

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 53:

Unmögliche Ziele vs. Tief gestapelte Ziele



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 53.

Willkommen zum Mindset Podcast. Hier lernst du, wie du dein Gehirn mehr zu deinem Vorteil einsetzt, souveräner mit Herausforderungen umgehst, in deiner Selbstständigkeit mehr Geld verdienst, produktiver

arbeitest und dir letztlich das Leben erschaffst, dass du wirklich leben willst. Ich bin deine Gastgeberin, zertifizierte Mindset und Business Coach Julia Lakaemper.

Heute habe ich dir zum Thema Ziel erreichen zwei Ansätze mitgebracht, die dir vielleicht nicht so geläufig sind. Vielleicht schon, wenn du mit mir arbeitest. Und interessanterweise widersprechen sich diese zwei Ansätze. Und ich finde, es gibt Phasen, wo der eine Ansatz am besten passt, und es gibt Phasen, wo der andere Ansatz am besten passt. Und du kannst für dich entscheiden, wo du gerade stehst und was für dich der passende Ansatz ist. Also, um es konkret zu machen, es gibt zwei... Diese zwei Ansätze habe ich von unterschiedlichen Menschen gelernt oder

Institutionen. Also, der erste Ansatz bedeutet impossible goals, also unmögliche Ziele. Das ist ein Ansatz, den ich von Brooke Castillo und der Life Coach School gelernt habe. Und ich erkläre jetzt auch im Weiteren, was darunter zu verstehen ist. und der, der quasi der Gegensatz dessen ist, ein Ansatz, den ich von Dielle Sharon gelernt habe. Das ist eine Kollegin von mir, ein Sales Coach aus den USA, mit der ich gemeinsam in einer Mastermind bin. Und sie hat einen Ansatz geschaffen, der heißt Undergoaling, also im Prinzip bewusst Ziele zu definieren, die du ganz leicht erreichen kannst. Und dann gibt es vielleicht noch so einen ganz klassischen Ansatz, den du wahrscheinlich kennst, also so smart goals, smarte Ziele zu erreichen, und da spricht man ja auch davon, dass sie realistisch sein sollen. Also ich würde mal sagen, das Undergoaling und smarte Ziele gehören so in eine Dunstwolke. Und der Ansatz, unmögliche Ziele zu erreichen, ist etwas komplett anderes.

Ich war eigentlich die ganze Zeit jemand, der fest daran geglaubt hat, dass wir uns immer Ziele setzen sollten, die viel größer sind als das, was wir momentan für möglich halten. Und das hat unterschiedliche Funktionen. Also unter dem Ansatz, unmögliche Ziele zu erreichen, verstehe ich, dass du dir bewusst ein Ziel setzt, wovon du jetzt noch nicht glaubst, dass du es erreichen kannst. Und dann machst du dich auf den Weg, Lösungen zu finden. Also du forderst dein Gehirn heraus, größer zu denken. Du spülst im Prinzip ganz viele Glaubenssätze hoch aus deinem Unterbewusstsein. Alle Sorgen, alle Zweifel, alle Einwände, alle Widerstände, die dein Gehirn hat, oder vielleicht auch Ängste, die du hast, wenn du dir dieses Ziel anschaust. Und dann gehst du mit der Strategie des produktiven Scheiterns los. Das heißt, du erlaubst dir, auf

dem Weg zu diesem unmöglichen Ziel, zu stolpern. Und Fehler zu machen, Niederlagen einzufahren, aber im Prinzip nach vorne zu stolpern, sodass du immer gewinnst, und zwar insofern, dass du wahnsinnig viel dazu lernst, auf deinem Weg dieses unmögliche Ziel zu erreichen. Wichtig ist, dass es halt auch wirklich den richtigen Zeitpunkt gibt. Das ist was, was ich gelernt habe, vor allem auch mit meinen Mastermind Kunden, aber auch den Starterinnen oder Menschen, die sich mit dem Money Mindset auseinandersetzen und dann in die Money Flow Academy kommen und dann zum Beispiel noch keinen einzigen Euro in ihrer Selbstständigkeit verdient haben und ein sechsstelliges Jahresziel erreichen wollen in ihrem ersten Jahr. Ich sage nicht, dass es absolut unmöglich ist, aber in der Regel rate ich davon ab, weil es auch darunter unmögliche Ziele gibt, die sehr viel sinnvoller zu erreichen sind. Also, ich meine jetzt nicht, dass du quasi fand dir Fantasie Ziele ausdenkst und sagst, ich will 100.000, 200.000, 300.000 oder 1 Million in meinem ersten Jahr verdienen, ohne wirklich die Voraussetzungen dafür schon geschaffen zu haben. Also, es geht darum, dass du vor allem mental nicht daran glaubst. Also dein Mindset noch nicht darauf ausgerichtet ist oder du den Weg dahin noch nicht wirklich kennst. So dass auch da dein Gehirn ganz stark arbeiten muss, um die Frage zu beantworten, wie könnte es denn gehen? So dass du dich vom Mindset her veränderst von: Das es absolut unmöglich, ich kann mir gar nicht vorstellen, dass das geht. Das schaffe ich niemals in dieser vorgegebenen Zeit, dass es Wahnsinn. Hinzu: Vielleicht geht es ja, oder ich lerne gerade, wie es gehen kann. Ich suche gerade nach Möglichkeiten, wie es gehen kann. Ich überlege mir schon mal, wie diese Unternehmerin denkt, die dieses Ziel erreicht hat, um dann irgendwann dahin zu kommen und zu erkennen: Ich

bin jetzt schon so weit hin gestolpert zu diesem Ziel. Ich habe mir erlaubt, alle Fehler zu machen, ich habe mir erlaubt, schneller andere Ziele zu erreichen. Und jetzt sehe ich, wenn ich auf dieses ehemals unmögliche Ziel schaue, dass es absolut erreichbar ist und dass es unvermeidbar ist, dass ich dieses Ziel erreiche. Und da so die richtige Balance zu finden und zu sagen: Ja, was ist denn jetzt für mich ein unmögliches Ziel, und was ist total zu groß? Also, du kannst ja auch als Business Starterin sagen, ich will auf jeden Fall irgendwann mal sechsstellige Umsätze haben und auch hohe Gewinne. Ich lege mir das... Also, du kannst dieses Ziel haben, zu sagen: Okay, ich arbeite jetzt auf die 100.000 € Umsatz, diesen ersten Meilenstein hin, aber ich erwarte nicht von mir, dass ich das in den ersten zwölf Monaten mache. Du kannst aber natürlich dich dahin denken, wie könnte das gehen, was wäre möglich und was sind all die Hindernisse und Höhe würden in deinem Mindset oder auch in deiner strategischen Vorgehensweise oder in dem, wie du verkaufst, oder in dem, wie viel Unterstützung du hast. Und da halt wirklich zu schauen, was, was ist denn der Weg, der das ermöglichen kann? Und ist es auch okay, wenn ich mir das gar nicht vornehme, dass ich das von Januar bis Dezember erreiche, sondern dass ich mich immer damit auseinandersetze, dieses unmögliche Ziel zu erreichen, und den Zeitraum lockerer fasse? Also, vielleicht sagst du, du möchtest das in den ersten drei Jahren deines Business erreichen. Ich habe länger gebraucht ehrlich gesagt. Ich glaube, bei mir war es das vierte Jahr? 15, 16, 17, 18... Nee, das fünfte 2019. Also, ich habe fünf Jahre gebraucht, um sechsstellige Umsätze zu machen. Es geht auf jeden Fall schneller, aber für mich, das war halt mein Weg. Und ich hatte auch ganz viel Unterstützung und ganz viel Wissen noch nicht angeeignet und das nötige Selbstbewusstsein und

das Selbstkonzept einer Unternehmerin nicht. Und ich kannte noch nicht das Prinzip der unmöglichen Ziele. Aber das ist, das ist das Ziel... Das ist die Idee, der Ansatz, unmögliche Ziele zu erreichen. Zu sagen ich setze mir ein bewusst hochgestecktes Ziel. Ich nehme gerne finanzielle Ziele, weil sie einfach total praktisch messbar sind. Also du kannst halt ganz, ganz leicht erkennen, habe ich das Ziel erreicht oder nicht? Das ist halt beim Thema, wie ich möchte selbstbewusster sein, ein bisschen schwieriger zu fassen. Auch da kann man das auf einer Skala bewerten oder in bestimmten Situationen festmachen, wenn du dein Verhalten bewertest. Aber es ist halt einfach etwas schwammiger als so richtig schön Hartes, messbares, konkretes finanzielles Ziel. Und dann ist der Ansatz auch ganz wichtig, und das ist was, was wir in der Mastermind vor allem machen.

Aber dieses Prinzip des produktiven Scheiterns finde ich extrem fruchtbar, dass du dir erlaubst und auch davon ausgehst, dass nicht alle Maßnahmen, die du ergreifst wirst, alle Aufgaben, die du umsetzt, um dieses Ziel zu erreichen, sofort fruchten werden. Sondern du gehst gedanklich schon mal dahin und sagst: Okay, ich möchte natürlich, dass das funktioniert. Ich überlege mir, was funktionieren kann, dass du mit Menschen über deine Arbeit sprichst, dass du dein Mindset darauf ausrichtest, dass du wirklich zu 100 Prozent hinter dir als Expertin stehst, dass du zu 100 Prozent hinter deinem Angebot stehst. Das Du zum Beispiel auch hinter deinem Preis... Das ist ein Thema, was viele Starter haben, dass sie da noch den Eindruck haben, das ist vielleicht zu teuer, oder die Einwände der Kunden noch selbst verkörpern. Also, du hast dann die Einwände, die von potenziellen Kunden kommen, die glaubst du

selber und dass du vielleicht auch noch nicht wirklich daran glaubst, dass es genug zahlungsbereite Menschen in der Zielgruppe gibt, die du ansprechen willst. Vielleicht ist ja auch noch nicht klar, wie du diese Zielgruppe wirklich ansprichst, wie du sie motivierst oder aktivierst, mit dir zusammenzuarbeiten. Das sind Dinge, die du dann einfach lernen kannst, und auf dem Weg dahin kannst du ja überlegen, was sind Maßnahmen, was kann ich tun, was sind Aufgaben, die ich umsetzen kann, um diesen Zielen näher zu kommen? Und mit der Annahme, dass das alles nicht sofort funktionieren muss, gibst du dir halt auch wirklich die Chance, diesen Lernprozess noch anders zu begreifen. Das du erkennst, es muss gar nicht jede einzelne Maßnahme fruchten. Es muss nicht sofort, wenn du mal ein Webinar gibst oder anfängst, auf Social Media zu posten oder Newsletter schreibst oder eine Website gestaltest. Da muss nicht sofort der Riesen Knalleffekt entstehen. Sondern du kannst halt wirklich schauen, was sind die Maßnahmen, die am besten funktionieren? Wo sind die Menschen, die am ehesten mit Interesse reagieren auf das, was ich arbeite, und auf das, was ich anbiete? Und das produktive Scheitern ist tatsächlich, dass du dich traust, diese Maßnahmen zu ergreifen. Also sagen wir mal, ein Webinar zu geben oder, was ich auch gemacht habe, regelmäßig Live Videos zu geben, also Mehrwert zu teilen, so dass den Menschen da draußen klar wird: Oh, da gibt es eine Person, die, die kennen sich aus zu diesem Thema, und ich verstehe, was sie sagen will, ich verstehe, was sie anbietet. Ich erkenne, ich interessiere mich dafür, und ich mag diese Person dafür, was sie ist. Weil das ist, ja letztlich auch deine Einzigartigkeit, ist ja deine Persönlichkeit, und dass, wie du deine Inhalte vermittelst. Und so können die Menschen nicht kennenlernen und eine Idee bekommen, wie es

aussehen kann. Aber es kann natürlich sein, und das war auch bei mir so, dass du dein erstes, zweites und drittes Webinar gibst, und da melden sich dann vielleicht 20, 30 Leute dafür an, und es sind vielleicht zehn live dabei, und es kauft niemand dein Produkt, das du angeboten hast. Also sagen wir mal eine Eins-zu-eins Beratung. Und da könnte man ja jetzt sagen, so: Das funktioniert nicht. Webinare funktionieren für dich nicht. Oder Live Videos regelmäßig zu geben und dann auf dein Angebot hinzuweisen oder zu sagen, dass man ein Kennenlern-Gespräch buchen kann, das funktioniert nicht. Dabei stimmt das gar nicht. Also, es funktioniert generell. Du weißt ja von anderen Unternehmer:innen, dass es funktioniert. Du weißt nur noch nicht, wie es für dich und wie es für deine Zielgruppe funktioniert. Du weißt noch nicht, welche - wahrscheinlich auch unbewussten - Überzeugungen dir im Weg stehen. Du weißt noch nicht, wie du vielleicht richtig verkaufst oder wie du die Ergebnisse deiner Arbeit darstellen kannst. Und all das auszuprobieren oder auch einfach zu verstehen, wie ein Webinar technisch funktioniert, zu verstehen, wie du eine Sales-E-Mail-Sequenz auch aufsetzen kannst. All diese Dinge lernst du ja nur, wenn du dich mal dransetzt und es probierst. Und in dem Sinne ist es produktives Scheitern. Du bekommst vielleicht auch Feedback zu deinen Inhalten. Du bekommst auch Feedback dazu, warum die Menschen nicht kaufen. Das heißt, du lernst die Einwände deiner Kundinnen kennen und kannst dann nochmal genauer darauf schauen: Hast du diese Einwände selber? Darauf kannst du direkt Einfluss nehmen, und du kannst natürlich auch lernen, wie du mit den Einwänden deiner Kund:innen anders umgehen kannst, dass du die nicht sofort akzeptieren muss, sondern auch hinterfragen kannst und genauer schauen kannst. Weil bei klassischen Einwänden, wie: Aber ich

habe jetzt gerade keine Zeit dafür, oder das kann ich mir nicht leisten. Da liegt in der Regel ein anderer Grund noch weiter dahinter. Zum Beispiel, ich sehe den Wert einer Arbeit noch nicht, oder ich könnte es mir zwar leisten, aber ich entscheide mich dagegen, weil ich für mich noch nicht wirklich erkenne, warum ich das jetzt unbedingt machen sollte. Oder auch beim Thema Zeit. Ich habe keine Zeit. Da könnte auch noch sich auch noch nicht vermittelt haben, was der Mehrwert deiner Arbeit ist, oder es ist für die Person gerade nicht so wichtig, und die Dringlichkeit entsteht einfach nicht. Also sie will sich gerade keine Zeit dafür nehmen, weil letztlich, das weißt du ja auch, wir finden immer Zeit für die Dinge, die absolut dringlich sind und die absolut wesentlich für uns sind. So. Das ist das Thema: unmögliche Ziele erreichen, das heißt, du nimmst dir bewusst etwas vor, was dein Gehirn noch nicht glaubt und wo du den Weg noch nicht kennst, wie das funktionieren kann, dieses Ziel umzusetzen. Du kannst es dir vielleicht so grob vorstellen, aber du weißt nicht genau, wie jeder einzelne Schritt aussehen wird. Und du bist aber bereit, unterschiedliche Schritte auszuprobieren, unterschiedliche Maßnahmen zu ergreifen, die auszuwerten, zu optimieren und dieses wissen, was du dir dabei aneignest, also diesen Lernprozess erlauben, ohne dass du dich dafür fertig machst, dass es nicht sofort funktioniert. Oder auch das Ziel in Frage stellst oder dich selber, dein Angebot und so weiter. Das ist das eine. Und dann wirst du unweigerlich irgendwann dahin kommen, dass du merkst: Okay, ich komme voran, ich lerne dazu, ich stelle fest, wie es funktionieren kann. Ich halte es inzwischen für möglich, dass ich das Ziel erreichen kann, und dann, wie gesagt, kommt als letzter ultimativer Schritt, dass du das Ziel wirklich vor Augen

erkennen kannst, sehen kannst und es dann auch unvermeidbar erreichst. Das ist das eine.

Das andere ist, was ich von Dielle gelernt habe, ist der Undergoing. Das heißt, du weißt ganz genau, dass du ein Ziel erreichen kannst, und du entscheidest dich aber ganz bewusst dafür, dass du es noch kleiner machst, weil du auf keinen Fall dich herausfordern willst in deinem Mindset oder in deiner Energie. Du willst keine Energie darauf verwenden, dieses Ziel zu erreichen. Ich sage es nochmal anders. Du entscheidest dich bewusst dafür, ein absolut leicht erreichbares Ziel dir vorzunehmen. Weil es so leicht ist, dass dein Gehirn überhaupt keine Einwände hat. Auch dein Nervensystem hat überhaupt keine Einwände. Alle sind an Bord, alle sagen, so: Überhaupt kein Problem machen wir, kenne ich. Ich habe die Erfahrung schon gemacht. Du hast den Eindruck, oder dein Gehirn vermittelt dir, das ist sicher, dass es machbar. Überhaupt kein Problem, mach ich sofort. Und es gibt Phasen, wo du vielleicht in anderen Lebensbereichen schon so herausgefordert bist, dass du sagst: Ich will mir jetzt nicht noch absichtlich neue Baustelle aufbauen. Ich bin schon so gefordert, entweder in anderen Teilen deines Businesses, mit anderen Themen oder, wie gesagt, auch im privaten / persönlichen Leben. Vielleicht hast du eine gesundheitliche Herausforderung, oder du arbeitest vielleicht noch nebenher, startest gerade. Und in deinem Hauptjob oder Noch-Job geht's gerade total ab, und du möchtest aber nicht deine Selbstständigkeit komplett vernachlässigen, sondern du sagst einfach: Ich mache es mir so leicht wie möglich. Ich suche den Weg des geringsten Widerstandes. Und ich verstehe aber auch, dass das Undergoing, also mir bewusst ein

geringeres Ziel zu setzen, als ich schon weiß, dass ich es erreichen kann, hilft mir dabei, konsequent dranzubleiben. Wirklich all die Maßnahmen zu ergreifen, die dazu führen, dass ich dieses... Wie sagt man das? So tiefgestapelt, so ein tief gestapeltes Ziel absolut erreichen kann. Und auch diese tief gestapelten Ziele, die kombinieren sich ja zu einem großen Ziel. Das heißt, du spazierst quasi so total entspannt durch dein Business, erreichst immer wieder ein total leicht erreichbares Ziel. Also sagen wir mal: Einen Kunden pro Monat zu gewinnen oder einen bestimmten finanziellen Betrag, der für dich superleicht erreichbar ist, pro Monat zu generieren. Und das reicht für dich als Zwischenziel. Und natürlich addiert sich das ja auch zusammen, und es summiert sich zu einem dann größeren Ziel. Du musst dich ja auch nicht verkrampft deckeln. Also wenn du dann, weil du so leicht durch dein Business gehst und weil du dir nicht diesen Druck machst oder bewusst die Strategie wählst, dass all deine Glaubenssätze getriggert werde, werden ausgelöst werden, dir bewusst werden kannst du auch natürlich, weil du so entspannt bist und dein Nervensystem nicht mit Stress, Druck, Panik reagiert, kann es ja durchaus sein, dass du mehr erreichst, als du dir vornimmst. Das heißt, du hast dir zum Beispiel das Ziel, eine Kund:in pro Monat zu gewinnen, ergreifst aber weiter Marketingmaßnahmen, sprichst weiter mit Menschen über deine Arbeit, erzählst ihnen, was du machst, und gibst's Mehrwert. Sorgst dafür, dass die Menschen wirklich wissen, was sind die Ergebnisse deiner Arbeit, wer du bist, wie du da heran gehst. Und Schwuppdiwupp hast du vier Kennenlern-Gespräche im Monat, und zwei oder drei sagen dann zu. Und du hast dann mehr Kund:innen, als du eigentlich dir als Ziel vorgenommen hast. Auch das kann durchaus passieren beim Thema Undergoing. Oder du bist halt immer komplett

On Point, weil es so leicht erreichbar ist, und kannst dich dann mit deiner Aufmerksamkeit und deiner Energie den anderen Baustellen oder Themen widmen, die Herausforderungen, die du auch noch hast. Und ja machst da halt einfach nicht so viel Stress, und beide Phasen sind absolut wichtig und richtig. Ich habe das tatsächlich erst, ich glaube letztes Jahr begriffen, dass das Undergoing... Also wie wertvoll das Undergoing ist. Also ich würde immer noch sagen, ich bin eher Team "unmögliche Ziele zu erreichen", also die Angel weit auszuwerfen und zu sagen: Ich habe da ein großes Ziel, und ich arbeite auch gerne daran, mein Selbstkonzept zu verändern, auch wenn es nicht immer Spaßig ist. Also auch ich irgendwie, wie kann man das sagen? Ja, ich stolpere dann auch wirklich über meine eigenen Füße oder über meine Glaubenssätze, und da hilft das beste Wissen, was ich habe, über die Mindset Arbeit nicht aus. Also, da sehe ich dann auch den Wald vor lauter Bäumen nicht, und das ist voll okay. Das ist halt einfach Teil dieses Weges mit unmöglichen Zielen. Das ist auch was, wo ich glaube, dass die meisten Menschen auch ganz gut damit zurechtkommen. Und andere lähmt es aber total, wenn sie wirklich über diese Komfortzone hinausgehen oder auch meinetwegen nur an die Grenze der Komfortzone des Möglichen. Und das kann dazu führen, dass das Nervensystem total streikt und du einfach so in einen Panikmodus bist, weil du dir dieses große oder zu große Ziel gesetzt hast, beziehungsweise Gedanken über dieses Ziel hast, was für dein Gehirn vermeintlich zu groß ist. Und es gibt diesen Spruch: Choose your battles. Also such dir die Themen aus, wo du wirklich, wo du Aufmerksamkeit und Energie reinstecken willst. Du kannst dich letztlich zu allem coachen. Du könntest dich dann auch dahin coachen lassen, dass du mehr an dein Ziel glaubst. Aber vielleicht ist das halt zu der Phase, in der du gerade steckst,

nicht der richtige Ansatz oder einfach nicht so zielführend. Und das finde ich so schön an Dielles Ansatz zu sagen: Es geht ja auch anders. Es ist voll okay, tief zu stapeln bei deinen Zielen, weil die Summe über das Jahr ist etwas, womit du total happy bist. Also, es sollte natürlich nicht so tiefgestapelt sein, dass du dann total unzufrieden damit bist oder dich im Prinzip gegen dich wendest mit diesem Ansatz und sagst: Ich hätte ja mehr erreichen können. Aber jetzt probiere ich mal dieses Undergoaling aus, was Julia mir erzählt hat. Also so sollte es nicht sein. Sondern es sollte für dich ganz klar sein, dass das Tiefstapeln in deinem Ziel dir eine Tür öffnet und dir Erleichterung schafft, weil du dich dann anderen Themen widmen kannst und weil du es dir ganz bewusst leicht machen willst und weil du auch ganz aktiv daran arbeitest und dich ganz bewusst dafür entscheidest, dass dieses tief gestapelte Ziel etwas ist, was für dich Zufriedenheit kreiert.

Und das muss ich vielleicht auch nochmal ganz konkret sagen, die Ziele an sich können keine Gefühle auslösen, sondern es ist immer die Bewertung dieser Ziele, ob die jetzt groß sind oder nicht, unmöglich oder nicht, klein oder nicht. Du hast ja immer die Wahl, wie du darauf schauen willst, und das kann auch ein Hinweis für dich sein, in welcher Phase du gerade stehst. Also hast du wirklich Lust und Kapazitäten, dir ein unmögliches Ziel zu setzen, weil dich das herausfordert, weil du dann bemerkst, wo all die mentalen Blockaden sind, wo vielleicht Selbstsabotagen sind, wo du dich auch emotional herausforderst, weil du bestimmte Bewertung zu dieser Zahl hast, die du dir dann als Ziel vornimmst. Oder ist es halt genau das Gegenteil, dass du sagst, so: Weißt du, was in meinem Leben ist, gerade ich habe keine Ahnung, drei

Kleinkinder zu Hause oder ich lasse mich gerade scheiden von meinem Partner oder meine Eltern liegen gerade im Sterben oder hier fällt gerade alles auseinander. Keine Ahnung, mir ist die Wohnung gekündigt worden oder was auch immer. Es können ja die unterschiedlichsten Themen da sein, auch gesundheitliche Themen bei dir selber oder was auch immer, sodass du für dich entscheidest: Es ist gerade nicht der richtige Zeitpunkt, um mir bewusst und aktiv Herausforderungen zu stellen in meinem Business. Sondern ich bin total fein damit, wenn es einfach so vor sich hin schnurrt und ich dieses Minimalziel erreiche. Das sind zwei Ideen und Ansätze, die ich dir heute mal mitgeben wollte, um zu schauen: Wo stehst du denn da gerade? Hast du Lust auf produktives Scheitern? Bist du bereit, kannst du dir das vorstellen, das zu tun, und willst du dich herausfordern? Oder ist es gerade die Phase, wo du sagst: Nee, ganz ehrlich, also ich weiß, dass ich in ein paar Jahren dieses große Ziel erreichen will, aber für diese Phase oder für diesen Moment, für diese nächsten sechs Monate oder für dieses Jahr, ist es absolut wichtig für mich, dass mein Ziel einfach so neben mir her plätschert und ich das erreiche, was absolut erreichbar ist. Und dann kannst du dich, wie gesagt, überraschen lassen, wo du dann letztlich landest, was du dann letztlich kreierst auf deinem Weg. Und ja, wie gesagt, also ich war eher und bin wahrscheinlich immer noch eher Team "unmögliche Ziele erreichen" und finde es auch total spannend, da in die Herausforderung zu gehen, aber sehe es halt auch... Manchmal ist es nicht der richtige Weg oder nicht jedes Jahr in einem Business muss ein Wachstumsjahr sein. Es ist auch voll okay, wenn du einfach nur mal das hältst, was du im Vorjahr erreicht hast. Und dafür vielleicht ein bisschen weniger arbeitest oder all das optimierst, was dazu geführt hat, dass du jetzt da bist, wo du

bist. Und gar nicht gleich den nächsten großen Wurf starten willst. Sondern einfach sagst: Nee, wenn das jetzt dabei ist, dabei bleibt bei diesem Ziel, bei diesem finanziellen Ziel. Das ist wunderbar, und ich kann mich dann auf andere Dinge fokussieren. Ich kann vielleicht mal hinter den Kulissen aufbauen, aufräumen und genau aufbauen, vielleicht Team aufbauen oder Strukturen und Prozesse aufbauen, die Technik nochmal neu sortieren, dich selber nochmal sammeln, ganz anders über deine Themen nachdenken, dir mehr Zeit zum Spielen und Erholen und Langweilen und Spaß haben im Leben nehmen. So dass du auch daraus dann wieder wachsen wirst. Und ich glaube, was abschließend, was noch wichtig ist, es geht darum, dass du nicht immer undergoalst, also dass du nicht immer tiefstapelst und zu wenig verlangst, weil das würde dich so verlangsamt das macht da wahrscheinlich keinen Spaß. Und gleichzeitig geht es darum, dass du halt auch nicht immer von dir ein Riesenwachstum erwartest und immer mit unmöglichen Zielen arbeitest. Sondern dass du halt auch da ganz bewusst schaust, was braucht auch ich jetzt, wo steht auch meine Selbstständigkeit und mein Business gerade? Was braucht mein Business? Auch von mir braucht es gerade ein Wachstumsschub, und braucht es auch eine starke Entwicklung von dir als Unternehmerin und dein Mindset als Unternehmerin, oder ist es genau was anderes?

Ich bin sehr gespannt, was du zu dieser Folge sagen wirst, welche Fragen du haben wirst, und werde auch mit meinen Kund:innen zu diesem Thema noch mehr sprechen. Beide Ansätze sind auf jeden Fall Teil der Mastermind. Und in der in der Money Flow Academy habe ich so einen Mini-Ansatz. Also, wir setzen da auf jeden Fall auch ein Ziel, und ich

erkläre ganz kurz, was das Thema produktives Scheitern bedeutet. Und wir feiern auch das Scheitern und den Versuch, etwas zu tun, und den Versuch erfolgreich zu sein, um dann aus diesen Auswertungen dieser Versuche auch wirklich Erfolge zu erschaffen. Und ich finde aber so insgesamt ist es eher ein, also in dem kompletten Umfang fast eher so ein bisschen fortgeschrittenes Thema, und da auch wirklich zu schauen: Was ist das passende Ziel für dich. Zum Business Start ist wahrscheinlich fast alles unmöglich. Aber dahin zu kommen, dass du wirklich für dich denkst: Okay, nach den ersten Versuchen und Anstrengungen und Erfolgen, was wäre vielleicht eine gute Undergoing Phase? Und wo bist du auch so hungrig, dass du sagst: Nee ich will auf jeden Fall weiter unmögliche Ziele erreichen, das macht mir total Spaß, und ich mache das bäm, bäm, bäm, bäm, gehe da durch. Da kannst du ja für dich schauen, wo du stehst und was du brauchst. Wie gesagt, ich bin sehr gespannt auf dein Feedback und freue mich über deine Nachricht oder einen Kommentar auf LinkedIn oder Instagram und wünsche dir eine wunderschöne Woche und freue mich auf die nächste mit dir. Bis dahin.

Wenn dir dieser Podcast gefällt, willst du meine Mindset Impulse als Newsletter nicht verpassen. Wenn du dich unter <https://julia-lakaemper.com/newsletter> anmeldest, bekommst du Tipps dazu, wie dein Mindset deinen Kontostand beeinflusst, wie du deinem Gehirn ein Update verpasst, damit der Umgang mit Geld für dich entspannter wird –und was genau Brückengedanken sind und wie du sie für dich nutzen kannst. Du bekommst jede Woche frische Mindset Tipps, um aus deinen Gewohnheiten auszubrechen und dir bewusst und aktiv ein Leben mit weniger Stress und mehr Geld aufzubauen.