

## DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

### TRANSKRIPT FOLGE 57:

#### Der Unterschied zwischen Vision und Mission



MIT JULIA LAKAEMPER

*Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 57.*

*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.*

#### ***Ein kleines Geständnis und die mein Warum***

*Hallöchen, ich glaube, diese Folge starte ich mit einem Geständnis, was früher zu einem Konflikt mit meinem Selbstbild, mit meinem Mindset über mich geclashed hätte. Und jetzt erlaube ich mir einfach, so zu sein, wie ich wirklich bin und das zu wollen, was ich wirklich will. Und das Geständnis ist, dass ich Taylor Swift Fan bin, und ich bin ein Swifty. Also nein, ich bin kein Swifty. Ich glaub, Swiftys sind viel, viel extremer als*

*ich. Aber ich habe zum ersten Mal in meinem Leben viel Geld für eine Konzertkarte ausgegeben und eine Konzertkarte ein Jahr, über ein Jahr, vor einem Konzert gekauft und hab aber auch ein Ticket ergattert, was alle anderen, die vielleicht versucht haben, wissen, dass es gar nicht so leicht war. Und ich fand es so lustig, mich selbst dabei zu beobachten, und halt auch... Also ich finde Taylor Swift aus vielerlei Hinsicht interessant, also musikalisch kann man darüber denken, was man will. Ich mag das, was sie macht, und es macht mir Spaß. Ich bin über ihre alternativen Alben Folklore und Evermore in Corona Zeiten auf sie aufmerksam geworden und hab das irgendwie rauf und runter gehört und bin dann über geschwenkt auf die poppigen Sachen und höre mich quasi jetzt auch rückwärts durch die Alben durch und finde es sehr unterhaltsam und sehr schlau und ja einfach Entertaining, also unterhaltsam. Und finde es aber total spannend im Sinne von Community Aufbau, also ihre Fanbase ist halt einfach so unfassbar krass stark. Und auch sie als Unternehmerin zu beobachten in diesem jungen Alter irgendwie, was sie für Entscheidungen getroffen hat und was für unfassbaren Erfolg sie kreierte. Also dass auch diese Brille habe ich auch, wenn ich da drauf schaue. Ich meine, wenn ich zum Konzert gehe, werden wir das einfach genießen und feiern und Spaß haben. Aber so insgesamt finde ich so dieses Phänomen Taylor Swift als Songwriter, als Musikerin, als Person, die in der Öffentlichkeit steht, und Person, die in sehr jungen Jahren extrem angegriffen wurde, auch öffentlich. Und wie sie damit umgegangen ist, wie sie mit ihren Musikrechten umgeht und Lösungen findet, ihre eigenen Versionen rausbringt, damit super erfolgreich ist, wie sie mit ihren Fans umgeht, wie sie es geschafft hat, halt diese Bewegung sozusagen an Swiftys aufzubauen, finde ich alles extrem faszinierend.*

*Und ich glaube, auch diese Kombination aus allem macht sie für mich interessant. Aber irgendwie ist es mir auch so ein bisschen peinlich. Und ich habe das letztens gemerkt, dass sich das da Freundin, die zu Besuch war, in Berlin gestanden hab, und ich komme eher so aus der Alternativen Rock, also fast schon also Punk. Ich war nicht wirklich Punk, aber ja, keine Ahnung. Es ist eine sehr alternative Szene, die natürlich beide Augenbrauen heben und die Nase rümpfen und mich groß anschauen. Wenn ich das erzähle und diese, also diese Entwicklung so zu sagen, finde ich total spannend, auch in der Wahrnehmung von mir selbst, weil es inzwischen für mich überhaupt kein Problem mehr ist, egal wie mein Umfeld darauf reagiert. Und das ist jetzt vielleicht so ein total kleines banales Beispiel. Aber ich finde, daran oder an solchen Beispielen bemisst sich halt, wie authentisch wir wirklich sind und wie wenig wir uns von unserem Umfeld beeinflussen lassen und einfach so komplex und vielleicht auch paradox und individuell, wie wir sind, uns auch wirklich ausdrücken. Und ich merke, dass ich immer mehr bereit bin, das zu tun. Ob jetzt mit Taylor Swift oder in anderen Dingen bin ich auch nicht mehr so konfliktscheu und einfach viel, viel mehr bei mir selber, und das tut mir total gut.*

### ***Die Vision hinter deinem Tun und wie wichtig was Mindset ist***

*Und vielleicht ist es auch keine schlechte Überleitung zum Thema Vision und Mission und auch, was der Unterschied dieser beiden Dinge ist. Ich wollte das generell mal ansprechen, weil viele Follower dazu Fragen haben, oder ist auch immer mal wieder in der Money Flow Academy eigentlich als Thema aufkommt, so: Was ist eigentlich meine Vision? Und brauche ich eine? Oder vielleicht auch so der Sinn? So muss ich... Ich*

*muss irgendwie was sinnvolles machen und oder ich will was sinnvolles arbeiten und wie, wie sich das letztlich ausdrückt, diese Sinnhaftigkeit zu finden oder ja auch irgendwie sicher zu sein auf dem Weg der Umsetzung zu sein, der eigenen Vision. Ich bin ja wie bei allem damit sehr hemdsärmlich, also ich würde da jetzt gar nicht so ein großes Thema draus machen, sprach sie als eine Podcast Folge dazu aufnahm. Aber also grundsätzlich finde ich das Thema Vision schon gut im Sinne so n Nordstern... Das ist auch so ein Coaching Wort. Halt einfach eine Richtung zu haben. Wo soll denn die ganze Reise hingehen, und warum? Und für mich ist die Vision halt so das große ganze, also wirklich diese... Das Generelle warum arbeite ich das, was ich arbeite? Oder warum lebe ich so, wie ich lebe? Und für mich ist die Vision, dass selbstständige Frauen und Unternehmerinnen durch ihre Tätigkeit finanziell profitabel sind und finanziell unabhängig sind und erkennen, wie viel mehr Einfluss sie durch ihr Mindset auf ihre Laufbahn haben oder letztlich auf ihr Leben, auf ihre Karriere, auf ihren Beruf haben. Das hat sich unterwegs auch geändert. Das ist jetzt eine Vision, die ich aktuell habe und die mir super, superwichtig ist. Früher habe ich das, glaube ich, einfach ausgedrückt, so im Sinne, ich will, dass mehr Frauen mehr Geld verdienen, ohne dass sie sich dabei ins Burnout arbeiten. Ich arbeite immer mal wieder, also ich sage mal so, vielleicht so alle fünf Jahre, an der Vision und kram die nochmal raus und schau, ob die wirklich noch dem entspricht, wo ich geradestehe. Ich finde, da arbeite auch gerade dran, das Thema Onboarding und was jetzt Teammitglieder angeht oder grundsätzlich Menschen, die halt für die Firma arbeiten, diese Vision und die Mission zu teilen und auch die Werte zu teilen, finde ich total hilfreich, auch für Menschen, die unterstützen im Unternehmen oder die*

*Zuarbeiten in irgendeiner Form, um wirklich zu begreifen, worum es geht. Also was so die Essenz ist. Und natürlich gehört auch zu der Vision, was jetzt so private Ambitionen von mir sind, ist natürlich ein gewisses Vermögen aufzubauen, auch für mich oder meine eigene finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen. Also eine, ich sag jetzt mal, meine persönliche Vision ist auch, dass ich nicht mehr arbeiten muss, sondern arbeiten will. Und ich möchte auch etwas schaffen, was auch über meinen Tod hinaus noch relevant anhat. Da bin ich noch dabei, das aufzumachen. Also, ne Vision soll ja auch schön groß gegriffen sein. Aber also ich finde das total schön, wenn ich etwas erschaffen kann, was letztlich nicht nur von meinem eigenen Zutun im hier und jetzt funktioniert, sondern was auch darüber hinaus funktioniert. Ja, und diese generelle Frage so: Warum mache ich das, was ich tue? Warum biete ich das an, was ich anbiete? Warum stehe ich eigentlich morgens auf? Also das ist für mich halt wirklich diese Idee, das Coaching funktioniert. Dass die Arbeit am Mindset funktioniert, dass das eine wahnsinnige Kraft entfaltet, viel, viel mehr möglich ist, wenn wir das tun. Und das Generelle Warum, meine generelle Vision ist halt, Frauen, selbstständige Frauen, Unternehmerinnen darin zu unterstützen, dass sie finanziell besser aufgestellt sind. Und das halt in meinem Kontext, also jetzt nicht im Sinne von Investitionsstrategien, sondern im Sinne von: Wie Sorge ich dafür, dass man Einkommen so kontinuierlich ist, so hoch ist, mir so viel Spaß macht, mir so viel Sinn gibt, dass ich, das weitermachen will und dass ich letztlich auch gesellschaftlich etwas verschiebt, also dass es immer mehr selbstständige Frauen und Unternehmerinnen gibt, die halt einfach auch finanziell wahnsinnig erfolgreich sind und deshalb auch noch mehr gehört werden. Weil das ist nun mal in unserer Gesellschaft so, dass die*

*Menschen, die Geld haben, dass denen mehr zugehört wird. Und da möchte ich dazu gehören, und auch ich möchte das, meine Kunden dazu gehören.*

***Welche Ansätze kannst du nutzen, um auf deine Vision zu kommen?***

*So, wie kommst du denn jetzt auf deine Vision? Also, das ist eine große Frage, die ich oft gestellt bekomme. Und da habe ich zwei Ansätze mitgebracht, also einmal das Ikigai, das heißt so wie ich weiß, frei übersetzt aus dem japanischen: Der Grund aufzustehen oder der Grund... Nee Quatsch, der Grund zu leben. Und das ist letztlich eine Schnittmenge aus vier Dingen, und zwar dem in dem, was du gut bist, also was du gut machst, deine Stärken. Dann in dem, was die Welt braucht, dann in dem, womit du Geld verdienen kannst oder wofür du auch bezahlt werden würdest. Und der vierte Teil ist bei all dem, was dir Spaß macht. Und diese Schnittmenge aus diesen vier Dingen, also deinen Stärken und Talenten, dem, was die Welt braucht, ne? Also es muss natürlich auch sinnvoll sein in dem Sinne. Es soll finanziell funktionieren, also etwas, womit du Geld verdienen kannst, was jetzt solvente Zielgruppe hat, wo Menschen bereit sind, dafür zu zahlen, und was dir Spaß bringt. Diese Schnittmenge aus diesen vier Elementen, das ist dein Ikigai. Dazu gibt es Bücher und Workbooks und auch ausführliche Blogartikel. Da kannst du einfach mal in die Suchmaschine deiner Wahl das eingeben. Das schreibt sich IKIGAI. Und das fand ich einen sehr hilfreichen Ansatz, als ich damals gestartet bin und hab das, als ich noch für einen Träger gearbeitet habe, für Menschen, die auf Arbeitssuche waren oder also die bei der Bundesagentur für Arbeit waren oder beim Jobcenter. Da habe ich oft diese Ikigai auch als Coachingsession gemacht oder diese*

*Methode genutzt und damit gearbeitet, und das war total hilfreich und erhellend für die Menschen, mit denen ich da gearbeitet habe. Also das kann ich dir sehr ans Herz legen, das mal auszuprobieren.*

### ***Der intellektuelle und kognitiver Ansatz nach Simon Sinek***

*Und dann einen anderen Ansatz, den ich auch gemacht habe und den ich auch gerne empfehle, ist der im Prinzip so ein ganz normaler intellektueller, kognitiver Ansatz und von Simon Sinek propagiert, und zwar der Golden Circle. Also er sagt: People don't buy what you do. They buy why you do it. Also Menschen kaufen nicht das, was du anbietest oder was du machst, sondern warum du es machst. Und da gibt's einen oft gesehenen Ted Talk dazu. Frag mich nicht, wie der heißt, den verlinken wir in den Shownotes. Aber wenn du Simon Sinek und Golden Circle eingibst, dann kriegst du... Oder "Start with why" heißt der, glaube ich, der Ted Talk. Es gibt auch ein gleichnamiges Buch dazu. Auf Deutsch heißt das "Frag immer erst, warum" all das packen wir in die Shownotes, dann kannst du dich direkt rüber klicken. Das ist auch ein guter Ansatz, um das zu verstehen, warum das warum so wesentlich ist. Und dann gibt es auch ein Workbook dazu, mit dem ich auch gearbeitet habe. Das fand ich teilweise so ein bisschen naja, ein bisschen kantig, ein bisschen, wenn ich es jetzt böse sage, männlich, also so sehr verkopft, aber trotzdem hilfreich. Also, da waren schon viele Punkte dabei, die mir total geholfen haben, das Warum und diese Sinnhaftigkeit herauszufinden. Und ja, und dann geht es los. Also, ich finde das warum auch wichtig, also einerseits für dich selber über das du ein klares warum hast für dich, warum die Selbstständigkeit, warum das Unternehmertum? Warum der Themenbereich, der Expertenbereich, in dem du dich*

*aufhältst, was sind vielleicht auch deine privaten Motive? Warum deine finanziellen Ziele? Und dann aber auch zu schauen, auch warum zu haben im Sinne des Service für deine Kund:innen? Also welche Ergebnisse erhalten deine Kund:innen oder wie verändert sich die Gesellschaft? Wie wirkst du auf die Welt ein, wenn mehr und mehr und mehr Menschen mit dir arbeiten. Und ich glaube, das ist noch viel, viel wichtiger als diese etwas übergeordnete Generelle Warum, was auch andere Menschen mit einbezieht, das ist die eigentliche Triebfeder, also der eigentliche Antrieb dahinter. Weil ganz ehrlich, diese egoistischen Themen, die bringen dich nur bis zum gewissen Punkt. Also ich habe das so erlebt, dass ich an Punkte in meiner Selbstständigkeit in den Gründungsjahren gekommen bin, wo es wichtig war, dass es nicht nur um mich ging, weil dann hätte ich aufgegeben. Sondern es war mir auch wichtig, dass ich meine Kunden nicht im Stich lasse oder dass ich die Inhalte und das Coaching und die Methoden, die ich kenne und anwende, dass ich die auch anderen Menschen zugänglich mache. Das hat mich viel mehr motiviert und dann viel, viel stärkerer Antrieb als nur mein eigener persönlicher Benefit. Und das finde ich total wesentlich, weil das ist... Das hat dann halt eine viel, viel größere Kraft. Gleichzeitig finde ich es total wichtig diesen persönlichen Antrieb, diese persönlichen privaten Interessen auch nicht komplett außer Acht zu lassen, ne? Also wir dürfen das schon auch aus einer selbstbezogenen Sicht sehen, das dürfen wir mit einbeziehen. Also, es soll halt gut für uns sein, und es soll gut für die anderen sein. Und die Schnittmenge ist sozusagen, dass das generelle warum. Und ich finde es bei mir zum Beispiel auch total wichtig, dass ich auch eine Vorbildfunktion habe für meine Kund:innen. Das ist auch mein persönlicher Antrieb. Also, ich habe halt auch Lust, weiter mich zu*

*entwickeln, Persönlichkeitsentwicklung zu machen, zu wachsen als Unternehmerin, zu wachsen in dem, was ich für möglich halte. Und gleichzeitig aber auch meinen Kund:innen zu beweisen, dass es geht, damit es ihnen leichter fällt, an ihren eigenen Erfolg zu glauben, weil sie denken so: Naja, was Julia da schafft, das kann ich auch, oder wenn sie schon mal vorgeht, dann kann ich da auch hinterher laufen. Also nicht in dem Sinne, dass ich alleine vorangehe, sondern dass es halt Menschen gibt, wo du dich anschließen kannst, wo du dich so anhängen kannst, und das habe ich auch mit meinen Coaches, mit meinen Vorbildern, die mich halt total ziehen und bei der Stange halten und mir wieder und wieder und wieder beweisen, dass viel mehr möglich ist, als ich das selber in meinem eigenen Mindset begreifen kann oder vielleicht annehmen kann. Und dann kann ich mich da gedanklich, emotional, und dann letztlich auch in meinen Handlungen da anpassen und annähern und mich verändern. So so viel zur Vision, das lohnt sich auf jeden Fall, wenn du das noch nie gemacht hast, dich damit mal auseinanderzusetzen, wenn du Lust hast, kannst auch ein Visionboard basteln, und wenn du noch irgendwo Zeitschriften auftreiben kann, dann eine visuelle Repräsentation dessen auf eine Pappe kleben und das Anschauen, also das spricht dann eher noch die Emotionen an. Da kannst du dich emotional damit verbinden. Für mich persönlich waren Visionboards nie wichtig. Ich bin zwar ein sehr visueller Mensch, aber ich glaube, ich habe einmal in meinem Leben ein Visionboard gebastelt und es gleich in die Tonne gehauen. Also irgendwie ist das für mich persönlich nicht relevant. Aber ich kenne genug Menschen, die das total kraftvoll finden, und oft sind dann halt auch diese... Die persönlichen Absichten oder das persönliche warum dahinter liegt. Aber es kann natürlich auch was*

*anderes repräsentieren. Oder du kannst natürlich auch digital machen, kannst irgendwie eine Collage basteln in Canva oder auf Pinterest Pins zusammensuchen. Also die Kraft von Bildern ist das schon sehr, sehr entscheidend und kann dann auch unterstützen. Das will ich jetzt nicht zu schlecht reden, so ein Visionboard.*

### ***Deine Mission ist dein übergeordnetes, unmögliches Ziel***

*Ja die Mission. Also für mich ist eine Mission sehr viel konkreter als eine Vision, und meine Mission ist schon eher ein Ziel, ein unmögliches Ziel, was ich gerne möglich machen möchte, und die Mission hilft mir dabei auch einfach groß zu denken und viel, viel weiterzugehen und weiterzukommen, als ich jetzt gerade bin. Und zwar meine Mission ist es, dass 20 meiner Kund:innen durch ein unterstützendes Mindset und ihre unternehmerische Tätigkeit Netto Millionärin werden. Das heißt, mein Ziel ist das zumindest... Also okay, also zumindest 20 Kund:innen einen Nettoumsatz von einer 1 Million Euro pro Jahr erreichen. Das ist quasi das etwas kleinere Ziel, was darin so versteckt ist. Und was ich mir aber wirklich wünschen würde, wo ich dann aber auch nicht mehr so viel Einfluss habe, weil das etwas ist, was ich nicht lehre. Also was ich mir eigentlich wünsche, ist, dass sie 1 Million Euro Vermögen haben. Also, dass sie entweder in bestimmten Finanzprodukten, in Assets oder auch der Wert ihrer Firma bei mindestens einer 1 Million Euro liegt. Also das zum Beispiel finde ich auch mega, megacool, das ist so eine Mischung. Also da ist die Mission nicht immer klar, da schwanke ich manchmal hin und her. Aber der ursprüngliche Ansatz war, dass die 20 Kundinnen ein Vermögen von einer 1 Million Euro haben, netto, also abzüglich der Steuern. Aber wenn ich mich da jetzt mal so kurz ein bisschen runter*

*verhandle in der Mission, dann wäre ein großer, Riesengroßer Meilenstein davor, 20 Kund:innen zu haben, 20 Unternehmer:innen, Selbstständige, die 1 Million Nettoumsatz machen. So. Und ich konnte das... Ich durfte das schon erleben, nicht mit meinen Kunden, sondern als ich auf einer Veranstaltung meiner Coaching Schule war, saßen da 26 Menschen auf der Bühne, die mehr als 1 Million Dollar Umsatz pro Jahr gemacht haben. Und das, was damals für mich so ein Mega Gänsehaut Effekt hatte, war, dass 25 davon Frauen waren, und ich breche ja hier eh eine Lanze für die Menschen, die sich weiblich orientieren. Also die, die wir jetzt als Frau bezeichnen. Ich weiß jetzt nicht, wie gerade der politisch korrekte Ausdruck ist. Ich glaube, weiblich identifizierte Personen. Und... Oder ich sage jetzt mal einfach sage ich mal Frauen. Also Frauen sind faktisch finanziell benachteiligt in unserem Land und in unserer Gesellschaft und durch die Strukturen, die es gibt, und ich fand es halt so cool und in USA ist es halt auch so, da sind die Statistiken noch ein bisschen anders. Aber letztlich verdienen Frauen da auch statistisch weniger, und es ist... Die Zahlen, die die Coaching Schule präsentiert hat, war das es 0,01 Prozent der Frauen in den USA sind. Also diese Frauen, die 1 Million Dollar Umsatz machen, sind 0,01 Prozent der Gesellschaft. 0,01 Prozent der Frauen in der Gesellschaft. Und das fand ich total krass. Also erst mal so diese marginale Zahl, also dieses total niedrige Prozentzahl zu sehen und dann in einem Raum zu sein mit diesen Menschen. Wo ich dachte "What?! Das gibt's doch gar nicht." Und ich finde es mega. Also, ich habe die Coaching Schule und Brooke Castillo, die die leitet, und all die Menschen, die dafür gesorgt haben, dass es möglich war, total gefeiert und hab mich total gefreut, dass ich an diesem Moment teilnehmen konnte. Und ich hatte meine Vision schon vorher und*

*dachte, so wie krass. Das ist jetzt was, was ich schon live erleben durfte, zwar ich mit meinen Kundinnen, aber wo ich schon sehen konnte, das ist grundsätzlich möglich. Also, Brooke hat meine Vision sozusagen schon erreicht, auch wenn es nicht ihre ist. Aber das fand ich total schön, das zu sehen und zu erleben und jetzt für mich zu schauen, wer muss ich sein, um das zu reichen, oder wer, wer will ich werden? Also, wie ist denn die Julia und die Unternehmerin, die das möglich macht, die halt auch den 20 Kundinnen, die mindestens 1 Million Euro Umsatz machen, diese Bühne bereiten wird? Und was ist notwendig, um das zu tun? Wie darf ich meine Programme anpassen und verändern? Wie viel sichtbarer darf ich sein? Wie kann ich meinen Kund:innen noch leichter zu noch mehr Ergebnissen führen? Und das Dinge, da denke ich sehr, sehr viel drüber nach und werde jetzt auch im Herbst nach und nach in die Umsetzung gehen und die Ideen, die ich jetzt gerade habe, wie es gehen kann, nach und nach umsetzen und meinen Kund:innen zur Verfügung stellen, damit sie dann daran arbeiten können. Und dann bin ich sehr gespannt, wann es soweit sein wird.*

### ***Meine Lebensmission und wie ich mit meinem Mindset daran arbeite***

*Also, ich habe auf der Mission, das ist tatsächlich auch eine Lebensmission. Also so lange, wie ich arbeite, denke ich mal. Und ich bin sehr gespannt, ob ich das Erreichen werde. Ich glaube nicht immer zu 100 Prozent daran. Auch daran arbeite ich noch, das weiterhin nicht nur für möglich zu halten, sondern es unvermeidbar zu machen. Und ich genieße aber den Weg dahin, und alle kleinen und großen Erfolge. Jede Veränderung in der Persönlichkeit, jedes Aha-Erlebnis, jede Erkenntnis, jede neue Perspektive meiner Kund:innen und natürlich auch jeder Euro,*

*der verdient wird oder in welcher Währung auch immer, jeder Umsatz, jeder Gewinn, das feiere ich echt hart und freue mich da sehr für die Entwicklung meiner Kund:innen. Genau so viel zum Thema Vision und Mission. Ich habe damals bei Jay Papason, und wie heißt sein Compagnon Jay irgendwas und im Buch "One Thing", die hatten so eine ähnliche Vision / Mission. Da habe ich mich damals inspirieren lassen. Also da fand ich, gab es auch nochmal gute Hinweise zum Thema, wie du deine Mission definierst. Ich habe aber auch nochmal geschaut, wenn ich, also ich bin einfach diesen Ansatz gefolgt, wenn ich meiner Vision einen messbaren Faktor geben möchte, wie kann es dann sein, also was ist so ein bisschen greifbarer, was ist haptischer, was kann ich auch strategisch planen, und was ist nicht ganz so fluffig wie das warum, wie die Vision. Und darauf habe ich dann meine Mission definiert, und für mich funktioniert das gut. Auch diese Informationen sind total hilfreich für Menschen, die mit den Arbeiten, oder auch zu sehen, wo soll denn die ganze Reise hingehen? Wir brechen das dann noch weiter runter auf einen drei Jahresplan und die einzelnen Jahre, auf die Monatsziele oder Launch Ziele, Quartalsziele, und all das ist total hilfreich. Halt aus so einer groben Idee finanzielle Unabhängigkeit für Selbstständige und Unternehmerinnen hinzu: Okay, wie kann das denn konkret aussehen, und wie machen wir das messbar? Und so definiere ich die Mission.*

**Mein Geschenk für dich die [MINDSET WEEK](#)**

*So, und ich habe noch eine wunderbare Ankündigung, und zwar wird es am 28.08. starten wir eine neue Workshop Reihe, und da geht es nochmal um das Thema Money Mindset, Nachfrage erhöhen, all die unterstützenden Überzeugungen, die du entwickeln möchtest, um das*

*Business zu kreieren, was dir jetzt vorschwebt, oder auch deine Vision letztlich umzusetzen. Und dafür kannst du dich kostenlos anmelden. Da benötigen wir nur deine E-Mail-Adresse, damit wir dir dann die Links zuschicken können zu den Workshops, die live stattfinden. Und du kriegst auch alle Informationen, wann die stattfinden. Du bekommst eine Aufzeichnung dazu. Es geht los am Montag, den 28.08. und läuft bis Freitag, den 01.09., und danach startet dann die neue Runde der Money Flow Academy. Und dann freue ich mich schon so sehr darauf. Da haben wir nämlich ein paar sehr, sehr, sehr, sehr attraktive, schöne Überraschungen für euch. Also die Money Flow Academy wird immer besser. Ich freue mich schon mega drauf. Ich werde jetzt in den nächsten Tagen das an die Menschen, die die Money Flow Academy schon mitgemacht haben. Für die habe ich auch noch einen Bonbon. Also wenn du Alumni der Money Flow Academy bist, freu dich auf eine Einladung von uns. Und ja, also ich bin sehr gespannt, wie ihr das alles annehmt und ob du Lust hast, bei diesen Workshops dabei zu sein. Aber wenn du nochmal tiefer einsteigen möchtest und mit mir eine Woche quasi verbringen möchtest, also eine Stunde am Tag mit mir, von mir Impulse erhalten möchtest, gecoach werden möchtest und dafür 0€ zahlen möchtest, dann komm in diese Workshop Serie vom 28.08. Den Link dazu findest du auch in den Shownotes, und dann geht's los. Ich freue mich schon sehr. Bis dahin lass es dir gut gehen.*

*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.*