

## DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

### TRANSKRIPT FOLGE 64:

#### Warum du dein Jahresziel für 2026 schon jetzt kennen willst



MIT JULIA LAKAEMPER

*Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 64.*

*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.*

#### ***Über das letzte Wochenende, Reisepläne und 3-Jahres-Pläne***

*Hellöchen, es kann sein, dass wir heute ein paar Hintergrundgeräusche mit im Podcast haben, weil es hier so warm ist im September, dass ich das Fenster mal auflasse. Ich hoffe, das stört dich nicht. Ich habe ein fantastisches Wochenende hinter mir. Ich war auf zwei Konzerten. Ich war erst bei Deichkind in der Wuhlheide, was eine Mega Party war, ein*

*riesiger Kindergeburtstag für Erwachsene und unfassbar viel Spaß gemacht hat. Und dann bin ich nach Hamburg gedüst, um da Fettes Brot zu verabschieden. Die haben so ein Abschiedsfestival gemacht, um ihre Karriere, ihren musikalischen Weg zu beenden. Und was du vielleicht nicht weißt, ich bin riesiger, obwohl es stimmt gar nicht. Ich war als Teenager, war ich riesiger Ärzte Fan. Heute bin ich eigentlich nicht mehr, aber ich fühle mich noch sehr verbunden mit der Band. Ich sage auch, die Ärzte sind schuld daran, dass ich nach Berlin gezogen bin, weil ich immer dachte, wenn die coolen Säue aus Berlin kommen, da muss ich da auch hin. Spätestens seit Richy Guitar, was wahrscheinlich die Hälfte der Hörer:innen nicht kennt - Könnt ihr mal googeln - wusste ich, ich muss nach Berlin ziehen. Genau. Und die haben da auch unter anderem als Überraschungsgast gespielt. Und wer war noch da? Die Beginner und Antilopen Gang und Fat Tony, Großstadtgeflüster... Habe ich jetzt irgendwen vergessen? Weiß ich nicht. Aber es war echt super, und der Überraschungsgast mit den Ärzten fand ich Mega. Also das hat mich sehr gefreut. Und dann sind wir schon wieder zurück gedüst nach Berlin. Und dann habe ich noch meinen absoluten Lieblings-Comedian Fil abends gesehen und noch schnell die Show Cringe mir angeguckt, die dann, glaube ich, ein Ende genommen hat. Und jetzt kommt der mit dem neuen Programm. Also, wenn du in Berlin lebst oder irgendwie eine Verbindung zu Berlin hast und mal wat richtig lustiget erleben willst. Ich bin nicht so gut in Berlinern, aber ein bisschen kann ich schon, dann schau dir Fil an. FIL. Die meisten kennen ihn, würde ich mal sagen. Es ist fast unmöglich, lange in Berlin zu leben und nicht mindestens einmal Fil gesehen zu haben. Aber ja, das war der Hammer. Also so viel Input und so viel*

*Entertainment an einem Wochenende hatte ich schon lange nicht mehr. Davon musste ich mich erst mal ein bisschen erholen. Und jetzt freue ich mich über das schöne Wetter und habe noch mehrerer Reisen vor mir. Ich versuche gerade noch, mit einer Freundin nach Mallorca zu fahren. Das planen wir gerade. Es ist nee Quatsch, nicht Mallorca, das wäre einfacher, sondern nach Menorca. Das ist irgendwie, muss man irgendwie eine Fähre nehmen oder so. Keine Ahnung, ist es nicht ganz so leicht dahin zu kommen. Und wir haben nicht so viel Zeit. Deshalb müssen wir mal gucken, ob sich das lohnt. Aber sie hat ein unfassbar tolles Hotel rausgesucht, und es ist eine Mastermind Kollegin. Also, da werden wir dann schon, so wie ich uns kenne, uns auch gegenseitig coachen und viel über die Businesses sprechen. Aber das macht halt noch viel mehr Spaß, wenn man das am Pool oder am Strand macht. Und ja, was steht dann noch an? Jetzt kommt bald, bald, bald, bald die Bewerbungsphase für die Mastermind, und da freue ich mich schon riesig drauf, und das ist im Prinzip auch schon ein kleiner Bogen zu dem Thema heute. Weil was du in der Mastermind lernst, da wirst du ein bisschen weniger an die Hand genommen als in der Money Flow Academy. In der Money Flow Academy geben wir ja irgendwie so eine gute Orientierung, wo du loslegst und wo du einsteigen kannst. Du kannst auch, kannst es freier gestalten und sagen, ich starte mit dem Simple Business Blueprint, und dann mache ich erst Money Mindset und dann Money Management und dann Money Creation oder wie auch immer. Das ist dir überlassen. Aber wir geben den Rahmen vor, und das ist... Es muss nicht aufeinander aufbauen. Aber ich habe halt mir eine Abfolge überlegt, wo ich sage, die Macht aus meiner Perspektive am meisten Sinn. Und in der Mastermind*

*ist das etwas anders. Also, wir starten da ja mit einem zweitägigen Live Retreat. Noch ist das in Berlin. Das ist momentan das einfachste, das zu organisieren. Und wir haben dann schönes Hotel, wo wir uns treffen. Stimmt, da fällt mir ein, ich wollte noch nach München fahren, weil ich überlegt habe, ob wir es im Januar in München machen. Stay tuned. Und da muss ich noch ein paar Hotels anschauen, um zu gucken, ob das funktioniert. Denn im Sommer ist das superschön hier in Berlin. Und im Winter sind wir dann ein bisschen eingeschränkt, weil es einfach grau und eklig ist und ja, wir irgendwie einen schönen Ausgleich brauchen. Und in München scheint, glaube ich, öfter die Sonne als bei uns. Schauen wir mal, wie wir es tatsächlich machen, da gebe ich euch früh genug Bescheid. Das organisieren wir jetzt alles. Und letztlich ist aber die Idee, dass wir auf dem Retreat schon dein Business Mindset neu ausrichten, dass du in diesen zwei Tagen, wo du vor Ort da bist... Also wir starten momentan dienstagsabends mit einem gemeinsamen Dinner, und das ist auch obligatorisch, dass da alle dabei sind und dass ihr euch kennenlernt und wir halt einfach schon mal eine schöne, unverbindliche Zeit miteinander haben.*

### ***3-Jahres-Planung von Stretch Goals zu konkreten Meilensteinen***

*Und dann geht's in die zwei Tage Workshop, wo wir wirklich ganz, ganz intensiv am Mindset arbeiten und einen Plan erstellen, wo es für euch langgehen soll in diesem Jahr. Und die Philosophie, die dahintersteht, ist, dass wir nicht nur uns dieses eine Jahr anschauen. Also jetzt für die Januargruppe dann das Jahr 2024. Sondern wir schauen uns auch das Jahr 2026 und 2025 an. Und wir starten im Prinzip mit der Philosophie*

*von Stephen Covey Begin With the End in Mind. Also, wir schauen halt, wo willst du denn sein in drei Jahren? Und wie können wir das zurückdrehen? Also, welche Entscheidungen willst du heute schon treffen, damit du dann auch in drei Jahren da ankommst, wo du hinwillst? Und natürlich sind das erst mal nur Vermutungen. Also, es gibt eine bestimmte Idee, wie es gehen könnte, und dann sorgst du dafür, dass du, wie Brooke Castillo immer sagt, den wissenschaftlichen Ansatz wählst und halt einfach ausprobierst. Das heißt, du stellst eine Theorie auf, wie du zu diesem Ziel in drei Jahren kommen kannst, wie du dieses Zwischenziel in zwei Jahren erreichen könntest, und natürlich auch, was das dann bedeutet für das aktuelle Jahr, mit dem du arbeitest. Und da schauen wir einerseits strategisch drauf und gucken kalkulieren das im Prinzip. Also wir fangen an entweder bei einer gewissen Anzahl an Kunden, die du erreichen möchtest, oder eine gewisse Summe, die du an Umsatz oder Gewinn machen möchtest, und dann rechnen wir und schauen mal, wie könnte es denn gehen. Und was dann passiert, ist halt der viel spannendere Teil. Das Gehirn ist halt ganz, ganz oft noch nicht an Bord, dass es glaubt, dass es möglich ist. Und wir suchen uns auch ein Ziel aus, was nicht in super greifbarer Nähe ist für dieses Drei-Jahres-Ziel. Also wir suchen uns etwas aus, was man als Stretch Goal bezeichnen könnte oder auch als unmögliches Ziel. Da habe ich auch mal eine Podcastfolge aufgenommen, wo ich im Prinzip zwei Ansätze vorgestellt habe. Und diese 3-Jahres-Planung ist tatsächlich auch etwas, was beide Ansätze berücksichtigt. Und das ist einerseits halt unmögliche Ziele zu setzen. Also Ziele, die du jetzt noch für unmöglich hältst, die aber, wenn man so auf den Markt schaut oder auf andere Menschen, die schon vorgegangen*

*sind schaut, die nicht absolut unrealistisch ist. Also, es geht jetzt nicht darum, dass du, wenn du gerade anfängst und vielleicht deine ersten 250 € verdient hast, dann in drei Jahren Multimillionen verdienst. Das, würde ich sagen, ist nicht absolut unmöglich, aber schon ziemlich nah dran. Ich würde daran nicht glauben aufgrund der Erfahrungen, die ich gemacht habe und dem Umfeld, was ich habe. Aber wir können ja schauen, was ist vielleicht so realistischer und wo siehst du dich auch, was dein Angebotsspektrum angeht, was dein Produktspektrum angeht, was hältst du da wirklich für machbar? Also sagen wir mal, im ersten Jahr verdienst du vielleicht so zwischen 20 und 30.000 € Umsatz und hast wahrscheinlich noch ganz wenig Gewinn. Und im zweiten Jahr könntest du das dann verdoppeln und sagen: Okay. Das ist ja so ein ganz wichtiger Meilenstein für viele, zu sagen, ich möchte 5.000 € Umsatz im Monat haben, 60.000 € Umsatz im Jahr, sodass du dir dann halt auch schon ein okay'es Gehalt auszahlen kannst und merkst du: Okay, jetzt wird so langsam interessant. Und dann ist es oft, ist es dann so der nächste Meilenstein, über die 100.000 zu kommen- Und in der Mastermind fangen wir nicht bei null an. Also die meisten verdienen so zwischen 30 und 70.000, würde ich mal sagen, es sind einige dabei, die ein bisschen drüber liegen. Aber die Idee ist, dass wir hinarbeiten auf den ersten Meilenstein die 100.000 € Umsatz und dann den nächsten Meilenstein, die 200.000 € Umsatz, und das erfordert ein anderes Mindset.*

### ***Die Mindset Transformation in deinem 3-Jahres-Plan***

*Du kannst nicht mit den gleichen Gedanken und Überzeugungen und im Prinzip der gleichen Identität, die du als Selbstständige, mit einem Unternehmen oder mit einer Selbstständigkeit hast, wo du gerade anfängst. Die Gedanken und Überzeugungen, die du da hast, die werden dir nicht helfen, um zu diesem Ziel zu kommen. Sondern was wir dann machen, auch in der 3-Jahres-Planung ist tatsächlich zu schauen: Wie denkt denn diese Person, die das Ziel in drei Jahren erreicht hat? Also sagen wir mal, du bist jetzt irgendwie zwischen 25 und 30.000 und hast das Ziel im kommenden Jahr, also 2024, 60.000 € zu verdienen, dann sagen wir mal, 100.000 oder 120.000. Ich mag das immer einfach zu verdoppeln. Und dann die 240.000 im dritten Jahr. Das ist nicht unrealistisch. Es kommt natürlich drauf an, was für ein Business du hast. Wenn ich jetzt als Coach darauf schaue, ist es absolut machbar. Ich habe tatsächlich ein bisschen länger gebraucht. Und momentan merkt man auch, der Markt verändert sich ein bisschen. Es ist halt sehr, sehr viel mehr Wettbewerb da ist. Es lohnt sich auf jeden Fall, etwas herauszustechen oder einfach deine Persönlichkeit unterstreichen und auch mit Testimonials zu unterstreichen, dass dein Ansatz funktioniert, um dann auch diese Umsätze möglich zu machen. Aber es ist absolut machbar. Ich sehe das tagtäglich, dass Menschen dahin kommen, und zwar mit maximal 40 Arbeitsstunden die Woche. Ich habe damals viel, viel mehr gearbeitet, wie viel weniger erreicht, weil ich all die schlaunen Ansätze noch nicht hatte und weil ich vor allem auch noch kein Mindset Coaching an meiner Seite hatte. Ich habe dann erst strategisch ein paar Dinge gelernt und habe angefangen, einfach das, was ich auch in der Money Flow Academy euch beibringen das zu tun. Also wirklich erst mal*

*meine Geldbeziehung aufzuräumen, meinen ganzen limitierenden Gedanken über Geld, über meine Möglichkeiten, über mich als Coach oder als Expertin. Da musste ich richtig viel aufräumen. Ich hatte ein miniminiminiminiminimales Selbstbewusstsein in diesem Fall oder auch als Unternehmerin. Also ich habe mich überhaupt nicht als Unternehmerin verstanden oder gesehen, aber ich hatte diesen großen Wunsch und diesen großen Traum, daraus was zu machen. Und ich hatte vor allem eine riesige Begeisterung für Coaching, weil mir das selber so geholfen hat. Und diese Begeisterung hat mir halt total geholfen, wirklich rauszugehen und mit Leuten zu sprechen. Also das war noch nicht mal strategisch, das war einfach nur so: Ey hast du schon von Coaching gehört, weil das ist der Wahnsinn. Ich krepel hier gerade mein Leben um. Und es ist unfassbar, wie das funktioniert. Also das war mehr so mein Ansatz. Und das hat mir natürlich geholfen, dann so langsam in die Pötte zu kommen und mein Business aufzubauen. Gerade in den ersten Jahren ist es halt so wichtig, dass du Beziehungen zu Menschen aufbaust, die du entweder schon kennst oder neu kennlernst. Und sie auf deine Arbeit aufmerksam machst und den Mehrwert deiner Arbeit, sodass sie, wenn sie das interessant finden, halt schauen und sagen so: Ah, okay, super, das interessiert mich. Wo kann ich mich denn irgendwie mit dir verbinden, oder wie können wir in Kontakt bleiben? Oder vielleicht sind sie auch bereit, sofort mit dir zu arbeiten? Und dieses ich, sozusagen, dieses Selbst, also die Person, die du gerade bist, als startende Selbstständige, die wollen wir abgleichen mit der Person, die du sein wirst in drei Jahren.*



## ***Die Entwicklung deiner Identität als Unternehmer:in***

*Also, du schaust halt einfach erst mal in dieses Jahr 2026 hinein und hast dir ein Ziel definiert und stellst dir vor, dass du dieses Ziel schon erreicht hast. Und dann gehen wir halt genauer da rein und überlegen: Okay wie unterscheidet sich die Person von dir? Welche Gedanken und Überzeugungen hat sie? Welche Gefühle erlebt sie? Was hat sie alles schon aufgebaut an Strukturen, Systeme, an Team? Wie ist ihre Produktstruktur? Wie arbeitet sie jeden Tag? Welche Gewohnheiten hat sie etabliert in diesen drei Jahren? Was macht sie den ganzen Tag? Was macht sie nicht mehr? Das einerseits im Sinne des Delegierens, aber andererseits auch im Sinne des Prokrastinierens und Dramatisierens, was wir halt viel zu Beginn erleben, das halt einfach so viel Überwältigung da ist, weil diese neue Selbstständigkeit so unübersichtlich wirkt. Und drei Jahre später und viele, viele Kund:innen später wirst du das ganz anders erleben. Und das ist die Arbeit, die wir machen, dass wir halt mit diesem Ende, wie Steven Covey das sagt, beginnen. Und uns dann genau anschauen, was macht diese Person aus? Was macht das Business aus? Und dann aber natürlich auch einen Status quo machen und schauen: Okay, wo stehe ich denn jetzt? Wie unterscheide ich mich in der Rolle als Expertin, in der Rolle als Selbstständige, in der Rolle als Unternehmerin, in der Rolle als Vermarkterin, Verkäuferin, in meiner Selbstständigkeit? Weil das ist ja zu Anfang einfach... Da hast du so viele Hüte auf. Und vielleicht hast du dann irgendwann eine virtuelle Assistenz oder jemanden, der oder die dich unterstützt. Und trotzdem bewegst du dich langsam von der*

*Selbstständigen, die alles alleine macht, hin zu der Person, die ein Team führt, hin zu einer Person, die vielleicht auch irgendwann eine GmbH gründet oder ein Unternehmen führt. Da sind dann andere Anforderungen, auch in Bezug auf steuerliche Dinge oder juristische Themen oder was auch immer auf dich zukommt. All das, wuppt die Person, die, sagen wir mal, 240.000 € im Jahr verdient. Die ist... Das ist ein mehr oder weniger ein anderer Mensch. Sie hat eine andere Identität, sie hat viel mehr Sicherheit in ihrem Business gewonnen, sie kennt ihre Kompetenzen, sie kennt auch wahrscheinlich sehr gut noch ihre Schwächen oder die Schwächen des Businesses. Sie weiß genau, weil sie auch evaluiert und auf dem Level wahrscheinlich dann auch schon anfängt, Launches zu betreiben, dass sie genau darauf schaut, was funktioniert gut, was funktioniert nicht so gut. Einerseits strategisch, einerseits organisatorisch und dann aber auch auf der Mindset und Gefühlsebene. Wo braucht sie da Unterstützung? Und wenn wir das alles definiert haben, wir haben dann die Situation wir schauen uns ganz genau an, wo stehst du heute? Wir schauen uns ganz genau an, wo willst du hin in der Zukunft, und wir schauen uns auch an, was unterstützt dich dabei, dahin zu kommen, und was hindert dich daran, was dir jetzt vielleicht noch dient? Was wird dir im Weg stehen, um diese Person zu werden, oder was ist in drei Jahren weder notwendig oder sogar hinderlich? Und das ist eine ganz, ganz wichtige Frage, wo viele Teilnehmerinnen in der Maßnahme erst mal drüber stolpern denken, so: Hä? Moment mal, wie kann denn mir jetzt etwas dienen und dann in paar Jahren nicht mehr dienen oder für mich nicht mehr sinnvoll sein? Und*

*das sind genau die Dinge, die wir dann auf dem Retreat bearbeiten und genauer draufschaauen.*

### ***Von der Idee bis zur Umsetzung deines 3-Jahres-Plans***

*Und es lohnt sich auch wirklich, jedes Jahr einen intensiven Blick auf diesen 3-Jahres-Plan zu werfen und es anzupassen. Einerseits zu schauen, wo bin ich denn im ersten Jahr gelandet? Oder habe ich das erste Jahr schon hinter mir, oder fange ich jetzt ganz frisch ganz neu an? Und dann kannst du im zweiten Jahr schauen, wie war denn das erste Jahr? Und selbst im ersten Jahr schauen wir auch jedes Quartal oder spätestens jedes halbe Jahr zurück. Und in der Mastermind machen wir es im Prinzip jede Woche, dass wir zurückblicken und reflektieren. Oder die Teilnehmerinnen zurückblicken und reflektieren. Was lief denn gut in Bezug auf mein Ziel? Und was lief nicht so gut in Bezug auf mein Ziel? Und was will ich nächste Woche anders machen? So dass sie auch immer wieder eine Rückversicherung haben, dass sie auf dem Weg sind, ihr Ziel zu erreichen. Oder wenn sie den Eindruck haben, dass sie es nicht erreichen, wie gehen sie denn damit um? Wie würde diese Unternehmerin oder die Selbstständige in drei Jahren damit umgehen? Welche Gedanken hat sie über dich jetzt? Was möchte sie dir vielleicht auch vermitteln? Wie kann sie dir zur Seite stehen? Und das ist super, super kraftvoll und gar nicht so leicht. Also da nehmen wir uns auf jeden Fall Zeit und schauen da drauf und schauen dann auch auf der Mitte des Jahres, dann wir noch so ein Online Halbjahr Retreat, schauen wir auf jeden Fall da drauf. Aber du kannst es für dich auch einfach machen und mal für dich überlegen: Wie glaubst du, dass du in drei Jahren sein wirst? Was*

*glaubst du, was du für Gedanken haben wirst? Was glaubst du, wovon du überzeugt sein wirst? Was ist für dich in drei Jahren normal? Was ist für dich in drei Jahren absolut nicht mehr vorstellbar, was vielleicht jetzt normal für dich ist oder so dein tägliches Brot ist? Und damals schau mal, dass du diese... Dein zukünftiges Ich ein bisschen besser kennelernst, weil du wirst merken, dass ganz viel Weisheit in dir steckt, die du dadurch hervorholen kannst. Und wenn du dann zum Beispiel gerne mit Visualisierungen arbeitest, kannst du dir auch vorstellen, wie du wirklich hinkommst zu diesen drei Jahren, wie du dir vorstellst, das Erreichen. Und integriere da auf jeden Fall auch all die Herausforderungen und Hindernisse, die sich in den Weg stellen werden. Und das machen wir auch, dass wir... Das ist eine ganz, ganz wichtige Kompetenz ist die Fehlerbereitschaft und dass das Loslassen von Perfektionismus, um wirklich zu sagen: Ich kann gar nicht perfekt diesen Weg gehen. Das ist Teil des Unternehmertums, unperfekt zu sein und Dinge auszuprobieren, zu testen, zu experimentieren. Natürlich aufgrund einer gewissen Basis. Also, du würfelst das jetzt nicht und sagst immer so schauen wir mal, sondern du machst dir schon auch strategisch Gedanken. Du hast ja auch Mentoren an deiner Seite, hoffentlich, die dir dabei helfen und auch eine Einschätzung geben können, wie es bisher funktioniert hat oder wie es in bestimmten Branchen funktioniert, wie es in deiner Branche funktioniert. Und so dass du da eine Richtschnur hast, wie du dich entwickeln kannst. Und dann geht es darum, dass du trotzdem dieses, sagen wir mal, dass eine unmögliche Ziel dir vornimmst und dann sagst: Ich glaube, dass all diese Maßnahmen, die ich mir vornehme, in diesem Jahr, im nächsten Jahr, im übernächsten Jahr, ich glaube, dass*

*das nicht alles fruchten wird. Das ist einfach eine Realität der menschlichen Erfahrung, dass nicht jeder Plan genauso funktioniert, wie wir es planen. Das wäre so schön. Und dann guckst du auch drauf wie gehe ich denn damit um, wenn ich mein finanzielles Ziel nicht erreiche? Wie gehe ich denn damit um, wenn ich, sagen wir mal, eine gewisse Strategie fahre in Bezug auf Marketing oder Verkauf, und das funktioniert einfach zu Beginn nicht so gut, wie ich mir das vorstelle? Wie finde ich heraus, was daran nicht funktioniert? Und da lohnt sich es halt, da habe ich ein verzerrtes Bild. Aber was ganz, ganz wichtig ist, ist halt immer auf dein Mindset zu schauen und nicht sofort die Strategie zu wechseln oder das Produkt zu wechseln oder den Ansatz zu wechseln. Sondern nochmal zu schauen: Okay, aber wie sehr glaube ich dann an mich als Expertin? Wie sehr glaube ich an mein Angebot, was ich da verbreite, auch wenn ich noch nicht die Resonanz bekomme, die ich mir wünsche? Wie sind denn meine Gedanken über mein Angebot und auch zu schauen, wie denke ich denn über meine Zielgruppe? Glaube ich denn überhaupt, dass es genug Menschen gibt, die dieses Angebot kaufen würden? Wie denke ich über meinen Preis, wie denke ich über mein Marketing? Wie denke ich über meine Verkaufskill? Das ist halt Mega, Mega wichtig. Und das nimmst du auch mit in deinen 3-Jahres-Plan, dass du da schaust: Okay, einerseits stehe ich jetzt hier, ich bemerke das, und ich arbeite daran. Ich habe die Tools und die Ansätze, wie ich mein Mindset verändern, ich will jetzt nicht verbessern sagen, aber so einfach in dem Sinne verändere, dass es hilfreicher ist, dass ich unterstützende Gedanken habe. Du wirst immer auch negative Gedanken haben. Letztlich ist das wie so ein Kreislauf. Also du kannst es dir vorstellen,*

*dass du, wenn du am obersten Punkt eines Kreises bist, bist du in der absoluten Überzeugung. Du bist überzeugt, dass du eine gute Expertin bist, du bist überzeugt, dass dein Angebot der Hammer ist und der Preis perfekt und super fair. Und du bist überzeugt, dass es genug Mensch schon gibt, die dieses Angebot wahrnehmen wollen, die dieses Ergebnis, diese Lösung kaufen wollen. Und dass der Preis auch angenommen wird. Vielleicht hast du sogar die Erfahrung schon gemacht, und das hilft dir dabei, überzeugt davon zu sein. Und nehmen wir an, dann verdoppelst du dein Ziel, und dann kommt eine Phase, wo du quasi dich am Kreis nach unten bewegst und dann erst mal nicht in der Überzeugung bist, dass du das schaffen kannst. Dass du nicht in der Überzeugung bist, dass du so viele Menschen auf dich aufmerksam machen kannst oder so viel Menschen dein Angebot verkaufen kannst. Und da wachst du dann wieder rein in dieses neue Ich, in dein zukünftiges Ich, die in der absoluten Überzeugung ist. Und dann bewegst du dich wieder hoch. Oder es kann auch passieren, dass das Leben dir eine Herausforderung beschert und es gar nicht nur an deinen Gedanken oder deinen Gefühlen liegt, sondern dass bestimmte Umstände dafür sorgen, dass diese Gedanken und Gefühle ausgelöst werden, die dich dann hindern, in der Überzeugung zu bleiben. Und darauf schauen wir die ganze Zeit in der Mastermind halt wirklich. Und das egal, wie du mit dir arbeitest und ob du jetzt meine Kundin bist oder nicht.*

***Neben dem strategischen Plan und dem strategischen Konzept – die Identitätsverschiebung auf dem Weg zum nächsten Ziel***

*Schaue wirklich darauf, dass du diesen Mindset Teil nicht vergisst, weil das ist etwas, das meiner Meinung nach in den anderen Programmen weniger Raum bekommt, wo halt sehr viel strategisch gearbeitet wird, wo sehr viel darauf geschaut wird, was machen wir denn den lieben langen Tag, um welche Aufgaben kümmern wir uns? Und das ist definitiv wichtig. Also, ich finde es auch total wichtig, einen strategischen Plan, ein strategisches Konzept zu haben und auch immer wieder zu überprüfen: Arbeite ich denn an den wesentlichen Aufgaben, die mich zu meinem Ziel bringen? Nicht nur das aktuelle Ziel für das kommende Jahr, also 2024, sondern halt auch die nächsten Jahre? Das ist ein absolut wesentlicher Prozess. Für mich ist es ist noch wichtiger, zusätzlich die Mindset Ebene immer wieder mit einzubeziehen, weil wirklich jedes Einkommenslevel auch eine gewisse Identitätsverschiebung hat. Also, du wechselst halt von der Identität der Selbstständigen, die gerade startet, die so und so viel Geld verdienen, die vielleicht noch sehr unsicher ist in vielen Punkten dann hin in eine Identität, von einer die halt erfahrener ist und die einen gewissen Umsatz oder eine gewisse Stabilität in ihrer Selbstständigkeit ganz anders erlebt, weil sie das aufgebaut hat, weil sie dieses Fundament kreierte hat. Und so geht es halt immer wieder weiter. Und der wichtige Aspekt und was wir dann auch im 3-Jahres-Plan beleuchten, ist tatsächlich das, was dient dir heute und was wird dir in der Zukunft nicht mehr dienen? Und auch das sind krasse, was heißt krasse, aber das sind oft wirklich spannende Prozesse, die du durchläufst, um diese alte Identität loszulassen, die dir lange gedient hat, um dann die neue Identität zu verkörpern.*

## ***Die Änderung der Identität und die Kunst loszulassen***

*Das klingt vielleicht jetzt so ein bisschen meta. Ich hatte das ganz stark, um dir so ein bisschen konkretes Beispiel zu geben. Gerade dieses Jahr habe ich unfassbar mich daran abgearbeitet und mir fast die Zähne ausgebissen an der Herausforderung, weniger zu arbeiten, also noch weniger als bisher. Und auch das Team anders aufzustellen, aber vor allem diese Identität oder diese Gewohnheit abzulegen, mehr zu arbeiten als Puffer oder als Ablenkung, als Lösung für Probleme. Und das ist total interessant. Also, es war wirklich kein angenehmer Prozess, und der hat sich jetzt bestimmt ja, also auf jeden Fall neun Monate hingezogen. Wirklich, neun herausfordernde Monate plus irgendwie sind auch viele andere Sachen passiert, die mich einfach auch emotional ganz anders herausgefordert haben. Aber diese Identität anzunehmen von einer Person, die mehr Geld verdient und weniger arbeitet, das hatte ich zwar verstanden, und es war auch etwas, was ich ganz bewusst auf meine Ziele Liste geschrieben habe. Und ich habe mit meinen Coaches auch Vorbilder, die das machen, die Millionen und Multimillionen verdienen und drei Tage die Woche arbeiten im Schnitt. Aber ich hatte nicht damit gerechnet, wie herausfordernd das ist das wirklich, mir das wirklich zu erlauben. Und auch dieses alte Ich, diese Person, die immer bereit war zu arbeiten, die immer bereit war, für ihr Business da zu sein, die bereit war, ihr Privatleben dafür zu opfern für das Business und das Business immer zu priorisieren. Diese Person hat oder dieses ich, diese Identität, die ich hatte, oder dieser Anteil von mir, jetzt mal psychologisch gesprochen, wir waren halt ein mega gutes Team. Und die hat mich*



*wirklich aus der Scheiße gezogen, sag ich mal. Also diese: Ich habe das über Arbeit gelöst, wo ich jetzt andere Lösungen sehe. Aber das war halt meine Identität zu sagen: Okay, ich falle halt nicht als erste um. Ich bin bereit, noch mehr zu tun, ich bin bereit, noch mehr zu arbeiten, um an mein Ziel zu kommen. Und es ist mir unglaublich schwergefallen, dieses alte Ich loszulassen. Und es war wirklich auch ein Trauerprozess. Es klingt vielleicht absurd, aber ich habe das wirklich betrauert, weil wir ein so gutes Team waren für eine lange Zeit. Und ich ihr sehr, sehr dankbar bin dafür, was sie für mich getan hat, weil ich schon glaube, dass sie halt einfach sehr mitverantwortlich ist für meinen Erfolg. Inzwischen sehe ich, dass es auch andere Wege gibt, erfolgreich zu sein und ohne sich so abzuschuften, wie ich das gemacht habe. Also, ich will meine Strategie jetzt nicht empfehlen, aber es war mein Weg und meine Strategie, weil ich halt einfach das so gelernt hatte, so viel hilft, viel im Prinzip. Und das zu verändern. Also da stecke ich auch immer noch in dem Prozess, das so langsam loszulassen, und ich verstehe es aber ganz anders, und ich kann es auch anders annehmen, und ich habe auch... Also, das war wirklich was, was ich dieses Jahr gelernt habe. Also wirklich da, einen Weg zu finden und zu sagen, ich lasse dieses alte Ich langsam gehen. Ich betraue das und auch all diese Emotionen zuzulassen. Das habe ich ja auch hier und da schon mal im Podcast erzählt. Das weniger arbeiten, hatte ich mir wahnsinnig romantisch und idealistisch vorgestellt und dachte, ich sitz dann zufrieden im Café und dreh Däumchen oder keine Ahnung, zeichne oder schreib Geschichten oder was auch immer. Oder lieg im Spar und freue mich des Lebens. Und was die Realität war, war, dass ich halt einfach all die Gefühle, die ich sonst unterdrückt hatte*

*durch das Arbeiten, und die kamen halt auf einmal hoch, weil ich nicht mehr Willens war, meine Gefühle weiter zu unterdrücken mit Arbeit oder weil ich nicht Willens war auch Probleme im Business zu lösen durch mehr Arbeit, indem ich dann abends arbeite oder am Wochenende arbeite. Das mache ich in absoluten Ausnahmefällen jetzt nochmal. Aber es war halt auch nicht nötig, und ich hatte auch wirklich keinen Bock mehr das zu tun. Und trotzdem war es so herausfordernd. Auch in dem Sinne, weil dann... Ich habe dann ganz viel an mein Team abgegeben. Natürlich machen die das nicht so, wie ich das machen würde. Die haben ja auch viel weniger Invest in das Business. Also einerseits bin ich Perfektionistin oder Recovering Perfectionist, wie heißt das irgendwie so. Also ehemalige Perfektionistin, und dann ist es natürlich mein Business. Und ich habe dann ganz anderen, auch emotionellen Bezug dazu, und auch das hat sich ein bisschen verändert. Ich bin jetzt etwas weiter weg. Also, ich bin nicht so krass verbunden mit dem Business auf einer emotionalen Ebene, sondern es wirkt so ein bisschen erwachsener, sag ich mal, das ist so eine... Also ich spüre, dass mein Business für mich da ist, und das ist so eine ganz solide Beziehung, die wir jetzt führen. Und ich bin nicht die verrückte, verknallte Teenagerin, die alles tut, um meinem Business zu gefallen, oder die alles tut, um für mein Business da zu sein. Sondern ich Sorge jetzt auch für mich und meine Bedürfnisse, und ich kreierte mir wieder ein interessantes Privatleben. Ich sehe auch wieder einen Sinn darin, ein Privatleben zu haben. Das war tatsächlich eine Zeit lang nicht so. Ich dachte halt nur: Business, Business, Business. Das ist das, was mich begeistert, das ist das, was ich machen will. Und auch mit dem Denkfehler, dass wenn ich denn irgendwann ankomme,*

*dass ich mich dann vielleicht anders fühle. Ist nicht passiert, also zumindest nicht unbedingt im positiven Sinne. Ich sag mal so, ich habe mich anders kennengelernt. Und das ist mega, mega wertvoll. Aber das, was ich dachte, was mein Business dann für mich tut oder was das Geld für mich tut, dass es halt nicht passiert. Und das war unangenehm, aber sehr, sehr heilsam, mich damit auch bewusst auseinanderzusetzen, und das mache ich jetzt schon seit ein paar Jahren und dieses Jahr nochmal ganz, ganz intensiv, weil ich einfach mehr Zeit hatte und mir mehr Zeit genommen habe und dann auch all die Gefühle, vor allem sowas wie Langeweile. Ich hasse Langeweile, also wirklich dieses nicht in das nächste Muster fallen und dann nur auf Social Media rum scrollen und nach dem nächsten Dopamin Hit gucken. Wirklich zu sagen: Okay, ich erlaube mir jetzt mal gelangweilt zu sein. Ich erlaube mir, mal zu beobachten, dass ich mich dafür bewerte, dass ich so wenig arbeite. Ich erlaube mal, dass ich mich dafür bewerte, dass ich alles Mögliche an mein Team zurückspiele. Und da habe ich natürlich auch Angst. Was denken die jetzt über mich? Ich bin nicht jetzt wie die große Großgrundbesitzerin sozusagen, die sich nur auf die faule Haut legt, während alle anderen schufteten, und ich streiche dann den Profit ein. Also so damit wollte ich mich halt auch nicht identifizieren. Und all das dann auch bewusst zu definieren und das habe ich auch mit meinem 3-Jahres-Plan gemacht, dann zu sagen: Okay, jetzt bin ich gerade in dieser Veränderungsphase. Wo will ich denn ankommen 2025 oder 2026? Was ist dann anders? Wie sieht dann mein Team aus, wie sieht mein Innenleben aus, wie sehen meine Gedanken und Überzeugungen aus? Und auch das habe ich adaptiert. Und was für mich auch super,*

*superwichtig war, ist wirklich der Kontakt zu Peers, also zu Menschen, die ganz, ganz ähnliche Herausforderungen haben, und das habe ich in der Mastermind gefunden, wo ich Teilnehmerin bin, wo dann auch Frauen sind, auch Coaches, die 300, 400, 500 Dollar im Jahr verdienen und auf dem Level sind, wo ich bin. Und die das ganz, ganz ähnlich erleben. Oder halt auch Frauen, die schon weiter sind, die, die mir dann auch ihre Erfahrungen geteilt haben, so wie sie diese Transformation durchlaufen haben, was ihnen geholfen hat. Und für mich war das unglaublich, wie wichtig, da gesehen zu werden mit diesen Herausforderungen, weil es fühlt sich halt so bescheuert nach Luxusprobleme an, wo du denkst so: Ach wie, das ist jetzt ein Problem? Auf einmal mehr Geld zu verdienen und weniger zu arbeiten? Ja ist super, dein Problem hätte ich gerne. Aber ja, es war für mich ein Problem, es war emotional für mich ein Problem. Und es war wirklich ein wichtiger Identitätsshift, den ich immer noch gehe, würde ich sagen. Und es hat mir total geholfen, da sehr ehrlich zu sein und mich verletzlich zu zeigen und mich mit Gleichgesinnten auszutauschen, die halt auf meinem Level sind. Und auch die Intensität der Betreuung sozusagen, die ich gebraucht habe, an Coaching, an Therapie, an Peers, die da an meiner Seite sind. Das hat mich echt überrascht und auch, wie lange dieser Prozess sich hinzieht. Und ich glaube, das ist jetzt auch nicht ein bestimmtes Umsatzvolumen gekoppelt, sondern bei mir ist es jetzt halt dieses Jahr aufgeploppt, warum auch immer. Und bei anderen ist es sehr vergleichbar. Für manche ist es halt ein bisschen später. Also bei meinem Coach zum Beispiel, die hatte das erst, als sie so bei 800.000 war im Jahr, weil sie diesen Hussel Approach, also dieses: Ich arbeite so viel,*

*wie ich kann, und ich push mich dadurch. Den hat sie halt so lange durchgezogen. Ich konnte das halt einfach nicht. Mein Körper dann, also ich bin auch älter als also, ich habe dann wahrscheinlich auch weiter mein Körper, meine körperlichen Grenzen ganz anders gespürt. Aber es war auch eine bewusste Entscheidung, da so zurückzufahren und auch zu sagen: Nee, ich will aber auch herausfinden, wie das geht. Das ist ja auch ein Versprechen, was ich euch gebe. Also wenn ihr in der Money Flow Academy oder Mastermind mit mir arbeitet, sage ich ja auch, ich bring euch bei, wie ihr das machen könnt. Und für mich war es ja schon eine Riesen Errungenschaft, nur 40 Stunden zu arbeiten die Woche und jetzt halt weiterzukommen und zu schauen, wie kann ich das noch weiter begrenzen?*

### ***Der 3-Jahres-Plan als kraftvolles Projekt und die Unterstützung in der Mastermind***

*So, jetzt fühle ich mich so ein bisschen nackig. Ich habe das Gefühl, ich habe viele heute aus meinem Innenleben erzählt und gar nicht so viel über den 3-Jahres-Plan. Aber ich glaube trotzdem, dass das die wesentlichen Aspekte waren. Das 3-Jahres-Plan, die ich mit dir teilen wollte. Ich finde, das ist ein sehr, sehr kraftvolles Projekt oder ein sehr, sehr kraftvoller Ansatz. Und ich werde auch das noch ein bisschen ausweiten, den Ansatz, wie wir es jetzt machen, für die Januarrunde der Mastermind. Also wenn dich das interessiert, dann trage dich auf jeden Fall für die Warteliste ein. Du hast jetzt noch ein bisschen Zeit. Also, ich glaube, Ende Oktober ist die Bewerbungsphase, dass teilen wir dann auch nochmal hier unter der Podcastfolge, dass du das ganz genau*

*siehst. Ich habe die Termine nicht so ganz vor Augen, aber ich meine, dass es Ende Oktober, Anfang November ist. Da haben wir dann mehrere Tage, wo du dich bewerben kannst für die Mastermind und dann bestimmte Herausforderungen erfüllen darfst. Und dann, wenn du diese Herausforderung erfüllst, schaue ich mir die Bewerbungen an und stelle dann die Gruppe zusammen, sodass wir dann im Januar super kraftvoll durchstarten können mit dem Retreat. Und dann haben wir wöchentlich Calls, und du hast einen Fundus an Onlinekursen und Ansätzen in dem Mitgliederportal, die du für dich dann in deiner Zeit durchlaufen kannst. Wir haben ein paar Gastexpert:innen dabei. Wenn ich mal im Urlaub bin, also Gast Coaches, oder wenn ich mal krank sein sollte - bin ich nicht so oft, aber kann ja auch mal passieren. Und wir haben... Aber ich schaue auch, dass wir zusätzlich zu dem Programm also mindestens einen Gastexperten pro Runde haben, sodass du dann, wenn du, sagen wir mal, die drei Jahre mit mir in der Mastermind bist, dass du dann auch sechs Gastexpert:innen erlebst und nicht nur von mir lernen kannst, sondern auch von den anderen Expert:innen, die ich dazu einlade, zu unterschiedlichsten Themen. Da hatten wir schon was zum Thema GmbH gründen, wir hatten was zum Thema Copywriting, also ein buntes Potpourri an Gastexpert:innen. Dr. Johanna Disselhoff war auch schon mal dabei mit zum Thema Selbstsabotage. Also da erwartet dich viel Schönes. Und ja, kannst du schon mal... Trag dich für die Warteliste ein, dann kriegst du da als erstes die Infos und auch bis dahin noch weitere Informationen über das Programm und was dich da erwarten kann. Das lohnt sich auf jeden Fall. Und überlegt doch mal, geh doch mal in Kontakt mit deinem Ich in drei Jahren, lern diese Person mal genauer*

*kennen, um dann schon eine erste Idee davon zu haben, wo du überhaupt sein willst, was könnte dein Ziel sein in drei Jahren und was es für dich heute bedeutet? Also, wo willst du jetzt schon anfangen? Was willst du jetzt schon tun? Was willst du jetzt schon aufgleisen, damit du in den drei Jahren da bist? Einerseits bezogen auf dein Mindset, deine Emotionen, deine Überzeugungen, aber natürlich auch strategisch. Ich wünsche dir ganz viel Spaß dabei, und wir hören uns nächste Woche wieder. Bis dann.*

*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.*