

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 74:

Finanzielle Ziele: Wozu sie gut sind



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 74.

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.

Winter in Berlin

Es weihnachtet sehr, wir haben den ersten Advent schon hinter uns gebracht. Unglaublich, oder? Ich habe mir dieses Jahr selber ein Adventskalender geschenkt, da hatte ich irgendwie Bock drauf. Dieses Jahr habe ich ja schon auch erwähnt, dass ich ein bisschen mehr in Abschwung- und Adventszeiten- und Weihnachtsstimmung bin. Dieses Jahr

macht mir irgendwie Spaß, finde ich schön. Jetzt freue ich mich auf Nikolaus und überhaupt das Hygge-Feeling der dunklen, kalten Jahreszeit, die zugegebenermaßen in Berlin ne ganz schöne Herausforderungen sein kann, wie wir hier so schön sagen. Wenn gerade wenn Neuzuzüglinge, Zuziehende im Sommer total begeistert von Berlin sind, sagen wir immer: Hier, warte mal auf den ersten Winter, und dann schauen wir mal, ob du das Zeug für Berlin hast, ganzjährig. Muss man ja nicht, ist ja keine Auszeichnung. Und ich werde mich wahrscheinlich auch noch bevor der Winter endet, doch nochmal hier vom Acker machen. Aber ja, ein bisschen Licht braucht der Mensch, und davon gibt's in Berlin nicht viel zu dieser Zeit. Aber ist irgendwie auch schön mit all den gemütlichen Dingen, die wir so kreieren können. Jetzt kriege ich überhaupt keine Überleitung zu dem Thema hin, aber muss ja auch nicht.

Warum du dir ein finanzielles Ziel setzen willst.

Wir wollen über... Ich möchte mit dir über Zahlen sprechen und über finanzielle Ziele und warum ich finde, dass du dir auf jeden Fall in deiner Selbstständigkeit ein finanzielles Ziel setzen möchtest. Weil Punkt Nummer eins: Wenn du das tust, kommen sofort ganz viele Glaubenssätze angerannt. Und diese Glaubenssätze zu kennen und dir ins Bewusstsein zu holen, dass die da sind, sind total wichtig, weil viele sagen, so: Oh, ich setze mir kein finanzielles Ziel, ich habe Angst, dass ich das nicht erreichen kann. Zack, erster Glaubenssatz, ich habe Angst, dass ich das nicht erreiche. Zweiter Glaubenssatz auch sehr verbreitet ist: Ich habe schon so oft die Erfahrung gemacht, dass ich es nicht erreichen kann.

Deshalb setze ich mich diesem Druck nicht aus. So nee, der Druck entsteht über das, was du über dein Ziel denkst und was du über dich denkst und was du über deine Kompetenzen denkst, Ziele zu erreichen. All das kannst du beeinflussen. Das Ziel an sich ist nicht das Problem, das Ziel an sich ist nicht die Bedrohung. Das Ziel an sich ist nicht das, was dir ein Problem erschafft. Sondern es ist halt, es sind deine Gedanken über dein Ziel und auch, welche Bedeutung du diesem Ziel gibst oder welche Bedeutung du dir gibst, wenn du das Ziel erreichst oder nicht erreichst. Und allein deshalb lohnt es sich. Und natürlich auch: Es könnte ja sein, dass du das Ziel erreichst und damit etwas erschaffst, was du erst nicht für möglich gehalten hast. Aber weil du dir dieses Ziel gesetzt hast und weil du dann an dir und deinem Selbstkonzept gearbeitet hast und einen Mindset-Shift von "unmöglich" zu "könnte sein, dass das ja auch für mich klappt" schaffst, dass diese Kompetenz, diesen Mindset-Shift zu durchlaufen, die kannst du ja auch in alle anderen Lebensbereiche übertragen. Und kannst du natürlich auch auf dein nächstes finanzielles Ziel übertragen, und da wird es dann spannend.

Unmögliches Ziel vs. Tiefgestapeltes Ziel

Es gibt eine Podcastfolge, die sich großer Beliebtheit erfreut, und zwar geht's da um hochgestapelte Ziele versus oder wie habe ich das genannt? Unmögliche Ziele versus, tiefgestapelte Ziele, so hatte ich die Folge glaube ich genannt. Verlinken wir auch hier in den Shownotes, und wenn du da irgendwie nochmal schauen willst, wie du... Bist du eher der Typ, der in kleinen Schritten vorangeht? Auch das ist ja voll okay. Du kannst dir ein tief gestapeltes Ziel setzen, weil du dich vielleicht, aus welchen

Gründen auch immer, nicht einem riesigen Mindset-Shift aussetzen willst. Sondern einfach sagst: Nee, dieses Ziel, das bringt mich zu meinem nächsten Meilenstein, und ich glaube schon jetzt, dass ich das erreichen kann, und deshalb setze ich mir ein tief gestapeltes Ziel. Das ist absolut okay. Es ist nicht ehrenwerter, sich ein unmögliches Ziel zu setzen und das zu erreichen. Auch jedes unmögliche und riesige Ziel ist nur zu erreichen, wenn du kleine Zwischenziele auf dem Weg dahin erreichst. Also guck mal einfach, was du für Typ ist, und wenn du da ein bisschen Erklärung dazu brauchst, was ist eigentlich ein unmögliches Ziel? Was ist ein tief gestapeltes Ziel? Also auf, im Englischen, in der Coaching Schule, wo ich bin, sprechen wir von "impossible goals" und "undergoaling" als Konzepte, und das ist genau das, was ich euch da in der Podcastfolge vermittle. Und da kannst du dann ein bisschen tiefer gehen, dir die Folge anhören und dann für dich eine Entscheidung treffen. Was heißt denn das jetzt für deine finanziellen Ziele, für vielleicht noch diesen Monat? Möchte im Dezember noch was reißen? Oder für nächstes Jahr, 2024 zum Beispiel. Und dann guck einfach, was für dich der bessere Weg ist. Ein angenehmes, gut machbares, leicht erreichbares Ziel? Oder bist du eher der Typ, wo du denkst: Nee, also, ich möchte es nicht mal unbedingt ein großes Ziel setzen und dann mich durch all das durcharbeiten, was ich dann mir in den Weg stellt. Beides ist total hilfreich, und beides ist total okay. Ich mache das immer so ein bisschen im Wechsel. Und ja, ich habe mit beiden sehr gute Erfahrungen gemacht, und es ist auch total wichtig. Da kannst du ja mal schauen, wo du gerade stehst. Es gibt Wachstumsjahre in deinem Business, wo es total Sinn macht, dass du aufs Gaspedal drückst und schaust, dass du deine

Verkaufszahlen erreichst. Dass du sagst: Nee, das ist jetzt... Jetzt möchte ich meinen Umsatz verdoppeln. Oder dass du halt wirklich merkst, so du hast richtig Bock, dein Business wachsen zu sehen. Dann go for it, setzt dir da ein großes Ziel, vielleicht den doppelten Umsatz von diesem Jahr, oder vielleicht setzt du dir auch ein Gewinnziel. Das ist ja auch total gut zu sagen, ich will den gleichen Umsatz machen, aber viel mehr Gewinn oder mehr Umsatz und mehr Gewinn. Wie auch immer du das definierst. Und dann geht's los. Und du kannst aber auch schauen, ist das ein Jahr, auch da - aus welchen Gründen auch immer. Entweder weil du hinter den Kulissen ein bisschen aufräumen willst, weil du merkst, du bist vielleicht auch sehr schnell gewachsen, und jetzt ist Zeit, mal zu integrieren und dich ein bisschen zu sammeln und all das, was du geerntet hast, jetzt auch mal gut zu verarbeiten und so zu sortieren und zu fermentieren und konservieren, dass du davon auch lange was hast. Oder vielleicht gibt es auch private, persönliche Gründe, wo du sagst: Nee, das ist jetzt kein Jahr, wo ich hier Vollgas geben kann, sondern ich möchte einfach diesen ein, zwei, drei Aspekten in meinem Business mehr Aufmerksamkeit schenken. Und wenn ich da dabei mehr Geld verdiene, super und wenn ich es auch okay. Also ich finde schon immer gut, mindestens den gleichen Umsatz wie im Jahr davor zu erreichen. Und ja, ich finde es auch gut zu wachsen. Und ich habe in meinem Unternehmen, in meinem Business jetzt auch schon unterschiedliche Formen des Wachsens erlebt. Also indem ich mir vorgenommen habe, mir ein unmögliches finanzielles Ziel zu setzen und das zu erreichen. Und indem ich genau das Gegenteil gemacht habe und gesagt habe: So Leute, ganz entspannt dieses Jahr. Wir haben hier das Ziel, den gleichen Umsatz zu machen wie letztes Jahr,

aber auf eine ganz andere Art und Weise. Ich möchte viel mehr Regenerationszeit haben, ich möchte hinter den Kulissen aufräumen, ich möchte Aufgaben delegieren, ich möchte Prozesse dokumentieren, ich möchte das, dass es alles so ein bisschen strukturierte, geplante, organisierte, recycelt oder was auch immer läuft. Und auch so ein Jahr kann ironischerweise dazu führen, dass du mehr Geld verdienst, als du eigentlich vorgenommen hast, weil du ganz entspannt an die Sache gehst. Und weil du natürlich auch dran bist, deinem Business zu optimieren, auch wenn man das nach außen vielleicht gar nicht so direkt sieht, was du da austüftelt. Aber du tüftelst halt, und du sorgst dafür, dass du was veränderst und verbesserst. Und ja, das ist doch wunderbar.

Setz ein klares Umsatzziel.

Also ganz wichtig ist, dass du - meiner Meinung nach - dass du ein ganz klares Umsatzziel hast, und dann ist es aber auch wichtig zu verstehen, Umsatz ist nicht gleich Gewinn. Das heißt, von deinem Umsatz kannst du all deine Kosten abziehen und die steuerlichen Aspekte abziehen. Und dann bleibt dann Gewinn übrig. Und auch da mal den Fokus darauf zulegen und zu sagen: Ich möchte einfach schauen, dass mein Unternehmen noch profitabler ist als letztes Jahr, ist ja auch total spannend und total schönes Ziel. Und dann kannst du dich halt am späteren Zeitpunkt fragen, wie das geht, wie könntest du das erreichen? Was wären Möglichkeiten, wie du das erreichen kannst? Was sind die Wege, die dir am meisten Spaß machen? Wo lernst du vielleicht am meisten dabei? Und finanziell... Genau das sind halt zwei Ziele, die unternehmerisch total sind, machen, dass du ein Umsatzziel, also in dem

Sinne ein Einkommensziel hast, und dann ein Gewinnziel, wo du sagst: Okay, das ist was, das sorgt dafür, dass ich auch mit diesem Asset, mit meinem Business, mit meiner Selbstständigkeit Wohlstand aufbaue.

Ziele die messbar sind.

Und das ist total großartig. Das Wunderbare an finanziellen Zielen ist, dass du die messen kannst. Das heißt, wir können ganz genau sagen, im Vergleich zum Beispiel mit "bin ich jetzt selbstbewusster als im letzten Monat", das können wir halt nicht so gut messen. Aber wir können ganz genau schauen, hast du diesen Umsatz erreicht, den du erreichen wolltest? Wir können am 31.12.2024, gucken und sagen: Ha, nicht erreicht. Und dann kannst du dir überlegen, was du darüber denken möchtest oder: Ha, erreicht, mega. Oder übertroffen, schon im August erreicht und dann noch weitergemacht und noch viel mehr erreicht. All das ist wunderbar. Und die Zahl an sich, das, was du als Ziel setzt, den diesen finanziellen Betrag und das, was du erreichst, das ist neutral. Und dann kannst du halt untersuchen, was sind deine Gedanken dazu, deine unterstützenden Überzeugungen, was sind limitierende Gedanken in Bezug auf dein Ziel? Und wie kreierst du Brückengedanken, die dazu führen, dass du von deinen limitierenden Glaubenssätzen hinkommst zu den unterstützenden Überzeugungen? Und wenn du jetzt sagst: So, ja, nee, also, das ist mir alles ganz klar, da muss ich jetzt nicht groß was machen, das mache ich eh jedes Jahr, ist nicht so ein großes Ding. Kannst du ja nochmal privat schauen. Willst du dir, ist dein Notgroschen gut gefüllt, oder musstest du daran und musst du den wieder auffüllen, oder hast du vielleicht Schulden kreierte? Oder auch in Bezug auf dein

Business? Hast du genug Businessrücklagen, oder hast du vielleicht Schulden gemacht? Hast du Kredit ausgewählt? Hast du dir Geld gekauft und möchtest du das zurückzahlen? Sind das Ziele, die du auch einen bestimmten Fokus geben willst? Auch das können finanzielle Ziele sein, dass du sagst: Ich möchte x an Konsumschulden abbauen oder Summe x an Businessschulden abbauen. Oder ist es vielleicht auch strategisch so gewollt, dass du sagst: Nee, ich möchte gerade eben nicht profitabel sein aus den und den Gründen. Und hier ist meine Strategie, wie ich da zukünftig mit umgehen möchte. Und auch bei dem Notgroschen natürlich auch. Es kann ja auch sein, dass, wenn ein Unternehmen wächst, dass du dir ein anderes Gehalt auszahlst, und hast du deinen privaten Notgroschen auf dieses höhere Gehalt schon angepasst? Also liegen da sechs bis zwölf Monate Rücklagen auf dein neues Gehalt bemessen? Oder auch in Bezug auf dein Business. Es könnte ja gut sein, dass du mehr Kosten kreierst, weil dann deine Selbstständigkeit gewachsen ist, weil dein Unternehmen wächst, und hast du auch da noch Rücklagen in Cash verfügbar, sodass du darauf zurückgreifen kannst, wenn keine Ahnung, was auch immer passiert, was dazu sorgt, dass du nicht in der Lage bist, einfach mehr Einkommen zu generieren oder so viel Einkommen, wie du eingeplant hattest?

Die Persönlichkeitsentwicklung bei der Zielsetzung.

Und ja, letztlich ist dieser Weg, finanzielle Ziele zu setzen, ganz harte Fakten zu haben, mit denen du arbeiten kannst, finde ich absolut hilfreich. Und dann kannst du halt schauen, wer ist denn diese Person? Wie unterscheidet sich diese Person von mir heute, die diese finanziellen

Ziele erreicht? Was macht sie aus? Wie denkt diese Person? Welche Glaubenssätze hat sie vielleicht noch, und welche unterstützenden Überzeugungen hat sie aber? Was kann ich von dieser Person lernen? Welche Ratschläge hat sie für mich? Welche Tipps und Impulse hat sie für mich? Wie fühlt sie dich? Wie fühlt sie sich so durch den Tag verteilt? Wie fühlt sie sich, wenn sie aufwacht? Wie fühlt sie sich, wenn sie Mittag isst? Wie fühlt sie sich, wenn sie abends im Bett liegt? Wie geht sie mit Herausforderungen? Wie geht sie mit Widerständen um? Wie geht sie mit Niederlagen um? Wie geht sie mit überraschenden Nachrichten um? Unterscheidet sich das von dir heute und wenn ja, wie? Das ist ein Riesens Fundus, wo es total Spaß macht, da reinzugehen und einfach diese, dein zukünftiges ich, dass diese finanziellen Ziele erreicht und für die diese finanziellen Ziele normal ist, diese Person kennenzulernen und von ihr zu lernen. Und das machen wir üblicherweise in meinem Programm oder auch teilweise in kostenlosen Workshops, die ich gebe, dass wir uns, bevor wir einen Plan machen, wie wir ein bestimmtes Ziel erreichen, finanzielles Ziel zum Beispiel. Also da hast du ja diese reine mathematische Aufgabe zu schauen: Okay, hier habe ich jetzt Umsatzziel x , Profit oder Gewinnziel y . Wie kann das denn gehen? Also die Frage nach dem "wie?" was ich von meinen Coaches gelernt habe, ist halt zu sagen, wir stellen das wer nach vorne, und schauen erst mal, wer ist denn diese Person, die das lebt? Und wer möchte ich sein? Wer darf ich sein? Was möchte ich verkörpern? Was möchte ich lernen? Wovon möchte ich mehr machen? Was möchte ich öfter denken, was möchte ich öfter fühlen, was zu dieser zukünftigen Person gehört und damit zu beginnen. Und mit diesen Erkenntnissen dann den Plan zu machen und zu sagen: Okay,

dann probieren wir das mal so. Und klar ist das alles ausgedacht, aber alles andere ist ja auch ausgedacht. Also wir schauen dann halt unterwegs: Stimmen unsere Vermutungen? Sind wir auf dem richtigen Weg? Sieht das hier tendenziell gut so aus? Wenn ja, warum? Wenn nein, warum nicht? Was können wir verändern? Was wollen wir beibehalten? Was funktioniert? Wovon wollen wir mehr machen? Wir wollen immer mehr von dem machen, was funktioniert. All diese Informationen sind super, super, super wertvoll, und das beginnt halt damit, dass du dir überhaupt erst mal ein Ziel setzt und dass du dich auf den Weg machst, es zu erreichen, dass du dich auf den Weg machst der Persönlichkeitsentwicklung, also zu dieser Person zu werden, die du dann sein wirst, wenn du das Ziel erreichst. Und natürlich auch dich auf den Weg machst, zu schauen, welche Strategie funktioniert denn? Funktioniert das, wenn ich einfach mehr von dem mache, was jetzt schon gut läuft, erreiche ich dann mein Ziel oder braucht es noch etwas anderes? Und meiner Erfahrung nach braucht es oft noch etwas anderes. Und es ist dann halt auch total spannend zu sehen, wo stolperst du über deine eigenen Füße? Wo passiert was, was du nicht erwartet hast? Und gerade bei Unternehmen, die sehr schnell wachsen? Also, ich habe nicht den Eindruck, dass ich sehr schnell wachsen. Aber also, ich sag mal, schnell genug. Aber es gibt ja Solopreneure oder auch Unternehmen, die einfach so einen Riesen Raketenstart hinlegen, und das hat nicht immer nur Vorteile, sondern auch ein sehr, sehr schnelles Wachstum. Das klingt vielleicht in den Zahlen gut, aber da gibt's natürlich auch Wachstumsschmerzen und Probleme, die entstehen dadurch, dass es sehr, sehr schnell, sehr groß wird, und dann muss ich das halt auch intern alles

sortieren und auch in den Strukturen und Prozessen alles sortieren. Das heißt also, ich weiß halt von gerade bei euch, Businessstartern, ist das halt so, oder selbst wenn ihr fortgeschritten seid, also auch bei meinen Mastermind Kundinnen ist es so, dass sie das so idealisieren, ganz oft: Wenn ich dann dieses Geld verdiene, dann. Oder: Wenn ich da erst mal bin, ja dann, dann ist das ja viel leichter. Und jedes Einkommenslevel kommt mit anderen Herausforderungen. Das will ich jetzt nicht abschreckend sagen, das ist immer noch wunderbar, persönlich zu wachsen und auch mit dem Business zu wachsen, und dazu ist ein Business ja auch da. Aber ja, es ist... Ein Aber ist es ja eigentlich nicht. Und es lohnt sich. Es lohnt sich einfach, diesen Weg zu gehen. Und es lohnt sich, finanzielle Ziele zu setzen. Es lohnt sich, weil du es messen kannst. Es lohnt sich, weil du was ganz konkretes Greifbares vor dir hast. Es lohnt sich, weil sich all deine limitierenden Glaubenssätze in Bezug auf Geld, in Bezug auf dich, in Bezug auf dein Angebot, in Bezug auf deine Zielgruppe, im Prinzip auch in Bezug auf deine Vision, dir bewusst werden können und du dann super viel Material hast, mit dem du arbeiten kannst. Und dann loslegen kannst und sagst: Okay, ich schwäche diese limitierenden Glaubenssätze jetzt ab, und ich fahre die unterstützenden Überzeugungen hoch, und ich bin bereit, jetzt einfach so viele Dinge zu testen, damit zu experimentieren und Strategien zu verfolgen, die vielleicht für andere schon funktioniert haben oder bei denen ich auch für mich und mein Business und meine Kund:innen super Gefühl habe, dass es der richtige Weg ist. Und dann werte ich unterwegs so aus, ob ich da denn dabei richtig liege und wirklich auf einem guten Weg bin.

Mein Plädoyer für finanzielle Ziele. Und die Ankündigung der nächsten Money Mindset Week im Januar 2024.

Also mein kleines Plädoyer für finanzielle Ziele. Ich wünsche mir sehr, dass du jetzt, wenn du es zu Beginn nicht warst, bereit warst, dir ein finanzielles Ziel zu setzen für das kommende Jahr, und ja, ich bin sehr gespannt, welcher Kategorie es entspringt. Ist es ein Umsatzziel, es ist ein Gewinnziel oder es ist beides zusammen? Setzt du dir beide Ziele gleichzeitig? All das ist absolut möglich und absolut machbar. Also, wenn du dich traust, teilt das doch sehr gerne unter dieser Podcastfolge, entweder auf YouTube oder Instagram oder LinkedIn. Da freue ich mich sehr auf dein Feedback, oder du kannst es auch eine E-Mail schreiben, die den Kontakt findest du in den Shownotes. Und dann würde ich sagen, viel Spaß noch in diesem Dezember dein finanzielles Ziel zu erreichen und natürlich, wenn du dir für nächstes Jahr dein Ziel gesetzt hast, auch dann loszulegen und mitzumachen. Und noch kannst du dich nicht anmelden, aber schreibst dir schon mal in den Kalender. Ich guck gerade mal, dass ich hier wieder kein falsches Datum sage und Ärger von meinem Team kriege, dass ich hier nichts Falsches sage. Im Januar, und zwar ab dem 08. Januar, um müssen wir nochmal gucken, um wie viel Uhr. Aber von Montag, den 08. Januar angefangen über fünf Tage, wird die Money Mindset Week stattfinden. Das sind fünf kostenlose Workshops zum Thema Geld und so alldem Mindset was, wir verknüpfen mit dem Thema Geld. Habe ich fünf Perspektiven mitgebracht, aus denen wir uns deine Geldbeziehung anschauen. Wenn du da Lust hast, dabei zu sein, dann notiere dir schon die Termine. Die Uhrzeiten legen wir noch fest. In

der Regel ist es entweder um 09.30 oder um 11.00 Uhr. Ich mache das sehr gerne vormittags, weil ich abends einfach nicht fit bin, schon gar nicht im Winter. Da habe ich schon meinen Kopf abgeschaltet, aber du kriegst natürlich eine Aufzeichnung. Das ist alles kostenlos. Alle fünf Workshops sind absolut gratis. Und zu der Zeit eröffnen wir auch die Money Flow Academy, also die kannst du dann auch in diesem Zeitrahmen im Januar kaufen. Es sei denn, du bist auf meinem Newsletter und du hast schon eine wunderbare Nachricht bekommen. Und ja, ich wünsche dir eine wunderschöne Woche, viel Spaß mit deinem finanziellen Ziel und schreib dir gerne schon in Kalender, das vom 08. bis zum 12. Januar, 20, 24, die Money Mindset Week stattfindet. Ich freue mich schon total auf dich und all die anderen Teilnehmer:innen. Bisher waren da immer am meisten Menschen dabei, Anfang Januar. Wir haben mega Spaß. Also ich kann's kaum erwarten, damit loszulegen, aber erst mal feiern wir noch die Adventstage und Weihnachten, also genießt das sehr, mach es dir nicht zu anstrengend, erhole dich gut und verdienen ganz viel Geld. Ich freue mich auf dich, bis nächste Woche.

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 ausbrechen und dir bewusst und aktiv ein Leben mit weniger Stress und mehr Geld aufzubauen.