

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 117:

Fünf Denkfehler, die deinen Umsatz als Selbständige klein halten



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 117.

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.

Hallo zusammen, einen fabelhaften Tag wünsche ich dir morgen, Mittag, Abend, wann immer du das hörst, vielleicht direkt am Montag. Ich bin frisch zurück aus Rom. Es war absolut fabelhaft. Da kann ich gerne ein anderes Mal noch mehr davon erzählen. Ich habe eine private Mastermind da gemacht. Das heißt, ich habe mich mit ein paar

Kolleginnen aus den USA und aus den Niederlanden getroffen und wir haben uns ausgetauscht. Wir haben so eine lockere Agenda, die wir durchgehen und sind durchs wunderschöne Rom spaziert, haben La Dolce Vita genossen und dabei viele spannende Ideen entwickelt, uns ausgetauscht, uns gegenseitig gecoacht. Das waren alles Coaches und es war richtig cool. Ich teile auch auf Instagram da ein paar Bilder noch mit euch. Also freut euch auf ein kleines Rom Update etwas später. So, heute möchte ich gern mit dir über fünf Denkfehler sprechen, die deinen Umsatz als Selbstständige klein halten. Es sind nicht nur Glaubenssätze oder Denkfehler, die sich direkt um Geld drehen. Das ist natürlich auch wichtig, dass du darauf schaust. Aber mir war es mal wichtig, da jetzt so ein bisschen anderen Blick drauf zu werfen. Ich glaube, die meisten von euch haben jetzt schon so die klassischen Geld Glaubenssätze durchgespielt und sind sich vielleicht auch vieler Glaubenssätze bewusst. Und ich glaube, ich habe heute fünf mit dabei, die du vielleicht nicht so auf dem Schirm hast. Also, dann wollen wir mal.

Denkfehler Nr. 1: *Du glaubst, dass du nicht mit wenig starten kannst. Das gilt jetzt für alle, die vielleicht wenig Rücklagen haben oder wenig Erfahrung haben oder wenig Umsatz haben. Also, dass du da halt einfach schaust, wo glaubt ein Gehirn, was nicht genug ist, wo du vielleicht nicht genug Ressourcen hast, wo du nicht genug Expertise hast. Und in den meisten Fällen, also ich arbeite ja überwiegend mit Frauen, das ist natürlich organisch entstanden, das habe ich nicht so. Das ist nicht so, dass ich nicht mit Männern arbeiten will. Aber Frauen haben viele die Angewohnheit, dass sie glauben, dass sie nicht genug wissen, obwohl sie*

fabelhaft ausgebildet sind. Und da kannst du für dich mal schauen, wo bietet dir dein Gehirn diese Übersprungshandlung an? Doch mal lieber noch eine Weiterbildung zu machen, statt das umzusetzen, was in deiner Selbstständigkeit jetzt dran ist. Dann ist natürlich eine Ressource, weil die meisten Frauen halt einen Großteil der Care Arbeit immer noch übernehmen heutzutage, ist natürlich die Frage, wie viel Zeit hast du? Auch da kommen wir gleich im nächsten Schritt drauf. Du brauchst gar nicht so viel Zeit, um deine Selbstständigkeit zu starten oder weiterzuführen. Da geht es halt wirklich darum, dass du ganz genau weißt, was wichtig ist in deiner Selbstständigkeit und dass du dir auch diese klare Grenzen setzt und dann kannst du sehr produktiv sein. Und genau, wenn es jetzt das Thema Geld ist, du musst nicht viel Geld haben, um loszulegen. Ich hatte €800 auf dem Konto, ich hatte keine Rücklagen, die hatte ich alle in meiner längeren Rucksackreise verballert, zu meiner großen Freude, das war wunderbar. Und jetzt bin ich seit 12 Jahren zurück und überlegt mal, wie oft ich schon von dieser Reise auch hier im Podcast erzählt habe. Also diese knapp drei Jahre waren eines der besten Investments meines Lebens. Hat mich knapp nur 20.000 Euro gekostet, ich glaube 17 oder 18.000 Euro und ich zehre immer noch sehr davon. Es war natürlich, also ich würde dir das nicht empfehlen, das so zu machen, wie ich das gemacht habe. Also ich finde das schon sehr hilfreich an deiner Stelle, wenn du drei Monate, sechs Monate, 12 Monate Rücklagen hast, sodass du es einfach ruhig angehen kannst mit deiner Selbstständigkeit und nicht ab Tag eins Druck hast, Geld zu verdienen. Und auf der anderen Seite muss ich sagen, es kommt auch ein bisschen auf die Persönlichkeit an, weil ich habe erst richtig Gas gegeben. Ich

habe mit einem Gründungszuschuss gegründet und ich habe auch netterweise Arbeitslosengeld bekommen. Und nachdem ich dann von meiner Reise zurück war, das heißt, ich war in dem Sinne abgepuffert, aber ich habe es richtig losgelegt, als ich einerseits durch diesen Gründungszuschuss halt mehr Geld verdienen durfte, auch zu meinem Arbeitslosengeld und vor allem, als der sich dem Ende geneigt hat. Also ich glaube, wenn ich den Gründungszuschuss nur zur Hälfte der Zeit, also statt sechs Monate drei Monate bekommen hätte, wäre ich halt nach drei Monaten schneller an dem Punkt gewesen. Das habe ich, für mich hat sich das gelohnt, diesen Druck zu haben. Ich habe ja auch an unterschiedlichsten Stellen erzählt, dass das alles andere als angenehm war, weil ich halt keine Rücklagen hatte. Aber für mich hat es halt funktioniert. Ich habe ich bin einfach losgerannt und habe gesagt, was kann ich ? Ich kann texten. Ich komme ja aus der PR und habe dann einfach Texte geschrieben, auch für alte Kontakte noch für Agenturen. Das hat mich nicht erfüllt, aber es hat meine Miete bezahlt und das war wichtig. Dann habe ich Gefreelance als virtuelle Assistenz und dann habe ich halt so nach und nach mein Coaching Business aufgebaut. Und da muss ich aber auch sagen, auch dieses Freelancing hat mich eine Zeit lang wirklich abgelenkt, weil ich gerade als Texterin und Virtual Assistenz viel zu leicht Geld verdient habe. Und fürs Coaching war es halt ziemlich schwer. Also auch da hätte mir, glaube ich, dann ein anderer Druck auf eine Art noch gut getan, aber du musst es halt für dich wissen. Die meisten, glaube ich, sind nicht so, dass sie sich, dass die erst richtig in Fahrt kommen, wenn der Druck größer wird, sondern es passiert dann umgekehrte, dass sie dann einfrieren und in so einem Freeze, so eine

Starre kommen und dann gar nichts mehr machen können. Und das willst du auf jeden Fall vermeiden. Also du brauchst nicht viel, aber du brauchst Rücklagen, ein bisschen Rücklagen. Du brauchst Zeit. Natürlich. Du brauchst nicht viel Zeit. Du brauchst keine 40 Stunden, um eine Selbstständigkeit aufzubauen, vor allem nicht als ein Experten Business wie die Coaches, Trainer, Berater. Das kannst du viel, viel leichter machen. Habe ich ja in unterschiedlichsten Folgen schon davon erzählt. Unter anderem auch die ersten fünf Schritte, die wesentlich sind, wenn du deine Selbstständigkeit gründest. Und du brauchst natürlich brauchst du eine Expertise und du brauchst auch berufliche Erfahrung. Aber auch da, du musst die ja irgendwie sammeln. Wenn viele sind ja so Karrier-Veränderer oder Quereinsteiger, wie ich das ja auch war. Ich habe umgesattelt dann aufs Coaching und ich hatte halt keine Berufserfahrung als Coach. Also habe ich dafür gesorgt, dass ich die bekomme und habe mich auch dafür bezahlen lassen und habe halt ein paar Testkunden gehabt. Aber dann ging es halt darum, dass ich da weniger Geld dafür genommen habe oder diese Coachings über die Bundesagentur für Arbeit auch umgesetzt habe. Also ein paar Monate vorher war ich selbst noch Arbeit, also vermeintlich arbeitssuchend und arbeitslos. Und ein paar Monate später war ich schon der Coach, der andere dazu gecoacht hat, wie sie da erfolgreicher sein können. Also es braucht nicht viel Erfahrung. Du musst halt ein paar Schritte voraus sein. Du musst wissen, worüber du sprichst in der Theorie und dann kannst du die Praxis dazu holen. Und du brauchst halt diese Bereitschaft, halt einfach loszulegen. Du brauchst eine starke Vision. Vielleicht kennst du auch deine Werte, aber eine Vision brauchst du. Du willst halt wissen, wo

du sein willst in ein paar Jahren und du willst wissen, wo deine Selbständigkeit sein will in ein paar Jahren. Da kommen wir auch noch an einer anderen Stelle dazu.

Denkfehler Nr. 2: *Du glaubst, dass du selbst und ständig arbeiten musst. Das habe ich damals auch geglaubt und ich sehe das bei meinen Kunden und Kundinnen auch. Viele davon glauben, dass die Zeit nicht ausreicht, die sie haben, um eine Selbstständigkeit aufzubauen. Und bei den allerwenigsten, also ich sag mal, bei 1% stimmt das vielleicht, aber bei allen anderen ist es nicht der Fall. Und ich würde sogar behaupten, bei den allermeisten ist das Gegenteil der Fall. Denn du brauchst ein erholt und entspanntes Gehirn. Du brauchst einen fitten Körper, der dich durch den Tag tragen kann. Und dieses erholte und entspannte Gehirn dient dir viel mehr in deiner Selbstständigkeit. Außerdem macht es viel mehr Spaß. Aber du bist natürlich in der Arbeit viel fokussierter, kreativer und schneller in der Umsetzung, wenn du a) nicht müde bist und wenn du einfach genug andere Dinge machst. Dinge, die dir Spaß machen, die nichts mit deiner Selbstständigkeit zu tun haben, die dein Gehirn entspannen. Also Sport, Puzzeln, Malen, kreatives Arbeiten, in Ausstellung gehen, mit Freunden unterhalten, kochen. All das, was dir vermeintlich deiner Selbstständigkeit nicht dient oder dir vielleicht auch im Weg steht, deiner Meinung nach, ist extrem wichtig. Und deshalb empfehle ich es immer, deine Arbeitszeit im Vorfeld zu begrenzen. Selbst wenn du theoretisch 16 Stunden arbeiten könntest. Aber mach das bitte nicht und mach auch auf keinen Fall mehr als 8 Stunden am Tag. Diese 8 Stunden finde ich in diesen sehr kognitiv geistigen, geistig orientierten*

Berufen, die wir haben oder auch sehr kommunikativen Berufen, die die meisten von euch haben, ist schon fast zu viel. Also guck mal, dass du mit 6 Stunden am Tag maximal rechnest. Einige von euch haben eine Lebenssituation, sodass es halt noch weniger sein kann und es reicht absolut aus. Aber wenn du theoretisch 40 Stunden zur Verfügung hättest, plan doch einfach mal nur mit 32 und fordere auch von dir nicht, dass du dich mehr als 90 Minuten am Stück konzentrieren kannst. Das kann das Gehirn nämlich gar nicht. Also mach auf jeden Fall eine Pause, Schau ins Grüne, trink einen Schluck Wasser; geh mal um den Block. All das, diese, diese aktiven Pausen und eben nicht am Handy rumscrollen. Ich weiß, wie verführerisch das ist. Auch die Tage, wo ich mich gestresst und überwältigt und un kreativ und unproduktiv und alles zusammenfühle, sind die Tage, wo ich dann doch irgendwie mal wieder eine Social Media App installiert habe und meine Zeit darin verschwende. Also ich habe inzwischen alles von meinem Telefon geworfen, weil ich einfach nicht in der Lage bin, das zu kontrollieren. Werde ich vielleicht irgendwann sein, aber genau. Also kreierte dir einfach ein Umfeld, sodass du dich gut fokussieren kannst und mach das Handy aus, wenn das geht, wenn niemand dich im Notfall erreichen muss. Und beginne vor allem morgens proaktiv mit der wichtigsten und schwierigsten Aufgabe des Tages. Und auf keinen Fall mit dieser reaktiven Arbeit, dass du dein E Mail Fach aufmachst oder erstmal WhatsApp schreibst oder irgendwelche Fragen beantwortest oder oder auch Dinge konsumierst, sondern geh wirklich gleich morgens in die Kreation und es gibt ja auch diesen Begriff, eat the frog first. Also nimm dir wirklich die ekligste Kröte, die wichtigste Aufgabe, die dir schwerfällt, wenn dein Gehirn ausgeruht ist, direkt

morgens. Es muss jetzt nicht direkt nach dem Aufstehen sein. Also ich mache morgens auch erstmal Sport und mache ein bisschen Stretching und trinke in Ruhe einen Kaffee und dann mache ich mein Journaling. Je nachdem, wie viel Zeit ich habe, mache ich das halt in sehr kurzen Intervallen oder mit ein bisschen ausgedehnteren Intervallen. Und vielleicht musst du dich auch erst mal um andere kümmern und dann bist du dran. Das ist auch alles okay, das ist auch alles machbar. Du brauchst nicht die Picture Perfect Morgenroutine. Aber dann, wenn deine Arbeitszeit beginnt, dann beginne sie mit der schwierigsten und vielleicht auch unangenehmsten Aufgabe. Und du wirst sehen, es wird, wenn du das machst, werden die schwierigen Dinge gar nicht so lange dauern und dich gar nicht so sehr fordern. Und vor allem, das finde ich immer das geilste, ich bin immer so stolz auf mich, wenn ich das dann gewuppt habe. Was ich auch noch mache, vielleicht hilft dir das auch, wenn ich manchmal Sachen schiebe, weil mein Gehirn denkt, das ist wahnsinnig schwierig oder ich habe da jetzt keine Lust drauf oder das ist doch noch nicht so wichtig, das kann ich doch erst auch in zwei Wochen machen, dann verpflichte ich ganz gerne eine Person aus meinem Team zum Coworking, in Anführungsstrichen. Das ist dann mein Soundboard und ich sage dann so, wir machen jetzt das. Und dann kann das schon sein, dass ich das vor allem mit mir mache, aber in Kommunikation bin mit dieser Person aus dem Team. Und das tut mir total gut, auch diese Verpflichtung dem Team gegenüber zu haben, sozusagen. Da haben wir halt einen Termin und das ist wahnsinnig produktiv. Also da sind wir ruckzuck durch und haben dann wieder den nächsten Meilenstein erreicht. Ich kriege das auch mit mir alleine hin. Aber wenn ich merke,

das sind so Aufgaben, wo ich mich echt drücke, wo ich keine Lust habe, wo ich so viel Widerstand habe, dann gucke ich mir das ein bisschen an. Aber wenn diese Unterstützung von außen hilft, dann mache ich das. Und auch da habe ich jetzt auch schon öfter in den Podcast-Folgen erzählt, ich habe ja jetzt so, ich würde mal sagen, seit zwei Jahren entschleunige ich ganz, ganz massiv mein Leben und auch meine Arbeit. Und momentan ist es ein bisschen schwierig, mein Gehirn zu bändigen vor lauter Energien und Ideen und Kreativität. Also, da kann ich wirklich aus persönlicher Erfahrung sein, dieses erholte und entspannte Gehirn braucht Pausen. Das Gehirn braucht Schlaf, es braucht Ablenkung. Und ich weiß noch, als mein Coach mir gesagt hat, dass ich mir irgendwie Freunde suchen soll, die mein Business nicht verstehen, die nichts mit meinem Business zu tun haben, dachte ich so ist die verrückt, was jetzt so bescheuert? Ist doch wahnsinnig langweilig. Meine Selbstständigkeit ist doch das Wichtigste. Und es war so wesentlich, dass jetzt in den letzten, letzten Monaten vom Prozentanteil wirklich umzushiften und zu sagen, ich mache Dinge, die nichts mit meiner Arbeit zu tun haben, wo ich auch total abgelenkt bin und gar nicht an die Arbeit denke. Diesen prozentualen Anteil der Stunden pro Woche habe ich halt hochgefahren und das hat sich extrem gelohnt. Also das, falls du da auch diese Tendenzen hast wie ich und dass du generell die Tendenzen hast, zu viel zu arbeiten, zu lange zu arbeiten, lerne wirklich dich zu begrenzen, auch in den jeweiligen Aufgaben, wie lange du dir Zeit dafür nimmst. Und wenn du dich gut erholt an den Schreibtisch setzt und daran arbeitest, wirst du merken, dass du viel weniger Zeit brauchst, als du denkst. Und wenn du dir eine limitierte Zeit gibst, dann wirst du es auch in dieser Zeit

schaffen. Also zumindest einen 2 Minus Entwurf und dann kannst du noch mal später optimieren, wenn du willst.

Denkfehler Nr. 3: *Du glaubst, dass deine Selbstständigkeit nicht funktioniert. Also diesen Glaubenssatz haben wirklich viele und manchmal wirkt es halt einfach nur so, als würde sie funktionieren. Dabei gehst du durch ganz wichtige Stadien. Also du bist ja dabei, im Prinzip so eine große, schwere Dampfloek erstmal zu starten und anzufeuern. Und dann steht die ja so ein bisschen auf der Stelle und fängt aber schon an zu tuten und du merkst, der Motor ist heiß und du musst aber die ganze Zeit noch Kohle nachwerfen, damit das Ding irgendwann mal schwerfälligst losfährt. Und in dieser Phase, wo halt einfach diese Dampfloek beheizt, beheizt, beheizt, erwärmt werden muss und einfach sich noch keinen Millimeter bewegt, das ist diese Phase, wo viele, viele Selbstständige denken, dass es nicht funktioniert. Dabei funktioniert es. Deine Selbstständigkeit entwickelt sich, du entwickelst dich, du lernst Sachen dazu, du stellst Sachen zusammen und vielleicht sind aber die Ergebnisse noch nicht da, weil das Ding hat sich ja noch nicht nach vorne bewegt. Aber du musst halt kontinuierlich daran an dieser in dieser Aufwärmphase dranbleiben, damit sich deine Selbstständigkeit, diese schwere Dampfloek in Bewegung setzt. Und da geben viele, viele, viele auf, weil sie ihren Fokus darauf legen, was alles nicht funktioniert. Und hier ist halt der Mindset Shift, dass du vor allem darauf schaust, was funktioniert. Wenn du die ganze Zeit Kohle da reinschaufelst, und Dampf oben rauskommt und du merkst, dass Ding erwärmt sich. Ich muss gestehen, ich weiß nicht genau, wie eine Dampfloek funktioniert, aber*

ungefähr so, dann dann tust du das Richtige. Und du kannst natürlich auch schauen, wirfst du die Kohle wirklich ins Feuer oder wirfst du sie aus dem Fenster ? Dann wird wahrscheinlich die Dampfloch nicht losfahren. Aber wenn du genug Ressourcen hast, die du immer ins Feuer wirfst, dann wird das Ding irgendwann losfahren. Und so lange musst du halt durcharbeiten, auch wenn es heiß wird da vor dem Ofen, auch wenn du rußverschmiert bist und auch wenn es schwer ist und anstrengend. Das kann es durchaus sein. Muss nicht die ganze Zeit sein. Es darf dir auch Spaß machen, aber hin und wieder kann es schon mal ein bisschen heiß und anstrengend werden. Da geht es halt darum, dass du dran bleibst und den Fokus darauf, auf das richtest, was funktioniert und erkennst, was funktioniert. Denn wo du deine Aufmerksamkeit hinrichtest, wohin du deinen Fokus richtest, das erweitert sich und deine Ergebnisse zeigen dir halt, wo deine Aufmerksamkeit hinget und wohin deine Energie geht. Und wenn du dich auf Möglichkeiten fokussierst, wenn du dich auf nicht auf Ausgaben oder nicht auf. Also ich will jetzt nicht sagen, wirf dein Geld aus dem Fenster, aber du musst halt auch Zeit, Geld und Energie investieren, zu Anfang. Das kannst du ja im Rahmen deiner Möglichkeiten machen. Und schau da wirklich, welche Möglichkeiten du erschaffen kannst. Und darauf konzentrierst du dich. Konzentriere dich auf dein Netzwerk, was du schon hast. Konzentriere dich auf das, was du kannst. Nicht das, auf was, das, nicht auf das Moment. Konzentriere dich auf das Netzwerk, das du hast. Konzentriere dich auf die Ressourcen, die du hast, das Geld, was du hast, die Expertise, die du hast und nicht alles das, was du nicht kannst, was du nicht hast, was dir alles fehlt und was die anderen vermeintlich haben und dass die es viel leichter haben. Das

entspricht nicht der Wahrheit. Also um das mal zu üben, kannst du dich herausfordern, mal eine ganze Woche dich nicht zu beschweren über deine Selbstständigkeit. Und wenn immer eine Beschwerde über deine Selbstständigkeit kommt oder ein Gedanke, was alles nicht funktioniert, denke dann in genau diesem Bereich. Also sagen wir mal, dein Marketing funktioniert nicht, Social Media funktioniert nicht, dein Newsletter funktioniert nicht. Du gehst auf Netzwerk treffen und du hast das Gefühl, niemand interessiert sich für dich und dein Angebot. Dann schau mal lieber, welche Möglichkeiten hast du ? Was kannst du auf Social Media verändern ? Wie kannst du deinen Newsletter verändern ? Wie kannst du anders auf Netzwerkveranstaltungen gehen oder dich auch anders präsentieren, mit einer anderen Energie reingehen, sodass du Möglichkeiten kreierst.

Denkfehler Nr. 4 : *Du glaubst, dass du es alleine schaffen musst. Auch das erkenne ich vor allem als weibliches Phänomen, also ist halt nicht nur weiblich, aber ich kenne es auch ganz stark, dass Frauen noch mehr Herausforderungen erleben, um Unterstützung zu fragen in diesem Business Kontext oder auch Allianzen zu bilden und Partnerschaften zu gründen oder sich Gruppen von Gleichgesinnten anzuschließen und Kooperationen, Partnerschaften und vor allem auch Gleichgesinnte sind ein ganz, ganz wesentlicher Punkt, dass du dich erweitern kannst und auch deine Selbständigkeit erweitern kannst und in dem Sinne halt auch mehr Umsatz und mehr Gewinn kreieren kannst. Alle Kontakte, vor allem auch Businesskontakte, die für dich wesentlich sind, sind immer ein Win Win. Also auch die Kontakte, die dich kennen und die deine Arbeit kennen*

und auf deine Expertise zugreifen können, die haben ja auch was davon. Also es ist nicht so, dass du nur etwas nimmst, sondern es geht immer um so einen Tanz miteinander. Es geht natürlich auch darum, das zu verhandeln. Wie geht man miteinander um ? Ich hatte heute früh auch ein total schönes Telefonat, ein Video Call mit zwei Kolleginnen aus UK, die ich auch in der Mastermind kennengelernt habe und wir haben uns jetzt ein paar Monate nicht gehört und wir haben erstmal unsere Erfolge geteilt. Da hat jeder 10 Minuten, gute 10 Minuten gesprochen und dann haben wir noch so Learnings besprochen und das war so schön und auch da wir unterstützen uns nur in dem Sinne, dass wir, wenn wir Anfragen bekommen, die einfach nicht zu uns passen, dass wir die natürlich weitergeben oder auch Kontakte weitergeben, wenn jemand mal anfragt. Aber auch dieser Austausch an sich ist so, so wichtig. Es ist so inspirierend zu sehen, wie sie jeweils gewachsen sind, über sich hinausgewachsen sind, wie ihre Selbstständigkeit sich entwickelt hat und auch bei mir, was ich gespiegelt bekommen habe, wie sie mich jetzt wahrnehmen und im Vergleich zu den vor ein paar Monaten, wo sie mich das letzte Mal gesehen haben. Also das ist richtig, richtig, richtig cool und so wesentlich mal abgesehen von so ganz klassischen Kooperationen und Partnerschaften, die du natürlich auch eingehen kannst. Also sowohl für dein Marketing, das kann ja damit anfangen, dass du als Podcast Gast auftrittst oder dass du irgendeine Kolumne schreibst für eine Zeitung oder dass du dich auch mit Menschen verknüpfst, wo eure Expertisen super zusammenpassen und du vielleicht als Expertin oder Experte in deren jeweiligen Programmen auftauchst. Also das sind Partnerschaften und Kooperationen, die super wichtig sind und hilfreich

sind. Der Austausch ist super wichtig, um deine Probleme auch zu normalisieren und auch von Menschen, die wirklich verstehen können, was du gerade durchmachst, gehört und verstanden zu werden. Und das erlebe ich so auch in der Money Flow Academy, aber vor allem in der Mastermind. Ich weiß noch, dass eine Kundin vor, ich glaube, das war letzten Sommer, meinte sie auf dem Retreat so: Es ist so cool, mit so vielen ambitionierten Frauen zusammen zu sein und so offen über Geld und große Ziele zu sprechen, weil sie das in ihrem Umfeld halt anders erlebt hatte bisher und sie das so schön fand, dass das normal war in diesem Setting, wo wir halt Ziele definiert haben für die nächsten sechs Monate oder auch Umsatzziele definiert haben und dann halt einen Plan geschmiedet haben, wie das gehen kann. Und das ist natürlich auf der einen Seite also dieses Großdenken, gemeinsam denken, gemeinsam gehen, das Schwarmwissen, was auch in der Gruppe ist, dann natürlich auch die Erfolge zu feiern, auch da so jemanden zu haben, der damit resonieren kann und auch versteht, wie viel Arbeit da drin steckt oder wie viel Persönlichkeitsentwicklung auch drinsteckt, dass du das erreicht hast. Und dann natürlich aber auch in schwierigen, in herausfordernden Phasen auch da jemanden an deiner Seite zu haben, der dich gut kennt und die dich schon eine Weile begleiten und wo es auch diesen sicheren Rahmen gibt, dass diese Informationen auch nicht nach außen dringen. Also das ist ganz, ganz wichtig. Und dann die Mastermind hat jetzt mich als Mentorin an der Seite, die den Weg schon gegangen ist und wo meine Kundinnen halt auch dahin wollen, wo ich bin. Und ich suche mir natürlich auch Mentoren und Mentorinnen, die den Weg schon gegangen sind, den ich noch gehen will und die mir da helfen können, mich

unterstützen können. Und also ich bin jetzt wirklich seit, ich glaube, 2017 oder 18 kontinuierlich im Business Coaching Programm. Ich bin im Live Coaching Programm. Ich mache noch Therapie, um auf der somatischen, auf der körperlichen Ebene zu arbeiten, weniger zu denken, zu reflektieren. Das kann nicht sehr gut, sondern ganz viel zu fühlen und die paar Leichen im Keller, die ich habe, noch auszuräumen. Und da kannst du für dich ja schauen, was du, was du brauchst, was du über dich noch verstehen willst, was du reflektieren willst, was du lernen willst. Aber hol dir wirklich Mentorinnen, Coaches, auch wenn du brauchst und willst auch gerne Therapeutinnen an deine Seite, um es eben nicht alleine zu machen. Du bist so viel schneller und so viel besser, wenn du dich unterstützen lässt und es nicht alleine gehst, diesen Weg. Und ich finde auch so, ich habe so dieses Bild, dass wir halt vorangehen dass so eine. Jetzt ist es auch so geil, ich habe jetzt gerade so eine Erinnerung, wo ich ein Coaching hatte, wirklich mein erstes Coaching, was ist ewig her, wann war das denn ? 2008 oder so. Und da musste ich mit so Spielzeugfiguren meine Vision aufzeichnen. Und das habe ich halt nur unterbewusst gemacht. Aber es ist genau das Bild, was ich jetzt habe, dass so eine Gruppe von Menschen gemeinsam nach vorne geht und das ist okay, cool. Also da hatte ich jetzt gar nicht mit gerechnet, aber mein Unterbewusstsein ist geschickt. Dankeschön. Schöne Erinnerungen. Weil damals hatte ich überhaupt keine Ahnung, wie ich dieses Bild jemals zusammenkriege. Aber das ist genau die Idee. Ich habe nicht das Gefühl, dass ich mich nach oben durchkämpfe oder so. Ich habe das Gefühl, dass ich einen Weg gehe und ganz viele Menschen mich dabei begleiten auf der Peerebene. Das sind ein paar Mentoren dabei sind und Coaches und

Begleiter, Peers sozusagen. Und dann aber auch die die Kunden, die halt auch mit in dieser Gruppe marschieren und mitgehen. Und das ist für mich halt dieses Zusammengestalten, es eben nicht alleine machen, sondern in der Community unterwegs zu sein. Das ist das, wie sagt man das denn auf Deutsch ? Also diese Bewegung, dieses Movement im Sinne einer ja auch gesellschaftlichen Bewegung. Also für mich ist es ja die finanzielle Unabhängigkeit der Frau, das ist die gesellschaftliche Bewegung, die ich da so als Vision habe, dass ich die mit beeinflusse und auch viele Frauen ermuntere, halt sich dieser Bewegung anzuschließen und das für sich selber umzusetzen. Und auch das ist für mich, also das hat auch was mit Sinnhaftigkeit, mit Purpose zu tun. Das ist jetzt nicht nur hol dir Unterstützung, mach es nicht alleine, sondern auch in dem Sinne sei Teil einer Bewegung.

Und Denkfehler Nr. 5: *Denk nicht nur ans jetzt, sondern auch an die Zukunft. Also schau wirklich, dass du lernen denkst, wie deine CEO oder wie die CEO, die du in drei Jahren sein wirst oder auch in X-Jahren, also wir machen das immer drei Jahren, dass du nicht immer auf die Frage deines Gehirns, wie du das machst, eingehst und sofort eine Strategie hast, sondern dass du dir auch überlegst, wer du sein wirst, wenn du dieses Ziel erreicht hast. Da geht es dann auch darum, dass du dir unmögliche Ziele setzt, indem du dir ja überdimensional große Ziele setzt und damit schneller über dich hinauswächst, als wenn du dir kleine Ziele setzen würdest. Und es bedeutet halt auch, dass du dir z.b. einen 3-Jahresplan machst. Da gibt es auch, wenn mich nicht alles täuscht, eine. Doch, da gibt es auch eine Podcast Folge dazu, sodass du diesen*

drei Jahresplan vor Augen hast und dich daran orientierst und auch da immer überlegst, was musst du auf der oder was wirst du auf der Mindset Ebene ändern ? Wer wirst du sein ? Welche Aufgaben wirst du wahrscheinlich zweitausendein umsetzen ? Wie werden die Meilensteine aussehen ? Und da, nach Stephen Covey: begin with the end in mind. Also du hast dann den Wurf in drei Jahren, das finde ich in dieser sich schnell verändernden Welt weit genug weg und dann brichst du es runter auf Jahresziele, Quartalsziele und setzt es dann in 90 Tageszielen, mit 90 Tageszielen um oder mit Quartalsprojekten. Und das ist genau das, was wir auch in der Business Mindset Mastermind machen, als strategischer, planerischer Teil, wie ich auch mein Business führe und wie wir planen. Und auch da halt immer zu schauen, es geht nicht nur um das jetzt und den den Umsatz jetzt, den du machst, sondern halt vor allem auch das, was du zukünftig machst. Und da kommt natürlich auch das Thema Money Management noch rein, dass du auch da Rücklagen bildest, Geschenke an dein zukünftiges Ich machst, dass du sagst hey, ich lege jetzt Geld zurück, ich gehe jetzt, ich gebe jetzt hier Gas, nicht im Sinne von ich arbeite so viel wie ich kann, sondern ich kreierte so viel Umsatz und so viel Kunden wie ich kann und legt dann einen Teil davon auch zurück, damit es in der Zukunft immer entspannter wird, dass ich da auch Fehlritte, die auf jeden Fall passieren werden, gerade wenn du unmögliche Ziele umsetzen willst. Du kannst ja immer nur entweder lernen oder gewinnen. Das heißt, mal erreichst du dein Ziel und mal nicht, so dass du da leichter Durchhaltevermögen hast, weil du dir Puffer gebaut hast. Auch das ist natürlich wichtig, dass du nicht nur auf das jetzt schaust und was dir den Magen füllt und dir das das Dach über dem Kopf

garantiert, sondern was halt auch in der Zukunft wichtig ist. Also diese fünf Denkfehler:

- 1. Du glaubst, dass du nicht mit wenig starten kannst.***
- 2. Du glaubst, dass du selbst und ständig arbeiten musst.***
- 3. Du glaubst, dass deine Selbstständigkeit nicht funktioniert.***
- 4. Du glaubst, dass du es alleine machen musst und***
- 5. Du fokussierst dich nur auf das Heute und nicht auf die Zukunft.***

Diese, glaube ich, sind noch nicht so weit verbreitet und die wollte ich dir heute mal mitgeben. Lass das mal sacken. Ich bin gespannt, welcher Glaubenssatz am meisten mit dir resoniert hat. Kommentiere das gerne auf Instagram, da können wir dann noch mal in den Austausch gehen. Und ja, wenn du Interesse hast, an der Business Mindset Mastermind dabei zu sein. Die Bewerbungsphase, das ist noch ein Moment hin, aber die Bewerbungsphase startet am 4. November. Und wenn du mehr dazu erfahren willst und auch generell Mindset Impulse und generelle Impulse für fortgeschrittene Selbstständig zu erhalten, dann melde dich doch für den Mastermind Newsletter an. Den findest du unter julia-lacamper.com/mastermind-newsletter, dann kannst du dich da eintragen und bekommst jeden Freitag eine E Mail und dann auch als erste Bescheid, wenn wir die die Umsetzung starten und wir genau die wissen, wann es alles losgeht, dann schicken wir die genauen Informationen und dann kannst du, wenn du bereit bist, dich auf jeden Fall bewerben, damit du diese Glaubenssätze loslässt, damit du strategisch vorgehst und damit du auch

unkopierbar wirst. Also, hab einen wunderschönen Tag, 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 auszubrechen und dir bewusst und aktiv ein Leben mit weniger Stress und mehr Geld aufzubauen.