

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 21:

WENN NICHTS FUNKTIONIERT



Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 21.

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, das du wirklich leben willst. Ich bin deine Gastgeberin, zertifizierte Mindset und Business Coach Julia Lakaemper.

Hallo zusammen. Ich bin wieder daa. Also, ich sag dir, ich bin so froh, wieder in Berlin zu sein. Jetzt gar nicht so sehr, weil Berlin so toll ist. Also irgendwie stehe ich gerade so ein bisschen auf Kriegsfuß, oder, ja, diese Scheiß-Kriegsmetaphern. Ähm. Momentan fühl ich mich gar nicht so hundertprozentig wohl in Berlin. Ich habe viel mehr Lust auf Natur und Ruhe. Das es ja auch in Berlin, gibt aber nicht so viel. Und ich war super, super viel auf Reisen dieses Jahr. Und das kennst du vielleicht auch. Wenn man zu viel von etwas Gutem macht, ist es dann irgendwann

gar nicht mehr so - Wie sagt man das? Erfreulich. Also. Man kann es halt einfach, ich habe, ich konnte es einfach nicht mehr so richtig genießen. Es war immer so ein, Ugh, und jetzt auch noch da hin und oh nein, jetzt auch noch dahin. Und letztlich war dann alles das, was ich gemacht habe. Also ich war noch bei einer Freundin in der Schweiz, im wunderschönen Basel, da bin ich mit dem Zug hingefahren. Das war auch total schön. Ich liebe Zugfahren. Dann habe ich mich noch mit einer Freundin in Hamburg getroffen und da haben wir uns ein super, super schönes Wochenende gemacht. Dann war ich noch in der Heimat bei meinen Eltern. Das war auch ein total erholsames Wochenende. Also letztlich, wenn ich dann da war, war es auch total schön. Aber so dieses so die Alltagsdinge stapeln sich irgendwie. Ich komme nicht so richtig hinterher, meinen Alltag ordentlich zu organisieren und die Dinge zu machen, die ich sonst offenbar freitags, samstags so zwischendurch erledige. Und ja, das ist dann alles weggefallen, ist also kein großes Ding. Aber da stehe ich gerade. Und jetzt bin ich gestern, jetzt war ich gerade froh, wieder, hier zu sein und gestern Abend meinte ein Freund von mir: Ah, kommst du am Wochenende mit nach Leipzig? Ich hab da ein Hotel, kannst mitkommen und naja, mal gucken. Wahrscheinlich gehe ich in die Sauna.

So, ich würde gerne mal mit dir heute darüber sprechen, wie du analysieren kannst, wo du gerade stehst. Also, wenn du das Gefühl hast, du steckst fest oder du kommst nicht weiter. Und vor allem, wenn du den Gedanken hast, dass deine Selbstständigkeit oder dein Business nicht funktioniert. Ähm. Es ist ja ganz oft so, dass viele das einfach stark

bewerten oder in in so einer Art Verzweiflung und Hoffnungslosigkeit kommen. Was ich dir stattdessen empfehlen würde, ist, neugierig zu werden und zu schauen: Okay, wie bin ich denn hier überhaupt gelandet? Und? Nur, dass du gar nicht irgendwie davon ausgehst, dass du was falsch gemacht hast oder dass du zu wenig gemacht hast oder dass die Umstände gegen dich sind oder überhaupt, dass du es so viel schwerer hast, als alle anderen und du wirst es nie schaffen. Also das, was das Gehirn einem oder zumindest mir in solchen Situationen immer gerne angeboten hat, sondern dass du halt wirklich bewusst umlenkst und umschaltest auf Neugierde. Also, ich hab das nicht oft, aber manchmal habe ich jemanden, zum Beispiel in der Money Flow Academy. Und die sagt dann: Ich bin jetzt seit sechs Wochen dabei und es passiert überhaupt gar nichts. Und dieses Programm lohnt sich nicht. Also nicht in dem Sinne, also nicht in dem Tonfall, sondern dass es, wenn das Gehirn denkt, hier funktioniert gar nichts, mein Business funktioniert nicht. Du als Coach funktionierst nicht, dein Programm funktioniert nicht. Dann kannst du natürlich nur noch das sehen, dann liefert dir dein Gehirn nur noch Beweise dafür, dass das stimmt. Und es mag ja sein, dass ich vielleicht nicht der richtige Coach für dich bin oder das Programm nicht für dich richtig ist. Oder dass dein Business auch tatsächlich nicht funktioniert. Aber meistens. Ich würde mal tippen, in 99,9 Fällen ist das so, dass du einfach gerade nicht sehen kannst, was funktioniert, was du schon gelernt hast, was du verändert hast, wo dein Business funktioniert, wo das Programm funktioniert und wo auch der Coach funktioniert und auch für dich richtig ist. Du kannst es in dem Moment einfach nicht sehen, wenn du in dieser Gedankenstruktur steckst. Ich erkläre es ganz gern, dass das Gehirn wie auf einer Bühne im Prinzip

so ein Scheinwerfer leuchtet auf einen bestimmten Teil und nur diesen einen Teil kannst du sehen, weil alles andere im Dunkeln liegt. Das heißt nicht, dass es nicht da ist. Es ist für dich einfach nur nicht sichtbar. Und dein Gehirn lenkt halt immer wieder die Aufmerksamkeit darauf, was alles nicht funktioniert. Und es macht ja auch Sinn, aus einer Neugierde heraus wirklich zu schauen, was nicht funktioniert. Das könnte uns ja auch Daten liefern, Ansätze liefern, was du vielleicht anders machen möchtest. Aber es ist natürlich auch total lohnenswert, darauf zu schauen, was funktioniert. Und das empfehle ich dir tatsächlich auch, weil wir alle ein Gehirn haben, was uns eher die negativen Seiten aufzeigt, dass wir mit dieser Frage beginnen. Was funktioniert? Warum ist dieses Programm genau das Richtige für mich? Warum ist, bist du als Coach oder jemand anders als Coach genau die richtige Person für dich an deiner Seite in diesem Stadium, wo du gerade steckst und dass du dich noch mal fragst, was du schon alles gelernt hast, was du auch schon alles umgesetzt hast von diesem Gelernten und angewendet hast. Vielleicht verkörperst du das noch nicht zu 100 %. Das dauert ja einen Moment, bis du ein theoretisches Wissen wirklich so anwendest, dass es im Prinzip eins mit dir wird, dass dein Selbstkonzept sich da sich da angleicht, dass du, dass das für dich total normal ist, so zu denken, so zu fühlen, so zu handeln wie es, keine Ahnung, in einem bestimmten Programm erforderlich ist also, dass du zum Beispiel dich hin entwickelst von einer Selbstständigen, die denkt, mein Coach muss dafür sorgen, dass ich erfolgreich bin, hin zu: Es ist meine Verantwortung, welchen Erfolg ich in meiner Selbstständigkeit kreierte. Das klingt nur nach einem kleinen Shift, aber das ist riesig. Überhaupt dieses Thema Verantwortung zu übernehmen für dich und deine Erfolge.

Ich würde dir natürlich empfehlen, dass du dich in ein sehr unterstützendes Umfeld begibst. Und, also ich verstehe mich als jemand, der die sehr interessiert ist, dass ihre Kunden Erfolg haben. Und wenn du dich mal da hineinversetzt und einfach mal davon ausgehst, dass wenn du mit mir arbeitest oder auch mit anderen Coaches arbeitest, dass die wirklich an deiner Entwicklung interessiert sind, dass sie wirklich wollen, dass du ein Programm erfolgreich durchläufst und dass du auch die Ergebnisse bekommst, die sie dir versprochen haben, weil sie wissen, dass sie mit dem Programm möglich sind. Es gab schon andere, die dieses Programm durchlaufen haben und diese und mehr Erfolge kreierte haben. Das, also ich will das für meine Kundinnen. Ich will, dass jede einzelne oder jeder einzelne Kunde in dem Programm das bekommt, was er haben möchte. Und dafür gebe ich auch das, wovon ich glaube, dass es notwendig ist, was ihr braucht. Das heißt aber nicht, dass ich kontrollieren kann, was du letztlich aus dem Programm machst. Weil ich kann nicht kontrollieren, ob dein Leben gerade explodiert und ob irgendwie keine Ahnung du krank wirst oder es einen Todesfall in der Familie gibt oder deine Beziehung gerade scheitert oder keine Ahnung deine Katze krank wird. Das kann ich alles nicht beeinflussen. Das hat natürlich Einfluss darauf, wie viel Aufmerksamkeit und wie viel Energie und Kraft du einem Coachingprogramm gibst. Das heißt nicht, dass du alles stehen und liegen lassen musst und dich überhaupt gar nicht mehr dem deiner Selbstständigkeit und deinem Business widmen kannst und willst. Das Leben geht ja weiter. Es kann sein, dass du vielleicht mal eine Auszeit nimmst von einer Woche oder länger, um dich zu sortieren, dich

zu finden, für andere da zu sein und dann n Plan machst, wie du beides kombinieren kannst, wie du für dein Business da sein kannst und wie du für dich und für andere da sein kannst, wenn es das Leben gerade erfordert. Es kann auch sein, dass du dir privat selbst ein Ziel gesteckt hast, was dich vielleicht ein bisschen überholt. Sagen wir mal, dass du auf einen Marathon trainierst und auf einmal viel mehr Schlaf brauchst oder da vielleicht eine Verletzung erfährst oder auch da mental emotional herausgefordert wirst, auf eine Art und Weise, der du es nicht, die du nicht voraussagen konntest und die du nicht erwartet hast. Es kann auch sein, dass du parallel Therapie machst oder andere Methoden machst, ein anderes Programm noch machst und da auf Dinge stößt, die, die dich vielleicht ein bisschen erschüttern oder die dich beschäftigen, die deine Aufmerksamkeit brauchen, die deine Energie brauchen. All das kann passieren. Es kann also, dass du letztlich in irgendeinem Lebensbereich wie auf einer Bananenschale ausrutscht und auf dem Hintern landest und erstmal so, also okay, was ist hier gerade eigentlich passiert? Das ging jetzt und ich bin gerade eben noch fröhlich pfeifend durch die Straßen gelaufen und alles wirkte so schön und machbar. Und auf einmal liege ich auf der Nase oder auf meinem Hosenboden und weiß gar nicht mehr, wie mir geschehen ist. Und dann zu sagen: Mein Leben funktioniert nicht, oder Mein Business funktioniert nicht - Das ist nicht fair dir gegenüber und auch nicht fair dem Leben gegenüber oder den Anbietern gegenüber, bei denen du vielleicht ein Programm gekauft hast. Also frag dich als allererstes selbst, wenn du auf der Bananenschale ausgerutscht bist, metaphorisch gesprochen und auf deinem Steißbein gelandet bist, was jetzt weh tut - Frag dich: was funktioniert? Du könntest zum Beispiel feststellen, um jetzt einfach mal bei diesem Bild zu bleiben, dass dir zwar

der Hintern weh tut oder dein Steißbein oder beides und du vielleicht einen blauen Fleck haben wirst, aber alles andere funktioniert. Deine Gliedmaßen sind alle noch dran. Dein Gehirn wurde nicht erschüttert. Du bist nicht auf den Kopf gefallen. Du hast dich erschreckt. Du kannst diese Stresshormone, die du da gerade erlebst, die kannst du wieder herausbefördern aus deinem Körper. Du kannst dein Nervensystem entspannen und du kannst dann deine Aufmerksamkeit darauf legen, was alles richtig ist, was alles funktioniert. Und. Ja auch vielleicht das nochmal abgleichen mit der Erwartung, die du hattest. Also, wovon bist du ausgegangen, welche Ergebnisse du in welchem Zeitrahmen erschaffst? Und was sind deiner Meinung nach die Gründe, warum du sie noch nicht hast? Warum sind diese Ergebnisse noch nicht da? Und da wirst du dann sehen, dass dein Gehirn dir natürlich Gründe liefert, warum andere dafür schuld sind, warum die Bananenschale dafür schuld ist und viele andere Dinge, die in deinem Leben sind. Vielleicht auch Umstände, die du nicht kontrollieren kannst. Aber schau auch, wo es bei dir daran liegen könnte. Ich will dir jetzt auch nicht die hundertprozentige Schuld geben. Hier geht es auch nicht um eine Schuldfrage, sondern es geht darum: Wo liegt dein Anteil an deinen Ergebnissen? Welche Gedanken hattest du denn in der letzten Zeit über dich und dein Business und deine Selbstständigkeit und deine Möglichkeiten? Und schaue auf jeden Fall, dass die Antworten auf die Dinge zielen, die in deiner Kontrolle stehen oder wo du wirklich Einfluss nehmen kannst. Na, du kannst natürlich, wenn das jetzt, sagen wir mal, um sich auf die Pandemie noch bezogen hat oder vielleicht jetzt auch bestimmte Zusammenhänge sind im im Rahmen der Entwicklungen in diesem Jahr, dass es halt einfach so einen generellen

Wirtschaftsabschwung gibt - Ja, bezieh das mit ein, aber nimm es nicht als Grund, warum du da stehst, sondern nehme es als eine Option. Und dann schau aber auch, was du getan hast, um mit diesen unerwünschten, nicht kontrollierbar, nicht kontrollierbaren Umständen umzugehen. Hast du es in irgendeiner Form geführt, wie du darauf reagieren willst? Hast du dich sofort zum Opfer gemacht? Hast du dir Unterstützung geholt? Und wenn du zum Beispiel im Coaching-Programm bist, also jetzt bei mir oder bei jemand anders, hast du dann auch die Möglichkeit ergriffen, dich coachen zu lassen? Hast du dir Unterstützung geholt? So zum Beispiel in der Money Flow Academy haben wir eine Facebookgruppe, wo du Fragen stellen kannst und wir haben wöchentlich mindestens einen Call, wo du Fragen stellen kannst, wo du dich melden kannst. Und dann gibt es auch noch Calls, wo man sogar anonym eine Frage stellen kann. Wenn du mal nicht deine Kamera zeigen willst oder auch nicht mal einen direkten Zusammenhang zu zu dir und zu deinem Namen geben willst, hast du solche Möglichkeiten genutzt.

Hast du auch für dich reflektiert? Hast du dich im Selbstmitleid gewälzt? Was ehrlich gesagt voll okay ist. Also glaub mal nicht, dass ich das nicht mache. Ich fühl mich ständig ungerecht behandelt. Ähm, so bin ich im Prinzip aufgewachsen. Also ich kenne diese Mangelzustände total gut und deshalb kann ich mich dabei auch erwischen oder wieder erkennen. So, ah, jetzt, jetzt bietet mein Gehirn mir wieder an, dass alle anderen schuld sind und dass dass ich es so wahnsinnig schwer habe und dass alle anderen es leichter haben. Inzwischen stelle ich das sehr schnell fest, dass mein Gehirn die Tendenz hat, mich in diese Richtung zu lenken und

dann kann ich es aktiv wieder umlenken. Dann reflektiere ich für mich, dass ich zum Beispiel, wenn ich jetzt eine Situation erlebe, die mir nicht gefällt, dass ich all meine Gedanken dazu aufschreibe und dann mal auf die Suche gehe und sage okay, was sind das denn jetzt alles Annahmen? Sind es Theorien? Sind das Hypothesen? Was für Interpretationen sind das? Oder gibt es da auch wirklich Fakten da drin? Also kann ich etwas wirklich beweisen, was passiert ist? Ist das wirklich faktisch objektiv nachweisbar? Oder ist es halt wirklich meine Sichtweise auf die Dinge? Meistens ist es meine Sichtweise. Und wenn ich das dann feststelle, hat das natürlich auch was Erleichterndes. Ich kann mir dann erlauben, auch ein Gefühl zu erleben, was damit verbunden ist. Also sagen wir mal keine Ahnung. Ich habe irgendwas nicht bekommen, was ich gerne haben wollte und ähm. Okay, ich nehme jetzt mal so ein fiktives Beispiel. Ich war am Sonntag verabredet, um ins Vabali zu gehen. Nachmittags um drei. Ich hatte es schon um nach 15:00 gelegt, weil ich davon ausgegangen bin, dass mit der Deutschen Bahn ich natürlich zu spät kommen werde, weil sonntags die Züge eigentlich immer verspätet sind. So, da war ich schon vorbereitet. Ich war natürlich zu spät. Ähm. Und. Hätte es aber trotzdem so gerade geschafft. Um drei, viertel nach drei wäre ich da gewesen. So. Meine Begleitung schrieb mir schon um zwei, dass es keine Chance geben wird, ins Vabali zu kommen, weil wir keine Reservierung hatten und. Dann hätte ich ja, hätte ich mich ja total ärgern können. Ich hätte mich über mich ärgern können, dass ich nicht darüber nachgedacht habe, zu reservieren. Ich hätte mich über meine Begleitung ärgern können, dass die Person nicht nachgedacht hat und nicht reserviert hat. Ich hätte mich über die Therme ärgern können, dass die so doof sind und dieses System haben. Ich hätte mich darüber ärgern

können, dass Ferien sind, dass ich das nicht beachtet habe, dass überhaupt so viele Menschen sonntags in die Sauna gehen. Was soll denn das? Also mein Gehirn hätte natürlich viele Möglichkeiten gehabt, aber an dem Tag war es tatsächlich so, dass ich total entspannt war. Und ich dachte und da bin ich wirklich neugierig geworden und dachte so okay, ich hatte mir jetzt mal einen Nachmittag in der Sauna-Landschaft ausgemalt und hatte auch total Lust dazu. Und jetzt machen wir irgendwas anderes. Und dann habe ich im Zug schon ein bisschen recherchiert. Wir haben dann gemeinsam recherchiert, okay, was können wir letztlich machen? Und es war dann ganz unspektakulär, was wir getan haben. Aber es war ein wunderschöner Tag, wir haben uns einen Smoothie geholt, wir sind durch die ganze Stadt gelatscht, haben gequatscht und haben dann eine großartige Thai Massage uns geben lassen, nebeneinander, parallel. Das war auch sehr lustig. Und waren dann noch was essen und dann war der Sonntag perfekt. Und genauso kannst du das ja auf deine Selbstständigkeit übertragen. Und da, wo Widerstand bei dir entsteht, wo du glaubst, dass etwas so sein müsste, wie du das ursprünglich geplant hast, kann es sein, dass du einfach den falschen Plan gemacht hast. Oder der Plan wäre gut gewesen, aber an dem Tag oder in dem Monat oder in dem Quartal oder in dem Jahr ist es einfach nicht dran, dass du dieses Ergebnis erreichst. Das heißt, du kannst dich dann wahnsinnig darüber aufregen oder denken, dass du viel weiter sein müsstest oder dass es so keine Richtigkeit hat, dass du das, was du haben wolltest - Oft ist es ja ein bestimmtes finanzielles Ergebnis, gerade zu Beginn, wenn es dann auch noch so ein bisschen Dramatik dran hat, reicht das Geld? Aber vielleicht ist es genau das Richtige, was du lernen darfst, dass du dich nochmal darauf besinnst. Mache ich denn

wirklich Dinge, die notwendig sind, um mein finanzielles Ziel zu erreichen? Oder gibt es einfach irgendwo auch Umleitungen von bestimmten Umständen, die ich in dem Moment nicht kontrollieren kann. Und ist das nicht einfach okay?

Also, nochmal zurück: Wie kannst du neugierig werden, so dass du Daten sammelst? Also schau dir mal die letzten 90 Tage an. Und ein letztes Quartal. Die letzten, vielleicht sogar 180 Tage. Wie oft hast du dich da coachen lassen? Wie oft hast du selbstreflektiert? Wie viel Zeit hast du ganz konkret für dein Business aufgewendet und ganz konkret für Aufgaben und Tätigkeiten, die dazu führen, dass dein Einkommen steigt. Wie fokussiert warst du da? Wie, wie oft hast du dich ablenken lassen? Hast du wirklich Ergebnisse erschaffen in dieser Zeit, die im Prinzip sich so aufeinander stapeln und aufeinander aufbauen. Und dir, ja, also im Prinzip den Weg pflastern, den Weg ebnen zu deinem Ziel. Gerade wenn du am Anfang stehst: Hast du dich mit Menschen getroffen, online oder offline? Und hast du mit denen über deine Arbeit gesprochen? Wie oft hast du das getan? Hast du mit den Menschen wirklich über deine Arbeit gesprochen? Was du tust? Wie du helfen kannst? Und wie oft, wie kontinuierlich hast du Mehrwert geschaffen für Menschen, die in irgendeiner Form schon mal signalisiert haben, dass sie an deinen Inhalten interessiert sind? Es könnte sein, dass sich jemand für deinen Newsletter angemeldet hat oder dass er dir folgt auf Social Media oder mit dir auf LinkedIn verbunden ist. Hast du dort Mehrwert geteilt? Hast du da dein Wissen geteilt, in der Überzeugung, dass, wenn du jetzt schon Menschen hilfst mit deinem Wissen, dass sie dann später, wenn sie dich,

wenn sie sich für die spätere Transformation, für die weitere Transformation in der Zusammenarbeit mit dir interessieren, dass sie dann die Möglichkeit dazu haben, weil sie schon Vertrauen aufgebaut haben zu dir, weil sie schon gute Erfahrungen gemacht haben mit dir und deinen Impulsen. Hast du wirklich ganz klare Angebote gemacht? Wissen Menschen, was du tust, was sie bei dir einkaufen können und ob das für sie relevant ist oder ob das für Menschen in ihrem Umfeld relevant ist? Weil es muss ja gar nicht immer sein, dass du direkt mit einer Person sprichst, die dich dann beauftragt, sondern es kann ja auch sein, dass ein Kumpel oder jemand aus der Familie oder der Partner oder jemand ganz anderes irgendwann mal nebenbei erwähnt, dass sie neue Website-Texte brauchen oder eine virtuelle Assistenz oder eine Tierernährungsberatung oder sie irgendwie von einem Problem berichten und sagen Oh, ich komme mit meinen Websitetexten nicht weiter. Oder hier Sabine habe ich doch schon erzählt. Die sitzt da irgendwie seit drei Monaten auf ihrer Website und die wird nicht fertig, oder, ähm, keine Ahnung, Michaela arbeitet rund um die Uhr, die macht gar keine Pausen mehr. Ich glaube, die bräuchte mal Unterstützung in ihrer Selbstständigkeit. Die macht alles alleine. Das wäre vielleicht ein Hinweis. Und zu sagen als virtuelle Assistenz: Ich könnte ihr da helfen. Wie oft hast du das gemacht? Wissen überhaupt deine Freunde, deine Familie, deine ehemaligen Kollegen und alle Kontakte aus deinem selbstständigen Netzwerk was du machst? Wissen Sie, in welcher Form sie mit dir zusammenarbeiten können? Ist es im 1:1, ist es auf eine bestimmte Zeit festgelegt? Hast du ein bestimmtes Honorar? Ist das klar? Ist es auch auf deiner Website oder da, wo die Menschen mit dir in Kontakt kommen, wirklich klar? Oder ist es irgendwo versteckt? Und das ist das, was wir in der Mastermind auch

machen, dass wir immer wieder drauf schauen, wie ist die sogenannte Customer Journey? Also wenn du noch mal alles zurück nimmst, was du über dich weißt, und selbst wenn du schon 1 Million Mal auf deiner Website warst: Geh nochmal auf deine Website, vielleicht auch mal vom Smartphone, nicht vom Desktop und klick dich mal durch die Seiten. Mit oder ohne jegliches Wissen. Mit der Absicht, herauszufinden, was du machst und wie man mit dir arbeiten kann. Du wirst erstaunt sein, wie oft ich feststelle, bei vielen Followern oder auch Menschen, die in die Money Flow Academy kommen, dass das gar nicht so eindeutig ist. Es kann sein, dass es total verschachtelte Texte sind. Es kann sein, dass das rein technisch nicht leicht zu finden ist. Es kann sein, dass du auf einer Website auf 27 Dinge hinweist, dass mir schon so schwindelig ist, dass ich gar nicht mehr weiß, wo ich jetzt klicken soll. Oder dass das Angebot, was du irgendwann an 23. Stelle genannt hast, ist mir gar nicht aufgefallen.

Also, das sind alles Dinge, die du machen kannst, wenn du glaubst, deine Selbstständigkeit funktioniert nicht. Und dann guck dir aber wirklich die Umstände an. Also, was, was findet wirklich im Außen statt? Was sind Situationen, was sind Umstände, die du gerade erlebst? Und was denkst du darüber? Was denkst du darüber, Menschen zu treffen und mit ihnen über deine Arbeit zu sprechen? Was denkst du darüber, mit Menschen zu sprechen und mit ihnen über deine Arbeit zu sprechen und ihnen auch mal ein Angebot zu machen? Was denkst du über potenzielle Kunden? Glaubst du, es gibt genug? Glaubst du, es gibt genug, die dein Angebot wahrnehmen würden und deine Preise zahlen würden? Was denkst du

über dich und deine Verkaufs-Skills, also deine Fähigkeiten zu verkaufen. Glaubst du, dass du in Kennenlerngesprächen überzeugst? Oder hast du Angst davor? Glaubst du, dass du zu wenig Kennenlerngespräche hast? Glaubst du, dass du zu wenig Kunden hast? All das sind Mangelgedanken. Und Mangel kriert immer Mangel. Das heißt, selbst wenn du Null Kunden und Null Kennenlerngespräche hast - Richte deine Aufmerksamkeit auf all die Menschen, die du getroffen hast und mit denen du über deine Arbeit gesprochen hast. Und wo du auch gesagt hast: Hey, wenn du jemanden kennst, der sich dafür interessiert, würde mich total freuen, wenn du meinen Kontakt weitergibst oder wenn du mir kurz Bescheid gibst. Du musst nicht irgendwelchen Menschen ungefragt irgendwelche schmierigen Marketingnachrichten schicken oder Post schicken, die keiner haben will. Irgendwelche idiotischen Broschüren von 19-jährigen Unternehmern, die Milliarden verdienen. Boah, also, ich kriege unfassbar bescheuerte Post. Bitte nicht. Ja, das braucht kein Mensch. Aber du kannst ganz normal im Gespräch mit jemandem sein. Das kann auch online sein. Das kann auch schriftlich sein, wo jemand ein Problem schildert, entweder von sich oder von anderen und dann du sagen kannst so, Hey, also wenn du da Unterstützung brauchst, schreib mir gerne eine Nachricht. Ich kann das. Ich kann dir helfen. Ich kann dich da unterstützen. Ich kann texten. Ich bin Assistenz. Ich weiß, was dein Hund essen muss, damit er keinen Durchfall mehr hat oder keine Ahnung was für Verhaltensauffälligkeiten. Da kannst du genau hinschauen. Aber schau du erst mal, was denkst du denn darüber? Was denkst du über dich? Was denkst du über deine Umstände? Was denkst du darüber, wo du es schwerer hast als andere? Frag dich doch mal, wo du es leichter hast als andere. Wo hast du deiner Meinung nach wahnsinnig

viel Glück gehabt? Das fühlt sich anders an, wenn du deine Aufmerksamkeit darauf lenkst. Weil das ist dann die Idee, dass du auch schaust, Welches Gefühl, welche Emotion ist damit verbunden mit diesen jeweiligen Gedanken? Wie fühlst du dich, wenn du denkst, ich habe schon alles probiert, nichts funktioniert. Ich habe immer noch keine Kunden. Ich verdiene viel zu wenig Geld. Das war jetzt eine Aneinanderreihung von Gedanken. Aber nehmen wir mal einfach den letzten. Ich habe viel zu wenig Geld. Fühlt sich nicht gut an. Ich komme da gerade nicht ran an ein Gefühl, weil es nicht meine meiner Wahrheit entspricht. Gott sei Dank bin ich raus aus diesem Gedanken. Wie hat sich denn das bei mir angefühlt? Ich würde mal sagen verzweifelt habe ich mich da gefühlt. Es war eher so ein Gedanke: Ich weiß nicht, wie ich an Kunden kommen soll. Und dann war ich verzweifelt und habe natürlich ganz viel gegrübelt und habe nach Fehlern gesucht. Aber nicht nur auf eine konstruktive Art, sondern habe im Prinzip so die Verantwortung an meine potenziellen Kunden abgegeben und gedacht: Das versteht ja offenbar keiner. Ihr seht ja den Wert offenbar nicht. Was soll ich denn noch machen? Aber aus so einer trotzigem, ja verletzten Art - und so verkaufst du natürlich nicht. Habe ich auch nicht. Also da geht es darum, dass du dich hin orientierst zu dem: Was funktioniert denn richtig? Was bei mir super funktioniert hat eine ganze Zeit lang war, dass ich regelmäßig ein Facebook Live gegeben habe, da Mehrwert gegeben habe und da ganz viel positives Feedback bekommen habe. Und auch dadurch, dass viele Menschen mit mir dadurch in Kontakt gekommen sind und gemerkt haben okay, so könnte die Zusammenarbeit mit Julia aussehen. Das war jetzt nicht direkt Coaching, aber es war so, da habe ich mein Wissen geteilt, habe Fragen beantwortet, es war interaktiv, hat Spaß gemacht, es war super.

So, wo kannst du andocken, emotional und auch rational? Also, was willst du fühlen, damit du die Dinge machst, die dir letztlich Einkommen bescheren, Kunden bescheren und wo du dann auch wieder deiner, im Prinzip deinem Sinn entsprechen kannst, deiner Absicht entsprechen kannst, wie du arbeiten willst. Es geht ja nicht nur ums Geld verdienen, es ist zu Anfang vor allem wichtig, irgendwann wird es zu einer schönen Nebensache. Es geht ja darum, dass du Einfluss nehmen willst, dass du Menschen unterstützen willst, dass du Menschen helfen willst. Und das kann dann ein sehr existentielles Helfen sein. Sagen wir mal in medizinischer Sicht. Also, dass du Menschen wirklich dabei hilfst, weniger Schmerzen zu haben, dass du Menschen dabei hilfst, bewusster mit sich umzugehen. Oder es ist dann auch was ganz Praktisches, dass du einfach den Menschen hilfst, dass sie mit der Broschüre, die ihr erstellt habt, für die nächste Veranstaltung superhappy sind und abdampfen und sagen Super, so hätte ich das selber nie formuliert bekommen. Ich finde es großartig. Das bin genau ich. Genau so wollte ich es sagen. Aber ich hätte es anders nicht, ich hätte es allein nicht hingekriegt. Also frag dich wirklich. Das ist ganz, ganz wichtig. Nicht nur für dein Marketing, sondern auch für deine Gedanken über dich. Welche Ergebnisse bekommen deine Kundinnen von der Zusammenarbeit mit dir? Was ist es ganz praktisch? Und was ist es im Prinzip auch zwischen den Zeilen? Was sind so weiche Faktoren, die dann auch mit reinspielen? Also, wenn du zum Beispiel Texterin bist, dann lieferst du ja einerseits Texte ab, aber andererseits vermittelst du auch Selbstbewusstsein, weil die Person sagt Okay, das ist, das ist, genau, das bin genau ich. Genau so ist es klar und

deutlich und simpel formuliert. Das klingt mehr nach mir, als ich selber schreiben konnte. Also ich schreibe meine Texte selber. Ich mag schreiben. Ich schreibe schon mein ganzes Leben lang sehr viel. Und ich kenne Unternehmerinnen, die Texter beauftragt haben, die nicht wie sie schreiben. Und für mich hat das immer eine Störung, wenn ich da was lese, wo ich denke, das wird doch die Person so nie sagen. Da kannst du als Texter:in, da kannst du helfen und sagen, Ich formuliere es genau so, wie du es sagen würdest, sodass du damit losziehst und sagst: Die Website entspricht genau mir. Das ist die absolute Übereinstimmung. Wo gibst du deinen Kunden oder wo verhilfst du deinen Kunden dabei, die Ergebnisse zu erschaffen, die sie haben wollen? Das ist eine sehr hilfreiche, unterstützende Überzeugung. Ich helfe meinen Klienten dabei, die Ergebnisse zu erschaffen, die sie haben wollen oder zu bekommen, die sie haben wollen. Also, schau mal, was da rasoniert, wie du noch deine Überzeugungen über dich, deine Überzeugungen, über das, was du anbietest, deine Überzeugungen über deine aktuellen Kundinnen oder auch deine potenziellen Kundinnen, deine Follower - Was denkst du darüber? All das beeinflusst indirekt deine Kundinnen und direkt all das, was du tust und vor allem all das, was du nicht tust, weil du diese Überzeugung hast.

Also, entscheide dich wirklich, was du glauben willst. Wohin du deine Aufmerksamkeit richten willst. Und sagen wir mal, wenn du jetzt an einer ganz entscheidenden Weggabelung stehst und für dich sagst, Okay, entweder ich mache hier noch weiter mit meiner Selbstständigkeit oder ich lasse es sein. Also ich erinnere mich genug, dass ich oft genug, dass

ich an solchen Weggabelung stand und dachte okay, wenn eine Selbstständigkeit so ist, dann will ich sie nicht. Und dann habe ich aber bemerkt, ich kann ja Einfluss darauf nehmen, wie ich meine Selbstständigkeit gestalte. Das heißt, ich habe dadurch ganz anders Grenzen gesetzt. Ich habe einfach bestimmte Dinge nicht mehr gemacht, ich habe bestimmte Aufträge nicht mehr angenommen. Ich habe auch irgendwann meine Preise erhöht, weil ich mich unterbezahlt gefühlt habe oder nur bestimmte Honorarverträge, die ich hatte, dann einfach nicht mehr weitergemacht, weil es mit mir nicht rasoniert hat. Also, frag dich da auch: Wie könntest du dein Business, deine Selbstständigkeit anders gestalten, wenn du dir nicht erlaubst aufzuhören? Und das kann sich, das Aufhören, kann sich auf die gesamte Selbstständigkeit beziehen, das kann sich aber vielleicht auch auf ein Programm beziehen. Also, warum würdest du auf der Hälfte eines Programms das Handtuch schmeißen wollen? Das kann ja nur mit deinen Gedanken über das Programm zusammenhängen. Was würdest du verändern? Was würde sich verändern, wenn du deine Haltung im Bezug auf dein Business veränderst? Sagen wir mal, du entscheidest dich, die Selbstständigkeit weiter zu machen. Was würde sich verändern, wenn du dann deine Haltung zu deiner Selbstständigkeit veränderst? Wenn du deine Gedanken über deine Selbstständigkeit veränderst? Wenn du dir erlaubst, mehr für möglich zu halten. Mit dieser Neugierde kannst du viel, viel mehr erreichen, als wenn du dich zum Opfer deiner Umstände machst. Als wenn du dich, also im Prinzip so die Hände in die Luft wirfst und sagst so, Okay, konnte ich ja nichts machen. Es hat einfach nicht funktioniert. Es war ja Corona da. Es war ja gerade nicht so eine starke wirtschaftliche Zeit. Nimm das nicht zum Anlass oder nicht als Ausrede,

um nicht deine Ziele zu erreichen, sondern frag dich einfach: Okay, wie kann es gehen, trotz dieser Umstände? Welchen Weg kann ich finden, damit ich meinen Glauben an mich und meine Selbstständigkeit nicht aufgeben muss. Oder vielleicht auch: Wo muss ich erst mal den Glauben an mich und meine Selbstständigkeit aufbauen, damit ich nicht das Handtuch werfe? Und ohne dass du die Ergebnisse, die du dir wünschst, dann sofort kreierst. Du brauchst da nicht sofort Hundertausende von Euro Umsatz, um dich zu bestätigen, sondern es geht wirklich darum, dranzubleiben und einen Schritt nach dem anderen zu gehen. Und du weißt, was diese Schritte sind. Rede mit Menschen über deine Arbeit. Und mach ihnen ein Angebot, ob du ihnen helfen kannst, ihnen oder Menschen, die sie kennen.

Im Zweifel komm immer wieder zurück zu diesen Basics und analysiere, was du davon tust und was du nicht tust. Und sei wirklich ehrlich zu dir, was du vermeidest. Es ist so leicht, die Finger auf jemand anderes zu zeigen oder auf einen bestimmten Umstand zu zeigen, weil du damit die diese innere Arbeit komplett ausklammern kannst. Aber du wirst nicht an dein Ziel kommen, ohne diese Arbeit an dir, mit dir, mit deiner Persönlichkeitsentwicklung. Und ganz ehrlich, auch wenn es nicht immer angenehm ist. Das bringt dich wirklich vorwärts, weil diese Persönlichkeitsentwicklung, wenn du sie machst, in diesem einen Kontext, sagen wir mal, die ersten 50.000 € Umsatz im Jahr zu kreieren. Die nimmst du ja mit. All das, was du da gelernt hast, nimmst du mit zu deinem nächsten Ziel, in dein nächstes Projekt, in die nächste Entwicklung. Und so wirst du immer souveräner, immer

widerstandsfähiger. Und ja, vielleicht haut dich das eine oder andere nochmal um. Es ist völlig okay. Es geht darum, wirklich dieses Vertrauen in dich und deine Selbstständigkeit zu erschaffen. Und dann kommen auch die Ergebnisse, die das untermauern. Also, ich wünsch dir viel Erfolg dabei. 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.