

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 47:

Q&A- Eure Fragen, meine Antworten



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 47.

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. Ich erlebe hier gerade einen wunderschönen Sonnenuntergang über den Dächern Berlins. Und freue mich wie Schnitzel, dass das hier jetzt alles ein bisschen später stattfindet. Und auch wenn ich abends, jetzt offensichtlich, den Podcast aufnehme, finde ich das total schön, dass es nicht mehr so früh dunkel ist. So viel dazu. Mir geht's gut. Wie geht es dir? Ich möchte dir teilen, mit dir teilen, dass ich jetzt seit mehreren Monaten regelmäßig wieder meine Morgenseiten schreibe oder in dem Programm, wenn du mit mir als Coach arbeitest, kennst du das als

Gedankendownload. Also einfach morgens runterschreiben - Ich mach es auch nicht immer morgens, aber meistens - was mich bewegt. Und momentan bewegt mich sehr viel. Es ist einfach so wohltuend, und ich merke das total, wenn ich das nicht regelmäßig mache. Und heute habe ich zum Beispiel habe ich nur eine Seite geschrieben heute Nachmittag, und jetzt habe ich hier, war ich fleißig im Podcast Studio. Und werde heute Abend dann die Seiten zu Ende bringen. Und alleine die Notizen von gestern früh und heute Nachmittag, wie viel dazwischen schon wieder alles passiert ist, im außen und in mir. Holla, die Waldfee!

Ich war gestern im Gorki Theater und hab mir ein Theaterstück angeschaut, dessen Titel ich leider vergessen habe, und das hat mich total getriggert. Da ging's um generell mentale Gesundheit, aber auch Mutter-Tochter-Dynamik, dann unterschiedlichste Beziehungen, Beziehungs-Dynamiken, es ging um den Tod, also alle großen Themen. Und dann wurde aber auch das, was zumindest hier in Berlin auch so inzwischen sehr konventionell ist, also auch ein sehr starker Wunsch nach Unabhängigkeit oder kein Commitment zu keiner Beziehung, also auch keinen Familienmitgliedern oder so, ständig hin- und her switchen zwischen den Meinungen, anderen was in die Schuhe schieben, was muss man sich aber selber eingebrockt hat. Oder halt auch so eine gewisse spirituelle Haltung, sehr psychologisierende "Wir können darüber alles reden"- Haltung... Also ich will das jetzt gar nicht grundsätzlich kritisieren. Ich musste da auch viel über mich selber schmunzeln und hab mich da wieder entdeckt. Aber lustigerweise hat mich dieses Theaterstück echt total getriggert. Also, ich fand es zwischendurch richtig scheiße, und

ich war wütend, ich habe gelacht, also irgendwie war das total spannend. Bin mit so... Aber ziemlich angespannt da wieder raus und fand es erst total doof. Ich hatte die Karte ganz spontan von einem Freund von mir übernommen und war auch alleine da und dachte dann so: Ja irgendwie hat es sich jetzt überhaupt nicht gelohnt und auch, obwohl es umsonst war, und überhaupt. Und habe aber gemerkt, in mir brodelt irgendwie einiges und hab das dann so sortiert und fand das total spannend, das einfach festzustellen und zu erkennen, wo ich mich da gespiegelt gefühlt habe, wo ich mich wiedererkannt hab, wo ich vielleicht auch getriggert wurde bei Themen, wo ich dachte, da könnte ich auch mal ein bisschen näher hinschauen. Und irgendwie ja sehr, sehr spannend, und es hat auch Lust mal wieder auf Theater gemacht. Das hatte ich... Ich hatte paar Tage vorher noch Freunde zum Essen getroffen, und da haben wir auch darüber gesprochen, so was machen wir eigentlich Post Corona in unserer Freizeit? Und da meinte auch einer, der beim Essen dabei war, dann auch so: Ja, ich gehe jetzt auch öfter ins Theater und irgendwie es ist ein total schöner Ausgleich oder auch so eine Abwechslung zu Netflix und Kino. Was mir jetzt eigentlich auch so näher liegt oder so vielleicht auch einfacher ist auszuwählen. Und Essen gehen - ja kann man machen, aber für den gleichen Preis kann man halt auch ins Theater gehen und ne Brezen. Also, das war ein schöner Ausflug, aber auch sehr interessant. Ich habe das dann alles so nach Hause spazierend verarbeitet und werde sehr neugierig sein, was in meinem Morgen Seiten morgen früh auftaucht. So das ist bei mir. Im Außen gibt es auch viele Veränderungen, von denen darf ich noch nicht berichten, aber das wird bald passieren. Da müsste ich euch noch ein paar Wochen auf die Folter spannen. Und ja. Es gibt tolle neue Interviews, die ich geführt habe, darf ich auch noch

nichts drüber erzählen. Aber es wird alles gut, und es ist ja auch schön, nicht immer alles von mir zu wissen.

Heute habe ich ein paar Q&A Folgen für euch mitgebracht. Und wir hatten auf Instagram gefragt was euch bewegt, was Fragen sind, die ich im Podcast beantworten darf. Und da habe ich mir jetzt mal Zeit genommen und Antworten für dich und für euch eingesprochen. Also ganz viel Spaß dabei!

Wie kann ich den Fokus auf ein Produkt halten und mich nicht von anderen Ideen ablenken lassen?

Das ist total lustig, weil die Antwort steckt schon in der Frage. Indem du dich nicht von anderen Ideen ablenken lässt. Das ist halt wie dieser Elster-Effekt, dass du zum nächsten schimmernden Objekt flatterst, anstatt das Wert zu schätzen, was du direkt vor dir liegen hast Und dich einfach zu entscheiden und zu sagen: Hierauf fokussiere ich mich jetzt für ein Jahr, und ich Sorge dafür, dass ich das zum Erfolg bringe. Und jeden Monat analysiere ich was läuft gut, was läuft nicht so gut, was will ich noch verändern? Um dann nach einem Jahr zu entscheiden, will ich jetzt weiter an dieser Idee arbeiten? Sehe ich noch weiteres Potenzial? Macht es mir noch Spaß? Wo sehe ich hier wirklich Möglichkeiten, dass das zum Erfolg... Wie ich das zum Erfolg bringe? Oder zu sagen: Ich habe dem jetzt eine faire Chance gegeben. Das ist nicht meins, ich krieg das nicht

vom Boden. Jetzt switche ich zu einer anderen Idee. Und auch dich der zu widmen und im Sinne des Essentialismus halt wirklich all deine Aufmerksamkeit auf dieses eine Produkt zu richten, um wirklich der Idee und dem Produkt eine wirkliche Chance zu bieten. Was du sonst machst, ist, dass du dadurch, dass du dich ablenken lässt, gibst du keiner Idee eine wirkliche Chance. Sondern du drückst dich einfach nur davor, die unangenehmen Seiten dieser Produktentwicklung oder dieser Produktentfaltung zu erleben. Du genießt vielleicht die motivierende Anfangsphase. Und dann lässt du dich ablenken, aber das ist nicht der Weg. Der Weg ist committet zu bleiben. Genau wie eine Beziehung, und zu sagen: Hey, in guten wie in schlechten Zeiten, ich bin jetzt hier an deiner Seite. Und genauso würde ich das auch im Business sehen, und einer Business Idee gibt dir eine faire Chance, und dann kannst du evaluieren. Weil du bist diejenige, die dich ablenkt oder die sich ablenken lässt. Und das kannst du steuern, indem du sagst: Ich stehe für andere Dinge nicht zur Verfügung. Ich entscheide mich für das ist jetzt mein Produkt, oder ich entscheide mich für diese eine Idee, für dieses eine Produkt. Und dann schaue ich nicht mehr nach links und rechts. Genau wie du, wenn du in einer monogamen Beziehung lebst, auch sagst: Das ist jetzt mein Partner oder meine Partnerin. Und dann siehst du vielleicht andere attraktive Menschen oder sympathische Menschen. Aber es steht für dich nicht zur Debatte, ob du mit denen eine Beziehung führst. Du bleibst bei deinem Partner oder deiner Partnerin, weil du dich dazu verpflichtet hast und gesagt hast, das ist jetzt mein Partner. Dazu habe ich mich entschieden. Genauso machst du das, das lohnt sich so sehr. Also viel Spaß mit deinem Produkt und deiner Idee!

Eine weitere Frage: Wie schaffe ich es, eine Blockade, die ich nicht greifen kann, für die ich blind bin, von der ich aber weiß, dass sie da ist, weil ich Stillstand erlebe, die zu erkennen, sichtbar zu machen und dann aufzulösen?

Und das ist auch ganz simpel. Indem du erkennst, dass du diese Blockade sehr wohl greifen kannst. Das du nicht blind dafür bist, sondern dass der Stillstand an sich ein Anzeichen ist und du dich fragen kannst: Warum stehe ich gerade still? Wovor habe ich Angst? Warum bewege ich mich gerade nicht weiter? Wovor möchte mein Gehirn mich gerade beschützen? Wo vermeide ich Schmerz oder potenziellen Schmerz? Wo versuche ich gerade den bequemen Weg zu gehen? Wo versucht mein Gehirn gerade Energie zu sparen? Was kann ich erkennen? Wo ist sichtbar, was mich gerade aufhält? Weil im Prinzip wissen wir wirklich, was uns aufhält. Und wenn du durch solche Fragen, wie ich sie dir jetzt mitgegeben habe, keine Lösung bekommst, dann such dir einen Coach und forsche danach. Oder meinetwegen auch eine Therapie. Und schau wirklich: Was könnte diese Blockade sein? Aber die Frage kannst du dir auch selber stellen. Wenn ich es wüsste, was die Blockade ist, was würde ich denn vermuten, was es ist? Und warum ist die Blockade da? Welche Funktion hat diese Blockade? Wobei hilft sie mir? Was vermeide ich dadurch? Welche möglichen negativen Konsequenzen vermeide ich, weil ich in der Blockade bleibe, weil ich verwirrt bleibe, weil ich mich nicht vorwärtsbewege? Um dann zu erkennen: Was bin ich denn bereit zu

spüren? Was bin ich bereit zu erleben? Wenn ich mich vorwärtsbewegen würde? Bin ich bereit Ablehnung zu spüren? Bin ich bereit Niederlagen zu erleben? Bin ich bereit Fehler zu machen? Bin ich bereit Dinge auszuprobieren und festzustellen, dass sie nicht funktionieren? Weil dein Gehirn hat Angst vor den Konsequenzen, die sich ergeben würden, wenn du aus dieser Blockade raus kämst. Und deshalb drehst du dich im Kreis, gedanklich und dann auch faktisch, dass du dich gar nicht vorwärts bewegst oder einfach stillstehst. Das kannst du auflösen, indem du beginnst, dich zu bewegen. Und vorher definierst, welche Richtung es sein könnte. Also wie Spaß dabei.

Eine Frage war: Wenn du deinem Gründungs-Ich eine Sache sagen könntest, welche wäre das?

Und da würde ich sagen: Bleibt dran, gib nicht auf, du wirst es schaffen, weil du dich entschlossen hast, es zu schaffen. Ich glaube, was mir halt überhaupt nicht bewusst war, war, wie viel Einfluss ich darauf hatte, wie viel Geld ich verdiene, wie viel Spaß ich habe, auch beim Aufbau meines Businesses. Ich hab das... Ich habe es mir wahnsinnig schwer gemacht. Und auch aus der Angst heraus, es nicht zu schaffen und das wirklich diese Gewissheit zu haben, ich werde es schaffen, weil ich es schaffen will und ich so lange probiere, bis ich einen Weg finde... Das hätte mir, glaube ich, ganz viel Leichtigkeit gegeben und auch dieses Bewusstsein, was ich alles beeinflussen kann, indem ich unterstützende Gedanken denke. Indem ich kritisch auf meine Zweifel, meine Sorgen, meine Ängste

schaue. Indem ich lerne, mit allen Gefühlen umzugehen und nicht nur auf positive, erwünschte Gefühle warte oder die genieße und alles andere nicht spüren will. Sondern auch sage: Nee, es gehört alles dazu. Also im Prinzip wirklich diesen Prozess zu genießen, den Weg zu genießen, weil absolut klar ist, dass ich das Ziel erreichen werde. Das es unvermeidbar ist, solange ich nicht aufgebe. Das wäre etwas, das hätte ich sehr, sehr gerne gewusst, als Gründungs-Ich. Super Frage, Dankeschön!

Eine Frage, die wir über Instagram bekommen haben, und da kannst du auch jederzeit unter jeder Podcast-Folge, @julialakaemper ist mein Instagram-Handle, und oder kannst auch bei welchem Post auch immer, am besten unter der Podcast-Folge eine Frage stellen oder auch einen Kommentar zur aktuellen Podcast-Folge gegeben. Da freuen wir uns total. Oder kann es auch über die DM, über die Direktnachricht gerne eine Frage stellen. Dann beantworte ich die in unregelmäßigen Abständen hier in so einer Q&A Folge. Das machen wir zwischendurch immer mal wieder, weil ich finde das total spannend zu hören, was euch dann letztlich bewegt. Das sind auch viele Fragen, die dann mehrfach kommen, wo ich merke: So, okay, das ist jetzt gerade ein Thema, da sitzen mehrere Leute dran und ackern sich da ab oder arbeiten sich daran ab. Und dann freue ich mich total, euch da auch den einen oder anderen Impuls zu geben und, ähm, euch zu ermöglichen, da rauszukommen.

Also eine Frage ist: Ich habe Angst, dass ich mein Online-Kurs nicht verkauft.

Ja, und da kannst du halt... Ich habe Angst, dass ich mein "bitte, füge hier dein Angebot oder dein Produkt ein" nicht verkauft. Ich glaube, diese Angst kennt wirklich jede, jeder von euch. Alle die selbstständig sind, die Firma haben, die haben sich früher oder später mit diesem Thema auseinandergesetzt. Oh Gott, was passiert, wenn das keiner haben will? Hoffentlich früher als später. Und es ist total spannend, da tiefer zu gehen. Also auf zwei Ebenen. Die erste Ebene ist tatsächlich zu schauen: Was ist denn das... Was ist die Konsequenz, die du befürchtest, wenn diese Situation eintritt? Weil das sich der Online-Kurs nicht verkauft, an sich ist ja vielleicht gar nicht so schlimm, weil es passiert ja einfach nichts, also kein Kurs wird verkauft. Aber was befürchtet dein Gehirn, was dann passiert? Und du hast bestimmte Einnahmen nicht die du gerne hättest, die du prognostiziert hast, mit denen du rechnest, die du brauchst? Was glaubst du, was die anderen über dich denken, die dich dabei beobachten, dass du deinen Online-Kurs verkaufst? Was sind negative Konsequenzen, die dein Gehirn befürchtet, die sich dann in dieser Angst bündeln? Weil ich würde, behaupten es ist das, was da drunter liegt, das, was nach dem nicht verkaufen passiert, die dich vor allem abhalten? Und dann ist auch noch die Frage: Was sind denn deine Ängste auch in Bezug auf dein Produkt? Also deine Gedanken in Bezug auf dein Produkt, auf dein Angebot, auf deinen Online-Kurs? Und was projizierst du da vielleicht auf deine Kunden, hast es aber selbst? Also, was sind deine eigenen Einwände gegen deinen Online-Kurs? Glaubst du, dass dieser Online-Kurs nicht gut genug ist? Glaubst du, dass es nicht genug Menschen gibt, die diesen Online-Kurs haben wollen?

Glaubst du, dass du als Expertin besser sein müsstest als du bist? Glaubst du, dass die Kursplattform nicht schön genug ist? Oder dass du das nicht professionell genug darlegst, wie du diesen Online-Kurs dann durchführen wirst? Das sind alles deine Einwände, wo dein Gehirn jetzt schon Angst hat, dass deine Kunden sie auch haben könnten. Und da lohnt es sich total reinzugehen. Weil natürlich können wir nicht in deinem... In dem Gehirn deiner Kund:innen herumpfuschen. Das wollen wir auch gar nicht. Sondern es geht darum, dass du neue Antworten findest, dass du dich selber davon überzeugst, dass diese Einwände irrelevant sind. Oder dass du halt Anlässe bietest, wo du sagst: Okay, hier möchte ich wirklich noch was verbessern. Oder ich verändere mein Mindset und sage: So wie der online Kurs jetzt ist, ist er nicht perfekt, aber er ist gut genug, um rauszugehen, um ihn zu testen, um auch das, was das Ergebnis des Online-Kurses ist, was du versprichst. Das hast du jetzt nicht genau beschrieben, was das ist. Das du dich auch nochmal erinnerst, warum lohnt es sich, Zeit, Geld und Energie in deinen Online-Kurs zu investieren. Das du erstmal Argumente nur für dich findest, damit du die dann natürlich auch in deinen Verkaufsprozess integrieren kannst und deinen Kunden die Vorschläge machen kannst und sagen kannst: Guck mal, aus meiner Sicht lohnt es sich aus diesen Gründen XYZ Zeit, Geld und Energie in meinen Online-Kurs zu investieren. Hier sind die ganz konkreten Ergebnisse, die du deine Teilnehmer:innen garantieren kannst. Was sind auch Ergebnisse, die du vielleicht nicht absolut garantieren kannst, aber die auch sehr möglich und wahrscheinlich sind. Das du da... Das dir auch nochmal vergegenwärtigst und dann natürlich auch so klar und so deutlich, wie es geht an deine Kund:innen kommunizierst. Weil letztlich wollen die ja gar

nicht ein Online-Kurs, sondern die wollen das Ergebnis, was sie bekommen, wenn sie diesen Online-Kurs durchlaufen. Und dich darauf zu beziehen, und die auch dadurch die Angst zu nehmen, dass du dich wieder mit diesem Servicegedanken verbindest und sagst: Okay, ich mache den Online-Kurs ja nicht nur für mich. Natürlich willst du damit Geld verdienen, und das ist ja auch richtig so. Du hast eine Selbstständigkeit oder eine Firma, die profitabel sein soll. Sondern es geht ja auch um etwas, was noch viel wichtiger ist und was der Antrieb sein darf. Nämlich, dass du Menschen helfen willst. Dass du eine Lösung schaffen willst für ein Problem, was es gibt. Und dass du dann halt schaust: Okay, was ist diese Lösung für das Problem, die du verpackt hast in deinem Online-Kurs? Und wie kannst du deine Kund:innen, deine potenziellen Teilnehmer:innen nochmal daran erinnern und sie sie auf die Spur bringen in dem Sinne, dass... Also die Spur insofern, dass die... Deine Kund:innen stehen ja quasi wie so vor so einer Weggabelung, und die einen wollen sagen: Ja, ich will, ich will diesen Weg mit dir gehen, ich will dieses Ergebnis mit deinem Online-Kurs schaffen. Ich kaufe jetzt zu diesem Verkaufsanlass, den du bietest. Und dann wird es andere Kund:innen geben, die sagen: Das ist ja alles gut und schön. Bisher fand ich das ganz nett bei dir, aber das ist nicht der richtige Weg für mich. Und die können dann aber auch ein klares Nein sagen. Was du vermeiden möchtest, ist diese: Ja. Vielleicht. Weiß nicht so recht. Ja vielleicht später irgendwann mal. Ich mache jetzt gerade irgendwas anderes. Ist gerade nicht so wichtig. Ich verstehe auch nicht so richtig, was ich bei dir bekomme und warum ich das machen soll. All diese, ich sag mal, diesen Graubereich dazwischen, alles, was so total schwammig, waberig, im "Vielleicht"-Areal rumschwimmt. Das willst du vermeiden. Du willst

wirklich durch einen Verkaufsprozess die Menschen ermuntern, eine Entscheidung zu treffen. Und dann sortieren sich halt deine besten kaufbereiten Kund:innen von denen, die noch nicht kaufbereit sind oder nie kaufbereit sein werden. Und deine Community, also all die Menschen, an die du dieses Angebot richtest. Davon kannst du ausgehen, dass 90 Prozent nicht kaufen werden und 10 Prozent sind wahrscheinlich deine besten Kund:innen. Und dass du da so einen Richtwert hast und weißt, dass es jetzt keine absolute Niederlage ist, wenn 90 Prozent nein sagen. Sondern dann geht es darum, dass du einfach mit mehr Menschen sprichst und Aufmerksamkeit auf dein Angebot lenkst. Also, ich hoffe, dass ich dir die, vielleicht nicht gewünschte, aber eine hilfreiche Antwort gegeben habe.

Und es geht weiter. Ab wann Hilfe reinholen fürs eigene Business?

Q&A Frage Nummer zwei. Da würde ich sagen, viel früher als du denkst. Aber ich habe es auch erlebt, dass es so Menschen gibt, die halt zu früh zu viel abgeben. Weil sie sich mit bestimmten Themen nicht auseinandersetzen wollen. Also ich würde mal sagen, ich würde dir empfehlen, dass du wirklich alle Aufgaben runterschreibst, von denen du glaubst, dass sie notwendig sind, dass sie jemand übernehmen soll oder die du gerade übernimmst, und dass du dann erstmal streichst und sagst, was kannst du denn auch alles weglassen, dass weder du das machst noch jemand anderes? Das ist so mein grundsätzliches Prinzip, zu schauen, wie kann ich mein Business so simpel wie möglich halten, mit so

wenig Angeboten wie nötig / möglich. Nee, nötig ist, glaube ich das richtig Wort. Also wirklich mit wenigen Angeboten möglichst viel erreichen, sodass auch im Hintergrund das alles so einfach wie möglich ist? Also wie kann ich das einfachste Business ever aufbauen? Weil dann brauchst du auch gar nicht so viel Hilfe. Und anders gesagt, auch selbst ein sehr schlankes, schmales, simples Business braucht natürlich definitiv Unterstützung. Also schreib erst mal alles auf, was du tust. Und alles was, was du glaubst, was notwendig ist. Und dann würde ich, nachdem du alles gestrichen hast, würde ich sagen, such dir die Aufgaben heraus, die wirklich Geld kreieren. Also was sind umsatzgenerierende Maßnahmen? Die willst du selber machen. Und weil, es geht erst mal darum, Vertrauen aufzubauen, Beziehungen aufzubauen zu Menschen, und dass es darum geht, dass du eine Marke aufbaust, dein Produkt bekannt machst und ja wirklich mit Menschen sprichst, über deine Arbeit sprichst, sodass sie merken so: Ah okay, das ist Michaela, die macht Grafikdesign und der kann ich vertrauen. Wir haben ähnliche Werte, wir haben eine ähnliche Vorstellung, wir habe vielleicht sogar einen ähnlichen Geschmack. Ich glaube, dass sie mich versteht. Ich habe den Gedanken, dass sie mir helfen kann. Und dann schaust du, was sind denn notwendige Aufgaben, die du, die regelmäßig anfallen, die du automatisieren könntest? Also wo kann der Technik helfen? Das ist oft eine sehr günstige, also kostengünstige und auch zeitlich sehr einfache Lösungen, dass du ein technisches Tool dir kaufst und das als Hilfe einsetzt. Und wann brauchst du denn wirklich Menschen? Und müsste das eine Vollzeitkraft sein? Wahrscheinlich eher nicht zu Beginn. Sondern kannst du halt schauen kann, können mir Freelancer Unterstützung bieten? Welche Aufgaben mag ich wirklich so gar nicht,

sind aber sehr, sehr wichtig. Bei mir war das zum Beispiel die Buchhaltung. Also ich habe die so lange vorbereitet, bis ich wirklich keinen Nerv mehr dazu hatte und meine Zeit viel, viel sinnvoller investiert war mich auf das Business zu fokussieren, anstatt Belege zu kopieren. Also dass zum Beispiel, dass du wirklich schaust, du arbeitest dich in bestimmten Bereich, sagen wir mal die Buchhaltung, schon auf eine gewisse Art und Weise ein, dass du wirklich verstehst, was du da anliefern musst. Und dann kannst du es aber abgeben, weil dir Belege kopieren, oder auch selbst das Buchen der einzelnen Posten, das hält dich halt von der notwendigen Arbeit, die du leisten kannst. Und du kannst wahrscheinlich mit deiner investierten Zeit in umsatzgenerierende Maßnahmen, also all die Aufgaben, all die Möglichkeiten, wo du mit Menschen über deine Arbeit sprichst und denen Angebote machst und Mehrwert bietest... Das wird halt also so unverhältnismäßig, so viel mehr Geld bringen, als dass du bestimmte andere Aufgaben machst. Das ist halt da der richtige Zeitpunkt ist, zu wechseln und zu sagen: Okay, hier hole ich mir jetzt Hilfe, hier hole ich mir jetzt Hilfe. Bei mir war, das waren das solche Themen wie Videos schneiden, hochladen, an der Website Sachen ändern. Also, ich habe schon ganz gutes technisches Verständnis, aber irgendwann hört es halt bei mir auf und ich brauchte jemanden, der das regelmäßig macht. Und es braucht auch kein Programmierer, sondern es braucht einfach eine Person, die sich gerne mit diesen eher technischen Kontexten auseinandersetzt, die genau gesagt bekommen will, was sie zu tun hat, und das dann umsetzt. Und das war ein Prozess. Ich hatte damals eine Videoreihe oder hab jeden Montag den Mindful Mindset Monday gegeben. Einige von euch erinnern sich wahrscheinlich. Und dieses Video, da haben wir dann einen kleinen

Blockartikel darum gebastelt oder eine kleine Zusammenfassung geschrieben. Das Video wurde dann auch meine Website hochgeladen und, und, und. Also halt so ein bestimmter Prozess drumherum, und dieser Prozess war wirklich ellenlang, der hatte irgendwie 40 kleine Schritte, und das hat dann ne Person unternommen. Und diese Personen habe ich in mein Business geholt. Also, da habe ich auf jeden Fall unter 50.000 € im Jahr verdient. Und ich hatte definitiv das den Gedanken, dass ich mir das nicht leisten kann. Letztlich hat mich das... Also, ich habe dann nach Empfehlungen gefragt und halt diese Aufgaben beschrieben, und dann habe ich eine Empfehlung bekommen. Und ich habe dann gemerkt, wie kostet mich 200 € im Monat. Ich würde die gerne bei mir behalten, aber ich sehe, dass, wenn ich diese Aufgaben abgebe, dass dann ja auch Zeit frei wird und Energie frei wird. Und bei mir war das wirklich auch so mich hat das einfach total Nerven gekostet, weil ich das nicht gut konnte, nicht gerne gemacht habe. Und dafür dann diese 200 € zu investieren, war für mich wirklich ein gutes Investment. Und dann haben wir auch diese Zusammenarbeit ausgeweitet, weil ich dann gemerkt habe, ich habe dann Blut geleckt sozusagen und hab gemerkt, so: Wow das fühlt sich ja super an. Auch viele Dinge, die komplett liegengeblieben sind, die ich immer wieder verschoben habe, wo ich dann gemerkt habe, auch wie viel Energie das bringt, wenn jemand anderes im Business mitmachen macht. Und dass, wie gesagt war, auf einer Freelance Basis. Da haben wir nach gewissen Zeitkontingent gearbeitet. Also ich meine, das waren acht Stunden im Monat, und das hat mich 210 € oder so Monat gekostet. Perfekt. Und dann eine Teilzeitkraft oder vielleicht auch erstmal nur eine Aushilfe oder auch eine Vollzeitkraft reinzuholen, da wäre ich tatsächlich, oder war ich auch eher konservativ.

Also, da brauchst du natürlich kontinuierliche Umsätze. Ich bin da etwas konservativ, insofern, dass ich gerne, sagen wir mal, das Jahresgehalt von mir und meiner Mitarbeiterin auf dem Konto liegen habe, damit wir theoretisch ein Jahr lang kein Geld verdienen müssten und wir trotzdem einfach weiterarbeiten können und die Gehälter, dass die Firma die Gehälter auszahlen kann. Das war zu Beginn natürlich nicht so. Und auch als ich meine Assistentin eingestellt habe, als Teilzeitkraft, hatte ich diese Rücklagen auch nicht. Also das habe ich jetzt so nach und nach aufgebaut. Fühlt sich einfach gut an, das Geld dazu haben. Aber das ist jetzt nicht unbedingt notwendig. Aber du musst halt schauen, wenn du jemanden Teilzeit oder Vollzeit einstellst, da gehst du halt eine Verantwortung ein. Du willst natürlich auch, dass diese Person ihr Job behält, dass du sie bezahlen kannst. Und da musst du auch schauen, wie viel Geld bringt diese Person dann wirklich in die Firma. Und bei mir ist es so, dass ich halt diejenige bin, die das Geld vor allem kreierte. Und deshalb habe ich mir in System geschaffen, wo halt mein Team und die Hilfe, die ich mir ins Business hole, mich dabei so unterstützt und mir so den Rücken frei hält von anderen Dingen, um die ich mich gar nicht mehr kümmern muss, damit ich für uns alle das Geld reinholen kann. Und dann kann man sich langfristig nochmal überlegen, was gibt es noch andere Strategien, wo man das auch mehr automatisieren kann, sodass es auch nicht von meiner Person so abhängig ist. Aber das ist jetzt Zukunftsmusik, wahrscheinlich für dich selbst, für mich. Aber es geht darum, wirklich zu schauen, wo kannst du schon kleine Aufgabenbereiche, regelmäßige Aufgaben definieren, sodass du sagst, da lohnt es sich, mit einem Freelancer zusammenzuarbeiten und dann diese Person ja auch je nach Bedarf stundenmäßig hochfahren zu können, runterfahren zu können. Ich

habe eben nochmal einer Kollegin gesprochen, die auch jetzt an dem Punkt war, die ist ungefähr bei 100.000 Umsatz im Monat, und sie meinte: Jetzt habe ich auch endlich begriffen, dass ich mehr Unterstützung brauche. Und sie ist jetzt bereit, ihre Assistentin, auch eine Freelancerin, da halt mehr Stunden zu ermöglichen, auch mehr Aufgaben abzugeben. Es ist letztlich ein Prozess, da hineinzuwachsen. Aber ich würde sagen, das hört man auch ganz oft, und für mich war es tatsächlich auch so, dass mein Business wahrscheinlich schneller gewachsen wäre, wenn ich mir früher Hilfe reingeholt hätte. Also ich habe sehr lange auf tausenden von Hochzeiten getanzt, also tausende Hüte aufgehabt in meiner Selbstständigkeit. Und da die Balance zu finden und zu sagen: Nicht zu viel, wenn du halt kein Geld verdienst, ein Riesenteam zu haben, macht auch überhaupt keinen Sinn. Also dass du wirklich schaust, was steht in Relation, wo kannst du sehr Ressourcenorientiert handeln? Also dass du siehst, was kommt rein und wie? Wie hilft dir eine virtuelle oder auch echte Assistenz dabei, dir den Rücken freizuhalten, sodass du dich auf das Verkaufen und auf das Marketing konzentrieren kannst? Weil das ist auch ganz, ganz wichtig, die... Du willst die Zeit, die frei wird, willst du mit deinen Kunden verbringen. Also das, was du an Zeit verkauft hast - wenn du noch eine Zeit gegen Geld Modell hast. Und wenn du noch dabei bist, ausgebucht zu sein oder bestimmte Kundenanzahl, ein bestimmtes finanzielles Ziel zu erreichen, dann willst du deine Aufmerksamkeit auf Marketing, auf Sales ausrichten. Und natürlich auch deine Gedanken darauf ausrichten, sodass du dich von vielen kleinen Aufgaben, die dich abhalten, befreist und sagst: Okay, und jetzt, jetzt geht es wirklich darum zu überlegen, wie bringe ich denn so viel Mehrwert in meinem Newsletter oder in meinem Podcast, dass ich dann auch gar nicht

mehr so oft oder halt einfach auf das Produkt auch immer wieder verweisen kann. Aber das ist für meine Hörer oder auch die Leser:innen meines Newsletters ein absoluter "No Brainer" ist, dass sie sagen: Natürlich werde ich mit dir arbeiten. Wenn ich das mache, dann arbeite ich mit dir. Das du wirklich eine Beziehung aufbaust zu den Menschen, die dir zuhören und die deine Posts lesen oder deinen Newsletter lesen oder auch einfach mit dir im persönlichen Gespräch sind. Unterschätz das persönliche Gespräch nicht. Ganz wichtig! So also, ab wann Hilfe reinholen für das eigene Business? In einem Satz: Früher als du denkst. Ab dem Punkt, wo du sagst, ich bin nicht sicher, ob ich mir das leisten kann? Du gehst natürlich eine Verantwortung ein, dass du diese Person auch zahlen kannst. Also ab dem Moment, wo du bereit bist, diese Verantwortung zu tragen und dann auch zu gewährleisten, dass du die Person zahlen kannst. Und dich natürlich auch weiterbezahlst.

So, jetzt habe ich eine Frage zu Balance zwischen Vertrauen, Spiritualität und Umsetzung. Wie gehst du damit um?

Gute Frage. Also, ein Beispiel, was mir einfällt, ist: Also, wenn das jetzt so eine Frage ist Richtung manifestieren: Du musst nur ganz doll dran glauben und nichts machen. Daran glaube ich überhaupt nicht. Also ich bin wirklich eine Macherin, ich arbeite auch gerne und viel. Und ich habe Vertrauen. Also, ich habe Vertrauen ins Leben, dass mir die Lektionen und Herausforderungen vor die Füße gepfeffert werden, die ich wirklich brauche, um meinen Weg zu gehen. Und ich habe Vertrauen ins

Leben. Und auch ein sehr, sehr positives unterstützendes Mindset. Eigentlich einen sehr positiven Blick auf die Welt generell. Das heißt aber nicht, dass ich die Verantwortung für das Leben, was ich leben will, an irgendjemanden Spirituelles abgebe, irgendeinen Spirit Guide oder ans Universum oder an mein Schicksal oder an Gott oder wen auch immer. Sondern da bin ich wirklich sehr weiß nicht klassisch, ich weiß nicht, wie ich das bezeichnen soll. Da glaube ich, dass das Tun ganz schön viel hilft. Also, ich hatte das... Vielleicht ist das ein gutes Beispiel, der Money Flow Academy Launch, wo wir einerseits eine gewisse, offenbar gewisse technische Herausforderung hatten. Also, wir haben im Laufe des Launches erfahren, dass manche Menschen nicht zahlen konnten oder mit dem Zahlungsanbieter Probleme hatten. Das waren aber ganz wenige. Das waren, glaube ich, zwei Menschen, die sich bei uns gemeldet haben. Und es war so, dass der Launch, wenn ich das jetzt richtig in Erinnerung habe, zehn Tage insgesamt lief. Das heißt, ich habe irgendwann gesagt: So und jetzt startet die Money Flow Academy, jetzt kannst du kaufen. Und es hat sechs Tage lang absolut niemand gekauft. Null, nada, niente. Und das hat mich schon ein bisschen irritiert. Und da habe ich mich dann... Also, da war ich Gott sei Dank schon so fortgeschritten, dass mich das schon eher fasziniert hat, als dass es mich überwältigt hat. Also ich fand es nicht gut. Mein Gehirn wollte natürlich Beweise haben, dass ich mein Launch Ziel erreiche. Und ich glaube, damals waren das 30 Teilnehmer:innen, die ich gerne gehabt hätte für die Money Flow Academy. Und natürlich hat mein Gehirn angezweifelt, dass das noch klappt. Und da war das aber das erste Mal so, dass es wirklich geklappt hat, dass ich mir und meinem Team und dem Launch Prozess und dem Produkt und auch meinen potenziellen Kund:innen

vertraut habe, dass ich mein Ziel erreichen werde. Und das sah dann konkret so aus, dass ich jetzt während dieses Launches habe ich nicht mehr gemacht als geplant. Also ich habe nicht angefangen, irgendwelche Insta Lives zu geben oder Storys zu machen oder irgendwelche Panikaktionen zu machen, weil vermeintlich irgendwas schief läuft. Sondern wir haben analysiert. Wir haben geschaut, woran liegt es? Funktioniert die Sales Page? Funktioniert die Technik? Okay, Zahlungsanbieter haben wir hier und da Probleme. Haben Kontakt mit denen aufgenommen, das testen lassen. Für mich war dann das Ergebnis: Ich kann jetzt nichts mehr verändern. Die Sales Emails sind geschrieben, die finde ich auch gut. Meine Workshops habe ich gegeben, die fand ich auch gut. Feedback war gut. Ich vertraue jetzt, dass all das, was wir geplant haben, was wir vorbereitet haben, wenn das rausgeht, dass dann auch das Launch Ziel erreicht wird. Und so war es dann auch. Also ich musste nicht mehr machen, ich musste nicht noch mehr E-Mail schreiben und irgendwas Neues machen und Live Videos machen oder keine Ahnung auf die Straße gehen und schreien: Kauft die Money Flow Academy! Sondern es war dann tatsächlich so, dass wir in den letzten zwei Tagen so viele Anmeldungen hatten, dass wir das Launch Ziel von 30 übertroffen haben. Und das war tatsächlich eine sehr interessante Erfahrung. Das heißt aber nicht, wenn du jetzt zum Beispiel noch nie einen Launch gemacht hast oder vielleicht deinen ersten oder zweiten oder dritten Launch machst, dass du dir dann nicht noch überlegst, was kannst du nicht noch tun? Weil das ist jetzt wirklich aus einer fortgeschrittenen Perspektive heraus gedacht, wo wir schon viel getestet haben, viel analysiert haben. Ich kenn meine Kund:innen sehr, sehr gut. Ich weiß... Also, ich habe so viele Newsletter geschrieben, so oft das

Produkt erklärt, dass ich inzwischen sehr klar und deutlich formulieren kann, was die Vorteile sind. Und ich hatte auch schon die Erfahrung, dass ich dieses Ziel erreicht habe. Ich hatte das schon mal vorher erreicht. Und das hat mir natürlich total dabei geholfen. Ich habe jetzt nicht den ganzen Tag meditiert und irgendwie "es wird schon alles gut werden"-Mantren gesummt. Sondern es war schon so, dass ich als Unternehmerin in der Rolle geblieben bin und wir geschaut haben, was funktioniert gut, was funktioniert gerade nicht, was wollen wir besser machen? Und ich habe dafür gesorgt, dass ich in der Mindset Spirale oben bleibe. Das ich mir nicht einen vom Pferd erzähle, also dass ich natürlich ganz genau auch weiter auf die Ergebnisse schaue oder mir das von meinem Team berichten lasse, wie die Verkaufszahlen sind. Aber statt mich abzuwerten und zu sagen oder auch den Launch abzuwerten und zu sagen: Oh das ist ein totaler Flopp. Oder hier funktioniert ja gar nichts, und es wird nichts. Also in der Mindset Spirale nach unten mich zu begeben und abzurutschen sozusagen, das habe ich nicht erlaubt. Sondern ich bin keine Debatten mit meinem Gehirn eingegangen, was das jetzt für das Launch Ergebnis bedeutet. Sondern habe mich coachen lassen, hab selbst Coaching gemacht, habe mich da um mich gekümmert, dass ich in dem Gefühl von Fülle war, dass es mir gut ging, dass ich so diesen Raum halten konnte. Was ein Launch, also, egal wie ihr das macht, aber wer schon mal Webinar gegeben hat und Sales E-Mails dann verschickt hat und eine gewisse Verkaufsphase hatte: Das ist ein ganz schön spannendes Projekt. Also ich stehe da immer noch unter einer gewissen Anspannung oder unter einer Spannung. Das ist halt einfach wirklich spannend, weil es jedes Mal anders ist. Und da ist dieses Vertrauen. Oder ja, also für mich hat das jetzt nicht so viel mit

Spiritualität zu tun, aber wie gesagt, nicht so in diesem Manifestationsgedanken, sondern schon in einem sehr achtsamen Umgang mit mir. Was denke ich? Welche dieser Gedanken sind hilfreich in Bezug auf meinen Launch, in Bezug auf meine Kund:innen auch? Weil letztlich ist das ja, das ist ja das, was sie brauchen. Also wo finde ich die Menschen, die bereit sind, den Weg zu gehen mit mir, um sich das Ergebnis zu schaffen, weniger zu arbeiten und mehr Geld zu verdienen? Wenn man das jemanden so sagt, wollen das vielleicht alle, aber... Oder die meisten. Aber sind wirklich alle bereit, den Weg zu gehen? Und wie kann ich diesen Weg auch so beschreiben, dass er wirklich interessant klingt und spannend klingt und dass meine Follower auch Lust haben, mit mir diesen Weg zu gehen? Und das wirklich zu üben und auch das Mindset hochzuhalten, dass ich sage: So, ja, natürlich ist es ja noch gar nichts entschieden, es ist alles geplant. Meine Kund:innen haben tatsächlich die Tendenz, in den letzten Tagen zu kaufen. Das muss nicht so sein, das ist nicht bei jedem so, aber bei mir ist das irgendwie so. Das ist... In jeder Auswertung kommt das heraus. Und das ist ja voll okay. Also in dem Sinne: Balance zwischen Vertrauen, Spiritualität und Umsetzung. Ich bin grundsätzlich immer für die Umsetzung mit Vertrauen in dich, in deine Kund:innen, in dein Produkt und in deine Vision. Und manchmal, wie jetzt in diesem Beispiel des Launches, braucht es kein mehr an Umsetzung, sondern es braucht wirklich dieses Grundvertrauen in dich und dich als Expertin und in den Launch und in die Planung und in dein Team und in das Produkt und auch in deiner Kund:innen, dass du wirklich, wirklich glaube, es gibt genug von ihnen und sie wollen dieses Produkt haben, weil sie das Ergebnis erschaffen wollen. Und das ist total entscheidend.

So, ihr lieben so viel aus der Q&A Ecke. Das war sehr, sehr spannend, euch diese Fragen zu beantworten. Und schreibt gerne auch unter diesen Ausschnitt, unter diese Podcast-Folge auf Instagram @julialakaemper, eure Kommentare und Fragen, die ich beantworten soll, im nächsten Q&A. Oder antwortet einfach auf den Newsletter und schreibt eure Fragen. Dann könnt ihr dann auch in den Genuss kommen, dass wir eine der Fragen auswählen für das nächste Q&A und ich euch Antworten auf eure Fragen gebe. Also, jetzt ist es dunkel hier inzwischen, jetzt werde ich mal den Heimweg antreten. Lass es dir gut gehen, hab einen wunderschönen Tag, eine wunderschöne Woche, und wir hören uns nächste Woche wieder bis dahin.

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.