

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 14:

MINDSET ARBEIT ZAHLT SICH AUS

– INTERVIEW MIT CLAUDIA FELDTENZER



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 14.

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 verstecke mich hier jetzt gerade ein bisschen im Podcast Studio, weil es draußen in Strömen regnet und ich denke Oh mein Gott, wie schaffe ich es hier nur trocken nach Hause? Es wird nicht möglich sein. Ich habe keinen Regenschirm dabei. Es wird nicht möglich sein, aber ich werde es überleben. Und ich habe euch diese Woche eine

großartige Folge mitgebracht von Claudia, die über all ihre Herausforderungen erzählt, die sie teilweise gemeistert hat, teilweise noch nicht gemeistert hat, um in ihrem Business erfolgreich zu sein, wie sie überhaupt die Anfänge ihres Businesses genommen hat. Sich da von der Many Flower Academy auch unterstützen zu lassen und dann jetzt in der Mastermind ihre Schritte geht und welche Herausforderungen sie hatte. Vielleicht Überwältigung auch mit dem vollen Kalender. Wie sie das verändert hat, wie sie jetzt den Gedanken aufgebaut hat, dass sie mehr Zeit hat und auch die Zeit mit ihrem Sohn auf dem Spielplatz genießen kann. Also auch ein sehr, sehr spannender Weg. Ganz großartige Insights auch in ihre Branche, in ihr Business. Sie arbeitet mit Autorinnen. Also, hab ganz viel Spaß mit dieser Folge.

Julia: Heute bin ich im Podcast Studio mit der wunderbaren Claudia Feldtenzer, einer Kundin von mir aus der Mastermind. Und hier in Berlin schüttet es gerade. Es ist fiesestes Gewitter-Wetter, ganz grau. Wie es bei dir in München?

Claudia: Bei uns hat es heute Morgen in München sehr stark geregnet, aber jetzt ist so ein bisschen wenigstens die Sonne wieder da.

Julia: Sehr schön, der Vorteil, im Süden zu wohnen. Ich freue mich sehr, dass wir jetzt mit dir sprechen, über dein Business, über deinen Weg und

natürlich auch den Weg, den wir ja einige Monate jetzt auch schon gemeinsam gehen.

Claudia: Ein Jahr schon, schon über ein Jahr auf den verschiedenen Produkten und Programmen.

Julia: Ja, ja, du hast viel verändert in deinem Leben. Super spannend. Ja, cool. Also, erzähl doch mal, mit wem arbeitest du? Was ist deine Selbstständigkeit? Wie verdienst du dein Geld?

Claudia: Ja, gerne. Ich arbeite mit Autorinnen. Ich helfe Ihnen dabei, bekannt zu werden, eine Marke aufzubauen und damit dann Geld zu verdienen. Weil die Sichtbarkeit und die Marke einfach der Grundstock, das Fundament sind. Dass sie eben bessere Verträge bekommen. Besser wahrgenommen werden, die Verlage eher auf sie zukommen und sie nicht als Bittsteller an die Verlage herantreten müssen. Und ja, ich zeige Ihnen im Prinzip, wie Sie ein Business aufbauen mit ihrem Schreiben.

Julia: Ja, super spannend, sehr schön. Und das brauchst du ja auch. Also ich weiß gar nicht, gibt es da Zahlen dazu? Wie viele Manuskripte in Schubladen einstauben?

Claudia: Nein, Zahlen gibt es, glaube ich nicht. Aber jeder. Also jeder, der mal im Verlag war, kennt die riesigen Stapel. Von früher war es natürlich viel ausgedrucktes Papier, das sich da so gestapelt hat, gerne in so Kammern, wo dann Praktikanten sich drum gekümmert haben. Und jetzt ist es natürlich alles digital. Aber ja, es sind unfassbare Mengen, die einfach eingereicht werden. Und das kann man sich dann ausrechnen, dass wenn man keinen Namen hat und einen Namen muss man sich halt irgendwie erst mal erarbeiten, dann wird man halt schnell weggeklickt oder halt das Manuskript, ja, wird dann irgendwann mal angeguckt. Und natürlich ist es immer so, es war immer klar, war das auch so eine Trüffelschwein Arbeit, dass man in diesem Riesenhaufen vielleicht tatsächlich einen neuen Bestseller findet. Aber die Realität sieht dann doch leider anders aus. Sondern es wird natürlich auch Verlage brauchen eine sehr hohe Sicherheit, dass sie das, was sie da bekommen, auch verkaufen können. Es sind natürlich auch Wirtschaftsunternehmen, die ja auch nicht in der leichtesten Branche arbeiten. Muss man vielleicht auch noch mal dazu sagen. Ich meine, die Zahl der Leser nimmt ja auch ab. Und dann ist es natürlich einfach so eine Sicherheit. Dass sich das gut verkauft, ist einfach essenziell. Und das kann ich halt verbessern, indem ich halt schon mal irgendwie mich bekannt mache oder zeige Hey Leute, es bin nicht nur ich, sondern es sind noch ein paar mehr, die da auch sich interessieren für diese Art zu schreiben, für diese Art der Themen. So, deshalb verkürzt es den Weg ein wenig. Und da möchte ich gerne helfen, weil ich das einfach auch wichtig finde, dass die Texte gehört werden. Ich glaube ja auch, dass Bücher Leben verändern können oder Menschen verändern können. Und ich finde es wichtig, dass die dann auch gehört werden, so.

Julia: Total. Also 1.000 %. Ich denke also, mein Leben würde so anders aussehen, wenn ich nicht all die Bücher gelesen hätte, die ich lese. Und damit meine ich jetzt nicht nur Sachbücher, sondern auch einfach Bücher, die berühren, die etwas bewegen, die was verändern. Und wir haben ja auch wir haben uns ja über Madame Moneypenny kennengelernt und das ist ja auch ein schönes Beispiel, dass auch sie von einem Verlag angesprochen wurde. Also ich kenne es nicht, die ganzen Details, aber. Und natürlich auch mit einer Community mit einer starken Marke da reingegangen ist und ein Spiegel Bestseller damit auch kreierte hat. Also das ist der moderne Weg, sozusagen Bücher zu verkaufen, auch wenn es wahrscheinlich selbst bei ihr ein marginales Einkommen dann ist.

Claudia: Ja, sie hat glaube ich mal in einem der Calls gesagt, dass für sie auch vor allem nochmal ein Marketinginstrument war. Weil das darf man tatsächlich nicht unterschätzen, weil natürlich, der Buchhandel ist in Deutschland zumindest noch so breit und so vielfältig. Ihr könnt alle mal in eure Städte gucken, wie viel Buchhandlungen es da gibt. Und wenn die Bücher da liegen, dann ist das noch mal eine ganz andere Reichweite als alles, was wir im Internet machen. So gut und toll das auch ist, aber der Handel, der ganz normale, der natürlich jetzt auch in den letzten zwei Jahren ein bisschen gelitten hat. Aber der normale Handel hat einfach noch mal eine Präsentations-Fläche, die, die einem sonst gar nicht, die man sonst gar nicht hat. Nur es ist natürlich schon auch ein Weg. Also man kann damit schon auch Geld verdienen, wenn man halt dann auch

immer guckt, dass man gut verhandelt, also dass man das man und das ist ja auch ein Ziel von mir, dass ich die Autorinnen darin stärke, dass sie da selbstbewusst drin auftreten, möglicherweise auch nicht jedes erstbeste Angebot annehmen, weil sie halt auch darauf vertrauen, dass sie eventuell, wenn denn einen das interessiert, möglicherweise auch ein anderer Verlag noch interessiert ist und oder halt einfach auch überlegen was können Sie selber noch tun? Für manche, möglicherweise ist auch ein Weg, es im eigenen in Eigenregie zu machen, also im Selfpublishing zu gehen, weil sie natürlich ganz andere Margen haben. Ja, und die Hand oder die Entscheidungsgewalt darüber haben. Wie sieht das Buch aus? Das ist ein ganz großer, ganz großer Streitpunkt. Oft auch, weil Cover meistens nicht so aussehen, wie man sich das gerne hätte oder wünschen würde als Autorin. Und das sind natürlich so Sachen, die kannst du jetzt auch, also wir auch als Unternehmerinnen. Wir können natürlich entscheiden, wie wir unseren Auftritt nach außen gestalten und möglicherweise möchte ich das auch, dass das meine Produkte dann so aussehen wie ich möchte, wie mein Branding ist und so und da gibt es natürlich auch so so Hybrid Modelle, wo du auch im Verlag dann den ganzen Service bekommst, aber dich darum dann selber kümmerst und oder du machst es halt klassisch, aber in der Regel, wenn du es sehr klassisch machst, dann gibst du halt auch die Entscheidungen übers Cover und zum Marketing an den Verlag.

Julia: Ja, ja, also im Prinzip macht es Sinn, wenn ich dich richtig verstehe, dass die Autorinnen halt wirklich perfekt vorbereitet sind, eine gute, starke Marke haben, eine Community im Rücken haben und

natürlich auch ganz klar wissen, was sind akzeptable Preise oder damit sie halt auch gut verhandeln können. Aber all das, das sind ja jetzt nur ich sage ich mal nur in Anführungsstrichen, die praktischen strategischen Schritte. Wir beide wissen ja, dass die Strategie alleine nicht ausreicht, sondern dass da auch ein starkes Mindset braucht, um überhaupt das Buch fertig zu schreiben oder in die Verhandlungen zu gehen, auch für sich groß zu denken oder so zu denken, wie man es möchte und vielleicht auch erst mal sich selbst zu erlauben als Autorin, davon leben zu wollen und leben zu können.

Claudia: Ja, definitiv. Das ist ein ganz, ganz großer Baustein, weil ja auch alle, also mich eingeschlossen, wahrscheinlich lange auch in der Verlagsbranche tatsächlich eher das Narrativ fördern, dass man davon nicht leben kann. Also das ist so das, was man eigentlich in der Regel hört. Man kann davon nicht leben. Das ist halt ein ein Liebhaber Projekt, das ist halt Kunst. Wir wissen beide, dass Kunst sehr teuer sein kann, im Zweifel. Aber es wird immer so getan. Das ist, das ist halt Kunst, das ist halt Kultur, das spielt kein Geld ein. Ich finde es spannend, weil es gibt ja sehr, sehr große Unternehmen, sehr große Verlagshäuser, die damit doch Geld verdienen. Also und das versuche ich auch immer klar zu machen, es sind keine Kultur-Fördervereine, die Bücher verlegen, es sind Wirtschaftsunternehmen und natürlich verdienen die Geld. Die haben zum Teil Hunderte von Mitarbeitern, also jetzt große Verlagshäuser. Kleine Häuser haben natürlich manchmal auch nur zehn. Aber es gibt ja Leute, die damit Geld verdienen, weil sie arbeiten da drin. So, und den einzigen, der einzige Part dieser Gruppe, die da scheinbar kein Geld

verdient, sind diejenigen, die den Inhalt liefern. Und das ist etwas, was ich a sehr unfair finde und b einfach auch. Ja, ich finde, man kann das ändern. Und es beginnt natürlich tatsächlich im Kopf der Autorinnen. Also deswegen ist das auch, weil diese Strategien, die ich dir jetzt erzählt habe, es sind ja eigentlich auch nur Handlungen, Tätigkeiten und die, die sind jetzt nicht so, also die sind jetzt nicht Spezialwissen oder Geheimwissen, sondern es ist irgendwie klar, dass es natürlich müsste man das so machen. Spannend finde ich, es macht kaum jemand oder es machen wenige, weil sie sich es nicht zutrauen. Und da setzt halt meine Arbeit an.

Julia: Ja. Und es ist auch spannend. Du hast da jetzt so den aus deinen vorherigen Tätigkeiten den Einblick und die Expertise aus der Verlagsbranche und du kannst jetzt halt auch die die Autorinnen genau dazu beraten und coachen. Dass sie halt ihr Mindset verändern und in die Umsetzung kommen und sich halt auch einfach trauen, sich den Raum zu nehmen oder sich das zu kreieren, was sie kreieren möchten. Nämlich veröffentlichte Bücher, die ihnen Geld bringen.

Claudia: Ja, ja, genau. Oder halt auch weitere Möglichkeiten, das Schreiben zu präsentieren. Es gibt ja einfach auch viel. Und aus der Podcast Szene ist es ja auch so ein bisschen entstanden, dass man auch gerade so eine direkte Verbindung zu Leserinnen. Also in dem Fall waren es ja Hörerinnen, die dann Podcasts auch supported haben über Steady und Patreon. Und ich weiß jetzt gar nicht mehr, wie die ganzen

Plattformen früher hießen. Und so etwas beginnt jetzt auch im Autoren Alltag. Es gibt einige die, die tolle Kolumnen haben und dafür Geld verlangen von ihren Leserinnen. So und natürlich, warum auch nicht? Also ich meine, wenn jetzt, wenn ich da jemanden habe, der mir tolle Impulse liefert, der, der wirklich kluge Gedanken hat und eine tolle Sicht auf die Welt und ich weiß, der lebt davon. Ich meine, dann bin ich doch, wenn ich eine gute Beziehung zu dem eingegangen bin und mir wirklich das mir wichtig ist, dass ich den lese, dann bin ich auch bereit, da Geld zu bezahlen. Das ist auch eines der ersten Sachen, die ich meinen Autorinnen sage. Es liegt nicht am Geld, weil ein Buch ist unglaublich günstig. Also 10 €, 20 € und maximal 30 €. Was so ein Buch kostet, das ist ja nicht das, woran es dann scheitert. Es scheitert am Kaufgrund. Also warum soll ich jetzt genau die Autorin lesen und nicht irgendwen anders, den ich von dem ich halt schon mal was gehört habe? Ja, also weil die Menschen haben natürlich auch immer weniger Zeit und überlegen sich immer mehr genauer, wofür sie ihre Zeit verwenden. Und ich glaube sehr stark daran, dass sie auch sich gerne mit Sachen ihre Freizeit verbinden, wo sie eine Beziehung aufgebaut haben. Also so die auch diese ganze Onlinewelt funktioniert natürlich so ich habe eine Beziehung zu jemanden und dann folge ich dem und höre und guck mir an, was der so seinen Tag über macht. Das mache ich ja nur, weil ich irgendwie irgendeine Verbindung dazu eingegangen bin, die mir was gibt. Also Inspirationen, Unterhaltung, Impulse. So, und das, das können Autoren auch. Das ist ihr Grund. Es ist ihre Arbeit, also ihre Inhalte zu produzieren eigentlich, ja.

Julia: Ja und als User also ich finde auch so ein Lese Tag ist halt noch mal viel näherender. Ob das jetzt ein Roman ist oder ein Sachbuch. Also mich macht das einfach zufriedener, als einen Film zu gucken oder Serien zu schauen oder auf dem Handy rum zu daddeln. Es ist ja nicht so, als hätten wir die Zeit nicht, aber als Autorin musst du wahrscheinlich den deinen Followern auch wirklich noch mal noch mal näherbringen, auch wenn das eher Bücherwürmer wahrscheinlich sind, aber noch mal näherbringen, warum es auch so interessant ist, jetzt das Buch zu lesen, anstatt auf Instagram zu surfen oder irgendeine Streaming Plattform anzuwerfen. Das ist ja dann der noch ein bisschen einfachere Weg.

Claudia: Ja, ja, definitiv. Also nur auch bei Autorinnen gibt es Fälle tatsächlich auch, die ich immer wieder beobachte. Von von Frauen, die mit sehr starken Themen oder Themenwelten sich präsentieren und daraus dann Bücher entstehen. Aber ja, ich meine, auch die Lektorinnen und Agentinnen sind ja nicht im luftleeren Raum, sondern die gucken sich an, was so passiert und und dann natürlich trotzdem. Und dann haben ihre ihre Follower schon so eine Verbindung, dass sie sich die Bücher halt einfach kaufen, weil sie wissen, okay, das unterstützt denjenigen jetzt halt so, und das ist ja eigentlich das, wo ich hin will, dass Autorinnen so denken, dass sie das dann nutzen dürfen, diese Community, die sie aufbauen und und dass sie halt total gewinnen in diesem Prozess. Also sie gewinnen an Sichtbarkeit für Verlage und für Lektorinnen und für Agentinnen. Und sie gewinnen aber auch Sichtbarkeit für ihre Leserinnen, die wiederum dann sie auch gerne unterstützen wollen so. Und was du am Anfang gesagt hast, um Bogen zu schließen ist natürlich

genau das. Man muss sich das aber erlauben. Man muss erlauben, so eine Person werden zu wollen, die das auch so selbstverständlich generiert.

Julia: Ja, und wirklich daran glaubt, dass das auch ein Service an die Kunden ist. Dass sie die Menschen einlädt, ihr Buch zu kaufen, oder dass sie davon ausgeht, dass ihre Community die Bücher wirklich haben will.

Claudia: Genau. Und das ist halt eine eine so ein Produkt Welt ist, dass man ist man selber in seiner Öffentlichkeit. Das ist das Buch. Es sind vielleicht noch irgendwelche anderen Bezahl Content, also Content irgendwie. Und das ist alles eins und viele Autoren sind noch in diesem Stadium, das Sie denken, das Buch ist jetzt steht jetzt für sich, das gebe ich an den Verlag und der macht dann alles. Und daher hat sich halt ein bisschen was verändert, oder, ich weiß gar nicht, ob das schon immer das Thema überhaupt so intensiv war oder ob das einfach so ein Mythos war, der sich gehalten hat, weil in den zwölf Jahren, wo ich gearbeitet habe, im Verlag. Es fehlt immer an Zeit und Budget. Also klar, die diejenigen, die einen sehr guten Vertrag haben, deswegen auch da helfe ich und versuche ich auch das Mindset zu ändern. Guckt, dass ihr gute Verträge bekommt, bedeutet, dass ihr viel Geld bekommt für den Vertrag. Weil wenn die Verlage viel Geld bezahlen, gruppieren sie dich halt einfach auch so ein, dass sie dich gut verkaufen, weil sie wollen das Geld ja wieder reinspielen.

Julia: Ja. Machst total Sinn.

Claudia: Und dann und dann kannst du natürlich noch ein bisschen Marketing-Unterstützung, Presse-Unterstützung und so, aber so und das sind alles Dinge, die man ja, die man, glaube ich, damit startet, wenn man einfach ein gewisses Selbstbewusstsein entwickelt und das entwickeln darf und sich erlaubt, diese Sichtbarkeit, diesen Raum, den du jetzt auch vorher so genannt hast, einnehmen zu dürfen zu wollen.

Julia: Ja, total. Und im Prinzip ist es ja genau das Gleiche, was auch du für dich machst, für dein Business und dir da auch Raum zu nehmen, dein Marketing voranzutreiben, deine Community aufzubauen, um auch all die Autorinnen aus der Reserve oder aus den aus ihren Schreib-Kämmerchen herauszuholen und zu sagen Hey, ich habe hier was für euch, was euch hilft. Und ihr könnt mit mir arbeiten. Wie hast du das denn erlebt, als du dich dann entschieden hast, diese Beratung anzubieten? Was waren Herausforderungen, die du hattest? Wo, wo hast du dir Unterstützung gewünscht, die du dann unter anderem in der Mastermind bei mir gefunden hast? Also hast du erst die Money Flow Academy gemacht?

Claudia: Ja, Ich habe erst die Money Flow Academy gemacht.

Julia: Ja. Sehr schön.

Claudia: Ja, ich bin schon einmal durchgegangen. Was total sinnvoll ist, tatsächlich total sinnvoll ist. Und ich. Ich kann meine Autorin, glaube ich, deswegen so wahnsinnig gut verstehen, weil ich diesen Weg ganz genau ja auch so gehe. Also diese. Diese Schwierigkeiten, in die Sichtbarkeit zu gehen. Also wirklich sich hinzustellen und zu sagen Hallo, ich beschreibe jetzt nicht nur, was ich tue, sondern auch warum ich es tue, war für mich auch eine ganz große Hürde. Und natürlich auch viele Überzeugungen wie Ich bin nicht gut genug oder Ich habe eigentlich nichts zu sagen. Und wen interessiert denn, was ich jetzt auch noch dazu mitzuteilen habe? Und bin ich überhaupt qualifiziert? Auch spannend. Habe ich genug Erfahrung? Ich mein, ich habe zwölf Jahre im Verlag gearbeitet. Aber so bin ich jetzt wirklich hier diejenige. So und deswegen also das, die kenne ich alle so und ich habe mich halt auf den Weg eingelassen, den du uns gezeigt hast in der Money Flow und dann ja auch jetzt in der Mastermind, dass ich einfach an meinen Gedanken arbeiten darf und dass ich einfach ein neues Selbstverständnis entwickeln darf und habe halt festgestellt, das funktioniert. Also es funktioniert für mich. Es hat funktioniert für dich, es funktioniert für die anderen Teilnehmerinnen. Und dann halt eben daraus das zu entwickeln, zu sagen, okay, dann funktioniert es auch für meine Autorin. Denn wenn ich das kann, dann können die das auch. Und ja, das war glaube ich wirklich so der Weg, den ich vor allem ja gehen durfte und der für mich dann spannend war. So also klar war natürlich auch der ganze Business Aufbau, den ich vor

alles in der Money Flow gemacht habe, natürlich entscheidend, das mal so aufzustellen.

Julia: Ja und auch so Preis. Ich kann mich noch erinnern, dass du so ein bisschen Drama mit deinem Preis hattest, dass du zu teuer bist. Ja, oder dass deine Kunden das vielleicht nicht zahlen würden.

Claudia: Mit dem Preis, ist lustig, weil natürlich verdienen, also Autorinnen verdienen kein Geld mit dem Schreiben und haben deswegen auch kein Geld in irgendetwas zu investieren. So, das ist das auch was im Übrigen alle externen Dienstleister so von sich denken, finde ich auch super spannend. Die coache ich jetzt nicht. Aber freie Lektoren, freie Marketingleute, freie Presse Mitarbeiter haben ja genau das gleiche Mindset. Was bedeutet, dass du dich immer weiter runter schraubst in den Preisen und dann dann sich hinzustellen und zu sagen Nee, ich verlange jetzt aber den Preis, den ich verlange. Und ich schaue mal, was passiert, das ist dann schon noch mal einen Schritt. So, und ich habe auch jetzt ist es nicht mehr so, aber am Anfang, wenn ich mit Leuten gesprochen habe aus der Branche immer so, Oh Gott, Wer bucht das, ja schon ein paar Leute. Also da darf, glaube ich, also da, ja, ich meine, da wir alle in diesem diesen Mindset arbeiten oder gearbeitet haben, ist das wahrscheinlich tatsächlich auch eine Aufgabe, da was zu verändern.

Julia: Total.

Claudia: Und ähm.

Julia: Ja, ja, das sind.

Claudia: Ja, aber.

Julia: Genau. Entschuldige.

Claudia: Ich wollte. Äh. Genau das war. Ja, da war ich zu Ende.

Julia: Ja, nee, genau. Also, was ich sagen wollte, ist, es sind ja einerseits individuelle Glaubenssätze über über uns, was wir wert sind, was unsere Arbeit wert ist, aber auch die Gedanken über die Kunden, was wir ihnen zutrauen. Also irgendwie schaffen sie es ja auch, ihre Miete zu zahlen. So, warum kriegen sie es? Warum können wir nicht erwarten, dass sie auch eine Beratung, die sie dahin katapultieren kann, das zu bekommen, was sie haben wollen, warum gehen wir nicht davon aus - Es sind ja auch gesellschaftliche, kollektive Glaubenssätze oder wie du es eben schon beschrieben hast, auch so Branchen-typische typische Sätze. So in der Kultur kann man kein Geld verdienen, oder ich kenne es auch noch aus der NGO Branche, weil ich erst im Agentur Business war. Da wurde man

auch irgendwie ausgebeutet und dann in die NGO Branche gegangen bin, wo man auch sagt naja, da kann man kein Geld verdienen. Ich habe da mehr verdient als in Agenturen, die vermeintlich noch die besseren Arbeitgeber waren und dann auch so zu sehen. Okay, das war schon der Beginn meiner Mindset-Transformation, das für möglich zu halten und auch zu sehen. Aber es muss das doch gar nicht bedeuten. Also nur weil ich Kulturschaffende bin. Es gibt ja Kulturschaffende, die sehr gut verdienen und auch super gute Jobs haben oder als Freie super etabliert sind und sich dann ein gutes Unternehmen, eine gute Freiberuflichkeit aufgebaut haben. Und genauso gilt das natürlich auch für Autorinnen.

Claudia: Ja und tatsächlich ja auch für Verlage. Ist finde ich auch superspannend, weil da ist ja auch der Glaubenssatz, dass man Lesern nur manche Sachen zumuten kann oder Leserinnen nur das und das wollen, oder, ich finde es eigentlich total spannend, sich das auch mal so anzugucken, was da eigentlich passiert. Also was da auch so gerade in der Branche, die sehr im Umbruch ist, was man glaube ich so sagen darf, da zu schauen, Okay, was denkt ihr aber auch die ganze Zeit über eure Arbeit bis zum Verleger hoch? Eventuell könntet ihr daran auch was verändern, aber ach, das ist dann noch eine weitere Aufgabe.

Julia: Total. Und ich glaube, das ist auch was, das selbst jetzt ich als Mindset Coach oder du vielleicht auch als angehende Mindset Coach auch worüber wir, kurz bevor wir auf Record gedrückt haben, auch gesprochen haben, das dürfen wir, an das dürfen wir uns immer wieder

erinnern, dass der Ursprung für das, was wir leben, immer in unseren Gedanken ist. Das heißt, dass wirklich die Gedanken den Unterschied machen, das Mindset den Unterschied macht und. So. Also ich hatte das halt auch mit meinen Coaches, dass ich das dann noch mal lese oder im Call höre und und merke, ich verstehe es noch mal auf einer ganz anderen Ebene. Oder ich hatte es zwischendurch vergessen und jetzt wurde ich noch mal erinnert und bin so dankbar dafür, noch mal erinnert zu werden. Und dafür braucht es halt jemand anderen, der noch mal anders darauf schaut oder auch nicht so emotional verstrickt ist. Das kann ich mir vielleicht auch vorstellen. Das erlebe ich halt an dir, an euch oder auch an mir. Das ist ja schon auch was ein eigenes Business in dieses Solopreneur-Business, wie wir das aufbauen. Also für mich hat das, mir ist es ganz wichtig, das hat so, da habe ich eine emotionale Verbindung dazu und das kann ich mir bei Autorinnen auch vorstellen, dass die hier natürlich eine ganz besondere Verbindung zu ihrem Buch haben oder zu ihren Projekten haben, die sie umsetzen wollen. Und da sieht man halt ganz oft den Wald vor lauter Bäumen nicht. Dass sie halt einfach viel zu sehr drinstecken, viel zu emotional verzettelt sind und gar nicht mehr wirklich erkennen, wo der der Haken ist oder wo der Schalter ist, den sie umlegen können, um dann in die Umsetzung zu kommen und das zu machen, was Sie machen müssen, um erfolgreich zu sein.

Claudia: Ja, ja, ich glaube auch immer, wenn, wenn du selber so viel von dir rein gibst. Das ist natürlich naturgemäß in deinem Buch auch so, dass du sehr viel rein gibst und dann sehr stark an diesen Bewertungs-Mustern dich aufhängt. Das finde ich auch so spannend, weil das was war, was ich

für mich total gut lösen konnte im letzten Jahr, dass ich mich von Bewertungsmuster befreit habe. Und da merke ich, dass ich so ganz wertvoll mit ihnen arbeiten kann, dass sie da auch hinkommen. Dass eine Absage aus dem Verlag nicht bedeutet, dass sie deswegen schlechte Autorinnen sind oder die Sachen nicht können und und. Also das merke ich auch so, dass da dann auch wirklich was passiert im Kopf, dass das wenn, wenn, wenn wir da als als Coach auch Sachen auflösen können, das ja, also das merke ich auch jetzt auch so auf auf die Programme mit dir; wenn ich das so angucke. Ich meine, in der Money Flow war ich sehr stark noch im Aufbau beschäftigt und wie strukturiere ich das? Und jetzt in den Masterminds ist es schon so für mich auch die krasse Erkenntnis, wie stark das mit den Mindsets, also diese diese Mindset Transformation und dieses, was du gerade beschrieben hast, dass es immer an dieser Erinnerung ist. Ja, also auch das dann so zu fühlen, dass es halt einfach ein Prozess ist. Ich weiß noch, wie ich jetzt ich war lange mit beschäftigt, dass ich immer das Gefühl, das ist alles zu viel oder ich möchte eigentlich alles sofort haben.

Julia: Ja, klar

Claudia: Und Also klar, man ist so begeistert und das kenne ich auch von meinen Kundinnen. Das ist so, jetzt ist das Buch fertig, jetzt soll es auch gleich ein Bestseller sein. Und dann, und da dann zu festzustellen ist alles genau richtig. Also es ist so ich bin auf dem genau da, wo ich sein soll. Und das hast du ganz oft gesagt. Es ist ja jetzt nicht so, dass es

Geheimwissen ist, und ich weiß noch so, dass es irgendwann mal so Klick gemacht hat. Ich so okay, ja, stimmt. Ja, ja, natürlich. Ja, ja und seit ich das so denke, ist es auch, läuft es auch wieder leichter und und das muss, ist dann aber so, dass das so ein Moment ist, wo man das dann so spürt, so was, wo man so plötzlich spürt, dass die Gedanken wirklich diesen Effekt haben.

Julia: Ja, ja, absolut. Und das auch, dass du dich auch für Gedanken entscheiden kannst, unabhängig davon, wie deine aktuellen Ergebnisse sind. Und das ist auch total normal. Also du hast ja wirklich diese Entwicklung von Ich habe eine Idee, ich setz die jetzt um, ich starte meine Selbstständigkeit. Ich habe bisher 0 € in meinem Business verdient, um dann loszugehen oder mit dieser neuen Idee loszugehen und zu sagen okay.

Claudia: Ja, doch ich habe es nur neu aufgesetzt. Nun ja, ich hatte Geld auf dem Konto, sonst wäre ich jetzt nicht so entspannt, hätte ich nicht so entspannt einfach alles verändert um mich, also ich hatte so ein bisschen Polster aufgemacht und ein gutes Netzwerk. Aber mit dieser neuen Idee hatte ich tatsächlich noch 0 € verdient. Ja.

Julia: Genau. Und dann zu erkennen, du, wir alle durchlaufen bestimmte Phasen, um dann an diesen Punkt zu kommen. Das beschreibe ich ja ganz gern mit dem Flugzeug. Wir müssen erstmal sehr viel Energie aufwenden,

um das Ding hochzukriegen, von der Landebahn hochzukriegen, bis es eine angenehme Flughöhe hat. Und dazwischen kann es auch mal ruckeln. Oder wenn man so durch die Wolkendecke bricht und schlackert alles. Und das ist natürlich unangenehm. Oder auch zu erkennen Gott sei Dank, das passt jetzt nicht zu dem Bild. Das ist halt auch nicht immer nur aufwärts geht, sondern das ist halt auch mal stagniert oder auch mal einen Abschwung gibt. Und da finde ich, ist das Mindset, Mindset so wichtig und das steigt auch meiner Meinung nach mit dem Erfolg oder mit dem Level, steigt die Relevanz des Mindsets, dass wirklich irgendwann quasi nur noch entscheidend ist, was du denkst, weil alles andere aufgesetzt ist oder weil so klar ist das, dass die strategischen Komponenten es nicht sein können oder bestimmte andere Komponenten es nicht sein können. Und dann immer nur die Schlussfolgerung da ist, okay, es sind meine Gedanken und ich habe mich aber schon mehr gelöst von den Ergebnissen. Und gerade zum Start ging es mir zumindest so, dass ich immer ein stabiles, gutes, unterstützendes Mindset hatte, wenn meine Ergebnisse da waren, wenn die Kunden ja gesagt haben, wenn mein Launch funktioniert hat oder nach dem Webinar irgendwie zehn Kennenlern-Gespräche in meinem Kalender waren. Und wenn das nicht so war, dann habe ich dem halt eine Bedeutung gegeben, dass mein Webinar nicht gut genug ist, dass ich selber nicht gut genug bin, dass ich das nie schaffen werde. Dass das alles eh viel zu anstrengend ist ein bisschen es aufzubauen, also dann auch zu erkennen, Okay, es ist normal, dass man nicht in jedem Kennenlerngespräch ein Ja hört, weil es dir dabei hilft, besser zu verkaufen, deine Botschaft zu schärfen. Oder Du hast ja auch an deinem Angebot noch was verändert.

Claudia: Ja, und bei mir war es aber auch so das was du es beschrieben hast mit dem Mindset auch so eine ganz spannende Entwicklung, dass ich also ich bin ja auch so in den Phasen der Kennenlern-Gespräche. Also ich hatte auch erst mal ich ich habe es tatsächlich recht schnell schon gleich verkauft, aber auch an Kunden, die ich schon gut kannte. Und dann kamen so ein paar Interessenten von Out of Nowhere und und dann gab es auch welche, wo man gesagt hat Nee, passt nicht. Und dann so, und jetzt nehmen sie gerade zu. Ich habe gerade sehr viele, immer und witzig war das, oder? Oder spannend eigentlich, nicht witzig, spannend. Ab dem Moment, wo ich meinen Mindset tatsächlich mit ans Board mit an Bord geholt habe und mich sehr stark darum gekümmert habe. Und es ist tatsächlich passiert, als ich drei Wochen offline war und im Urlaub und danach wiederkam und sechs Kennenlern-Gespräche hatte und seitdem jetzt jede Woche eins da ist. Und seitdem mache ich das also mit diesem, dass ich mir einfach jeden Tag in Gedankendownload. Jeden Tag ein Model, jeden Tag. Also so wirklich das immer wieder und mir ganz viel klar wird, ganz viel auflöse, unabhängig von den Kennenlern-Gesprächen. Ja und und da habe ich das zum Ersten Mal verstanden, dass das einfach das der Hebel ist, nicht noch mehr. Also klar, natürlich. Aber das macht man ja eh automatisch, wenn man sicherer wird, dann spricht man auch mehr darüber.

Julia: Ja, ja, total. Und das aber auch wirklich so, so klar wird. Was ist denn der Wert, der Mindset-Arbeit? Oder wie kann das auch konkret

aussehen? Ich glaube, was so viele ursprünglich denken ist halt so Naja, ich lasse halt mal, ich löse meine Glaubenssätze auf oder ich Sorge dafür, dass alles das, was mich behindert, verschwindet und auf eine Art stimmt es ja auch und auf eine Art stimmt es überhaupt nicht, denn es geht darum, einfach viel mehr Bewusstsein zu entwickeln. Und das machst du dann ja auch, wenn du dich täglich hinsetzt und reflektierst, beobachtest, was in deinem Kopf vorgeht oder dich vielleicht auch bestimmt zu bestimmten Themen befragst. So was. Was denke ich denn gerade über Kennenlern-Gespräche oder ich meine mich zu erinnern, dass es bei dir auch in der Planung und im Kalender mal war. So dieses Ich habe keine Zeit oder mir ist das alles viel zu viel. Natürlich hast du da nicht deine deine stärksten Ergebnisse in einer Phase, wo du unterbewusst entscheidest, keine Kunden aufnehmen zu wollen, weil die eh schon alles zu viel ist? Oder weil du den Gedanken hast, dass du keine Zeit hast. Und das ist ja genau dann der Weg, dir das aus dem Unterbewusstsein hochzuholen und und zu erkennen und dann zu sagen Hm, okay, also das ist jetzt wirklich nicht hilfreich. Wie will ich es dann anders denken? Wo will ich denn hinkommen? Wie kann ich mich vielleicht auch ganz praktisch strukturell anders organisieren? Oder wo habe ich denn Zeit? Und warum will ich denn weitere Kunden aufnehmen und wo habe ich diesen Raum und die Zeit dafür?

Claudia: Ja, das ist tatsächlich ein ganz spannendes Thema bei mir gewesen. Ich habe tatsächlich mit vielem rumprobiert. Ich habe dann gedacht Ja, so, ich schaffe das und natürlich kriege ich das hin. Und es hat aber nicht so richtig funktioniert. Und dann habe ich mir halt

angeguckt. Okay, ich fand die Gespräche auch sehr anstrengend, zum Teil. Und dann dachte ich okay, was kann ich an den Gesprächen verändern, was kann ich an mir verändern? Was denke ich über mein Gespräch? Was denke ich über meine Kunden? Tatsächlich auch so ein Punkt. Wenn die Schwierigkeiten hatten, wie viel, wie stark fühle ich mich dafür verantwortlich, wenn sie Schwierigkeiten haben oder wenn das bei ihnen Gefühle auslöst? Wie stark hat und da habe ich sehr stark an mir gearbeitet und an Überzeugungen, dass zulassen zu dürfen, dass ich ja nur eine Frage stelle und das dann abgebe, was, was dann da passiert. Ich bin da, um es aufzufangen, aber nicht ich bin dafür, also ich kann es nicht beeinflussen. Ja, und dann hat sich schon natürlich, dann fühlen sich diese Gespräche nicht mehr so schwer an, dann, dann fühlt es sich machbarer an, mehrere solche Gespräche am Tag zu führen. Und tatsächlich, dann habe ich eher diesen Gedanken entwickelt. Das ist genau richtig so, was auch dazu geführt hat, dass ich dann das Gefühl hatte Ja, gut, dann mache ich das jetzt so, weil dieses "Ich schaffe das" war auch immer so verbunden mit so einer Anstrengung, die ich irgendwie noch zusätzlich aufbringen hätte müssen. Also ist jetzt rein subjektiv, was es mit mir macht. Das kann ja bei jemand anderen ganz anders auslösen. Ja, und gleichzeitig war das so, habe ich so gemerkt, okay, da habe ich halt. Aber das war jetzt rückblickend sieht es jetzt so stringent aus. Das war natürlich auch immer hier ein Schritt zurück, einen Schritt vor, zwei zurück, wieder neu probiert, wieder irgendwie auch Frustrationsgefühle zulassen, das ist ja auch etwas, was, was du uns ja auch immer als Impuls mitgibt. Auch diese Gefühle dann einfach mal zu spüren, zuzulassen, zu schauen, was dann mit ihnen dann auch passiert und dann zu sagen okay, jetzt geh ich wieder, das mache ich

einen neuen Versuch und. Und seitdem habe ich tatsächlich das mit dem Terminkalender gar nicht mehr und habe auch einen festen Block wo eigentlich Kennengelerngespräche stattfinden. Die werden auch regelmäßig gebucht bzw ich dann tatsächlich auch überhaupt keine Schwierigkeiten habe, dann einen anderen Termin auch anzubieten. Also also wenn jemand mal zwischendurch anfragt, dann ich finde ja dann schon noch einen Termin. Also das das ist eigentlich. Und da, wenn man jetzt so rückblickend war das natürlich ist das total der logische Prozess. Während ich da drin war, muss ich jetzt sagen klar, da hilft es natürlich. Dann wiederum die Coaching-Runde, da hilft die Gruppe, da hilft das Einbringen und dafür ist ja dann dafür bin ich ja dann in so einem Programm.

Julia: Total. Und das, also das finde ich, ist auch so die Qualität zu erkennen. Du kommst halt letztlich schneller ans Ziel oder du kommst auch schneller raus aus Phasen, wo du vielleicht das Gefühl hast okay, ich weiß gar nicht, was jetzt hier passiert oder ich fühle mich nicht wohl mit der Entwicklung. Oder ich erkenne, mein Mindset ist gerade nicht unterstützend. Das also an meiner Geschichte habe ich gesehen, dass ich da teilweise Wochen mit zu tun hatte oder teilweise Monate. Und durch die Tools, die ich jetzt auch an euch vermittel, einfach zu erkennen: Okay, es kann auch viel schneller gehen. Es ist auch nicht schlimm, wenn man ein paar Monate braucht, eine Überzeugung aufzubauen, auch da zu erkennen. Es braucht biologisch halt erst mal, es müssen neue neue neuronale Strukturen geschaffen werden, bis die genauso effektiv sind wie die alten, sodass das Gehirn dann auch sagt okay, dann biegen wir jetzt

auf der neuen Strecke ab. Aber halt auch manche Themen oder oder manche Bereiche. Das ist ja ganz individuell auch unterschiedlich. Bei mir war es halt das Thema Geld, dass ich halt einfach nicht wirklich daran geglaubt habe, dass das Ich in der Lage bin, ein Unternehmen aufzubauen oder überhaupt eine größere Summen zu verdienen und dann aber auch irgendwie Lust darauf hatte und auch die Notwendigkeit gesehen habe. Bei mir war es jetzt halt die Altersvorsorge, die da im Vordergrund steht, aber auch natürlich die Mission und die Vision zu sagen, Na ja, aber es hilft ja auch niemanden, wenn ich nicht erfolgreich bin, weil ich möchte ja auch andere selbstständige Frauen bestärken, in ihre Kraft zu kommen und finanziell unabhängig zu werden. Und das dann aber überhaupt erst mal alles auseinanderzudröseln und zu sehen, Na ja, ich kann hier noch lange in meinem eigenen Saft braten und um mich selber drehen. Aber es ist halt so viel hilfreicher, wenn jemand da immer so eine Schneise durchbaut und sagt, es könnte auch sein, dass es nur dein Gedanke ist.

Claudia: Ja, also ich meine, ich kann das jetzt natürlich bestätigen, dass manche Sachen dadurch tatsächlich schneller gehen, wenn wenn wenn man jetzt wie mit dir arbeitet und dann einfach die Tools auch bekommt und und auch natürlich in der Gruppe auch sieht, wie andere mit Sachen umgehen und man sich auch was abgucken kann. Und für mich ist es jetzt auch so, dass ich das Gefühl habe, ich habe es einmal das einmal hat das auch länger gedauert und jetzt habe ich das so einmal durchgemacht und das verstehe ich viel schneller. Okay, jetzt bin ich wieder in so einer, wie du es vor kurzem in dem in deinem Mindset Talk auch gesagt hast. So

eine Abwärtsspirale. Und das zu erkennen ist ja schon total wertvoll. Und zu sagen Ah, okay. Und dann zu sagen, okay, ich kann das jetzt auch wieder zurückschrauben. So, und das, das sind ja Sachen, die tatsächlich, glaube ich, wenn man das komplett alleine macht, einfach viel länger dauert und mit viel größeren Schwierigkeiten einhergeht. Schon allein deshalb, weil einem das Wissen fehlt. Also ja, das ist ja einfach einfach super gut, wenn man da auch einfach von vielen Leuten profitieren kann und von dir mit deinen Erfahrungen. Also das ist mir jetzt aufgefallen. Einfach, dass ich, dass ich dadurch einfach viel mehr Fähigkeiten entwickelt habe, tatsächlich.

Julia: Total, genau. Und das hast du ja auch gesagt, dass du so früher war das so ein reines Beratungs-Business und jetzt geht es auch immer mehr ins Coaching hinein, weil du auch durch deine eigene Erfahrung und deine Transformationen bemerkst, dass es halt die Kombination aus beidem ist, dass wir gar nicht nur jemandem sagen können, das sind die Schritte, die dich ans Ziel bringen, sondern dass wir auch da helfen dürfen, in die Umsetzung zu kommen, um diese Schritte gehen zu können, weil so viele mentale Blockaden da sind oder Selbstsabotagen oder wie man es jetzt nennen möchte.

Claudia: Ja, ich glaube auch das ist so der der Schlüssel, weil die diese Umsetzung Strategien ist bei dir ja auch nicht anders. Die sind ja jetzt nicht so, dass man die eigentlich nicht kennt. Also wenn man mal ein bisschen anfängt sich damit zu beschäftigen, also Marketing oder

Unternehmens-Aufbau oder wie auch immer, das sind ja immer ähnliche Stufen, die man da ja entlanggeht, so ähnliches Wissen und so und Aber das Spannende ist ja, dass das ganz viele und mich eingeschlossen, ist ja, solange man das einfach nur hört oder mal in Instagram Post dazu liest oder vielleicht auch ein Buch dazu kauft. Das ist ja, das ist ja auch das, was Natascha, weil man da manchmal im Handy immer gerne sagt Ihr könnt alles kostenlos konsumieren, umsetzen macht ihr es halt, wenn ihr in dem Programm seid und das ist halt eins zu eins meine Erfahrung bei dir und meine Erfahrung mit meinen Kundinnen. Weil weil das ist ja das Spannende. Warum mache ich es denn nicht? Also ich meine, ich habe eigentlich alle Infos. Ich weiß eigentlich, wie wichtig das ist. Das ist nichts, was jetzt, was, das, was in der Regel Autorinnen von mir zum Ersten Mal hören. Ja, aber trotzdem gibt es ja Gründe. Und die gibt es bei mir persönlich natürlich auch bei meinem Business, warum ich es nicht mache. Und das ist ja dann das Spannende, hinzuschauen. Okay, woran liegt es? Weil wenn ich da ein Bewusstsein für schaffe und Sachen verändere, dann kann ich die Schritte halt auch gehen.

Julia: Total. Und da schlagen wir im Prinzip auch wieder den Bogen zum Preis. Das ist auch wichtig ist, dass er nicht zu niedrig ist, weil das halt auch keine Verbindlichkeit schafft oder im umgekehrten Fall auch eine, also ich bin jetzt auch nicht dafür, so viel Geld aus den Kunden rauszuholen, wie es nur geht, sondern wirklich einfach einen fairen Deal zu machen. Eine Win-Win-Situation für beide. Und dann aber zu sagen dadurch, dass du nicht nur 2,50 € dafür bezahlst, nimmst du auch die Arbeit ernst. Du kümmerst dich wirklich darum, du bleibst mehr dran.

Und das erlebe ich als Teilnehmerin total. Und das erlebe ich halt auch bei euch, dass ihr halt sagt so, nee, ich, ich komme hier zu den Calls und ich, ich mache mit und ich bin beim Retreat dabei und ich schaue mir die Aufzeichnungen an, wenn ich mal nicht kann. Aber mir ist es wichtig, da dranzubleiben und im Austausch zu bleiben und auch im Prinzip dafür zu sorgen, dass du das kriegst, was du bezahlt hast und noch viel mehr.

Claudia: Ja, und es ist. Ich meine, wir leben in einem kapitalistischen System und Geld ist halt ein Wert. Und das ist ja auch bei bei jetzt auch meinen Autorinnen so. Deswegen ich, ich habe jetzt gerade gedacht, als du meintest so diesen Preis. Dass er nicht zu niedrig sein darf oder muss. Und diesen Drama, die wir ja viele haben mit unseren Preisen. Und das Spannende daran ist ja, wie man da so reinwächst. Ich habe das Drama jetzt gar nicht mehr und. Und ich bin da voll von überzeugt. Aber natürlich bin ich auch überzeugter, je mehr ich mich verändere, desto mehr. Also je mehr ich in diese Rolle rein wachse, diese Erfahrungen bei dir mache, dass ich diese Sachen kann, dass ich die bei mir kann, dass ich die ja dann auch vermitteln kann, desto mehr ist mir, also bin ich davon überzeugt, dass der Preis so ist, wie er ist, gut ist. Und das ist ja auch das Spannende, was zum Beispiel meine Autorinnen lernen können, über über ihre Mindset Arbeit hineinzuwachsen in den Vorschuss zum Beispiel, den sie halt wert sind oder den sie gerne aufrufen wollen und diesen Wert dann auch so vermitteln, weil es halt nun mal so ist, je mehr Geld bezahlt wird. Das haben wir vorher kurz gehabt, desto desto wahrscheinlicher ist halt auch, dass die Bücher breiter zumindest breitere Unterstützung bekommen. Und das ist ja das und ich meine, ich kann

mich natürlich und das ist auch viel, was in der Kulturbranche passiert, kann mir natürlich viel auch sagen. Ich möchte eigentlich kein Geld verdienen oder ich möchte, das soll alles egalitär sein, es soll alles für alle sein. Nur leider funktioniert halt unsere Wirtschaft so nicht. Und also gerade die Verlagsbranche funktioniert so auch nicht. Und dann kann ich, ich kann ja mir Sachen überlegen, wie ich dann trotzdem Leute an meinen Ideen teilhaben lassen kann. Aber ich habe halt nichts davon, wenn ich dann dafür nicht meine Miete bezahlen kann.

Julia: Nein, auf keinen Fall. Und du musst ja auch mit einem guten Beispiel vorangehen. Also das finde ich dann auch, weil das ist ja auch teilweise Money Mindset, oder wenn du halt jemanden in seine Kraft, auch unternehmerische Kraft bringen willst. Das ist natürlich dann auch deine Aufgabe, dich selbst da reinzubringen und dann kannst du natürlich noch viel effektiver auch dabei unterstützen, weil du selbst auch diese Erfahrung gemacht hast, dass das eben nicht von alleine passiert, sondern dass du da an dir, an deinem Mindset und auch strategisch daran arbeiten kannst, was der für dich richtige Weg ist. Und dann kannst du ja auch mehr Frauen oder mehr Autorinnen helfen.

Claudia: Ja genau. Ich meinte das auch tatsächlich mehr auf die Autorinnen bezogen mit der Miete, weniger auf mich. Aber klar.

Julia: Ja, beides ist ja wahr.

Claudia: Ja, ja, ja, stimmt. Ja, das stimmt. Und auch genau. Ja, und es ist halt nun mal einfach auch eine Strategie für, dass, dass noch mehr davon hören, dass noch mehr dazukommen. Weil wenn du halt erfolgreicher bist, dann kriegen einfach mehr Leute mit. Also dann kriegen wir Leute mit, was du für in deiner Mastermind, deiner Money Flow machst. Es kriegen mehr Leute mit was für eine Art von Beratung und Coaching ich mache aber auch natürlich was die Autorinnen, was für Themen, die halt haben und und womit sie sich beschäftigen. Und wiederum anderen weiterhelfen. Ja.

Julia: Total. Und auch diese inspirierende Effekt, dass man sieht, so Ah, Und Sabine hat es geschafft, mit ihrem Buch erfolgreich zu sein. Warum, also dann ist es doch auch für mich möglich. Oder, also jetzt mal deine Kunden gesehen, dass sie auch dadurch, dass dann vielleicht Bekannte, Freunde ich meine, die Branche ist wahrscheinlich auch überschaubar. Also man kennt sich.

Claudia: Man kennt sich ja.

Julia: Und dann aber auch so zu sehen, Wow, da ist eine Transformation da, da hat sich wirklich was verändert durch die Arbeit mit dir. Um dann zu sagen okay, das möchte ich jetzt auch oder ich halte das jetzt auch für

mich möglich, dass ich als Autorin erfolgreicher sein kann und davon leben kann.

Claudia: Ja und gleichzeitig dürfen wir da natürlich auch noch, was du ja auch machst mit deiner Mastermind oder der Money Flow auch so Netzwerke schaffen, wo man sich unterstützt. Weil das ist natürlich tatsächlich auch so, man kennt sich in der Branche jetzt, wenn ich jetzt von der Verlag. Gleichzeitig wirkt die Branche oft dadurch sehr einschließend, also die so ausschließend eher würde ich sagen, eher so eine Mauer drumrum, in die man nur reinkommt, wenn man zufällig Glück hat oder jemanden kennt. Ja, und das ist natürlich auch irgendwie ein Bild, das ich aufbrechen will, weil ich finde dass ja, dass wir uns da durchaus unterstützen dürfen und nicht unbedingt mit irgendeinem Geheimwissen Kontakt xy, den man sehr leicht googeln kann, sich irgendwie einredet, dass man da jetzt eine bessere Position hat. Also ich finde, dass das finde ich so inspirierend, so was, was ich zum Beispiel sehr mitnehme aus den Runden, in denen ich bin ja über Madame Moneypenny, aber jetzt auch bei dir, diese Gruppen von Frauen, vereinzelt Männern, die die aber so ein Gedanke ein, dass man sich unterstützt und sich gemeinsam zu mehr Erfolg ermöglicht, also hoch pusht oder oder da einfach ja miteinander das macht und nicht gegeneinander. Und das finde ich halt total wertvoll.

Julia: Ja, ja und das ist auch gar nicht notwendig ist. Es macht ja viel mehr Spaß, gemeinsam den Weg zu gehen. Und es kann ja auch

manchmal wirklich ein bisschen einsam sein hinter dem eigenen Bildschirm. Und da halt zu wissen, da ist jemand, der mich wirklich versteht. Oder auch es sind halt einfach noch weniger Selbstständige oder weniger Unternehmerinnen als Angestellte. Und dann auch zu wissen, da sind Menschen, die verstehen das, was ich durchmache oder die, die können wirklich nachvollziehen, an was für einem Punkt ich stehe oder wie sich das anfühlt, einen Launch zu machen und da etwas angespannter zu sein und da so nach und nach wirklich auch das eigene Business optimieren. Es ist ja auch irgendwie so nee, das ist so ein blöder Begriff. Aber einfach voranzukommen und auf das das Ziel hinzuarbeiten und und aber auch den Weg zu genießen, weil das ist ja auch was, was du auch noch gesagt hast, dass sich ja die Persönlichkeitsentwicklung oder die Mindset Arbeit, all das, was du in deinem Business machst, dass sich das auch in deinem Privatleben widerspiegelt oder auch zu persönlichen Veränderungen führt. Einerseits strukturell wenn du deinen Kalender anders organisierst und mehr Zeit schaffst dafür, dass du doch all deine Freizeit genießen kannst, wirkt sich das natürlich auch auf deine Familie und dein Privatleben aus. Wie hast du das erlebt? Hast du da ein konkretes Beispiel, wo du das bemerkt hast, die Veränderung?

Claudia: Also ich habe das tatsächlich deswegen bemerkt, weil fast also der Großteil meiner Gedanken, die ich beobachte, sind tatsächlich oft privater Natur. Also es ist tatsächlich so, dass so private Situationen bei mir ganz viel mehr Überzeugungen hervorrufen, die dann wiederum, wenn ich sie mir angucke und sie einfach als neutralen Gedanken beobachte, natürlich sehr viel mit meinem Business zu tun haben. Und

das war der Punkt, wo ich so festgestellt habe okay, das kann ich nicht getrennt voneinander betrachten, sondern das ist eine Sache. Ich bin ja auch ein Mensch und. Und habe das dann so ganz bewusst auch immer mitgenommen, dass ich tatsächlich auch diese ganzen privaten Sachen da so mit drin habe. Und natürlich, wenn ich meine Gedanken im Privaten ändere und da halt für mich Strategien finde, Situationen anders zu bewerten. Und es sind ja oft Konfliktsituationen, die wir anders bewerten wollen. Und Konfliktsituationen entstehen eben oft aus Stress, Überforderung, irgendwelchen Bedürfnissen, die unerfüllt sind, die meistens gar nicht mit dem Partner oder mit dem Kind zu tun haben. Und das war für mich schon so was, wo ich so meinte okay, das ist echt spannend und auch spannend. Natürlich dann, wenn das so so Überzeugungen wie Ich bin nicht gut genug oder ich mache immer was falsch. Also ich glaube, das können auch viele nachvollziehen in Beziehungen, dass sowas natürlich auch auf mein Business anwendbar ist. Also wenn ich das in meiner Beziehung denke, dann denke ich das natürlich auch in meinem Business. Und wenn ich es in meiner Beziehung verändern kann, dann kann ich es auch im Business verändern. Und ich mache es tatsächlich auch so, dass ich jetzt öfter auch meine Kundinnen animiere bei so Sachen. Also da Grenzen setzen ist ja auch oft so ein Thema, was uns schwer fällt, oft, gegenüber Kunden oder Auftraggebern oder so was. Aber halt natürlich auch in Beziehungen und Freundschaften und ich viel dann dazu animiere, es mal auszuprobieren in so Alltagssituationen, die ja viel häufiger der Fall sind als ein Verlags-Gespräch. Sagen wir es mal so und weil ich festgestellt habe, wenn ich das im Alltag übe, also wenn ich jetzt zum Beispiel Grenzen setzen möchte und halt am Tag ungefähr dreimal Nein sage zu Sachen,

die mir angetragen werden, kann ich das dann später halt viel leichter machen im Beruflichen. Ja, das war für mich mega. Also es war auch was, was eben dann so im letzten halben Jahr bei der Mastermind bei mir so also ich hatte das, als wir das Model neu gelernt haben, in der Money Flow tatsächlich sofort auch schon ab und an mal angewandt. Und letztes Jahr habe ich es aber jetzt letztes Jahr, jetzt. Seit einigen Monaten mache ich das aber so ganz bewusst, dass ich mir auch diesen Raum dann, wenn ich merke, jetzt ist aber so ein krasses privates Thema gerade so, also das nervt mich jetzt, das macht mich richtig wütend. So was hat man ja manchmal. Und dann schreibe ich das alles runter, Dann geht es mir auch schon viel besser. Dann kann ich, bin ich schon wieder entspannt, eh tendenziell. Und dann kann ich aber diese, diese Gedanken, die ich dann habe und verändere, mache ich eigentlich meistens, dass ich dann gucke. Und hat das auch was mit meinem Business zu tun? Ja, hat das. Okay, dann gucke ich mal, wie ich das da auch noch anders anders bewerten kann.

Julia: Ja, super. Und das ist ja wirklich genau diese Bewusstseinssebene, die die dann auch hilft, oder? Ich merke das auch an Tagen, wo ich kein Selbstcoaching mache oder auch meine Gedanken mal nicht aufschreibe, wenn ich irgendwie herausgefordert werde, wie anders sich das anfühlt. Selbst wenn es dann nur im Kopf rotiert oder selbst wenn du im Kopf ein bisschen sortierst. Es hat doch noch mal eine ganz andere Qualität, weil du es nicht ganz so distanziert betrachten kannst, als wenn du es aufs Papier gebracht hast oder wirklich so mehr. Auch ich finde so, dieses Runterschreiben ist halt auch so ein Loslass-Moment, das ist dann so

okay, das ist jetzt aufgeschrieben, alles klar, oder? Während des Schreibens verändert sich dann auch schon was, oder die Gefühle laufen so durch dich durch und dann, dann ist es auch gut im Prinzip. Und dann kannst du es anders loslassen, anders bewerten. Und das reicht ja oft schon so ein bisschen neutraleren Sicht zu kommen. Das ist, das fand ich auch so spannend, bei dem hast du gesagt, das mit diesem so vermeintlich positiven Satz "Ich schaff das". Das ist mehr wie so eine Affirmation war, die du aber irgendwie nicht richtig geglaubt hast, oder was dich nicht bestärkt hat, um dann zu was zu kommen, was vielleicht, irgendwie nicht so auf den ersten Blick so super motivierend ist oder so super positiv, sondern vielleicht ein bisschen pragmatischer. Und dann aber zu merken okay, es sind ganz andere Sätze, die, die mir was bringen oder die mich unterstützen. Und es muss jetzt nicht so eine fancy Affirmationen sein, sondern das was, was wirklich hilft.

Claudia: Ja, ich finde es so spannend mit dieser Affirmation, weil bei mir ist es eher so, ich mir mal so erlauben musste, dass ich auch mal was nicht schaffe, weil ich schaff halt einfach sehr viel, aber manchmal möchte ich es nicht. Also manchmal möchte ich halt auch Nein sagen. Das ist, da sind wir jetzt bei dieser Grenzsetzung und das war das, da fühlte ich mich nicht abgeholt, weil da fühlte ich mich eher so jetzt stell dich nicht so an, du kriegst das schon hin und ich aber so im Mindset war, weil ich will mich aber anstellen, Ich will aber auch mal was anders machen oder mal was nicht machen wollen und das so und das, aber das zu erkennen, das ist, das deswegen nicht funktioniert also, sondern dass es eher darum geht zu sagen nee, es passt alles so, du machst das alles

richtig. Ich glaube, das war das, was ich mir sagen musste und hören wollte, dass das, dass ich okay bin. Das ist letztlich geht es auf, das brichts sich darauf runter. Und dass es aber okay, ist so, wie das alles ist, jetzt gerade. Und deswegen ist das jetzt was, was mir persönlich jetzt besser hilft. Aber deswegen. Das finde ich dann so spannend, weil es liegt nämlich nicht nur an einem Satz, sondern dann denke ich, warum steht, warum funktioniert es so? Also ich mache auch ganz oft, dass ich mir sage okay, warum finde ich jetzt etwas anstrengend oder warum will ich jetzt was nicht machen? Und darauf dann nochmal, Also dann kommt man noch mal ein bisschen tiefer, was jetzt eigentlich da so dahinter steht.

Julia: Ja, ja, und das gilt ja wahrscheinlich auch für Kennenlern-Gespräche oder Kunden. Also einige lernen es auf die harte Tour. So habe ich es auch gemacht. Also irgendwie, wenn du Kunden annimmst, obwohl du ein Bauchgefühl hast, das es wahrscheinlich nicht so gut passt. Die Rechnung geht halt nie auf. Also das ist immer ein Bumerang, der zurückkommt und der sich nicht gut anfühlt, aber viel gelernt dabei. Oder auch dann gelernt, wirklich die Grenze zu setzen und zu sagen Du, ich glaube, das passt nicht. Und das hast du meiner Meinung nach halt schon sehr früh angewendet, wo du natürlich Lust hattest, das Geld zu verdienen und die Erfolgsmeldung zu haben Ich habe eine neuen Kundin gewonnen, aber deinem Gefühl vertraut hast oder deine Einschätzung vertraut hast und gesagt hast Nee, das bringt mich jetzt gar nicht weiter, das ist ein Umweg. Wenn ich jetzt hier Ja sage, ich sag jetzt lieber hier Nein und ertrag oder beobachte dafür das Gefühl vielleicht der Enttäuschung, dass es noch nicht die richtige Kandidatin

war. Oder dass du deine Botschaft im Marketing noch verändern darfst. Das das ist ja auch was, wenn Wenn diese Menschen zu dir kommen, hast du vielleicht in deinem Messaging was noch nicht so ganz klar gemacht und das hört ja auch nie auf. Das sind auch Dinge, an denen wir auch im Team immer noch arbeiten. Und wenn wir halt merken, so oder hat jemand eine Annahme gehabt, wie vielleicht das Programm sein wird, obwohl wir das nie versprochen haben. Aber wir müssen jetzt mal klarstellen, was es nicht ist. Und das fand ich bei dir auf jeden Fall auch total cool zu sehen, dass du da auch den Mut hattest, und auch das Selbstbewusstsein hattest, um zu sagen Nein, ich nehme jetzt nicht das Geld und rennen damit los, sondern ich weiß jetzt schon, dass es für mich und auch für die potenzielle Kundin die bessere Entscheidung ist, wenn ihr nicht zusammen arbeitet.

Claudia: Ja, das liegt daran, dass ich die harte Tour davor schon gelernt hatte, weil tatsächlich eines der großen Themen, die ich mit den ersten Calls mit dir hatte, die noch bei Money Flow passiert, bei Madame Moneypenny passiert sind. Dass ich tatsächlich Kunden hatte, die, wo ich wusste, ich will eigentlich nicht mit ihnen arbeiten, waren verschiedene, und mich wahnsinnig schwergetan habe, die loszulassen und da ganz viele Glaubenssätze hatte, dass ich also diese Ablehnungsängste, dass ich dann sie dann sauer auf mich sind, dass die dann keine Ahnung, schlecht über mich reden und und und und und das, das hat mich so beschäftigt und so, ich hatte da solche großen Ängste, für mich einzustehen und das hat mit dir angefangen, das zu verändern. Deswegen sehr, sehr großes Danke hier an dieser Stelle. Und dann habe ich im Prinzip ab dem

Moment von der Madame Money Penny, als auch dann noch in der Money Flow, im Prinzip ganz viel losgelassen, so dass ich als ich dann diese Kennenlerngespräche jetzt in der Mastermind hatte, da schon wusste, dass ich das nicht noch mal erleben will und deswegen da auch tatsächlich konsequenter sein kann und das jetzt auch nach wie vor so mache, dass ich auch dann sage, es passt nicht und aber deswegen. Also ich glaube, vielleicht ist diese Lernkurve ist halt einfach meistens notwendig, dass bis man so merkt, wie fühlt sich das an? Bei mir ist es nicht, dass ich nicht mit denen arbeiten kann. Ich kann mit den meistens sogar sehr gut arbeiten. Nur für mich fühlt es dann manchmal, also ich wollte halt was anderes oder ich wollte in die andere Richtung wachsen und fühlte mich dann da noch so verpflichtet. Und ich bin ich bin jemand oder ich war lange jemand, der sich da mal sehr, sehr nach anderen orientiert hat und immer halt auch sehr verbindlich sein wollte und dann lieber selber nicht gewachsen ist und dafür die anderen zufrieden gemacht hat, gestellt hat. Das hat sich halt geändert.

Julia: Aber das ist so typisch. Das ist glaube ich auch so ein Frauen-Ding da noch so mehr auf die Harmonie zu achten und zu schauen, dass alle, dass es allen anderen gut geht. Und na ja, man selber zahlt einen gewissen Preis dafür. Aber gut, ist jetzt halt so, um dann zu erkennen so, Moment mal, ich kann hier alles ändern. Ich habe mich entschieden, Ja zu sagen. Ich kann aber hier auch Nein sagen und bin dann aber auch bereit, diesen Veränderungsprozess zu durchlaufen oder den den Mut zu haben, dann vielleicht auch auf bestimmte Einnahmen zu verzichten. Um aber langfristig halt wirklich mehr Spaß zu haben, den Menschen zu

helfen, denen du wirklich helfen willst und dadurch ja auch bessere Arbeit zu kreieren, bessere Ergebnisse zu kreieren. Und dann läuft dein Business natürlich auch wieder besser. Also es ist halt so eine Verkettung an Denkfehlern auf der einen Seite und auf der anderen Seite halt so eine Verknüpfung von unterstützenden Überzeugungen, die die dann ans Ziel führen.

Claudia: Ja, ich meine, mittlerweile kann ich sagen, ich arbeite weniger und verdiene mehr, also, hat sich gelohnt.

Julia: Ja, erzähl mal, Wie viel schätzt du, wie viel du arbeitest pro Woche ungefähr, Wie viel Stunden?

Claudia: Hm. Vielleicht so 30? Ja, also weil ich freitags eigentlich mir gar keine Termine mache. Und, äh. Und tatsächlich, Ja. Und meistens selten. Also ich habe zwei Tage, wo ich nach 16:00 noch arbeite, aber ansonsten bin ich da dann auch schon raus und. Und habe aber auch nicht das Gefühl, wenn ich auf dem Spielplatz stehe, dass ich jetzt noch zehn Kunden-Mails beantworten muss. Und das hatte ich früher viel mehr. Also das, das ist komplett weg. Es ist völlig klar, ich arbeite bis da und dann bin ich auch erst wieder am nächsten Tag erreichbar und habe sowieso gar nicht mehr so diese intensive ständig Rücksprache-Kommunikation mit, mit Kunden oder mit Auftraggebern.

Ja, was ich sehr erleichternd finde, gerade wenn wenn ja, weil das einfach super viel Zeit frisst.

Julia: Ja, total. Und du genießt dann ja auch die Zeit auf dem Spielplatz oder die Zeit in der Beziehung mit der Familie, mit Freunden. Das finde ich halt auch total wichtig, dass dieses Damoklesschwert, dieses Ich dürfte eigentlich nicht hier sein. Da warten hunderte von Emails oder auch diese auch der Denkfehler, Wenn ich jetzt mehr Zeit investiere, dann ist das automatisch besser. Das stimmt ja gar nicht. Sondern wirklich zu erkennen, wenn ich für mich da bin und mir Zeit nehme für Pausen. Und auch wenn ich für meine Familie da bin, bleibt immer noch genug Zeit zum Arbeiten.

Claudia: Ja, und dass diese Pausen halt auch so super wichtig sind. Also das kann ich total bestätigen. Pausen mache ich sehr viele und ich mache auch, ich habe auch Zeit für Sport und ich fahre auch alleine weg. Ja, also obwohl ich Mutter bin. Also da brauchen wir noch eine andere Sendung, da brauchen wir auch nochmal eine Stunde was für Erwartungshaltungen und Überzeugungen in einem Mutter-Alltag auf einen zutreffen.

Julia: Auf jeden Fall. Ja, aber auch. Aber es ist ja auch dieses selbst und ständig ist ja auch so ein kollektiver Glaubenssatz, oder, Ja dir auch einfach zu erlauben, zu entscheiden. 30 Stunden reicht das? So möchte

ich es machen und dann passt der Rest dazu. Und ich kriege die wesentlichen Aufgaben darunter und das, was ich dann nicht schaffen kann, gebe ich entweder ab oder ich entscheide mich dagegen, es überhaupt anzubieten. Das ist ja auch was, was wir machen, dass wir das Business so simpel wie möglich aufsetzen, um so einen komplexen, arbeitsintensiven Kopf komplett zu vermeiden. Ja. Sehr spannend. Super. Also, wenn jetzt jemand Autor oder Autorin ist und mit dir arbeiten möchte, wie können die Menschen auf dich zukommen und dich finden?

Claudia: Also, also meine Website können Sie konsultieren und besuchen. Das ist meine Firma, heißt Pluckypapercrew. Das schreibt sich also wie Lucky, nur mit P wie Paper, also pluckypapercrew.com. Ja, so heißt auch mein Instagram Account. Den kann man auch gerne abonnieren und mich ein bisschen kennenlernen vorher. Und dann gibt es in der Regel ein Kennenlern-Gespräch und dann entscheiden wir gemeinsam, ob das was für dich ist, für dich als Autorin. Und ja, genau, dann geht es weiter.

Julia: Super, wunderbar. Wir verlinken es auf jeden Fall noch in den Shownotes, dass ihr da einfach nur drauf klicken müsst, könnt, um dann euch mit Claudia zu verknüpfen. Ja, und ich finde es auch so schön bei dir, dass du einfach dran bleibst, dass du auch da immer wieder sagst okay, nee, ich nein, ich mach das jetzt, ich gehe jetzt, ich mache die die erste Mastermind oder den ersten Kurs und habe da einen bestimmten Themenschwerpunkt. Und dann drehe ich mein Business um und dann mache ich die Money Flow Academy und dann bin ich in der Mastermind

dabei und dann mache ich es noch mal und auch zu erkennen, also das ist halt einfach, dass es sich auch lohnt dranzubleiben. Und ja, was wir auch schon hatten, dass es in einer Begleitung halt schneller geht und dass das lebe ich ja auch. Also ich sehe gar keinen Grund darin oder gar keine, gar keinen Sinn darin, keinen Coach an meiner Seite zu haben. Es macht halt so viel Sinn, in Begleitung zu sein. Und ich freue mich natürlich, dass du dich das du mich ausgesucht hast und ich dich begleiten darf, ist auf jeden Fall sehr schön, deine Entwicklung zu sehen.

Claudia: Ja, Danke.

Julia: Sehr gerne. Super. Gibt es noch was, was du loswerden möchtest? Was, was du noch nicht gesagt hast?

Claudia: Nee, also ich wäre nicht da, wo ich wäre, wenn ich nicht bei dir wäre. Deswegen. Ja, da hast du meine vollste Dankbarkeit. Und ansonsten natürlich nochmal danke hier für das Einladung für dieses Gespräch.

Julia: Super gern.

Claudia: Ja. Sonst habe ich nichts mehr zu sagen.

Julia: Wunderbar. Dann würde ich sagen, hab noch einen wunderschönen Tag und wir sehen uns im nächsten Mastermind Call.

Claudia: So machen wir das.

Julia: Bis bald. Tschüss.

Julia: Wenn dir dieser Podcast gefallen hat, dann willst du unbedingt bei der Business Mindset Week dabei sein. Das ist eine fünfteilige Workshop-Reihe. Wir werden von Montag bis Freitag jeweils für eine Stunde an deinem Mindset arbeiten. Ich gebe dir etwas Input und dann gehen wir in deine Fragen und direkt in die Umsetzung. Und wir starten am 31.10. und du kannst dich über den Link in den Shownotes anmelden. Das ist <https://julia-lakaemper.com/businessmindsetweek/> in einem Wort und dort werden wir fünf verschiedene Themen ansprechen, sodass du dich jetzt für den Rest dieses Jahres, um deine Ziele noch zu erreichen, ausrichtest und dein Mindset auch auf das nächste Jahr und deine Schritte im nächsten Jahr ausrichtest und einen ganz klaren Fahrplan hast, den du dann befolgen kannst. Also melde dich an unter <https://julia-lakaemper.com/businessmindsetweek/> und ich freue mich, dich am 31.10. live zu sehen. Bis dahin.