

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 22:

WARUM DU NICHT IMMER NETT SEIN WILLST



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 22.

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.

Ich freu mich schon total. Ich habe morgen endlich wieder einen Hund zur Pflege. Also ich habe ihn nicht wirklich zur Pflege, dass er dann ständig bei mir ist oder auch ein sehr pflegebedürftiger Hund ist, sondern ich dogsitte ihn. Ich glaube das ist so das der richtige englische Begriff zu dem ich wieder keine deutsche Entsprechung habe. Also, ich habe dann den ganzen Tag Begleitung von einem super niedlichen Schlappohr-Jagdhund und wir machen es uns sehr gemütlich. Ich arbeite. Er kriegt auch zwischendurch was zu tun. Ein paar Schnüffelaufgaben.

Wir kuscheln ein bisschen auf dem Sofa und machen auch mal ein Nickerchen zusammen und ansonsten schläft er ganz viel und ich arbeite ganz viel, wie sich das gehört. Und zwischendurch drehen wir eine Runde durch den Park oder durch den Kiez. Und für mich ist es gerade eine total schöne Lösung und so eine klassische Win-Win-Situation, weil die Besitzer dürfen den Hund nicht mit zur Arbeit nehmen. Und eine Freundin von mir hatte mich darauf aufmerksam gemacht, weil ich schon immer mal gesucht hatte. Ich hatte so, ich hatte eigentlich immer Hunde in meinem Leben und ich hatte so ein bisschen Hundesehnsucht und dachte, so was wär so schön. Aber ich bin so viel verreist und ich habe so viel zu tun. Und einen ganzen eigenen Hund will ich ja auch nicht haben. Und jetzt hat sich das so ergeben, dass der einmal die Woche bei mir ist und wir machen uns eine schöne Zeit. Also das ist richtig, richtig cool und ich kann mein Hundewissen mal wieder auf den Prüfstand stellen. Ich hatte früher auch schon Jagdhunde oder auch bei Marrane und Labradore. Labradore sind ja so ein bisschen stulle dumm, aber ganz niedlich. Ähm und ja, bisher hatte ich immer eine ähm, eine Historie mit sehr verfressenen Hunden und das ist dieser so gar nicht. Und das ist so angenehm. Also da muss man nicht immer aufpassen, was irgendwie rumliegt. In Berlin liegt ja so einiges auf den Bürgersteigen und Straßen und in den Parks. Also das finde ich sehr, sehr angenehm, dass wir uns da gar keine Sorgen machen müssen, weil der gute Mann, der gute Hund, ignoriert es total. Letztens waren wir ein paar lustige Tiere gucken, Ziegen und Esel und ähm, Hühne waren glaube ich noch da, und Enten. Ja, das war sehr, sehr lustig. Genau, so viel, das ist bei mir gerade los.

Ansonsten freue ich mich total auf die nächste Runde der Money Flow Academy. Das geht jetzt im Januar los. Anfang Januar starten wir die Money Mindset Week. Das haben wir letztes Jahr gemacht, das wir mal so als Experiment dachten: So, hey, lass uns doch mal direkt zum Jahresanfang diese fünf einzelnen Workshops anbieten und das hat super gut funktioniert. Also da sind einige von euch ja noch in den Ferien, oder, also jetzt vielleicht nicht unbedingt im Urlaub, so dass ihr komplett ausgeschaltet seid oder euch gar nicht online bewegt, sondern da haben wir dann morgens von 9:30 bis 10:30 diesen kraftvollen Start in den Tag, wo wir uns mal mit deiner Geldbeziehung beschäftigen, deiner Geldgeschichte, finanziellen Zielen und mal genauer drauf schauen, was dir da überhaupt im Weg steht, dir und deinen finanziellen Zielen und wie du das ändern kannst. Und ja, das geht am 2. Januar wieder los. Da möchte ich dich sehr ermuntern und einladen, dabei zu sein, auch wenn du es schon mal mitgemacht hast. Guck total gerne noch mal rein und dann kannst du erkennen, was sich da schon verändert hat. Und wenn du es noch gar nicht kennst, meld dich einfach an über julia-lakaemper.com/moneymindsetweek, da kannst du dich mit deiner Email anmelden und es ist natürlich kostenlos. Und danach wartet dann schon das Mastermind-Retreat auf mich im Januar. Da kommen die zehn Mastermind-Teilnehmerinnen nach Berlin und da nehmen wir uns sehr viel Zeit, um mal wirklich einen Plan zu machen. Nicht nur für das Jahr jetzt oder die nächsten zwölf Wochen, wie wir es in der Money Flow Academy machen mit einem Ziel, sondern einen Plan für die nächsten drei Jahre. Und wir definieren auch das Mindset der nächsten drei Jahre, also was du da brauchst, welche Unterstützung du brauchst und gehen dann noch viel tiefer, um zu schauen, was die nächsten Schritte sind. Wie,

wie willst du strategisch planen? Und was sind vor allem auch gedankliche und emotionale Hürden, die du überwinden willst, um das dann auch möglichst plangetreu umzusetzen? Es klappt meistens nie. Ist auch überhaupt nicht schlimm, dass sich dieser Drei-Jahres-Plan dann noch mal verändert. Aber das ist was, was wir dann im Retreat ganz intensiv machen. Dazu coachen wir natürlich auch sehr intensiv. Es gibt Zeit für Austausch, wir gehen ganz lecker essen, das ist immer total schön und ich freue mich jetzt riesig, dass letztes Jahr nee, dieses Jahr, also dann aus Januar 2023 ist es dann, aus der Perspektive ist es letztes Jahr. Aber dieses Jahr war ich ja selbst als Teilnehmerin der Mastermind in den USA vor Ort und ich habe diesen kollegialen Austausch so sehr genossen und habe das auch so gemerkt, wie wie sehr ich das vermisst habe. Und das möchte ich den Mastermind-Teilnehmerinnen jetzt auch noch mal anders ermöglichen, auch im Rahmen dieses Programms. Und deshalb findet das dann live in Berlin statt. Und dann habe ich noch einen Tag Zeit mich zu sammeln und dann sitze ich im Flieger nach Mexiko, wenn alles nach Plan läuft und bin da Teilnehmerin meiner Mastermind, also der Mastermind, wo ich Teilnehmerin bin und häng dann vielleicht noch eine Woche dran, um noch eine Freundin aus Kanada zu sehen. Ja, und so ist dann schon wieder Februar.

Also es ist krass. Ich habe auch diese Woche, ich meine, wenn ihr das hört, das ist schon wieder eine Weile her. Aber ich habe mit meinem Team zusammengesessen. Wir machen, haben die Contentplanung gemacht und haben halt auch bis Februar geplant und dachten auch so, es ist so krass, wie sich das auch verändert hat. Und das war, glaube ich, das erste

Content-Meeting und Planungsmeeting, wo wir, ähm, wirklich mal so geplant haben, wie wir das schon länger wollten. Also wir sind jetzt endlich an dem Punkt und das kennst du ja wahrscheinlich auch, dass es einfach manchmal sehr viel länger dauert, etwas in die Tat umzusetzen, als, als du dachtest. Und ich wollte schon ewig so im Vorlauf sein. Also wir sind momentan immer so zwei Wochen, drei Wochen in der wirklichen Content-Erstellung im Vorlauf, also das heißt, dass wir einfach drei Wochen konnten schon komplett fertig haben und dann natürlich noch mal flexibel was verändern können, wenn wir wollen. Aber im Prinzip: Wenn ich jetzt drei Wochen krank wäre, hätten wir kein Problem, drei Wochen Content auszuspielen. Aber die Planung, auch die weitere Planung: Wann finden alle Launches statt? Wann, wann finden die Retreats statt? Wann mache ich Urlaub? Das sind Dinge, die stehen jetzt schon komplett fest für nächstes Jahr. Das ist nicht alles in Stein gemeißelt. Da kann man noch mal hier und da ein bisschen flexibel agieren. Das ist mir auch wichtig. Ich bin zwar eine Planerin, aber ich möchte schon auch ein bisschen Flexibilität noch haben. Und außerdem kommt ja eh immer alles anders, als man denkt. Also ein paar Dinge, Mitarbeiter werden krank oder keine Ahnung. Irgendwelche globalen Krisen kommen auf uns zu, die wir nicht absehen konnten. Es gibt ja auch viele Dinge, die wir nicht kontrollieren können, die auf uns einprasseln. Da möchten wir dann natürlich auch drauf reagieren können. Oder ich möchte darauf reagieren und auch flexibel bleiben. Aber was ich halt vor allem gelernt habe, ist, dass eine gute Planung kein starres Korsett ist, was mich einschränkt, sondern was mir halt wirklich, wirklich Freiheit gibt. Und da werde ich auch noch mal eine Podcastfolge zu machen, wo ich dann erzähle, wie eine gute Wochenplanung aussehen kann, wie wie

ich das tatsächlich mache und warum ich das so hilfreich finde und warum für mich dieses, Ich schau mal und lass mal auf mich zukommen oder lass mich von der Muse küssen, warum das für mich nicht funktioniert.

So, und ich möchte heute mit dir darüber sprechen, was deine Quote, deine Statistik, in deinen Kennenlerngesprächen verbessern wird. Und das sind mehrere Dinge. Aber es ist vor allem eins: Nämlich, dass du bereit bist, das Gespräch anders zu führen und vor allem sehr viel ehrlicher zu führen. Hm, und üblicherweise kenne ich das von, von Business-Starterinnen oder Kundinnen aus meiner Money Flow Academy, die erst ganz am Anfang stehen, dass sie halt erst mal gar nicht wissen, wo kriege ich denn Kennenlerngespräche her? Das lässt sich ja leicht lösen. Du machst dir erstmal klar, was überhaupt dein Angebot ist. Du gehst dann raus und erzählst Menschen, dass es das gibt. Und dass, wenn sie daran Interesse haben, dass sie ein Kennenlerngespräch mit dir buchen wollen. So far so good. Das ist ja alles okay. Dann ist aber die Frage: Was passiert denn überhaupt in dem Kennenlerngespräch? Da habe ich auch, in der Money Flow Academy gibt es ein kleines Skript dazu, Anleitungen, wie du ein Kennenlerngespräch führen kannst. Ich bin ehrlich gesagt keine Freundin davon, wirklich ein ganz, ganz klares Skript vorzugeben. Das ist ja das, was üblicherweise so in Sales vermittelt wird, dass du wirklich einen vorgeschriebenen Text hast. Und genauso musst du den sagen und nicht anders. Ich weiß, dass es funktioniert. Und ich kenne auch Unternehmerinnen, die das sehr erfolgreich machen mit ihren Sales Teams. Mein Schnack war das nie.

Also für mich war einfach nur klar, ich will so eine gewisse Struktur haben. Ich will erst mal wirklich erfahren, was denn überhaupt die Erwartungen der Person sind, die da anruft oder die, die mit mir im Gespräch ist, im Video Call ist. Kann ich das überhaupt leisten? Also sind das überhaupt Themen, die ich bieten kann? Das will ich erst mal als allererstes klären im Gespräch. Und dann will ich auf jeden Fall auch wissen von der Person, was sie glaubt, was denn passieren würde, wenn sie nichts verändert, wenn sie einfach so weitermachen würde wie bisher. Das ist erstmal so ein dunkleres Bild auf Zeit. So habe ich das gelernt. Und dass du dann aber auch die Chance aufzeigst: Okay, was, wo will sie denn hin? Was will sie verändern? Und wenn sie für möglich halten würde, dass das in der Zusammenarbeit mit dir oder auch generell möglich ist, wie könnte sich das dann verändern? Um dann zu sagen, Okay, super und in der Form kann ich dich unterstützen. Ich bin auch ein Fan davon, vorab schon den Preis zu nennen und dann aber auch natürlich noch mal im Gespräch auf den Preis einzugehen. Irgendwann, wenn das Gespräch so weiter läuft, dass dann irgendwann der Punkt kommt, wo die Person dann sagt okay, na, das klingt interessant. Entweder fragt was kostet das denn? Oder du sagst der Person, das kostet X und das ist der Rahmen, in dem wir arbeiten können. Das ist der Zeitpunkt, wann wir starten können. Möchtest du es machen, ja oder nein? So, und dann haben wir ja den großen Teil der Einwände also oder auch als Ausreden bekannt, die Kunden durchaus als wahr empfinden und durchaus ernst meinen, nämlich so was wie Ich würde es ja total gerne machen, aber ich habe kein Geld, oder Ja, ich mache jetzt auch noch das Programm bei der und der Person, ich glaube, dafür habe ich jetzt doch keine Zeit, oder, Ja, darüber muss ich mir noch mal Gedanken machen

und eine Nacht drüber schlafen. Im Prinzip steckt in all diesen Einwänden eine tiefere Botschaft und, diese Einwände zu behandeln. Das ist halt, wie man so Sales Fachjargon mäßig sagt, sozusagen Einwände behandeln, also auf diese Einwände ehrlich einzugehen - das ist meiner Meinung nach die die absolut simpelste und effektivste, die aber gar nicht so leicht ist, weil du möglicherweise einen Konflikt kreierst. Weil es manchmal vielleicht dir wirklich schwerfällt, das zu sagen, was du erkennst, und weil du vielleicht auch zu Recht annimmst, dass es der person nicht gefällt, der du es sagst. Aber auch nur, weil entweder du denkst, was, dass du was zu verlieren hast, oder dass die Person denkt, dass sie was zu verlieren hat. Aber im Prinzip ist das gar nicht so, sondern, wenn du bereit bist, wirklich voll da zu sein für deine Kundin, die, da vor dir sitzt, und du wirklich davon überzeugt bist, dass das, was du anbietest, dieser Person helfen könnte. Dann wäre es im Prinzip fahrlässig, sie mit so einer Ausrede ziehen zu lassen, zu sagen, Ja, ich kann mir das nicht leisten. Und da kannst du natürlich erst mal genauer nachfragen und herausfinden: Stimmt das denn wirklich? Weil im Regelfall, ich sage mal, bei 95 % stimmt es nicht, sondern es ist eher ein, Ich will mir das nicht leisten. Ich sehe den Wert noch nicht, dass ich es mir, also den Wert in deiner Arbeit noch nicht, dass ich es mir leisten möchte. Oder ich vertraue dir noch nicht, dass du wirklich die richtige Person an meiner Seite bist. Oder ich nehme dich noch nicht als die Expertin wahr, die, die mich da ans Ergebnis führen könnte. Das ist das, was da eigentlich dahinter steht. Und bei ganz wenigen Menschen kann es tatsächlich sein, dass sie die finanziellen, nicht mittel, nicht finanziellen Mittel nicht habe nicht haben. Aber vielleicht wollen sie sich es trotzdem leisten und sind bereit, etwas in Bewegung zu setzen, die

finanziellen Mittel aufzutreiben, um die Ergebnisse zu kreieren, die du haben willst. Und es geht nicht darum, dass du wahnsinnig viel Erfahrung hast in dem, was du machst. Also, du musst natürlich, da musst du irgendwie stabil sein in dem, was du anbietest. Es muss schon Hand und Fuß haben, aber du musst nicht super klar sein, was deine Nische angeht, oder du musst auch nicht super, super klar sein, ob du den perfekten Preis jetzt schon schon für dein Angebot definiert hast. Sondern du darfst bereit sein, dich auch mal nicht gut zu fühlen in diesem Kennenlerngespräch. Und du darfst bereit sein, etwas zu sagen, was dir vielleicht schwerfällt zu sagen. Aber was der Person, die gegenüber eine wirkliche Veränderung im Kopf bewirken kann, und zwar ihretwillen. Es geht nicht darum, jemanden zu verletzen oder jemandem zu sagen: Das stimmt doch gar nicht, was du da sagst. Du hast doch das Geld. Also das nicht. Es soll zu einer Erkenntnis führen. Und du darfst bereit sein, dass diese potenzielle Klientin vielleicht auf dich wütend wird oder etwas auf dich projiziert oder sich, ja betroffen und auf eine Art getroffen fühlt. Gerade weil du nicht sofort auf ihre Geschichte einsteigst oder ihre Perspektive zu 100 % glaubst, sondern weil du bereit bist, ihr im Sinne der Beratungen etwas zu sagen, was wirklich hilfreich ist und was aber dazu führen könnte, dass diese potenzielle Kunden sich von dir abwendet und du das Geld nicht verdienst, also dieses Risiko einzugehen, dieses Risiko einzugehen, die Beziehung zu riskieren, mit der Absicht, dass diese Kundin eine Erkenntnis gewinnt, die sie vorher nicht hatte. Das ist das, was ich mit mit mit einem ehrlichen Gespräch meine.

Und letztlich geht es darum, dass du mit dir in Übereinstimmung bist, dass du das in Übereinstimmung mit deinen Werten machst und dass du diese Gespräche in Übereinstimmung mit deinen Überzeugungen führst. Dass du nicht da rein gehst und die Kundin gewinnen willst, koste was es wolle. Sondern du gehst da rein, in der vollen Überzeugung, dass du dieser Person helfen kannst, dass du die richtige Person für den Job bist und du gibst alles dafür, diesen Eindruck auch der Kundin zu vermitteln, wenn es auch wirklich der Fall ist, aus deiner, aus deiner Perspektive. Aber du bist dafür verantwortlich, dass wenn es nicht die Kundin ist, das an einer anderen Stelle das Geld reinkommt, so dass du deine Rechnungen bezahlen kannst und du bist auch dafür verantwortlich, hinter dir zu stehen, dich zu mögen und dein Business und dein Angebot weiter zu mögen. Auch wenn die Kundin Nein zu dir sagt. Okay, Ich habe das Gefühl, ich muss das noch mal wiederholen. Du bist dafür verantwortlich und du gehst es in das Gespräch rein, dass du nicht von der Kundin erwartest, dass die Idee jetzt ein gutes Gefühl beschert, indem sie sagt, Ja, ich möchte mit dir arbeiten, sondern du sorgst dafür, dass du hinter dir stehst, dass du dich magst, dass du hinter deinem Business stehst, dass du hinter deinem Preis stehst, dass du hinter deinem Angebot stehst. Und du bist bereit, der Kundin, sofern es notwendig ist, die Wahrheit zu sagen, aus deiner Perspektive, wie wie du ihre Situation siehst, wie du ihre Möglichkeiten einschätzt und wo du auch Chancen erkennst, wenn sie, ihre Einwände überwindet. Weil oft einfach nur nett zu sein, hilft deinen Kunden nicht weiter. Das hilft nur dir im Moment. Und dir im Kennenlerngespräch. Weil es dich nicht in einen möglichen Konflikt bringt. Also ich will jetzt auch nicht sagen, dass du an jeder Stelle in Konflikt geraten musst mit deinen potenziellen Kundinnen. Also

das können ganz, ganz freundliche, ganz, ganz spannende Gespräche sein. Aber, wenn es jetzt nicht darum geht, dass du irgendwie, keine Ahnung, ich rede natürlich von einer Leistung wie Coaching oder einer Leistung, wie Beratung. Wenn du da erkennst, dass deine Kundin Verantwortung abgibt an Dinge, die nicht dafür verantwortlich sind, dass ihre Ergebnisse so sind, dann sag ihr das. Trau dich, das zu sagen: Ja, Ich glaube aber nicht, dass es nur an Corona liegt, oder: Ich glaube nicht, dass es gerade nur an der Wirtschaftslage liegt. Und ich glaube auch nicht, dass es an der an den Energiekosten liegt, dass deine Kunden deine Programme nicht kaufen. Und das sind, das ist ehrliches Feedback. Was deine Kundin wahrscheinlich nicht hören will, aber was ihr weiterhilft, wenn du ihr auch erklärst, warum du das so siehst und dann aufzeichnest, wie du ihr helfen kannst, diese Überzeugung zu verändern und mehr Verantwortung zu übernehmen. Und das kannst du aber nur, wenn du mit beiden Beinen fest auf dem Boden stehst und hinter dir stehst und deine Emotionen nicht abhängig davon machst, wie deine Kunden sich verhalten. Das ist so ein ganz, ganz klassischer Anfängerfehler. Habe ich auch gemacht über Jahre, dass ich mich gut gefühlt habe, wenn meine Kundinnen mich möchte mich mochten und wenn meine Zahlen gut waren und alles wie am Schnürchen lief und dass es mir ganz schlecht ging und ich das überhaupt nicht mochte, wenn meine Kundinnen nicht die Ergebnissen kreierte haben, die ich für sie mir gewünscht habe. Teilweise auch Dinge, die sie gar nicht haben wollte. Und wenn meine Zahlen irgendwie nicht so waren, wie ich mir das eigentlich vorgenommen hatte. Nun, dann sind meine Gefühle damit Achterbahn gefahren. Und das ist ein sehr, sehr gefährliches Spiel. Also mach dich davon nicht abhängig. Und ich würde auch behaupten, wenn du wirklich eher sozusagen in dem,

*eher höflich bist und dich nicht traust, das zu sagen, was du eigentlich erkennst, das zu sagen, was du, was du sehen kannst. Und was auch deiner Kundin letztlich weiterhilft, wenn sie dieses Feedback annehmen kann, was ihr zu Wachstum verhilft. Wenn du das nicht machst, lässt du ganz viel Geld einfach so rumliegen. Du, du, setzt dich, setzt dich nicht in Bewegung, so dass dieses Geld positiv in Bewegung gesetzt wird. Ja, das klingt furchtbar. Also, es geht darum, dass du im Prinzip. Im Englischen sagt man *You're leaving money on the table*. Also im Prinzip sagst du Nein zu Geld, wenn du nicht bereit bist, ein sehr ehrliches Kennenlerngespräch zu führen und es in dem Sinne auch ein ehrliches Kennenlerngespräch, wenn du merkst, naja, das passt irgendwie nicht mit dieser Person, auch wenn du das Geld brauchst, dann zu sagen: Nee, ich glaube nicht, dass das das richtige Match ist oder dass du auch sagst, Nein, ganz ehrlich, ich kann zwar Teile der Dinge, die du willst, die da kann ich dir helfen, aber Kollegin Y oder Kollege Z kann alles lösen, was du willst und ich leite dich eher weiter. Auch in der Form kann ein Kennenlerngespräch sehr, sehr fruchtbar sein.*

Aber einfach nur nett zu sein ist nicht wirklich hilfreich und in dem Sinne auch nicht wirklich nett deinen Kunden gegenüber weil, weil du sie nicht in die Veränderung bringst. Du kriegst sie nicht dahin, wo sie eigentlich hinwollen. Gerade weil ihnen bisher noch niemand aufgezeigt hat, dass das Problem wahrscheinlich bei ihnen selbst liegt. Und meistens ist das so, nicht immer, keine Frage. Aber meistens stehen wir uns selbst im Weg mit unseren Gedanken und unseren Überzeugungen und dass wir einfach nicht in die Umsetzung kommen und nicht das machen, was dazu führt,

dass wir die Ziele erreichen, die wir erreichen wollen. Also, erlaube dir die harten Dinge, die schweren Aussagen zu treffen, die du lieber nicht sagen würdest, aber von denen du weißt, dass sie hilfreich sind für deine Kundin. Also achte da wirklich drauf, wenn dir so ein Geistesblitz kommt oder wenn, wenn deine Intuition dir was flüstert. Auch wenn es üblicherweise nicht als höflich oder angemessen erscheint. Oder vielleicht auch sicher für dich. Also, und das noch mal gesagt, Es soll sicher für deine Kundin sein. Die darf ruhig mal auch mal sauer auf dich werden. Und glaube mir, ich habe schon einige Kunden sauer gemacht und es ist okay. Weil alle, wirklich alle sind danach irgendwie nach, manche nach ein paar Stunden, nach ein paar Tagen, andere erst nach ein paar Wochen, teilweise sogar erst nach Monaten oder Jahren, hatte ich auch schon, dass sie noch mal zurückkommen und sagen Jetzt habe ich verstanden, was du mir damals sagen wolltest.

Ich hatte das einmal. Da habe ich in einer, in meinem ersten Gruppenprogramm in der ersten Runde habe ich eine Übung gemacht und eine Kandidatin ist da so komplett drauf abgegangen, insofern, dass sie, ich glaube einfach was gesehen hat, was sie nicht sehen wollte und dann das auf mich projiziert hat und gesagt hat, so, Ich bin jetzt schuld. Und dann hat sie auch während des Calls - Oh Gott, mir war das so peinlich. Das war mein erstes Gruppenprogramm, ich noch frischgebackener Babycoach und dann vor 15 anderen erzählt sie mir dann, wie, wie scheiße ich bin und wie fahrlässig das ist, dass, dass ich das anbiete und bla bla bla. Und ich dachte auch so Oh, Gott, oh Gott, wie schrecklich. Es war mir wahnsinnig peinlich. Ich habe das nicht mal,

das war ja gar nicht meine Absicht, da so ehrlich zu sein, in dem Sinne, ich wollte ja einfach nur eine sehr kraftvolle Übung teilen. Habe ich auch gemacht. 14 Leute haben profitiert, eine Person nicht. Und inzwischen gebe ich dem auch einen anderen Rahmen. Oder ich zeige auch Grenzen auf von Übungen. Also ich habe da sehr viel gelernt, aber das war auch total spannend, weil sie mir, glaube ich, zwei Jahre später dann eine Nachricht schrieb und sich dafür entschuldigte und im Prinzip noch mal erklärt hat, dass das an ihr lag, wie sie da reagiert hat. Und ich will nicht sagen, dass wir nie Fehler machen, als auch als Coach. Wir sind ja auch alle Menschen. Das kann schon sein. Aber auch damit kannst du auch als mit zahlenden Kunden kannst du, kannst du durchaus damit mal umgehen. Oder wenn jemand halt wirklich partout nicht, es ist ja auch relativ selten, dass ich irgendwie so sehr in der Mentoring-Rolle bin. Das ist halt eher bei strategischen Fragen. Aber das hatte ich jetzt letztens auch auch in der Money Flow Academy, wo ich sage ja, ganz klar; habe ich auch im Podcast schon öfter gesagt, wenn du noch nicht eine starke Nachfrage hast, also wenn noch nicht viele Ja's in Kennenlerngesprächen kommen, wenn du nicht eine starke Nachfrage an Kennenlerngesprächen hast, dein 1:1 nicht funktioniert, kommen ganz viele auf die Idee, dass ein Gruppen-Programm das bessere wäre, weil das könnte man günstiger anbieten, überhaupt haben sehr viele mehr Lust in der Gruppe zu arbeiten usw. Und ich hatte es jetzt noch mal bei, in einem Call letztlich, wo zwei Kundinnen mir gestanden haben, dass sie entgegen meiner Empfehlung ein Gruppenprogramm gestartet haben, die letztlich waren es drei, eine war im Coaching, die hat es gesagt, es hat nicht funktioniert, sie hat es an niemanden verkauft. Sie stampft es jetzt wieder ein und zwei weitere Kundinnen haben das bestätigt und meinten

auch so, Ja, Julia wir haben das auch entgegen deiner Empfehlungen gemacht und ich find das ehrlich gesagt total gut, weil das ist es ja viel kraftvoller diese Erfahrung gemacht zu haben, anstatt immer nur das zu tun, was ich sage. Ich bin ja jetzt auch wirklich nicht allwissend, aber in dem Sinne da auch ehrlich zu sein. Also auch wenn Kunden mich fragen und sagen, soll ich jetzt für dieses Programm den Preis erhöhen, da geht es mir nicht darum, dass die Kundin das macht, wie ich das will, sondern in der Regel stelle ich ganz viele Fragen und finde erst mal heraus, was denn überhaupt die Intention ist und was sie damit erreichen möchte. Und wenn es aber um eine klassische Empfehlung geht, dann sage ich auch Ja oder Nein und begründe das auch und bin bereit, dass diese Kundin dann auf mich sauer ist. Oder wenn ich sage: Ja, aber das, das ist ein Mindset-Thema. Ich sehe hier eine Chance, wo du noch dran arbeiten kannst. Oder hier, an diesem Glaubenssatz glaube ich, ist noch Potenzial, wo du noch mehr dran arbeiten kannst, dass du dich dann anders verhältst und dass du auch einfach mehr mehr hinter dir stehst und hinter dem, was du anbietest. Auch das finden Kundinnen nicht so toll. In Kennenlerngesprächen, ehrlich gesagt, fällt mir jetzt kein direktes Beispiel ein. Also jedenfalls nicht, wo jemand eingeschnappt war. In der Regel ist es wirklich so, dass es erst mal so ein überraschender, eine überraschte Reaktion ist beim Gegenüber, weil sie es gewohnt sind, dass sie einfach ihre Geschichte erzählen und dass alle zustimmen. Und da liegt halt eine Riesenchance für dich als Berater:in, das zu verändern und da wirklich die Wahrheit zu sagen. Du ziehst dir keine Samthandschuhe an, oder du sorgst nicht dafür, dass sie auf keinen Fall ein unangenehmes Gefühl erleben. Sondern du übergibst einfach die Botschaft, die du für sie als wichtig und lehrreich empfindest. Mit Mitgefühl. Und diese Chance,

die hast du in einem Kennenlerngespräch. Und du hast auch nur diese eine Chance, weil wahrscheinlich, wenn sie weg sind, sind sie weg. Und selbst wenn sie dein Produkt oder dein Angebot nicht wahrnehmen, werden sie wahrscheinlich früher oder später verstehen, was du mit deiner Aussage meinst und vielleicht gewinnst du sie später noch mal als Kunden. Vielleicht aber auch nie. Vielleicht empfehlen sie dich weiter. Vielleicht aber auch nicht. Aber du hast ihnen verholfen, eine neue Erkenntnis zu gewinnen, einen Schritt weiter zu kommen. Und das kannst du auch umsonst machen. Und diese eine Chance solltest du ergreifen. Auch wenn es dazu führt, dass jemand vielleicht nicht so eine gute Meinung von dir hat. Weil die Chance, dass die meisten es annehmen können und dass du wirklich diesen Wert erschaffst - Das sorgt dann letztlich dafür, dass du mehr und mehr Kunden gewinnst, weil sie merken, das ist authentisch, was du sagst. Du glaubst wirklich daran, Du stehst wirklich dahinter. Es geht dir nicht darum, dass sich deine Klienten nur gut fühlen. Und es geht dir nicht darum, dass du dich immer nur gut fühlst. Sondern es geht darum, dass deine Kunden, Kundinnen mit dir wachsen. Und dass auch du über dich hinauswächst, indem du dich das traust, nicht immer nur höflich zu sein. Das ist mehr Service, als einfach nur nett zu sein. Und dieses Nett sein kann dir letztlich das Kennenlerngespräch, kann dich das Kennenlerngespräch kosten, in dem Sinne, dass du die Kundin nicht gewinnst, weil sie merkt, irgendwas stimmt hier nicht. Irgendwas ist nicht in Übereinstimmung. Also, hab eine wunderschöne Woche. Bis bald.

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.