

## DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

### TRANSKRIPT FOLGE 51:

#### Wie schaffe ich es, mir ein Gehalt auszuzahlen?



MIT JULIA LAKAEMPER

*Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 51.*

*Willkommen zum Mindset Podcast. Hier lernst du, wie du dein Gehirn mehr zu deinem Vorteil einsetzt, souveräner mit Herausforderungen umgehst, in deiner Selbstständigkeit mehr Geld verdienst, produktiver*

*arbeitest und dir letztlich das Leben erschaffst, dass du wirklich leben willst. Ich bin deine Gastgeberin, zertifizierte Mindset und Business Coach Julia Lakaemper.*

#### ***Durchhaltevermögen, Sport***

*Hallo, ich bin sehr stolz auf mich heute. Heute war einer dieser Tage, wo ich es fast nicht zum Sport geschafft habe, weil ich habe... Mein Wecker hat geklingelt, und ich dachte nur: Uhh... Und das habe ich nicht so oft. Und dann habe ich mich nochmal umgedreht und ohne auf den Snooze-Kopf zu drücken oder irgendwie mir einen Alarm zu senden. Bin ich nochmal eingeschlafen und viel zu spät aufgewacht, sodass ich nur noch*

*ganz hektisch und im absoluten Halbschlaf mich auf mein Fahrrad geschwungen habe und in den Park gefahren bin. Ich war auch nicht ganz pünktlich war, ein paar Minuten zu spät. Finde ich auch total ätzend. Egal, ich war da, und das Coole war... Also, da ist ja dann eine Gruppe, die auf mich warte. Wir machen zusammen Sport, funktionelles Training. Mein gutgelaunter Trainer ist da. Es ist alles wunderbar. Und ich habe mal wieder gemerkt, wie gut es tut, einfach seinen Arsch hoch zu kriegen, auch wenn mein Gehirn mich angefleht hat, dass ich liegen bleibe im Bett. Es ist für mich nicht mehr verhandelbar, nicht zum Sport zu gehen. Das habe ich mit mir mal vereinbart, dass ich sage: Okay, ich kann am Abend davor entscheiden, dass ich entweder ausschlafen muss, ganz dringend. Also mein Körper einfach mehr Schlaf braucht. Und wenn ich dann zu spät dran bin, um dann noch früh genug ins Bett zu gehen, dann muss der Sport dran glauben. Passiert mir auch nicht oft, aber das kann mal passieren, und da ist mir dann der Schlaf wichtiger. Oder ich fühle mich halt wirklich nicht gesund, nicht fit. Also, ich bin in irgendeiner Form krank, und ich merke, da würde jetzt mit der Willenskraft zu arbeiten, würde einfach nicht gut sein, nicht gesund sein. Und dann gehe ich halt auch nicht. Aber das entscheide ich im Vorfeld und nicht morgens aus einer Laune heraus. Ja, und das funktioniert ziemlich gut. Und es war so gut, da zu sein. Ich war so stolz auf mich. Das war gut, das passiert mir ja auch nicht so oft. Und dann hat es natürlich total gutgetan, bei schönstem Wetter ein bisschen Sport zu machen. Wir haben supernett gequatscht. Wir haben einfach ganz viel Spaß gehabt dabei. Und ja, ich bin mit dickem Grinsen im Gesicht dann wieder nach Hause geradelt. Und hab mir einen leckeren Kaffee gekocht,*

*meinen Tag gestaltet. Und jetzt am Nachmittag sitze ich hier mit dir quasi. Und nehme diesen Podcast auf.*

### ***Gehalt, Geschäftskonto, Fixkosten***

*Und heute habe ich eine simple Frage mitgebracht, worauf es eine im Prinzip supersimple Antwort gibt. Aber dann ist da halt auch noch so bisschen was dahinter, und das ist das eigentliche Problem. Also lass uns losgehen! Es geht um die Frage, wie schaffe ich es, dass ich mir ein Gehalt auszahle. Und das ist rein praktisch. Also, ich sag das jetzt mal ganz blöd. Also grundsätzlich empfehle ich, dass du, auch wenn du freiberuflich bist, dass du deine privaten Dinge auf dem privaten Konto betreibst und deine beruflichen Dinge auf dem Geschäftskonto. Das heißt, du hast eine Trennung von privat und beruflich. Also ganz simpel gesagt ist es so, dass du einen monatlichen Betrag festlegst und für dich schaust: Okay, was sind denn meine Fixkosten? Wie viel Geld brauche ich denn im Monat? Und dann definierst du diesen Betrag als dein Gehalt und überweist dir die monatlich mit einem Dauerauftrag von deinem Geschäftskonto zu deinem Privatkonto. Und Schwupps hast du dir als Selbstständige als Privatentnahme quasi ein Gehalt ausgezahlt. Und machst das jeden Monat, weil ja auch deine Fixkosten wahrscheinlich nicht variieren. Das heißt, du brauchst ja auch eine Kalkulierbarkeit in deinen Ausgaben, in deinen privaten Ausgaben und die Sicherheit, dass du die decken kannst.*

### ***Kundengewinnung, Einkommen, Ausgaben***

*So und jetzt kommen die Probleme. Du hast keine Probleme, wenn du so viel Einkommen hast, dass du das ganz einfach überweisen kannst. Wenn*

*du eine Firma hast, ein Unternehmen hast, sagen wir mal eine GmbH hast, dann musst du das anders machen, dann musst du dich anstellen und eine Lohnabrechnung machen. Aber ich gehe mal davon aus, dass die meisten von euch selbstständig / freiberuflich tätig sind. Und es könnte ja sein, dass auf deinem Business-Konto nicht genug Geld liegt oder nicht jeden Monat genug Geld liegt. Und viele Selbstständige glauben dann, dass es die richtige Variante ist, zu sagen: Ja, dann zahle ich mir den Monat halt weniger Geld aus. Aber das ist nicht mein Ansatz, sondern mein Ansatz wäre zu sagen: Nee, verdien doch mehr Geld, damit du das auf jeden Fall gewährleisten kannst. Also nutze dieses Gehalt, was du dir auszahlst, als absolutes Minimum dessen, was du verdienen musst. Und zwar netto, auch abzüglich sämtlicher Steuern und deiner Ausgaben, die du für dein Business hast. Da kannst du ja vielleicht nochmal dranschrauben, dass du sagst: Okay, meine Einnahmen decken nicht mein Gehalt und alle Ausgaben für mein Business. Dann kannst du da nochmal bei den Ausgaben und den Kosten schauen. Ist das denn wirklich notwendig? Sind das Investitionen, die dich mittel- und langfristig absolut voranbringen und die absolut notwendig sind? Gut, okay, dann bleib bei deinen Kosten und Ausgaben und Sorge aber dafür, dass dein Einkommen steigt. Und da ist halt zu Beginn halt wirklich eine absolute Unsicherheit. Die Frage, wie finde ich meine allererste Kundin oder meinen allerersten Kunden? Wie finde ich denn die Menschen, die meine Dienstleistung kaufen oder meine Produkte kaufen?*

### ***Kommunikation, Begeisterung, Mehrwert***

*Und das ist wirklich absolut simpel. Du musst mit Menschen sprechen. Du musst mit Menschen über deine Arbeit sprechen. Die Menschen*

*müssen wissen, was du anbietest. Das heißt, du brauchst in irgendeiner Form ein Angebot. Das kann eine Dienstleistung sein, das kann ein Produkt sein. Du musst halt einfach irgendwas haben, was du beschreiben kannst, was du auch anbieten könntest, sozusagen. Aber vor allem musst du erst mal in Kontakt kommen, und das ist egal, ob das Online ist, ob das Offline ist. Das ist egal, ob das im privaten Kontext ist oder auf einer Netzwerkveranstaltung ist. Wichtig ist, weil Menschen von Menschen kaufen - du bist ein Mensch, der etwas anbietet. Du brauchst einen anderen Menschen, der dieses Ding braucht, was du anbietest, der sagt: Das will ich haben, das will ich kaufen. Das finde ich super. Und was ich so spannend finde, ist, dass ganz, ganz viele Zuhörer:innen vom Podcast oder auch Kund:innen, gerade in der Money Flow Academy, die haben Angst, aufdringlich zu sein im Marketing oder im Verkaufen oder auch im Gespräch. So: Ich kann jetzt mit jedem über meine Arbeit sprechen. Doch natürlich kannst du das. Du kannst es ja auf eine Art machen, die interessant ist. Du musst ja jetzt nicht irgendwelche Sätze oder Elevator Pitches auswendig lernen und herunterbeten. Sondern es geht ja darum, einfach deine Begeisterung für das, was du tust, zu teilen. Und diese Begeisterung springt dann im besten Fall auch über auf die Menschen, die dir zuhören. Mir geht es jetzt nicht darum, dass du jedem dein Produkt oder deine Dienstleistung andrehen willst in erster Linie. Sondern mir geht es darum, dass du übst, über deine Arbeit zu sprechen. Und dass du wirklich lernst, in deinem Gegenüber zu lesen, wie das ankommt und ob du da überhaupt mit einer Person sprichst, die das interessant findet. Oder vielleicht sprichst du mit einer Person, die noch nie was davon gehört hat, und du merkst, du sprichst total verklausuliert, du sprichst... Du beschreibst, dass so vielleicht auf einer absoluten*

*abstrakten Ebene, dass das jemand überhaupt nicht weiß, was damit jetzt wirklich gemeint ist. Oder du beschreibst es in solchen fachspezifischen Ausdrücken, dass diese Person auch nicht versteht, was gemeint ist. Also du lernst auch, deine Arbeit wirklich sehr simpel und deutlich und klar zu beschreiben. Und das ist etwas, was absolut wichtig ist. Und dann geht es natürlich darum, dass du in irgendeiner Form Mehrwert bietest. Also sagen wir mal, ein Tipp gibst oder dein Wissen teilst, auf eine Art, dass diese Person, mit der du sprichst, oder diese Person, mit der du online in Kontakt bist, dass die merkt, so: Ach super, das wäre genau das, was ich gefragt habe. Jetzt habe ich die Lösung hervorragend. Das war richtig wertvoll da. Es geht letztlich um einen Austausch, um einen Dialog, um einen Kontakt und auch so, dass die Menschen dich einerseits kennenlernen, dass sie dich und deine Persönlichkeit kennenlernen. Und dass du auch merkst, mit wem du gut zurechtkommst. Was so die Merkmale sind, der Menschen, mit denen du am leichtesten arbeiten kannst. Oder wo du merkst, da hat deine Arbeit die die schnellste Wirkung. Oder das sind die Menschen, die am ehesten begeistert sind von deinem Produkt. Auch das lernst du ja dadurch, dass du einfach mit Menschen in Kontakt bist und über deine Arbeit sprichst. Da geht es, wie gesagt, überhaupt nicht darum, dieser Person jetzt was zu verkaufen in erster Linie. Sondern einfach nur Verbindungen schaffen, austauschen, bestimmte Worte wählen und mal schauen, was dann passiert beim Gegenüber und wenn du das kontinuierlich machst...*

### ***Content Marketing, Newsletter, Expertenwissen***

*Also sagen wir mal, ich habe das ja so gemacht, dass ich regelmäßig einen Newsletter geschrieben habe, ich hab gebloggt. Wie gesagt, das ist*

*heute nicht mehr so relevant. Das ist halt für Google noch relevant, dass du bestimmte, vielleicht eine Handvoll Blogposts auf deiner Website hast, die so grob umreißen, was du machst, damit das auch in Suchmaschinen auftaucht. Aber den Newsletter empfehle ich, dass du mit deiner Community in Kontakt bleibst, mit deinen Menschen in Kontakt bleibst. Also auch du jetzt, liebe Podcast Zuhörerin, wenn du noch nicht auf meiner Newsletter Liste bist, melde dich bitte an: [julia-lakaemper.com/newsletter](https://julia-lakaemper.com/newsletter). Da kannst du dich anmelden, und da schicke ich jede Woche Impulse, Mindset Impulse und Hinweise darauf, wann die nächste Runde zur Money Flow Academy starten, wir teilen sehr oft Erfolge von meinen Kund:innen, wir verweisen auf die aktuelle Podcastfolge. Wir sagen Bescheid, wenn die nächste Runde der Mastermind startet. Das sind all die Themen, die da stattfinden. Aber es ist immer Mehrwert drin. Es sind immer Gedankenimpulse drin, die sich an Selbstständige und an Unternehmerinnen richten und die dich zum Umdenken anregen dürfen. Die dir einfach, ja etwas mitgeben, die vielleicht etwas aufdecken, was du noch nicht so wirklich gesehen hast, oder wo auch ein ganz praktischer Tipp drin ist. Also da bemühe ich mich, jede Woche etwas Interessantes zu schicken. Also da trag dich da sehr gerne ein, wenn du da noch nicht dabei bist. Und das würde ich dir auch empfehlen, wie du das dann vom Rhythmus machst, kannst du noch definieren. Aber diesen Kontakt zu haben, der kontrollierbar ist... Wo hatte ich das letztens nochmal, ich habe die letzten unterhalten mit einer Person, die eine Plattform genutzt hat und wo das dann auf einmal nicht mehr möglich war, mit ihren Kunden so zu kommunizieren, wie sie das bisher gemacht hatte. Und dann, ja zack, kannst du halt nicht mehr mit den Menschen sprechen, die sich eigentlich für deine Arbeit interessieren.*

*Das ist halt nicht besonders cool. Und es geht halt auch darum - das sind halt so klassische Content Marketing Strategien - dass du halt einfach dein Expertenwissen darlegst und zeigst, dass du Ahnung hast von dem, was du machst. Und auch, wie die Ergebnisse der Arbeit mit dir ungefähr aussehen können. Du kannst es ja nicht immer, jede Person das anders, du kannst es nicht ganz genau versprechen. Aber dass du sagst: Das sind die Schritte, die durchlaufen hier alle meine Kunden und hier das Beispiel eins, Beispiel zwei, Beispiel drei, wie das schon gefruchtet hat. Und hier sind Impulse: A, B und C. Also ich erzähl dir heute, wie du... Keine Ahnung abnehmen wirst, fitter wirst, eine gesündere Beziehung führst, eine andere Kommunikation mit deinem Partner aufbaust oder was haben wir noch für Lebensbereiche? Vielleicht meditieren lernst oder mehr Ruhe und Gelassenheit in deinen Alltag bringst, vielleicht produktiver Arbeitest, mehr Geld verdienst? Das sind so klassische große Themen, die da bespielt werden. Und da kannst du halt schauen, wie passt das für dich? Also ist der Bereich Geld im weitesten Sinne das Geld und Finanzen im weitesten Sinne das, was du bespielst? Ist der Bereich Beziehung im weitesten Sinne, das, was du bedienst? Oder es ist der Bereich Gesundheit? Also das jetzt bezogen auf all die beratenden Tätigkeiten. Oder ist es eine bestimmte kreative künstlerische Leistung, die du erbringst? Machst du Fotografien oder erstellst du Kunstwerke? Also bist du Malerin oder Zeichnerin, oder machst du Skulpturen oder Performances oder was auch immer? Also dass du da halt schaust. Oder kreierst du ein bestimmtes Produkt und was macht dieses Produkt aus? Welche Kunden interessieren sich denn dafür? Welche Zielgruppe sprichst du an? Und wo hält sich diese Zielgruppe normalerweise auf? Wo kannst du denn auf Menschen treffen, die sich da im*

*wahrscheinlichsten Fall dafür interessieren könnten? Und das ist wirklich das aller, allerwichtigste, dass du mit Menschen in Kontakt bist. Und überleg dir, wie das sein kann. Du kannst auf Social Media in Kontakt sein, dass du auf bestimmten Portalen oder Plattformen, also sagen wir mal, in Facebook Gruppen, auf Facebook Seiten oder auf Instagram Profilen oder auf LinkedIn kommentierst. Und da halt darlegst, was du an Wissen hast. Genauso funktioniert das auf YouTube. YouTube ist auch super interessant, weil das auch eine Suchmaschine ist. Also wenn du da zum Beispiel Videos hochlädst, das ist auch was, was ich gemacht habe mit dem... Wie habe ich das damals genannt? Mindful Mindset Monday. Genau. Da habe ich jeden Montag ein Live Video gegeben auf Facebook und Instagram. Und das dann auch hochgeladen so wie als Parkplatz, sozusagen Parkplatz des Videos bei YouTube, um halt auch zu bestimmten Themen gefunden zu werden. Also, du hast halt die unterschiedlichsten Einstiegspunkte, und da würde ich dir maximal zwei empfehlen. Also dass du sagst, ich mache einen eigenen Newsletter, und ich suche mir dann noch vielleicht eine Plattform, sei es jetzt Instagram, Facebook oder YouTube, wo ich regelmäßig ein Video hochlade, alle zwei Wochen mit Mehrwert für meine Kund:innen. Und dann schaust du halt, was passiert. Dann kannst du das noch einbinden auf deiner Website oder im Newsletter teilen. Das sind die strategischen Schritte, die dann dran sind.*

### ***Überzeugung, Zielgruppe***

*Aber das wichtige ist, ist es halt wirklich diese Verbindung und auch für dich die Überzeugung, das Mindset, dass du mit der Haltung herausgehst, ich kann der Person helfen, ich will der Person helfen. Ich*

*bin hier nicht lästig oder aufdringlich, sondern ich bin nur für die Menschen lästig und aufdringlich und nervig, die sich nicht für dieses Thema interessieren, die nicht dieses Problem haben, die sich null für dieses Produkt interessieren oder absolut gar kein Verständnis für diese künstlerischen Arbeiten habe, die ich kreierte. Und da geht's halt darum, dass du auch Schritt für Schritt für Schritt lernst, mit wem du es zu tun hast. Also wenn du durch deinen Content Marketing ansprichst und ob das auch zu dem passt, wen du wirklich als Kundinnen haben willst. Und wenn das nicht passt, dann darfst du deine Ansprache ändern, dann darfst du die Orte anders auswählen oder anders kommunizieren. Also jetzt auch ganz praktisch gedacht, wenn es Netzwerkveranstaltungen sind oder Messen oder Fachtreffen, dass du einfach feststellst, wo triffst du auf die Menschen, die wirklich gut zu dir und deinem Angebot passen? Und wo eben nicht. Und dann kommunizierst du eben nicht mehr über diese Plattformen oder diese Gruppen oder diese Treffen und Veranstaltungen, wo du eben nicht auf deine besten Kunden triffst.*

### ***Sichtbarkeit, Expertise, Einkommen***

*Das ist im Prinzip ganz einfach. Also, du darfst schon rausgehen, dich im Prinzip auf eine Online-Bühne stellen oder dir eine Online-Bühne bereiten und dann ein bisschen Show machen. Wie der Verkäufer auf dem Fischmarkt in Hamburg wirklich anbieten, was du hast, so dass jemand weiß, so: Ah, der hat frische Scholle, mag ich nicht. Da kann ich weitergehen. Oder: Ah, der hat frische Scholle, finde ich superlecker. Also gehe ich mal da vorbei und schaue mir die mal an, ob die wirklich so frisch ist, wie er sagt, und dann nehme ich da mal ein Paar mit. Das ist die Idee dahinter. Und was dann passiert, ist, dass... Du hast einen*

*Prozess, wie du mit deinen Kunden in Kontakt trittst, und dann stellt ihr fest: Ja, ich möchte, ich möchte das Produkt kaufen, oder ja, ich möchte deine künstlerische Arbeit kaufen, oder ja ich möchte deine Beratungsdienstleistungen einkaufen. Und dann macht ihr ein Deal, und es landet früher oder später Einkommen auf deinem Konto. Das ist das, was wir erreichen wollen. Es geht nicht nur darum, das zu erreichen, aber gerade, wenn wir in Bezug auf dein Gehalt denken, geht es natürlich darum, dass auf deinem Geschäftskonto auch Einkommen landet. Natürlich ist es total wichtig, dass du deine Kund:innen auch gut begleitest, dass du dafür sorgst, dass die das Produkt bekommen oder die Arbeit oder die Dienstleistungen, die sie sich auch wünschen. Dass es auch gut besprochen ist, dass die Erwartungshaltungen zusammenpassen und so weiter. Das ist also, das setzt sich jetzt mal als selbstverständlich heraus, aber dann landet Einkommen auf deinem Konto, auf deinem Business-Konto, auf deinem Geschäftskonto. Und diese Arbeit, also all diese Start-Arbeit, wirklich viel mit Menschen in Kontakt zu sein, sichtbar zu werden, Online und Offline, sodass Menschen kaum an dir vorbeikommen und wirklich wissen: Ach, die Fotografin, die hat doch die Spezialisierung. Oder hier habe ich letztens was gehört von der Künstlerin. Oder in der und der Facebook Gruppe habe ich was gelesen von der Expertin zum Thema Kinderwunsch. Und hier auf YouTube habe ich letztens ein Video gesehen von jemanden, der mir erklärt hat, wie ich ein bestimmtes Programm aktualisiere oder was ich mache, wenn mein Rechner immer abstürzt. Das sind genau die Themen, die du bespielen willst, natürlich je nach deinem Expertengebiet oder deinem Angebot, damit die Menschen genau wissen, ob sie bei dir richtig sind oder nicht.*

## **Money Mindset, Verantwortung, Selbstständigkeit**

*Und der Sinn einer Selbstständigkeit ist, dass du die Verantwortung für dein Einkommen übernimmst. Das ist genau der Unterschied zum Angestelltenverhältnis, wo dann dein Arbeitgeber oder deine Arbeitgeberin sagt: Darum musst du dir keine Gedanken machen, du musst einfach nur einen normalen Job machen, hier zur Arbeit erscheinen, und dann kriegst du am Ende des Monats dein Gehalt. Und viele Selbstständige gehen mit diesem Mindset in ihre Selbstständigkeit und sagen: Ja, wie schaffe ich denn das jetzt, dass ich mir monatlich so ein Gehalt auszahlen kann? Und sie glauben, dass es ausreicht, den fachlichen Job zu machen, und das tut es aber nicht. Es braucht diesen Marketing- und Verkaufsteil und natürlich das passende Mindset dazu. All die unterstützenden Gedanken und all die unterstützenden Gefühle, die dir bei dabei helfen, wirklich in die Umsetzung zu gehen, mit Menschen zu sprechen, darüber zu sprechen, was du machst, was du anbietest, und wenn du merkst, dass da Interesse ist, dann auch ein Angebot zu machen und zu sagen: Hey, so können wir zusammenarbeiten. Oder: Hey, hier ist ein Produkt von mir. Willst du das haben? Damit du auch letztlich dieser Verantwortung der Selbstständigkeit nachkommst. Und ich glaube, das ist so das größte Missverständnis ever, dass es sich irgendwie anders löst, als dass irgendwie jemand anders dafür zuständig ist, oder dass es total schwer ist, diese Verantwortung zu übernehmen. Und mein Plädoyer heute ist einfach zu sagen: Nein, es ist eine Entscheidung und auch wirklich so ein Verständnis, dieses Hereinwachsen in dieses Verständnis und Hereinwachsen in diese Verantwortung zu sagen so: Stimmt, das ist ja das ja mein Job. Ich bin*

*dafür zuständig, dass ich in meiner Selbstständigkeit das Einkommen habe, was ich mir wünsche. Und das muss jetzt noch nicht dieses sechsstellige, multiple sechsstellige oder Millionen Einkommen sein zu Beginn natürlich. Sondern es geht erst mal darum, dass das Einkommen, was du dir wünschst, vielleicht das Allererste ist, was deinem bisherigen Gehalt entsprach. Und dann ist es in der Selbstständigkeit natürlich noch ein bisschen komplizierter, weil du da was drauf rechnen muss, das verstehen darfst, wie du die Steuer halt auch mit einkalkulierst, musst vielleicht auch nochmal schauen, ob dein Stundensatz oder dein Honorar, was du aufrufst, je nachdem, wie du dich entscheidest, deine Preise zu berechnen, ob das auch so wirklich passt mit all den Abgaben, mit all den Kosten, die du hast. Aber letztlich ist es vor allem diese Entscheidung, die Verantwortung zu übernehmen für dein Einkommen und zu erkennen, dass du die einzige Person bist, die dafür zu sorgen hat, dass dein Einkommen stimmt und dass es so hoch ist, wie du das gerne haben willst. Und die gute Nachricht ist, dass deine Gedanken, dein Mindset, dafür der Ursprung sind. Also wenn du dir das gedanklich nicht ermöglichst oder es gedanklich nicht für möglich hältst, wirst du es nie in die Realität bringen. Aber wenn du aktiv und bewusst daran arbeitest, dass du bereit bist, diese Verantwortung zu tragen. Und dass du bereit bist, alles dafür zu tun, was notwendig ist, all das zu lernen, was dafür notwendig ist, also einerseits aktiv, und bewusst mit deinem Mindset zu arbeiten. Aber dann auch zu sagen: Okay, ich überlege jetzt mal, wie das funktioniert mit Marketing und mit Sales, und da deinen Weg findest, wie du das am liebsten machst, wie das deiner Persönlichkeit entspricht oder wie es auch vielleicht noch etwas lauter oder etwas deutlicher oder etwas klarer sein kann. Also im Prinzip auch so eine Bereitschaft zu sagen: Ich*

*werde jetzt mir gegenüber auch erst mal ungemütlich, oder ich werde vielleicht auch für andere potenziell erst mal ein bisschen aufdringlicher, einfach weil ich mich da ausprobiere. Und ich mach das jetzt einfach mal, ich übernehme das, ich übernehme diese Verantwortung. Und dann wirst du sehen - mein Ansatz ist ja auch überhaupt nicht, die Leute zu nerven. Sondern einfach selbstbewusst rauszugehen, mit Begeisterung rauszugehen, mit einer ganz ruhigen Grundüberzeugung rauszugehen in dem Sinne: Ich habe das, was du haben willst. Und dieses Match willst du ja auch kreieren. Du willst gar nicht jemanden etwas verkaufen, der das gar nicht haben will. Das ist überhaupt nicht die Idee. Sondern die Idee ist, so genau zu beschreiben, was du machst und was du kannst, sodass die Menschen, die sich dafür interessieren und die genau das wollen, wie magnetisch zu dir angezogen werden. Und das ist genau der Trick. Wie gesagt, der Ursprung dafür sind deine Gedanken, weil die Sorgen dafür, dass du Gefühle erlebst, wie selbstbewusst oder wie sicher oder wie mutig oder wie entschlossen. Das brauchst du. Das ist der Treibstoff, der dir dabei hilft, in die Umsetzung zu gehen. Doch noch auf eine Netzwerk Veranstaltung zu gehen, obwohl du müde bist, obwohl du keine Lust hast, obwohl du Angst hast, davor dass sich niemand dafür interessiert oder dass irgendjemand dich auslachen könnte, was du anbietest, oder dass du glaubst, dass du noch nicht Expertin genug bist. All das darf natürlich auch stattfinden, aber du willst dich dafür entscheiden, wieder und wieder und wieder dafür zu entscheiden. Willst du dich dafür entscheiden, dass du die Verantwortung trägst für dein Einkommen. Und dann, das kann ich dir versprechen, wenn du das wirklich tust, wird das Einkommen auch kreiern, und zwar durch dich. Und es war nicht so, dass du eine Geldmaschine nutzt, sondern dass du einfach dadurch, dass du aktiv bist,*

*dass du, weil du bewusst Überzeugungen auswählst, die dir helfen, diese Gefühle zu kreieren, und dann in die Umsetzung gehst und das Marketing machst und die Verkaufsgespräche führst, die dazu führen, dass du dann auch Kunden gewinnst. Dann werden die Kunden happy sein, weil die bekommen genau das, was sie haben wollten. Und du wirst happy sein, weil du mit den Kunden arbeiten darfst, deine Erfahrung weiter ausbaut und weil Geld auf deinem Geschäftskonto landet. Und je mehr Geld, das ist, desto leichter ist es, dir das Gehalt auszuzahlen, was du wirklich haben willst.*

### ***Persönlichkeitsentwicklung, Mindset, Einkommen, Gehalt***

*Und das war jetzt ein sehr ausführlicher Umweg zu der ganz simplen Frage, wie geht es eigentlich, mir ein Gehalt auszuzahlen? Wie gesagt, ganz praktisch: Das Geld fließt von einem Geschäftskonto auf ein privates Konto. Und was aber die Voraussetzung dafür ist, ist halt wirklich diese Verantwortung zu übernehmen, zu sagen: Ich kreierte dieses Einkommen. Ich kreierte diese Bereitschaft, diese Verantwortung zu übernehmen für mein Einkommen. Und ich mache das, was notwendig ist, um dieses Einkommen dann auch auf meinem Konto zu sehen. That's it. Auch das ist letztlich ziemlich simpel. Was daran nicht so einfach ist, ist die Persönlichkeitsentwicklung, die du durchlaufen darfst, wenn du jetzt nicht der geborene Sales Typ bist oder nicht so die Rampensau, sag ich mal. Also ich war das definitiv nicht. Also ich hätte mich am liebsten jahrelang hinter meinem Computer versteckt, aber so funktioniert das halt nicht. Du musst halt ein bisschen rausgehen. Und das Gute ist, du kannst dich auch teilweise hinter deinem Computer verstecken, weil das funktioniert online auch total gut. Oder mir ist es auch leichter gefallen,*

*Live Videos zu machen, als mich auf eine Bühne zu stellen und da Vorträge zu halten. Das funktioniert natürlich auch, aber mir war es lieber, dass das über die Online-Medien zu machen. Und da kannst du deinen Weg dann finden. Aber ganz großes Plädoyer für heute ist, dass du die Verantwortung übernimmst für dein Einkommen und letztlich auch dein Gehalt. Und ab einen gewissen Punkt wird es halt wirklich, wirklich Spaßig, wenn du einerseits so vielen Menschen helfen kannst, wie du es willst, und dann dir das Gehalt auszahlen kannst, was vielleicht viel, viel höher liegt als das, was du bisher in deiner Anstellung hattest oder was du jemals für möglich gehalten hast. Und damit kannst du dann auch das Leben ermöglichen, was du dir wünschst. Und es klingt jetzt vielleicht alles zu schön, um wahr zu sein, aber es ist tatsächlich möglich. Es fällt nicht vom Himmel, du musst etwas dafür tun, und du musst dich dafür verändern. Und der Weg dahin ist auch oft steinig und herausfordernd und dich auf die Knie zwingend, oder zumindest war das bei mir so. Es hat mich an meine Grenzen gebracht, aber auch über meine Grenzen hinaus. Und das teile ich gerne mit dir, wie du auch das für dich tun kannst. Und wie gesagt, das Mindset ist der absolute Ursprung dafür. Also ich bin sehr gespannt, ob du schon bereit bist, Verantwortung für dein Einkommen zu übernehmen und auch für dein Gehalt oder was dich da gerade beschäftigt. Also poste gerne deinen Stand dazu auf Instagram oder auf LinkedIn zum Post zu dieser Folge. Und ich bin sehr gespannt auf dein Feedback. Sehr gespannt, was du dazu zu sagen hast. Und ich freue mich sehr, nächste Woche mit dir wieder mehr oder weniger in einem Raum zu sein. Und ja, freue mich sehr auf nächste Woche. Hab eine wunderschöne Woche bis dahin. Tschüss!*

*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.*