

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 54:

Die heimlichen Gewinner: Kontinuität und Mehrwert



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 54.

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.

Urlaub Schweiz, Kunst, Basel, Österreich, Schweden, Fika

Hello, hello, hello! Ich habe das Gefühl, ich bin ewig nicht mehr hier gewesen und ich habe das Gefühl, ich komme gerade aus so einem... Ah, wie heißt das? So einem Häutungsprozess raus. Wie so eine Schlange, die sich gerade so raus schlängelt. Also, ich bin noch nicht ganz raus aus meiner alten Haut und genieße die Neue noch nicht so richtig. Aber... Alter, was ist das für ein Jahr bitte? Also für alle, die dachten, dass ein

gesunder Umsatz, also ich sag jetzt mal, von so 300 400000 € im Jahr, dazu führen, dass alles im Leben wunderbar läuft. Nee, ist nicht so, ist ja auch nicht überraschend. Erzähle ich ja eigentlich auch die ganze Zeit immer wieder. Das Leben passiert. Und das ist ja auch gut so. Aber man, man, man. Also, es ist wirklich spannend, was für Herausforderungen sich auch durch die Entwicklung im Business ergeben. Aber auch privat ist bei mir dieses Jahr einiges los und viele überraschende Wendung, und ja. Ich will und muss da auch gar nicht mehr zu erzählen. Aber es hat dazu geführt, dass mein ein großartig geplanter Urlaub... Von langer Hand geplant, der eigentlich zweieinhalb Wochen hätte dauern sollen, dann doch irgendwie unterbrochen und gekürzt wurde. Aber ich war Freunde besuchen in Österreich, das war total schön. Ich habe noch weitere Freunde in der Schweiz, in Basel, besucht und da war zeitgleich die Art Basel und habe ich mir ein bisschen Kunst angeguckt. Das mache ich ja total gerne. Ich fand ehrlich gesagt, die Messe jetzt nicht so spannend war. Auch das, was in meinem Budget war, fand ich jetzt auch nicht so doll. Andere Sachen habe ich erst gar nicht nach dem Preis gefragt. Also es war nichts dabei. Es war auch nicht meine Absicht, der Kunst zu kaufen. Aber es war ganz schön, da mal über die Messe zu spazieren. Und ich war in der Fondation Beyeler. Ich glaube, es ist jetzt komplett falsch ausgesprochen. Das ist in der Nähe von Basel ein ganz wunderbarer Ort, und da habe ich mir zwei großartige Ausstellungen angeschaut und diesen wunderbaren Ort genossen und bin dann zu Fuß am Rhein lang hin spaziert und wieder zurück durch irgendwelche wunderbaren Wanderwege und... Ach, ist das schön da. Also, da fällt mir dann doch echt auf, wenn ich wieder nach Berlin komme, wie sag ich das jetzt freundlich, wie anders Berlin ist? Also, es ist hier doch schon... Ja,

ein bisschen dreckiger, ein bisschen bunter, ein bisschen extremer. Also, ich meine, ich mag es ja, hier zu sein, keine Frage, aber... Genau, aber den eigentlich wirklich ein Urlaub, das waren viereinhalb, fünf Tage, die habe ich in Schweden verbracht. Und man ist das schön da. Ich war wirklich noch nie in Schweden, frag mich nicht, warum. Also, Schweden ist voll mein Ding. Und also ganz viel Natur, Wälder, Seen und so weiter. Ordentlichen Kaffee gibt's da. Die Schweden lieben Filterkaffee, habe ich mich dran gewöhnt. Und ich war mit der großartigen Naron Thorsen, die ich hier auch schon im Podcast zu Gast hatte. Verlinken wir auf jeden Fall nochmal unsere Podcastfolge, wo wir über Gefühle gesprochen haben. Und Naron und ich haben immer eine wunderbare Zeit, und wie wir jetzt feststellen konnten, sind wir auch supergutes Urlaubsteam. Wir sind mit der Fähre übergesetzt von Kiel, was total lustig war, weil ich da studiert habe für zwei Semester. Und man-o-man, also ich dachte, dass das irgendwie vielleicht auch noch so alte Emotionen, alte Erinnerungen hervorruft. Also das war tatsächlich... Ich bin zu alt. Das hat überhaupt nichts in mir ausgelöst, aber irgendwie war es so ein Schmunzel-Effekt. Dann sind wir da auf die Fähre gehüpft und über Nacht nach Göteborg gefahren. Was für eine coole Art sich fortzubewegen, fand ich mega. Ausgeschlafen angekommen, dann haben wir da ein bisschen Göteborg unsicher gemacht und unseren Wanderweg gefunden, der in Göteborg tatsächlich losgegangen ist. Und dann sind wir zu Fuß gewandert, durch Wälder an Seen vorbei, durch schnuckelige Bilderbuch-Städtchen. Also wirklich großartiger Wanderweg, ganz, ganz leicht zu spazieren. Wir haben so 20 Kilometer im Schnitt pro Tag gemacht. Das kann man aber auch in anderen in mehreren Etappen machen. Und wir sind dann gelandet in der Hauptstadt der Fika, wie ich lernen durfte, auch von der

Narona berichtet begeisterte halb Schwedin, die mir die Fika, eine Art Kaffee und Kuchen oder halt Süßspeise plus ordentlich Koffein, was ja meine Lieblings-legale Droge ist. Also Zucker, und Koffein ist der genialste Cocktail finde ich fürs Gehirn. Also natürlich in Maßen konsumiert. Und die diese Hauptstadt heißt... Also Hauptstadt dieser Süßspeisen oder dieser Kaffee und Kuchen Tradition heißt allerdings Alingsås, und da sind wir hin spaziert, und es war richtig cool, also kann ich total empfehlen. Ich weiß leider nicht mehr, wie man diesen Wanderweg ausspricht, aber ihr wisst ja, wie man Suchmaschinen bedient. Mega gut, mega schön! Wir sind in jeden See reingesprungen, den wir gesehen haben - gefühlt zumindest, das Wetter meinte es gut mit uns. Und diese Art von Urlaub liebe ich einfach. Den ganzen Tag frischen Luft, den ganzen Tag in der Natur. Wir haben total schöne Hotels gehabt, wo wir dann auf dem Wasser geschlafen haben, am See geschlafen haben und dann mitten in Alingsås geschlafen haben, und das war richtig toll. Und... Also, Narona, falls du die Folge hörst: Danke nochmal für diesen wunderschönen Urlaub. Wenn du als Hörer:in diesen Podcast hörst, auf jeden Fall nochmal den Verweis zu unserer Podcast-Folge. U

Achtsam, Entschleunigung, Identität

Und ich bin jetzt entspannt zurück und stürze mich in mein Business, aber tatsächlich auch achtsam. Da kann ich dir schon eine Folge ankündigen mit Dr. Boris Bornemann. Die kommt am 24. Juli, wenn mich nicht alles täuscht. Der ist Psychologe, Neurowissenschaftler und Achtsamkeitslehrer und eine Zufallsbekanntschaft von mir. Das erzählen wir dann auch in der Podcast-Folge. Und ja, da kannst du dich auch schon darauf freuen. Da geht es ums Thema Achtsamkeit, und

Achtsamkeit im Business. Fand ich sehr spannend. Und... Genau das nehme ich jetzt nämlich auch gerade mit, wie ich so einen Entschleunigungsprozess, den ich schon seit knapp zwei Jahren so ganz, ganz - in kleinen Dosen umsetze... Also ganz langsam Eins-zu-eins Sessions nicht mehr besetzt habe, dann weitergemacht habe und komplett umgewechselt bin, vom Eins-zu-eins zu Gruppe, dann halt viel weniger Calls hatte, dann bemerkt hatte, dass meine ganzen Muster dazu geführt haben, dass ich meine Woche einfach wieder voll geknallt habe mit anderen Dingen. Es gibt ja immer was zu tun. Und ja, und jetzt bin ich gerade dabei, mir beizubringen, dass das auch geht, Ziele zu erreichen, ohne so in diesem Hüssel-Modus zu sein. Also einfach immer busy zu sein. Und das mache ich jetzt ganz bewusst seit Januar, also jetzt ein gutes halbes Jahr, und du glaubst gar nicht, wie unangenehm das ist. Also, ich hatte mir das natürlich so rosarot ausgemalt und klar, also, in diesem Jahr kamen jetzt auch noch so ein paar Dinge dazu, die ich einfach nicht kontrollieren konnte. Auch das passiert ja, und wo ich dann irgendwie gefragt war und noch einfach so eine Zusatzbelastung irgendwie da war oder einfach Präsenz gefragt und so weiter und mich das emotional auch beschäftigt hat. Aber - nee, also, ich dachte... Also, ich war im Januar bei meiner Mastermind und da haben wir das besprochen. Ich habe das entschieden: Okay, slowing down ist jetzt so mein Motto für die nächsten sechs Monate. Was ich nicht bedacht war, das slowing down auch heißt, dass ich viel mehr Zeit habe, Gefühle zu fühlen und Gedanken zu denken, die vielleicht nicht hilfreich sind. Und ja, das war ein interessanter Lernprozess, den ich halt nicht damit beantworten wollte, einfach wieder mehr zu arbeiten. Und ich bin aus diesem Prozess auch noch nicht komplett raus, muss ich gestehen. Aber

es ist schon viel besser geworden, dass ich mir den ganzen Tag nicht voll knalle oder irgendwie... Also ich bin wirklich echt kaum noch gestresst, obwohl es schon Dinge gibt, die einfach nicht so super toll laufen. Das ist ja immer so. Wir verändern ja auch ständig was in der Firma und Strategien, und ich habe neuen Ideen und so weiter. Aber... Oder Dinge verändern sich einfach. Das Team verändert sich. Und die Aufgaben verändern sich auch meine Aufgaben verändern sich, also da gibt's immer ganz viel zu tun. Also diese entspannte Grundhaltung nehme ich schon mit. Aber ich hätte echt nicht gedacht, dass das so unangenehm und herausfordernd wird, auch im Sinne der Identität. Da habe ich gestern auch mit einer Kollegin drüber gesprochen, habe ich mich im Call coachen lassen und dieses Betrauern einer alten Identität, die dir mal sehr gedient hat. Und in diesem Sinne bei mir war das halt diese superarbeitstüchtig, super entschlossene, zielstrebige, ambitionierte Julia, die halt einfach mega Gas gegeben hat, vielleicht auch ein bisschen zu viel, also auf jeden Fall auch über die Grenze gegangen ist, aber einfach gesagt hat: So pass auf, ich will dahin, und ich mache jetzt alles dafür, um dahin zu kommen. Dieser Julia bin ich mega dankbar, weil die ganz viel dafür getan hat, dass mein Business jetzt da ist, wo es ist. Und auch so Ideen von was ist eigentlich faul sein, und was ist eigentlich smartes Arbeiten? Und wer hat sich das eigentlich überlegt, dass wir 40 Stunden die Woche arbeiten müssen, und wo kommt das her? Und all das, das wabert so durch meinen Kopf. Und ich habe jetzt entschieden, dass ich das für mich neu definiere und mich immer wieder einlade, in diese neue Identität reinzuwachsen von mir als Unternehmerin, die halt einfach ganz viel abgibt, die ein Team aufbaut, was die Firma auch tragen kann. Die eine Firma aufbaut, die nicht komplett abhängig ist von ihrer

Tätigkeit, also meiner Tätigkeit. Und ja, das wird noch Moment dauern, bis ich da wirklich bin. Jetzt mal eine ausführliche Einleitung, aber vielleicht dann auch eine gute Umleitung zum eigentlichen Thema der Folge, weil es natürlich schon wichtig ist, auch kontinuierlich etwas zu tun und auch kontinuierlich etwas Gutes zu tun für dein Business. Und das ist etwas, was mir halt total wichtig ist gerade. Und ich merke, weil sich so meine Anforderung an meine Aufgabe so stark verändert haben. Also, ich beschäftige mich, habe ich auch schon öfter erwähnt hat, sehr viel mit juristischen Themen, ich setze mich mit steuerlichen Themen auseinander. Also dieses ganze Ding Unternehmen führen an sich, die administrativen Aufgaben sind sehr viel mehr geworden. Und dann ist halt dieser ganze Teil Teamführung überhaupt, Teamgestaltung, Prozesse, Systeme, Automatisierung, Dokumentation von Prozessen und all das, das mache ich jetzt halt nicht alleine, aber da zu überlegen: Wie machen wir das denn jetzt? Wie brauchen wir das denn jetzt und was muss ich aufsetzen, damit das Unternehmen irgendwann mal mit weniger Zutun von mir auch gut funktionieren kann? Das braucht natürlich eine gewisse Form von Kontinuität, aber auch eine gewisse Form von Qualität.

Qualität, Quantität, Kontinuität, Mehrwert

Und das ist so das, was ich mitbringe, eigentlich eher aus der Marketing Perspektive gedacht, heute für den Podcast. Also die Idee, dass Qualität viel, viel wichtiger ist als die Quantität. Also vor allem aufs Marketing bezogen. Weil das passiert ganz oft in den Calls, auch zur Money Flow Academy zum Beispiel, dass es dann darum geht: Okay, jetzt habe ich habe mein Angebot definiert, ich habe meine Geld-Glaubenssätze

bearbeitet, ich habe meine Finanzen sortiert. Ich habe jetzt verstanden, wie ich mit meinem Mindset arbeite. Und jetzt geht es strategisch darum, die Dinge abzuhaken und ins Marketing zu gehen. Ich habe mein Angebot festgelegt, ich habe definiert, was die Ergebnisse der Arbeit mit mir sind, und das will ich jetzt kommunizieren. Also schreibe ich vielleicht einen Newsletter, oder ich mache vielleicht auch einen Podcast, oder ich gehe auf Netzwerkveranstaltungen, oder ich poste auf Social Media. Und dann geht es dann ganz schnell hinzu: Ja aber wie oft muss ich denn da posten? Und jetzt poste ich schon so oft, und da passiert ja gar nichts. Ich höre gar nichts von den anderen, ich kriege da überhaupt keine Interaktion. Und da auch nochmal kurz zurückzugehen und ein paar Schritte zurückzuschauen und zu sagen: Hey, aber warum mache ich denn das? Es geht ja gar nicht darum jetzt, die Strategie ist ja nicht posten, um zu verkaufen. Sondern die Strategie ist posten, um Mehrwert zu teilen. Also das, was ich vermitteln darf, ist der Mehrwert, also Wissen oder Tipps oder hilfreiche Informationen oder vielleicht auch was Unterhaltendes oder was Schönes, was in irgendeiner Form bereichernd ist für die Menschen, die das dann empfangen. Und dann kannst du das vielleicht nochmal im Angebot verknüpfen. Aber die Idee ist ja eine Beziehung aufzubauen zu Menschen, die dich noch nicht so gut kennen. Und da geht es gar nicht darum, halt oft mit der Tür ins Haus zu fallen. Sondern wirklich im Service zu sein und zu verstehen, was brauchen denn da die Menschen, und was schenken sie mir im Gegenzug? Sie schenken mir ihre Aufmerksamkeit. Das ist ja eine Währung, die heute total wichtig ist, weil die Welt so laut ist und weil es so viele Podcast gibt und weil es so viele Social Media Profile gibt und weil es so viele Blogs gibt und weil es so viele Menschen gibt, die Videos machen und die Live Videos

machen. Das heißt nicht, dass es sich nicht mehr lohnt, das zu tun. Aber es ist wichtig, mit der Intention reinzugehen: Ich teile hier etwas mit Menschen, was ein Mehrwert für diese Zielgruppe hat. Und dann irgendwann viel, viel, viel, viel später kann es sein, dass wir mal miteinander arbeiten. Aber nicht: Ich poste jetzt fünfmal die Woche, damit jemanden ein Kennenlerngespräch bucht. Also, natürlich ist irgendwo diese Intention da auch drin. Aber ich finde es ganz, ganz wichtig zu sehen, der Mehrwert und dieses Gestalten des Mehrwerts und dir Gedanken dazu zu machen, was braucht deine potenzielle Kund:in oder was braucht deine Zielgruppe gerade es meiner Meinung nach viel, viel, viel, viel wichtiger als die Quantität der Posts. Es gibt jetzt ein paar Leute, die würden mir massiv widersprechen, und ja auch man muss auch hier und da ein bisschen auf den Algorithmus schauen. Aber... Also, ich würde sagen, Kontinuität kombiniert mit Mehrwert ist halt wirklich das absolute Power Team. Und das dann noch angereicht mit unterstützenden Überzeugungen. Und das noch angereichert mit Geduld und Faktor Zeit. Das ist halt das absolute Winning Team. Und ich glaube, was so unterschätzt wird generell beim Business Aufbau oder auch beim Thema Mindset, dieses: Naja, ich muss halt nur mal ein bisschen denken und meine Gedanken umstellen oder irgendwie hier ein paar Glaubenssätze loswerden, und dann wird das schon. Nee, nee, auch da, auch in der Mindset Arbeit geht's um Kontinuität. Es geht ja darum, eine Transformation zu erreichen. Das ist das, was ich in meiner Einführung erzählt habe. Es geht darum, eine neue Identität anzunehmen letztendlich. Du wirst zu einer Person, die selbstständig sehr erfolgreich ist. Vielleicht ist bei dir gerade... Hast du gerade erst entschieden, dass du dich selbstständig machst. Oder dir ist gerade erst klar, mit was für einem

Produkt du erstmal rausgehen willst, und hast gesagt: Okay, ich committe mich, bin jetzt erstmal verbindlich diesem Angebot für ein halbes Jahr oder ein Jahr gegenüber, und ich Sorge dafür, dass das verkauft wird. Das ist die Identität, die du jetzt hast, hin zu der Identität, dass du vielleicht damit 100.000, 200.000, 300.000, wer weiß wie viele 1000 € Umsatz machst. Dann hast du eine andere Identität. Dann denkst du ganz anders über dich, du denkst ganz anders über dein Angebot und über deine Kund:innen. Und dein Mindset hat sich stark verändert. Du bist natürlich weiterhin die gleiche Person und bestimmte persönliche Eigenschaften und stärken und Talente, die bringst du weiter mit und auch Charaktereigenschaften natürlich. Du bist nicht ein komplett anderer Mensch, und du siehst vielleicht auch nicht anders aus oder so. Aber dieser innere Switch vom: Ich fange gerade an, oder ich finde geradeheraus, wie eine Selbstständigkeit funktioniert, ich lerne gerade, wie das geht, und probiere mich da aus und bin frustriert und enttäuscht und hätte gedacht, dass es schneller geht und einfacher geht. Hinzu: Ich habe herausgefunden, wie es geht. Ich habe so lange probiert, bis ich den für mich passenden Weg, den für mich und meine Zielgruppe passenden Weg gefunden habe, und dann geht's los. Und in diesem Sinne sind Kontinuität und Mehrwert die absoluten heimlichen Gewinner, weil das viel, viel wichtiger ist, als ein Riesentamtam zu machen für eine kurze Zeit und dann wieder zu verschwinden.

Social Media, Kontinuität, Newsletter

Und das ist etwas, was ich tatsächlich oft sehe: dieses Verabschieden von Social Media, wieder anmelden bei Social Media. Wo ich auch mal denke so: What the heck, ja? Also es ist ja so viel los auf Social Media. Das fällt

ja gar nicht auf, dass du nicht da bist. Und diese Kontinuität zu erschaffen. Also auch erst mal in der Planung daran zu gehen und zu sagen: Ich turn gar nicht auf allen Plattformen rum, sondern ich nehme mir erst mal eine Plattform und ich verschicke Newsletter. Und dafür brauche ich nicht mal eine Website, einfach eine Landingpage basteln von irgendeinem E-Mail-Anbieter wie Mailchimp oder Convert Kit oder auch irgendwelchen deutschen Anbietern, wenn es DSGVO tausendprozentig safe sein muss. Da bastel ich mir einfach eine Landingpage und sage: Hier kriegst du drei Tipps zum Thema x. Und dann verschickst du wöchentlich Newsletter. Alleine damit zu starten und das dann auch wöchentlich oder meinetwegen auch zweiwöchentlich oder meinetwegen auch monatlich zu machen, dass kontinuierlich zu tun und mit dem Fokus auf Mehrwert zu tun, mit wirklich dem Gedanken: Ich diene hier... Mensch das hört sich so devot an, aber wirklich zu sagen: Ich möchte hier etwas schaffen, was es vorher noch nicht gab oder in der Art und Weise, wie ich es präsentiere, noch nicht gibt. Was meine Persönlichkeit unterstreicht, was die Art und Weise unterstreicht, wie ich auf mein Business schaue, wie ich auf meine Arbeit schaue, wie ich auf die Welt schaue. All das präsentiere ich jetzt hier in meinen Newslettern oder keine Ahnung, was du machen willst, meinetwegen auch auf Social Media. Und entscheide dich da auch nicht für 20 Plattformen, sondern pick dir erst mal nur eine raus. Bei mir war das damals wirklich... Ich habe mit Blog angefangen und mit Newsletter. Und später... Also, ich habe dann mir einfach erlaubt, diese Kontinuität aufzubauen und zu überlegen, welchen Mehrwert möchte ich dann schaffen? Ehrlich gesagt, ich habe total geschlingert und hab mal so einen ganz bunten Bauchladen angeboten. Das hat nicht besonders gut funktioniert. Also da auch klar zu

wissen, welche Themen möchte ich denn hier bespielen, welche Themen möchte ich besetzen? Das kann schon breit sein auf eine Art in der Themen Vielfältigkeit, aber da einen Fokus zu legen und zu sagen: Hey, das ist jetzt... Wie bei Dr. Boris Bornemann zum Beispiel Thema Achtsamkeit. Das bespiele ich hier. Und da habe ich ein Produkt, und da habe ich ein gewisses Angebot dazu, und dann mache ich einen Podcast dazu, und dann lege ich da meine Expertise immer wieder dar, weil ich weiß, dass das Thema Achtsamkeit so hilfreich ist für all die Menschen, die dann mit meinem Podcast und meinem Produkt in den Kontakt kommen. Und das ist viel wichtiger, als einmal eine Hauruck-Aktion zu machen oder wirklich fünf Plattformen gleichzeitig zu bedienen und dann so erschöpft und überfordert und frustriert und enttäuscht zu sein.

Essentialismus, kontinuierlich, Social Media Plattformen

Das geht halt wirklich wieder zurück auf diese eine Grafik im Buch Essentialismus, wo du einen Kreis hast, von dem unterschiedliche Pfeile ausgehen. Und da siehst du halt, wie sich die Energie wirklich so zerstreut. Hinzu den Kreis zu haben, deinen einen Fokus zu haben und dann diese massive Kraft zu erleben, wenn du dich da freiwillig beschränkst, da erzähle ich auch in dem Podcast Freiwillige Einschränkungen drüber über dieses Prinzip. Wie hilfreich das ist, zu sagen: Ja, ich weiß, dass es so viele Plattformen gibt. Ich weiß, dass ich jetzt sofort ein Podcast starten könnte, aber das ist mir gerade einfach zu viel. Ich will einfach gerade nur alle 14 Tage Newsletter schreiben, und wenn ich das über drei, sechs, zwölf Monate gemacht habe, dann suche ich mir eine weitere Plattform dazu. Und parallel gehe ich noch raus in die Welt und spreche mit Menschen über meine Arbeit und mache sie

darauf aufmerksam. Da einfach durch diese freiwillige Einschränkung zu sagen, das sind die Dinge, die am besten zu mir passen und die den stärksten Hebel haben, die den größten Wumms haben, und dann richte ich mein Mindset darauf aus. Ich arbeite mit der Angst vor Sichtbarkeit, ich arbeite mit dem Widerstand, zu einem Netzwerktreffen zu gehen. Ich baue aktiv neue Überzeugungen auf, was ich über mich denke, was ich über mein Angebot denke, was ich übers Netzwerken denke, was ich darüber denke, mit fremden Menschen über meine Arbeit zu sprechen, was ich über mich denke als Verkäufer oder Verkäuferin, oder was ich darüber denke, was... Wie sagt man das? Aufdringlichkeit bedeutet und was aufdringlich ist, was nicht aufdringlich ist. All das kannst du auf deiner kognitiven Mindset Ebene bearbeiten und dich mit einem wunderschönen Ressourcenpaket oder wie so ein Proviantpaket an unterstützenden Glaubenssätzen ausstatten und dann in die Welt gehen und sagen: Ich fokussiere mich jetzt hier auf diese zwei Dinge, und das mache ich kontinuierlich, bis ich weiß, dass es mir so in Fleisch und Blut übergegangen, dass ich etwas ergänzen kann. Und auch da nochmal die Erinnerung. Also, ich glaube, ich habe es in den ersten Podcast-Folgen erzählt. Ich habe jahrelang schon die Idee gehabt, einen Podcast zu machen. Und ich wusste aber, ich war viel zu involviert in mein Business. Ich habe irgendwie 30 Stunden gecoacht die Woche und dann noch ganzen Krams nebenher Marketing und Launches und weiß der Teufel noch was alles, Teamaufbau. Und das hat einfach keinen Platz gehabt. Der Podcast hätte vielleicht mehr Aufmerksamkeit bekommen noch, weil das Marktumfeld noch nicht so stark bespielt wurde. Aber wahrscheinlich wäre es Käse gewesen, weil ich auch einfach noch nicht an dem Punkt war, wo ich gesagt habe: Okay, das kann ich jetzt einerseits zeitlich

garantieren, dass ich diese Kontinuität, jede Woche eine Folge zu veröffentlichen, auch gewährleisten kann und auch Lust dazu habe und dann auch im besten Fall was sage, was erzähle, was für dich hilfreich ist. Und ja, das hat ein bisschen gedauert. Das ist okay.

Mitgefühl, Identität, Achtsamkeit

Also in der Folge mit Boris sprechen wir auch nochmal über das Thema freundlich mit dir selbst umgehen, das Thema Mitgefühl, und das ist auch was das merke ich tatsächlich. Das hat sich total verändert. Also diese ambitionierte Julia, die von der ich eingangs erzählt habe, die hat wirklich ganz viel mit Willenskraft gemacht und mit einer Entschlossenheit, die mir gegenüber nicht immer besonders nett war oder die bestimmte Konsequenzen hatte. Also, ich hatte dann vielleicht nicht so viel Schlaf bekommen oder war vielleicht in der Selbstfürsorge nicht so gut. Oder ich habe Freunde viel weniger gesehen, habe mein Privatleben vernachlässigt durch diese Entschlossenheit und den Fokus auf das Business. Und jetzt merke ich halt... Also, ich hatte wirklich immer den Glaubenssatz, und ich arbeite auch tatsächlich immer noch daran, dieses, wenn du ein Business aufbauen willst, dann musst du richtig reinbuttern. Und ich sehe es aber an anderen, dass das gar nicht geht, dass es gar nicht notwendig ist, dass es sehr wohl geht, nicht irgendwie 60, 70, 80, 90, keine Ahnung, wie viel Stunden die Woche da reinzuhauen. Sondern dass es eine Kompetenz ist, die du lernen kannst, einfach... Überraschung. Gut zu planen, wirklich zu entscheiden, was wichtig ist für dich, was wichtig ist für das Business, und dich daran zu halten. Und dann reichen 24 Stunden am Tag absolut aus, um ein Privatleben zu führen und ein Business aufzubauen. Das war für mich eine

überraschende Erkenntnis. Das fällt mir auch nicht leicht, das offen zu teilen. Ich finde nicht, dass es so ein Badge of Honor ist, also so eine Auszeichnung im Prinzip. Aber ich finde, dass das gesellschaftlich auf jeden Fall eine Zeit lang so gelebt wurde, und ich kenne das aus dem Agentur Business noch. Ich komme aus dem Agentur Business, wo das eher wichtig war, auch abends nicht als erste zu gehen. Oder wo es normal war, die Abende da zu verbringen. Das hat auch so ein bisschen noch mit dem Alter zu tun und der Lebenssituation und so weiter. Aber wo ich mir auch denke: Wie bescheuert eigentlich? Also, ich hatte damals schon gedacht, dass die Agentur, für die ich gearbeitet habe, dass wir im Vergleich zu anderen Agenturen schon super viel Freizeit hatten und auch am Wochenende nicht gearbeitet haben oder ganz selten und so. Aber wenn ich das jetzt so vergleiche mit dem, was ich mir dann an Hamsterrad gebaut habe in meiner Selbstständigkeit in den ersten Jahren, dachte ich auch: Okay, also, das hat definitiv mit meiner Idee von reinbuttern oder der Notwendigkeit oder ja tatsächlich auch so diese Idee von durch viel entsteht viel - das muss nicht immer stimmen. Natürlich musst du ganz, ganz fokussiert wirklich wichtige Dinge tun und das kontinuierlich und auch hohen Mehrwert kreieren. Und dafür brauchst du aber auch Zeit zum Denken, oder du brauchst auch Muße, um kreativ sein zu können. Und das braucht halt auch diesen Play-Part, einfach ein bisschen Spiel, Entspannung, abschalten, nettes, freundliches Umgehen mit dir selbst. Und ich finde es sehr, sehr schön, dass ich das inzwischen ganz anders beibringen kann und auch bei mir den Kontrast sehen kann und denke so: Ja, man, das ist echt... Ich gehe viel freundlicher mit mir um. Ich schlafe viel, ich mache viel Sport, ich kümmere mich um mich, ich schaue mir Ausstellungen an, ich gehe ins Kino, ich treffe meine

Freunde, ich, fahr in Urlaub, wenn es das Leben zulässt. Und all diese Dinge, die eigentlich für ganz viele selbstverständlich sind, waren halt für mich nicht selbstverständlich. Und ich möchte dich sehr ermuntern, dass du diesen Fehler und diese fiesen Jahre, die ich mir bereitet habe, dass du die nicht machst.

Mehrwert, Kontinuität, Möglichkeiten

Also die heimlichen Gewinner sind Kontinuität, also Mehrwert, wirklich wertvolle Inhalte, kontinuierlich geteilt. Und das musst du natürlich für dich selber definieren. Was ist Mehrwert für deine potenziellen Kund:innen, für deine Follower, für deine Leser:innen? Was wollen die von dir hören? Was brauchen die? Was sind vielleicht auch Themen, die total gut sind, wenn sie die für sich kostenlos schon vor einer Zusammenarbeit mit dir auch schon durch haben, wenn sie das kennen, wenn sie sich daran gewöhnt haben, wenn sie da Gewohnheiten aufgebaut haben oder auch neues Denken, neues Wissen aufgebaut haben. Was kann das sein? Und was ist die Kontinuität, die du bieten kannst? Bei mir war das halt irgendwann dann die Lust, Live Videos zu geben. Habe ich auch schon öfter geteilt. Und ich hab dann halt einfach montagsmorgens zum Start in die Woche ein Facebook Live zu geben, um halt auch eine einerseits kontinuierlich diesen Mehrwert zu haben. Das heißt, wir haben das angekündigt. Wir haben gesagt, das findet statt, ob ich Lust hatte oder nicht, ob ich müde war oder nicht. Ich saß da montagsmorgens und hab das gemacht, ob ich verreist war oder nicht. Also das habe ich wirklich kontinuierlich durchgezogen. Und das war super hilfreich, um mir halt auch Sichtbarkeit zu verleihen und für meine Kund:innen die Möglichkeiten, mich kennenzulernen. Also nicht nur

durch einen Text kennenzulernen. Das ist halt eine Form des Kennenlernens, sondern halt auch durch die Artikulation, durch das Bewegtbild und durch die Interaktion. Wir haben ja auch... Ich habe dann Fragen gestellt, ich habe live gecoach, ich habe so kleine Workshops daraus gemacht. Das war natürlich auch total hilfreich, um Beziehungen aufzubauen und auch für mich total hilfreich, noch mehr zu entdecken. Welche Themen will ich denn wirklich bespielen? Was kommt gut an bei der Zielgruppe? Was passt vielleicht auch einfach gut? Wo bin ich gut darin, Dinge zu erklären oder Aufmerksamkeit darauf zu machen, zu richten? Und welche Menschen resonieren mit mir? Und sind es auch die Menschen, die ich als meine besten Kund:innen bezeichnen würde? Ja, sind sie okay? Super, Match. Dann machen wir davon noch mehr. Also, das ist wirklich großartig. Und das - egal, wie du es machst, ob das jetzt Live Videos sind oder ob das kontinuierliche Stammtische sind. Das habe ich auch gemacht. Dann zu sagen so: Okay, super. Montag scheint irgendwie meinen Tag zu sein. Ich dachte, wer hat schon Montagabend was vor? Die wenigsten. Als so miete ich mal im Café oder im Restaurant einen Tisch und sage: Ich sitze da und schicke das über meinen Newsletter und sage: Wer kommt, der kommt. Also, wir können uns über Mindset Themen unterhalten, über Business Themen. Und das war schön. Dann saßen wir da, haben wir es gegessen, haben was getrunken, haben ein bisschen geschnackt. Und ich hab, was von denen gelernt, wo sie gerade stehen, was sie brauchen. Das war irgendwie für mich so ein Riesen Themenfundus. Was ich anbieten kann, oder auch immer wieder so eine Navigation. Bin ich eigentlich gut auf Kurs? Hilft das, was ich zur Verfügung stelle? Was ist vielleicht unklar? Und für meine Kund:innen, die ich damals dann schon hatte, oder auch halt einfach Follower und

Interessenten, die Lust hatten, mich mal persönlich kennenzulernen und in Berlin waren halt auch eine total schöne Gelegenheit, um zu sagen: Ich möchte jetzt mal Julia persönlich treffen. Und ja, und irgendwann habe ich damit wieder aufgehört. Also es war sehr, sehr schön. Und das waren jetzt ein paar Beispiele. Du kannst für dich überlegen, wie du das machst und welche Kontinuität du anbieten willst. Aber diese Regelmäßigkeit und nicht dieses heiß-kalt und an und wieder aus, sondern wirklich ganz, ganz durchgehend. Finde du einen Weg, wie du das für dich gewährleisten kannst. Also sind es zwölf Newsletter im Jahr und kannst du die nicht in einer Woche oder in zwei Wochen schreiben, und dann einfach einplanen. Und dann gehen die raus, und dann stören die dich überhaupt nicht mehr in deinem Arbeitsablauf. Oder es ist eine höhere Frequenz? Wie du es auch immer machen willst: Schau wirklich darauf, dass du den Mehrwert lieferst, und zwar kontinuierlich. Das sind die heimlichen Gewinner.

Lass es dir gut gehen! Ich hoffe, das war hilfreich, und wie immer freue ich mich über deinen Kommentar bei Instagram zu dieser Folge. Da teilen wir immer so ein kurzes Audio, einen kurzen Audioausschnitt, wo du was dazu sagen kannst. Oder du kannst auch jederzeit einen Themenvorschlag oder Wünsche, Themenwünsche an uns schicken, kannst du auch über Instagram einfach als DM machen. Oder noch besser an support@julia-lakaemper.com, dann landet es bei mir im Kundenservice. Und dann wird das weiterverteilt und landet dann letztlich bei mir und in der Themenplanung und dann kann ich auf deine Fragen eingehen. Also würde ich mich sehr freuen. Und bis dahin frohes Schaffen, sei kontinuierlich und schaffe Mehrwert für deine Kund:innen,

sie werden es dir danken. Und sie werden dich irgendwann nicht nur mit ihrer Aufmerksamkeit und ihrer Begeisterung beschenken, sondern auch mit ihrem Geld, weil sie mit dir arbeiten wollen. Also lass es dir gut gehen, bis nächste Woche.

Wenn dir dieser Podcast gefällt, willst du meine Mindset Impulse als Newsletter nicht verpassen. Wenn du dich unter <https://julia-lakaemper.com/newsletter> anmeldest, bekommst du Tipps dazu, wie dein Mindset deinen Kontostand beeinflusst, wie du deinem Gehirn ein Update verpasst, damit der Umgang mit Geld für dich entspannter wird –und was genau Brückengedanken sind und wie du sie für dich nutzen kannst. Du bekommst jede Woche frische Mindset Tipps, um aus deinen Gewohnheiten auszubrechen und dir bewusst und aktiv ein Leben mit weniger Stress und mehr Geld aufzubauen.