

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 78:

Im eigenen Tempo erfolgreich sein – mit Annette Lampe



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 78.

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.

Vorstellung Annette Lampe

Julia: Hallo und herzlich willkommen. Ich habe heute einen wunderbaren Gast zu Gast im Podcast Studio. Virtuell zugeschaltet, die großartige Annette Lampe. Und sie ist aktuell in der Money Flow Academy auch Kundin und selbst als Coach selbstständig tätig. Und sie unterstützt Menschen, die unzufrieden in ihrem Job sind und sich beruflich neu

orientieren wollen. Und Annette ermöglicht ihnen, neue berufliche Perspektiven zu entdecken, und begleitet sie bei der Umsetzung. Da bekommen wir auch öfter mal Anfragen. Also, das trifft bestimmt auf fruchtbaren Boden, lieber Annette. Und das machst du, indem du dich auf die Stärken fokussiert, die Bedürfnisse in den Vordergrund stellst und die Frage, was in ihrem Berufsleben wirklich, das ihrem Berufsleben wirklich Sinn verleiht. Herzlich willkommen, Annette. Schön, dass du da bist!

Annette: Ja, hallo Julia, ich freue mich total.

Julia: Super, sehr, sehr schön. Wir haben eben schon eingangs schöne Dinge erplaudert. Und ich finde deine Geschichte so toll, weil wir kennen uns ja schon eine ganze Weile.

Annette: Seit April 21. Ja, ich sag immer, ich war eine der letzten Kundinnen, die bei dir noch ein Eins-zu-eins gemacht habe. Ich weiß nicht, ob es ganz stimmt, aber das war so die Phase.

Julia: Ja, das stimmt, ja, spannend und du bist...?

Annette: Und ich weiß noch, dass du doch gesagt hast, ich war ja als Privatkundin da, und eigentlich ganz untypisch für deine Ziel-Klienten. Aber das hat sich ja dann nochmal gewandelt.

Julia: Ja, absolut. Du bist damals über das Interview bei Madame Moneypenny auf mich aufmerksam geworden, das weiß ich noch. Da war ich ganz schön nervös, weil ich in Holland in einem Ferienhaus war, und wir hatten eine sehr wackelige Internetverbindung. Und ich dachte nur

so: Oh Gott, wenn das Internet zusammenbricht, ärger ich mich so. Aber genau es hat funktioniert, und wir hatten viele begeisterte Hörer:innen und unter anderem dich. Was hat dich inspiriert in dem Interview oder was hat das ausgelöst, dass du gedacht hast, jetzt muss ich mal mit Julia arbeiten.

Wegbegleiter Money Mindset

Annette: Ja, also grundsätzlich, das Thema Money Mindset begleitet mich schon oder begleitet mich da schon eine ganze Weile, und das ist auch für mich nochmal zum Thema berufliche Neuorientierung war das damals... Ich war selber in so einer Phase, ich war 20 Jahre im Konzern angestellt als Personalentwicklerin, eigentlich super, safer Job. Und, ja, merkt aber eben, dass das Thema Finanzen Ausgangspunkt ist. Ich muss es wissen, was finanziell passiert, um dann die Bereitschaft zu haben, mich beruflich zu verändern. Und dann hat sich es einfach nochmal so ja verschlechtert im Beruf. Und dann habe ich halt diesen Podcast gesehen, weil ich eben Finanzen mit Madame Money Penny eben folgt bin. Ja, ich habe dich gesehen, und du hast so gestrahlt, und das hat was bei mir ausgelöst, dass ich dachte: Das will ich auch wieder! Und ich will raus aus dieser Unzufriedenheit. Und ja, dann habe ich das erste Mal tatsächlich, ich glaube sogar durch das erste Mal mich selber investiert. Und dann, ja, das hat mich schon Überwindung gekostet.

Julia: Glaube ich.

Annette: Aber das war ja, das war der Anfang von dem, und heute kann ich sagen, ich bin dem Strahlen sehr, sehr viel nähergekommen. Oder ich

sage immer schon ganz gerne: Ein bisschen Konkurrenz mache ich dir mittlerweile schon.

Julia: Absolut, das kann ich bestätigen. Sehr schön, das freut mich auch total, weil dann genau dann hat der Weg seinen Lauf genommen, weil du bist ja erst mal noch im Unternehmen geblieben, du bist ja sofort ausgestiegen.

Annette: Genau also, wir hatten unser drei Monate Eins-zu-eins Coaching, und meine Frage war, bleiben oder gehen im Unternehmen. Und ich bin eigentlich aus dem Coaching raus Anfang September mit: Ich bleibe im Unternehmen und starte erst mal nochmal eine Coaching Ausbildung, um dann eben nebenberuflich zu starten. Ich muss sagen, acht Wochen später war ich dann raus aus dem Unternehmen. Da hat sich dann alles ein bisschen überschlagen, weil wenn man einmal auch so einen Weg ist, dann gibt es irgendwie kein Zurück mehr, und dann sind einfach so viele Dinge auch passiert, nachdem dann irgendwie klar war, ich gehe da raus, und ja, das war schon ein Wahnsinn.

Julia: Ja, superspannend. Aber auch total schön, wie schnell sich das dann entwickeln kann, diese Sicherheit zu finden, weil, das kann ich erinnern, dass das für dich so der wichtige Punkt war, einerseits finanziell, aber auch generell dieses so: Oh Gott, kann ich das? Auch inhaltlich war ja noch nicht so richtig klar, was willst du machen, was kannst du überhaupt sozusagen. Du warst ja sehr erfolgreich in dem Konzern, aber hattest da halt mit anderen Herausforderungen zu kämpfen. Und genau, da war ja im Eins-zu-eins Coaching noch nicht

alles geklärt, sondern das hat dann quasi so die Saat oder den Boden bereitet, und wir haben die Saat gesät, und dann konnte das gedeihen.

Schnelle Gründung, erste negative Glaubenssätze

Annette: Ja, also für mich war dann tatsächlich zu sagen... Ich habe dann mal schnell gegründet, schon im Dezember, ohne wirklich im Detail zu wissen, was ich anbiete. Also Coaching war halt der Überbegriff. Aber ich habe einfach auch gemerkt, dass ich das absolut brauchte, weil mir so eine Identität genommen war. Ich war halt eben 20 Jahre lang Personalentwicklerin in einem chemischen Konzern. Das war ich auch. Da habe ich selber auch nochmal zu spüren bekommen, welche Rolle dieses Thema Beruf zumindest für mich dann einfach auch gespielt hat. Und wenn mich dann jemand fragte, wollte ich zumindest immer sagen können: Ja, ich mach mich selbstständig. Irgendwann war ich in dem Punkt zu sagen: Ich bin selbstständig. Aber von der habe ich sehr früh gegründet und dann im Prinzip sogar erst mal ein Jahr lang, ja mich einfach erholt, sortiert, sich mit Steuern, mit so handfesten Dingen beschäftigt. Was dann Anfang, was haben wir denn jetzt, 23 die Webseite gelauncht wurde. Und das ist für mich dann nochmal so ein einschneidender Punkt gewesen.

Julia: Ja, super. Ja, und das ist ja auch gar nicht schlecht. Also, wenn du die Rahmenbedingungen hast, dich da erst mal zu sortieren und alles sauber aufzusetzen, sag ich mal, ist es ja auch gut. Wie hast du denn den Start dann erlebt, Anfang 2023? Es war wahrscheinlich sehr aufregend.

Annette: Ja, also ich hätte jetzt nicht anders sagen können, es war super aufregend. Heute schmunzel' ich. Aber ich habe auch zu dem Zeitpunkt so ein bisschen über mich selber geschmunzelt, weil ich hab mich immer so von außen betrachtet. Also der Tag, an dem meine Website online gegangen ist. Also, ich habe zwei Tage lang vorher, ich war so durch den Wind und ich war so nervös und war so aufgeregt. Mein Webdesigner, ich weiß nicht, was der gedacht hat. Und es war dann irgendwie wie so eine Geburt. Dann war es draußen und Überraschung - es ist nichts passiert. Also es kam keine Anfrage Ja, nee, es ist erst mal ganz lange nichts passiert. Und der nächste Schritt war dann tatsächlich eben... Ich habe deinen Newsletter abonniert und dann bekommt man ja auch viele gute Fragen, die man sich selbst stellen kann. Und so nach dem Motto: Hast du schon alles ausprobiert, wo kannst du dich noch irgendwie sichtbarer machen? Und dann kam eben auch die, dass ich mich selber noch für den Podcast bei Madame Moneypenny quasi beworben oder angeboten hat, weil ich da eben auch das Mentoring Programm gemacht hatte. Und das war dann nochmal unfassbar aufregend. Ja, also, es war extrem aus Höhen und Tiefen, trifft es eigentlich gar nicht. Mein Mann sagt immer: Es gibt nur Euphorie und Panik. Und also, das waren so die zwei Zustände, die waren gerade am Anfang wirklich... Es gab nur das eine, also Euphorie, wenn wir da irgendwas passierte, also irgendwie eine Zusage oder dann doch als erste Kunde. Und unfassbare euphorisch. Und wenn ich irgendwas vielleicht nicht so lief, dann ging die Achterbahn aber auch extrem wieder runter. Das hat sich mittlerweile Gott sei Dank auch nivelliert. Das ist auch gut so. Aber das war das erste halbe Jahr, war unfassbar Achterbahn fahren.

Julia: Ja, das kann ich mir vorstellen, das ist auch ganz typisch bei ganz vielen, und auch diese im Prinzip diese Abhängigkeit oder Anhaftung an das, was passiert im außen, dieses, so: Oh Gott, die Website geht online. Riesending für dich, und genau, und dann ist es erstaunlich unspektakulär, wenn es dann passiert. Und wie hast du denn dann deine ersten Kunden gewonnen? Was hast du gemacht?

Annette: Ja, es war dann tatsächlich über den Madame Moneypenny Podcast, wo ich dann auch erste Kennenlerngespräche hatte. Ja, da ging es dann einfach auch darum, Kennenlerngespräche zu üben und zu machen. Und ja, ich bin dann sehr, sehr dankbar, dass tatsächlich daraus zwei Aufträge entstanden sind. Ja, ich hatte mich da schon für das Thema Paket entschieden. Und es war noch nicht so überzeugt, wie ich es jetzt heute mache in der Form, aber das war dann schon... Da hatte ich mir dann eben im Vorfeld viele Gedanken gemacht, wie ich das Aufsetzen will. Und, ja, also von daher, das da funktioniert. Und dann war aber auch erst mal wieder Ruhe im Sommer.

Julia: Ja, klar und wie ging es dir da, wenn dann die Ruhe wieder einkehrte?

Annette: Ja, also ehrlich gesagt nicht gut. Also es ist irgendwie schwinden dann auch so ein bisschen die Kräfte. Jetzt hatte ich auch irgendwie, ich war sehr naiv, das Thema Marketing angeht, als ich in die Selbstständigkeit gegangen bin. Ich habe gedacht, du hast halt großes Netzwerk. Ich muss sagen, ich kenne auch viele Menschen, die beruflich sehr unzufrieden sind. Aber es ist noch was anderes, beruflich unzufrieden zu sein und dann wirklich diesen Schritt zu machen: Ich

verändere jetzt wirklich was. Und ich hole mir da Unterstützung, und ich investiere halt auch mich selber. Ja, das heißt, im Sommer habe ich auch durchaus alle Gedanken wieder gehabt, dass wir da dran zu geben, hab überlegt: Okay, nebenberuflich dann doch wieder einen Job zu suchen. Und wusste aber dann, dass ich ab September - die Entscheidung hatte schon getroffen, in die Money Flow Academy gehen will. Und da ich ja schon gesehen hatte, dass eben, ich sag jetzt einfach mal Mindset Arbeit bei mir selber gut funktioniert und ich da sehr gut mitarbeiten kann, war das dann irgendwie so ein bisschen mein Rettungsanker, zu sagen: Okay, da bekomme ich auch wieder Anleitung, da bekomme ich nochmal Unterstützung. Ich arbeite an dem Money Mindset. Und meine Devise war auch zu sagen: Okay, also, wenn das nicht funktioniert oder da nicht zumindest was jetzt passiert, dann ja, schauen wir mal. Also ich hatte mir auch 2024, also das ist definitiv okay, 2024 bleibe ich auch bei der Sache dabei zu dem Zeitpunkt. Aber es war schon so auf der Kippe, muss ich sagen.

Wie wichtig Kontinuität ist

Julia: Ja, ja, glaube ich. Das sind so die Herausforderungen, über die auch gar nicht so viel gesprochen wird, also wie schwierig das auch ist, kontinuierlich wirklich dranzubleiben, das Netzwerk zu informieren oder in irgendeiner Form Marketing zu machen, halt einfach regelmäßig über die eigene Arbeit zu sprechen, sodass es dann auch in den Verkaufsprozess geht, dass du überhaupt ein Vorgespräch führen kannst und Anfragen da sind Dieses Momentum zu kreieren, ist ja ein ganz schöner Aufwand.

Annette: Ja, ich weiß nicht, ob ich jetzt vorweggreife, aber... Also was ja für mich wirklich ist, durch die Money Flow Academy, wo ich ja wirklich jetzt ein Erlebnis hatte, dass ich den Umsatz kreieren kann. Also das war ja dann eben zu dem Zeitpunkt, gerade im Sommer, fühlte ich mich einfach komplett ausgeliefert. Also ich hatte ja, war wirklich der Überzeugung, ich so... Ja, ich habe da keinen Einfluss drauf, und das ist natürlich ein Gefühl, was sich nicht gut anfühlt und wo du sagst: Ja, man weiß es nicht. Es war wirklich eine absolute Unsicherheit, wo der Weg hingehet, obwohl ich schon mit sehr, sehr viel Grundvertrauen ausgestattet bin mittlerweile auf diesem Weg. Aber das war schon sozusagen ja wie so ein Spielball. Und kommt jetzt jemand, oder sich nicht oder...

Du kannst Einfluss auf deinen Umsatz nehmen

Julia: Ja. Ja, das ist echt schön zu hören, weil das ist, so glaube ich, mit die Hauptaussage, die ich halt auch treffen will, mit dem Programm zu sagen: Du kannst einfach mehr Einfluss nehmen, und ich zeige dir auch wie. Und das Mindset ist der eine Teil, und dann geht es natürlich auch um Marketing und um verkaufen, weil nur die schönen Gedanken denken, reicht ja leider nicht.

Annette: Nee, also, das sind auch sicherlich Dinge, die so zu dem Erfolg beigetragen haben. Die Bereitschaft, unangenehme Gefühle auszuhalten. Das sagst du ja auch immer wieder, und ich habe da schon auch ein paar entdeckt, die ich da aushalten durfte und darf.

Julia: Ja, absolut. Und ja auch einfach, dich trauen, neue Dinge zu machen und über die Komfortzone halt hinauszugehen und kontinuierlicher dranzubleiben. Das erinnere ich bei dir auch, dass du halt einfach... Also irgendwann hat sich bei dir halt auch dieser Schalter umgelegt, dieses so: Ah nee, ich gehe jetzt nochmal offensiver raus als vorher. Ja, und du durftest ja auch kürzlich einen Erfolg feiern. Jetzt, wenn wir auf die ersten 60 Tage der Money Flow Academy zurückblicken, was hast du da erschaffen?

Invest innerhalb von 60 Tagen zurückverdient

Annette: Ja, ich habe tatsächlich mein Invest zurückverdient, indem ich entsprechende Kund:innen gewinnen durfte und ja auch nicht wirklich dran geglaubt habe. Also das dürfte hier eigentlich gar nicht sagen, dass ich nicht dran glaube. Aber so also ich hatte, war schon sehr von Zweifeln, obwohl ich von der Mindset-Arbeit überzeugt bin. Und ja, als dann wirklich das geknackt wurde, da war ich wirklich super... Ja, ich war einfach super happy, weil das war auf der Welt in Fall, wo ich wirklich auch nachvollziehen konnte, wie ich es erschaffen habe, beziehungsweise ich hatte dann zwei Fälle, wo ich wirklich sagte: Ganz klar sehe ich meinen Einfluss. In einem Fall auch, über das ich einfach mit der Person gesprochen habe, ich mich schon gut kannte, aber die ja, wo es gerade gepasst, dass sie dann in dem Moment nochmal anders zugehört hat und ich dann auch das Angebot gemacht habe: Komm, wir können uns auch nochmal auf den Kaffee treffen. Hätte ich so vorher vielleicht ein bisschen erzählt, aber nicht so... Ja vehement ist jetzt vielleicht ein recht starkes Wort, aber so wirklich auch mit dem Mindset:

Ich, ich weiß, dass ich hier unterstützen kann. Und nicht mit dem Mindset: Ich will hier Umsatz machen und verkaufen. Sondern wirklich zu schauen, wo kann ich hilfreich sein für die Person. Und jetzt war der andere Fall, der es dann quasi geknackt hat, dass ich das Umsatzziel erreicht habe, war dann wirklich, wo ich vor drei Monaten ein langes Gespräch geführt habe. Und wo es dann auch noch nicht mal im Eins-zu-eins, sondern auch wieder über die Tochter, die dann wieder noch Freundin... Und ich weiß nicht wie. Aber wo man dachte: Okay also es ist ja, das habe ich getan, hatte ich Einfluss drauf, hätte ich dieses Gespräch nicht so geführt oder diese Gespräche so nicht geführt, wäre auch nichts passiert. Das nimmt die Unsicherheit nicht ganz, muss ich auch echt sagen, die bleibt aber allein, das mal zu erleben. Das war echt schon ein Gamechanger.

Julia: Ja, großartig. Also, Gratulation! Das ist auch was, was wir in der Money Flow Academy auch machen, dass wir das Ziel vorgeben und sagen: Verdient eure Investitionen zurück. Innerhalb von 30 Tagen ist die Challenge, die wir euch stellen.

Annette: Du willst nicht hören, was ich gedacht habe in dem Moment.

Julia: Ich glaube, du hast schon mal geteilt. Also ich kann mich erinnern, dass du nicht sofort an Bord warst.

Annette: Und das ist nett ausgedrückt, also nein. Also von Fluchen. Von: wie soll das denn gehen? Und ja, und ich habe es ja auch nicht in 30 Tagen geschafft, das ist ja auch so ein bisschen mein Thema. Dass ich sage, ich mach die Dinge in meinem Tempo. Ich habe es in 60 geschafft.

Und das war für mich auch völlig fein. Aber das war also, du bist wirklich Expertin darin, da oben mal absolute Verwirrung und Chaos anzustellen, damit man da mal schauen kann, was man denn wirklich denken will, und da aufzuräumen, also dass die Challenge war definitiv so eine Sache!

Julia: Ja, genau. Und das mache ich durchaus bewusst, um dann auf all die Glaubenssätze und die Dinge, die scheinbar unmöglich sind oder für dich in dem Fall noch unwirklich wirken. Und dann, Simsalabim, 30 oder 60 Tage später hast du es dann kreiert. Und was so wichtig ist, das ist ja nicht nur, das ist ja kein Zufallsprodukt, sondern genau, wie du es gesagt hast. Du kannst ja jetzt schon nachvollziehen, wie du dieses Ergebnis erschaffen hast. Und dann geht es darum, das zu wiederholen, zu wiederholen, zu wiederholen. Und dann irgendwann halt auch die Zeitspanne zu reduzieren, so dass... Also diese Kompetenz, die bleibt dir auch weit über das Coaching hinaus. Und das ist genau das, was wir auch vermitteln wollen, zu sagen: Das sind die Schritte, und das sind die unterstützenden Gedanken. Oder wenn du deine hinderlichen, nicht hilfreichen Gedanken aus dem Weg räumst, dann kannst du halt leichter in die Umsetzung gehen. Und wenn du kontinuierlich in der Umsetzung bist, dann sähst du ja auch die Saat, die dann kontinuierlich Ergebnisse bringt. Aber das dauert halt auch ein bisschen.

Erlauben Erfolg zu haben

Annette: Ja, das ist einfach unfassbar. Wie also, wie viele Glaubenssätze es gibt. Also ich habe jetzt auch noch wieder Entdeckungen gemacht, also ein ganz großes krasses Thema war für mich einfach das Thema, Erfolg.

Mir Erfolg zu erlauben, auch einfach über Erfolg zu reden. Also hätte ich das nicht aufgelöst, ich hätte keine Chance, ich hätte keine Chance in der Selbstständigkeit. Davon bin fest überzeugt, wenn ich mir nicht selber nicht nur erlaube, sondern Erfolg einfach so negativ besetzt ist, dann kann das nicht funktionieren.

Julia: Ja, ja, ja. Das erinnere ich auch. Das war, dass du so, dass du anderen was wegnimmst, wenn du erfolgreich bist.

Annette: Ja, genau das Thema Neid, Neid auf Erfolg beziehungsweise, dass ich, wenn ich halt Erfolg habe, andere weniger Erfolg haben. Und ja, und vor allen Dingen auch nochmal, dann über Erfolge zu reden und die damit einfach auch zuzulassen. Das ist ja, man... Also ich glaube, das war wirklich so einer von den ganz dicken Glaubenssätzen, die da aus dem Weg geräumt wurden bei mir.

Julia: Super. Wohin hast du es verändert? Wo stehst du jetzt in Bezug auf Erfolg? Was denkst du jetzt darüber?

Annette: Also mittlerweile: Ich darf Erfolg haben, weil mittlerweile für mein Business muss ich sogar erfolgreich sein, damit es einfach überlebt. Und es ist auch. Also ja, es ist fange, ich zögere schon fast wieder. Man sieht noch, da ist noch ein bisschen Arbeit zu machen. Aber es ist, ich kann ja auch Vorbild sein, mit dem Erfolg. Und der Neid der anderen ist das Thema der anderen. Das habe ich auch für mich selbst erlebt, wo ich neidisch auf andere bin oder war. Und dann immer sich zu fragen: Was hat das jetzt mit mir zu tun? Aber das hat schon ein bisschen gebraucht.

Da gab es andere Glaubenssätze, die waren leichter aufgelöst als das Thema, definitiv.

Julia: Ja absolut. Und auch das ist ja normal, dass wir so bestimmte Themen haben oder die Glaubenssätze auch wie so Schichten haben im Prinzip, wo du dich dann so nach und nach durch unterschiedliche Schichten arbeitest, in unterschiedlichen Umständen oder durch bestimmte Situationen getriggert. Und wir piesacken ja auch ein bisschen, also, wir zelebrieren ja jede Woche in der Gruppe. Und ich wollte es dann auch irgendwann mal wissen, weil wir jetzt auch einfach mal herausfinden wollen, wie viel Prozent schaffen denn diese Challenge von den Teilnehmern mit den oder wer kriegt überhaupt seine Investition zurück? Es war halt eher immer so, als die Gruppen noch kleiner waren, konnten wir das gut sagen. Und jetzt wollen wir es halt wirklich mal messen und haben gesagt: Okay, wir machen irgendwie auch ein Post in der Facebook-Gruppe, und wir haben Umfragebögen, die wir rausschicken, sodass wir halt auch wirklich dieses Feedback einholen und auch für euch eine Reflexionsmöglichkeit bieten und sagen: Schau mal, wie du das kreierte hast. Aber ich weiß noch, als ich auch diesen Post gemacht habe, in der Facebook-Gruppe hat sich niemand gemeldet. Und ich dachte so: Moment, das kann nicht sein. Ich weiß genau, dass einige von euch die 2.000 € zurückverdient haben. Wo seid ihr? Und das hat dann irgendwann, als dieses Eis gebrochen war, die sich die ersten gemeldet haben, dann hat der Post auch so ein bisschen Fahrt aufgenommen, sodass auch dann irgendwann ja auch deine Nachricht kam. So: Ich bin jetzt auch dabei. Und ich habe es auch geschafft. Und

auch das ist ja, das ist ja nicht so normal, dass wir finanzielle Erfolge feiern, dass wir überhaupt über Geld sprechen, so über Erfolg sprechen. Und auch das machen wir halt ganz bewusst, um auch da zu schauen, was passiert da bei euch, aber auch, um die Freude daran zu erleben, und auch also, ich kann mir vorstellen, du bist total stolz auf dich, dass du das erreicht hast.

Annette: Ja, also, das war in dem Moment war es dann auch wirklich schön es zu erleben, weil es gibt ja auch Situationen, wo du sagst: Na ja gut, wir stecken wir uns ein Ziel, dann erreichen wir dieses Ziel. Und dann ist so, ja, wir haben wir es irgendwie. Aber ich muss sagen, in dem Moment war es wirklich für mich, dass ich hier saß und dachte: Yes! Richtig schön. Und auch da habe ich ja meine Themen mit dem Thema Ziele setzen. Ich setze mir sehr ungern Ziele. Also von daher war das ja für mich auch nochmal diese Challenge mit diesem Umsatzziel. Die war echt gemein und wie es für mich. Mittlerweile habe ich eine Haltung zum Thema Ziele gefunden, aber das ist, die setzen mich auch schon massiv unter Druck.

Undergoing und unmögliche Ziele

Julia: Ja. Welche Haltung hast du jetzt so zum Thema Ziele?

Annette: Naja, du hattest ja letztens auch dieses Thema mit den extra Ziele, nicht underperforming, undergoing. Und ich habe jetzt für mich, dass ich es einfach diese anspruchsvollen Ziele habe ich für mich erkannt. Daraus kann ich erkennen, wo sind Glaubenssätze? Was glaube ich denn, warum ich das nicht erreiche? Aber ich lasse mich von dem Ziel

an sich nicht mehr so triggern, so zusagen: Ich muss das erreichen. Also für mich war das dann immer, das überfordert mich. Wie soll ich das schaffen? Das war eigentlich keine hilfreichen Gedanken, aber zu sagen, herausfinden: Okay, stell dir einfach mal vor, du machst im fünften Jahr 50.000 € Umsatz, was passiert denn dann da oben? Und einfach mal zu sagen, was müsstest du denn tun damit? Was kommen denn dann wieder für Dinge hoch? Also, so arbeite ich jetzt mittlerweile mit den sehr unrealistischen Zielen. Und vom Typus her bin ich, glaube ich, eher der Undergoing, wo ich so sage: Ich gehe da einfach in meinem Tempo durch. Und wenn ich einfach die letzten zwei Jahre zurückblicke, was da alles passiert ist und was ich da alles gemacht habe. Aber es hat sich immer so angefühlt wie: Ich mache ja nichts. Und aber das weiß ich mittlerweile, dass das einfach seinen Gang geht.

Julia: Ja, absolut ja, und dass das auch ausreicht oder total wertvoll ist, wenn du dein Tempo kennst und dann in deinem Tempo einen Fuß vor den anderen setzt. Das, was problematisch ist, es halt gar nicht gehen, dann passiert halt nichts.

Annette: Und das kann ich halt eben genau auf meine Arbeit übertragen. Das heißt, mir hilft es natürlich auch sehr, irgendwie in dem Tempo meiner Kund:innen dann gehen zu können, weil da hat auch jeder ein anderes Tempo. Und das ist jetzt auch sehr, sehr gut, dass ich das auch einfach auch mal selber fühlen kann und zu sagen: Nein, für mich geht es halt... Das ist mein Weg, und da kann man nicht am Grashalm ziehen und sagen, dann geht es schneller. Nein, das funktioniert nicht. Ich habe es probiert, aber es ist nicht von Erfolg gekrönt. Und dann aber trotzdem,

wie du sagst. Dranbleiben, Schritte tun, auch aus der Komfortzone rauszugehen, das habe ich ja definitiv auch erlebt. Aber in einem anderen ja irgendwie ist es ein anderes Mind-Setting, mit dem ich da unterwegs bin. Ich weiß, wann ich es tue, ich beobachte es, ich kann... Weiß auch, wie weit ich gehen will oder eben auch nicht gehen will. Das ist ein bewussterer Prozess, mittlerweile. Es ist nicht nur einfach, raus aus der Komfortzone, weil ich halt raus aus der Komfortzonen muss, sondern ich weiß, was ich da tue.

Julia: Ja, klar, und das ist ja auch sinnvoll, eine kraftvolle Intention dahinter zu haben oder zu wissen, warum du das tust. Das ist ja auch eine schöne Triebkraft. Was würdest du denn sagen? Oder welche Botschaft hast du, wenn jetzt nochmal an die Annette im April 2021 zurückdenkst? Was würdest du ihr gerne sagen wollen?

Annette: Oh, da krieg ich schon Tränen in den Augen. Also sei mutig und vertraue.

Im eigenen Tempo vorankommen

Julia: Ja, ja. Und ich weiß, dass wir auch ganz viel über Tempo auch gesprochen haben, damals also, das war ja auch, wenn ich mich jetzt richtig erinnere, auch mit dem Beruf verbunden. Aber so diese Erlaubnis, auch in deinem Tempo gehen zu dürfen und da deinen Bedürfnissen zu entsprechen, was du jetzt mit der Selbstständigkeit geschaffen hast, dass du jetzt in dem Rahmen arbeiten kannst oder es selber definieren kannst, wie du arbeitest und wie du das Setting halt gestaltest. Ja, voll schön.

Annette: Ja, das ist ja, es ist einfach unfassbar, wenn man denn dann mal gesprungen ist. Also, ich vergleiche das auch ganz gerne irgendwie so mit diesem Zehn-Meter-Brett. Vielleicht kennen wir das alle noch aus der Kindheit im Freibad. Und dann ist dieses Zehn-Meter-Brett. Und dann springt man erst mal vom Einer, vielleicht traut man sich auch schon vom Dreier. Und beim Zehner sollte man aber gut gucken. Das ist auch, geht erstmal schauen. Man sollte aber schon auch prüfen, ist da unter Wasser drin. Kann ich schwimmen? Also das Thema der Risiken. Also, es ist ja, und wenn man dann sagt: Nee, du ehrlich, das ist mir jetzt hier gerade alles noch eine Nummer zu hoch, dann ist es völlig legitim, vielleicht auf den Fünfer zu gehen oder auch auf den Dreier und zu sagen: Nee heute, heute nicht. Aber es ist nicht zu versuchen, wenn ein man spürt, das ist eigentlich etwas, was ich verändern möchte oder was ich machen möchte. Und diese Balance, die finde ich persönlich total wichtig zwischen mutig sein und aber vorher gut zu gucken, die Risiken abzuwägen und einfach auch ja, die, seine Stärken zu kennen und zu wissen, worauf man dann vertrauen kann. Und natürlich ein Stück weit einfach vertrauen ins Leben braucht man dann auch noch, und dann kann man halt springen.

Julia: Absolut ja, es kann ja auch echt wehtun, wenn man falsch vom Zehner springt, ne?

Annette: Ja, das, ja, das sollte man sich. Also, ja, das gilt es zu vermeiden.

Julia: Ja, absolut, und dann den Einer zu meistern, den Dreier zu meistern. Das macht ja total Sinn, auch da wirklich auf das eigene Wohlbefinden zu hören. Und ja, ich glaube, das ist im Business, wird das

ja auch dieses Narrativ so oft erzählt, dass das so wichtig ist, so ganz schnell jetzt irgendwo hinzukommen, und nur dann hast du es geschafft, und das stimmt ja überhaupt nicht.

Annette: Nee, also gut ist die Frage, wie ist man unterwegs? Also was strebe ich damit an? Für mich war es ja wirklich zu sagen: Ich möchte das, was ich gut kann, in einem Kontext tun, der zu meinen Bedürfnissen passt. Und so ist die Selbstständigkeit herausgekommen. Das hätte auch irgendwie ein anderes Angestelltenverhältnis sein können. Das war jetzt in meinem Fall ja nicht so, dass ich diesen absoluten Unternehmerwillen hatte oder habe. Sondern, dass es einfach irgendwie im Gesamtpaket am besten zu mir und meiner Situation passt.

Julia: Ja, super. Und das ist ja auch ein wertvoller Grund, und dann zu sehen, klar, auch, das darf sich refinanzieren, und das darf sich tragen und darf profitabel sein. Das ist ja kein Hobby, was du dahast, auch wenn es jetzt kein großes Unternehmen werden soll, ja.

Annette: Ja, auch das war so der Spruch. Das war noch, glaube ich, so ziemlich am Anfang, wo du dann, da hast du auch ganz gut reingepikst bei mir so. Ist das Hobby oder ist das Business? Das war auch gemein.

Julia: Oh, das tut mir leid.

Annette: Nein, wir bezahlen ja sogar gerne dafür. Nein, aber das sind schon die richtigen Fragen. Wir sind auch ein Umfeld mit ganz vielen anderen, die selbstständig sind, und auch der starten, und das ist schon bei vielen echt so mit dem Thema, mit dem sie selbstständig sind, dann auch wirklich Geld zu verdienen, Geld verdienen zu wollen, daran zu

glauben, dass das auch finanziell erfolgreich macht einen Riesenunterschied. Und die Frage, und da hinzugucken, hat bei mir zumindest ganz, ganz viel ausgelöst und bewegt. Und es hätte ja auch ein Hobby bleiben können. Es wäre ja vielleicht legitim gewesen. Also, es ist ja nicht so, dass es sein muss, aber sich anzuschauen, was die Unterschiede halt sind, schon wichtig.

Julia: Ja, absolut, und auch da, einfach zu wissen, weil du ja deine Finanzen total im Griff hast, sozusagen auch da zu wissen: Okay, was kann ich mir denn leisten, was möchte ich erreichen, auch mit einer Selbstständigkeit? Und wo bin ich aber auch gut abgepuffert und abgesichert und muss jetzt nicht Pirouetten drehen sofort, sondern kann halt einfach in meiner Zeit auch meinen Weg gehen. Ja, total. Oder?

Annette: Für mich Thema Finanzen. Also nicht nur, dass man Thema Money Mindset, aber wirklich seine Finanzen dazu kennen. Also, erstens spiegelt Geld einem ja alles irgendwie nochmal auf seine Art wider, die Glaubenssätze, die, was da alles irgendwie Thema sein kann. Ich weiß, es ist einfach auch okay, und auch von dir kennen wir deine Zahlen - also ganz banal.

Julia: Ja. Und so viele machen das auch nicht.

Annette: Nee, ich muss sagen, bei mir auch eine wirkliche Zeit gedauert, und das ist jetzt auch in der Money Flow Academy jetzt nochmal über so ein Monatsreview oder der Monatsplanung, das alles zu hinterlegen, das ist jetzt nicht das, was ich als allererstes gemacht hätte.

Julia: Ja, ja. Klar, genau, und das sind genau die Schritte, die dann schon auch dazu führen, dass es eben kein Hobby ist oder einfach so ein planloses: Ach, ich schau mal, was da passiert. Sondern du merkst schon jetzt, wie all diese strategischen Schritte und die bewussten Entscheidungen dann auch zu den Ergebnissen führen, die du dir wünschst. Und das schöne ist ja, auch nochmal zum Thema Erfolg, je erfolgreicher du bist, desto mehr Menschen hilfst du ja auch auf dem Weg.

Annette: Ja, das ist wirklich auch mein Treiber. Weil also mal stand heute, ich möchte von nicht in einem Jahr sprechen, könnte ich das Finanzielle sicherlich noch auf einem Weg. Aber da wirklich, wo ich so sage, ich habe da ja mein "why", mein Thema gefunden, mein Warum. Und es kombiniert das, was ich halt eben gut kann, und das ist so eine starke intrinsische Motivation, das trägt einfach. Und das wünsche ich einfach so vielen anderen. Ich habe das andere auch lange noch erlebt, wenn es dann irgendwie nicht mehr passt. Und das muss ja auch gar nicht immer der Schritt wie Selbstständigkeit sein. Da fragen dann auch viele: Muss ich mich dann selbstständig machen? Nein, das ist es ja nicht. Aber das ist ja, das ist das da so, seinen Weg zu finden, und das verändert sich ja auch, und das Thema Bedürfnisse hatten wir ja gerade schon, wo ich sage: Ja, die Selbstständigkeit bildet gerade am besten das ab damit, da kann ich meine Bedürfnisse am besten mit abbilden.

Julia: Ja, ja. Und das individuell zu betrachten, das kann ich mir auch vorstellen, dass es eine total schöne Reise ist für deine Kund:innen, das mit dir zu erarbeiten und auch wirklich zu schauen, was sind denn die

Stärken, was sind die Bedürfnisse, wie könnte das aussehen? Das ist ja auch erst mal wie so ein schönes Abenteuer und eine Reise zu sich selber, dass sich die Zeit zu nehmen, auch sich damit auseinanderzusetzen.

Annette: Es ist ganz wichtig, dass du das sagst. In meinem ersten Berufsleben war ich Reiseverkehrskauffrau, und ich sag...

Julia: Was für Zufälle.

Annette: Ich sage nur, es ist so: Heute begleite ich die Reisen von Menschen auf eine etwas andere Art und Weise. Das Thema Reise zieht sich durch mein Leben durch.

Julia: Voll schön, das ist ja super! Wie kann man sich denn die Zusammenarbeit mit dir vorstellen? Was ist denn dein bestes Angebot, was du wahrscheinlich auch im Rahmen...

Die Frage nach dem Warum

Annette: Ja, das habe ich ja dank der Money Flow Academy auch festgelegt. Mein bestes Angebot ist ein Coaching-Paket mit sechs Terminen à 90 Minuten. Und es ist abgestimmt erstmal auf die Zielklärung, beziehungsweise wir starten einfach mit der Zielklärung. Worum geht es? Weil das ist ein Unterschied, ob ich aus bestehendem Arbeitsverhältnis, bin ich da unzufrieden? Oder habe ich vielleicht auch schon einen Aufhebungsvertrag unterschrieben und muss oder will mich komplett neu orientieren? Also, es dreht sich ein Stück weit wirklich um die Zielsetzung, aber was bei allen gemein ist, es dreht sich um die Stärken. Was macht dich aus? Ich arbeite mittlerweile auch immer mit

dem Thema "why" nach Simon Sinek, zu sagen: Wofür bin ich denn hier wirklich auf der Erde, was gibt mir Sinn? Und dann aus dem, was da ist, also quasi aus der Standortbestimmung, dann zu schauen, welche Alternativen oder welche Möglichkeiten gibt es denn an anderen oder wo ich das am besten vereinen kann? Und da gibt es dann Kreativitätstechniken, und man muss es, glaube ich, irgendwie mal erlebt haben. Aber es ist so erstaunlich, wenn man mal die einzelnen Zutaten sieht, die Menschen mitbringen, und das können auch Rahmenbedingungen sein. Wie weit will ich zur Arbeit fahren, wie viel will ich verdienen? Also nicht nur Sinn und stärken, sondern auch Pflichten, die K, die dann damit einfließen und daraus damit das, weil man sich damit beschäftigt, und dann, mit den Methoden kommt man einfach auch völlig neue Ideen, und dann geht es darum, die einfach auch abzutesten und zu bewerten. Passt das jetzt wirklich zu mir? Ja, und dann in die Umsetzung zu kommen, dem Paket mit den sechs Terminen, ist meine Erfahrung, kommt man sehr, sehr gut so bis in die ersten Schritte der Umsetzung. Und naja, wenn es dann noch weiter die Begleitung gehen soll, dann finden wir auch immer noch einen Weg.

Julia: Verlängern bei dir.

Annette: Weil... Also ich bin vielleicht auch so in Abgrenzung für das Thema Bewerbungsmanagement, ist jetzt nicht meine erste Prio - kann ich, ich kann auch den Blick auf Werbung. Ich war 20 Jahre Personalentwicklerin. Mein Thema fängt wirklich vorne an, also was willst du, was willst du, was bringst du mit? Wo zieht es dich wirklich intrinsisch hin? Und das dann aber realistisch zu übersetzen und dann

auch wirklich am Ende zu sagen: Ja, und wie kann es dann einfach in einer konkreten Berufstätigkeit aussehen? Da gibt es alle Varianten von im bestehenden Job Dinge ändern, das Unternehmen verändern, aber beim eigentlichen Job bleiben. Die Selbstständigkeit ist auch eine Option, aber auch eine Teilselbstständigkeit. Das ist so vielfältig. Das kann man vorher auch nicht sagen, also, ich gehe da als Ergebnis auf und dran, und das ist eine Reise, und das ist ein Prozess. Und ja sehr spannend und auch wirklich schön zu beobachten, was da möglich ist. Also, mir geht da einfach das Herz auf, wenn jemand zu mir kommt und irgendwie wirklich frustriert und ja komplett orientierungslos, und das hat auch häufig was mit dem Thema Finanzen zu tun. Ich muss diesen Job machen, weil so viel Geld werde ich ja nirgendwo anders verdienen. Ganz klassisch Glaubenssatz. Kennst du deine Zahlen überhaupt? Welches Umfeld hast du? Für wen bist du finanziell verantwortlich? Wie ist es... Also das finde ich immer ganz, ganz wichtig, dass ich anbiete, da auch mit drauf zu gucken.

Julia: Ja, super, richtig, richtig schön! Das erinnert mich auch an den Wechsel, den ich damals auch gemacht habe, wo ich mir auch einen Coach an die Seite geholt habe zur beruflichen Umorientierung und ja, wenn ich das nicht gemacht hätte, gäbe es alles nicht, was du in Anspruch genommen hast, sozusagen an Coaching. Also, das hat dann auch eine Weile gedauert, bis diese Idee kam. Aber ich fand halt auch so diesen Prozess, erst mal zu definieren, wer bin ich denn eigentlich, was kann ich denn eigentlich auch, ein Vokabular dafür zu entwickeln, auch zu...

Annette: Ganz wichtig. Die Worte dafür.

Unzufriedenheit im Job muss nicht sein

Julia: Ja auch die auch Stärken, wirklich zu erkennen. Weil für uns ist es ja total normal, was wir gut können, und es fällt uns leicht, und wir erkennen das oft nicht als Stärke. Und auch da hat mir das total geholfen, das besser einsortieren zu können. Was sind das vielleicht auch für bestimmte Kategorien? Bin ich eher analytisch, bin ich eher strategisch, bin ich eher kreativ oder alles zusammen? Und also ich finde es auch total wertvoll, das zu machen, und ich weiß ich, ich kann jetzt nur Zahlen aus den USA. Aber ich habe mal eine Zahl gehört, dass 80 Prozent der arbeitenden Bevölkerung unzufrieden ist mit ihrem Job aus den USA. Und ich meine, wenn man sich so mal umhört, dann hat man wirklich viel Unzufriedenheit bei Angestellten, auch aus strukturellen Gründen natürlich oder vielen, vielen anderen Dingen oder auch einfach, weil man sich noch nie selber so stark mit sich auseinandergesetzt hat, warum man eigentlich das tut, was man tut. Und da finde ich es auch einfach eine total schöne, schöne Reise tatsächlich.

Annette: Und manchmal habe ich manchmal an sich einfach Dinge verändert, und das ist so schleichend, das merkt man halt nicht. Trotz oder selbst wenn man jährlich vielleicht Mitarbeitergespräch hat. Aber gerade, wenn man vielleicht schon, ich sag mal, zehn Jahre in einem Unternehmen ist. Das Unternehmen verändert sich, die Kultur, die Aufgabe, aber man selber auch. Und nicht zwingend immer in die gleiche Richtung. Und da ist es einfach so wichtig, wir haben einfach viele Jahre, die wir da im Job verbringen, und auch viel Zeit. Ich kann einfach immer

nur wieder ermutigen, da hinzuschauen. Aber es ist noch viel mit Angst vor Veränderung verbunden. Und dann höre ich auch immer wieder Leute, die sagen: Ja, ich habe ja schon mal geschaut, aber die anderen Jobs, die ich da Stellenanzeigen gesehen habe, ja sind ja auch nicht besser. Ja, wo gucke ich denn hin? Also, wenn ich diesen Schritt nicht gemacht habe, dann schaue ich ja nur wieder auf was sehr ähnlich ist. Also, es fehlt tatsächlich die Vorstellungskraft, was möglich ist. Und dafür ist Coaching einfach wirklich, wirklich hilfreich, zu sagen: Ja, neue Perspektiven aufzuzeigen. Und dann kann ich immer noch entscheiden, es kann auch rauskommen, wo ich sage: Oh Mensch, jetzt wo mir das alles angeguckt habe, sehe ich eigentlich gerade mal die Qualitäten in meinem aktuellen Job. Oder ich habe vielleicht... Letztens hatte ich auch jemand, die hat so ihr "why" erkannt, wenn ich das stärker in meinem aktuellen Job da den Fokus drauflege, dann ändert sich schon so viel, weil ich genau also mehr von dem mache und andere Dinge, die mich halt nerven, versuchen, ein bisschen weniger zu machen. Und das kann auch schon wirklich. Ja, das kann auch die Lösung sein.

Julia: Ja, total, ja. Ja, und das ist dann auch total schön zu sehen, es braucht nur ein bisschen nachjustieren an ein paar Punkten, und dann kann es der aktuelle Job auch bleiben, im Zweifelsfall. Weil ich glaube, das ist ja auch so, dass alle so denken, so: Muss ich jetzt in der Weltreise machen und ein Buch schreiben, und dann mache ich mich selbstständig oder so. Also nee. Und die Selbstständigkeit, da haben wir auch schon drüber gesprochen, das ist ja auch nicht nur Zuckerschlecken und braucht ein starkes "why", um dranzubleiben. Das ist ja auch, wenn das

jetzt gerade so ein bisschen trendy ist, sage ich mal, selbstständig zu sein, oder zumindest so auch kommuniziert wird. Natürlich ist das nicht der einzige Weg für alle.

Annette: Nee, absolut nicht. Also das ist... Nein. Er hat auch viele Herausforderungen, und da sollte man auch gut hinschauen. Aber es gibt, wie gesagt, so viele Möglichkeiten von kleinen Nachjustierung, die mit großem Effekt. Wechsel des Unternehmens oder auch einfach anderer Job im gleichen Unternehmen ist ja auch eine Option. Aber ich muss wissen, was ich will, weil dann kann ich ja nur ins Gespräch gehen. Also ansonsten waber ich ja weiter um. Und das fand ich, jetzt finde ich eben auch gerade dieses dann, wenn ich mich woanders bewerben will, wenn es dann der Fall ist, diese Worte dafür zu finden, und dieses Übersetzen von den Fähigkeiten ist, ist ganz wichtig. Und das können dann die wenigsten, und da kann man einfach auch nochmal helfen und sagen: Guck mal das, das sehe ich doch bei dir, das hast du doch gemacht. Und in der Stellenausschreibung steht jetzt das. Das meinen die eigentlich damit. Und so kannst du formulieren, dass du genau die Richtige bist. Man hat sich mit seinen Werten auseinandergesetzt und weiß auch, warum man bei dem Unternehmen anfangen möchte. Es geht auch darum, das abzuprüfen. Finde ich auch ganz wichtig, weil alle kommen mit ihren, alle suchen Mitarbeiter und erzählen das tollste von der Welt. Ich finde es auch ganz wichtig, meine Klienten und Klientinnen einfach an die Hand zu geben, wie sie das in Gesprächen weitestgehend dann auch mal hinterfragen können. Und Thema green washing, pink washing, habe ich jetzt gehört.

Julia: Ahh, auch spannend.

Annette: Ja, natürlich merkt man erst, wenn man im Unternehmen ist, aber man kann es ist ja wir wissen gerade durchaus durch gute Fragen, durch Beobachtungen und Gesprächen mit Mitarbeitenden, Plattformen et cetera, zumindest mal ein Stück weit eingrenzen und abprüfen.

Mit Annette arbeiten

Julia: Ja, super, superspannend! Wie kann man denn mit dir in Kontakt treten, wenn jetzt jemand sagt, so: Okay, das klingt großartig! Ich muss um mit Annette arbeiten.

Annette: Ja, also, ich habe eine Website mit annette-lampe.de, und ich bin auch auf LinkedIn aktiv. Und man kann aber die Website auch ganz problemlos erstmal einfach ein Kennenlerngespräch, ein unverbindliches, buchen. Ich freue mich über Geschichten von Menschen, da reinzuhören und dann auch sehr, sehr gerne zu unterstützen.

Julia: Ja, super, sehr schön. Und ich denke auch so. Unsere beiden Geschichten alleine zeigen schon, dass es sich lohnt, den Weg zu gehen. Also bei dir jetzt auch zweieinhalb Jahre komplett anderes leben. Viel Strahlen jetzt in deinen Augen.

Annette: Ja, und ich bin so dankbar. Nee, es war wirklich... Der Ausgangspunkt, war nicht cool, aber das, was daraus geworden ist, ja, ermutigt mich einfach auch an den Tagen, wo ich dann mal denke: Och wirklich jetzt? Dann sage ich, ich weiß wofür ich tu, ja!

Julia: Ja, absolut. Sehr schön! Vielen, vielen Dank, dass du dir auch die Zeit genommen hast, hier zu sein. Hast du noch abschließende Worte? Ermutigende Worte, irgendwas, was du noch loswerden möchtest?

Annette: Nein, ich mag einfach nur ermutigen, also Menschen, die einfach, egal in welcher Situation unzufrieden sind, in einer Sackgasse stecken, sich nicht damit abzufinden, dass das Leben ist zu kurz dafür. Auch oder vielleicht gerade jetzt in dem schwierigen Umfeld. Also, ich möchte einfach Menschen ermutigen, aktiv zu werden, die Möglichkeiten, die sie haben, und die sind viel, viel größer, als wir zunächst denken, zu nutzen. Und Coaching kann einfach, ein sehr, sehr guter Weg dazu sein, ob sie jetzt berufliche Neuorientierung oder auch andere Themen.

Julia: Ja, finde ich auch, weil es ist also klar, Veränderung ist halt auch unangenehm. Aber die Ausgangssituation ist ja in der Regel auch sehr unangenehm. Und da ist immer so die Frage, für welches unangenehme Gefühl entscheide ich mich? Für das, was mich irgendwo hinbringt...?

Annette: Das bekannte Leid, also dass lieber das bekannte Leid als das unbekannte Glück ist. Einfach kann man schonmal nochmal mal nachdenken, wo man da gerade steht, das kennen wir. Und es kostet viel Erstenergie oder sehr viel, viel Unzufriedenheit und Leid, um da was gegenzutun. Aber da kann ich... Aber da möchte ich einfach ermutigen, nicht nur aushalten, sondern wirklich aktiv zu werden. Das wird gut.

Julia: Super, genau! Wir verlinken auf jeden Fall auch deine Website und dein LinkedIn Profil, dann in den Shownotes, dass alle leicht zu dir finden. Und gerade jetzt zum Jahreswechsel, dann wer bereit ist, jetzt zu

sagen: Okay, 2024 ist mein Jahr, dieses Jahr mache ich alles anders, dann genau...

Annette: Oder startet einfach erstmal mit hingucken. Das ist, wo ich so sage, ich bin, hier mit undergoing. Lass und erstmal Anfang hinzugucken. Und dann schaut ihr, was dann draus.

Julia: Genau.

Annette: Das ist mein Ansatz sozusagen.

Julia: Ja, doch ja. Aber schaut mal auf Annettes Website, da lohnt es sich hinzugucken. Super. Ich danke dir sehr nett, dass du so offen und transparent berichtet hast aus deiner Geschichte und auch nicht nur alles im Eitel-Sonnenschein erzählt hast. Sondern auch ganz realistisch gezeigt hast, dass es auch vor Nachteile gibt von Veränderungsprozessen. Aber jetzt, die Hörerinnen können dich ja nicht sehen, aber ich sehe dich ja jetzt strahlen, und das ist wirklich total schön, ja.

Annette: Ja, ich danke dir für die für die Mindset Arbeit und bin auch noch gespannt, wie sich unsere Wege noch auch weiter, ja, begleiten werden.

Julia: Ja, wir haben ja noch eine Weile in der Money Flow Academy. Super, genau das werden wir auf jeden Fall nutzen. Sehr schön. Also dann alles Liebe, ein wundervolles Jahr für euch Hörer:innen und uns beide natürlich auch. Und bis zur nächsten Woche! Danke fürs Zuhören.

Annette: Danke dir, Julia.

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.