

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 87:

Wenn Existenzangst dich lähmt



Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 87.

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.

Hello! Hello! Hello! Ich habe heute wieder einen besten Ausblick auf den Fernsehturm bei blauem Himmel und wie ihr wisst, genieße ich das hier sehr im Podcast-Studio. Also, herzlich willkommen! Heute geht es um Existenzangst und was du tun kannst, wenn sie dich überrennt. Ich hab ja sehr naiv meine eigene Selbstständigkeit gegründet ohne Mega großen Plan, zwar mit einer, mit einem großen Traum, mit einer großen Vision,

aber nicht so viel Strategie und noch weniger Rücklagen. Und da war mir die Existenzangst ziemlich schnell auf den Fersen und hat mich hin und wieder dahin gestreckt, in die Knie gezwungen. Und inzwischen merke ich, dass Existenzängste nicht unbedingt was mit Einkommen zu tun haben. Also, du kannst sehr viel Geld haben und Existenzängste haben. Du kannst sehr viel Geld haben und auch Angst haben, dieses Geld zu verlieren, und deshalb glaube ich, dass es auf jedem Level sehr hilfreich ist, mit Ängsten umgehen zu lernen, weil die können, es kann halt einfach sein, dass die immer mal wieder auftauchen. Das muss ja jetzt per se nicht schlimm sein. Das ist ähnlich wie mit negativen oder unerwünschten Gedanken. Wir wollen ja gar nicht Gefühle abstellen oder Gedanken abstellen und loswerden und ausradieren, sondern es geht darum, mit nicht hilfreichen Gedanken und Gefühlen anders umgehen zu lernen.

Beruhige dein Nervensystem

Schritt Nummer eins: Deine Angst wirkt natürlich ganz klar auf dein Nervensystem. Wenn du wirklich in der Existenzangst steckst, bist du im Überlebensmodus. Dann schaltet dein Gehirn auf alles das, was automatisch läuft. Du bist im Prinzip nicht mehr bei Sinnen, sondern du agierst impulsiv und Angst gesteuert. Und da geht es darum, aus diesem, aus diesem State sozusagen, also aus dieser Situation, aus dieser - wie sagt man das denn - diesem Zustand herauszukommen. Und da gibt es unterschiedliche Ansätze, wie du das machen kannst, unterschiedlichste Techniken und Tools. Such dir da einfach eine aus, die für dich gut funktioniert. Was wesentlich ist, ist, dass du das eben nicht über deinen Kopf löst, sondern dass du das über deinen Körper löst. Ein Ansatz, dein

Nervensystem zu beruhigen, ist, wirklich in den Körper hineinzuspüren und zu beobachten, wie sich diese Angst anfühlt. Du kannst genauer schauen: Hat die vielleicht eine Farbe? Wo sitzt die überhaupt in deinem Körper? Bewegt sich das oder ist es eher statisch? Ist das, ist das, ist das hell oder dunkel? Vibriert es oder ist es irgendwie einfach nur so ein Fleck oder eine Wolke oder irgendwas? Also, das ist absolut individuell, wie du diese körperliche Empfindung der Angst erlebst. Das kann sich auch von Mal zu Mal verändern. Was du machst, ist, wenn du deine Angst beobachtest, bist du automatisch nicht mehr zu 100 Prozent in deiner Angst gefangen. Das heißt, du, du erreichst es durch das Beobachten und, sagen wir mal, auch wenn du dir dann einen Moment Zeit nimmst und ganz tief in deinen Bauch einatmest. Auch das ist ein nachweislich funktionierendes System, eine nachweislich funktionierende Technik, die Zwerchfellatmung, die ein Signal an dein Gehirn sendet, dass du dich entspannen darfst, dass du in Sicherheit bist, dass du, wenn du diese tiefe Bauchatmung vollziehst, dass du eben nicht gerade in Lebensgefahr bist. Und dann beruhigt sich dein Nervensystem. Das ist bei der Beobachtung ganz ähnlich. Das ist, ich würde mal sagen, nicht ganz so direkt, sondern es ist so, dass du einen Schritt zurückgehst und dann beobachtest und diese körperlichen Empfindungen wahrnimmst und auch da erkennt ja dein Gehirn so: "Ah, das ist ja nur eine Empfindung." Wie auch immer sich die anfühlt oder für dich auch visuell vorstellbar ist. Und du kannst diesem Gefühl auch einen Namen geben. Du kannst halt für dich entscheiden, ist das wirklich etwas, was du als Angst bezeichnen würdest? Oder ist das etwas, was du anders bezeichnen würdest? Auch da: Das kann variieren und auch das sind Schritte, wo es Studien dazu gibt, dass sich dein Nervensystem dadurch, dass du es untersuchst und

erforschst, beruhigst. Ein weiterer Schritt ist, dass du dieses Gefühl nicht nur beobachtest und einen Namen gibst, sondern dann auch noch einen Grund gibst, warum du dieses Gefühl fühlst. Also zum Beispiel, ähm, ich spüre diese Existenzangst als Druck auf meinem Brustbereich oder auf meinem Schlüsselbein und das fühlt sich grau an und wabert irgendwie wie so eine Wolke hin und her. Ich denke mir das jetzt gerade aus. Also, ich beschreibe das jetzt einfach mal so und ich spüre diese Angst, weil ich glaube, dass ich zu wenig Geld verdiene, weil ich glaube, dass mein Business gerade auseinanderfällt, weil ich glaube, dass ich es mit meiner Selbstständigkeit nie schaffe. Da kannst du dann einfügen, welche Gedanken du hast, die zu dieser Angst führen.

Wie Gefühle entstehen

Ich hab's auf dem Podcast schon hier und da erwähnt. Es gibt zwei Wege, wie Gefühle entstehen, meines Wissens nach. Ich bin jetzt keine super Gefühlsexpertin, aber die Bücher, die ich dazu gelesen habe, die beschreiben, dass es zwei Wege gibt. Der erste Weg ist, dass du einen Gedanken denkst und dieser Gedanke eine körperliche Empfindung auslöst, die wir als Gefühl bezeichnen. Also sagen wir mal, du hast, du schaust eine Person an und du hast den Gedanken "Ich bin verliebt" und dann hast du Schmetterlinge im Bauch. So, das ist jetzt ein Beispiel. Oder du hast, der zweite Weg ist, dass du in deinem Körpergedächtnis etwas abgespeichert hast, was unbewusst ausgelöst wird. Das heißt, du erlebst etwas und dann kommt das Gefühl und danach kommt der Gedanke, weil du dir versuchst, dieses Gefühl zu erklären, und das kann zum Beispiel auch Existenzangst sein. Sagen wir mal, du bist in einem Elternhaus aufgewachsen, wo deine Eltern vielleicht mal Geldsorgen hatten, und du

kennst es, wie es sich anfühlt, wenn sich deine Eltern sorgen um Geld machen. Dieses Gefühl oder diese Angst, die sich übertragen haben könnte von deinen Eltern, die kann sich in deiner Gefühlserfahrung, in deinem Körper, Gedächtnis abgespeichert haben. Und wenn du dann zum Beispiel auf deinen Kontostand schaust oder dich einfach gedanklich mit deiner aktuellen Situation in deinem Business beschäftigst, kann das sein, dass diese, diese Erinnerung, diese körperliche, somatische, gefühlbasierte Erinnerung ausgelöst wird, ohne dass du aktiv einen Gedanken dazu denkst. Der kommt dann halt danach. Und im Prinzip gibt's auch noch eine dritte Variante, nämlich das ist was, wenn du körperliches Bedürfnis hast. Also, sagen wir mal, du bist Hunger. Dieses Gefühl, hungrig zu sein, entsteht, weil du einfach eine bestimmte Zeit etwas nicht gegessen hast. Wenn es jetzt nicht um Appetit geht, weil du im Fernsehen irgendeine Werbung siehst und denkst, du, "Das sieht aber lecker aus. Das möchte jetzt auch essen" sondern weil einfach dein Magen leer ist und es Zeit ist, was zu essen. Das wäre auch ein dritter Weg, wie du eine körperliche Empfindung, ein Gefühl erleben kannst.

Bodyscan, Zwerchfell-Atmung & Co.

Im Coaching haben wir es vor allem mit den ersten beiden zu tun, weil wenn du Hunger hast, ist du halt einfach was, und dann ist das Problem gelöst. Die anderen beiden Wege: also du denkst einen Gedanken und fühlst, und fühlst dann ein Gefühl, oder der zweite Weg, unbewusst wird ein Gefühl ausgelöst und dann hast du einen Gedanken, eine Interpretation dazu. Das ist das, wo wir am meisten im Coaching mit zu tun haben und uns beschäftigen und schauen, was ist es denn? Also, wo

kommt dieses Gefühl her? Wie kannst du es bezeichnen? Kannst du den Grund geben? Und das, wie gesagt, der erste Schritt ist ja, das Nervensystem zu beruhigen, wenn du in der Existenzangst steckst. Das heißt, das sind zwei Wege, wie du auch schon dein Nervensystem beruhigen kannst, dass du dich aus deinem Gehirn etwas rausbewegst, in deinen Körper hineinbewegst und den beobachtest. Und dann gibt's natürlich, also wir hatten jetzt die Ich-beobachte-meine-körperlichen-Empfindung-Technik. Dann hatten wir also im Prinzip Achtsamkeitstraining. Bodyscan kann man es auch nennen, wenn du wirklich von oben, von der Kopfkrone bis zur Fußspitze deinen Körper Schritt für Schritt beleuchtest und durchleuchtest. Das wäre ein Bodyscan. Und die Zwerchfell-Atmung, das ist auch etwas, was einfach gut funktioniert, wenn du einfach ganz, ganz, ganz viel Luft einziehst. Das können wir direkt mal machen. Also, du atmest mal ganz tief in deinem Bauch ein, hältst kurz deinen Atem an und atmest wieder aus. Und wenn du jetzt gerade Existenzängste erlebst, würde ich dir empfehlen, die Podcast-Folge kurz anzuhalten und diese tiefe Bauchatmung mehrfach zu machen. Also mach das mal dreimal, fünfmal, zehnmal und dann wirst du schon merken, wie sich dein Herzschlag beruhigt, wie, wie du einfach, ja dadurch, dass du langsamer, bewusster atmest, dein gesamtes System mehr zur Ruhe bringst, und in der Regel beruhigt sich dann auch dein Geist. Das heißt, du kannst wieder aus diesem impulsiven, archaischen Teil des Gehirns ausbrechen und in deinen präfrontalen Cortex bringen, also dass, da, wo dein Verstand wirklich sitzt, da, wo du sachliche, geplante, sinnvolle Entscheidungen triffst. Du triffst auch aus dem "Reptiliengehirn" heraus, diesem impulsiven emotionalen Bereich, auch oft sinnvolle Entscheidungen, aber

die kannst du im Prinzip nicht steuern. Die sind halt automatisiert, die sind überlebensgetrieben. So, Schritt Nummer eins: Nervensystem beruhigen. Einige Techniken habe ich dir mitgebracht, es gibt noch unzählige andere. Da kannst du einfach mal "Nervensystem beruhigen" in die Suchmaschine deiner Wahl tippen und unterschiedliche Techniken lernen und so lange forschen und suchen, bis du die findest, die, die für dich funktioniert. Was auch gut ist, ist zum Beispiel einfach rausgehen. Also wenn du wirklich richtige Ängste hast, gerade Bewegung - das finde ich so schön im Englischen: Emotion, also Bewegung, Gefühle sind Energie in Bewegung. E-Motion, Energie in Motion. Und wenn du dich bewegst, gerade wenn du spazieren gehst, gibt es eine bessere Verbindung zwischen den beiden Gehirnhälften, zwischen der linken und der rechten Gehirnhälfte, und während des Gehens ist es oft leichter, Gefühle zu beobachten und zu durchleben. Das ist das, was sie wollen. Die Angst will ja nur gesehen werden. Die Angst möchte dich auf etwas vermeintlich Lebensbedrohliches oder vermeintlich Existenzielles hinweisen. Das heißt, das kann auch für viele der bessere Weg, bessere Weg sein, als zum Beispiel zu sagen: "Ich setze mich jetzt auf ein Meditationskissen und beobachte meine Gefühle". Es kann sein, dass das zu statisch ist oder zu wenig dynamisch für einige von euch. Ich bin auch so ein Typ. Also ich habe da schon sehr viel meditiert in meinem Leben, aber manchmal muss ich halt einfach richtig Dampf ablassen und Sport machen oder halt auch ein paar 1000 Schritte gehen, um meine Gefühle durch mich durchlaufen zu lassen, sie zu beobachten und mein Nervensystem so nachhaltig zu beruhigen, dass ich dann mich a.) besser fühle und b.) mein Mindset neu ausrichten kann.

Richte dein Mindset neu aus

Und das ist Schritt Nummer zwei. Also erstens Nervensystem beruhigen, zweitens Mindset ausrichten, weil dann geht es darum, dass du dir bewusst wirst, welche Gedanken in deinem Kopf sind oder durch deinen Kopf schwirren, oft in so einer nahezu Endlosschleife, wenn du die Existenzängste hast. Und du kannst dir bewusst überlegen, welche Gedanken du lieber denken möchtest, welche Gedanken auch wahr sind für dich und was Überzeugungen sind, die einfach hilfreicher sind in deiner aktuellen Situation. Das kann zum Beispiel sein, wenn du merkst, - wie gesagt, Existenzängste haben nicht unbedingt etwas mit dem Volumen, also mit deinem Vermögen zu tun, mit der Menge an Geld, die du hast. Du kannst auch so Existenzängste erleben. Was oft passiert, ist, dass Menschen den Gedanken haben "Ich habe kein Geld" oder "Ich habe nicht genug Geld". Und das ist, wenn man ganz genau hinschaut, sehr oft gar nicht wahr. Und da lohnt es sich, einfach mal einen Gedanken-Download zu machen und zu schauen, was sind denn deine Gedanken, die du denkst, wenn du die Existenzängste erlebst. Oder wenn du dich daran zurückerinnerst, und dann dadurch, dass du ja emotional schon Abstand gewonnen hast, kannst du diese Gedanken dann ganz anders beurteilen. Du kannst halt schauen, wo dramatisiert dein Gehirn, wo denkt dein Gehirn, dass du übermorgen unter einer Brücke schläfst, obwohl du noch sechs Monate Rücklagen hast oder obwohl dir gerade nur heute jemand abgesagt hat für dein Angebot, aber es insgesamt total gut aussieht? Auch da lohnt es sich halt einfach mal, dir wirklich Raum zu geben, den Gedanken Raum zu geben, ohne zu werten und alles aufzuschreiben, was in deinem Kopf ist. Alle Sorgen, alle Zweifel, alle

Ängste, alle Gedanken, die zu diesen Gefühlen führen. Alle Überzeugungen, Glaubenssätze, Denkfehler, all das, was gerade nicht hilfreich ist. Und ich erlebe das manchmal so, dass ich schon während des Gedanken-Downloads, also wenn ich einfach Sachen aufschreibe, dass ich mir so denke "Ja, genau, das ist alles so arrrr" und dann merke ich halt, wie sich dadurch, dass sich auch da mein Nervensystem beruhigt oder alles in mir entspannt, weil ich froh bin, dass ich diese Gedanken festhalte, dass ich gerade reflektiere, dass ich schon während des Gedanken-Downloads auch eine neutralere Tonalität einschleicht oder ein neutralerer Ton zeigt oder vielleicht sogar positive, unterstützende, hilfreiche Gedanken sich auch in diesem Gedanken-Download untermischen, ohne dass ich das bewusst initiiere. Und das wäre dann das nächste, was du machen kannst. Es gibt übrigens auch eine Podcast-Folge zu mir, wo ich etwas genauer auch darauf eingehe, wie du mit diesem Gedanken-Download umgehen kannst. Da kannst du auch gerne Reinhören. Aber im Prinzip geht es halt darum, dass du die, die dominantesten Glaubenssätze, die dich in diese Existenzängste bringen, dass du die durchlöcherst, abschwächst, hinterfragst und halt schaut, wo dramatisiert dein Gehirn? Wo ist es faktisch nicht korrekt, das, was du denkst? Wo ist es totales Schwarzweiß-Denken? Wo übersiehst du diese ganze Grauzone in der Mitte? Und dich dann auch entscheidest: Okay, wie denkt denn eine Person, die nicht einen anderen Umstand hat, die keine andere finanzielle Situation hat als du, aber die anders auf diese, anders auf diese Situation reagiert, die vielleicht gelassener ist, die ist vielleicht auch nicht super entspannt. Sie sieht vielleicht auch eine gewisse Notwendigkeit, jetzt Einkommen zu generieren oder Geld zu generieren. Aber sie ist nicht im Panikmodus. Sie ist nicht gelähmt von

Existenzangst, sondern sie macht was. Sie macht Marketing. Sie verkauft ihr Angebot. Sie geht raus, sie spricht mit Menschen über ihre Arbeit. Sie macht Angebote. Und sie reagiert auch anders auf Absagen, auf eine gewisse Resonanz, die, die nicht so positiv ist, sondern vielleicht ist es momentan bei dir so, dass du das sehr, ja, persönlich nimmst, wenn jemand dir absagt. Und das ist aber nicht persönlich gemeint. Die Person sieht nur einfach nicht den Wert deiner Arbeit. Sie sieht vielleicht deine Expertise noch nicht, vielleicht hast du sie auch noch nicht so gut dargelegt. Das kann er auch sein. Verkaufen und Marketing will gelernt sein. Das kannst du üben. Ähm, vielleicht hat die Person wirklich das Geld nicht oder sie ist nicht bereit, das Geld für dich und deine Arbeit auszugeben. Oder manchmal ist es auch so, dass halt einfach die Chemie nicht passt. Aber das müsstest du ja auch spüren, dass du dann denkst: "Nee, irgendwie funktioniert das nicht, wenn wir jetzt hier zusammenarbeiten würden. Meine Intuition gibt mir da kein grünes Licht." Auch das kann ja durchaus passieren und da ist es wichtig, auch ehrlich zu dir zu sein und zu sagen: "Ja, ich hätte mir jetzt gerne gewünscht, dass ich diese, diese finanzielle Einnahme gehabt hätte. Aber ich sehe, dass dieser Auftrag nicht unbedingt zu etwas Gutem geführt hätte. Meine Intuition hat mir schon gezeigt, dass es einfach nicht zusammenpasst." Also, da kannst du nochmal schauen, was Schritt Nummer zwei "Mindset ausrichten": Was sind denn die limitierenden, nicht hilfreichen Gedanken? Was sind Denkfehler, die du aufräumen, hinterfragen, durchlöchern und abschwächen kannst? Und was sind positive oder auch einfach nur neutralere Gedanken, unterstützende Gedanken und Überzeugungen, die du nach und nach aufbauen kannst? Ein Gedanke, der mir sehr gut gefällt, ist "Ich finde immer eine Lösung"

und ich habe auch den Gedanken "Ich finde, ich finde immer einen Weg, Geld zu verdienen und mein Leben zu finanzieren". Ja, ganz wichtig, weil vielleicht klappt es nicht immer auf Anhieb, so wie du es geplant hast. Und da kannst du dann auch kreativ werden und schauen, okay, was, was kann ich denn noch tun?

Verkaufe aktiv dein Angebot

Und da kommen wir dann auch zu Schritt Nummer drei. Es geht darum, dass du aktiv verkaufst. Und da ist es nur wichtig, dass du Schritt eins und Schritt zwei vorher gemacht hast. Dass du dein Nervensystem beruhigt und emotional stabil bist und dann Schritt Nummer zwei dein Mindset ausrichtest, damit du nicht aus einer Panik, aus einer Verzweiflung, aus einer Hilflosigkeit oder aus Mangel heraus in den Verkauf gehst, weil dann nehmen deine potenziellen Kunden ihre Beine in die Hand und rennen so weit weg, wie's nur geht, weil sie spüren, dass es ihnen, dass es dir überhaupt nicht um dich, nein, anders gesagt, es geht dir überhaupt nicht um sie oder nicht in erster Linie um sie, sondern es geht dir darum, dich anders zu fühlen. Es geht dir darum, dieses Geld zu verdienen, und das ist etwas, das, das ist der größte Störer, glaube ich, im Verkaufsprozess. Natürlich darfst du den Wunsch haben, diese Einnahmen zu gewinnen. Natürlich, ja, das ist ja auch die Aufgabe eines Businesses, einen Namen zu generieren und profitabel zu sein. Nur ist es wichtiger, dass du den Servicegedanken und das, was deine Kundinnen von dir brauchen, höher priorisiert und wenn du im Verkaufsprozess bist, dich damit verbindest, dass du aus dem Servicegedanken heraus, aus dem Gedanken heraus "Ich kann dir helfen. Ich bin die richtige Anbieterin für dein Problem. Ich habe die Lösung für dein Problem", wenn du es, du aus

diesen Gedanken heraus in den Verkauf gehst und den Benefit deiner Kund:innen vor allem vor Augen hast. Und dann natürlich darfst du auch diesen, ich sag jetzt mal, es klingt so negativ, aber auch diesen egoistischen Teil mitdenken, sondern natürlich willst du Geld verdienen. Das ist absolut okay. Wichtig ist, dass du nicht aus diesen Existenzängsten oder der Hilflosigkeit, der Machtlosigkeit handelst. Das ist ja das. Was diese Existenzangst auslöst, ist diese Ausweglosigkeit, die, die absolute Hilflosigkeit, nichts mehr machen zu können, sondern wirklich so bedroht zu sein von den Umständen. Und das ist aber nicht so. Du kannst sehr schnell Geld kreieren, vor allem wenn du in einer eins 1:1 Form arbeitest, was ja die meisten von euch tun, die noch zu Beginn ihres Businesses sind, und bei anderen ist es halt ein Launch. Zum Beispiel in der Verkaufsphase ist es dann auch total wichtig, dass du, selbst wenn du jetzt nicht in tiefen Existenzängsten sitzt, dass du dein Nervensystem beruhigst und dein Mindset positiv unterstützend ausrichtest, damit du, wenn du aktiv verkaufst, wirklich im Service bist für deine Kundinnen und dadurch auch kurzfristige Erfolge feiern kannst. Ich hatte das vor einigen Jahren. Da war ich mit meiner damaligen Mentorin in Brandenburg in einem super schönen Haus in der Nähe eines Sees und wir haben so eine kleine Workation gemacht. Und, ähm, und ich hatte das Problem, dass ich, ich weiß nicht, also ich habe das so in Erinnerung, dass es irgendwie die dritte Woche des Monats war, und ich hatte noch kein Einkommen. Da habe ich nur auch 1:1 Coaching angeboten und dann noch ziemlich am Anfang dachte ich so: "Das funktioniert einfach nicht. Ich weiß nicht, wie ich an Kunden komme. Ich weiß nicht, wie ich Kennenlerngespräche generiere." Also diese klassischen Gedanken, die einfach überhaupt nicht hilfreich und nicht

zielführend sind. Aber die haben sich in meinen Köpfen, in meinem Kopf halt - ich habe nicht mehrere Köpfe, ich habe nur einen Kopf - in meinem Kopf breit gemacht, und ich habe mich wirklich quasi hin- und hergewälzt und gedacht: "Das funktioniert nicht. Ich kann das nicht. Ich schaffe das nicht. Wie soll ich das jemals wirklich hinbekommen?" Und die Lösung war so banal, dass ich mich heute schon fast dafür schäme, dass ich da nicht selbst drauf gekommen bin. Aber manchmal hat man einfach ein Brett vorm Kopf. Ich hatte das definitiv, denn meine Mentorin fragte dann: "Hast du denn deiner, deiner Community, also den Newsletter-Leser:innen," - Ich hatte damals noch keinen Podcast - "hast du denen denn mal gesagt, dass du noch Platz in deinem Coaching frei hast?" Hatte ich noch nicht. Ich habe auf Social Media gepostet. Ich habe Blogartikel geschrieben. Ich hab Webinare gegeben. Ich habe Mehrwert rausgehauen ohne Ende. Ich habe nur nicht aktiv verkauft und aktiv gesagt: "Hey, liebe Leute, ich hab noch zwei Plätze frei im 1:1 Coaching oder x Plätze. Ich habe Plätze frei im 1:1 Coaching. Wer möchte? Hier ist der Plan. So sieht es aus. So und so viele Sessions kostet xy. Buch dir hier ein Kennenlerngespräch." So und was habe ich gemacht? Als ich mir dann diese glorreiche Lösung überreicht hat, hab ich einen Newsletter rausgeschrieben, hab im PS geschrieben: "Übrigens, ich habe noch Plätze im 1:1 Coaching frei." Ich glaube, ich habe damals noch einen Bonus dazu gegeben, aber irgendwie eine Dringlichkeit erschaffen, aber ich bin mir jetzt auch gar nicht mehr sicher. Das war, das waren wirklich zwei Sätze, die ich geschrieben habe und dann einen Link zu meinem Veranstaltungskalender. Aber du kannst es auch einfach so machen, dass du dann schreibst: "Schreib mir zurück und wir machen einen Termin aus und machen ein Kennenlerngespräch und dann schauen wir, ob wir ein

gutes Match sind." Und siehe da, zwei Tage später hatte ich Kennenlernen-, zwei Kennenlerngespräch oder drei Kennenlerngespräche und zwei Kunden habe ich dann gewonnen. Damals hat mein Coaching, glaube ich, 2000 € gekostet, und ich hatte 4000 €. Das hat mir gereicht an Umsatz zu Beginn. Und ich dachte so: "Yes! Super! Weiter so!" Und ab diesem Zeitpunkt und ab diesem Groschen, der gefallen ist, wo ich dachte so: "Es geht gar nicht darum, nur Mehrwert zu teilen. Und wenn ich ganz viel Mehrwert teile, dann finden alle meine Arbeit super und wollen unbedingt mit mir arbeiten. - Nee, ich muss aktiv verkaufen, ich muss aktiv ein Angebot machen, damit es den Kund:innen leicht fällt, dieses Angebot anzunehmen, damit sie sich wirklich gehört, gesehen, verstanden fühlen in dem, wie ich Probleme beschreibe. Indem ich Lösungen beschreibe und die Ergebnisse, die sie in der Arbeit mit mir kreieren können." Und Zack waren die Kund:innen da. Ich muss dazu sagen, ich, ich hatte da schon eine Community. Das funktioniert jetzt wahrscheinlich nicht so schnell, wenn du jetzt gerade deinen allerersten Newsletter an zehn Leser:innen geschickt hast. Es kann sein, dass es halt noch einen Moment dauert. Aber auch da. Letztlich braucht es nur eine Person im 1:1 Coaching oder in der 1:1 Beratung, in einer 1:1 Lösung. Du kannst auf einer Netzwerkveranstaltung oder auch auf einer privaten Veranstaltung oder bei irgendeiner anderen Maßnahme, wenn du zum Beispiel eine Facebook-Gruppe kommentierst oder auf Instagram DMs schreibt - also ich meine jetzt nicht Kaltakquise, sondern im Austausch bist mit jemanden, weil diese Person zum Beispiel auf einen Post von dir reagiert hat und Interesse signalisiert. Auch da ist es wichtig, ein aktives Angebot zu machen, damit du dir selber und der Person die Chance gibst, dass ihr

gemeinsam arbeiten könnt und die Person ihre Herausforderungen und Probleme lösen kann, die du lösen kannst mit ihr durch deine Arbeit. Und du sorgst natürlich dafür, dass deine Existenzängste in den Griff, dass du deine Existenzängste anders in den Griff bekommst, weil du mehr Einkommen generierst. Das ist etwas, was du für kurzfristige Erfolge machen kannst. Da kannst du dich mal fragen, was, was kannst du tun, wo kannst du auftauchen, wo kannst du ein konkretes Angebot machen, passend zu dem Mehrwert, den du teilst, damit auch kurzfristig jemand ja sagen kann. Und das ist auch der Grund, warum ich zum Beispiel Business-Starter:innen nicht empfehle, zu launchen oder Gruppenprogramme zu machen, weil das einfach nur ein Gespräch und eine Person braucht, um Geld zu verdienen. Das ist viel, viel leichter, als eine Gruppe zu füllen. Gerade am Anfang, wenn du deine Message noch nicht so richtig definiert hast, wenn dein Marketing noch ein bisschen schwammig ist, wenn du vielleicht für dich auch noch herausfindest, was ist denn für dich und deine Zielgruppe die beste, der beste Kanal? Wie beschreibst du denn die Probleme, die Herausforderung und auch die Lösungen und Ergebnisse wirklich? Also, das ist zum Beispiel auch was, was wir in der Angebotswerkstatt jetzt in der Money Flow Academy in den Workshops gemacht haben, da wirklich konkret zu werden und spezifisch zu werden, damit du schneller zu einem Ja,-das-will-ich-machen bei deinen Kundinnen kommst.

Baue langfristige Beziehungen zu deiner Zielgruppe auf

Und es braucht beides: Es braucht jetzt Punkt Nummer drei das aktive Verkaufen für kurzfristige Erfolge und es braucht auch Punkt Nummer

vier, einen Plan für langfristige, kontinuierliche Maßnahmen, damit du lernst, wie du kontinuierlich, im Prinzip jeden Tag die Möglichkeit hast, Kund:innen zu gewinnen, gerade im 1:1. Wenn du irgendwann launchst, dann hast du ein anderes Businessmodell. Dann geht es darum, dass du in diesen Verkaufsphasen, in den Phasen all das erntest, wo, wofür du vorher in deinem Marketing dafür gesorgt hast, dass du eine Nachfrage generierst. Ja, und auch das sorgt dafür, dass es dir leichter fällt, unterstützende, hilfreiche Gedanken zu denken, wenn du weißt, "meine Launches funktionieren". Ich, - also ich meine, man kann es ja nie wirklich kontrollieren - aber dass du sagst: "Ich erreiche immer Personen oder Umsatz in meinen Launches" oder "Ich habe jeden Tag die Möglichkeit, einen neuen Kunden, eine neue Kundin zu gewinnen", "Ich habe, ich erschaffe jeden Tag Gelegenheiten, um mit Menschen über meine Arbeit zu sprechen, um bei Interesse ein Angebot zu machen, und vorher teile ich noch einen Tipp oder einen Impuls, Mehrwert". Bei diesem Punkt vier geht es darum, dass du wirklich Beziehungen aufbaust zu Menschen, die dann später zu deiner Community gehören. Die, die einfach gerne von dir lernen, die gerne deinen Weg weiter verfolgen, die, die deine Kundinnen wollen, das Leben, was du gerade hast. Sie wollen die Lösungen, die du schon erkannt hast und lebst. Und das ist etwas, was du einerseits kurzfristig verkaufen kannst, wenn du da schon ein gewisses Standing hast und klar definieren kannst, wie du Menschen helfen kannst und auch vielleicht schon kostenlos mit Kunden gearbeitet hast und belegen kannst, dass es funktioniert. Und dazu braucht es aber natürlich auch dieses Grundrauschen, einen Plan, wie du kontinuierlich Marketing machst, wie du kontinuierlich an deinem Mindset arbeitest, wie du kontinuierlich anders auf deine Gefühle reagierst und wie du

kontinuierlich verkaufst. Das kann zum Beispiel sein, dass du sagst, du gibst monatlich ein Webinar und machst auf deine Beratung, auf deine Dienstleistung oder auf dein Produkt aufmerksam. Kommt jetzt auch ein bisschen drauf an. Wie gesagt, ich hab hauptsächlich Dienstleister in meinem, in meiner Community, deshalb richte ich mich darauf aus. Für, für Produkthanbieter ist es wahrscheinlich dann was anderes. Da kannst du für dich schauen, was, was sind langfristige, kontinuierliche Maßnahmen, was ist ein Plan, den du festlegen kannst, so dass du auch da nicht aus der Not heraus dir immer was aus dem Hut zauberst, sondern dass du einfach ne Jahresplanung hast, dass du eine Quartalsplanung hast, dass du bestimmte Projekte vorantreibst, weil du weißt, das sorgt dafür, dass du langfristig wirklich für beide Seiten spannende Beziehungen aufbaust, so dass die Kunden von dir lernen, dich besser kennenlernen. Und auch wenn sie nicht sofort kaufen, dass diese Absicht da bleibt und dass ist genug Menschen gibt, die dein Angebot in Anspruch nehmen. Wie gesagt, das Geld alleine reicht nicht, dass du keine Existenzängste mehr erlebst. Es kann auch mal sein, wenn dir, wenn ein Launch floppt und du statt ,keine Ahnung, 60.000 € Einnahmen 0€ hast, passiert sehr selten, aber es kann natürlich passieren. Auch dann kann eine Existenzangst getriggert werden. Oder wenn du, wie gesagt, wenn du bestimmte Erfahrungen hattest, sodass auch unbewusst eine Existenzangst ausgelöst ist oder ausgelöst wird, auch das kannst du nicht komplett vermeiden. Und es geht auch gar nicht darum - das ist im Prinzip noch der philosophische Ansatz oder die die Überzeugung, die ich dir noch mitgeben will: Existenzangst musst du nicht vermeiden, sondern es geht darum, schneller aus diesem, diesen unteren Teil, diesen Tiefen der Mini-Spirale herauszukommen. Das ist der

wesentliche, der wesentliche Aspekt. Und die zwei Hauptschritte sind, dass du dein Nervensystem beruhigst und dein Mindset ausrichtest. Und dann geht's natürlich auch darum, dass du aktiv verkaufst, um kurzfristige Erfolge zu haben, um schnell eine Einnahme zu generieren wie mir das damals gelungen ist in dem Haus in Brandenburg, wo wirklich von, innerhalb von 48 Stunden meine Stimmung komplett anders war. Und dann geht es darum, aber auch einen Plan für langfristige, kontinuierliche Marketing- und Verkaufsmaßnahmen zu entwickeln und zu definieren und die dann auszurollen und umzusetzen, mit mehr Gelassenheit und mit einem gut ausgerichteten Mindset, damit diese Einkommenslücken gar nicht so stark entstehen.

Wie lange akzeptierst du keinen Umsatz?

Und dann möchte ich jetzt zum Abschluss dir noch eine etwas vielleicht provokante Frage mitgeben. Die kannst du für dich beantworten, weil es auch sehr, sehr unterschiedlich sein kann, wie diese Antwort ausfällt: Wie lange akzeptierst du, 0€ Umsatz zu machen? Wie lange akzeptierst du, unter deinen Umsatzzielen zu liegen? Und auch da geht es nicht darum, dich zu beschämen oder dir Druck zu machen, sondern einfach für dich zu schauen so, hey, hast du ein Jahr oder anderthalb Jahre Rücklagen und gönnst du dir gerade die, all diese Lernprozesse? Dann kann das lange okay sein, 0€ Umsatz zu machen. Bei mir ging es damals nicht, weil ich einfach, wie gesagt, sehr naiv gestartet bin und keine Rücklagen hatte. Ich musste Geld verdienen, um was zu essen im Kühlschrank zu haben und meine Heizung aufdrehen zu können - und ähm, was macht man noch? - Miete zahlen, Strom zahlen, mein Handy bezahlen. Das, da musste einfach Geld reinkommen. Das war einerseits auch förderlich für

Existenzängste und andererseits aber auch förderlich, damit ich wirklich gelernt habe, einen Plan zu machen für kurzfristige und langfristige Maßnahmen. Ja, also, es geht nicht darum, dass du dich beschämst. Es geht darum, dass du dich rausholst aus der Wertung und dann reingehst in die Umsetzung mit einem entspannten, beruhigten Nervensystem und einem auf ein Ziel ausgerichteten Mindset. Dass du diese Möglichkeiten wieder siehst, die du alle hast und noch nicht ausgeschöpft hast. Denn dein Mindset spiegelt sich in deinen Umsätzen, in deinem Kontostand. Wenn du nicht, wenn du kein Geld verdienst, hast du entweder kein interessantes Produkt oder du sprichst mit den falschen Leuten. Und wenn du ein interessantes, unwiderstehliches Angebot hast und wenn du mit den richtigen Leuten sprichst, dann hast du noch nicht die richtige Sprache gefunden, den Wert dieses Angebots zu vermitteln. Und all diese drei Dinge sind wesentlich, um auch mit einem starken Mindset wirklich hinter dir, hinter deinem Angebot und hinter deiner Zielgruppe zu stehen. Das ist, dein Mindset kreiert letztlich deine Ergebnisse. Wenn du immer denkst "Ich kann das nicht. Ich verdiene kein Geld. Das funktioniert einfach nicht", wird es auch nicht so schnell funktionieren. Sobald du umschwenkst zu "Ich lerne gerade, wie es geht", "Ich finde neue Wege und Möglichkeiten, wie ich mit meiner Zielgruppe sprechen kann, wie ich in Kontakt bleiben kann, wie ich Verbindungen aufbauen kann". Und auch in diesem Servicegedanken bist und gleichzeitig gut für dich sorgst, auch finanziell. Dann verändert sich alles, dann dreht sich das Blatt. Also ich hoffe sehr, dass dich gerade keine Existenzangst lähmt. Und falls du gerade dich gelähmt fühlst von Existenzangst, dass diese Folge sehr hilfreich war, um dich da rauszuholen. Denn das Lähmende ist halt das, was das größte Problem ist. Es sind gar nicht deine Umstände, die das

größte Problem sind, sondern dass, dass du nicht in die Umsetzung kommst. Und ja, wenn du da noch steckst, sage ich, atme nochmal tief durch und erarbeite einen Plan, um daraus zu kommen.

Ich wünsche allen von euch wahnsinnig viel Erfolg, eine wunderschöne Woche, und wir hören uns nächste Woche wieder. Bis dahin.

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.