

Podcast mit Olivia Grimaud

****Speaker 1:**** [00:00:05] Dein Plan war so klar, du machst es anders[2]. Familie, Kinder, das wird funktionieren, ohne dass du selbst auf der Strecke bleibst oder die Beziehung leidet[3]. Und dein Kind wirst du natürlich achtsam begleiten[4]. Nun, wir kennen sie alle, die guten Vorsätze. Und dann platzt das Leben dazwischen[5]. In solchen Momenten hilft vor allem eins. Und zwar richtig guter, 8.000 Arten als Mutter zu versagen[6]. Das neue Hörbuch von und mit Carolin Kebekus ist ein herrlich, ehrlicher, komischer und manchmal auch ziemlich befreiender Blick auf all das, was zwischen Mutterglück und Milcheinschuss so passiert[7]. Mit viel Selbstironie, Klartext und ganz viel Herz erzählt die erfolgreiche Comedian und Autorin Carolin Kebekus vom echten Leben mit Kind[8]. Fernab von Instagram-Idylle und Mama-Mythen. Das Hörbuch 8.000 Arten als Mutter zu versagen von Carolin Kebekus gibt es als mp3-CD zum Download und auf allen bekannten Hörbuchplattformen[9]. Das Buch ist bei Kiepenheuer & Witsch erschienen[10]. Hör jetzt rein, weil Lachen auf jeden Fall immer hilft[10]. Werbung Ende[10].

****Jutta Ribbrock:**** [00:01:38] Schön, dass du da bist zur neuen Folge von „Einfach ganz leben“[11]. Deinem Podcast für bewusstes Leben[12]. Ich bin Jutta Ribbrock, Moderatorin, Hörfunkredakteurin, Autorin und Sprecherin, unter anderem für Radionachrichten, Fernsehbeiträge und Hörbücher[12]. In diesem Podcast spreche ich alle zwei Wochen mit außergewöhnlichen Menschen über alles, was unser Leben entspannter, gesünder und auch spannender und intensiver machen kann[13]. Heute ist bei mir Olivia Grimaud[14]. Sie ist Business-Coachin und Kommunikationstrainerin, Mama von zwei Kindern und erfolgreiche Unternehmerin[14]. Anfang vergangenen Jahres hat sie ihre eigene Unternehmensberatung gegründet, die Weil-Sie-Kann-GmbH[15]. Und da sind wir auch schon bei ihrem Buch mit dem Titel, der so ähnlich ist: „Weil du kannst“[16]. „Wie du dein volles Potential entfaltet und ein erfolgreiches Business führst“[17]. Wie wir das hinkriegen, wie wir den Mut finden, ein Unternehmen aufzubauen, wie wir eine eigene Marke kreieren, wie wir das, was wir gut können und uns Spaß macht, erfolgreich umsetzen, wie wir uns auf Social Media so zeigen können, dass wir auffallen, wie Olivia selbst ihren Traum verwirklicht hat und wie sie lebt, über dies und mehr sprechen wir heute[18]. Viel Freude beim Lauschen[19]. Liebe Olli, schön, dass du da bist[19].

****Olivia Grimaud:**** [00:03:07] Herzlich willkommen! Vielen Dank für die Einladung, liebe Jutta, was für eine tolle Vorstellung, Mensch! [20]

****Jutta Ribbrock:**** [00:03:14] Ja, du hast ja auch, finde ich, richtig, richtig was Tolles aufgebaut[21]. Und du hast schon vielen Frauen geholfen, in die Sichtbarkeit zu kommen und ihr Online-Business aufzubauen[22]. Und ich glaube auch Männer. Du arbeitest auch mit Männern, oder? [23]

****Olivia Grimaud:**** [00:03:31] Ich arbeite auch mit Männern, aber ich bin ganz ehrlich, meine primäre Zielgruppe sind Frauen[24]. Aber ich habe nichts gegen Männer[25].

****Jutta Ribbrock:**** [00:03:39] Okay. Also ein bisschen, liebe Männer, dürft ihr euch auch angesprochen fühlen, weil die guten Ideen gelten natürlich für alle[25]. Und ich wollte dich bitten, kannst du uns gleich zu Anfang mal so ein paar Beispiele sagen, so in welchem Genre deine Kundinnen ihr Business aufgebaut haben, so in welchen Arbeitsfeldern? [26]

****Olivia Grimaud:**** [00:03:54] Ja, gute Frage[27]. Also meine Zielgruppe sind vor allem Frauen, die sich im Bereich Coaching mit ihrem Expertenwissen oder eben auch als Trainerin, sei es, keine Ahnung, Yogalehrerin oder auch Breathwork-Expertin, selbstständig machen oder auch mit dem Gedanken vielleicht erst mal spielen, sich selbstständig zu machen und die ihr Wissen, ihre Übungen, alles, was das Leben von anderen bereichert, weitergeben möchten[27].

****Jutta Ribbrock:**** [00:04:20] Du hattest ja selbst mal einen gut bezahlten Job mit viel Verantwortung in einem großen Unternehmen oder auch in mehreren[28]. Und jetzt bist du selbstständige Unternehmerin und wie ich aus deinem Buch herausgelesen habe, glaube ich, verdienst du jetzt mehr Geld mit weniger Zeitaufwand[28]. Ist das so? Das ist ja ein Traum[29].

****Olivia Grimaud:**** [00:04:43] Das ist absolut so und das ist auch der absolute Traum, genau[30]. Also ich habe vorher in meiner Festanstellung offiziell 40 Stunden gearbeitet, aber ich meine, ich war Head of Social Media und da waren 40 Stunden halt eher so die Ausnahme und dann Mitarbeiterverantwortung und so weiter, da hat man auch gerne seine 50, 60 Stunden selbstverständlich gemacht und auch nicht auf die Uhr geschaut, wenn man eben gerne tut, was man tut[31]. Und jetzt habe ich mir eben mein Leben so aufgebaut, dass ich eben, ja, sagen wir so, 20 Stunden die Woche arbeite, wenn es hochkommt in wirklich intensiven Launch-Phasen[32]. Also wenn ich mal einen Produkt-Launch habe zum Beispiel, könnte es auch mal 25 werden[33]. Aber ich habe mir mein Leben so aufgebaut, dass ich eben weniger arbeite, dafür größeren Impact, also mehr Menschen helfen kann und auch wirklich da die Ergebnisse sehe und auch dann am Nachmittag Zeit für meine Kinder habe[34].

****Jutta Ribbrock:**** [00:05:32] Wirklich, klingt voll wie das Traumleben[35].

****Olivia Grimaud:**** [00:05:35] Ja! [36]

****Jutta Ribbrock:**** [00:05:37] Dass das so klappt, liebe Olli, da gibt es ja bestimmte Voraussetzungen[37]. Es gibt ja Menschen, die sich selbstständig machen und so ihre 80-Stunden-Woche arbeiten[38]. Und dass das so funktioniert, das hat einen bestimmten Grund[39]. Also Stichwort passives Einkommen[39]. Manches läuft einfach so nebenher von selbst, wo du dich dann in dem Moment gar nicht drum kümmern musst[40]. Wie geht das? Das... [41]

****Olivia Grimaud:**** [00:06:04] Das ist ja nichts, was man sich so herbeimanifestiert[42]. Das ist, muss man ganz klar sagen, Arbeit, die man vorher geleistet hat[43]. Oder die ich vorher geleistet habe[43]. Das heißt, ich habe mir Systeme, Strukturen, Prozesse aufgebaut, die eben auch dann meine Angebote verkaufen[44]. Also meine digitalen Produkte, so was wie, weiß ich nicht, so einen Workshop zum Beispiel, der auch dann meine Kundinnen erreicht, der einmal produziert worden ist, der einmal auf eine Kursplattform hochgeladen worden ist und der dann eben neue Menschen erreicht und ich muss halt nicht meine Zeit gegen Geld eintauschen[45]. Und was eben ganz viele sich vorstellen, ist, dass sie einfach nur mal so zwei, drei Postings raushauen müssen auf Instagram oder so drei Monate, drei Monate ziehe ich jetzt so richtig durch[47]. Ich mache jetzt ein richtig tolles digitales Produkt und wenn ich das zwei, drei Mal erwähne, dann läuft das[47]. Ich bin da ganz ehrlich, ich sage, wenn du für dich eine Strategie gefunden hast und ich sage, wenn du sie gefunden hast, dann gib dir bitte, ich nenne das immer so ein Mönchsjahr[48].

****Jutta Ribbrock:**** [00:07:08] Mhm[49].

****Olivia Grimaud:**** [00:07:08] Ich gebe dir ein Jahr und fokussiere dich wirklich mit allem, was du hast, diesem einen Jahr[50]. Das heißt auch, ja, jetzt bin ich hier vielleicht gerade an der Ostsee, aber hätte ich das jetzt eben vor vier Jahren gemacht? Nee, klar war ich da im Urlaub, aber habe dann, wenn meine Kleine geschlafen hat abends, mich an meinen Rechner gesetzt, hab Content produziert und habe da für mich einfach so diese Extra-Meile wirklich durchgezogen[52]. Auch in meinem Business gibt es eben manchmal diese Extra-Meilen-Momente, was ich vorhin gesagt hatte, wenn ich ein neues Produkt verkaufe zum Beispiel, oder eine neue Runde für ein neues Programm habe[53]. Dann sind das nicht die entspannten 20 Stunden, wo ich so ein bisschen Content mache, ein bisschen in meinem Club mit meinen Teilnehmerinnen so ein bisschen plaudere[54]. Nee, da geht es wirklich dann um Arbeit am Business[55]. Und ich glaube, das muss man auch einmal ganz klar entromantisieren[56]. Dieses Online-Business, von dem nichts kommt, das gibt es nicht[57]. Oder diese Million über Nacht, da ist man halt damit falsch[58]. Vielleicht gibt es noch mit Krypto die Möglichkeit, wenn man einen guten Tag erwischt hat, und dann auch schnell wieder verkauft[59]. Aber auch nur dann[60]. Und man darf da halt die Leidenschaft für haben[60]. Und wenn man die Leidenschaft nicht dafür hat, dann sind diese zwölf Monate Mönchsjaar auch egal[61]. Ja, also weil es kommt immer drauf an, bleibst du am Ball, auch wenn der Applaus ausbleibt[62]? Ja, bleibst du am Ball, wenn zum Beispiel die Likes auf deinem Post, was du gerade veröffentlicht hast, indem du vielleicht deiner Meinung nach super viel Mehrwert geteilt hast[63]. Weil du Stunden, wenn du dir überlegt hast, was du da Tolles mitgibst und dann kommen da zwei Likes drauf[64]. Ja, danke für nichts. Wie machst du denn weiter[65]? Und das sind die Schlüsselmomente, wo ich sage, passives Einkommen passiert dann, wenn du eben weitermachst, die Prozesse aufbaust, sie optimierst, eine Community aufbaust, auch wenn der Applaus ausbleibt[65]. Und ich glaube auch, es ist aus meiner Perspektive eine gute Mischung aus, ich sag mal, Produkten, die sich einfach so verkaufen, ja, also wo du sie einmal erstellt hast, in ein System gegeben hast, wo du Menschen erreichst, die das dann kaufen können, ohne dass du was dafür tun musst, sage ich mal[66]. Und eben auch aus Angeboten, wo du doch deine Zeit gegen Geld tauscht[67]. Also ich sage zum Beispiel 1:1-Coachings sind für mich auch unglaublich wichtig in meiner Produktpalette[68]. Denn ich arbeite auch super gerne mit Menschen nah zusammen[69]. Und sich da einfach zu überlegen, wie darf mein perfektes Business aussehen und wie darf sich das anfühlen, wenn es leicht sein soll[69]? Darf es am Anfang einfach erstmal eine Investition von dir bedürfen[70]? Das übersehen halt ganz viele[70]. Oder beziehungsweise denken, ich habe jetzt drei Monate Instagram reingebuttert und ein Produkt erstellt, ich habe doch schon reingebuttert[71].

****Jutta Ribbrock:**** [00:09:55] Genau, jetzt muss das mal laufen, ne? Genau[72]. Also das heißt, wenn man jetzt mal guckt, du hast gerade das erwähnt, du machst Online-Kurse, man kann sich so einen Kurs kaufen, da fängst du erstmal mit kleinem Geld an und dann hast du so ein Top-of-the-Pops-Produkt, dein teuerstes, wo man dich alleine hat und mit dir eins zu eins kommunizieren kann und dir genau sagen kann, hör mal, ich will hier eine Yogaschule online aufbauen[73]. Und wie mache ich denn das von A bis Z? [74]

****Olivia Grimaud:**** [00:10:26] Ganz genau[75]. Und ich, es ist spannend, dass du das sagst, weil ich sehe das auf dem Markt irgendwie ständig, dass Leute sagen, ja, ich habe ja noch kein digitales Produkt, ich habe ja nur mein 1:1[75]. Wie du gerade gesagt hast[76]. Und ich mir denke, dein 1:1 ist dein Gold[76]. Also das ist das, wo die Leute erstmal hinkommen müssen[77]. Also bevor ich bei jemandem 1:1-Call buche, muss a)

mein Bewusstsein für mein Problem so groß sein[78]. Und das haben die wenigsten tatsächlich[78]. Und ich muss auch irgendwie das Gefühl haben, du bist der richtige Mensch[79]. Und wenn du davor nicht so kleine Zwischenschritte eingebaut hast, dann wird es halt schwierig[80]. Dann wird es halt so ein bisschen[81]. Und dann fragst du die Leute, wieso? Ich habe jetzt dreimal über mein 1:1 in meinen Storys gesprochen[82]. Warum rennen die mir nicht die Bude ein[82]? Genau deswegen, weil diese ganzen kleinen Zwischenschritte fehlen[82]. Und ja, das fällt mir immer wieder auf, dass 1:1 so vermarktet wird, wie keine Ahnung, eine Tüte Pommes am Strand[83].

****Jutta Ribbrock:**** [00:11:22] Und das ist dein, genau dein Gold, wie du sagst, das Wichtigste, ne[84]? Jetzt gibt's ja bestimmt viele Menschen, Frauen wie Männer, da schlummert was in ihnen[85]. Ich hätte da mal so eine Idee und dann, hm, aber es kommt einem vor wie so ein riesiger Berg[86]. Wie soll das gehen[87]? Wie soll ich jemals, jetzt guck dir das mal an, die Olivia Grimaud, die... Da läuft es so, die arbeitet nur noch 25 Stunden die Woche, da hat sie Online-Kurse zu verschiedenen Preisen, in verschiedenen Klassen, du machst das ein, aber das ist ja ein so riesiger Berg, wie soll ich da jemals hinkommen[87]? Kannst du so ein bisschen Anschub, Hilfe geben, so was sind so allererste Schritte, wenn ich mit meiner Idee im Kopf so spazieren gehe? [88]

****Olivia Grimaud:**** [00:12:16] Wenn du eine Idee im Kopf hast, ist das schon mal der wichtigste Schritt [89] , weil das ist nämlich der Grund, der dazu führt, dass du dich damit auseinandersetzt und da gratuliere ich schon mal jeder Frau dazu[89]. Und jedem natürlich auch[90]. Was du für dich herausfinden darfst, ist, welche Richtung möchtest du einschlagen[91]? Also, worum möchtest du dich positionieren[91]? Was ist dein Markt, in dem du dich aufhalten möchtest[92]? Bist du ein Personal Life Coach[92]? Bist du eine Babyschlafberaterin[92]? Bist du eine Breathwork-Expertin[92]? Bist du eine Yoga-Lehrerin[92]? Was auch immer da in dir schlummert, in welche Richtung möchtest du gehen[93]? Und da gibt es eine Methode und die erkläre ich im Buch auch ganz genau[94]. Das ist quasi wie dein Ikigai für dein Business finden[95]. Also deinen Purpose im Leben für dein Business finden[95]. Und da antwortest du für dich auf die Frage: a) was kannst du richtig, richtig gut[96]? Also was ist so eine Sache, die kannst du einfach[97]? Da musst du gar nicht drüber nachdenken[97]. Also das fällt dir unglaublich leicht[98]. Als kleiner Spoiler, bei mir ist das so, dass ich unglaublich gut Strategien entwickeln kann[98]. Du kannst mir jetzt deine Idee A B C nennen[99]. Ich kann dir sagen, ey, gehen wir lieber in die Richtung oder in die Richtung[99]. Dieses analytische Denken gepaart mit Strategie und auch Intention und Intuition[100]. Das fällt mir unglaublich leicht[100]. So, was mache ich unglaublich gerne[101]? Wo ich wirklich, wo mein Herz aufgeht, ist die zweite Frage[101]. Weil was ich richtig kann und was ich richtig gerne mache, das sind zwei komplett verschiedene Paar Schuhe[102]. Das heißt, du nimmst dir dann also ein zweites Blatt Papier und schreibst alles auf, was du liebst[103]. Was liebst du zu tun[104]? Liebst du es zu kochen[104]? Liebst du es zu essen[104]? Liebst du es, dich zu bewegen[105]? Liebst du es, ja, zu meditieren[105]? Liebst du es, zu malen[105]? Was auch immer es ist[106]. Und es ist unabhängig davon, ja, was du richtig gut kannst[106]. In meinem Fall, ich liebe es, Menschen in die Umsetzung zu bringen[107]. Ja, ich liebe es auch, sie zu motivieren, aber ich liebe es noch viel mehr, sie dazu zu begleiten, auch die ersten Schritte zu gehen und dann dran zu bleiben[108]. Weil ich finde, immer motivieren ist die eine Sache, aber dann auch so richtig tun, oh, da geht mein Herz auf[109]. Und da sich die Zeit zu nehmen, einmal die erste Frage mit allem, was einem durch den Kopf geht, zu beantworten, die zweite Frage[110]. Mit allem, was es geht zu beantworten[111]. Und die dritte Frage, die du dir beantworten darfst, ist, welches Problem löse ich[111]? Und in meinem Fall war es so, mein Problem, das ich gelöst habe, ist, dass Frauen sich mit ihrer

Idee in Sichtbarkeit nicht nur trauen, sondern auch ein erfolgreiches Business aufbauen[112]. Und nee, diese Idee ist nicht einfach so zu mir gekommen[113]. Also ich habe schon vier Mal was anderes versucht in meinem Leben, um da mit dem, was ich jetzt mache, wirklich so vollends erfüllt zu sein[114]. Was völlig paradox ist, weil ich Social Media schon seit 13 Jahren mache[115]. Und das war irgendwie nie so... Alle sagen zu mir, es war doch voll naheliegend, ja[116]. Trotzdem wollte ich mal diese Kita machen[117]. Trotzdem wollte ich mal, weiß ich nicht, Hüte für Kinder entwickeln[117]. Und diese drei Fragen sich einfach mal zu beantworten, ist die eine Sache[118]. Aber die noch viel wichtigere Sache ist[119]. Hast du, wenn du diese ganzen drei Sachen einmal hast und da für dich aufgeschrieben hast, eine kaufbereite Kundschaft[119]? Ist das, was du vorhast, in einem wachsenden Markt unterwegs[120]? Zum Beispiel, es bringt gar nichts, wenn du es liebst, zu stricken[121]. Es bringt gar nichts, wenn du Wellensittiche total gut anziehen kannst[122]. Zum Beispiel, wenn der Markt nicht wachsend ist, also wie viele Wellen sind[123].

****Jutta Ribbrock:**** [00:16:02] Die Besitzer möchten ihrem Wellensittich ein Strickjäckchen anziehen[124].

****Olivia Grimaud:**** [00:16:06] Genau[125]. Und wie kaufbereit ist die Community auf[125]? Also das sind alles so Fragen, da darf einmal dein Herz aktiviert werden, gepaart mit dem strategischen Hirn dahinter[126]. Genau[126]. Und wenn du das für dich gefunden hast, lass diese Idee wirklich mal sprudeln und unterhalte dich aber bitte mit Menschen, das ist mir super wichtig zu sagen, die entweder schon in diese Richtung gedacht haben, in diese Richtung blicken oder im besten Fall da schon sind[127]. Weil, mal angenommen, du hast eine Idee[128]. Du möchtest, ich bin immer Breathwork-Expertin[128]. Warum[129]? Ich hatte heute einen Call mit einer Breathwork-Expertin[129]. Und du möchtest einen Retreat zum Thema Breathwork machen, ja[130]? Und das möchtest du gerne online stattfinden lassen[130]. Geht ja auch alles heutzutage[130]. Und dann unterhältst du dich aber mit deiner besten Freundin[131]. Und die Sabina, die ist 9-to-5, findet das total toll, ist ein unglaublich sicherheitsbedürftiger Mensch[132]. Dann teilst du die Idee mit ihr und was ist[133]? Sie wird ihre Ängste, ihre Vorurteile, ihre Sorgen darüber auf dich projizieren[134]. Und sich da eben mit Menschen zu umgeben, die eine neue Richtung einschlagen, also ein neues Denken oder nicht ein neues Denken, aber einfach schon mal in diese Richtung denken[134]. Das ist wie, wenn du vorher, ich sage immer, in so einer Pferdeherde unterwegs warst und du warst in einem 9-to-5-Job und alle haben alle in die gleiche Richtung geguckt, alles cool[135]. Und auf einmal merkst du, oh, ich will was Neues machen[136]. Dann wirst du von einem Pferd zum Einhorn und bist dann da ziemlich einsam unterwegs[137]. Und im besten Fall schaffst du es irgendwie, dir deine neue Einhornherde zu suchen[138]. Und das kannst du, indem du inspirierende Podcasts hörst, indem du inspirierende Bücher liest, indem du, ganz wichtig, Accounts auf Instagram, Social Media, wo auch immer, folgst, die dir wirklich so dieses Gefühl geben von wegen, ah ja, okay, es ist möglich für mich[139].

****Jutta Ribbrock:**** [00:17:59] Auch andere sind so einen Weg gegangen, dass sie sich was aufgebaut haben[140].

****Olivia Grimaud:**** [00:18:03] Ganz genau[141]. Und das vergessen halt wenigstens, dass im Grunde dein Umfeld so, so wichtig ist[141]. Und wenn du dieses Umfeld nicht physisch hast, dann darfst du es dir selber erschaffen[142]. Und last but not least, das ist eine Sache, die ist für mich der größte und wichtigste Hebel für ein erfolgreiches Business[143]. Das sind aber schon zwei, drei Schritte weiter[144]. Nachdem du weißt,

was du machen möchtest, nachdem du weißt, okay, ich sollte mich mit Menschen umgeben, die mir Wind unter den Flügeln geben und nicht mich runterdrücken, ist, dass du dir eine Reichweite aufbaust[144]. In unserer heutigen Zeit, Reichweite aufzubauen, war noch nie so einfach[145]. Und ich höre ganz oft, ja, aber Instagram nervt mich und ich mir denke, nee, mich nicht, also überhaupt nicht[146]. Ich feier das total, dass ich bei mir zu Hause morgens um neun noch nicht mal das Haus verlassen muss und vielleicht mit meiner Jogginghose noch an und irgendwelchen Marmeladenflecken vom Frühstück eine Story machen kann und dabei automatisch einfach so Tausende von Menschen erreichen kann[147]. Ja, es hat Vorarbeit gebraucht[148]. Ja, ich habe vorher wirklich viel investiert, um diese Community aufzubauen[148]. Aber das ist ja der Grund, warum es so einfach ist, dann Menschen zu erreichen[149]. Und auch als ich am Anfang, ich habe ja auch mit null Followern gestartet[150]. Auch da habe ich, wo 50 Follower dabei waren, jeden Tag diese Story gemacht[151]. Und ja, meine Mutter war immer die ganz oben angezeigt in meiner Story-View-Liste[152]. Und ich habe es auch total gefeiert, dass sie immer zuguckte[153]. Sie ist leider vor drei Jahren verstorben[153]. Und das ist halt so der Moment, wo ich denke, Leute, ihr dürft euch mal umflamen im Kopf[154]. Wenn Instagram dich nutzt, indem du halt die ganze Zeit nur konsumierst, konsumierst, konsumierst, ja, dann macht es unglücklich[155]. Und im schlimmsten Fall vergleichst du dich dann auch noch[156]. Oder dann noch schlimmer, machst du im nächsten Schritt gar nichts, weil du denkst, oh, guck mal, die hat ja schon, keine Ahnung, 17.000 Follower[157]. Ich starte gar nicht erst mein Thema oder was auch immer[158]. Markt ist schon längst besetzt[158]. Ja, dann nutzt dich Instagram[159]. Aber es wird auch viel cooler, wenn du es nutzt[159]. Und dieses strategische[159]. Für sich Chancen entdecken, ist für mich unglaublich, ja, mich inspiriert das so sehr, weil es eine Möglichkeit, die wir vor, sage ich mal, 10, 15 Jahren gar nicht hatten[160].

****Jutta Ribbrock:**** [00:20:20] Das ist ja auch so und bei dir war das doch auch, glaube ich, dass du in der Corona-Zeit auch ganz viel entwickelt hast und das finde ich total verrückt, weil wir die als großes Unglück, so kollektiv als großes Unglück empfunden haben und sich aber sehr viel dadurch entwickelt hat eben, sehr viel in dieser Online-Kommunikation[161]. Auch bei Beziehungen zum Teil, ja, dass Menschen, die Fernbeziehungen hatten, plötzlich am selben Ort sein konnten, weil sie online gearbeitet haben und so[162]. Also so manches Gute ist auch daraus entstanden und auch gewisse Fähigkeiten, also dass man viel mehr diese Online-Fähigkeiten entwickelt hat, sowohl in der Schule als auch im Business[163]. Das ist vielleicht auch etwas, was wir sehen dürfen, dass wir das nicht alles nur, auch in der Rückschau, nicht alles nur schlimm finden[164]. Also Corona war... [165]

****Olivia Grimaud:**** [00:21:07] für mich super herausfordernd[166]. Ja klar, 40 Stunden Job und abends dann meine Community aufgebaut[166]. Aber ich werde diesen einen Satz nie wieder vergessen[167]. Ich weiß nicht, wer ihn gesagt hat[167]. Ich habe keine Ahnung, wo ich es gehört habe[168]. Es war, wenn du es jetzt in der Corona-Zeit nicht schaffst, dir nebenbei etwas aufzubauen, dann willst du es vielleicht gar nicht so richtig[168]. Und ich dachte so, ja, ich meine, wie viel Zeit hatten wir da bitte[169]? Ja, na klar, wir waren jetzt mega mental belastet[170]. Und es gab auf jeden Fall krasse Herausforderungen[170]. Aber dieses Ganze, ich habe einfach nicht auf irgendwas anderes rumgedacht, sondern ich habe mein Ding einfach durchgezogen[171]. Und das war quasi mein Momentum für mein Mönchsjahr[172]. Und würde ich jetzt noch mal was Neues starten, würde ich mich wirklich an diese Zeit zurückdenken und würde denken, okay, mein Mönchsjahr, das ist abzusehen[172]. Und es lohnt sich[173].

****Jutta Ribbrock:**** [00:21:59] Es ist begrenzt, wo man so richtig reingebuttert[174]. Diese Frage, die du da aufgeworfen hast mit Instagram, genau dieses ich gucke mir jemand an, eine Person, die vielleicht Role Model für mich sein könnte und ich sehe, ach, das sind schon 17.000 Follower oder noch viel mehr[175]. Da brauche ich mich gar nicht heranwagen[176]. Dein Punkt, den du machst, ist ja, such dir eine Nische, die speziell ist, wo du dein Ding anbieten kannst und dass du im Grunde, indem du nicht versuchst, alle mit allem glücklich zu machen, viel größere Erfolge haben kannst[176]. Wie geht das? [177]

****Olivia Grimaud:**** [00:22:35] Heute ist es so, dass gefühlt jeder Markt übersättigt ist im Online-Business[178]. Also egal, ob du jetzt in die Persönlichkeitsentwicklung gehst, ob du in die Finanzweiterbildung gehst, ob du in die Erwachsenenbildung gehst, völlig egal[179]. Du hast das Gefühl, das gibt es alles schon[180]. Dennoch ist es so, ich gebe immer das Beispiel, mal angenommen, du bist schwanger[180]. Gehst du da zum Allgemeinarzt[181]? Oder gehst du da zum Frauenarzt, zum Gynäkologen[181]? Oder wenn du Zahnschmerzen hast, gehst du da dann zum HNO-Arzt oder gehst du da zum Zahnarzt[182]? Und ähnlich ist es eben auch mit deiner Nische[183]. Und wenn du dich einmal gefunden hast, wenn du ganz genau weißt, wofür du stehst, welches konkrete Problem du löst, dann wirst du auch ganz viele abstoßen[183]. Bad News auf der einen Seite, die sowieso nicht Bock auf das haben, was du anbietest[184]. Aber jetzt kommen die Good News[185]. Deren komplette Lebensrealität du ansprichst, die fühlen sich dann von dir angezogen[185]. Und ich gehe noch einen Schritt weiter[186]. Ja, Nische ist unglaublich wichtig[186]. Aber noch viel wichtiger ist, sich klar zu machen, dass dein Wissen, das du transportierst, nicht nur allein durch Fakten und Wissen und Tools und Methoden zusammengesetzt ist, sondern durch dich[187]. Und dieses durch dich, deine Persönlichkeit und diese Personal Brand, diese Identität, die du einnimmst als Marke, die entscheidet darüber, habe ich Bock auf dich oder nicht[188]? Warum sage ich das[189]? Als ich gestartet bin, war das genauso, ich habe gestartet, ich will das hier mit Online Business und Social Media machen, cool[189]. Ich habe geguckt, was gibt es da draußen[190]? Und da waren so ganz viele Frauen auf irgendwelchen Dünen, irgendwo in Dubai, in irgendwelchen Waller-Waller-Kleidern, die gesagt haben, hey, du musst deine Reichweite manifestieren, du musst, keine Ahnung, voll high vibe sein, um Erfolg anzuziehen[190]. Und nun mal so ein Beispiel, andere waren so, irgendwelche Dudes, die gesagt haben, hey, Marketing geht so, so, so, so, so, also voll so richtig hartes Männermarketing[191]. Ich nenne das jetzt Männermarketing, ja[192]? Was auch nicht mit mir resoniert hat und dadurch, dass ich so gar nicht wusste, wie ich eigentlich wahrgenommen werden möchte als Marke, war ich total verunsichert, wie ich spreche, was ich sage oder wie ich auch zum Beispiel meine Brand-Fotos mache für meine Seite[192]. Und im Grunde geht es darum, sich klar zu machen, du als private Person bist nicht, jetzt ist es vielleicht ein bisschen kontrovers, aber ich werde es gleich erklären, du als private Person bist nicht deine Marke, auch wenn du eine Personal Brand bist[192].

****Jutta Ribbrock:**** [00:25:31] Okay, das erklär uns mal[193].

****Olivia Grimaud:**** [00:25:32] Und dennoch bist du deine Marke, weil sie ganz viele von deinen identitären Eigenschaften mit sich trägt[193]. Also das heißt, wenn du jetzt, ich sag mal, du bist, möchtest Yogalehrerin sein oder du möchtest online Yoga anbieten, dann darfst du dich fragen, gehört zu meinen Wesensmerkmalen, zu meinen identitären Merkmalen[194]. Gehört es dazu, dass ich eher eine fröhliche, eher eine offene Person bin oder bin ich eher so die ernstere, mystische Person[195]? Und da gibt es zum Beispiel eine super Methode, und zwar ist das die von Carl Gustav Jung [196] , der hat

nämlich so zwölf Brand-Archetypen entwickelt[196]. Schon vor über 100 Jahren hat der Typ sich damit beschäftigt, dass jeder von uns diese zwölf Archetypen in sich trägt[197]. Die haben wir übrigens alle[198]. Alle zwölf davon finden wir irgendwo in uns wieder[198]. Meine Empfehlung ist, google das doch mal nach, ja, und dann findest du diese zwölf Brand-Archetypen und du entscheidest ganz bewusst, welche von diesen zwölf möchtest du als Marke darstellen[199]? Ich gebe dir ein Beispiel, ich bin die klassische Heldin [200] , d.h. die, die vorausgeht, die mutige Herausforderungen die Stirn bietet und dann für andere den Weg ebnet und auch dann weitermacht, wenn es immer nicht so rosig ist[201]. Das ist mein Brand-Archetyp[202]. Und dann gibt es noch einen anderen Brand-Archetypen, den habe ich auch, aber nicht primär, sondern sekundär[202]. Das ist der Entertainer, die Entertainerin[203]. Der Narr[203]. Der Narr ist der, der Leute zum Lachen bringt, der auch durch Zoom-Call super gut durchführt und vor allem, der die Gefühle, die Emotionen bei den Zuschauern steuern kann[203]. Das ist eine super, super, super kraftvolle Brand Identity[204]. Wenn du dich quasi für eine dieser Archetypen als deinen ersten Brand-Archetypen entscheidest, dann ist voll egal, welche Person auf welcher Düne mit welchem Kleid im Wind der Abendsonne weht, es darf zu 100% deinen inneren Wesensmerkmalen entsprechen und daraus erschaffst du diese Marke[204]. Und wenn ich sage, du erschaffst diese Marke, dann ist es auch wichtig, sich klar zu machen, nur weil du das Gesicht davon bist, geht es nicht darum, dass du alles Private von dir teilst[205]. Sondern, dass dir klar ist, du hast ein Unternehmen zu führen[206]. Und mal angenommen, du hättest jetzt keine Ahnung, eine Eisdiele in der Innenstadt, würdest du diese Eisdiele in deiner zerloderten Jogginghose öffnen und mit ungeputzten Zähnen und ungemachten Haaren[207]? Nee, dann würdest du ja auch Gedanken machen, wie soll diese Eisdiele sich nach außen präsentieren und wie soll ich als Mitarbeiterin oder als Chefin auftreten[208]? Und nur weil wir online unterwegs sind, sehe ich es halt so oft[209]. Dass Menschen, die Story anschmeißen, sich in ihrer Story zeigen und mit dem Wort ich bin ja so authentisch um sich schmeißen[210]. Und da denke ich mir wieder so, okay, you don't get the game of an entrepreneur und eine Marke aufbauen[211]. Aber das ist auch okay[212]. Das ist völlig okay[212]. Wir alle haben irgendwann mal da gestartet[212]. Aber das ist mir ganz wichtig, dass man sich eben klarmacht, okay, meine Personal Brand, meine Marke hat zwar Wesensmerkmale von mir, aber ich bin nicht diese private, persönliche Person, die da ihr Laden aufschließt zum Beispiel[213].

****Jutta Ribbrock:**** [00:28:37] Das finde ich super spannend und vor allem auch, du zeigst ja trotz allem auch was Persönliches von dir und erzählst auch aus deinem Familienleben und von deinem hast du dein Hund noch, der blind und diabeteskrank ist[214]? Und deinen Kindern und wie die vielleicht in ihren verschiedenen Trotz- und sonstige Phasen so drauf sind[215]. Wie findest du so für dich das richtige Maß[216]? Wie viel wir uns zeigen auch in unserer Privatheit[216]?

****Olivia Grimaud:**** [00:29:08] Oh, so gut! Ich liebe diese Frage und ich habe für mich vor über zwei Jahren eine Regel aufgestellt und zwar ist das die 70-30-Regel[217]. Das ist ein Konzept, das nenne ich digitales Charisma[218]. Was meine ich damit[218]? Digitales Charisma bedeutet, sobald ich die Kamera anwerfe oder sobald ich eine Story mache oder ein Reel mache, entscheide ich ganz klar, spricht jetzt gerade hier die Expertin, ist es gerade die, die ganz klar eine Meinung hat, sich positioniert, zu Trends, zu Methoden, auch eigene Methoden entwickelt oder mache ich die Tür auf für 30% Nähe[219]. 70% ist mein Expertenwissen und 30% sind die Dinge, wo ich weiß, da lasse ich einen Einblick in meine Welt[220]. Und diese 30% Nähe, obwohl sie nur 30% ausmachen, sind im Grunde viel, viel wichtiger als die 70% Expertenwissen[221]. Diese 30% Nähe, du hast gerade so schön gesagt, lebt dein Hund noch, ja, als ein

Bluthund[222]. Ich schaffe dadurch eine Verbindung zu meiner Community[223]. Ich schaffe dadurch ein Vertrauensverhältnis, das einfacher, als mit so einer Story aufzunehmen, gar nicht geht[223]. Also wie cooler geht's eigentlich[224]? Und nur weil ich eben private Einblicke oder persönliche Einblicke teile, heißt es nicht, dass ich komplett alles expose[224]. Und sich das auch mal klar zu machen, was möchte ich aus meinem persönlichen teilen, ohne zu intim zu werden[225]? Und das ist ja eine bewusste Entscheidung[226]. Total, total wichtig[226]. Und das ist für mich, was ich kuratierte Realität nenne[226]. Und diese kuratierte Realität ist eine bewusste Entscheidung, wo möchte ich mit meiner Community in Verbindung treten und wo möchte ich, dass sie mich als Expertin wahrnehmen[227]? Und diese 70-30-Regel, also 70% Macht, Nähe, Expertin und diese 30% Nähe, Herz, Wärme, das macht dieses digitale Charisma aus und das kann jede für sich selber festlegen[228]. Wo sind deine 30% Nähe[229]? Wo sind deine 70% Macht und Expertinnenwissen[229]? Denn mal angenommen, ich würde nur von morgens bis abends privates, persönliches teilen, intimes teilen und sage dann, hey, komm mal in den Instagram-Kurs, ja, ciao, nee[230]. Also ich weiß nicht, was du den ganzen Tag machst, aber ich habe gar keinen Bock drauf[231]. Wenn ich jetzt aber den ganzen Tag irgendwie nur über Strategien, nur über Reichweite, über Reels-Strategien, über Produktpaletten, über Kursanbieter, Zahlungssysteme reden würde, dann wäre das auch so austauschbar[232]. Dann ist das genau richtig austauschbar, da könnte dir jeder ja was erzählen[233]. Aber die Leute kommen zu mir[233]. Weil sie sich mit meiner Personal-Brand-Identity identifizieren können[234]. Und das macht halt dieses digitale Charisma[234].

****Jutta Ribbrock:**** [00:32:09] Und dann hast du auf der anderen Seite mit deiner Sichtbarkeit auch schon was geerntet, was total schlimm war[235]. Du hast Botschaften bekommen[236]. Also in die Sichtbarkeit gehen birgt auch immer ein gewisses Risiko[236]. Du zeigst dich und es gibt vielleicht auch Leute, die beneiden dich darum[237]. Die gönnen dir dein Glück nicht[237]. Na gerade, wenn du jetzt sagst, ja[238]. Ich arbeite weniger und habe mehr Einkommen[238]. Ja, du hast dafür vorgearbeitet, aber andere müssen quasi Tag zu Tag trotzdem weiterschufteten und haben vielleicht nicht dieses Einkommen und so weiter[239]. Was ist dir da passiert[240]? Und wie können wir damit umgehen[240]? Also das super Spannendste[240].

****Olivia Grimaud:**** [00:32:49] Das ist eine Sache passiert, die werde ich nie vergessen, weil sie mich auch wirklich mitten ins Mark getroffen hat[241]. Das war am 20. April 2021 und da war meine Mutter drei Monate erst von uns gegangen[242]. Und dieser 20. April war ihr erstes, also das erste Mal Geburtstag feiern von meiner Mutter, halt irgendwo ohne meine Mutter[243]. Und das war schon, allein beim Aufstehen, Augen aufmachen, eh schon kacke[244]. Ich wusste, das wird doof[244]. Ich habe drei Tage später Geburtstag und wir haben immer, immer, seit ich denken kann, uns am Sonntag darauf alle zum Familienessen getroffen und dann eben zusammen Geburtstag gefeiert[245]. Und ich wusste, dieses Mal wird es eben einfach nicht so sein[246]. Und ich war damals schwanger, ich war damals auch schon nicht mehr im Job, weil ich auch eine sehr, sehr schwierige Schwangerschaft hatte[247]. Also mir ging es überhaupt nicht gut[248]. Dann mit dem Verlust meiner Mutter war alles echt medium gut[248]. Es war nicht cool[249]. Und um halt trotzdem irgendwie das Gefühl zu haben, am Leben teilzunehmen[249]. Und irgendwie auch so... Damals war meine Community, die ich wirklich ganz frisch aufgebaut hatte, wie so meine Flucht aus dem Alltag[250]. Ich weiß nicht, ob man das nachvollziehen kann[251]. Ich habe das geliebt, da zu posten[251]. Ich habe es geliebt, da Storys aufzunehmen[252]. Und ich habe es geliebt, mein Wissen weiterzugeben[252]. Das habe ich anderthalb Jahre für null Euro Umsatz gemacht[253]. Habe ich jeden Tag Tipps geteilt für null Euro[253]. Und habe dann

einen Newsletter gehabt und da konnte man sich eintragen[254]. Und ich wache halt morgens so auf und ich habe dann morgens beim Aufwachen auf mein Handy geguckt und habe halt gesehen, wer sich in meinen Newsletter eingetragen hat[255]. Und dann habe ich in diesem Newsletter Namen versteckte Botschaften gefunden[256]. Und ich werde das nicht vergessen, mir war so kotzübel in dem Moment[257]. Ich bekam dann solche Nachrichten wie, stop smiling, darf ich die Kraft ausfüllen[258]? Also stop smiling, you suck at unternehmensname, bei dem ich damals angestellt war, .de oder get a new job at unternehmensname.de und we hate you at unternehmensname.de oder was war das auch noch[259]? Das andere, was ich total krass fand, war haters are watching you at unternehmensname.de[260].

****Jutta Ribbrock:**** [00:35:06] Das ist richtig fies[261].

****Olivia Grimaud:**** [00:35:08] Und ich wusste, okay, sie schauen mir zu, fühlt sich total bedrohlich an, kompletter Meltdown[262]. Ich habe nur geweint[263]. Und meine Tochter war halt im Nebenzimmer und hat damals, da waren es drei, nee, vier war sie, und ich wollte sie halt nicht beunruhigen und habe halt meinem Mann eine WhatsApp geschrieben, der in der Küche gerade Frühstück gemacht hat und meinte nur, komm mal rüber, ich konnte ihm kaum erklären, was los war, habe ihm das halt nur gezeigt und... Ich weiß nicht, ob man das so nachvollziehen kann[264]. Ich habe mich so bedroht gefühlt davon[264]. Ja, kann ich total nachvollziehen[264]. Ich fand das so schlimm[265]. Ja, ich habe auf meinem Account gezeigt, wie man sich selbstständig macht, mit Instagram-Strategien und Social-Media-Strategien[265]. Aber ich habe dafür kein Geld genommen[266]. Ich habe damit auch total transparent mit meinen Vorgesetzten darüber gesprochen[266]. Und natürlich bin ich damit nicht in meinem Unternehmen hausieren gegangen, weil das war so mein Baby[267]. Ich wollte es beschützen[267]. Warum sollte da jetzt jemand kommen und seinen Kommentar dazu ablassen[267]? Und dass man sich über die Mühe macht, so intensiv darüber zu sprechen oder mir da solche Nachrichten zu schicken, fand ich einfach nur so[268]. Wie kann man so sein[269]? Und dass an dem Tag von meiner Mutter, dem ersten Geburtstag, ohne sie, schwanger... Also ich habe echt gedacht, ich lasse das alles sein, ich ziehe mich zurück, oh mein Gott, mache ich bloß nicht weiter[269]. Das ging genau 24 Stunden so und dann habe ich entschieden so, nein, Ärmel hochkrempeln, jetzt erst recht[270]. Weil wie viele Frauen da draußen machen es denn nämlich nicht[271]? Weil sie nämlich solche Nachrichten bekommen, weil sie Angst davor haben, was könnten andere sagen, weil andere sie verurteilen, weil sie auch andere anfeinden könnten[272]. Und du hast es gerade so schön gesagt, nach vorne beglückwünscht mich so viele Frauen und so viele Menschen, voll toll, dass du das schaffst[273]. Aber ich weiß, dass ganz viele das für sich auch wünschen würden und da vielleicht auch mit negativen Gefühlen zu kämpfen haben[274]. Und es ist auch okay[275]. Mein Wunsch ist, für alle, die diese Gefühle haben, erkenne sie an und versuche sie umzuwandeln mit einem, hey, wenn sie das kann, dann gibt es für mich auch diesen Weg dahin[275]. Und wenn ich auf andere Accounts gehe, die viel erfolgreicher sind, die vielleicht schon nach kürzester Zeit, weiß ich nicht, die Millionen-Umsätze machen, wo ich ewig Gefühl gebraucht habe, gefühlt, ja, in einer Zeit, in der es hieß, du schaffst es über Nacht, dann denke ich mir, okay, wie hat diese Person es gemacht[276]? Wie hat diese Person es gemacht[277]? Ob ich sie jetzt zwischenmenschlich cool oder nicht gut finde, mir völlig wurscht[277]. Aber wenn sie mich inspiriert, mir Gefühle mitgibt von wegen, hey, da ist etwas, das kannst du auch lernen[278]. Dann nehme ich das als Inspiration und nicht als Vergleich, ich bin hinterher[279]. Das ist ein ganz, ganz großer Mindset-Arbeit, die da mit einhergeht[280]. Und ich finde es manchmal so schade, dass sich so viele darüber lustig machen[281]. Ja, Business ist Mindset, ist Mindset[281]. Aber im Grunde ist es

das[282]. Wenn ich mir angucke, diese ganzen Strategien, die ich lehre, wenn man wirklich ein richtiger Fuchs ist, kann man sich das alles auf hundertsten Plattformen selber zusammenarbeiten[282]. Aber dieser Endgegner in deinem Kopf am Ende des Tages, den einfach mal komplett im Griff zu haben, das kannst du alleine schaffen[283]. Ja, du kannst dir dein, ich sage immer, imaginäres Gremium zusammensuchen[284]. Was ich schon gesagt habe, indem du dir vielleicht Vorbilder suchst, die diese Wege schon gegangen sind, indem du Podcasts hörst, indem du Bücher liest, indem du dich mit Unternehmern unterhältst, die da bereits sind[285]. Oder aber du suchst dir Hilfe in Form von Mentoren, Coaches, was auch immer es ist, aber dieser innere, kleine[286]. Ein Saboteur, ist der Grund, warum manche eben weitermachen oder nicht[287]. Und in dem Moment, als ich da auf dem Boden wirklich, ich gefühlte, ich lag da in diesem Bett wie so ein kleines Häufchen Elend[288]. Das war für mich einer der Schlüsselmomente, wo ich gesagt habe, nee, jetzt erst recht[289]. Ja, einmal auf den Boden fallen, ausheulen, aufstehen, Krönchen richten, Schwert erziehen, weiter geht's[290].

****Jutta Ribbrock:**** [00:38:59] Das ist die Heldin, Olli, dein Archetyp[291]. Ich glaube, das hat auch eine Wirkung[292]. Also wenn man sich sozusagen diese Überschrift gibt, dann ist das wie ein Auftrag auch so ein bisschen, ne[292]? Okay, ich habe den Archetyp Heldin mir ausgesucht und da stecke ich nicht auf[293]. Und ich finde das auch bei anderen Sachen von dir[294]. Also diese Sätze, die wir in deinen Titeln ja gefunden haben[295]. Weil ich kann und weil du kannst und ich finde einen Satz, der auch noch zu dir passen würde, mach doch einfach mal[296]. Und da fallen mir zwei Sachen ein, die du in deinem Buch auch beschreibst[297]. Das eine ist, wie du auf einer Veranstaltung warst von der Karin Kuschik[298].

****Olivia Grimaud:**** [00:39:45] Mhm[299].

****Jutta Ribbrock:**** [00:39:46] Die übrigens auch in meiner Podcast-Serie ist, mit einem Gespräch hier auf „Einfach ganz leben“ mit ihren 50 Sätzen, die das Leben leichter machen, war sie auch bei mir zu Gast und als du bei ihr warst, hast du dort Frauen vom Rowohlt Verlag getroffen und hast so ein bisschen mit dir gerungen und dich dann noch ein bisschen geschubst durch deine Freundin entschieden, die anzusprechen mit einer Buchidee[300].

****Olivia Grimaud:**** [00:40:12] Ja, das war also ein verrücktes Wochenende[301]. Also das war auf dem Workshop von Karin Kuschik, das ist die beste Version, der geht drei Tage der Workshop[302]. Und ich habe mich so auf diesen Workshop gefreut[303]. Ja, also das war für mich so mein Highlight[304]. Ich hatte sie kurz davor erst entdeckt, Karin Kuschik, auf einem anderen Event und war so klar, gehe ich auf diesen 3-Tages-Workshop[304]. Nun bin ich ja Mama von zwei Kindern und natürlich kommt das Leben auch ganz anders, wenn man einen Partner hat, der auch ein eigenes Unternehmen hat[305]. So lief es darauf hinaus, dass ich von diesem Drei-Tages-Workshop gefühlt irgendwie nur so richtig ein Drittel dabei war[306]. Und am letzten Tag, ich weiß noch, der fing schon um 9 oder 10 Uhr an, ich war erst um 13 Uhr da, ich war so traurig, weil der ging auch nur noch bis 16 Uhr[307]. Oder ich glaube 17 Uhr[308]. Und dann war ich schon so, oh, nun habe ich jetzt schon voll viel verpasst, wieder mal, okay, ich bin da rein mit Intention, ich mache den tollsten Workshop-Tag ever da draus[308]. Und dann ging es darum, dass Karin sich auf der Bühne, übrigens wirklich kann ich nur empfehlen den Workshop, das ist echt toll, bei allen bedankt hat, die sie auf ihrem Weg begleitet haben, unter anderem eben auch der Rowohlt Verlag und die tollen Frauen dort, die ihr zu dem Buch verholfen haben, und das in die Welt zu tragen[309]. Und ich wusste gar nicht so genau, wer diese Frauen waren, aber allein der Gedanke daran, weiß nicht, ob du das

kennst, wenn einfach nur so ein ganz kurzer Geistesblitz kommt, oh Gott, und in dieser Viertelsekunde[310]. Dieses ganze Szenario, du gehst dahin, sprichst die an, oh mein Gott, mir wurde schon so schlecht nur an diesem Tag[311]. Diese wundervollen Frauen anzusprechen, auch bevor ich wusste, wer sie sind[311]. Und dann gleichzeitig kämpfte daraus eine andere Stimme, so ein, Herr, der denkst du denn, wer du bist, Olli, dass du an diesem Juni-Tag irgendwelche krassen Granaten hier einfach von der Seite ansprichst und ihm von deinem Hörbuchprojekt erzählst[312]. Denn zu dem Zeitpunkt hatte ich ein Hörbuchprojekt für den Sommer geplant[313]. Den sich meine Kundinnen kaufen konnten[313]. Und ich hatte dafür eine Warteliste angelegt und waren Tausende von Frauen drauf[314]. Und dachte mir, okay, weißt du was, du pitchst das jetzt einfach, ja[315]? Nachdem ich fünf Mal in der Tüte geatmet habe[316]. Also das klingt gerade hier so, oh meine Freundin, so machst du das[317]? Und ach, Julia, so eine tolle Frau, drum machst du das[317]? Und das wird cool und hast du nicht gesehen[317]. Und sie hatte mir dann auch nicht auch den Hinweis gegeben, wer diese Frauen sind[318]. Also Riesenliebe geht raus, an Hörpunzel[319]. Und dann hat sie, als wir draußen standen, mir gesagt, guck mal, die stehen jetzt hinter dir[319]. Und ich so, okay, dann sie so, jetzt dreh dich um und mach[320]. Und es ist einfach gegangen, hat sie mich da stehen lassen und ich so, mäh[321]. Und dann habe ich mich umgedreht und habe, ich glaube, in einer Affengeschwindigkeit[322]. Mein Hörbuchprojekt gepitcht und das war so toll, weil da standen diese Frauen von mir jetzt so ganz geduldig[323]. Offensichtlich war ich nicht die erste und nicht die letzte Person, die so was macht bei ihnen[324]. Und dann sagte die eine von ihnen, oh das ist ja toll[325]. Pass mal auf, schick doch diese Idee an info-at-argon-verlag.de, weil das ist ja ein Hörbuch[326]. Und in dem Moment, ich weiß nicht, ob du es nachvollziehbar hast, war es so richtig, ja, tö-tööö[327]. Info-Ed, danke, tschüss[328]. Und es war aber für mich in dem Moment so eine Erleichterung, weil I did it[328]. Und darum ging's[329]. I just did it[329]. Ich war mutig, ohne zu wissen, ob das, was ich vorhabe, klappt[329]. Und konnte mir dann nicht so eine hätte-hätte-Fahrradkette-Geschichte später erzählen können, müssen, sollen[330]. Und ungelogen[331]. Zwei Tage später schreibt mich diese wundervolle Frau auf Instagram an und sagt, du, ich finde es ganz interessant, was du machst[331]. Ich habe das mal der Sachbuchleiterin weitergegeben[332]. Long story short, vier Wochen später hatte ich einen Buchvertrag unterschrieben[332]. Und mehr Wunder ging gar nicht[333]. Krass[333]. Ja, also das ist einfach völlig verrückt[334]. Vor allem, wenn du selber auch so ein Mensch bist, seitdem ich zehn bin, wollte ich ein eigenes Buch schreiben[334]. Und deswegen dachte ich mir, okay, fängst du mit deinem eigenen Hörbuch an und dass es dann einfach so schnell ging und dann, das ist ein Jahr her[335]. Ein Jahr ist das her und ja, ich glaube, dass Chancen nicht da sind und auf dich zukommen, sondern dass du für dich diese Chancen erschaffen darfst[336]. Also geh auf Netzwerkevents, sprich diese Frau an, schreib diese E-Mail, entwickle dieses eine Produkt, egal ob du jetzt einen Privataccount hast oder nicht, erzähl anderen von deiner Idee[337]. Und guck aber bitte, wem du was erzählst und, ja, geh da raus und erschaffe dir deine eigenen Möglichkeiten[338]. Und ist es für mich immer einfach[339]? Nee, gar nicht[339]. Und glaub mir, auch diese drei Tage Workshop, die auch durchzumachen, weil auch an dem Sonntag, wo ich da nur so ein Drittel da war, wäre es natürlich einfacher gewesen, zu Hause zu bleiben[340]. Ja, und dann zu Hause dann irgendwie noch, weiß ich nicht, im Garten ein bisschen was zu machen[341]. Bei uns am Hinterhof übrigens, haben wir da noch mal drei Zimmerwohnungen gewohnt und haben dann immer den Sommer bei uns im Hinterhof verbracht, wo 100 Fensteraugenpaare mitgemacht haben[342]. Und in diesem ein Jahr hat sich so viel für mich einfach entwickelt[343]. Wir sind nach Brandenburg gezogen in ein wunderschönes Haus mit riesen Garten[344]. Und das ist einfach eine Erschaffung von eigenen Chancen[345]. Kreieren[345]. Das ist nicht einfach, das ist Arbeit und das ist Fokus und das ist sich

einen klaren Plan haben, wie möchte ich mein Leben gestalten und da auch ganz konkret sein[346].

****Jutta Ribbrock:**** [00:45:51] Also das, glaube ich, ist auf jeden Fall eine deiner großen Stärken, nämlich Umsetzungsstärke[347]. Das ist so total dein Ding und so höre ich auch aus, dass du dazu ermutigen willst[348]. Also auch so krieg mal dein Popo hoch und mach das dann auch[349]. Wir sind gerade auch zwei bis drei Sachen eingefallen aus meinem Leben[350]. Eine, als ich längere Zeit aus dem Job raus war als Mutter und ich mache ja Radio und Radionachrichten[351]. Und dann war ich auf einer Party und war so schüchtern geworden in der Zeit durch dieses viele Häusliche irgendwie[352]. Ich habe zwar noch geschrieben für eine Zeitung, aber war nicht mehr so, weißt du, so draußen so richtig[353]. Und dann war da jemand und dann hieß es ja, der ist von einem Radiosender hier, die suchen Leute für Nachrichten und so[354]. Und ich habe mich unterhalten mit dem und ich habe mich den ganzen Abend nicht getraut, zu sagen, auch übrigens, ich hätte da Interesse[355]. Dann bin ich nach Hause gefahren und dachte, du bist so blöd, wieso hast du nichts gesagt[356]? Und ich konnte es aber ausbügeln, ich habe am nächsten Tag dort angerufen[357]. Yes[357]! Und dann habe ich da mit dem Chefredakteur gesprochen und dann sagte er diesen schönen Satz, wenn du im Radio so gut klingst, wir haben Telefon, dann sind wir schon fast im Geschäft[358]. Und tatsächlich ist das dann mein heutiger Job geworden als Nachrichtenredakteurin und Sprecherin[359]. Und das kann die noch hinkriegen[360]. Ist super[360]! Ja, und eine andere Sache, da habe ich ein Interview gemacht[361]. Für das Thema Familie, Familienglück mit dem Coach Jens Korssen und einem Familientherapeuten Dr. Thomas Fuchs[361]. Dann haben wir diese Aufnahme gemacht und dann sind wir hinterher Mittagessen gegangen und dann kriegte ich so mit, wie es darum ging, dass daraus auch ein Buch geschrieben werden soll und dass jemand die beiden dabei unterstützen soll, dieses Buch zu schreiben und ich saß da und hörte das und dachte auf einmal so, und wie wäre es, wenn ich diese Person wäre[362]? Und tatsächlich ist es dann so geworden[363]. Und da habe ich mich zweimal wahnsinnig mutig gefühlt in meinem Leben[363]. Und es gibt andere Situationen, wo ich vielleicht nicht zugegriffen habe, aber oder wo es dann auch mal nicht funktioniert, wie du das ja auch beschreibst[364]. Es geht auch mal schief[365]. Aber du beglückwünschst dich hinterher wirklich dafür, dass du dich getraut hast[365]. Und dieses hey, trau dich mal, finde ich, ist ganz toll und auch[366]. Und da ist das, finde ich, schließt jetzt so schön in den Kreis[367]. Ein Satz von dir, den du, glaube ich, zitierst[368]. Ich kann das noch nicht, aber ich werde einen Weg finden[368]. Also, dass man noch nicht immer genau die Lösung kennen muss für etwas, was einem so vage vorschwebt, sondern ich entscheide mich jetzt erstmal, das anzuvisieren[369].

****Olivia Grimaud:**** [00:48:36] Ja, und das ist so spannend, dass du das sagst[370]. Zum Beispiel ist es auch ein ganz wichtiger Satz in meiner Kindererziehung, also in der Kindererziehung meiner Kinder, wenn sie sagen, ich kann das nicht[371]. Nee, du kannst das noch nicht[372]. Wir werden einen Weg finden, wie du es kannst[372]. Und das ist ein so kleines, einfach so wichtiges Wort, dieses noch[373]. Du kannst es noch nicht[373]. Wenn als ich ... Das war ja auch so spannend[374]. Ich habe ja wirklich davor 10 Jahre für große Unternehmen Social Media gemacht[375]. Aber dann das eigene Gesicht da in die Kamera zu halten, war so weit aus meiner Komfortzone hoch[376]. Und ich habe mir aber gesagt, ich kann das noch nicht[376]. Das wird einfach immer einfacher[377]. Und es ist wirklich Training, es ist Commitment[377]. Und wenn man es auch laut ausspricht, dass ich das noch nicht kann, das impliziert von sich aus, ich lerne das, ich werde das lernen[378]. Ich glaube, man hat im Leben immer die Möglichkeit, sich entweder auf den Boden zu werfen und sich Tiernamen zu geben, sich

zu bemitleiden oder aber man schaut, okay, ist vielleicht gerade nicht so geil, aber was kann ich denn daran verbessern[379]? Und das ist dieses Growth Mindset, von dem ich ja auch im Buch rede, versus Fixed Mindset[380]. Und ich glaube fest daran, dass wenn du da für dich eine Entscheidung getroffen hast, etwas zu lernen oder etwas zu erreichen, dann wirst du da die Schritte und Wege und Möglichkeiten finden[381]. Ich sage nicht, dass das, was ich geschafft habe, jede schaffen kann[382]. Dieses Versprechen gebe ich nicht, weil ich kenne die Voraussetzungen von anderen Menschen nicht[383]. Aber ich kann sagen, dass wenn du diesen Willen und dieses Commitment und diese Ausdauer hast, dann ist das durchaus für dich möglich[384].

****Jutta Ribbrock:**** [00:50:15] Das ist wirklich auch schön, was du gesagt hast, unseren Kindern diese Sachen mitzugeben[385]. Denn ein großer Teil, was du jetzt auch schon angedeutet hast, auch von deinem Buch, geht erst mal gar nicht um Produktmarketing, sondern was habe ich eigentlich für Glaubenssätze im Kopf und wie kann ich die aufdecken, dass ich überhaupt erst mal kapiere, welche Glaubenssätze das sind, und wie kann ich sie verwandeln[386]? Und wenn wir unseren Kindern von Anfang an bessere Glaubenssätze mitgeben, finde ich das eine ganz schön gute Idee[387].

****Olivia Grimaud:**** [00:50:44] Ja, total[388]. Also, ich denke mir auch, unsere Eltern haben ihr Bestes gegeben, wir oder wir geben unseren Kindern das Beste mit und das wird ganz oft natürlich auch so weitergegeben, aber ich tue mich damit so schwer, nicht Menschen ins Wort zu fallen, wenn sie solche Sachen sagen, weiß nicht, wie im Schwimmbad oder so[388]. Nee, gib ihr keine Extra-Wurst[389]? Doch[389]. Doch[389]. Doch, hier gibt es eine Extra-Wurst[390]. Und wenn du mir nicht die Extra-Wurst gibst, dann bist du vielleicht nicht gerade da, was auch immer es ist[390]. Ich versuche da wirklich immer mit so kleinen Antennen durchs Leben zu gehen und zu gucken, okay, welche Glaubenssätze kommt denn meine Tochter gerade aus der Schule nach Hause[391]? Und das darf einfach noch viel, viel mehr praktiziert werden, noch viel mehr umgesetzt werden[392]. Und ja, wir tun, was wir können, ich tue, was ich kann und denke mir, dass wir alle in unserem Leben niemals ausgelernt haben, irgendwie der Mensch zu sein, der komplett glaubenssatzfrei ist[393].

****Jutta Ribbrock:**** [00:51:45] Ja, das glaube ich auch nicht hinzukriegen[394]. Einen kleinen Schlenker wollte ich gern noch machen am Schluss, weil du ja so, du bist ja Experte vor allem für Online-Business[395]. Jetzt gibt es natürlich auch viele Unternehmensideen, die vielleicht regional sind, also wo es ein Produkt gibt, eine Dienstleistung, wo man vielleicht sogar hinget, um die sich zu holen, zu kaufen, zu erleben, wie auch immer[396]. Ich denke, teilweise lassen sich deine Tipps ja schon auch darauf übertragen[397]. Also ich weiß jetzt nicht, du hast ja mal deinen Cupcake-Shop gehabt, wenn du den jetzt noch hättest, wie viel davon sozusagen übertragbar ist und das auch darauf anzuwenden[398].

****Olivia Grimaud:**** [00:52:32] Sichtbarkeit ist genauso wie für Offline-Business interessant, wichtig, spannend, wie für Online-Business[399]. Du hast es gerade so schön gesagt, mein Cupcake-Business hat damals super viele Leute in meinen Laden gezogen, durch Facebook damals noch[400]. Ich hatte eine Community von 2.000 Leuten, die mich dann gefunden hatten oder die bei Google eine Suche gestartet haben und dann auf meiner Facebook-Seite gelandet sind[401]. Das ist genauso wichtig wie für ein Online-Business[402]. Reichweite ist und Aufmerksamkeit ist die aktuelle Währung in unserem digitalen Zeitalter[402]. Das kannst du durch ganz einfache Mittel[403]. Was du investieren darfst, ist Zeit[403]. Energie im Sinne von, was möchte ich da zeigen, aber die kannst du da genauso anwenden[404]. Was du halt nicht aus den Augen

verlieren darfst, ist, dass nur ein gepostetes Reel macht jetzt nicht den großen, großen Unterschied[405]. Das ist wirklich die Konsistenz und die Kontinuität und das immer wieder sich in die Gedanken und in die Köpfe und ja, vor die Augen der Menschen zu bringen mit Social Media und eben Online-Marketing[406].

****Jutta Ribbrock:**** [00:53:45] Okay[407]. Und auch da im Grunde wahrscheinlich dieses, wie sieht meine Wunschkundin, mein Wunschkunde aus, was du sagst[407]? Also was ist meine Nische, welche Person ist es, der ich mein Produkt anbieten möchte, zu der das haargenau passt[408]? Dass man sich das auch für so stationäre Sachen auch da genau überlegt, wie du das in deinen Posts konturierst sozusagen[409]. Ja, genau[410].

****Olivia Grimaud:**** [00:54:09] Genau[411]. Also im Grunde ist Business Aufbau ja immer das gleiche Konzept[411]. Also ob du das jetzt in Format online machst oder in Format offline, das ändert nichts daran, dass du eben ganz genau wissen musst, welches Problem löse ich[412]? Wie sieht die Lebensrealität meiner einen einzigen Wunschkundin aus[413]? Weil ganz ehrlich, ich sehe immer so, oh ja, ich will mich da nicht so festlegen auf meine Wunschkunden, weil ich kann ja allen helfen[413]. Und ich mir denke, nee[414]. Wenn du allen hilfst, dann bist du ein Zahnarzt, der Kinder gebärt und der, weiß ich nicht noch, Mandelentzündung irgendwie in den Griff bekommt und am Ende hilfst du allen, aber irgendwie auch wirklich niemanden und das sind die Sachen, die, egal ob Online-Business oder Offline-Business, total parallel laufen oder einfach gleich sind und wie du sie dann erreichst, mit welchem Marketing, das ist dann eben die große Preisfrage, ob das Produkt dann am Ende dann... offline konsumiert wird, mit einer Offline-Präsenz-Yoga-Stunde oder einem Offline-Retreat in Österreich oder online in einer einstündigen Session bei dir zu Hause mit Kerzen vorm herum[415]. Das ist dann am Ende egal[416]. Aber diese Gedanken, welches Problem löse ich[417]? Wer ist meine Wunschkundin[417]? Welche Nische möchte ich positionieren[417]? Wie will ich als Marke wahrgenommen werden[417]? Und welche Marketingstrategien verfolge ich daraufhin, das kann man offline, online einsetzen[417].

****Jutta Ribbrock:**** [00:55:35] Schön diese Zusammenfassung mit den fünf Fragen, die du gerade gestellt hast, da können wir toll in den Tag gehen und auch an den Start zum Nachdenken über ein eigenes Business[418]. Sehr schön[419].

****Olivia Grimaud:**** [00:55:48] Oh, ich, schön, das freut mich sehr[420].

****Jutta Ribbrock:**** [00:55:51] Schön, dass du so strahlst, Olli[421]. Das passt zu meiner Frage, die ich am Schluss immer noch gerne stelle an meine Gäste[422]. Was ist für dich persönlich Glück[423]?

****Olivia Grimaud:**** [00:56:02] Glück bedeutet, das zu tun, was mich erfüllt, mit den Menschen zusammen zu sein, die ich liebe und meine Zeit frei von Müssen[424]. Zu leben[425].

****Jutta Ribbrock:**** [00:56:24] Das ist für mich Glück[426]. Wunderschön[426]. Ich danke dir so sehr für dieses inspirierende Gespräch und ich hoffe, du hast viele Saatkörner gelegt jetzt[427].

****Olivia Grimaud:**** [00:56:37] Ja[428]!

****Jutta Ribbrock:**** [00:56:39] Und ganz viel Erfolg wünsche ich dir auch mit deinem tollen Buch und überhaupt mit deiner Arbeit[429]. Sehr schön, dass du so viel Pushes in die Welt gibst[430]. Dankeschön, liebe Jutta, vielen Dank[430]. Ich hoffe sehr, du konntest dir von Olli viele Anregungen mitnehmen für dein einzigartiges Projekt, für deinen Weg in die Sichtbarkeit, falls du das möchtest oder auch einfach, wie du deine ganz persönlichen Fähigkeiten zum Leuchten bringst, auch wenn es vielleicht nicht unbedingt in der Selbstständigkeit ist[431]. Wenn du mehr über Olivia Grimaud wissen möchtest, schau gern in die Shownotes zu dieser Folge, da findest du auch einen Link zu ihrem Buch[432]. Und wir zwei würden uns riesig freuen, wenn du dir kurz Zeit nimmst und eine kleine Bewertung schreibst[433]. Auf Spotify oder Apple iTunes, wo auch immer du uns hörst[434]. Damit hilfst du auch anderen Hörerinnen und Hörern uns zu finden und von diesem Podcast für ihr Leben zu profitieren[435]. Das wäre superschön[436]. Weitere Anregungen für einen bewussten Lebensstil findest du auf einfachganzleben.de und noch mehr tolle Podcasts auf du kannst diesen Podcast überall hören, wo es Podcasts gibt und dort auch kostenlos abonnieren[436]. Alle zwei Wochen gibt's eine neue Folge und ich freue mich, wenn du wieder dabei bist[437]. Ich wünsche dir einen wunderschönen Tag[438].