

## Dein Weg als Malbegleiterin

### MEIN WEG IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

*„Wie hast du angefangen? All in oder erstmal neben dem Job?“*

Mein Plan war es nie, mich selbstständig zu machen. Hab in meinem Job als Biologielaborantin aber schnell gemerkt, dass ich nicht nur funktionieren kann. + mein Körper zeigte sich schnell, dass ihm das so nicht passt.

- > Heilpraktiker, etc. Geistheilerin
- > Job gekündigt (war 2009 noch nicht üblich!)
- > Abi nachgeholt
- > Buch Julia Cameron; Morgenseiten

Was nun?

- > Zurück nach Regensburg. Erstmal mit Kunstgeschichte und Medienwissenschaften angefangen zu studieren. Orientierungslos!
- > 2014 begonnen mit Intuitivem Malen, 1. eigene Webseite erstellt
- > 2015 Kunsttherapie oder Grafikdesign? Für Online-Kurs für Grafikdesign entschieden, da ich nie therapeutisch arbeiten wollte/Abneigung gegenüber „alles zerreden müssen“
- > Ausstellung Sparda-Bank-Kunstpreis
- > 2016 Ausbildung zur Kunsttherapeutischen Beraterin, danach gleich 1:1 alle gelernten Methoden mit einer Klienten durchgeführt.
- > Kurse im Wohnzimmer
- > weitere Ausbildungen

12-Wochen-Kurs mit nur 2 Personen in Präsenz -> Grundlage für die Ausbildung  
Ich habe ganz viele Gruppen-Workshops letztendlich im Einzelsetting angeboten.

Sonstiges: Ausstellungen im Café, Yogastudio, VHS

#### **Was waren meine persönlichen Herausforderungen?**

Augenringe  
schlechte Haut  
PMS

#### **Buchempfehlungen**

Work is not a job (über Etsy-Labs in Berlin kennengelernt)

## DEINE ERSTE MALBEGLEITUNG

„Da herrscht noch ein großes Fragezeichen, wie ich damit starten möchte/sollte... welcher Schritt zuerst? Wie kann ich mich auf mein Ziel zubewegen (neben der tollen Ausbildung gerade 😊), selbst wenn ich noch nicht 100% weiß was das Endprodukt ist. Das darf gerade ganz in Ruhe wachsen (sind ja noch am Anfang!) :-)“

### 1. Wie startest du am Besten? Was sind die ersten Schritte?

- Fang an! Such dir eine Person und führe mindesten 12 Termine durch. FANG AN! Erst im Machen beginnt die Magie, beginnt die Entwicklung und Entfaltung! Kommen die Antworten. Zeigt sich dein Weg, entfaltest du dich.
- Der Weg ist das Ziel. Auch wenn du noch nicht weißt, wo dich der Weg hinführt, fang an ihn zu gehen
- Alles ist ein Prozess. Vertraue dem Prozess. Es ist immer ein Prozess. Und mit jedem nächsten (Bewusstseins)level kommt vielleicht erstmal das Chaos/Neuordnung.
- Probier dich aus. Hör auf Sachen zu zerdenken, sondern probiere dich aus und erlaube dir Fehler zu machen
- Mache dir deine Ressourcen bewusst
  - Wer kann dich unterstützen?
  - Wer kann für dich Werbung machen? Beispiel bei mir: Physiopraxis
  - Welche Ressourcen stehen dir aktuell zur Verfügung? Bsp. Kursraum, Geld, Bekannte als Yogalehrerin Gibt es Künstlerinnen bei dir im Ort? Schreib sie an und frage, ob du ihre Räumlichkeiten nutzen darfst.
  - Du arbeitest in einer Praxis, etc.? Super frage, ob du den Gruppenraum nutzen darfst
  - Was ist derzeit möglich? (Bsp. ich habe im Wohnzimmer angefangen)

#### Tipp:

Kommuniziere mit deiner Zielgruppe ganz ehrlich wo du gerade stehst. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass Menschen dich gerne unterstützen und so noch viel mehr Verständnis aufbringen.

Bsp. „Das ist mein erster Kurs. Ich bitte euch nachsichtig mit mir zu sein und gerne könnt ihr mir am Ende Feedback geben.“

#### ACHTUNG:

Wir orientieren unseren Wert immer noch an Zahlen. (Einkommen, Instagram-Follower, Kursanmeldungen) Ein langer GS von mir war: Kleine Kurse sind nichts wert. Ich habe meinen Wert davon abhängig gemacht, wieviele TN bei meinen Kursen waren. Und habe nicht berücksichtigt, welche Ressourcen ich hatte bzw. dass diese ja auch begrenzt waren (z.B. Raumgröße). + kleine Kurse waren oft die Schönsten! Gleiches gilt für die Followerzahl auf Instagram.

### 2. Finde dein Thema

Was liegt dir?

Was hat dir in der Ausbildung besonders Freude bereitet?

Welche Erfahrungen hast du bisher in deinem Leben gemacht, die du gerne weitergeben möchtest?

Was ist dir wichtig?

Wie kannst du den Menschen am Besten helfen? (Erfahrung, Know-How, Einfühlungsvermögen: in welche Themen kannst du dich besonders gut einfühlen?)

Bsp. Einer meiner ersten Kurse war „Ich bin. Selbst- und Fremdwahrnehmung“, da ich festgestellt habe, dass sich gerade Frauen oft ganz anders wahrnehmen, als sie von anderen wahrgenommen werden.

### 3. Kenne deine Zielgruppe

Hast du eine klare Vorstellung von deinem absoluten Traumkunden?

An wen richtest du dich?

Mit wem möchtest du arbeiten?

Übung:

Schreibe einen Brief **über** und **an** deinen Traumkunden.

### 4. Kenne dich

Wie möchtest du arbeiten?

- online
- offline
- Einzelbegleitung oder Gruppenbegleitung?
- Einmaliger Termin oder längere Begleitung
- ressourcenorientiert, lösungsorientiert, .. also was ist das Ziel deiner Malbegleitung? (Entspannung, Bewusstsein schaffen, Selbstbewusstsein stärken, Selbstvertrauen stärken, ..)

Übung: Was möchtest du bewirken?

### 5. Aufbau einer Malbegleitung

Einstimmung - Malprozess - Abschlussrunde

Was ist das Ziel deines Kurses?

Kenne die Absicht hinter deiner Malbegleitung, deinem Workshop,..

### 6. Regelmäßiger Check-In

Was funktioniert gut? Was funktioniert weniger gut?

Was gibt dir Energie? Was nimmt dir Energie?

### Wie darfst du als Malbegleiterin arbeiten?

*„Du hast mal erzählt, dass du das mal bei der VHS angeboten hast. Gibt es noch andere Wege mit der Tätigkeit anzufangen? Ich möchte gerne meinen Job noch etwas behalten, weil er mir Spaß macht und Sicherheit bietet, mich im kreativen Bereich auszuprobieren. Und wer weiß wie sich das mal verteilen wird.“*

Frauengesundheitszentrum, Schulen, Yogastudio, Physiopraxis, ..

### Impulse:

Löse dich von dem „Ich muss mich damit selbstständig machen“. In der heutigen Zeit wird jedem suggeriert, dass er sich selbstständig machen muss. Dir macht dein aktueller Job Spaß! Super! Du liebst Sicherheit! Auch gut!

Hätte ich die Möglichkeit gehabt, hätte ich mir meine Selbstständigkeit auch neben meinem Job aufgebaut. Um finanzielle Sicherheit zu haben, um in meine Selbstständigkeit mehr investieren zu können, um mich mehr ausprobieren zu können.

## **DIE NÄCHSTEN SCHRITTE**

### **1. Fokus**

Gerade am Anfang ist Fokus wichtig. Schaffe dir eine Basis und ergänze dann dein Angebot im Laufe der Zeit.

Bsp. Kreiere 2 -3 Kurse, die du immer anbieten kannst

Bsp.: Interesse Öle,... aber kein Business damit aufgebaut

### **2. Trau dich nach Unterstützung zu fragen!!**

Um Unterstützung zu fragen, ist keine Schwäche, sondern zeugt von absoluter Stärke!

### **3. Stärke dich**

Kenne deine Bedürfnisse.

Achte auf deine Energie.

Unterstütze dich mit Affirmationen und stärkenden Gedanken:

„Die richtigen Menschen + Teilnehmer\*innen finden zu mir“

„Meine Energie ist lauter als meine Worte“

Klar wir wissen alle, dass es nicht mit Affirmationen getan ist, trotzdem können sie dich auf deinem Weg stärken.

### **4. Co-Kreieren mit dem Universum**

Das mache ich, das macht das Universum (Plan + Vertrauen in das große Ganze)

### **5. Sammle deine Erfolge**

Schreibe ein Erfolgsjournal

### **6. Reflektiere regelmäßig**

Mache Monatsrückblicke.

Was funktioniert, was nicht?

Was war gut, was weniger?

Was hat dich gefreut, was hat dich traurig gestimmt?

## ONLINE VS.OFFLINE

### Online-Kurse

„Gibt es was zu beachten bei der Online-Malbegleitung?“

- Musik: Hierfür brauchst du eine Lizenz.
- Zoom: Upgrade, so dass du länger als 40 Minuten eine Malbegleitung halten kannst
- Kamera auf Bild, so dass du deiner Klientin wichtige Impulse mitgeben kannst

„Was hast du für Erfahrungen mit deinen Online-Kursen gemacht?“

Relativ gute! Sogar war ich positiv überrascht.

#### **Vorteile:**

Kein Raum, kein Material, jede war in ihrer Energie, kein Aufräumen, kein Farbe überbleiben, kein „oh wie geht die mit meinem Material um?“

#### **Nachteile:**

Ich kann nicht so gut auf jede TN einzeln eingehen, keine so schöne Atmosphäre schaffen, Alleine ein Ortswechsel trägt oft schon zu einer Beeinflussung der Teilnehmerin bei. (Raus aus dem alltäglichem Umfeld)

„Bietest du das genau so an wie Präsenz, nur dass die TN Material selbst besorgen?“

- Nein, ein paar Sachen müssen abgeändert werden. Bsp. innere Kind-Übung
- Kein Körperkontakt
- Aktives Eingreifen oft schwieriger

„Hattest du mal zu wenig Material für einen Kurs/Workshop?“

Nein tatsächlich nie :)

„Vllt hast du dazu einen Rat damit es mir nicht passiert.“

- Material erst nach Anmeldung aller Teilnehmerinnen bestellen.
- Mache klare Angaben!

z.B. es gibt zwei Malprozess -> also für jede TN zwei Leinwände.

Farben reichen ja meistens :) Falls du von etwas nicht so viel hast z.B. Schere, teile es in der Kursbeschreibung einfach mit, dass es mitgebracht werden soll.

## WERBUNG & SOCIAL MEDIA

Verlasse dich nicht alleine auf social media.

Du möchtest in deinem Ort einen Workshop halten? Wie erreichst du dieses Menschen am Besten? Ja genau durch Flyer, Aushänge, etc.

Werde selbst aktiv und schreibe z.B. Podcast, Praxen, Zeitschriften, etc. an..

Welcher Marketing-Kanal ist der Richtige für dich?

Wo findest du deine Zielgruppe?

Nutzung von Social Media: oft haben wir das Ziel mehr Follower zu gewinnen, doch was ist die Absicht dahinter? Was genau möchtest du damit erreichen?

Hätte ich mich am Anfang nur auf social media verlassen oder gar den Wert meiner Arbeit davon abhängig gemacht, hätte ich meine Selbstständigkeit auch schon gleich beenden können. Social Media ist gut, aber auch oft sehr frustrierend. Vor allem wenn man sich nicht dem Algorithmus unterwerfen möchte. Ich habe mich am Anfang vor Ort in eine Physiopraxis eingemietet, ganz klassisch Flyer verteilt und wurde weiter empfohlen.

Wer ist deine Zielgruppe und wo findest du deine Zielgruppe?

Kaltaquise!! (wird viel zu viel unterschätzt!)

Newsletter

## SONSTIGES

### **Merke:**

Eine Selbstständigkeit braucht Zeit und die meisten geben viel zu früh auf.

Eine Selbstständigkeit braucht Commitment, Geduld und Durchhaltevermögen.

Eine Selbstständigkeit braucht Vertrauen (Intuition) UND einen Plan.

Eine Selbstständigkeit ist Persönlichkeitsentwicklung pur.

Eine Selbstständigkeit/dein Herzensbusiness darf sich entwickeln und entfalten. Und das ganz in deinem Tempo!

### **Was mir in meiner Selbstständigkeit wichtig war:**

Ich verschulde mich nicht.

Ich bleibe mir treu. (dafür ist es wichtig, deine Werte zu kennen)

### **Was ich gelernt habe:**

Ich darf um Unterstützung fragen.

Ich gehe meinen eigenen Weg des Marketings.

Ich folge meiner Freude.

Auch wenn ich Pausen nehme, geht es weiter.

Aufgehört, es allen Recht machen zu wollen.

Klare Ansagen, klare Kommunikation, feste Termine.

### **HÖR auf „wenn“ zu sagen!**

Wenn ich das erreicht habe, dann ..

Wenn ich gut genug bin, dann ...

Wenn ich 10 000 € verdiene, dann gönne ich mir den Urlaub.

ES WIRD NICHT EINTRETEN!

### **Was ist dein Warum? Warum möchtest du z.B. Malbegleitungen anbieten?**

Kennst du dein „Warum“ – der übergeordnete Antrieb hinter deinem Business? Kannst du deine Vision klar in Worte fassen?

### **VON DER ERSTEN MALBEGLEITUNG ZU EINEM GUT LAUFENDEM HERZENS-BUSINESS**

- Regelmäßigkeit
- Dranbleiben (Bsp. kurz davor aufzugeben)
- um Unterstützung fragen
- Reflektieren und GS immer wieder hinterfragen (Bsp. Ich inspiriere Menschen. -> Ich inspiriere Menschen und verdiene Geld damit)

### **Was häufig unterschätzt wird**

- Kalt-Akquise
- Zeit bzw. Ausdauer (ca. nach 4 Jahren)
- Newsletter

### **Weitere Tipps:**

- Orientiere dich an deinen Interessen, aber lass nicht jedes Interesse in dein Business einfließen. (Bsp. Öle)
- Schaffe dir ein kraftvolles Fundament und erweitere dies dann nach und nach, wenn du das möchtest.
- Teile dir Kosten (Bsp. Zoom, Raum)
- Such dir einen Co-Working-Buddy und lege Ziele fest (so sind deine Ziele verbindlicher)
- werde aktiv und bewirb dich (Bsp. Ausschreibungen von Banken)

### **Positiven Energiefluss erkennen und nutzen**

- Was macht dir wirklich Freude?
- Wo fließt deine Energie?
- Was gibt dir Energie? Was nimmt dir Energie?
- Wie kannst du diese Bereiche noch mehr in deine Arbeit integrieren?
- Was genau bringt dir den gewünschten Erfolg?
- Energieblockaden registrieren und beseitigen
  - Was fühlt sich schwer und mühsam an?
  - Ist dieser Arbeitsbereich unbedingt notwendig?
  - Wenn ja, kannst du diesen an jemanden abgeben?
  - Wenn nein, wie kannst du den Aufwand dafür möglichst gering halten?
- Struktur Struktur gibt dir einen Rahmen und schafft Freiräume

### **Negativen Energiefluss erkennen**

- Wer ist in meinem nahem Umfeld kein Support für mich?
- Was kann ich tun um diese Situation zu ändern?
- Wo brauche ich aktuell Unterstützung?
- Wie kann ich diese am besten erhalten?

«Be smart enough to know when you need help and brave enough to ask for it»

*„Deine Arbeit ist ein Tool, um zu zeigen und auszudrücken, wer du bist! Und sie wird dann am erfolgreichsten und erfüllendsten sein, wenn sie dein einzigartiges Selbst widerspiegelt und mit dir im Einklang ist. Was du tust ist dann nur eine Verlängerung von dir.“ Alessia Schoen*