

## DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

### TRANSKRIPT FOLGE 76:

#### Mindset Shifts für Künstler und Kreative - mit Julia Reckendrees



MIT JULIA LAKAEMPER

*Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 76.*

*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.*

#### ***Julia Reckendrees, Sängerin und Dirigentin***

*Julia L.: Hello, hello, hello. Sehr schön. Wir sind wieder da. Heute scheint die Sonne, ich bin bestens gelaunt. Wunderbar. Schön, mal so ein bisschen Unterstützung von außen zu bekommen und die Sonnenstrahlen zu genießen. Und ich hatte heute auch einen Sonnenschein zu Gast, und zwar die wunderbare Julia Reckendrees. Sie ist Sängerin und Dirigentin*

*und ein wunderbarer Gast. Und ich freue mich jetzt sehr, dich einladen zu dürfen, ihr zu lauschen - nicht musikalisch heute, sondern sie teilt ihre Erfahrung auf ihrem Businessweg, wie sie einen Weg gefunden hat, eben nicht arme Künstlerin zu sein und nicht von ihrer Expertise und ihrer Kunst leben zu können. Sondern im Gegenteil, sich damit ein großartiges, profitables Business aufzubauen. Das hat sie unter anderem mit Unterstützung der Money Flow Academy gemacht, und auch davon berichtet sie, wie sie das Programm erlebt und was sie verändert hat in ihrem Kopf und ja auf welchem Weg sie gerade ist. Es war ein wunderbares Gespräch, und ich wünsche dir jetzt sehr viel Spaß damit.*

### ***Vorstellung Julia Reckendrees***

*Julia L.: Also, herzlich willkommen. Ich habe heute die fabelhafte Julia Reckendrees virtuell zu Gast, und Julia ist jetzt schon zum zweiten Mal bei der Money Flow Academy dabei und hat einen großartigen Beruf. Erzähl mal Julia, was machst du?*

*Julia R.: Hi, guten Morgen. Es ist früh am Tag für mich. Ich bin Sängerin, klassische Sängerin, Gesangspädagogin und Dirigentin. Ich arbeite also sehr, sehr viel mit singenden Menschen und singe selber jeden Tag, den ganzen Tag. Und das ist das Schönste auf der ganzen Welt. Und ich coache Profi-Sängerinnen und Sänger oder Menschen, die mit der Stimme arbeiten, also auch Gesangspädagog:innen und Chorleiter:innen im Eins-zu-eins und habe einen großen Online Kurs, einen Kurs zum Thema vom Blatt singen. Der sehr erfolgreich ist und der ist für fortgeschrittene Amateure also und für professionelle Sängerinnen und Sänger, von denen es sehr viele gibt, die das entweder gar nicht oder*

*nur sehr, sehr schlecht können. Beziehungsweise ist das ein Feld, in dem man eigentlich nie ausgelernt hat und indem man immer besser werden kann und das an den Musikhochschulen nicht so richtig gut abgedeckt wird. Und genau ich helfe den Leuten, da einfach besser zu werden und fit zu sein.*

*Julia L.: Super. Ja, total cool. Also, das hat mich auch überrascht. Als wir uns kennengelernt haben, dachte ich so: Wirklich? Das lernt man nicht so richtig an der Musikschule? Aber, klar.*

*Julia R.: Es ist einfach ein Problem im Bildungssystem. Grundsätzlich würde ich sagen, dass das an den allgemeinbildenden Schulen nicht mehr so zentral ist, hat was mit dem zweiten Weltkrieg zu tun, ehrlich gesagt, weil seitdem sehr viel weniger gesungen wird in Deutschland.*

*Julia L.: Ach ja? Das ist ja krass.*

*Julia R.: Ja. Und in allen anderen europäischen Ländern ist das vom Blatt singen total gang und gäbe bei allen. Und in Deutschland hat das ziemlich ein Knacks gekriegt so. Und ja, aber irgendwie gehen die Musikhochschulen weiter davon aus, dass die Leute, die da anfangen zu studieren, das einfach können oder sich selbstständig drum kümmern. Und wenn es vom Blatt singen Kurse dort gibt, ist es immer nur für ein oder zwei Semester. Und das ist für eine Profikarriere eigentlich nicht genug. Und, ja, die Verantwortung wird ganz gerne abgegeben an: Ach, das macht der Tonsatz-Professor. Und der Tonsatz-Professor sagt: Ach, das macht der Gesangs-Professor, und der sagt dann: Ach, das macht der und der. Und es bleibt so ein bisschen auf der Strecke. Und das ist*

*natürlich, was, was bei Instrumentalisten gar nicht vorkommen würde. Also im Orchester zu spielen, ohne Noten lesen zu können, ist ja völliger Wahnsinn. Und bei der Stimme kann man sich irgendwie schon durchmogeln und mit Aufnahmen lernen und übers Hören und so. Aber ja, da diese musikalische Intuition wirklich mit Wissen zu unterfüttern, das passiert dann in meinem Kurs. Und die Leute, die bei mir teilnehmen, haben echt schöne Erfolge. Das ist total toll.*

***Erste Erfolge mit der Money Flow Academy innerhalb von vier Wochen***

*Julia L.: Großartig. Und ich weiß noch, als du die erste Runde dabei warst du eine von denen, die bevor die Money Flow Academy eigentlich richtig losging, also mit den Calls, wir hatten irgendwie schon die Videos freigeschaltet und euch die Workbooks, glaube ich, zugeschickt. Und dann weiß ich noch, dass du eine von denen, was die schon die Erfolge vor den ersten Calls gefeiert haben, weil du auch, glaube ich, durch die Intention, dass du jetzt was verändert und dass du was machst und dich mit... Ziele gesetzt hast, dann auch entschieden hast, diesen Kurs zu starten. Und da hat schon, ich weiß nicht, hattest, du dein Geld schon zurückverdient, bevor der erste Call stattgefunden hat, weißt du das noch?*

*Julia R.: Ich glaube nicht, aber auf jeden Fall innerhalb der ersten vier Wochen. Das weiß ich noch auf jeden Fall.*

*Julia L.: Ja, voll gut. Für viele ist es ja eine Herausforderung. Also, diese Challenge stelle ich euch ja. Die 2.000 € innerhalb von 30 Tagen zurückverdienen, für dich ist das so: Ja klar, ist doch voll logisch.*

*Julia R.: Mittlerweile. Also ich schieße einfach so vorneweg. Damals habe ich auch gedacht: Oh Gott, ob ich das irgendwie so schnell machen kann, ob ich das in der Zeit zurückbekomme und so? Und jetzt denke ich so: Ja klar, also natürlich, es ist gar keine Frage, das hat sich total verändert.*

*Julia L.: Ja, sehr schön. Was waren so die Schritte, die sich bei dir im Kopf oder auch im Verhalten verändert haben, so dass du jetzt diese Gewissheit hast, es ist total easy 2.000 € zu verdienen?*

*Julia R.: Also, es gibt auf jeden Fall den Satz in meinem Kopf, dass es funktioniert.*

*Julia L.: Tut es ja auch.*

*Julia R.: Ja voll. Es hat sich wahnsinnig viel verändert im Sinne von: Ich habe nicht mehr das Gefühl Musik ist eine brotlose Kunst. Also das ist ja.. Es gibt viele Glaubenssätze zum Thema Geld, mit denen die Musiker gut eingebettet sind so. Oder Künstler grundsätzlich finde ich. Und gleichzeitig sehe ich, wie viel Geld da ist so. Und ist einfach die Frage, ob man seinen eigenen Wert kennt und auch anerkennt. Und ob man den kommunizieren kann, ohne arrogant zu wirken oder irgendwie maßlos oder so, ne? Darum geht es ja gar nicht. Es geht wirklich einfach nur darum, dass es Preise gibt, die fair sind für beide Seiten. Und das hat sich einfach wahnsinnig verändert, dass ich merke ... Das ist... Ich bin*

*jeden Cent wert, den ich verlange. Und es ist aber kein völlig übertriebener Preis oder irgendwas, sondern das ist wirklich ein fairer Preis für beide Seiten, weil ich auch ganz, ganz, ganz stark davon überzeugt bin und einfach weiß, dass ich meinen Leuten helfe. Dass die Erfolge haben, sowohl die Leute, die bei mir im Eins-zu-eins sind, als auch die Leute, die im Kurs sind. Also das ist, da zweifle ich keine Sekunde daran, und das hat mich schon stark verändert.*

*Julia L.: Ja, weil das erinnere ich auch, dass du auch zu Beginn der ersten Runde auch einen Auftrag abgelehnt hast, weil der nicht gut genug bezahlt war. Und das aber auch so ein erster mutiger Schritt war, zu sagen: Okay, ich sehe jetzt, wie dieser Wert nicht zusammenpasst. Also der Wert, den du gibst, entspricht halt nicht dem, was du monetär zurückbekommst. Und wie ging es dann weiter?*

*Julia R.: Also, ich sage weiter nein. Und freue mich darüber, das war früher wirklich total schwer für mich. Das ist aber irgendwie ein grundsätzliches Problem von mir gewesen, weil mein People Pleasing einfach sehr stark ist. Und ich immer dachte, ich muss halt alles annehmen, damit am Ende des Jahres genug Geld da ist irgendwie.*

*Julia L.: Ja.*

*Julia R.: Und das hat sich wirklich ganz stark verändert, das muss ich echt sagen. Das war, glaube ich, eine der größten Veränderungen, dass ich mir einfach ein Ziel setze. Das habe ich früher einfach nie gemacht. Und ich weiß, dass das viele meiner Kolleginnen und Kollegen auch nicht machen. Wirklich zu schauen, wie viel möchte ich eigentlich verdienen?*

*Da wirklich mutig zu sein und bisschen außerhalb der Komfortzone auch zu sein und dann zu schauen: Okay, und wenn ich das verdienen möchte, was bedeutet das dann für meine Preise? Was bedeutet das dann für meine Projekte? Welche Projekte mache ich, welche mache ich nicht? Das war ein großer Prozess, der auch mit der Corona-Krise natürlich zusammenhing, wo wirklich viele Konzerte abgesagt wurden, wo viele Aufträge abgesagt wurden und ich dann wirklich viel Zeit hatte, darüber nachzudenken, was will ich eigentlich wirklich machen? Welche Projekte machen mich glücklich, welche nicht? Und dann eben in Kombination mit diesem "ein finanzielles Ziel setzen für das Jahr" und dann zu schauen, was bedeutet das im Umkehrschluss für mein Tun und für meine Preise? Es war eine ganz neue, sehr neue Herangehensweise, und nicht zu schauen: Okay, wie viel Konzerte kann ich singen, und ich gucke mal, was reinkommt. Also so ein zufälliges Prinzip, eher was dann am Ende des Jahres sozusagen unterm Strich steht.*

*Julia L.: Ja, ja. Und das ist mir auch total wichtig, das zu vermitteln, dass du das festlegen kannst, wie viel du verdienst. Und dass du viel mehr Einfluss nehmen kannst auf dein Einkommen oder auch vieles andere natürlich. Also auch was du denkst, wie du dich fühlst, wie du handelst und dann letztlich auch, ja, wie viel Geld reinkommt oder wie viel rausgeht, mit welcher Zielgruppe du arbeitest, und, und, und. Und das ist, glaube ich auch, was, was einfach nicht wirklich vermittelt wird. Das ist so: Ja du kannst keine Ahnung... Es wird ja auch oft so gesagt: Du hast aber Glück, oder es wird auf unbestimmte Dinge verwiesen und gar nicht so sehr die Leistung anerkannt oder auch der Mut oder das Risiko, was*

*du eingegangen bist, vielleicht auch bestimmte Dinge abzusagen und an dir zu arbeiten, die Verhandlungen, die du dann führst. Auch das ist ja auch erst mal was, was du dich trauen darfst und machen darfst und ausprobieren darfst, um dann die Erfolge zu feiern.*

*Julia R.: Und ehrlich gesagt, verhandle ich gar nicht so viel. Ich sage einfach einen höheren Preis, und ich bekomme den.*

*Julia L.: Auch gut.*

*Julia R.: Also, das ist schon auch interessant. Und ja, also beim Unterrichten oder auch bei Konzerten, wenn ich weiß, die Leute wollen diesen Preis nicht bezahlen, dann gehören die nicht zu mir. Also dann sind das nicht meine idealen Schüler oder Schülerinnen, dann sind das nicht die idealen Dirigenten oder Projektleitungen, mit denen ich zusammenarbeiten will. Ja, das ist einfach dann für mich ganz klar, und dann kann ich auch gut loslassen.*

*Julia L.: Ja, und da klingt für mich auch so durch, dass du auch keine Sorge hast, dass es nicht genug andere zahlungsbereite Menschen gibt.*

*Julia R.: Nee, weil ich so viel Nachfrage habe wie noch nie. Ja, nee, ich habe überhaupt gar keine Sorge.*

### **Wie sich das Mindset geändert hat**

*Julia L.: Wie ist das denn passiert? Erzähl mal. Genau weil, das war ja letztlich der Ansatzpunkt, warum wir gesagt haben, wir müssen unbedingt einen Podcast Interview machen, ist, dass du gerade in so einer Erntephase bist. Also du hast... Es gibt halt die Phasen, wo du säst oder*



*wo du auch den Boden bereitest, einfach wo vielleicht nicht so schnell so viel Ergebnis kommt, wie du es jetzt erlebst. Und irgendwann wird es halt einfach leichter, und du kannst all die Ernte einfahren, die du kultiviert hast, vorher.*

*Julia R.: Ja, total. Hörst du den Gärtner eigentlich draußen? Hier ist ein Gärtner vor der Tür.*

*Julia L.: Nee.*

*Julia R.: Gut.*

*Julia L.: Macht der Krach?*

*Julia R.: Ja ziemlich. Natürlich immer, wenn so eine Aufnahme ist. Ist ja klar.*

*Julia L.: Sehr schön, nochmal schnell die Hecke bereiten!*

*Julia R.: Jetzt sind sie mal ernten. Ja, die Erntephase, also, wie ist das passiert? Das war die Frage, ne?*

*Julia L.: Ja, genau also was. Was hast du letztlich verändert? Welche Schritte bist du gegangen?*

*Julia R.: Ich bin einfach sehr klar in dem, was ich tue. Wem ich helfe. Mit was ich helfe. Und ich bin... Also, ich habe einfach die tiefe Überzeugung, dass das, was ich tue, wertvoll ist. Und ich glaube, das hat was mit Ausstrahlung zu tun. Und damit keine Diskussion zuzulassen, sozusagen. Ich glaube, wenn man selbst zweifelt, dann lässt man auch den Platz beim gegenüber für Zweifel. Und ich zweifle einfach nicht. Ich zweifle einfach*

*nicht an den Preisen, ich zweifle nicht an meinem Tun. Und dann kommen... Also, es sind einfach wahnsinnig viele tolle Menschen in meinem Umfeld. Gerade auch in meinen Chören, die ich leite. Ich habe, ich habe zwei Studenten und zwei semiprofessionelle Chöre. Und auch da kommen einfach Leute zu mir, die genau zu mir passen. Und die meinen Wert wertschätzen, so wie ich das tue. Und das hat erstmal nichts mit Geld zu tun. Aber das ist schon irgendwie auch eine Energie, die man ausstrahlt. Und dasselbe passiert eben bei den Preisen. Ich, ich habe keine Zweifel, und dann kommt beim Gegenüber gar kein Zweifel auf. Und derjenige, der zweifelt, der gehört einfach nicht zu meinen Kunden. Und das ist auch okay. Ich muss ja auch nicht helfen, also.*

*Julia L.: Nee, absolut, das kannst du ja auch gar nicht so. Ja, ja, genau, ja, superschön, weil, das ist ja letztlich auch. Also da höre ich jetzt schon viele Kund:innen, die sagen, so: Ja bei Studenten, die haben ja kein Geld oder so. Also es gibt ja immer einen Weg, wie du es auch anders denken könntest, wenn du zweifeln würdest. Und wenn du aber wirklich hinter dir stehst, hinter deinem Angebot und weißt, es gibt genug Kund:innen, die deine Kunst auch wahrnehmen wollen und deine Expertise genießen wollen, was soll da noch passieren?*

*Julia R.: Ja, total. Ja, das ist einfach eine total schöne Arbeit von Künstlern umgeben-*

*Julia L.: Ja! Wie ist es denn als Künstlerin in der Money Flow Academy? Fühlst du dich da gut aufgehoben?*

*Julia R.: Voll. Ja, total. Also, ich fühle mich sehr ernst genommen als Künstlerin. Ich habe nicht das Gefühl, dass jemand da abschätzig drauf guckt oder denkt, so: Huch, was macht die denn? Oder so. Ich finde es, den Umgang miteinander sehr wertschätzend und hab da wirklich schöne Kontakte schon geknüpft. Ja. Und also beispielsweise habe ich jetzt dieses Jahr mich dazu entschieden, mir technische Unterstützung auch zu holen, weil ich das nicht mehr alles alleine schaffen möchte und muss.*

*Julia L.: Also im Sinne von Website Betreuung und so. Oder wie meinst Du?*

*Julia R.: Ja, zu einem Kursbereich einrichten. Und ich habe den E-Mail Anbieter gewechselt und so. Und das hat... Ich hab jetzt ne VA. Also eine virtual Assistant. Es ist eine Teilnehmerin der Money Flow Academy. Und ja, es sind einfach auch wertvolle Kontakte, klar.*

*Julia L.: Ja, ja, das ich finde es halt so schön, weil ich auch einige Musiker und Künstler, irgendwie künstlerisch schaffende Menschen in meinem Freundes- und Bekanntenkreis habe und da natürlich auch diese Idee, also teilweise auch Journalisten, ne? Also so zu sehen, wie prekär das oft ist. Und auch so diese Idee, die Kunst oder die Expertise ist wichtiger als das Geld. Also das es so ethisch-moralisch quasi höher gehalten wird, überhaupt was Kreatives zu schaffen. Und dass das Monetäre halt so zweitrangig ist. Und das finde ich halt total schön, das zu unterstützen, also die Frauen da rauszuholen, sozusagen. Und sagen: Ja, aber du kannst noch viel kreativer sein und noch viel entspannter, wenn das Geld halt zu dir fließt und wenn du dir da keine Sorgen machen musst. Oder auch dein Selbstbewusstsein, die Energie, die du ausstrahlst,*

*das ist ja total Gewinn bringt, also im wahrsten Sinne des Wortes für dich, aber halt auch für deine Kunden, also auch da als Vorbild zu agieren und zu sagen: Nee, als Künstlerin und Kreative musst du nicht von der Hand in den Mund leben, sondern du kannst auch sechsstellig verdienen, wenn du willst.*

*Julia R.: Ja, voll. Genau. Und das überhaupt mitzudenken, war ganz lange Zeit für mich völlig utopisch. Und jetzt denke ich, dass ist absolut möglich. Also gar keine Frage. Und ja, also diese prekäre Situation hat natürlich auch damit zu tun, dass immer wieder diese Gedanken auch genährt werden in der Künstler Bubble. Also, und auch ich meine, ich erlebe das, wenn ich beispielsweise auf Geburtstagen bin oder in Kreise komme, wo die Leute mich nicht kennen, und die fragen, was ich mache. Dann einer der ersten Sätze, die ich höre: Oh, und davon kann man leben? Wird immer so unterschwellig genährt dieser Gedanke: Das ist schwierig, damit Geld zu verdienen. Oder es ist eine brotlose Kunst. Oder da kommt ja nichts bei rum oder was auch immer. Also diese ganzen Gedanken, die man als Künstler irgendwie schon hat, die werden zusätzlich irgendwie unterstützt durch diese Nebensätze manchmal nur. Ja. und damit sagt man sie sich halt eben immer wieder selbst.*

### ***Profit First und strukturierte Finanzen***

*Julia L.: Ja, absolut, bis man sein lässt, das ist ja letztlich dann, was absolut geht. Also das finde ich halt auch so wichtig, einfach zu sagen, so: Nee, ich kann denken, was ich will. Und so kann ich mir halt das möglich machen, was ich brauche. Und du hattest aber auch jetzt noch erwähnt, dass du zum Beispiel auch das Tool Profit First, was wir auch*

*in der Money Flow Academy erwähnen und kurz beschreiben, dass dir das auch total geholfen hat, ja einfach mehr in der Fülle zu sein. Wenn ich das richtig verstanden hab. Wie hast du das erlebt?*

*Julia R.: Also, es hat einfach wahnsinnige Struktur in meine beruflichen Finanzen gebracht. Jetzt ist der wirklich direkt von meinem Fenster.*

*Julia L.: Ja, ja, jetzt höre ich ihn auch. Wir versuchen, den mal rauszufiltern.*

*Julia R.: Entschuldigung, Julia.*

*Julia R.: Du alles gut. Ich bin dafür, dass wir das drin lassen.*

*Julia R.: Hört sich doch gut an oder nicht?*

*Julia L.: Na ja.*

*Julia R.: Naja, geht so, oh großartig.*

*Julia L.: Sehr schön. Ach cool, ja, also, das passiert.*

*Julia R.: Ja.*

*Julia L.: Genau also, du hast ja gesagt, dass du jetzt sehr viel selbstbewusster bist mit deiner Arbeit und davon überzeugt bist, dass du Menschen wirklich, wirklich helfen kannst und dafür auch natürlich entsprechend entlohnt werden möchtest. Und du hast ja auch deinen Umsatz massiv erhöht. Du hast jetzt quasi mehr als verdoppelt geschrieben. Quasi oder echt?*

*Julia R.: Es war ein bisschen schwierig, das zu beantworten, weil ich ja die Money Flow Academy schon ein zweites Mal mache.*

*Julia L.: Ah, ja.*

*Julia R.: Und sozusagen im Vergleich, gleich zur ersten Runde habe ich auf, also habe ich das mehr als verdoppelt. Und im Vergleich zum letzten Jahr ist es fast verdoppelt. Ich bin so ganz knapp davor.*

*Julia L.: Auf dem Weg noch. Das Jahr ist noch nicht vorbei.*

*Julia R.: Nee, nee. Genau ein bisschen Platz ist noch.*

*Julia L.: Sehr schön. Wie kam es denn dazu, dass du dich entschieden hast, die Money Flow Academy nochmal zu machen?*

*Julia R.: Ah, gute Frage. Also, ich habe vor allem jetzt im Sommer darüber nachgedacht, als du diese Summer Academy angeboten hast. Das war ein total schönes Angebot. Haben wir, glaube ich, fünf Tage lang Workshops gehabt bei dir.*

*Julia L.: Das war für alle Alumni, und ja, genau.*

*Julia R.: Das war total schön, weil wir uns da dann, glaube ich, irgendwie fast ein Jahr oder so nicht gesehen haben oder ein dreiviertel Jahr so ungefähr. Und ich richtig gemerkt habe, wie die Energie wieder steigt und so. Und das hat total gutgetan. Und ich hatte zu dem Zeitpunkt schon darüber nachgedacht, ob ich Lust auf die Mastermind habe. Und gleichzeitig waren in meinem Kopf so Zweifel einfach, ob ich dafür bereit bin für die Mastermind und ob das wirklich der richtige Zeitpunkt ist.*

*Und ich habe gemerkt, die Money Flow Academy hat mich wahnsinnig weit gebracht, und gleichzeitig ignoriere ich auch Dinge, die aber total wichtig werden als Voraussetzung für die Mastermind. Oder wahrscheinlich hätte ich die Mastermind auch machen können. Aber für mein Gefühl war das einfach wichtig, dass ich mich nochmal darum kümmere. Und ich merke jetzt, dass ich mich total anders fühle auch, in der Money Flow Academy. Und was dann für mich der ausschlaggebende Punkt ehrlich gesagt war, war, dass es wöchentliche Coachings gibt für ein Jahr. Hab ich gedacht: Und das zum gleichen Preis?! Wie macht ihr das denn? Auf jeden Fall, ich bin am Start. Das war der Gedankengang. Und es war dann ganz klar, ich möchte die Money Flow Academy nochmal machen und schauen, wie weit mich das bringt und was ich da nochmal raus schöpfen kann, an Kraft und am Glauben an meine Arbeit und mich und an Umsatz auch natürlich. Und dann zu schauen, ob ich nächstes Jahr im Sommer Lust hätte auf die Mastermind.*

*Julia L.: Ja, also da, also aus meiner Perspektive, bist du da schon bereit, jetzt dafür. Also jetzt nicht nur aus den von den Umsätzen her gesehen. Das ist ja tatsächlich auch nicht das einzige Kriterium, aber da bin ich mal gespannt, ob ich deine Bewerbung sehe.*

*Julia R.: Ja, und das fühlte sich im Sommer noch nicht so an. Und es ist auch schön, dass das so schnell gehen kann. Also dass sich in so einer relativ kurzen Zeit Dinge von der inneren Haltung und im Gefühl so stark verändern können, dass man dann denkt: Ja, klar bin ich dafür bereit. Das hätte ich im Sommer niemals gesagt.*

*Julia L.: Ja, und ich finde es aber gleichzeitig auch total gut, dass du darauf gehört hast. Dass du halt einfach gesagt hast: Nee, irgendwas fühlt sich jetzt noch nicht richtig an, das zu machen. Und dann halt eine super Alternative gefunden hast und gesagt hast, so: Nö, warum sollte ich denn nicht die Money Flow Academy nochmal machen? Also, wir ergänzen das Programm ja auch immer. Oder die wöchentlichen Calls sind ja jetzt auch möglich, weil nicht nur ich coache, sondern wir auch Co-Coaches dabei haben. Und ich das aber auch als Teilnehmerin immer total wertvoll finde. Es muss ja gar nicht immer der gleiche Coach sein, und ihr habt ja auch immer noch genug von mir. Aber ich finde es total wichtig, auch nicht nur auf die Formalitäten zu hören, sondern auch auf die Intuition und das Bauchgefühl, um dann letztlich das Beste aus der Entscheidung rauszuholen. Und zu sagen: Okay, jetzt also, mit dieser Entscheidung: Okay, jetzt bin ich bereit für die Mastermind oder, mit dem Gedanken, mit der Überzeugung wirst du das Programm dann ja auch anders nutzen können, und bis dahin genießt du die MFA.*

*Julia R.: Ja, und da war auch jetzt nochmal natürlich die Frage, möchte ich mir diese Investition leisten, gerade oder nicht? Ich habe die Investition in zwei Wochen wieder rausgehabt. Also war überhaupt keine Frage. Und ich weiß aber auch jetzt, was meine Aufgabe ist in der Money Flow Academy. Also es geht auf jeden Fall, darum meinen Umsatz zu erhöhen. Und interessanterweise, ich habe diese Woche nochmal verstärkt darüber nachgedacht. In meinen beruflichen Finanzen ist völlige Ordnung durch, vor allem durch Profite First. Erst das hattest du ja vorhin kurz angesprochen. Das ist wirklich ein ganz tolles Tool und*



*bringt unglaubliche Sicherheit, aber auch Klarheit. Und dasselbe darf in meine privaten Finanzen ganz genauso einziehen. Und das ist es auch spannend zu beobachten, wie unterschiedlich das sein kann, wie viel Struktur und Überblick man in beruflichen oder privaten Finanzen hat. Und dass das nicht unbedingt miteinander einhergehen muss. Und es darf jetzt sich einfach angleichen auf dasselbe Level. Ja das die Aufgabe gerade.*

### ***Über Hemmschwellen und Gedanken zum Thema Finanzen und wie wertvoll Coaching ist***

*Julia L.: Ja, ja, supercool. Und letztlich ist das manchmal ist es ja einfach so, dass es so Phasen sind, dass es wichtig ist, den ersten Schritt zu gehen und dann zu merken, so: Oh, jetzt ist aber ein bisschen Chaos in meinen privaten Finanzen, da müsste ich jetzt auch mal ran. Oder ist es halt einfach? Oder... Ich glaube, ich weiß nicht, wie hast du es erlebt? Also für mich ist es manchmal einfach, dass ich weiß, das ist gerade nicht dran, oder vielleicht auch eine Hemmschwelle daranzugehen.*

*Julia R.: Ja, auf jeden Fall eine Hemmschwelle, interessante Gedanken einfach, die man so hat.*

*Julia L.: Zum Beispiel?*

*Julia R.: Also die ich so habe? Na ja, so was wie: Wenn ich da hingucke, vielleicht ist ja irgendwas Schlimmes los, also gucke ich lieber erst gar nicht. Und so war das eben lange bei den beruflichen Finanzen. Und das habe ich überhaupt nicht mehr. Ich gucke, ich gucke da eigentlich täglich drauf und denke: Ja, alles gut. Und denselben Blick sozusagen zu*

*entwickeln, auch für die privaten Finanzen, das ist, glaube ich, total schön. Dass es da auch so läuft. Und das geht eben nicht automatisch, und das finde ich spannend, weil ich dachte, wenn man das eine im Griff hat, hat man da auch das andere genauso im Blick. Ich nicht. Und ich glaube, dass das vielen anderen auch so geht.*

*Julia L.: Absolut. Also, das ist auch für mich wirklich so die größte Überraschung an dem Programm ist, dass ich dieses, als ich die entwickelt habe, die Money Flow Academy, dachte ich so: Ja, braucht es das denn wirklich so ein bisschen Geld sortieren, so? Ach, ich nehme es mal mit rein. Und also, ich bin total überrascht, wie wichtig für nicht alle, aber wirklich für die meisten Teilnehmer:innen, dieser Teil Money Management ist. Gar nicht so sehr, weil das Wissen fehlt, sondern weil halt einfach nicht die Motivation da war, das wirklich umzusetzen und wirklich dranzubleiben. Und mit dem Mindset ist es ja ganz ähnlich. Natürlich, also inzwischen ist es ja relativ, würde ich mal einfach behaupten, so common sense, dass man Gedanken verändern kann und dass man eine Umkehrung machen kann oder so. Aber alles das, was so dazwischen liegt, oder die blinden Flecken, die wir noch haben, das lässt sich halt besser im Coaching lösen.*

*Julia R.: Ja. Und das ist ja auch das, wofür Coaching so wertvoll ist. Also egal in welcher Form, ob das jetzt bei dir ist in Bezug auf Geld oder ich erlebe das auch bei meinen Eins-zu-eins-Leuten. Man hat einfach blinde Flecken. Man hat einfach blinde Flecken, und das ist total okay. Und man kann total viel Wissen haben über Mindset, so wie du. Oder ich, über die musikalischen Dinge. Aber ich kann mir nicht die ganze Zeit*

*zuhören beim Üben und gleichzeitig analysieren. Das geht nicht. Dann kann ich nicht frei singen, kann nicht mein Business aufbauen, ich alleine ohne Hilfe, weil ich Sachen übersehe, weil ich nun mal mitten drin stecke in meinem Business. Und das einfach hilfreich ist, wenn jemand von außen drauf guckt. Und das bedeutet nicht, dass man Dinge nicht alleine schafft oder schwächer ist, sondern das liegt einfach in der Natur der Sache, weil wir Menschen sind.*

*Julia L.: Absolut.*

*Julia R.: Weil wir unangenehme Anblicke vermeiden. Und das ist ok.*

*Julia L.: Ja, und ich finde auch, es ist halt ja auch eine Stärke, wenn du dann auch um Hilfe bittest, wenn du dich meldest im Coachingcall, wenn du dich verletzlich zeigst. Also für mich ist es genau umgekehrt, dieses: Es ist total kraftvoll und unterstützend, sich Hilfe zu holen.*

*Julia R.: Ja, das denke ich mittlerweile auch. Und das war aber nicht immer so, und das ist auch total wichtig, glaube ich zu sagen, dass das normal ist, dass man eine Hemmschwelle hat, dass das normal ist, dass man irgendwie Sorge davor hat. Und ich empfinde das aber in der Money Flow Academy grundsätzlich, aber auch in anderen Coachings so, dass der Umgang miteinander so wertschätzend ist, dass da keine Bewertung es gibt, keine dummen Fragen. Gibt es nicht. Manchmal kommt man bei wirklich Basic Sachen an und denkt: Das habe ich doch vor zwei Jahren schon geklärt, eigentlich, wo kommt das denn plötzlich wieder her? Und es ist total okay, dass das da ist. Und jemand anders ist da, der sagt:*

*Komm, ich nehme dich an die Hand, wir gehen da nochmal drüber, gar kein Problem.*

*Julia L.: Ja.*

*Julia R.: Das haben wir schnell abgehackt.*

*Julia L.: Ja, ja. Und ich glaube, das ist tatsächlich auch ein großer Unterschied, wo Geld oder auch Schwäche zeigen oder unwissend sein, halt so oft mit Scham besetzt ist. Oder einfach mit so einer Angst davor, entblößt zu sein oder ja, peinlich berührt zu sein, weil man etwas nicht weiß oder weil man etwas übersieht. Und das ist mir auch immer total wichtig, diesen sicheren Raum zu schaffen. Und das machst du ja mit deinen Musikern sicherlich auch, dass du da sagst, so: Hey, es ist alles okay, hier darf alles stattfinden, du darfst mich alles fragen, du darfst schief singen, ist kein Problem.*

*Julia R.: Ja, ja. Und da... Also auch in meinem Programm, da laufen manchmal die Tränen, weil da wirklich Leute sind, die Jobs verloren haben, weil sie schlecht vom Blatt gesungen haben oder weil sie im Studium schlechte Erfahrungen damit gemacht haben, und das sitzt so tief. Und das sind Leute, die gehen jetzt vorsingen, und die kriegen Jobs. Und die fühlen sich so empowered. Und die sind so bestärkt in dem, was sie tun, und fühlen sich so selbstbewusst dadurch. Das ist einfach ganz, ganz toll! Und gleichzeitig dieses sich verletzlich Zeigen ist ja in der Natur der Sache eines Künstlers. Also für mich... Also, ich finde, es ist meine größte Stärke, auf jeden Fall das zu zeigen, und ich kann das hervorragend beim Singen. Ist überhaupt gar keine Frage für mich. Das*

*ist auch die Rückmeldung, die ich bekomme, dass der Ausdruck immer so toll ist und dass sich das sehr nahbar anfühlt und durchlässig und so. Und dann gibt es eben andere Themen, wo mir das wahnsinnig schwerfällt, diese Verletzlichkeit zu zeigen. Und das darf aber alles da sein, und ich habe auch das Gefühl, dass auch die anderen Teilnehmerinnen und da in der Money Flow Academy das da wirklich, dass die Schamgrenze relativ niedrig ist, und das ist total schön, weil es einfach ein sicherer Raum ist.*

### ***Das Feiern von kleinen und großen Erfolgen und das Bewusstsein über die eigenen Gedanken***

*Julia L.: Total ja. Ja, und wir sitzen ja auch irgendwie alle in einem Boot. Also, das ist so, oder anders gesagt: Es macht ja viel mehr Spaß, den Weg gemeinsam zu gehen, als dass ich da alle einzeln durchschlagen und dieses gegenseitige an die Hand nehmen oder auch in der Community die gegenseitige Unterstützung. Das ist halt wirklich super, superschön zu sehen oder das feiern, was wir auch können.*

*Julia R.: Und vor allen Dingen das Feiern! Ja, ich bitte dich, das müssen wir unbedingt sagen. Also, wir feiern uns alle gegenseitig ständig, und das ist so. Und zwar für die kleinsten Dinge und auch für die größten Dinge gleichermaßen. Es ist so schön!*

*Julia L.: Ja. Ja und diese Kultur ist mir total wichtig, weil ich glaube, das ist gerade bei ambitionierten Menschen, und das seid ihr auch da, halt einfach zu sagen, so: Ah ja, okay, jetzt habe ich es erreicht, ich schnappe mir gleich das nächste Ziel und renn weiter. Aber dieses kurze Innehalten*

*und einfach mal wirklich vergegenwärtigen, verkörpern, die Gefühle der Freude zu erleben. Und es macht ja auch Spaß, andere zu feiern. Das finde ich halt auch so schön. Also für mich ist es immer das allerschönste, wenn ich eure Erfolge sehe und denk so: Yes. Richtig cool. In dem Sinne auch eine riesige Freude, deine Entwicklung zu sehen und zu sehen, wie viel Spaß dir das auch macht, die Veränderung an sich und auch dein Business aufzubauen. Und so wie ich es erlebt habe, warst du nicht am Anfang, aber es war alles noch so ein bisschen zarter aufgestellt, als wir uns das erste Mal kennengelernt haben. Und jetzt fühlt sich das auch sehr stabil und gut an. Was hast du gerade so vorherrschend? Welche Gedanken hast du vor allem, welche Überzeugungen in Bezug auf dich und dein Business?*

*Julia R.: Meinst du positive oder negative?*

*Julia L.: Kannst du gerne beides teilen, also.*

*Julia R.: Also jetzt gerade spontan denke ich, ich freue mich auf alles, was da kommt, so. Ich denke, meine Arbeit ist wertvoll. Und ich stehe im Dienst für andere Menschen mit meiner Arbeit. Und das macht mich sehr froh. Also ich, bin wirklich, wirklich tief davon überzeugt, dass ich den Menschen wirklich gut helfen kann und ich gut Raum halten kann und gute Frage stelle. Ich habe eine Eins-zu-eins Klientin, die in jeder Session nach fünf Minuten sagt: Ah, Julia, deine Fragen immer, die piksen aber ganz schön, aber genau an die richtige Stelle. Und das ist so schön. Ja, total. Und ja, ich, ich fühle mich einfach wirklich stark in meiner Expertise.*

*Julia L.: Ja, ja. Sehr schön, und das finde ich auch, das ist so, so wichtig, diese positiven Überzeugungen auch irgendwie parat zu haben. Einfach zu wissen, so: Okay, da funktioniert schon viel, da hält mich schon viel. Und wie du es aber auch gesagt hast, auch das schützt dich nicht davor, auch die Erfolge, auch die finanziellen Erfolge, schützen sich nicht davor, dass dein Gehirn dir weiterhin negative Gedanken präsentiert und dass du auch mal zweifelst, und das kommt ja auch mit jedem nächsten großen Ziel.*

*Julia R.: Und ich bemerke es eher. Das ist halt auch spannend. So diese Beobachtungsgabe, die wird halt auch nochmal stärker. Die hat man als Sänger sowieso sehr stark, weil der Körper ja das Instrument ist und man sehr viel in der Wahrnehmung ist. Man hat ja keine Tasten, die man drückt, man hat keine Ventile, die man drückt. Der Körper ist das Instrument, das klingt und der Resonanzraum. Da ist man sehr, sehr stark in der Wahrnehmung, aber eben auf Körper-Empfindungsebene und nicht so sehr auf Gedankenebene. Man merkt nur immer dieses Zwiegespräch in Konzerten: Doch das reicht. Nein, das ist nicht gut genug. Doch das reicht. Nein, das ist nicht gut genug. Also, das hat man schon noch in Konzernen. Aber diese Gedanken über das Business grundsätzlich, die bemerke ich jetzt einfach viel eher, dass sie da sind überhaupt. Dass ich denke: Ah, da ist wieder ein Gedanke, der aufploppt, ah, ja, okay! Das war früher immer so nebenbei. Und ich hab es manchmal gar nicht bemerkt, aber das Bewusstsein für die Gedanken wird einfach viel stärker.*

*Julia L.: Ja, genau, und dadurch, dass du das Bewusstsein hast und eher beobachtest, schaffst du ja schon eine Distanz, dass du dann halt einfach eine ganz andere Haltung schon einnehmen kannst, weil du einfach nur sagst, so: Ah, da ist ja ein Gedanke, das bin nicht ich oder das ist jetzt nicht die Wahrheit - auch wenn sich das manchmal immer noch so anfühlt. Auch das dürfen wir verraten, aber kein Geheimnis.*

*Julia R.: Sehr bedrohliche Wahrheit, ja.*

*Julia L.: Ja, ja. Und dann halt genau, entweder die Vogelperspektive einzunehmen oder einen Schritt zurückzugehen. Das finde ich halt auch dieses... Das auch anzuerkennen, dass das Bewusstsein ein ganz, ganz wichtiger Schritt ist in der Arbeit. Und dann erst die Veränderung kommt, dass es gar nicht so dahin rasen zu: Oh Gott. Ich muss diesen Gedanken loswerden. Und dann verändert sich peu à peu die Identität.*

*Julia R.: Ja, einfach weicher zu werden und durchlässiger zu werden für die Sache, das ist halt schön. Und weil du noch gefragt hattest nach dem Gedanken zum Business. Ich denke auch: Und was kommt jetzt? Also, was darf das Nächste sein? Man kriegt, man kriegt auch so eine Gestaltungslust, weil die Grenzen eigentlich nicht da sind, weil man selbst irgendwie erschaffen kann, was man möchte. Und das ist natürlich auch mal anfangen. Also war für mich einfach sehr überfordernd, weil es natürlich 1.000 Möglichkeiten gibt. Aber wenn einmal die Nische klar ist und die Richtung klar ist und klar ist, wen man mit was helfen will, dann kann man da einfach weiterdenken und schauen: Okay, und was wäre der nächste logische Schritt. Worauf habe ich auch Lust, wo es meine Expertise noch stärker? Das ist auch schön. Wie kann ich die Programme*



*weiterentwickeln? Wem will ich wirklich helfen? Das immer wieder neu zu kalibrieren und anzugucken und anzupassen, ist auch total schön, weil sich Sachen verändern und irgendwie fluide sind.*

*Julia L.: Ja. Absolut. Und auch genau das wollte ich eben auch noch sagen, das hast du jetzt quasi nochmal betont. Dieser Gedanke, im Service zu sein oder mehr über deine Kunden nachzudenken als über dich. Und also das wirklich zu verkörpern und dieses Helfen auch in den Vordergrund zu stellen, das ist am Anfang ja gar nicht so leicht. Wenn es vielleicht auch um die finanzielle Existenz geht, dann sind wir halt ganz schön oft bei uns in unserem Mangel. Und das, was wir für uns erreichen wollen. Und gleichzeitig ist das der totale Umsatzbooster hat in diesen Service reinzugehen.*

*Julia R.: Ja und das ist auch ein sehr künstlerischer musikalischer Gedanke. Im Dienste der Musik zu sein. Man steht nicht auf der Bühne für sich selbst. Man steht auf der Bühne im Dienste für die Musik oder das Stück. Man macht Kunst im Dienste für die Kunst und nicht für sich selbst. Nicht in erster Linie. Und das ist bei den Coaching Sachen einfach ganz genauso. Wie kann ich der größte Dienst sein für meine Kunden?*

*Julia L.: Ja, ja. Und das halt, ohne dich auszubeuten oder ohne das Geld komplett auszublenden, sondern das zu kombinieren, das ist halt echt...*

*Julia R.: Nee, einfach einen fairen Preis zu finden, und ich weiß, mein Programm ist mehr wert.*

*Julia L.: Ja, ja, genau. Und das... Dann verkauft sich es auch leicht, wenn du weißt, das ist halt so ein guter Deal. Mega schön, super. Also nehmen*

*wir jetzt mal an, wir haben Laien-Sänger:innen und professionelle Sänger:innen jetzt hier in der Zuhörerschaft.*

*Julia L.: Hallo, hallo!*

*Julia L.: Wie können sie denn Kontakt mit dir aufnehmen, wenn sie sagen, ich will unbedingt in Julias Kurs oder mit Julia das Eins-zu-eins machen?*

*Julia R.: Also, man kann natürlich auf meine Website gehen, das ist julia-reckendrees.de. Recken mit CK und Drees mit zwei E. Alles in einem Wort. Und man findet mich vor allem auf Instagram, Julia.Reckendrees ist da mein Instagram Handle. Und genau da findet man Informationen über mich und meine Arbeit und kann mit mir in Kontakt kommen. Genau der nächste Blatt Sing Kurs startet im März wieder. Und da gibt es vorher wahrscheinlich wieder einen Workshop, der kostenlos ist, bei denen man sich angucken kann, mit welchen Methoden ich arbeite und wie das abläuft und so. Kriegt ein bisschen Eindruck von dem Programm. Genau. Und das ist Eins-zu-eins ist im Moment ausgebucht. Was richtig schön ist. Aber ab Januar habe ich wieder einen Platz auf jeden Fall frei.*

*Julia L.: Ja, genau super, sehr, sehr schön. Also wer möchte, schnappt sich ganz schnell den Platz, und dann können sie mit dir loslegen. Voll gut. Also, wir verlinken natürlich auch die Kanäle noch, dass es einen schnellen Klick rüber zu dir gibt.*

*Julia R.: Schön, ja. Danke.*

*Julia L.: Und ja, ich danke dir für deine Zeit, dass du deine Erfahrungen geteilt hast. Und ich finde es großartig. Also auch was du beruflich machst, dass es sofern von dem, was ich kann, ich bin wirklich, also musikalisch eine absolute Katastrophe, aber ich finde das total bewundernswert.*

*Julia R.: Auch ein Glaubenssatz, Julia.*

*Julia L.: Ja, wahrscheinlich. Vielleicht muss ich auch mal deinen Kurs machen. Aber ich finde das so schön und singen beruhigt ja auch das Nervensystem, singen und summen, und das ist ja auch einfach ein schönes Tool für alle Menschen, und...*

*Julia R.: Und das ist einfach der beste Job. Es ist der beste Job, vor allem, wenn man ihn so ausrichtet, dass man... Ja, das ist, zu einem passt und dass man eben nicht irgendwie Erwartungen erfüllt. Sondern vor allem die Projekte macht, auf die man Lust hat, und das künstlerische Schaffen und das pädagogische Schaffen noch hat, das eine Freude bereitet, das ist so schön, ja.*

*Julia L.: Toll, sehr schön! Also, danke, dass du da warst. Danke, dass du in der Money Flow Academy dabei ist.*

*Julia L.: Vielen Dank für das Angebot, Julia.*

*Julia L.: Sehr, sehr gerne. Also lass es dir gut gehen, schöne Weihnachten.*

*Julia R.: Ah, ja, für dich auch. Ich singe erst mal vorher noch 1.000 Konzerte.*

*Julia R.: Das glaub ich. Dieses Jahr, das muss ich auch noch sagen. Ich bin voll in Vorweihnachtsstimmung und habe mir auch überlegt, ich schaue mir ein paar Weihnachtskonzerte an dieses Jahr. Aber bist du in Berlin auch, kann ich mir von dir was angucken?*

*Julia R.: Ich bin nicht in Berlin dieses Jahr, nee. Aber wenn ich demnächst da bin, dann sag ich dir Bescheid.*

*Julia L.: Ja, da komm ich mal vorbei. Sehr schön, also lass es dir gut gehen.*

*Julia R.: Danke.*

*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.*