Sommer, wo mein Ehen fährt. Ist gleichzeitig auch ein Sicherheitsaspekt. Ich hatte heute so ein kleiner Titel gelesen, dass die Polizei gewarnt hat, immer wieder so aus dem Urlaub alles zu posten und gleichzeitig zu sagen, dass man da komplett mit der Familie ist, weil dann wissen die, dass die Häuser leer stehen. Also, wir lassen uns keine Angst machen, wenn der Herr uns bewacht, dann ist es bewacht. War halt ein interessanter Nebenspekt irgendwie. Also, ich hab schon in der Zwischenzeit auf Zeichnung, ja? Gedrückt, erste Frage. Was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Also, ich habe heute meine erste Rechnung über 1.999 Euro verfasst. Das war ein bisschen verrückt, weil ich habe gestern meinem Mann gesagt, die hatten jetzt wirklich die Chance abzuspringen, weil zwischen Erstgespräch und jetzt heute ist echt viel Zeit vergangen. Das ist aber ein Paus unserer Gemeinde, wo ich auch nicht Druck machen wollte oder auch nicht irgendwie, weiß auch nicht, und hat auch Paralleljaffärien und dann nicht so viel Zeit und so. Das heißt, irgendwie war echt viel Zeit vergangen, aber jetzt habe ich gestern einfach nochmal gefragt, hey, wie sieht es denn aus, sollen wir starten oder irgendwie. Genau, und ja, da bin ich jetzt dran. Das ist richtig cool. Und das andere ist, ich habe jetzt meine erste, meine erste E-Mail raus oder halt erstmal verfasst quasi an mein ganzes Netzwerk, von dem ich gar nicht wusste, dass es mein Netzwerk ist bis heute, glaube ich, einfach an alle Leute, die halt, in denen ich so in Kontakt beruflich bin und war und da bin ich halt gerade dran. Genau. Oh, sehr schön. Ist es von dir geschickt? Nein, noch nicht. Ich kann es mir gerne auch Feedback geben irgendwann oder ja, also ich würde es schon irgendwann beizucen, weil in sechs Tagen ist der Workshop. Ja, unbedingt raus schicken, aber ich war neugierig, dass ob du es schon raus geschickt hast, oder nicht. Ist richtig gut. Ja, okay, cool, danke. Sehr gut, Monika. Danke schön. Danke. Bis ab jetzt. Wir gratulieren dir zu der Rechnung. Mögen noch viele, viele, viele kommen und mehr er zahlen vom Koma. Wir worden Gottes Ohr, ja. Aber vom Punkt, vom Punkt. Vor dem Koma. Vor dem Punkt auch. Sehr gut, ehrlich gesagt. Ja, ich hatte ihr das Gespräch mit der Kundin offline und habe dann schon beim dritten Satz gemerkt, dass sie gar nicht wollte. Da frage ich mich natürlich, warum kommt sie überhaupt. Aber ich habe die Frage dann gestellt, wenn kein Geld eine Rolle spielte, würdest du dann das machen wollen? Dann sagte sie ja. Und daraufhin dann meine Antwort, dann lass uns Lösungen suchen. Und da hat sie vollkommen abgeblockt, jeder Vorschlag keine Lösung und dann habe ich sie einfach freigegeben. Dann haben wir uns über was anderes unterhalten. Voll cool. Richtig. Bis ab jetzt. Endlich. Ja. Ich habe auch auf Facebook ein kleines Video gemacht, wo ich dann sagen geschön sage, dass Reignet und du, also du und Reignet, die Frau zuerst. Reignet. Reignet. Vorher kurz, woher darauf hingewiesen hat, dass wir dürfen ruhig gehen lassen. Und sie bot und bot und sah dann auch das zweite Buch, da liegen von der Berufung. Aber ich habe ihr das nicht mitgegeben. Ich habe einfach gedacht, nein. Sehr gut. Ja. Ich gefällt es hier, der Lisabet. Sehr gut. Richtig gut. Ja. Ich muss wohl sagen, wir reden noch, zuerst ist das gut. Ja. Und das hat, was wir uns wohl sagen und danach wollte ich noch über E-Secunder mit dir reden. Ja, gerne. Ich wollte noch sagen, das hat wohl an mir genagt. Und danach, es nagt immer noch ein bisschen, dass ich da einfach nein gesagt habe und nicht christlich weiterhin ermuntert habe und nichts. Es hat wohl ein bisschen noch genagt. Du hast christlich gehandelt. Anders nicht christlich. Okay, aber ich wollte das zu sagen, dass ich das geschafft habe. Wie gesagt, die kleinen Nebenwirkungen sind noch da. Okay, das ist normal. Danke. Sehr schön. Ja. Danke, Lisabet. Katarina Zulego. Was heißt das für euch? Katarina. Katarina. Ich bin heute ein bisschen verspätet reingekommen, weil wir haben neue Hühner bekommen und die sind gerade davon gelaufen. Sie probieren auch zu fangen, aber es ist nicht geglückt. Hat sich gut das getan. Ich habe gestern mit meiner Testkundin abgeschlossen. Da haben wir jetzt ein paar Wochen Pause gehabt wegen den Urlauben. Sie hat Urlaub gehabt. Ich habe Urlaub gehabt. Und sie hat mir ein sehr schönes, positives Feedback gegeben. Und ich habe wirklich, wie ihr schon manchmal gesagt habt, das Gefühl gehabt, ich konnte ja gar nicht weiterhelfen. Und sie hat gesagt, irgendwas hat sich in ihr verändert. Sie ist jetzt, also ist, die wir selbst bewusst sind von ihrem Kind eigentlich und es ist relativ schnell hochgekommen, dass sie genauer im gleichen Muster ist als der Sohn und die Komfortzone nie verlässt. Und sie hat gesagt, früher war es sehr mühsam, soziale Kontakte zu finden und plötzlich ist sie so ein Magnet geworden. Alle kommen auf sie zu und wollen Kontakt mit ihr. Und das hat mich sehr gefreut, weil das ist eigentlich, zwar jetzt nicht ganz genau das Ziel, dass der Sohn jetzt nicht mehr schüchtern ist. Das kommt jetzt dann erst auf, wenn die Schule wieder losgeht, wie das gefruchtet hat. Aber an er ist einfach sehr viel passiert. Und das ist sehr schön. Genau. Weißt du, ich freue mich so sehr, weil du jetzt erlebst, dass die Mamas eigentlich, also bis jetzt hast du mit den Kindern gearbeitet. Ja. Und jetzt darfst du erleben, wie sehr an den Mamas alles hängt quasi. Richtig schön. Genau. Und wenn sie sich verändern werden, verändern sich auch die Kinder. Genau, das hat dann auch so gesagt, dass sie diese gleiche Haltung oder diese Ausstrahlung ja genau für die Kinder auch ausstrahlt und ihr Kind das nachahmt. Sehr gut. Wow. Richtig gut, Katharina. Ja, das war sehr, habe ich sehr gefreut. Genau. Jetzt kann man mehr notwendig, ich habe das Gefühl, es hat irgendwie kann ich sicher helfen. Also, genau. Sehr schön. Danke. Anna? Ja, also es hat sich einiges Gutes getan und zwar habe ich mein ganzes Insta-Account auch geräumt. Ich habe jetzt alle illegalen Songs entfernt komplett. Das war recht mühsam. Aber also, ja, genau das ist jetzt alles raus. Ich habe auch alle anderen Videos neu gemacht und losgeschickt. Dass eine Video hat über 955 Ansicht gehabt. Yes. Ja, jetzt fehlen noch die Kommentare und so, aber es ist viele Menschen sehen das halt. Ich bin in dem Coaching mit meiner Schwester total überrascht. Sie hat voll gute Schritte gemacht. Also, richtig, richtig gut. Und ich hätte nie gedacht, dass das in der Familie so gut klappen kann zu Coaching. Ein ganz neues Erlebnis. Ich würde jetzt am liebsten alle meine Geschwister ins Coaching holen. Also, es ist wirklich sehr, sehr gut. Also total wertvoll. Sie hat zum Beispiel einige Grenzen schon ziehen können, womit sie gerechnet hat, dass sie die erst in zwei, drei Monaten schafft. Aber das hat jetzt schon geklappt. Wow. Ich bin sehr gespannt, wo wir dann Ende Oktober dann rauskommen. Und es ploppen immer wieder neue Themen hoch. Und das ist jetzt so ein Ding, da habe ich immer gesagt, schreibt das auf, nehmt das mit. Aber das ist nicht unser Ziel des Coachings. So, wer bleiben straight auf deinem Ziel, ist es noch dein Ziel. Und ja, dann ist etwas Semigutes passiert. Also der Käufer, wo ich meine erste Rechnung schreiben durfte im August, ist heute praktisch wie abgesprungen, weil er hat sich gemeldet, er hat Null Geld, er kann das nicht bezahlen. Wir hatten allerdings ein gutes Gespräch. Ich habe ihm signalisiert, dass ich nicht weglaufe, wenn er das Thema wirklich bearbeiten möchte. Ja, das möchte er. Und habe ich nur gefragt, wenn das wirklich jetzt am Geld liegt, dann wird das auch nächsten Monat und übernächsten und in einem Jahr so sein. Er möge sich doch bitte fragen, ob er wirklich an sich oder bei sich was ändern möchte. Also, weil dann können wir noch mal darüber sprechen. Da wollte er dazu nachdenken, weil ja, also jetzt war er komplett pleite. Und ich habe gesagt, ohne Geld starte ich nicht. Sehr gut. Und es hat mir nicht so weh, wie ich dachte, es würde mich schmerzen. Also das, ja, da habe ich einfach gedacht, ich will ihm die Freiheit geben, weil er mir wirklich am Herzen liegt. Und dann geht es sich um mich und nicht um mein Geld. Und ja, jetzt bin ich mal gespannt, ob er sich nochmal meldet und wann. Ja, und dann gibt es noch ein paar private, kleinere Mittel, kleinere Highlights, die so passiert sind. Und ja, und ich habe jetzt meine Lieblingsgäste auf Zykban. In dem Weih. Genau, vorhin ist das kurz gefallen. Elisabeth war dabei, glaube ich, und Cornelia. Natürlich sind alle anderen auch dort willkommen. Ja, also, ganz lang. Also, ich kann es wirklich empfehlen. Richtig, richtig schön. Danke. Ja, ja, ja, ja, ja. Veronica. So, hallo zusammen. Hi. Hi. Und zwar, ich bin gerade in Frankreich. Und hier schön warm, nicht wie in Baden-Württemberg, da ist schon der Herbst eingekehrt. Und ich freue mich auf meinen Workshop, den ich jetzt nächste Woche machen möchte. Und ich hatte diese Woche dreimal von unterschiedlichen Quellen, denn fährst, vertraue mir deine Pläne an und ich werde dir gelingen schenken. Und da... Gänse, richtig schön. Ja, und da möchte ich auch mit Gott ins Gespräch gehen, weil ich ja das Thema schon lange bewege, ob ich komplett selbstständig mich machen möchte. Weil ich merke, dass mein Angestelltenjob mir viel zu viel Kraft traubt und dass ich mich nicht auf das Wesentliche konzentrieren kann. Genau, da möchte ich einfach mit Gott sprechen. Und was noch. Und ich habe heute nicht so viel Zeit. Ich hört wahrscheinlich im Hintergrund, da wird gekocht und ja... Dann kommt noch das erstes, ja? Danke, ja. Danke, Veronica. Danke schön, Veronica. Johnny. Ich meine, hier Johnny. Lieber Rainier, ich heiße Johannes. So wie der Jünger, der den Jesus liebt. Am meisten sogar, ja gut, ich will mich jetzt in hier vorne drängen. Also, ich habe auch schöne Sachen zu erzählen. Ich hatte heute Mittag einen Coaching mit einer Testkundin. Sie zieht sich ein bisschen und ich war auch irgendwie versucht, zu denken, dass sie eigentlich sich gar nicht bewegen will. Also sie hat eine Weile hier bei uns gewohnt und zwei Jahre und hat verschiedene Situationen gar nicht genutzt, um irgendetwas zu ändern. Und vielleicht ist das gerade die Situation, die ich knacken darf. Also dieses, sich meinen, sich nicht bewegen zu müssen oder zu können. Also das ist ja nochmal eine besondere Voraussetzung. Wir wollen ja eigentlich keine Kunden, die sich nicht bewegen wollen. Sylvia, das hast du ja letztens richtig schön ausgeführt. Jetzt habe ich da einen Menschen sitzen, von dem ich annehme, dass sie sich nicht bewegen will, und irgendwie stimmt das nicht. Das kann nicht sein, dass wenn ein Mensch mit einem Problem kommt, das ist unglücklich damit, dass er sich gar nicht bewegen will. Dass er sagt, hey, da will ich aber wirklich drin bleiben. Und heute habe ich gedacht, da gibt es tatsächlich doch Bewegung. Aha, schön. Und gestern habt ihr ja gesagt, schreibt das mal schön auf euer Konto. Wenn so was passiert, das mache ich. Gestern Abend auch ein langes Gespräch mit einem Freund in Amerika. Wo ist denn nicht vielleicht, kennt ihr den sogar? Den Jan, der in der ORU IT unterrichtet. Das ist ein Freund vom Karl gewesen und ja, egal. Und dem habe ich zu erzählt, was ich hier so mit euch mache. Da hat mich immer wieder bestätigt, dass das richtig ist. Dass das wirklich richtig ist. So, der dritte Punkt ist, ich ordne gerade meine Unterlagen. Und ja, gut, jetzt ordnete auch endlich mal seine Unterlagen. Auch ganz schön nach so langer Zeit. Ich habe dann heute mit Schrecken festgestellt, wenn ich da selber keine Ordnung drin habe, dann kann ich nicht anfangen zu arbeiten. Das ist wirklich ganz füchterlich. Und jetzt kriege ich Ordnung, sehe euer geniales System und habe Lust auf arbeiten. Also ich könnte ja morgen werden dann, ne? Sehr gut. Das war's. Danke, Johannes. Dankeschön. Ich möchte kurz an alles erst bevor wir in die Frage unten reingehen. Etwas sagen. Manchmal werden wir gefragt, wenn du ein, zwei, drei Mal nicht verkaufen kannst deinen Wunschpreis, was man dann machen kann, ja, um man zurückgeht auf den alten Preis oder nicht. Und wir haben einige Kennen, sie, die Magdalena, die Kundin, also eine Ex-Kundin von uns, die Magdalena Nagel. Und bei ihr habe ich zuerst gedacht, bei ihr wird es richtig lange dauern, weil sie gesagt hat, dass sie auf keinen Fall im Freundeskreis verkaufen möchte und ich habe gesagt, okay. Und innerhalb von vier Wochen hatte sie ihre erste Kundin für 1200 Euro oder sowas ähnliches. Also dann ging es sehr, sehr schnell, weil eine Freundin bei ihr nicht locker gerassen hat. Also ich habe das einfach von Gott richtig cool gefunden. Und dann hat sie zwei, drei Mal verkauft. Und dann im Hauskreis der Leiter wollte gerne auch ein Couching von ihr haben und ASR gehört hat, dem Preis von Magdalena, das war damals auch noch 1200 Euro. Dann hat er sich extrem aufgeregt und er ist dann zum Verbrauch zentrale gegangen und quasi gesagt, kann man so viel für Couching verlangen und so weiter und so fort. Also richtig sich aufgeregt. Und damals habe ich den Impuls gehabt und Magdalena Darin bestärkt, nicht einzugehen darauf, dass, was dieser Mann will, sondern, dass sie so einfach zu sich stehen und zu ihrem Wert, was sie erkannt hat. Und ein Jahr später kam der Mann zurück zu ihr. Und da hat Magdalena schon 2000 noch was, also doppelt so viel den Preis gehabt und er hat das gerne bezahlt und er hat sich entschuldigt. Also ich will jetzt damit nicht sagen, dass du das so machen musst, aber wenn wir beginnen, höhere Preise zu verlangen, dann liegt es an uns, dass wir bestimmte Sachen dazulernen. Es liegt nicht an den anderen, die noch rebellieren und die noch nicht zahlen wollen, was auch immer, sondern wir dürfen in unserem Wert aufstehen. Und wenn du zurückgehst auf deinen alten Preis oder einen mittleren Preis, dann ist dieser Lernprozess in dem Sinne verlängert. Kannst du machen, ja? Also du bist Unternehmerin, du entscheidest deine Spielregeln und wenn du das Gefühl hast, ich gehe von 2000 auf 1000 zurück oder sowas hier nicht, das darfst du machen. Aber ich möchte dir sagen, ich gehe, also ich möchte dich ermutigen, aufs Ganze zu gehen und lieber raushalten, dass fünf Menschen dir nein sagen und ab dem sechsten Mal klappt es immer, ja? Und du lernst das, als zurückzugehen. Aber du kannst auch zurückgehen. Du wirst es dich nicht überfordern, ja? Aber herausfordern, ganz wichtig. Ich fühle immer wieder, was ist der Grund, warum ich zurückgehe. Wenn das aus Angst ist, anderen zu flitzen oder was, welche Ängste da drauf hochkommt, dann mach's lieber nicht. Wenn da wirklich so diesen Impuls hat bei diesem Person, kann ich's machen, dann mach's. Lass dich da auch wirklich führen, aber niemals von der Angst raus, dass da irgendwie was passieren könnte oder ich muss ihm noch helfen, ich muss doch christlich sein, ich muss jedem helfen. Nicht jeder wurde gehalten in Israel, wo Jesus da war. Er haltet nur die, die zu ihm kamen und es wertgeschätzt haben und ihm geglaubt haben. Da haben sie wirklich Schritte gemacht, die manchmal herausfordert waren. Schaut ihr da wirklich auch die Aufnahme von gestern und vorgestern noch mal an, die waren auch sehr kraftvoll. Gerade in diese Richtung, Jesus hat sich Jünger weggeschickt, weil sie nicht 100%ig dabei waren. Er wollte nur mit die dabei, die dabei haben, die wirklich wollten. Okay, also das ist dazu. Also ich wünsche mir, dass du richtig mutig bist. Und bei höheren Preisen geht es wirklich darum, es liegt nicht daran, ob die Freunde sind, ob die Verwandte sind, ob die Online-Leute sind, Offline-Leute sind. Also die Menschen sind wurscht, es ist ein Lernprozess, was in uns passiert. Und je fester du dranblebst, desto schneller bist du einfach durch. Und als Mutigung, diese Verkaufsleitfaden, was ihr jetzt auch benutzt, das hat sich entwickelt aus unseren Coachings, aus unseren Erfahrungen. Und als ich ohne Verkaufsleitfaden gearbeitet habe am Anfang, aber da kam nicht fremde Menschen auf uns zu, sondern Empfehlungen kamen auf uns zu, dann hatte ich über 75%, Abschlussquote, Reini sagt mehr, aber 75%. Und als ich begonnen habe mit diesem, dann habe ich zwei oder drei Monate lang keinen einzigen Abschluss gehabt. Kannst du dir das vorstellen, wie mich das genäfft hat? Also wirklich, das hat mich genervt und ich habe gesagt, es funktioniert nicht mehr, ich weiß nicht, warum. Und dann innerhalb von zwei, drei Monaten habe ich so viel genannt, dass ich mich einfach freigeschwommen habe mit dem Verkaufsleitfaden und dann hatte ich da auch 75% Abschlussquote gehabt. Das heißt, jedes Mal, wenn wir etwas Neues lernen, es gibt diese Lernphase, wo wir verkauft sind, wo wir ständig darüber nachdenken, was sollte ich jetzt fragen und was sollte ich jetzt sagen. Und wenn ich das so sage, dann ist es richtig so. Also das ist einfach der Lernprozess. Wenn du beginnst, eine neue Sprache zu lernen, dann ist es extrem schwierig am Anfang zu sprechen. Also du hörst, du verstehst schon viel, aber auszusprechen, die Sachen und der mein Satz zu formulieren, das ist extrem schwierig und so kannst du dir das auch vorstellen, wie Sprachen lernen. Und am Anfang, wir schämen uns und die Grammatik ist nicht richtig, Aussprache ist nicht richtig, wenn wir eine neue Sprache lernen, aber irgendwann kommen wir in diesen Fluss rein und dann ist es gut und diesen Lernprozess, je schneller du das durchmachst, desto besser ist das, weil es ist ein Unterschied, ob du an Freunde, Verwandte verkaufst, die dir schon vertrauen. Ja, deshalb machen wir das als ersten Schritt, weil diese Menschen euch schon vertrauen. Oder online kommen Menschen auf euch zu und die vertrauen euch null zuerst. Also das ist einfach eine höhere Stufe, also online zu verkaufen, weil die alle fremd sind. Und deshalb ist der Weg, den wir gewählt haben, zuerst offline verkaufen, in dem Kreis, wo die Menschen dir schon vertrauen, dann musst du das nicht mehr gelöst haben und dann hast du viel dazu genannt, damit du dann online auch gewappnet bist. Okay, dann, dann Veronica, kannst du bitte dein Workshop freigeben per E-Mail? Oder bist du am Handy? Mach dich laut. Ich bin gerade am Handy, leider. Okay, also ich habe alles durchgelesen, ich kann alles, also du hast alles gut gemacht beim Workshop, gut vorbereitet, ja? Und ich habe noch die Idee gehabt, wenn du über die drei, über die drei... Geheimnisse. Geheimnisse redest du, zum Beispiel, da ist dein Strahlen. Dass du da nicht referierst, überleg dir mal fünf bis zehn Fragen, ja? Zum Beispiel, wie ist das jetzt bei dir? Wo du in einer Beziehung warst, wo du verliebt warst, dann hast du das Gefühl gehabt, da hast du richtig Ausstrahlung gehabt und wo du jetzt ohne Mann oder Freund bist. Also das Gefühl, deine Ausstrahlung ist wo, du kannst auch mit Skala arbeiten. Also beginne mal da, nicht so, dass du sie konfrontiert konfrontierst mit den Themen, sondern dass du dir Fragen überlegst, deine Ausstrahlung, weil wenn du sagst, ja, mein Geheimnis ist, du sollst eine Ausstrahlung entwickeln, dann werden sie sagen, das habe ich schon gehört. Wenn du aber mit Fragen arbeitest, wo ist deine Ausstrahlung, weißt du, wo du deine Ausstrahlung erhöhen kannst? Weißt du, was ist das, was dir gut tut, wo du anziehend bist, wo du magnetisch bist? Wenn du quasi das nicht sagst ihnen, sondern du fragst, dann müssen sie selber beantworten, dass sie das nicht wissen oder nur ungefähr wissen und dadurch verkaufst du direkt dein Programm. Bei den drei Geheimnissen sollst du viele Fragen stellen. Das finde ich cool, weil im sozialen Bereich arbeitet man auch ganz viel mit Fragen. Also in der Schule mache ich das auch so, das ist gut. Du gibst Impulse, aber die Impulse müssen so sein, dass sie das noch in der Form nicht gehört haben. Und wenn du über Ausstrahlung sprichst, das haben sie schon gehört, ja? Sie haben keine Ahnung, wie sie das steuern können. Und dann kannst du auch zum Beispiel, oder hast du eine Ausstrahlung wie ein Eisklotz, wie ich das hatte, ja? Dass ich voll ablehnen war oder dass ich die Männer ignoriert habe, die mir gefallen haben. Und wenn du solche Beispiele hast, beginnst du zu ignorieren die Männer, die dir gefallen, ja? Ja. Und dann kommen sie darauf, ja wirklich, ich ignoriere die Männer, die mir gefallen. Und dadurch kommen sie zur Erkenntnis, aber du hast sie nicht gesagt und das ist die Lösung und du musst das so und so und so lösen. Ja. Ja? Also nimm solche Beispiele, nimm solche Fragen, wo durch sie sich selbst ertappen, wo durch sie sich selbst erkennen. Im Bereich Sexualität, Monika, kannst du dir auch zum Beispiel, ja, solche Sachen, kennst du das, dass du dir so sehr wünschst, dass dein Mann dich umarmt und dann kommt er gar nicht in deine Nähe. Und das ist jetzt Monika ein Beispiel. Also das ihr zu euren Themen solche Beispiele euch einfallen lässt, weil wenn ihr das als Frage stellt, dann erkennen sie sich und sie sagen ja, das ist so. Und nicht du hast gesagt, okay? Ja. Und wenn du dann sagst, okay, das interessiert mich gar nicht, dann kommt dein Mann ständig an. Ja? Ja? Also das ist ganz wichtig, dass wir diese Beispiele aus dem Alltag als Frage stellen. Johannes fragt, gibt es kein Chatroom im Nebenraum rein hier? Ja. Das ist noch so zusammen, aber wir können auch gerne, da noch gerne nicht. Hast du eine Frage, dann ja. Er hat eine Frage. Bis gleich. Was ist mit dem Raum? Marie Graf. Was ist das? Ich glaube, ich will nicht. Wir sind übers Handy drin und dann komme ich im Nebenzimmer nicht mit zwei Händis drüber. Ich schau kurz, ich habe neu gestartet. Wenn es nicht geht, geht es gleich. Ja, also ich probiere es. Soll ich jetzt Raum machen oder nicht? Mach einen Raum. Also das war noch Veronica, was ich dir sagen wollte, deine Punkte sind sehr gut, ja. Deine Inhalte sind sehr gut. Und ich wollte sagen, dass du bei den Geheimnissen aber auch schon davor. Sehr viele solche Alltagssituation als Frage formulierst. Ja? Und in die Interaktion geht praktisch. Ja, wenn du magst, also ja, ja, du kannst es auf jeden Fall, weil du aus der Schule das sehr oft machst. Ja, aber ich würde sie jetzt nicht, also du solltest es unbedingt aufnehmen und zwar so aufnehmen, dass sie nicht sichtbar sind und die Interaktion sollte passieren, dass sie in den Chat reinschreiben. Vielleicht zum Beispiel mit Laune oder was, ja, okay. Ja, sozusagen schreib dein Gefühl rein oder schreib eins ein oder was auch immer. Okay. Und ich habe noch eine Frage. Und warst du fertig? Ja. Und zwar mit der Heldengeschichte, wie erzähle ich dir denn also nicht das Ganze, was ich aufgeschrieben habe, oder? Nee, das musst du ein bisschen abkürzen. Das darf ich. Und also ich erzähle aus unserer Geschichte eigentlich bei jedem Punkt etwas, was dazu passt. Mhm. Ja? Ja. Also ich bringe die Heldengeschichte nicht am Anfang auf einmal, sondern bei jedem Punkt bringe ich etwas, was gut passt. Ja. Und zwar aus deinem, ganz wichtig für jeden aus der Heldengeschichte bringst du die Punkte, die die Einwände auflösen. Mhm. Also das ganze Workshop ist dann richtig gut, wenn du die Einwände dadurch auflöst. Weil das ist der größte Feind von Ihren Ergebnissen, dass Sie Einwände haben. Ja, das stimmt. Ja. Und würdest du am Ende, würdest du in die Diskussion gehen mit Frage-Antwortrunde oder so was? Mhm. Also wenn du das erste Mal machst, würde ich keine Fragerunde machen. Mhm. Was du machen könntest, dass du quasi, wenn du noch Fragen hast oder wissen möchtest, warum das bei dir bis jetzt oder so lange nicht funktioniert, dann lass uns sprechen. Also ich würde die Fragen, die persönliche Natur sind, übernehmen in ein Erstgespräch. Mhm. Perfekt, danke. Fragen beantwortet, ja? Vielen Dank. Bitte. Dann Cornelia, kannst du die letzte E-Mail, was du mir geschickt hast, auch freigeben? Cornelia Rutz? Ja. Mach ich gleich. Okay, bereitest du vor? Mhm. Bis dahin sage ich etwas zu Monika, ja? Zu deine Heldengeschichte, Monika. Also, ähm, die Heldengeschichte hast du linear geschrieben, ja? Das ist ein bisschen wie Lebenslauf, wie ich mein Mann kennengelernt habe. Und die Heldengeschichte hat die Aufgabe, das hat so Wendungen, ja? Damit das nicht linear erzählt wird und diese Wendungen verursachen, dass es total spannend ist. Und du solltest mit einem Satz deine Geschichte beginnen, was wie eine Bombe ist. Beispiel? Ich, ich habe drei Sätze drinnen gehabt, ich weiß nicht, ob ich jetzt mich an alle erinnere. Aber zum Beispiel, ähm, als ich die ersten Männer kennengelernt habe, dann habe ich davon, als Christ nichts meinen Eltern erzählen wollen. Also, das ist zum Beispiel so eine, wow, also ich habe schon Männer getroffen, ja? Und meine Eltern wussten von nichts. Oder, was mir auch total gefällt, dass, ähm, als mein Mann mich das erste Mal eingeladen hat, die andere Seite des Berges zu sehen, habe ich ihm gesagt, ja, das möchte ich sehr gerne, ich war total berührt, aber wenn es an Dates sein soll, habe ich kein Interesse an ihm. Bist du so, das ist auch wie eine Bombe. Irgendwas überraschendes, was die Leute nicht erwarten, oder? Ja. Und was möchte ich jetzt sagen, dass ich quasi immer, also mehr überraschende Sachen einbauen soll? Oder, dass mehr ausschmücken? Nein, sondern, ähm, sondern, also zum Beispiel, der erste Teil ist, wo du erzählst, was ist, was war dein Problem? Und du hast nicht so wirklich ein Problem benannt bei dem ersten Punkt. Ja, ich wusste auch echt nicht, was ich schreiben soll. Ich, ich habe es versucht so ein bisschen auf meine, okay, ich, ähm, wusste nicht von Anfang an, wie man ein gutes Sexleben hat, so, zu Münzen, aber es war ja nie, dass ich gesagt habe, oh, wir haben jetzt ein Riesenproblem, so. Nein, das war ja schon einmal gut, was du jetzt gesagt hast. Ich wusste nicht, wie ein gutes Sexleben funktioniert. Oder du hast noch ein etwas gesagt, was auch richtig gut funktionieren würde. Ich habe glücklich geheiratet, aber ich war geprägt. Ja, ja, genau, fand ich auch gut. Und wenn du das ausführst, dass wir alle unsere Ehe erleben, so wie wir das halt bei unseren Eltern gelegt haben, oder du könntest auch diese ganze Geschichte, was du alles gehört hast über Ehe, ja, oder Langehose oder Herd und solche Sachen, also wenn du das am Anfang erzählen würdest, dann hättest du total die Aufmerksamkeit. Okay, also noch mehr, du, die Distanz zwischen dem, wie gut es jetzt ist und dem, wie es früher war, noch mehr so den Unterschied, oder? Weil es war ja bei uns nie schlimm, ich will das jetzt auch nicht irgendwie verkaufen, irgendwie als, das war, als Drama, aber, ja. Es geht jetzt nicht so sehr darum, dass es bei euch Drama war, weil das war nicht, ja. Aber wenn du diese Verbierung mit einer jungen Frau beschreibst, ja, ich war in drei Bibelschulen, meine Eltern haben das gesagt, meine Freunde haben das gesagt, jeder hat was gesagt und was ist jetzt das Richtige? Ja, cool. Wenn du das als Problem nennst, ja, deinen Weg und euren Weg zu finden, das wäre schon richtig, richtig gut. Ja, okay, cool. Und dann ist es so, dass du Bücher gelesen hast, dann war es schon ein bisschen besser, aber dadurch, dass es so viele Bücher waren und du hast so viel gelesen, was ist jetzt wirklich meins? Ja, was ist richtig oder was ist der Willer Gottes für uns in der Ehe? Ja, cool. Ja, also wenn du anfangen, richtig gewählt ist in der Heldengeschichte, wenn du mit einem Bombe beginnst, dann ist es leicht, dann, okay, ich habe schon einiges getan, das wurde besser, aber es war noch nicht richtig gut. Und dann solltest du quasi, und ich habe dann meine eigene Methode entwickelt, ich habe dann meine eigene Wege gehen müssen, weil ich halt so viel gelesen habe und ich wurde immer verwirrt und verwirrte. Und dann sagst du dadurch, dass du diesen Frauen helfen wirst, ihren Weg zu finden. Weil du nicht etwas einzubezunehmen konntest, ja? Ja, wobei muss ich so darstellen, dass quasi alles, was ich gelesen habe, mich noch verwirrter gemacht hat, weil eigentlich hat ja jedes mich irgendwie doch weitergebracht. Ja, weitergebracht, aber also du hast, wie du das beschrieben hast, da war vieles, okay, was ist jetzt richtig, ja? Und das ist das, was du erst mal ausarbeiten sollst. Also so die klare, das klare Ziel oder die Orientierung oder die Sicherheit oder so? Ja. Und dann auch zum Beispiel, ihr seid so unterschiedlich, du musst diese Beispiele reinbringen, ja, er schlachtet Schafe und du rettest die Fliegen. Also, das ist so was von Bild, Haft, so was von anderen Menschen haben schon dadurch ein Problem, dass der Mann ans Meer möchte und die Frau in die Berge, ja? Und das ist schon ein Streitpunkt. Und wenn du dann sagst und er schlachtet die Tiere und ich rette die Tiere und wir können gut zusammenleben, dass das ein Zeugnis das ist. Ja? Ja. Ja, ich habe es ein bisschen vercheckt. Ich habe ja auch schon nächsten Mittwoch das Webinar, weil jetzt habe ich so viele andere Sachen noch für die Firma jetzt irgendwie gemacht, dass ich das Webinar noch gar nicht ausgearbeitet habe. Und ich hatte im Hinterkopf immer noch, dass du das ja zwei Stunden vorher machst. Insofern habe ich noch gar nicht kapiert gehabt, dass jetzt eigentlich der letzte Tag wäre davor. Aber ich mache da einfach was fertig und vielleicht können wir am Montag das mal kurz besprechen und sonst mache ich es halt einfach. Also ich mache noch morgen etwas. Wenn du morgen noch etwas schickst, dann mache ich gerne, aber dann nichts mehr. Ah, okay, alles klar. Ich gucke mal ja. Ja? Also was ich jetzt gemacht habe mit der Monika, du sollst oder alle dürfen solche persönliche Beispiele reinbringen, weil die persönlichen Beispiele sind die, die die Menschen abholen. Ja? Weil dadurch können sie sich mit uns identifizieren. Wenn wir Lehrer haben, wenn wir ihnen unsere Erkenntnisse nur weitergeben, aber nicht unsere persönlichen Hürden, dann können sie sich bei uns nicht andocken. Ja? Sehr gut, dass du deine Herdengeschichte, Monika, jetzt gehen wir dann zu Cornelia und dann, wenn du noch übliche Fragen hast, dann sagst du das danach. Cornelia und dann Anna. Cornelia? Also was ich gutes erlebt habe, meinst du das? Nein. Ja, kannst du auch sagen, wenn du noch was möchtest. Ja eben, ich hätte nur ein, dass eine ist, dass ich sehr viel Gutes erlebe, mit der Mutter, mit der allen Mutter, wo zu mir kam, weil die Kinder nicht durchschlafen und vor allem, weil sie so einen kleinen Selbstwert hat oder viel Schamgefühl und wie sie langsam aufblüht, weil ich ihr das Buch gegeben habe, mehr Wert, mehr dein Buch, Silvia, habe ich hier gesehen, gegeben von dem Nichtespuzzle, sondern das andere. Ja, mehr Wertschätzung für dich und deine Arbeit. Ja, mit den Sehnsüchten, und die hat sie dann ausgefüllt über das Buch und die hat richtig angefangen zu leuchten. Richtig gut. Also das war wirklich unglaublich. Sehr gut. Ja, und die hat sie dann zusammen angeschaut und sie sagte, ja, genau. Richtig gut. Aber was ich jetzt gemeint habe, Cornelia, also die E-Mail, die du mir geschickt hast, ob du das freigeben kannst, damit ich dir das beantworten, wo du die Frage gestellt hast. Hab ich sie dir geschickt? Ja, das weiß ich, aber ich wollte jetzt nicht suchen. Ich weiß gar nicht, wie das geht Silvia. Okay. Also dann gebe ich das frei. Also fragt sie, ob du ein Tipp hast, und dann aber was wir berieten, eigenes Bett für das Kind entspannter Alltag, täglich gleiches Ritual. Sie bejaht, aber setzt nicht um. Warum? Was meinst du? Ja, weil sie sagt, ich komme gar nicht dazu. Ich bin viel zu müde. Den Satz höre ich immer. Ich bin viel zu müde, weil sie ja schon seit zweieinhalb Jahren nicht mehr durchschlafen. Und den ganzen Tag sagt sie, sie hat keine fünf Minuten für sich mit ihren zwei Kindern. Okay. Und was heißt das größere, hat besondere Bedürfnisse, das größere Kind, sagt das die Mutter? Ja, genau. Aber sie will nicht darüber reden mit ihren, mit den Worten, das verstehe ich nicht. Sie will, du hat das ein bisschen... Sie will nicht darüber reden, weil sie sagt, das gehört jetzt nicht zum Thema. Wir haben jetzt nicht das Thema von meinem Sohn, sondern es geht ja nur ums Schlafen. Okay, gut. Und sie hat da nur gesagt, wo ich sie gefragt habe, hast du was Gutes erlebt? Sagt sie ja. Mein kleiner Sohn, zweieinhalb Jahre, hat jetzt einen guten Therapeut. Und dann sagt sie ja, wie meinst du das denn? Ja, da will ich jetzt nicht darüber reden. Okay, gut. Also das Problem ist, Cornelia, dass du ihr Tipps gibst. Dass ich ihr Tipps gebe. Ja, und wie kann ich das ändern? Also zuerst mal ganz wichtig. Also das sind total richtige Tipps, die du gibst. Aber kannst du dich erinnern, wenn du deine erste zwei Sehnsüchte ihr nicht beibringen kannst, was sind deine erste zwei Sehnsüchte? Ich bin richtig und nehme mich ernst. Genau, das heißt, das kannst du nur im Coaching ihr beibringen, da sie richtig ist, wie sie ist und da sie lernen darf, sich selbst ernst zu nehmen. Und wenn du diese zwei, das sind Gaben von dir, die du ihnen beibringst und wenn du das ihnen nicht beibringen kannst, dann können sie die Tipps einfach nicht umsetzen, weil diese in der Kraft in ihnen hört. Ja, es ist einfach, wenn ich das schon ihr sage, du weißt, du bist richtig. Oder einfach dann sagt, ja das weiß ich schon, das habe ich jetzt schon öfters gehört, aber nicht von mir, sondern auch sonst. Ja, das weiß ich schon, aber ich will wissen, wie es geht, dass die Kinder wieder schlafen. Das ist immer so, dass sie immer, ich will wissen, wie es geht, dass die Kinder schlafen. Also sie tut immer bewusst von sich weg, sie will eigentlich nichts bei sich hören, sondern ich will, dass die Kinder wieder schlafen. Aber wenn die Kinder schlafen, müssen wir ja ein Umfeld schaffen. Ja, und dann kann du sagen, also du musst dir ein bisschen schockieren, weil du jetzt schon sehr viel geholfen hast, ja, sehr viele Tipps gegeben hast. Und wenn sie nochmals sagen, gib mir ein Tipp, dann kannst du sagen, du ich habe schon viele Tipps gegeben, aber du hast das nicht umsetzen können, oder? Ja, genau. Du musst das beialen. Genau. Und dann kannst du sagen, bei Tipps einfach nicht funktionieren, bei den Kindern, wenn die Mutter zuerst bei sich selbst etwas nicht verändert. Ja, genau, genau. Ich habe gar keine Zeit, etwas zu verenden, weil ich ja gar keine Zeit habe für mich. Ja, dann kann ich dir auch nicht helfen. Und wenn ich dann mal Zeit habe, dann muss ich schlafen. Konniria, dann kann ich dir auch nicht helfen. Ja, so, und das darf ich so klar sagen. Oh ja. Gut. Ja. Ja? Ja, weil ich war ein bisschen irritiert letztes Mal, ich dachte, ich müsste das euch einfach fragen, weil ich wusste nicht mehr, wie weit, weil ich das immer eben nur Tipps möchte, eigentlich von mir, aber bei sich selber nicht beginnt. Also früher habe ich sehr oft solche Erstgespräche gehabt, ich habe gefragt, warum bist du gekommen? Ich möchte einfach Tipps bekommen. Ja? Und dann habe ich gesagt, das wirst du von mir nicht bekommen. Ja? Und dann habe ich mich schockiert, warum. Und ich habe gesagt, weil dir Tipps nicht, weil du meine Tipps nicht umsetzen könntest. Die Tipps sind Handlungen, aber vor den Handlungen muss sich etwas in dir verändert werden. Ja. Bist du bereit, bei dir anzufangen? Solche Fragen habe ich gestellt, und wenn nicht, dann nicht. Genau. Ja? Ja, genau. Okay, das ist dazu. Und dann heißt noch eins, geschickt ein Moment, ich suche mal schnell, weil... Das war 28, denn... Ich weiß, ich weiß. Aber es gehen, glaube ich, um das Ängliche. Das möchte ich dir zeigen, weil du bei einem Punkt... Ich kann das jetzt nicht öffnen. Aha. Weil du am Anfang noch richtig denkst, aber danach beginnst, sie zu analysieren. Okay. Also... Die Situation ist, dass die Kinder mehrmals nach den Eltern rufen in der Nacht. Der Größere ist zweieinhalb und das kleine 14 Monate. Mutter, Vater, schläft, jeweils bei einem der Kinder in einem separaten Zimmer. Und dann, ich fragte sie, was sie sich wünschen würden. Das ist eine gute Frage. Sie meinte einfach, schlafen. Ich will einfach nur schlafen. Beide der Mann und die Frau haben keine Energie mehr, keinen Moment, wo sie Ruhe haben, Takkafi. Und dann fragtest du sie, wie ihr Alltag ausschaut, denn ich könnte mir... Vorstellen, dass die Kinder ja vieles verarbeiten. Und das hier, ab hier, hast du analysiert. Aber ich habe Ihnen das nicht gesagt, gell? Ja, okay. Dann bin ich beruhigt. Ja, nein, nein. Dann ist es gut, wenn du das gesagt hast. Also, ich würde hier weitermachen. Sie hat gesagt, ja, ich würde einfach schlafen. Und dann würde ich fragen, was wäre dadurch besser, wenn du schlafen könntest? Was wäre besser mit deinem Mann? Was wäre besser in deinem Alltag, in deinem Beruf, wenn sie schon arbeitet? Ich würde mich auch nicht mehr fragen, ja. Also, du musst schauen, ob sie da konkrete Träume haben, dass das wirklich wichtig ist für sie. Dann auch solche Fragen stellen. Und wie wichtig ist das für dich, dass du endlich schlafen kannst? Ja, Cornelia? Ich habe mich eher das einmal gefragt und hat sie gesagt, das wäre schon sehr schön. Und wie wäre es, wenn du wieder Zeit mit deinem Mann hättest, einfach einmal einen Kaffee trinken und auch darauf den Sitzplatz Balkon sitzen und die Kinder in Ruhe spielen? Ja, ich kann mir das gar nicht mehr vorstellen, weil es schon so lange eben gar nicht geht. Ich weiß gar nicht, ob das überhaupt immer möglich ist. Und nur positiv denken, das bringt das auch nichts. Hat sie gesagt? Ja. Okay, die hat keine Hoffnung. Das ist keine E-Sekunde, also die würde ich nicht nehmen. Ja, aber sie hatte schon bezahlt, gell? Also, du gehst schon mit ihr den Weg? Ja, genau. Und was hat sie umgesetzt? Bis jetzt hat sie umgesetzt, dass sie ein neues Bett gekauft hat und ein Himmelbett, also ein Vorhand und Lichterketten. Das hat sie schon mal gekauft, aber sie will alles zuerst perfekt machen, perfekt vorbereiten, damit sie es dann ihrem Kind perfekt übergeben kann. Weil sie sagt, sie muss erst alles ganz genau machen, so wie sie sich das vorstellen, wie Kuscheltiere kissen. Und das muss dann genauso sein, und dann darf dann der Kleine gehen. Und jetzt wollte der Große gehen. Und der Große wollte das kleine Metern auch bei ihm schläfen, aber sie wies jetzt nicht, ob das geht. Das sagt ich, ja, probier es. Probier es doch einfach. Probier es. Und ja, da muss ich immer aufstehen. Und das geht gar nichts und shoppen machen. Da bin ich die ganze Zeit am Hin und Her laufen. Und so, wenn sie bei mir im Zimmer sind und bei mir im Bett, dann kann ich, wenn ich es gerade geben, was sie brauchen. Okay, also sie hat äußere Sachen begonnen, umzusetzen. Was ist das? Obwohl kannst du ihr helfen, Cornelia? Was ist der Knackpunkt bei ihr im Inneren? Was will ich erreichen? Wohin möchte ich? Also eben, ich möchte wieder Zeit haben mit meinem Mann, dass sie das ausspricht, was sie haben möchte. Sie spricht eigentlich immer nur über das negative, was nicht geht. Okay, hast du schon mit ihr darüber geredet, beigebracht, worüber sie sprechen sollen und woher sie nicht sprechen sollen? Ja, das glaube ich nicht, dass das so eine große Kraft hat. Hast du ihr gesagt, was wäre, wenn sie das eine Woche lang testet? Genau, das habe ich ja letztes Mal gesagt und das sagt es ja gut. Ich glaube nicht, dass es funktionieren könnte, aber ich kann es ja mal probieren. Aber dann geht es eine Nacht oder zwei Nacht und dann schreibt sie mir, es funktioniert nicht, hast du mir nochmal seinen Tipp. Okay, Frau spielt mit dir. Aufgepasst, ja? Weil es kann immer wieder sein, dass wir beginnen, jemanden zu coachen und sie beginnen mit uns zu spielen, weil sie nicht in die Eigenverantwortung gehen wollen. Und da ist es ganz, ganz wichtig, dass du ein bisschen strenger mit ihr bist und dann ihr erzählst, ich kann dir nur helfen, wenn wir in eine Richtung gehen, wenn du mit mir einverstanden bist. Wenn ich dir etwas sage und du sagst, ich glaube das nicht, dann kann ich dir nicht helfen. Ja, geht dann. Ja? Aber das musst du ihr sagen und nicht noch ein Tipp geben. Also es ist so, sie lässt dich die ganze Zeit tanzen und du solltest aufhören, tanzen und sie dorthin bringen, da sie tanzt und du sitzt. Genau. Aber das geht nur, wenn du sagst, du hast schon investiert, du hast schon bezahlt, du möchtest diese Ergebnisse haben und wenn ich dir etwas sage oder mir dir etwas bespreche und du dann gleich aus dem Stegreifen sagst, nee, das glaube ich nicht oder diese Hoffnung habe ich nicht, dann kann ich dir nicht helfen, dann können wir jetzt aufhören. Ja, ich glaube, ich habe noch nicht getraut, so klar zu reden, weil ich das letzte Mal wirklich so dachte, dass ich dachte, ich kann dir nicht helfen, wenn du nichts umsetzt, weil wenn ich etwas verändern will, dann muss ich umsetzen. Ja, aber das musst du ihr sagen. Ja, genau, aber ich habe es nur für mich gedacht und ich wollte einfach noch Rückfragen an dich, aber ich danke dir, das werde ich ja sagen beim nächsten Mal. Ja, und dann auch so, wenn ich dir sage zum Beispiel, dass deine Gedanken, deine Worte Kraft haben, ich bin dein Coach, du hast mich bezahlt und wenn deine erste Reaktion ist, ich glaube nicht, dass positive Denkweise oder sowas ähnliches hilft, dann kannst du einfach sagen, dann kann ich dir nicht helfen. Ich erwarte von dir eine Reaktion, okay, ich glaube das nicht, aber ich teste das eine Woche lang oder sowas. Sie hat jetzt von ihrem Mann geschenkt bekommen, dass sie ein Wochenende für sich allein sein darf, dann diesen Wochenende, und dann hat sie gleich gesagt, ja, das ist jetzt was ganz Neues und ich darf ein Wochenende für mich genießen, aber nachher werde ich jetzt dafür wieder umso schlimmer haben, weil der größer nicht vermisst hat. Ich würde sagen, du hast recht, wenn du zurückkommst, wird noch schlimmer sein als jetzt. Und dann fragen, weißt du, warum? Ja, das habe ich gesagt, wenn es nicht so wäre, ja, es ist einfach so, ja, dann erwarte doch das Abendessen. Ja, aber du hast diskutiert. Ja, genau. Ich würde sie auf die Schippe nehmen, das ist etwas anderes. Ja, stimmt, ich muss das mehr machen, genau. Also nicht diskutieren, sondern sagen, ja, du hast recht, das wird viel schlimmer sein, wenn du zurückkommst. Stimmt, stimmt. Stimmt. Und weiß weder, wenn du etwas Neues probieren würdest. Also lass dich nicht mit dir spielen. Nein, mache ich nicht mehr, ist gut. Sehr gut. Vielen Dank. Bitte, bitte. Dann Anna. Ja, genau, also bei der Heldengeschichte musste ich die ganze Zeit überlegen, ich kann mit vieler Eltern nicht mit so was Positiven shoppen. Also ich weiß gar nicht, wie ich eine Heldengeschichte erzählen soll, weil ich war gar kein Held, ist ja lange Zeit darin. Ja, das ist gut. Ich bin ja erst zum Schluss überhaupt zu ein paar guten Momenten gekommen. Wie die andere Heldengeschichte draus. Genau so. Genau so, also je schlimmer die Situation war, desto leichter ist die Heldengeschichte. Also gehe ich rein und sag, ich wollte von Baum fahren, weil ich das Leben mit den Schwiegereltern nicht mehr ertragen wollte. Genau. Das ist eine Heldengeschichte. So, beginnst doch. Krass. Und es ist nicht schlimm, wenn ihr, also wenn ihr nur eine einzige gute Begegnung am Ende gehabt hättet, bevor sie gestorben sind, ja, wäre schon ein richtig großer Sieg. Das muss jetzt nicht zehn Jahre danach gut funktioniert haben. Es gab ja auch wirklich schöne Momente danach. Also wir haben auch mit Kaffee getrunken, ich habe ihr Blumen vorbeigebracht. Also das war schon schön. Ja, aber am Anfang war es die Hölle auf Erden. Ja, und das musste in der Heldengeschichte sein. Okay. Und jetzt habt ihr gesagt Workshops und ich habe meins nicht ausgearbeitet, sondern mir einfach zwei Schwerpunkte gesetzt. Wenn sich Menschen anmelden, dann mache ich daraus etwas. Also das eine, zum einen die erste Hälfte geht dann um Grenzensätzen oder gesunde Grenzensätzen, indem ich meine zwei Sicherheiten nehme, Annahme und Sicherheit denen vermitteln. Also sich annehmen, Geschwiegereltern Situation annehmen und dann darin irgendwo eine Sicherheit finden, wie man die Grenzen für sich zieht. Und der zweite Teil wäre Schwerpunkt Vergebung. Sind meine zwei nächsten Freiheit und Genuss, dass sie dann genießen können oder mindestens entspannt ein Familien treffen oder ein Treffen sogar genießen können oder sogar um Einladungen bitten oder Begegnung suchen aktiv. Also das ist ja dann Next Level. Aber ist das so okay oder ist das schon zu viel Tiefgang für einen kostenlosen Workshop? Zu viel Tiefgang. Ich habe es schon vermutet, weil ich kriege es nicht an die Oberfläche. Ich helfe dir, ich helfe dir. Okay. Das Workshop nehmen wir an. Du gibst drei Geheimnisse weiter. Ja. Und erstes Geheimnis sollte sein, die Situation annehmen. Ja. Und dann kannst du sagen, und das ist der schwierigste Punkt, was ich mit meinen Kunden mache, weil die Situation so schlimm ist, dass sie das einfach nicht annehmen können. Ja, genau. Und dann kannst du hier verschiedene Fragen sich überlegen. Hast du die Situation angenommen, die Katharina muss weg? Sag noch, was du mitnehmst, Katharina. Ja, eigentlich alles, was du bis jetzt gesagt hast. Ja, ich habe vor einem Workshop Ende September zu machen, was sie aber jetzt erst nicht mal dran machen und da habe ich schon einiges mitgenommen. Und die Heldengeschichte ist ja auch noch in Arbeit bei mir. Genau. Wird dem noch fertiggestellt. Sehr gut. Tschüss. Tschüss. Also Anna, zum Beispiel. Du kannst, wie schwierig ist das für dich oder wusstest du, dass die Situation mit deinen Schwiegereltern viel schneller gerüst werden kann, wenn du zuerst die Situation annimmst? Dann sagen sie in sich, nein. Genau. Dann fragst du, und wenn ich jetzt darüber rede, dass du diese Situation annimmst, könnte es sein, dass in dir richtig großer Widerstand hoch kommt. Und du sagst, auf keinen Fall will ich diese Situation annehmen. So fühlst du sie durch diesen Prozess durch Fragen. Ja. Und dadurch, dass du durch die Fragen ihnen eigentlich zeigst, wie sie ihr sie nicht bereit sind, anzunehmen und dass sie gar nicht wissen, wie sie das annehmen können, diese Situation. Ja. Dadurch zeigst du ihnen indirekt, das ist das erste oder das ist das erste Modul in meinem Programm, dass die Frauen oder die Männer das lernen. Und dadurch hast du das eigentlich schon verkauft, das erste Modul von deinem Programm. Verstehst du Anna? Ja. Also du sagst nicht ihnen, du sollst deine Schwiegereltern annehmen, weil sie denken, also du spinnst. Warum bin ich hier hergekommen? Ich will dieses Workshop nicht, ich gehe hier raus. So eine Spinnerin, ich will mit der nicht zu tun haben. Verstehst du? Ja, genau. Meine Schwierigkeit war, so, oh, hier krieg ich Tiefe vermittelt, ohne gleich so abzusinken. Ja, das ist gut. Aber ich rede jetzt nur über die Annahme und dann kannst du zum Beispiel, wenn das auch Anna annehmen, du kannst vielleicht das auch Loslassen nennen oder sowas ähnliches, also nicht Annahme, sondern Loslassen, dann kannst du dazu diesen Affen, weil so Affen werden. Ja, kenn ich. Mit dem Glas. Genau. Und dann kannst du diese Situation erzählen mit den Affen und dann wird es ihnen klar, wirklich, also die werden so gefangen. Bin ich auch gefangen. Verstehst du? Also im Workshop geht es nicht um Wissensvermittlung, sondern um die Einwände und dass sie den Prozess von deiner Arbeit kennen lernen. Ja. Ja? Voll gut, ja. Dann zweites Geheimnis, was ist das zweite Geheimnis? Du hast Vergebung gesagt. Ja, na gut. So würde ich nicht und Grenzensetzer würde ich auch nicht nennen, weil das jeder sagt Grenzen setzen. Ja. Und deshalb würde ich das anders nennen. Sag mal ein Beispiel bei euch, wie das war früher. Ich koche Essen, Oma kocht Essen, schreit von oben, Kinderchen, es kommt alle hoch, ich habe den Lieblingsprei gemacht, ich schmeiß mein Essen in die Biotonne. Okay. Und was war die Lösung? Ja, diese Lösung haben wir damals nicht mehr erlebt mit den Kindern im Haus, aber die Lösung wäre gewesen oder die habe ich oft probiert. Du, ich bin zuständig für das Essen, ich habe schon welches gekocht. Du hast den Prei gemacht, du kannst ihn gerne selber essen oder einfrieren oder an Nachbarskinder füttern. Okay. Es klingt ein bisschen hart, also kann man ja auch ein bisschen weicher formulieren, wenn man das sucht. Aber du könntest zum Beispiel klare Verantwortung und Aufgaben festlegen. Also dann ist das was ganz interessant zu setzen. Ja. Wie du formulierst, wofür bist du zuständig und verantwortlich und wofür ist die Schwiegermutter zuständig und verantwortlich? Mhm. Ja. Und dann. Zum Beispiel auch bei Kindererziehung. Also das würde ich als drittes reinbringen. Ja. Auch ein Problem war, ja, weil das gefällt den Eltern auch nicht, wenn Oma und Opa sich einwischen, wie das Kind erzogen werden soll. Also ich würde in konkrete Situationen gehen und nicht solcher Grenzensätzen Sachen nennen. Mhm. Okay. Also ganz wichtig für alle, wenn du ein Workshop machst, solltest du nicht so klingen wie alle anderen. Also das heißt, dass wir beginnen, unsere eigene Sprache zu entwickeln, dass sie beginnen, unsere eigene Methoden entwickeln. Dass sie zum Beispiel, ihr hört überall Traumkunde, Wunschkunde und so, ja. Und wir haben begonnen zu pflegen, Easy Kunden, ja, also die einfach, einfach sind. Und ich sage das Gleiche und trotzdem ist es ganz anders. Und so beginnst du darüber nachzudenken, wie du dein Thema formulieren kannst, wo du eigenen Namen gibst. Den Prozess oder der Methode oder der Strategie oder der Formel, was auch immer. Okay Anna. Gut. Okay. Und von der Dauer habe ich neulich mitgenommen, darf der so circa eine halbe bis dreiviertel Stunde dauern und dann ist das gut, richtig? Ja, also eine Stunde darf auch, an der Tag auch. Aber ich bin bei an der Tag jetzt, aber das macht nichts. Also wenn der so dreiviertel Stunde ist am Anfang oder halbis Stunde, das ist voll cool. Aber ich glaube nicht, dass du so schnell fertig bist, Anna. Ja, wenn die interagieren, dann ist das ja sowieso schon länger. Okay. Ja, super. Danke. Dann habe ich jetzt so ungefähr den Leitfaden. Perfekt. Okay. Ist alles gut? Ja, und meine Verkaufsfrage, da konnte ich ja nicht teilnehmen. Habt ihr sie beantwortet im Koll, dann höre ich das nach gestern Vormittag. Die hatte ich per E-Mail reingeschickt. Ich habe das bei Menschen sagen, ich habe kein Geld. Und bei dem, Mann, was du sagst, denke, solltest du rausfinden. Also ich habe die Ahnung, dass er denkt, dass die Beziehung noch nicht so schlimm ist. Die ist ganz neu. Die ist gerade seit ein, zwei Monaten neu und die kriselt schon. Ja, aber es ist was anderes, wenn deine Ehe fast vor Scheidung steht und da jetzt ein, zwei Monate Beziehung. Das könnt ihr auch noch, verstehst du, Schluss gemacht werden. Ja. Sie ist Coach, er ist Coach. Beide sind geschieden, beide haben Kinder und jetzt beginnen sie eine Beziehung gemeinsam und sind beide irgendwie überfordert. Also so, das ist die Kurzfassung. Also es gibt fünf Gründe, Anna, worüber wir geredet haben, warum die Menschen sagen, sie haben kein Geld. Okay. Und sie sollten rausfinden, welches das ist. Mhm. Ja? Danke. Okay. Okay. Dann Monika hatte noch eine Frage wegen Webseite. Ja? Jawohl, wegen Webseite, aber auch wegen dem Anschlussding von meinem Workshop. Genau. Wie möchtest du es? Die E-Mail-Frei geben am besten. Ich habe dir so viele gestickt, ich weiß jetzt gar nicht, ob die so schnell draufkommen. Also bei der Internetseite, du musst das jetzt noch nicht machen, aber wenn du das machen möchtest, kannst du gerne zwei Angebote drauf tun. Und die Webseite sollte so, also diese Punkte drinnen haben wie ein Flyer. Also kennst du das? Ja? Wünsch du dir, aber also diese Teile, die in einem Flyer sind, kannst du eins zu eins übernehmen für die Webseite, wenn du deine Webseite machen möchtest. Okay, aber ich habe jetzt ganz unterschiedliche Formate, also Ehevorbereitung und so was habe ich hier, hätte ich ja auch alles, weißt du, oder dieses Aufklärungsseminar, aber auch dieses Gruppencoaching oder Einzelcoaching. Also so eine Webseite, was mir da angeboten hat, funktioniert meistens nicht im Verkaufen. Klar. Die Webseite funktionieren gut, die verkaufen, die nur ein Angebot anbieten. Mhm. Aber wenn du eine Webseite machen möchtest, wo du mir deine Angebote drauf schreibst, dann kannst du zwei, drei, vier Angebote auch drauf tun. Ich habe jetzt nicht verstanden. Also, was soll ich jetzt nur eins oder zwei, drei, vier, oder was? Eigentlich, also es gibt sich sehr Spezies, die sind ganz konkretes, ein ganz konkretes Angebot, wird da richtig strategisch verkauft. Ja. Die funktionieren gut. Mhm. Aber sobald du eine Webseite machst, wo mehrere Angebote sind, ja, die sind halt für Oma gut, für unsere Freunde, für unsere Familie gut, damit sie wissen, was wir alles anzubieten haben. Aber die konvertieren nicht so gut. Also, wenn da Tausende Leute draufgehen, die wissen nicht dann, wofür du stehst. Okay. Weil mein, mein Gedanke war halt, wenn ich jetzt die E-Mail raus hau an die 60 oder 100 Leute, keine Ahnung, dann interessieren sich wahrscheinlich nur sehr wenige für das Gruppenangebot und Coaching. Aber vielleicht viele dann für ein Aufklärungsseminar, Next in Frühling oder viele für die Kinder, für ein E-Starter-Kurs. Und ich habe gedacht, so kann ich halt mit einem breiten Angebot viele abholen und bleibe aber auf Instagram und so trotzdem sehr, sehr spitze in der Zielgruppe. Aber auf der Homepage beizu, hätte ich es jetzt verstanden. Aber würdest du sagen, Homepage ist auch trotzdem nur eine Zielgruppe am besten? Also wir haben mehrere Kunden, für die wir solche Webseiten gemacht haben, wo mehrere Angebote drauf sind, ja. Aber das ist jetzt nicht etwas, wofür ich zum Beispiel eine Werbung schalten würde und dadurch etwas verkaufen könnte. Wenn du mir diese Sachen anbieten möchtest, dann würde ich lieber so machen, wie wir das mit Annelt gemacht haben. Es gab eine E-Mail, wo wir 4, 5 Themen angekündigt haben, was Neues kommt. Zuerst machen wir Thema 1, eine Woche lang, danach wieder ein bisschen Pause, 2, 3 Wochen lang, dann kommt das zweite Thema. Also per E-Mail, also es ist so, per E-Mail hast du eine Reichweite von 30%, das ist der normale Marktwert. Wir haben sehr oft 50, 60%, das haben die Wenigsten, also Öffnungsrate, ja. Das heißt, wenn du mir diese Angebote verkaufst, dann würde ich das durch die E-Mails verkaufen, dass du zuerst ein Thema bringst, dann bringst du ein nächstes Thema, dann ein drittes Thema und nicht durch die Webseite. Okay, okay. Das heißt, ich lösche das einfach nur von meiner Homepage alles und mache dann wirklich nur Gruppencoaching aus, schreiben auf der Homepage, oder? Nein, du kannst schon, also wenn du eine informative Seite haben möchtest, Monika macht das und das und das und das und das, du kannst das schon machen, aber das ist eine informative Seite, nicht eine Verkaufseite. Okay, und was heißt für mich konkret der Unterschied, also soll ich dann nochmal eine andere Seite dazukaufen oder einfach nur die eine bewerben? Ich zeig dir was, ja, ein Moment. Weil im Moment lief die einfach in den letzten Jahren einfach so im Hintergrund und da war schon auch immer wieder was los oder wenn Leute wissen wollen, wer ich bin oder was ich mache, dann finde ich das schon praktisch, aber... Also, unter der Webseite ist absolut nicht aktuell. Sympathisch. Ich verstehe das nicht, warum mein Internet ist. Wer kann auch unsere Fangerefink-Webseite gehen und freigeben? Fangerefink.eu. Ja, okay, ich habe es, ich habe es, also ich zeige. Also, das ist der Stand von 2018, ja, das ist unsere Webseite, das kennt ihr. Und also, das ist eine Webseite, wo hier ein Buch ist, ein Workshop ist, hier ein Buch, wieder ein Workshop, ein Blog mit einem Artikel und dann unser Mitgliederbereich, ja. Also, das ist absolut nicht aktuell, 2018 Stand, ja. Und dann, wenn ich hier eingebe, Berufung, aber... Aha, okay, kann ich nicht. Moment. Und dann haben wir solche Seiten, wo wir eine einzige Sache anbieten. Und das ist zum Beispiel hier Berufungsstart der Kit, ja. Und hier geht es nur um eine einzige Sache. Da ist auch ein Fehler, seit wann ist das so. Okay, mach nichts. Das heißt, hier wird nur ein einziges kleines Angebot von 27 Euro und das ist ein Sales Beach. Das hat eine bestimmte Reihenfolge, ja. Ich weiß nicht, was das für mich heißt, weil im Moment habe ich jetzt halt die verschiedenen Programme ausgeschrieben oder hab gedacht, ich mach das. Und werbe halt auf Instagram nur für dieses eine? Ja, der ist eine Webseite, ist das ganz anderes als Instagram. Die Webseite, wenn da kein Mensch auf die Webseite kommt, also die Frage ist nicht, was schreibe ich auf die Webseite, sondern von wo führe ich die Menschen auf die Webseite? Ja, das ist eine gute Frage und ich finde, ich habe da halt ganz unterschiedliche Quellen, so habe ich das Gefühl, dass es nicht nur Instagram ist, sondern auch viel einfach Bekannte oder irgendwelche. Also von Instagram brauchst du die Menschen gar nicht auf die Webseite führen, sondern lieber in DM und dann verkaufst du da das, was du gerade anbietest. Also von Instagram würde ich die Menschen jetzt nicht auf die Webseite schicken. Okay. Und wenn du sagst, ich habe jetzt nur 60 oder 80 E-Mail Adressen und für die mache ich die Webseite, würde ich nicht machen. Okay. Einfach für die Katz. Sondern ich würde sagen, dass du diesen 60, 80 Menschen beginnst, E-Mails zu schreiben und dann sagst du, es gibt neue Sachen von mir, nur damit du planen kannst. In September ist Thema Sexualität dran, im November Thema Ehevorbereitung, im Januar Thema das und das und dann kündigst du das an in den E-Mails, alle deine Angebote und dann in den Monaten schreibst du dazu fünf E-Mails für Thema Sexualität oder für Thema Eheberatung. Und so erreist du alle 60 bis 80 Menschen davon 30%, also klicken drauf oder öffnen deine E-Mail normalerweise, aber du hast sie dann erreicht. Aber wenn du diese 60, 80 Menschen auf die Webseite schickst, dann sehen sie, da sind fünf Angebote und was soll ich jetzt damit? Aber sind die da nicht automatisch so, dass sie gucken, ihr Ehevorbereiten passt nicht und Kinder auch lernen auch nicht, aber intimiert genießen, also merke ich mir das Datum. Also wenn jemand auf die Webseite kommt, schauen sie nur diesen Essen an. Und wenn das nicht spannend genug ist, dann heißt sie drei Sekunden später nicht mehr auf der Webseite. Was heißt das jetzt konkret? Weil ich glaube so voll in die E-Mail-Marketing rein zu gehen, das ist ja auch wieder Arbeit und die Frage, ob ich das wirklich will, weil ich will mich ja eigentlich auf dieses Gruppencoaching fokussieren. Ich habe jetzt nur gedacht, wenn irgendwie andere Leute, weil ich mache ja schon viel auf Seminare oder so Eheabende oder so und ich finde es gar nicht schlecht, irgendwas zu haben, wo ich die Leute halt drauf schicken kann, die sich dafür interessieren, ohne dass ich da Arbeit mit habe. Weil wenn ich E-Mail schreiben muss, das ist ja immer wieder Arbeit, die ständig irgendwie neu auftritt und bei der Homepage habe ich gedacht, ich richte das einmal ein und dann läuft das drei Jahre. Aber vielleicht lasse ich das auch einfach alles. Also wir haben noch keinen einzigen Menschen durch die Webseite gewonnen, Kunden. Okay. Ja, okay. Aber das heißt jetzt konkret, was würdest du mir jetzt empfehlen? Weil ich will mich eigentlich auf dieses Gruppencoaching fokussieren hauptsächlich jetzt für die nächste Zeit und jetzt nicht ständig neues Programm auf. Also ich habe gedacht, ich lasse die halt so im Hintergrund laufen und fokussiere mich einfach auf das Gruppencoaching und möchte das anbieten. Und was würdest du mir jetzt konkret quasi empfehlen, jetzt mit der Homepage einfach das Aufklangseminat auch wieder runterzunehmen oder und wirklich nur die Paarcoaching Sachen auszuschreiben und das aber mit E-Mails zu bewerben? Oder habe ich dich richtig verstanden? Sorry, ich war abgelenkt gerade, da wurde der Ruf und Start gekauft. War cool. Super, witzig. Genau, was du mir konkret empfehlen würdest jetzt war meine Frage. Dann, dass ich deine Entscheidung, also wenn du wichtig findest, dass du etwas hast, wo alle deine Angebote drauf sind, dann mach das mit der Webseite. Ja. Du lernst viel dazu, wenn du das formulierst, weil bei jedem Programm musst du wirklich alles ausformulieren. Und ich habe das Gefühl, das ist für dich wichtig, dass du das machst. Und deshalb möchte ich das jetzt nicht ausreden, weil du denkst, dass das wichtig ist für dich. Ich weiß halt nicht, aber ja. Okay, dann machst du das einfach parallel. Aber dein Fokus behälst du einfach auf unbedingt E-Mail Marketing, also unbedingt E-Mail schreiben, weil mit E-Mails erreichen wir die Menschen am besten. Und da sind wir unabhängig von Insta-Algorithmus, unabhängig von Facebook-Algorithmus. Ja. Es gibt nichts Besseres als E-Mail Marketing. Okay, cool. Ja, und das ist halt was, was ich noch gar nicht habe. Aber über die Homepage habe ich halt immer wieder Anfragen gehabt auch. Und das ist halt was, wo ich denke, das einzige, wo jemals jemand gekommen ist und jetzt sage ich, alles löschen. Ja, nee, alles zu machen. Hast du Anfragen oder Kunden gehabt? Anfragen habe ich auch gehabt durch die Webseite, aber die sind nicht Kunden geworden. Da ist schon auch beides. Okay. Ja. Also es ist wichtig, dass Monika macht, die Webseite mit allen Angeboten. Ja. Aber fokussiere auf die Gruppenprogramm. Ja. Auf das Gruppenprogramm und per E-Mail würde ich einfach jede Woche zwei E-Mails dazu rausschicken. Du kannst auch mit einer beginnen. Aber wirklich per E-Mail die Menschen erreichen. Okay. Und jetzt noch, also mein Hauptding ist ja jetzt mit dem Workshop, wo ich gar nicht genau weiß, was soll ich denn quasi da, was ist das nächste Programm, was ich den anbieten kann, den Leuten, die da zum Workshop kommen? Also dein Workshop ist jetzt Sexualität. Intimität genießen, ja. Ja. Und dann musst du dazu das Folgeprogramm quasi anbieten. Das da wäre? Intimität. Und wie mache ich das? Was packe ich da rein? Also ich habe halt im Moment nur diese Einzelgespräche gehabt oder Gruppencoaching, was ich jetzt ausgeschrieben habe, mit Grunds, also grundsätzlich Ehe. Also komplette Ehe quasi, auch mit Kommunikation, Finanzen und so weiter. Aber hier ist noch nichts speziell für Intimität. Und jetzt wäre meine Frage, wie oft oder auch wie lang oder, ja, welcher Rhythmus auch oder welche Themen sage ich? Und ist das was, du hast, glaube ich, letztmal schon gesagt, was anderes als das komplette Ehe-Dinge. Jetzt ist ja nur Sexualität oder Intimität. Das wird jetzt nicht das gleiche, also... Also du bringst eigentlich, bringst du die gleichen Themen, genauso wie in der Ehe, weil Sexualität, da musst du genauso Kommunikation bringen. Ja. Also wie kommunizierst du deine Wünsche, deine Bedürfnisse, wenn dir etwas passt, wenn dir etwas nicht passt? Also du bringst die ganze Palette, was du bis jetzt gebracht hast, in der Ehe. Okay. Das brichst du das jetzt ab für Sexualität. Also du machst es einfach enger. Okay. Wenn du bis jetzt Kommunikation gemacht hast für die Ehe, dann machst du das Kommunikation in Bezug auf Sexualität. Was hast du noch gemacht? Welche Themen, Konflikte, Finanzen, Freizeitgestaltungen, Rollenverteilungen. Ja, alles. Also du kannst Konflikte genauso einbringen, auch wenn ihr wegen Finanzen zum Beispiel Probleme habt. Wie ist das dann, ja, mit der Sexualität, dass sie sich zurückziehen, wenn sie gestritten haben wegen Geld oder auch nicht. Also wie gehen Sie mit Konflikten? Also du bringst alle Paletten, aber du verbindest alles mit Intimität. Ja. Und wie lange das laufen soll? 3 Monate. 3 Monate. Immer 3 Monate zuerst, 12 Wochen. Okay. Und welcher Preis und wie viele Leute ich nehme oder wie oft wir uns auch treffen und so was, alles das ... Genauso wie bei dem anderen. Also das Schema ist das gleiche, 3 Monaten, 12 Mal. Du kannst auch eine Kombination machen, dass 12 Mal Gruppe und noch 2 Mal dazu nur Paar auch machen. Ja. Am Anfang. Und Preis, was schwebt dir vor? Ich habe keine Ahnung, ich kann das ganze Baby noch gar nicht greifen. Also irgendwie muss ich da noch ein bisschen mehr in die Vorbereitung gehen, glaubte ich, was weiß. Also 1.900 ist wenig, 6.000 ist zu viel, irgendwie 2, 3 oder ... Ja. Ich würde mindestens 3.000 machen. Oh Mann. Okay. Und bei dem Workshop, was, also jetzt der Überleitung, die Überleitung von dem Workshop zu dem Kennenlerngespräch. Was darf ich schon im Workshop verraten und was noch nicht? Also klar, soll ich alle quasi möglichst durch das Kennenlerngespräch schleusen und jetzt nicht beim Workshop schon irgendwelche Preise oder sowas verraten, und auch noch keinem Modell, das ich sage jetzt, ein 12 Wochen Programm oder darf ich das sagen? Ne. Oder wie viele Werbung darf ich denn machen für dieses nächste Kurs? Also nebenbei erwähnt man immer, mein Programm muss einen Namen nehmen, Namen geben, also ... irgendwelche coolen Namen geben. Göttliche Sex und ich weiß nicht was der ... Also der Namen muss gut sein und das sagst du immer wieder, währenddessen mein Programm, womit ich jetzt nach dem Workshop starte, ja? Da werden wir das und das machen, das wird ein Thema sein, also du machst immer wieder Verknüpfungen dazu. Ja, okay. Gut. Und du kannst auch sagen, das Programm ist 12 Wochen. Also all diese Sachen darfst du immer wieder nebenbei erwähnen. Okay, also alles außer den Preis eigentlich, oder? Ja. Okay, cool. Und dann lade ich dir ein zu diesem, wenn ihr Interesse habt, dann meldet euch für den Kennenlerngespräch und im Kennenlerngespräch biete ich dir das an. Ja. Okay. Gut. Und jetzt ... Das ist nicht, wenn ihr Interesse habt, sondern du sagst, wenn ihr das in den nächsten 12 Wochen erleben möchtet, woüber wir hier geredet haben, dann lasst uns miteinander reden. Also du musst das mit dem Ergebnis verbinden. Ja, okay. Und jetzt konkret noch zur Workshopvorbereitung. Also ich habe jetzt das Dokument von euch da zum Workshop vorbereiten. Das verarbeitet ich quasi gerade und mache mein eigenes Ding. Aber hast du mir jetzt noch konkret einen anderen Input, was ich beachten kann oder ein gutes anderes Webinar von euch, was ich anschauen kann oder von anderen von hier zur Vorbereitung oder nicht? Also was ich merke, wenn du mit Fragen arbeitest bei den drei Geheimnissen oder auch wo du über die jetzige Situation redest und über die zukünftige Situation, wenn du viel mit Fragen arbeitest. Zum Beispiel, wie ist es bei euch, könnt ihr mit Lachen darüber sprechen, was euch gefahren hat, was euch nicht gefahren hat? Ja? Ja, könnt ihr mit Lachen darüber austauschen? Oder ist da eine Art Beklemmung oder Anklage oder Vorwürfe? Denkt mal darüber nach, welche Gefühle schwingen nach, wenn ihr darüber redet, wie das beim letzten Mal war. Ja? Oder wie oft könnt ihr darüber reden? Einmal im Jahr oder verstehst du? Dann redest du also in Fragen stellen. Und ich lasse dir jetzt aber keine Zeit zur Reflexion, dass ich sage, jetzt überleg dir das mal zwei Minuten, sondern einfach nur mal anreisen und dann weiter. Okay. Dann stehst du in Frage, machst ein bisschen Pause, also ein bisschen Pause, drei Sekunden und dann kommt die nächste Frage. Ja? Ja? Gut, ja vielen Dank. Und die E-Mail hat so einigermaßen gepasst, oder? Ja. Okay. Ja, bin ich wieder. Ja, ist weg? Ja. Auf der Zerrasse? Bei WhatsApp. Bei WhatsApp, da hat es geklappt. Okay. Über gleiche Handy. Also, Monika ist jetzt alle Fragen beantwortet? Ja, das ist das letzte Mal, genau. Ich weiß gerade nicht, ich muss nachher anfangen. Irgendwann hat sie noch gefragt, wir haben gar keinen Vertrag mit unseren Kunden. Ja? Warum nicht? Nötig. Ich wollte nie. Also, wir haben einen Rechtsanwalt, er hat es schon öfters gesagt, ich könnte einen Vertrag machen, aber ich finde das schlimm, weil ich habe schon bei anderen mitverträgen arbeiten müssen und wuzuh, warum, wieso? Also, wenn sie Angst rein. Und nachher, da hast du eh nichts. Wenn er jemand dagegen geht, ob Vertrag oder kein Vertrag, dann da ist meistens der Vertrag eh nicht. Okay. Und jetzt sind wir auch dabei, also, kleine Sätze mit reinzunehmen, weil es da ein paar Sachen gibt, die wichtig sind, um in die Rechnung reinzuschreiben. Und wenn wir die wissen, dann werden wir euch das auch weitergeben. Aber da, wo ich Mietvertrag gemacht habe, da, wo wir jetzt sind, der hat einen ganz normalen, der hat auch zu mir gesagt, ein ganz normaler, stinknormaler Vertrag vorgegeben, unterschreiben. Wenn wir irgendwo was gegeneinander haben, dann hilft der Vertrag eh nicht. Aber wir machen jetzt keine Rechtsberatung, wenn jemand das möchte, ja, dann gerne. Alles gut. Weil das wollte ich einfach sagen, wir haben noch nie das gebraucht. Auch nicht. Alles klar. Danke. Sehr gut. Sehr schön. Weil ich wollte noch dazu sagen, dass ich total gut finde, dass du jetzt erkennst, wenn jemand kein E-Sekunde ist, ja. Und also so die Not-Tipps wollen und deshalb mit dir zusammen etwas essen oder Kaffee trinken oder sowas ähnliches möchten, nicht. Einfach, das ist das nicht, was wir wollen. Und wo ich dich gebeten habe, dass du zusammenschreibst, wie dieser E-Sekunde ist, dann wollte ich noch wissen, wie alt sie ist. Das habe ich jetzt nicht gelesen, was ist ihr Beruf? Weil das ist noch eine Möglichkeit bei dir, dass du dich in diesem Bereich noch speziell machen kannst. Dass du Lernerinnen hilfst in der Ehe, sag ich ein Beispiel, weil du auch Lernerin warst, ja. Ja, ich habe auch in meiner Praxis sehr viele Lernerinnen gehabt und ich kenne die Probleme, ja. Und quasi, wenn du sagst, du bist die beste Lernerin der Welt, die Kinder lieben dich, aber zu Hause hapert es. Ja. Dann bist du wieder um extrem spitz und dadurch, dass sie gute Lernerinnen sind, dadurch sind sie auch fleißig, sie sind auch klug, ja. Die haben auch zu den Kindern Liebe, wenn das in der Schule gut geht, das heißt, sie sind vom Typ her, vom Mensch her, auf einer Ebene, mit der es leicht ist. Ja, mit der es leicht geht auch für mich. Ja. Ja, nur zu Hause hapert es auch, ja. Ja. Und bei den eigenen Kindern hapert es auch. Ja. Aber das musst du jetzt nicht sagen, nimm nur das eine Thema mit den Männern, ja. Ja, ist gut. Und was ich sagen wollte, wenn du sagst zum Beispiel Lernerin, alles ist gut und jeder denkt, weil dir ist alles gut, ja. Aber zu Hause hapert es. Dann ziehst du dadurch auch die Frauen an, die, also akademiker sind, ja. Die gerne lernen. Die auch Feedback annehmen können, weil sie das mussten lernen, ja. Das heißt, so können wir unsere Zielgruppe immer Spitze und Spitze machen. Ja. Es ist richtig, diese Ehefrauen, wenn ich meine Reals mache, es meldet sich ja davon keiner. Also, nein. Und deshalb denke ich, dass es wichtig ist, da noch Spitze reinzugehen. Ja. Da muss ich wieder neue Eigenschaften herausfinden, ne? Ja, genau. Und wir werden jetzt in zwei Bereichen auch totalsch Spitzeprobleme ansprechen, also noch mehr reinstechen in unsere Zielgruppe, ja. Und ich habe einfach den Impus gehabt, dass du das machst. Ja, das fühlt sich ganz gut an. Denn es gab mal eine Zeit, wo ich das nach außen hin gar nicht sagen wollte, dass ich 25 Jahre lang im Schuldienst war und Lehrerin war. Heute bin ich sehr dankbar dafür und sage es auch, weil ich einfach weiß, was das in der Entwicklung auch mit Feedback geben und offen und bereit sein, neues zu hören und zu reflektieren. Dadurch auch gelernt habe. Auch dadurch konnte ich auch meine Ehe überhaupt reflektieren. Das hätte ich früher gar nicht gekonnt, denn ich sehe das ja wieder so in meiner Geschwisterfamilie, in meiner Geschwisterreihe. Meine Schwester, die kann das gar nicht, weil die das nicht gelernt hat. Ja. Ja. Also, ich war neugierig, weißt du, über Easy-Kunden sagst, also wer ist für dich Easy-Kunden? Man recht noch. Ja, das war gut, aber was ich vermisst habe, ist gerade diese, gerade diese Spitze werden noch. Ja, denn diese Frau, die ich als Easy-Kunden habe und jetzt schon seit letztem Jahr im November, und ich hoffe, dass sie jetzt wieder weiter bucht, wollen wir mal schauen. Die ist auch nicht im Lehrberuf, aber sie macht so Pilgerfahrten, so dass sie eine leere Position hat, sie hat auch Meditationsgruppen. Und genau das ist toll für mich. Und ich kann sie führen und sie lässt sich führen. Und das ist schön. Okay, Alisa, aber dann ist das einfach eine Bestätigung dafür, was ich gespürt habe. Ja, danke. Ich habe meine... Warte, warte, warte, weil zum Beispiel du bist eine Lehrperson mit einem dominanten Partner, weiß ich gar nicht. Du könntest einfach dann sagen, Ehreterin von Lehrerinnen. Ja, okay. Ich hatte meinen Workshop ja in die Facebook-Gruppe gestellt und ich glaube, es hat keiner angeguckt. Oder ich habe auch keinen Like bekommen, das vermisse ich so ein bisschen. Und ich habe auch keinen Feedback bekommen und das würde ich mir wünschen schon. Für was jetzt? Ja, ob das Workshop, das ich gemacht habe von 38... Ups, 39 Minuten, Monika. Da habe ich wahrscheinlich ein paar Fragen zu wenig gestellt. Ich hatte ja die drei großen Bereiche dann, habe meine Heldengeschichte gesagt und einige aus meiner Community, die das Workshop dann angehört haben, sagten, sie seien sehr berührt gewesen. Ja, gut, war ich ja auch selber. Aber es bucht keiner danach, ne? Es fragt keiner nach einem Erstgespräch. Wo steckt der Fehler? Am ganz an Anfang sagt es, du mal Silvia, ich weiß nicht, ob du verkaufen kannst. Wahrscheinlich ist das die Schwäche, dass ich nicht genügend... Nein, nein, nein, nein, nein, nein. Also was ich in der letzten Zeit von dir mitbekommen habe, dass du jetzt mit lauten Menschen viel Zeit verbracht hast, wo du mehr wolltest, ihnen zu helfen, als sie sich selbst zu helfen. Und die könnte ich auch abschließen. Abschießen. Also denen könnte ich auch nicht verkaufen. Ich möchte sogar diesen Menschen nicht zusammenarbeiten. Und all die Gespräche, die du mir reingeschickt hast in den letzten vier, fünf Wochen, Elisabeth, dann habe ich immer wieder gedacht, warum beschäftigst du dich mit diesen Menschen? Das ist absolut nicht Menschen, die etwas verändern wollen. Richtig. Die wollen nichts verändern. Also da geht es wirklich nicht um deinen Workshop. Das ist das, was ich gesagt habe. Jetzt beim letzten Mal, beim letzten Workshop, hatten wir elf Gespräche gehabt. Und davon wollte ich nun drei als Kunden haben. Und da brauche ich nicht an dem Workshop arbeiten, sondern die Menschen, die ich mit dem Titel angezogen habe für dieses Workshop, waren einfach nicht die richtigen. Außer die drei. Außer die drei. Und deshalb ist es so wichtig, klar zu werden, mit wem möchte ich zusammenarbeiten. Wer ist für mich einfach? Wer nimmt alles an? Wer geht in die Eigenverantwortung und mit diesen Menschen zusammenzuarbeiten? Ist sehr, sehr schön. Ist sehr schön. Sogar den Herrn Doktor, den ich hatte, auf Lagomera und dann später auch noch und vorher auch. Obwohl der schon viel wusste, selber schon drauf drängte Coach zu sein. Mit dem konnte ich super leicht arbeiten. Also Elisabeth, ich habe das Gefühl, nur dadurch, dass du nach Lagomera weiterverkaufen wolltest, hast du einfach jeden genommen, der kam, aber du wollte sie beglücken und sie wollten nichts verändern. Und dann hilft kein Workshop. Du brauchst Menschen, die etwas verändern möchten, die in die Eigenverantwortung gehen, die bereit sind, ihr Po zu heben und etwas zu machen. Wenn nicht, dann nicht. Sehr gut. Dann war das, was ich gestern gemacht habe vor gestern, also Mittwoch gestern war sie da. Dass ich einfach gesagt habe, nein, dann kann ich dir nicht helfen. Das, was für mich eine Herausforderung war, habe ich dann richtig gemacht. Ganz wichtig. Weil so lange wir uns aufhalten mit Menschen, die uns Energie kosten, weil wir wollen geben und sie wollen nicht annehmen und das kostet extrem viel Energie. Monika, kurz noch, was nimmst du mit? Ich habe es schon reingeschrieben, im Workshop Fragen stellen, aber im Coaching bin ich da gut drin, aber im Workshop muss ich darauf aufpassen, was ich das auch wirklich mache. Ich habe mir auch eigene Namen erfinden, also gerade für meine ganzen Programme, das ist mir gerade noch ein bisschen Rätsel, aber ja, vielleicht kriege ich dann einen guten Traum. Leute abblocken, die nicht passen. Ja. Richtig gut. Danke. Danke schön. Ich muss los. Tschüss. Ja, ich komme noch mal zurück auf das Thema Ehe, Retterin für Lehrerinnen. Das kann ich nicht sagen. Das war jetzt einfach ein Thema, weil du musst schon deine Worte finden dazu. Ja. An oder drüber nachzudenken, welche Kunden möchtest du anziehen? Ja. Zieh das auf und desto mehr du das aufschreibst und desto genauer du da drin wirst, wirst du auch wissen, wie du sie ansprechen kannst. Ja. Okay. Gut. Das war jetzt ein sehr wichtiger Hinweis, weil nämlich diese Dame, meine Easy Kundin, ist, genau so ist. Und darum mache ich das gerne. Also manchmal hilft es, wenn wir einer einzigen Person geholfen haben, mit denen wir richtig viel Freude hatten. Ja. Und dann sage ich mal durch Online-Marketing klonen wir das. Das heißt, wir ziehen genau die gleichen Menschen an, wie diese eine Person mit der es extrem schön war. Aber was machen wir? Wir haben ein schlechtes Gespräch mit jemandem gehabt. Und dann bringen wir dieses Thema rein in Online-Marketing. Aber das ist gerade nicht der Mensch, den wir haben möchten. Und dadurch ziehen wir gerade das an. Und bei mir war der Punkt, dass ich mich total getrickert gefühlt habe, dass einige Menschen geschrieben haben, umsonst hast du erhalten, umsonst sollst du. Und ich habe das nicht einmal bemerkt. Ich habe mich darauf eingestiegen, in diese Richtung kommuniziert und dadurch noch mehr diese Menschen angezogen. Und da haben meine Zielgruppe oder unsere Zielgruppe, sind die Menschen, die gutes Geld verdienen möchten. Und nicht die, die noch nicht wissen, ob sie damit Geld verdienen möchten. Die wissen schon unsere Kunden, dass sie damit gutes Geld verdienen wollen. Und dass das auch grüßlich ist. Ja. Okay. Ja, ich muss das dann mal sacken lassen. Ja. Ein bisschen umdisponieren. Ja. Ja. Und Julia und Diana, heute ist die Karte nicht da. Ich weiß nicht, warum. Aber dann kriegt ihr das Feedback von mir morgen, ja? Gut, könntet ihr denn nochmal bitte meinen Workshop mal so anschauen und mir einen Feedback verstellen? Nein, ich verstehe ein Alisabeth, aber es liegt nicht an deinem Workshop. Weil ich weiß, du bist Lehrerin, du warst sicher spitze im Workshop. Also da habe ich auch so gar keine Gedanken. Aber ich sehe die Gespräche, die du mir reingeschickt hast in der letzten Zeit, in den letzten Wochen. Und dann habe ich gedacht, was macht ihr Alisabeth? Das ist wahr. Und Lieblingsgunde aufschreiben. Ja. Aufschreiben, aufschreiben, ganz detailliert. Welche willst du haben? Und dann ziehst du die auch an. Ja, gut. Prima. Danke. Neue Orientierung. Dann, letzte Runde, was nimmst du mit? Ja. Johannes. Ich war rechtzeitig wieder hier, damit ich nochmal unsere Internet aufladen konnte auf dem Handy, weil das war fast 10 Gigabyte, weil wir auch nebenan auch noch geredet haben. Und da ging es, tak, tak, tak, tak, tak. Habt ihr eine Flatsche oder müsst ihr jetzt mehr bezahlen? Über das Handy, das ist so ein E-SIM, da muss man immer für ein bisschen was zahlen dafür. Das ist kein Problem. Und trotzdem kam ich rechtzeitig wieder zurück, nicht, dass ich alles wieder zurück abgebrochen werde. Aber selbst schon wieder passt das Problem an. Das kriegen alles jetzt Kleinigkeiten. Hier ist das jetzt heute ganz wichtig. Ich nehme mit ein ganz wunderbares brüderliches Gespräch mit dem Reiniere, ohne jetzt über Inhalte mich dazu vertiefen. Der Reiniere weiß ja, worüber wir geredet haben. Also das ist ein absolutes Highlight gewesen. Aber ich möchte auch gerne was da lassen. Ich habe dem Reiniere heute gesagt, dass ich ganz, ganz gerührt bin und fasziniert bin, wie sehr ihr an mich glaubt. Schön. Danke dir. Kommentar. Danke dir. Anna. Also ich hatte tatsächlich diesen Knoten vom Tiefgang in etwas flacheres Gewässer zu kommen. Das ist öfter so mein Problem. Ich steig dann immer so ganz ein und das hält nicht jeder aus. Also danke nochmal für diesen Übergang. Da kann ich mir jetzt noch ein paar Fragen auf Schreiben fragen, liebe ich sowieso. Und dann freue ich mich auf meinen ersten Workshop, wie auch immer der stattfindet. Genau, also das ist die eine Sache jetzt von heute. Das hat mir gut getan. Danke dir. Danke dir. Diana. Ja, ich nehme mir mit. Ja, du hast vorhin gesagt, im Workshop eine eigene Sprache entwickeln und ja, die eigene Methode, die ja irgendwie da ist, aber die wirklich tatsächlich einen Namen braucht. Das muss ich mir nochmal überlegen und ja, Lieblingskunde aufschreiben ist auch nochmal ein guter Tipp. Weil ich merke, ich ziehe gerade auch Menschen an, die irgendwie kein Geld haben. Körner, danke euch. Sehr gerne. Sehr gerne. Schau mal, gestern noch an, ja? Gestern und vorhin an beide. Bin ich schon dabei, ja. Elisabeth. Ich nehme ganz viel mit, auch das, was du zu Monika gesagt hast, auch mehr Fragen zu stellen, auch im Workshop. Und darauf hinzuweisen, ich habe das in das Programm und das mehrmals zu sagen. Mehrmals. Vielleicht gleich am Anfang schon, ich habe das auch gemacht gleich am Anfang, immer mal wieder so eingestreut, aber vielleicht noch ein bisschen mehr im Workshop. Dann nochmal darüber zu reflektieren, was mein Easy-Gunde ist. Und dann Menschen ab sofort und das gefällt mir sehr gut. Mitzunehmen, die Gruppenleiten oder ein bisschen leeren die Tätigkeit ausüben, ob sie das, und da, wo das alles wunderbar klappt, denn mein Mann war zum Beispiel das lebende Beispiel dafür. Er war der beliebteste Lehrer. Und die Schüler und Schülerinnen liebten ihn und zu Hause war er noch einander. Das war sehr, sehr interessant und vielleicht, vielleicht ist es das, dass ich Menschen anspreche, die im Äußeren alles gut schaffen und die Feinheiten in der Familie nicht hinkriegen. War jetzt ein Satz, was du schon in die Bio reintun könntest. 20.58 Uhr musst du dir anhören, das war ein richtig guter Satz. Und diese Kunden sind einfach, wenn sie eine Veränderung wollen, aber wir werden sofort kommen und ziehen, dass sie das wollen. Also dass wir die anziehen, die wollen. Richtig, danke, Alexander. Danke, danke. Julia. Könnt ihr mich hören? Sehr gut. Ihr könnt mich hören, das ist wunderbar. Ich nehme nochmal den Easy-Kunden mit und wirklich auch diese, dass ich diese Kunden haben darf, dass ich mich nicht mit jedem abkämpfen muss, sondern dass es wirklich darum geht, zu sagen, die nehme ich, weil mit dem habe ich die Spaß oder die nehme ich, weil mit der habe ich richtig Spaß und die anderen lehne ich einfach ab und sage, sorry, es gibt vielleicht noch irgendjemand anders da draußen, der sich um euch kümmert, aber ich bin es nicht. Das finde ich sehr entlastend. Danke, danke. Sehr gut. Sehr schön, ganz gut. Diese Erlaubnis uns selbst zu geben, Diana auch, ja? Sehr schön, ihr Lieben. Wir haben uns jetzt in unseren Urlaub. Wir wünschen euch eine wundervolle Zeit, wie die zum nächsten und übernächste Woche dann laufen, über welchen Link das werden wir euch noch mitgehen, weil da muss ich auch jemanden, der hoh ist. Ah ja, das müssen wir mit Julia besprechen und karten. Das müssen wir mit Julia karten, besprechen. Wir werden schauen, dass das mit dem gleichen Link geht und ob es uns bekommt, ihnen auch Informationen. Wir werden uns auftanken, wir kommen in neue Elan, neue Kraft zurück, also macht euch erfasst gefasst. Wir lassen uns inspirieren und... Aber alles in der Ruhe und mit vier Massagen und Wohlergehen in die schönste Wohnung auf Zypern. Und bis dahin habt ihr alle beste Zeit, genießt euch und geht voran in dieser Zeit. Danke, danke. Wir werden richtige Erfolge erleben. Tschüss. Tschüss.