Wir kommen. Und die Caro ist das erste Mal heute dabei, deshalb bitte ich euch, dass also die erste Runde ist immer was hat sich Gutes getan und dass du auch sagst, von welcher Stadt du bist und was du ganz genau machst. Ja? Jetzt haben wir zwei aus Amerika da. Caro ist nicht aus Amerika. Aha, also die Nummer. Aber schon in Deutschland. Das ist Amerika. Bei Sophia im Händel steht eben noch Caro aus USA. So bist du gespannt. Aber Annette ist in USA. Und die Cornelia ist aus der Schweiz und die anderen aus Deutschland. Hohe Norden bis zum weiten westlichen. Westen. Westliche Milch. Also wir östlich, du westlich. Was hat sich Gutes getan? Nämal beginnen. Elisabeth, ich habe gesehen, da sind schon Sachen passiert. Ja, da sind so Sachen passiert. Erst einmal habe ich gerade bin noch dabei. Jetzt das zweite Real gemacht und es geht immer schneller, weil ich die Technik anzahm, ein bisschen besser zu beherrschen, indem ich das kopieren kann und so. Und die ersten haben doch sehr lange gedauert und ich muss sagen, das ist sehr schön. Dann ich bin aus der westlichsten Großstadt Deutschlands, nämlich aus Aachen, die jetzt gerade... Bin ich ganz dicht. Bitte. Sie ist ganz bei dir. Anna. Anna. Anna hat was anderes gesagt. Hallo Anna. Sorry. Ja, Problem. Das mag nicht. Und ja, und meine Positionierung ist, ich helfe dominanten Ehefrauen, die über 40 sind, wieder in eine Ehe, in dieselbe Ehe mit dem selben Partner auf Augenhöhe zu kommen und wieder liebevoll, die liebevollste Ehe zu machen. Und ich stelle fest mittlerweile, es gibt so viele Partner, die dominant sind und die Ehefrauen leiden und das wusste ich alles vorher gar nicht. Wenn du es willst. Weil so viele es einfach verheimlicht haben. Siehe, wie ich nach außen hätte, hat das kein Mensch gemerkt, jemals hat das niemand gemerkt. Und jetzt sehe ich das und ich hatte jetzt mehrere Verkaufsgespräche und zwei Flops dabei, wo ich lang gesehen habe, ich habe Fehler gemacht, habe aber einen Abzahling jetzt zum vierten Mal, ich schaff dieselbe Dame und sie fängt im September an und will eine kleine Pause machen und das ist schon... Das ist für mich sehr gut, weil ich sehe, da hat jemand wirklich Vertrauen zu mir und sieht auch die Fortschritte. Das gibt mir natürlich Hoffnung. Dann habe ich das wunderschöne Video angeschaut mit Karina und ich sage, wow, herzlichen Glückwunsch. Das möchte ich auch. Welchen Teil? Die Stilkundinnen, wo sie gar nicht verkaufen musste, meinst du das? Welchen Teil? Ja, ja, ja, ja, ja. Und in der Gruppe und ich mache ja noch alles im eins zu eins und ich hatte heute wieder zwei eins zu eins bzw. drei und das ist schon anstrengend. Das ist schon anstrengend. Ja, ich muss vielleicht noch ein bisschen meine Berufung da noch mehr reinbringen, indem ich noch heiterer bin und es noch besser laufen lasse, denn meine Berufung ist Leichtigkeit und Freude und Orientierung zu bringen und das schaffe ich ganz gut, ganz gut, aber Karina war schon eine tolle Sache. Danke. Du bist aber auch im Alter in deiner Zielgruppe drin. Du bist schon über 40. Ja, ich bin 79. Und ich habe mit Karin jetzt ausgemacht, hallo Karin, dass wir ein bisschen Verkaufsgespräche üben, so dass meine Stimme ein bisschen bei in Verkaufsgesprächen ein bisschen sanfter wird. Und ich mehr lerne zu fragen und nicht ärgerlich bin, wenn ich sehe, ich bin schon so alt und die wissen es immer noch nicht. Okay, sehr gut. Danke, danke. Danke, Isabel. Danke. Die anderen, Anna. Anna hat uns ein richtig schönes Video gemacht. Doch, ich bin nachher gepostet. Also wer es noch nicht mitbekommen hat, ich habe tatsächlich einen sehr schönen Verkauf gehabt diese Woche und das Schönste dabei war, wie ich, glaubte, dass ich ihm dabei ein Geschenk mache. Also ich wusste einfach, dass ihm das so viel mehr bringt als mir und ich war für ihn einfach so froh, dass er das, dass er ja gesagt hat. Also ich weiß gar nicht, wahrscheinlich kennt ihr das ja ständig so, aber für mich war das ganz neu. Ich habe mich für ihn so gefreut. Also das ist der erste Ex-Freund meiner unserer Tochter und die sind schon Jahre wieder auseinander, aber ich habe den damals ins Herz geschlossen, wie so ein bisschen adduktiv so. Und jetzt haben wir tatsächlich mit Fragen seiner neuen Beziehung und so weiter und sofort, Anna, ich weiß nicht wohin und würdest du mit mir sprechen und dann hatten wir ein sehr schönes Gespräch und ich habe am Ende total selbstbewusst gefragt, willst du wissen, was dein Investment dazu wäre? Und dann sagt er, ja sag. Und dann habe ich gesagt, du, normalerweise kostet dieses Programm 3.000 Euro und für dich, weil du ja beinahe Familie bist, mache ich das für anderthalb. Ah, gut gemacht. Und dann habe ich die Klappe gehalten. Und dann weinte er, Anna, ja, ich mache das. Und das Geld kommt erst Mitte August und ich kann dann erst starten. Und ich sage, ja, wir können erst dann starten, wenn das Geld da ist. Yes. Und dann sagt er, ja, okay, ich sage und in einer Summe schon. In einer Summe ist das dann da. Und dann meinte er, ja, okay, okay. Und das Stichwort für ihn war, er ist ja kein Schwiegerelternding, da war ihm. Und ich sage, du, ich habe ein extra Programm ausgearbeitet. Ich bringe Frieden in Familien. Und dann hat er fast losgeweint, weil ich sage, das ist sein Thema. Und ja, also so ist das passiert. Und ich habe dann einfach nur, ich bin dann raus aus dem Zimmer und sage, ich habe meinen ersten Verkauf. Ja, und dann sind er und ich einfach rausgerastet. Wenn jemand das wieder noch nicht gesehen hat, ich schon in der Kunden-Community. In meinem Wert, meinen Preis kommt Facebook-Gruppe. Also schaut bitte an, weil wir sehr große Freude hatten, wie Tochter und Mama sich über den Verkauf miteinander freuen. Ja, das war schön zu sehen. Das ist wunderschön. Danke. Ich habe mitbekommen, ist natürlich alle vor, haben wir jemanden? Karolin. Okay, also ich bin Anna, komme aus Bad Oenhausen. Mein Thema kennst du ja jetzt schon, Frieden in Familien bringen oder speziell Schwiegereltern. Verheiratet drei wachsende Kinder, eins heiratet jetzt im nächsten. Im nächsten Monat, genau. Schön. Sehr schön. Danke. Auf Südbad. Die anderen, wer mag weitermachen? Was hat sich Gutes getan? Julia? Ich hatte heute Morgen mein dänisches Interview. Englisches. Englisches. Mein englisches Interview in Dänemark. Also es war per Telefon natürlich. Und das war schon witzig. Also es war genauso wie Reynia auch gesagt hatte. Und es gab uns ja die verschiedenen Sprachen gegeben und erlebt uns. Also sollte das ja kein Problem sein, auch Englisch zu reden, natürlich. Wunderbar. Und ich hatte mich natürlich auch, ich hatte mich ein bisschen vorbereitet. Also es ist ein Unterschied, ob du Englisch im Hotel redest oder ob du über Fußball redest. Und Überleistungszentren und so weiter, habe ich mich ein bisschen vorbereitet. Und immer wenn ich davon abgewichen bin, floss es einfach. Wenn ich da aber wieder hin musste, weil doch ein paar Fachbegriffe musste ich ja nun auch bringen. Dann stockte das wieder, das war ganz witzig. Aber ich krieg zum Glück das ganze Ding noch mal als E-Mail. Und dann kann ich da mein Senf noch mal zugeben und dann, genau, auch korrigieren, wenn sie irgendwas nicht so verstandert wie ich es dann gemeint habe. Also sie war das Englischen zwar auch ziemlich mächtig, aber auch mit den ganzen Fachbegriffen, glaube ich, hat sie auch so ein bisschen rumgeschwommen. Also es war gut und fein. Alles gut. Ich war stolzhaft. Ich habe noch nie ein Englisch, das zu müssen, unsere Berufung. Wow, Julia, richtig gut. Und die Julia heißt auch ein Mitarbeiterin von uns und wohnt in? In Kiel, ganz in Norge. Also es ist nicht die nördlichste Großstadt, es gibt noch Flensburg, aber die zweitnördlichste. Genau. Die Julia ist CoCoach. Ich bin CoCoach und kümmere mich ansonsten auch noch um Eltern von Fußballern. Genau. Danke dir. Dankeschön. Annette. Annette ist in Amerika. Ja, hallo ihr Lieben. Guten Tag. Ich stelle euch zu sehen. Und ich hatte gerade um 9 Uhr heute Morgen meinerzeit diesen Setting-Call mit Christa. Genau. Und er war richtig gut. Also da habe ich wieder einiges lernen dürfen und erkennen dürfen, dass es ja mehr Fragen stellen und nicht gleich Coaching. Das war schon meine Herausforderung nach den ersten Fragen nicht gleich loszulegen. Und Julia hätte was was mit. Da habe ich schon immer so eine mal ein gegeist Bremsmisch. Da war dann schon einmal was, wo ich schon ein bisschen mehr in die habe, gleich gemerkt, stopp, stopp, stopp, stopp, stopp, Fragen stellen und warten. Das war echt spannend. War gut. Man glaubt gar nicht wirklich, wie viel Not da draußen wirklich ist. Auch in dem Bereich. Also es geht ja um plötzlich allein, ist ja mein Thema. Und bei ihr ist es schon länger her, dieses Plötzlich und sie hängt immer noch. Und es sind jetzt 2007, wo ihr plötzlich war. Und es zieht sich natürlich durch, dass ständig neue Plötzliche dazukommen. Und ich habe schon während des Gesprächs, ich habe Fragen stellt und notiert, weil sie hatte im Moment Probleme noch mit Zoom. Das klärt sie mit ihrem jüngsten Sohn. Und dann haben wir es per WhatsApp gemacht, aber mit Bild. Yes. Und könnt jetzt aber nicht aufzeichnen. Aber ich habe mitgeschrieben und es meiste passt so weit fürs Erste. Das war auch etwas, wo ich mich, wo ich gelernt habe, mich ein bisschen zurückzunehmen, dass am Anfang ein Anfang ist. Und der 5. Schritt vor dem 2. kommt. Das ist schon etwas, was ich gerade lerne. Das war sehr spannend. Und das war richtig, richtig gut. Und ich sehe auch, also während des Gesprächs kam mir schon die ganzen Ideen und Lösungen. Und ich habe mir jetzt auch alles notiert, alles aufgeschrieben. Ich habe mir jetzt wirklich das erste Bild gemacht und alles und Vorschläge. Und jetzt haben wir aus dem nächsten Zoom schon vereinbart für nächste Woche Donnerstag. Ich dann halt diesen nächsten Call machen möchte mit ihr, um dann eben weiterzugehen. Weil sie will wirklich was ändern. Sie ist 69. Also sie hat es wirklich, ja, es reicht jetzt bei ihr. Wow, richtig, richtig gut. Ja, war richtig gut. Und als Abschlusssatz, also das WhatsApp, das ging jetzt ein bisschen länger als eine halbe Stunde, weil wir erst am Anfang so einfach, also glaube 35 Minuten und zum Schluss sagt sie einfach schon alleine, diese halbe Stunde hat ihr jetzt weitergeholfen, einfach mal reden und jemanden. Also ich glaube, auch, dass ich gleich bereit war, so vor dem nächsten Termin, dann machen wir gleich wieder Donnerstag um 4 Uhr und dann sehen wir bis dahin. Weiß ich, was ich mit ihr machen würde und das würde ich euch dann schicken, ob das so passen würde als nächsten Schritt. Ja, das ist das. Richtig schön, Annette, ich freue mich riesig. Schick uns gerne auch das Zuwürst du mitgeschrieben hast. Ja, ja, Marie. Und ich tu jetzt auch meine Gedanken, was ich eben weiterführend jetzt tun möchte, gleich noch hinzufügen. Und ansonsten noch zu mir lebe ich dann im Alkohol seit August letzten Jahres und im Moment bin ich in Tulsa und das tut mir auch richtig, richtig gut. Geiß, Seele, Körper, deshalb auch heute, also um 13 Uhr meine Zeit, werde ich mich dann auslinken, heute habe ich die erste Einladung zum Mittagessen auf den Körper zu sorgen. Wir sind alle so lieb hier in unserer Gemeinde, dass es schon wieder heim kommen. Na und alles abends. Super schön. Und neben dem, wie gesagt, Coaching, was ich jetzt für mich plötzlich allein für Frauen und Unternehmern vor allem und ja, wie eben daher mir sie dann schicken mag, habe ich nebenbei noch unser Business vom Verlag, also den Schub des Führjaus weiter. Und dann darf sich Neues entwickeln, genau. Yes. Sehr schön. Danke, Annette, ich sage dir noch etwas dazu, ja? Ja, ich muss, ich weiß, ja, viertel, also es reicht auch, wenn ich 2015 gehe, reicht auch. Okay. Thanks God for Navi. Amen. Karin. Ja, ich habe heute wieder zwei, also okay, ich bin Karin, ich komme aus Mitte, ungefähr Mitte von Deutschland, Augsburg, bei München, also ein bisschen südlicher, genau. Mein, was soll ich noch erzählen? Was machst du? Ja, mein Coaching Thema ist ich Coaching mit der von Behinderten Tinis, aber dem Moment noch in einer orthopedischen Klinik und trefft dort viele Leute und hatte heute auch wieder zwei richtig gute Gespräche, ich habe die in meine Gruppe eingeladen natürlich. Und mir ist aufgefallen, ich sage nämlich, ich will die Coaching, sondern ich sage einfach Coaching, auch wenn ich bisher mehr oder weniger zwei Testkunden habe und noch nichts eingenommen habe, aber es ist mehr zu einem, ja, jetzt Zustand geworden und das ist für mich schon ein großer Erfolg. Richtig, gut. Und was noch Gutes war, also gestern kam mal wieder meine Chefin auf mich zu, also bei uns in der Klinik gibt es ja ziemlich viel Umstrukturierung und dann war ich erst mal im Boden zerstört, und hab abends noch mit meiner Freundin gesprochen und die hat dann gesagt, Karin, du gehst in die Opferrolle, du. Dann habe ich gesagt, ja das stimmt, und heut früh bin ich hin und habe gesagt, du. Ich habe dann gesagt, ich werde jetzt noch mal in der Klinik gehen, ich werde jetzt wieder in die Klinik gehen. Dann habe ich gesagt, ja das stimmt, und heut früh bin ich hin und habe gesagt, du, ich muss noch mal mit dir reden. Ich mache das nicht, ja. Wenn ihr Klinik in der Klinik das nicht schafft, mir das Aufgabenfeld zu ermöglichen, für das ich eingestellt war, dann soll mich die Klinik kündigen. Und das hat sich total gut anfühlt, weil jetzt bin ich die Chefin. Ja gut. Das war wirklich so, oh Mann, und jetzt dann auch nie, und eigentlich will ich das gar nicht, und dann haben wir da, da, schön, und das hat sich richtig gut anfühlt, weil man denkt, ich will mich gar nicht kündigen, aber jetzt sollen die mal gucken, was sie machen. Yes. Also das war wirklich ein schönes Gefühl. Ja, das war also auch die Gespräche, und ich habe jetzt heute mal dieser Umgang mit meinem Arbeitgeber, wo ich dachte, yes. Sehr schön, danke. Vorschen, danke. Karoliden, wenn du dich kurz noch vorstellen kannst, und was haben wir mit dir heute gemacht? Ja, hi, ich bin Karo, ich bin noch 35, Mama von zwei Minis, die sind zwei und drei im September. Genau, ich wohne in Bonn, also neben Bonn, aber gar nicht so weit weg von Aachen und so. Genau, habe aber auch in den USA lange gelebt, deswegen habe ich auch noch die amerikanische Nummer. Ja, wir sind Multicultie, mein Mann kommt aus Sambia, und genau, und er ist Pastor in einer internationalen Gemeinde in Bonn. Genau, mein Thema aktuell, ich bin viel im Management, Teammanagement unterwegs gewesen über die Jahre, und mein Thema, warum ich mich mit Daniel und Sylvia eingelassen habe, ist tatsächlich, hauptsächlich Frauen in meiner Situation als Mamas, sich zu finden, so grob, aber da sind wir noch gar nicht. Wir haben heute tatsächlich an meinen Sehnsüchten gearbeitet, das war sehr krass und sehr, sehr gut, und ich konnte heute meinen schönen Sehnsuchtssatz finden, und ja, und das war großartig, und ich freue mich, dass ich heute mit dabei sein darf. Danke, danke gerade. Gut, Milly. Ja, also ich hatte, ich bin mit jemandem in einem Zoom regelmäßig, und sie spricht immer wieder von ihren Sorgen und Nöten, und hat sehr viel Minderwert, und ich hatte letzten Tage den Eindruck, ich möchte einfach mal mit ihr ein Zoom machen, ich glaube, ich könnte ihr helfen. Und dann habe ich gestern Abend mit ihr ein Zoom gemacht, und habe sie einfach mal nach ihrem Befinden gefragt, und sie hat mir erzählt und erzählt, und ich habe vorbereitet den Verkaufskoll, habe ich für mich aufgeschrieben, die Frage, und ich habe einfach Fragen gestellt, und Fragen gestellt, und Fragen gestellt, und am Schluss habe ich gesagt, was würdest du denn bedeuten, wenn du all das nicht mehr hättest, wenn du mit mehr Leichtigkeit in deinem Leben hättest? Ach, das wäre so schön, ja. Wüsstest du denn etwas, sagt ja, ich könnte dich begleiten, und dann fragt sie, okay, ja, das tönt gut, und möchtest du den Preis wissen, ja, und am Schluss sagt, ich mache das. Gestern Abend, ich war so glücklich, und sie hat zwar gesagt, sie können es nicht gerade alles bezahlen, aber in Raten, und ich habe ja heute die Rechnung gemacht, und sie zahlt das am Montag ein, und ich bin sowas von glücklich, und sie auch, und sie hat mir heute Morgen geschrieben, und hat geschrieben, Cornelia, ich glaube, das kommt gut, weil ich konnte heute das erste Mal weinen, und sie ist 69. Richtig schön, Cornelia. Ich freue mich einfach, weil ich bei ihr gemerkt habe, sie ist einfach bereit, weil sie ein anderes Leben möchte. Voll gut, sehr gut, dann sag ich mir noch den Preis. 1900. Richtig gut. Und du bist der Cornelia, und wohnst am Glockenfonds? Ja, genau, ich bin die Cornelia. Was wissen wir von der Nacht? Ich wohne in der Schweiz, in der Nähe von Bodensee. Ich bin Tagesmutter, und begleite Frauen für mehr Leichtigkeit im Alltag, oder auch Mütter, wo die Kinder nicht schlafen, oder schlecht schlafen, oder sich selber. Ich soll mit einander reden, Caroline und Cornelia vielleicht. Und im Moment darf ich dann drei Frauen schon begleiten, ich freue mich einfach. Sehr schön. Sehr, sehr schön. Und wegen Glockentom, wir haben ja schon ein paar Mal bei Cornelia übernachtet, und nebenan ist der Glockentom, und wie in der Schweiz, wie man weiß, jede vierte Stunde, an jeder Stunde, und zuerst die Uhrzeit, dann das Datum, und dann das Jahr. So ungefähr gefühlt. Genau, ungefähr. So haben wir nicht geschlafen bei Cornelia. Das war der erste Mal. Das war, als wir lieben es auch. Es war schön. Wir haben schön bei ihr übernachtet. Aber das war unsere erste... Schweizer Glockenfonds-Kurrenerlebnis. Ja, genau. Und dann sind wir weitergereist, und waren genauso wie bei den Glockentom. Das war in Deutschland, oder? Genau. Ja. Oh, ich freue mich so sehr, Cornelia. Richtig gut gemacht. Ja. Heute hatte ich noch mal sein Gespräch, und sie klagt mir immer ihre Not, wo sie hat, und dann sagt ich, ja, du weißt ja, was ich mache, könnte dich da schon begleiten. Dann sagt sie, was es denn kosten würde. Fragt es irgendwann. Und da sagt ich, ja, du weißt ja, gerade den Preis, ich hätte noch ein bisschen weiter, noch ein bisschen wartet sollen. Aber... Nein, du bist ja verrückt. Also, das geht gar nicht. Du hast ja gar nichts gelernt. Und sie war so... Aber das war mir ganz egal. Als sie nochmals was sagte, sagte ich, wir sprechen nicht mehr darüber. Okay, richtig gut. Also, stehen geblieben bis Cornelia? Ja, zu der Idee. Und denkt daran, nie zu viel den Preis sagen, ja? Wir wollen uns nicht wissen, was sie kriegen. Also, da die Frage war 1a, was würde es für dich bedeuten, wenn du all das nicht mehr hättest? Genau. Dann denken die Menschen darüber nach, wie wertvoll das wäre, und wenn dann der Preis präsentiert ist, steht nicht mehr in der Luft der Preis. Dann denken sie nicht mehr über den Preis nach, sondern über das Ergebnis. Stimmt. Ja? Richtig gut. Christina Johannes möchte dir auch was, Claudia, eine Sache? Mindestens Johannes. Johannes, schau mal, wie er es so macht. Das ist wirklich mal was zu Annette sagen. Die hat ja eben erzählt, dass sie sich in Tulsa sowohl fühlt. Ich habe dann mal geschaut, da sind in der Spitze 42 Grad und nachts wird es so gegen 26, 27 Grad kühl. Cool. Ich weiß das von einem Freund, dass es da so pflichtlich heiß ist, und ich hätte da Bedenke, dass ich mich da so wohl fühlen würde. Aber es gibt sicher gute andere Gründe. Im Moment ist es auch gar nicht so heiß. Wir sind um die 30, 35. Das geht ja, ist ja wie hier. Ist gut. Ich bin Johannes, ich bin pensionierter Ingenieur, Hobby Musiker hier mit dieser Firma auch unterwegs. Und ich bin die rechte Hand in der Firma meiner Frau. Und auf die beiden Silvia und Rainia habe ich mich auch eingelassen, weil ich habe das Wort eben gehört. Ich habe das Wort eben gehört. Ich habe das Wort eben gehört. Ich habe das Wort eben gehört. Ich habe das Wort eben gehört. Weil ich eigentlich auch lebenslang mit meiner Berufung machen mache. Was ist hier eigentlich? Ich habe genug gemacht, was meiner Berufung entspricht. Das sagen die beiden ja auch immer. Wir wollen jetzt verkaufen, was wir immer schon machen. Aber das war mir nicht bewusst. Und ich möchte das jetzt mal wirklich in die Tüte kriegen. Und das wird mir immer bewusster. Weil ich nämlich jetzt erstmal nichts verkauft habe, sondern Testkunden habe. Und bei einem ist das schon länger so, dass er mit mir reden will. Und bei den beiden, die jetzt wirklich loslegen, habe ich mich gewundert, wie gerne die mit mir jetzt arbeiten wollen. Also, das ist fast überwältigend. Wie gerne die das wollen? Also, als wenn sie darauf gewartet hätten, dass ich ihnen das endlich anbiete. Also, das ist fast überwältigend. Wie gerne die das wollen? Also, als wenn sie darauf gewartet hätten, dass ich ihnen das endlich anbiete. Beweist du schon, dass es Testkunde sind? Nach nicht? Nein, nein, nein. Doch nicht. Ich bin finanziell versorgt im Moment. Das heißt, ich muss da nicht schnell jetzt einen Umsatz bringen. Vor dem Hintergrund der Wertschätzung ist mir das aber schon wichtig, dass man da zum Punkt kommt. Und wenn sich da jetzt zwei so sehr freuen, dann ist es ja auch nicht so, dass mein Angebot in der Gewält nicht gebraucht wird. Yes, richtig gut. Habe ich sowieso schon länger, nur habe ich immer gedacht, na ja, wer soll das denn haben wollen? So diese selbst Abwirtschaftungsargumentation. Ja. Das ist mal unten. Und das bringt ja nichts. Und deswegen habe ich die beiden hier eingelassen. Ja, das ist ja auch nicht so, dass mein Angebot in der Gewelt nicht gebraucht wird. Ich bin ein bisschen langsam. Das hängt damit zusammen. Das habe ich in den letzten beiden Treffen auch erkannt. Wir bekommen ja hier eine Menge Skills, Tools und so weiter vorgestellt, die ausprobiert sind. Und von denen die beiden wissen, dass das funktioniert. Jetzt müssen wir das eigentlich nur selbst genauso ausprobieren und in Schwung kommen. Aber vorher braucht es innen drin eine Auseinandersetzung zur richtigen Haltung. Und wenn man daher kommt, wie ich, dass eh alles keinen Sinn hat, das ist einer meiner fürchterlichen Glaubenssätze, die ich gerade überwinde, dann dauert es innen drin ein bisschen länger, bis man an den Punkt kommt und merkt, dass sich andere freuen, wenn mit ihnen geredet wird, wenn ich mit ihnen rede. Und das geht jetzt, ich merke gerade, dass da was läuft. Und ich hatte, ich habe Sylvia auch was geschickt, zwei Gespräche. Eins davon, da war ich am Ende so was von sicher, dass ich das unbedingt machen muss. Hab das meiner Frau erzählt, die hat auch ganz sofort, wie aus der Pistole geschossen, hat sie gesagt, ja, das musst du machen, das ist dein. Das frage ich später, ja. Nein, das nicht. Ich meine jetzt meinen Coaching, meine Berufung. Alles kann ich auch in BNI unterbringen, aber da bin ich eher so gestrickt wie du. Ja, ich wollte nur wissen, was du meinst, aber jetzt verstehe ich. Okay, sehr schön, Johan. Sehr schön. Danke. Danke euch. Dann mache ich weiter, ich glaube, das passt ganz gut. Genau, Johan, das hat ja irgendwie gesagt, der ist auch in so einem inneren Prozess. In dem bin ich auch irgendwie, ja, die zu werden, die ich, die Gott für die Gott mich vorgesehen hat. In meinen Potenzial reinzukommen und da innerlich zu wachsen in so einer Metamorphose und das dann nach außen zu stranden. Ja, genau. Also es ist total ist, ich jetzt irgendwie, gerade heute hatte ich so ein kleines Jubiläum, weil es ist schon ein Monat her, dass ich auf einmal irgendwo ein Kleid gekauft habe für ganz, nein, das war total irre, das war so mein Money Mindset. Das war in so einem Sektor, das war ein Money Mindset, das war in so einem Second Hand Laden und ich bin mit dieser Idee reingekommen, ich lasse in diesem Laden heute kein Geld und ich bin, weil ich auch kein Geld dabei hatte. Also das war irgendwie, ich war gerade auch so irgendwie in einer Trauerfeier oder was und dann habe ich gesehen, ah ja, heute ist es schon wieder Kleiderbasar oder so, gehst du mal rein und guckst einfach mal um andere Gedanken zu kommen, sondern war da eine andere Mama, die ich kannte und die auch kein Geld dabei hatte, aber die noch mal nach Hause gegangen ist und dann hat sie so gemeint, komm ich zahle für dich mit. Also am Endeffekt hat sie, habe ich ihr dann per Paypal was überwiesen, aber es war wirklich so dieses, ich bin ohne Geld physisch darzulassen, bin ich mit einer Tasche mit fünf Sachen aus diesem Laden rausgegangen und das war für mich so ein besonderes Erlebnis und ein Kleid, was ich da erstanden habe, habe ich auch den ganzen Tag angehabt und ich habe als Königstochter habe ich den Rest des Tages herbracht, habe da meine Wohnung geputzt und sonst irgendwelche Dinge gemacht, ja, aber ich gehe seitdem als Königstochter durchs Leben und nicht als Mensch im Hansdarath, der noch ganz viele Dinge tun muss, weil das ja, weil sich das Hansdarath treten sondern ich darf sein und bin nicht in diesem ich muss, ne? Oh wie schön dein Gesicht ist jetzt auch nicht mehr müder wie beim letzten Mal, wie ist das mit der Müdigkeit? Ich habe tatsächlich jetzt auch die letzten Tage mehr geschlafen und auch ganz viel liegen gelassen, ich habe zwar immer noch einen Hammer zu tun, aber ich versuche mich so ein bisschen freizuschaffen, jetzt habe ich auch mal ein kindfreies Wochenende vor dem Urlaub, wo ich noch ganz viele Sachen erledigen kann, unter anderem Steuererklärung und und und genau bevor es dann in den Urlaub geht. Richtig gut. Sehr gut, danke dir. Danke, Claudia, Andrea Hallo Hallo Hi Mit welchen Informationen darf ich euch freuen? Du weißt, ganz genau, was hat sich gut getan? Was hat sich gut getan? Und wo kommst du her und was machst du? Wo komm ich her? Ich komme gerade aus meinem Garten, da bin ich gerade mit meinem Radel hingefahren und habe so eine kleine Auszeit mir genommen, das war sehr schön, weil und dann, weil ich war heute mit einem französischen eszen sehr gut. Also wir hatten den total schönen mittags- branches- bei meiner großen Tochter war es das Frühstück, weil ich lebe länger, aber es war echt super schön und ich habe halt ein bisschen rumgeschillt weil was es beim Massage betrifft läuft es total gut und dann ist noch so Spannend. Also ich war letzte Woche so oder vor zwei Wochen unterwegs und habe so gesagt und musste halt nur meine Kinder hin und her fahren und da ist ja, ich habe immer den Konflikt Business und Family. Das ist sehr schwierig zu händeln, manchmal. Und da war ich nur unterwegs mit den Kindern. Ich weiß nicht, ob ich das schon erzählt habe. Und dann sitzt ich am Stausee, dann ruft mich eine wildfremde Kundin an und sagt, ja, ich hätte gerne einen Gutschein für Massage und also so wirklich so am Stausee sitzen kurz bevor ich schwimmend wollte, ruft die an. Ich sitze da mit dem Handy und es hat sich so schnell so ein Geschäft ergeben und ich habe gesagt, ja, überweisen Sie das Geld, dann schicke ich Ihnen das Gutschein zu und ab und vor das Geld auf dem Konto. Und an dem Tag davor habe ich halt Gott gebeten, dass er mir mal so eine kleine Motivation schenkt, dass ich mal einen Zeichen kriege, dass ich auf einem richtigen Weg bin. Eigentlich habe ich mir das aber für das Coaching gewünscht. Und dann habe ich gefragt, ja, warum kam denn das nicht für das Coaching? Und da habe ich den Eindruck gehabt, dass ich halt noch ein konkretes Angebot halt risch brauche. Also, dann bin ich irgendwie so ein Sicherer. So, also ich brauche mal ein Konzept für mein Angebot mit den Teenagern und das muss ich jetzt demnächst mal schreiben. Wichtig gut. Genau, weil mit der Massage habe ich das alles, da bin ich total im Flo, da weiss ich genau, was ich mache. Aber beim Coaching ist das halt noch nicht so, das schwimm ich noch und deswegen muss das jetzt konkret werden. Genau, so sieht es aus. Und allgemein habe ich auch mit der Mehr Motivation und Fokus was ziemlich cool ist, weil das braucht man ja. Sehr gut. Danke, Claudia, richtig gut. Andrea. Also ich bin dankbar, dass ich aus dem Bett bin heute. Ich habe irgendwie so einen Migräne anfangen bis zum Elbrechen gehabt und jetzt vor fünf Minuten kommt ich doch noch jetzt hier reinkommen. Ich bin auch wirklich dankbar, einfach da zu sein. Ja. Sehr schön, du schaust gut aus. Ja, ich habe mich heute schon nachmittag noch gekaut und dann hat es angefangen mir aus dem Nichts und dann musste ich notvermäßig in die Apotheken im Dorf. Dann ging ich ins Bett mit drei Tabletten und bin eingeschlafen und jetzt noch kurz und jetzt kann ich aber dabei sein. Highlight ist gut, schon mal da zu sein, ist super, genau. Sehr schön. Danke dir. Danke dir. Also Renni hat etwas vorbereitet für den Breakout-Raum. Da geht es um Sohnschaft und Vater und sehr Papa im Himmel. Und was das alles bedeutet. Und wird aufgenommen, ja? Also... Aber ihr könnt gerne schon reingehen, oder? Ja, bei mir. Und... Manett habe ich gesagt zuerst, damit du gehen kannst, also jetzt hast du Setting-Core gehabt. Und ja, also... Ja, jetzt hast du Setting-Core gehabt und dann beim nächsten Mal machst du den Verkaufskoll. Und was ich jetzt... Also den Leitfaden von dem Verkaufskoll und was ich jetzt sagen wollte, diese Frau, die mit der Annett jetzt diese Setting-Core gemacht hat, diese Frau hat Annett gesagt, ich habe schon das Thema überwunden, ich brauche nichts. Ja? Das heißt, wenn du beginnst diese Fragen zu stellen und Annett, du hast das Spitze gemacht, in dem du nicht begonnen hast und losgelegt hast, ja, mit Coaching. So schön in der Reihenfolge. Dann kommen die Menschen selber drauf, dass sie noch nicht durchsinn durch ihr Thema. Aber wenn wir zu schnell sind, ja, mit Tipps, Ratschlägen oder Coachings, dann gehen sie in den Widerstand und sie sagen eigentlich, ich habe alles eh im Griff. Weil wir zu schnell beginnen zu helfen und das löst Widerstand in den Menschen aus, weil sie das Gefühl haben, du hast sie durchschaut, ja? Du hilfst ihnen schon, aber sie haben noch nicht sich selbst eingestanden, dass sie Hilfe brauchen. Deshalb nicht zu schnell Coaching, Claudia, auch nicht bei Massage, ja? Während du die Menschen massierst, weil dann fühlen sie sich nach Kich. Ja? Und dann ertappt du dir sowas ähnliches und wenn du dann zuerst die Setting-Core Fragen stehst und dann Verkaufsgespräch, dann führen sie sich selbst dazu, dass sie deine Hilfe haben möchten. Deshalb keine Preise erzählen. Cornelia, es gibt jetzt einen lästigen Mann, der mich nicht in Ruhe lässt und immer nach dem Preis fragt, dem werde ich sagen, weil ich den nicht haben will. Ich weiß, wenn ich zu schnell sage, dann fliegt er weiter, ja? Ist extrem lästig und den will ich nicht haben als Kunden. Und deshalb werde ich sehr schnell meine Preise sagen. Ja? Also nur, dass du weißt, Setting-Core Fragen und Verkaufs-Core Fragen führen dazu, dass die Menschen selber erkennen, ja? Dass sie noch Probleme haben, die sie nicht gelöst haben und dass sie deine Hilfe brauchen. Deshalb sind die Fragen so auch in der Reihenfolge, ja? Und dann, was möchtest du an der Zeit sagen? Macht dich laut? Da war auch eine Aussage heute dabei, wo von Gefängnis, wo sie auch gesagt hatte, ja, nach außen war und ist immer alles okay. Irgendwann merken sie dann schon, ja, nach außen ist alles okay, aber eigentlich ist gar nichts. Ja. Und wenn Sie das sagen, dann haben Sie recht. Wenn wir das sagen, fühlen Sie sich angegriffen. Das ist das Problem. Ja? Und Annette, bei dir der nächste Punkt ist es, dass du den Workshop-Titel ausarbeitest, ja, mit den drei Benefits und mit den drei Geschenken. Dafür das ganze Dokument ist im Mitgliederbereich. Habe ich dir gestern geschickt? Das habe ich nicht gesehen. Ich habe nun dann den Text gelesen von dir. Sorry. Das ist Anhang dabei. Okay, gut. Und dann noch der nächste. Ich schicke dir einen E-Mail zuerst mal, wo du nur diese Titel und Benefits rein tun sollst. Das ist ein Ankündigungs-Mail. Damit starten wir quasi diese 4 plus 1 oder 5 plus 1 E-Mail. Da geht es darum, dass Sie zuerst ankündigen, was das Neues kommt. Danach, was ist das, was kommt, ja? Also das ist quasi unser Angebotspost, nennen wir das. Danach machen wir immer wieder ein Post, wo wir schon Einwände wegnehmen von Ihnen. 1, 2, 3 solche, ja? Und da, all das lädt Sie ein zum Workshop. Und so können wir die Menschen aktivieren, die jetzt dieses Thema haben in deiner Zielgruppe. Ja? Das ist das Ziel. Ich schaue mal den Anhang an und dann gebe ich dir Feedback, ja? Ja? Ich schaue mal, weil ich habe nicht einmal gesehen, den Anhang. Wodoch? War auch gestern erst, weil, so wie es, was der Johannes von gesagt hatte, ich hatte mir während der Woche immer mal ein paar Videos nachgehört und auch diese Module, Videos und so. Und da war ein Video, da ging es darum, dass wir uns manchmal fühlen vom Tempo her wie eine Schnecke. Und das war bei mir auch ein Thema in diesem Bereich jetzt. Aber dann hat mir der Herr Dreck gesagt, dafür sind anderen Bereichen mehr passiert. Also es ist alles gut. Sehr gut. Sehr gut. Und ich sage euch allen, keine Ahnung, es ist bei euch eine Schnecke. Also jedes Mal, wenn du das Gefühl fühlst, ich bin wie eine Schnecke oder ich bin zu langsam oder ich komme nicht voran so, so wie ich das möchte oder sowas ähnliches, das kommt immer vom Feind. Weil dieser Gedanke entmutigt uns alle. Ja, wenn ich über mich denke, ich komme nicht so schnell voran oder ich bin eine Schnecke oder ich bin zu langsam. Also nur, dass ihr wisst, solche anklagende Gedanken, dein Rhythmus ist wichtig. Ja? Manchmal sind wir halt auf der Serpentine und da sind wir halt wie 30 unterwegs und manchmal Autobahn und dann halt mit 200 ist mein Mann beim Erzmannerhause gefahren. Und das war für mich ein bisschen zu schnell. Also immer wieder, wenn diese Gedanken kommen, nur, also das sage ich die ganze Runde, einfach zu wissen, ne, du bist richtig unterwegs. Du bist immer zur richtigen Zeit auf dem richtigen Ort und tust rasch richtiger. Und wenn du das beginnst, zu dir zu sprechen, ne, ich tue das Richtige, ich bin zur richtigen Zeit auf dem richtigen Ort. Dann entspann dich deine Seele, entspann dich dein Körper, entspann dich dein System und dann passiert deine Beschleunigung, ja? Elisabeth, könnte ich, ich habe jetzt das Dokument angeschaut. Wolltest du dazu etwas sagen? Okay, dann machen wir das danach noch ein bisschen, ja? Ich wollte jetzt gerade zu dem Punkt, den du eben angesprochen hast, etwas sagen. Zu der Langsamkeit oder so. Dazu, dass wir nicht Coaching sollen beim ersten Gespräch. Dazu wollte ich gerne etwas sagen und eine Frage stellen. Okay, machen wir nach dem Dokument, ja? Okay. Also, der Name Annette. Zum Beispiel, da sollte meine drei Geheimnisse, ja? Wie du zum Beispiel und dann hast du hier etwas gehabt. Wie du, wie du neu ins Leben zurückfindest, nachdem du deinen Mann durch Trennung oder Tod verloren hast. Also, wenn du das ausformulierst, ja? Jedes Wort, dann ziehst du die Menschen, die gerade diese Erlebnisse hatten, viel präziser an als nur plötzlich allein. Also, wir brauchen einen Titel, was alle sagt. Und wenn du sagst, meine drei Geheimnisse oder meine drei Schritte oder sowas ähnliches und dann wie du, ja, wieder ins Leben findest, nachdem du deinen Mann verloren hast durch Tod oder Trennung oder sowas ähnliches, dann ist das ein Workshop Titel. Also, diese Formel brauchen wir dazu, ja? Und dann die drei Benefits. Ich werde mit dir teilen, wie du wieder gut, erholsam und mit guten Träumen schlafen kannst um kraftvoll die Dinge erledigen zu können, die zu erledigen sind. Wie du keine Angst und Sorge mehr hast, wie es weitergehen soll, weil du weißt, dass das Beste noch vor dir liegt und du in jeder Situation siegreist weitergehst. Da fehlt noch dieses eine Ergebnis, was wir versprochen haben, anett. Wie du das Gefühl, alleine es nicht schaffen können, überwinden lässt oder so. Und wie du dich nicht mehr, also, dass sie nicht mehr ganz sind. Also, das Ergebnis, das musst du hier rein tun. Wie du dieses Gefühl, dass du nicht komplett oder wie haben wir das gesagt? Mach mal laut. Ich weiß, was du meinst. Dass sie sich wieder vollkommen fühlt, auch mehr unvollkommen. Aber habe ich das vielleicht weiter unten eingebaut? Ich dachte, ich hatte es drin. Aber ihr weiß, was du meinst. Also, das muss hier zu einen den Punkten rein. Ja, weil quasi hier davor vielleicht, wie du das Gefühl, alleine es nicht schaffen zu können oder so was, was du nicht erst überwinden lässt und wieder voller Freude, Zuversicht und Mut im Heute Leben kannst. Ja, ja. Und ein wertvolles Buch aus meinem Medienschub, Deiner Wahl. Ein Arbeits-BDF für deinen nächsten Schritt. Ein weiteres Begleitendes. Okay, die Geschenke müssen wir noch besprechen. Also, ein Buch, ja. Und ein Arbeits-BDF, das muss einen Namen bekommen für deinen nächsten Schritt, weil das ist hier noch allgemein. Also, wir sollten darüber nachdenken, was brauchen Sie jetzt? Ja? Also, zum Beispiel, wir machen jetzt zu preis in ein Workshop und dann habe ich ein PDF vorbereitet. Was du vorab tun sollst, damit du die Aussage von Interessenten nicht mehr bekommst. Ich kann es mir nicht leisten und das will jeder haben. Ja? Schon manchmal wegen den Geschenken melden sich die Menschen an für ein Workshop. Und das muss etwas sein, wo du denkst, das hilft ihnen jetzt, das können sie jetzt umsetzen. Also, dieses ein wertvolles Buch, da würde ich auch ein Buch zu diesem Thema auswählen, nicht nach Deiner Wahl. Und hier auch. Also, die Geschenke müssen wir noch einmal besprechen, aber sonst ist es richtig gut. Hm? Ja. Und wenn du das hast, dann, ja, das hast du hier, dann, das ist ja schon die erste mehr. Okay. Gut. Gut. Sehr gut. Okay, Annette? Elisa, werde ich jetzt weg? Okay. Dann, Claudia, hast du dazu eine Frage? Ja, ich habe zwei, die in dieser Situation sind, wo die Annette coacht. Die, also morgen gehen wir zur Beerdigung von dem Freund. Also, nur mal so, also ich würde mich da jetzt, ich würde das gerne mal, den vielleicht... Weiter empfehlen, bitte. Ja, genau, aber wie kann, wie kann ich denn zu den Infos, die du da gerade hattest? Nicht so, sondern du sagst, dass du jemanden kennst, ja, die Frauen, die in dieser Situation sind, weiterhilft. Möchten sie die Telefonnummer haben? Wenn ja, dann schickst du die Telefonnummer von Annette innen und sie sollen Annette per WhatsApp anschreiben. Hm, okay. Also, nichts weiter schicken oder sowas ähnliches, so einfach zu sagen, ich kenne jemanden, der in dieser Situation helfen kann. Mhm, okay. Ja, und sie sollen sich dann bei Annette melden. Hm, das ist... Die Telefonnummer von einer Annette findet ihr in der WhatsApp-Gruppe, wenn ihr anschaut, ja? Genau, ich habe auch so eine Frau im bekannten Kreis, die ist allerdings keine Christian, das muss sie nicht sein, Annette, oder? Nee. Okay. Richtig gut, danke. Andrea. Also, sie ist so in die Welt, um sie abzuholen, also es ist keine Voraussetzung, das ergibt sich weiter, das ergibt sich automatisch. Ich habe einige, die, oder, ja... Hier noch keine Christen sind, ja. Richtig gut. Oder U-Boot-Christen. Yes. Okay. Also, immer wieder weitere Empfehlungen, wenn du, deshalb habe ich Claudia zum Beispiel, dir diese Profil geschickt, weil die Frau hat 150.000 Follower, und das heißt, dass dieses Thema, was du rausbringen möchtest, auf deine Art und Weise sehr hohes Potenzial haben. Das war einfach als Ermutigung, dass ich dir das zugeschickt habe, dass dieses Teenager-Thema, und von dir wird das ganz anders angefasst als von dieser Frau. Also, ich warte schon sehr darauf, dass du dein Thema rausbringst, weil wie... sehr oft dieses Teenager-Thema angefasst wird, das ist total weltlich. Und wie du das anfassen wird, das wird ganz anders sein. Bei dir geht es um Wertwärtschätzung und solche Sachen, ja. Und nicht die Teenager auf die Schippe zu nehmen. Also, das war einfach Ermutigung. Ich habe das gesehen und die zugeschickt. Ich habe es gleich wieder von der anderen Sicht gesehen, ich habe gesagt, guck so musst du es machen, wie du es machst, das ist fein. Scheiße, warum denke ich das? Wenn ich so etwas sehe, dass jemand so ein Thema macht, dann ist es eine Bestätigung dafür, dass das etwas ist, was auf dem Markt richtig gut ankommt. Also, das ist quasi, man könnte das Konkurrenzanalyser nennen, ja, oder Potenzialanalyse, aber ich wollte dir zeigen, du bist nicht die einzige, ja, kommt richtig gut an und auch deine Art und Weise habe ich das noch von keinem gesehen. Also, das wird der Hammer sein. Ja? Ja, genau. Sehr gut, dann, Andrea, bist du, Andrea, bist du ready, dass sie über Positionierung reden heute oder nicht so sehr? Wenn sie durchaus mehr Power haben, aber gerne, weil ich möchte gerne ein bisschen weiterkommen. Okay, kann ich diese E-Mail, weil du mir geschickt hast, teilen? Ja, sicher. Okay. Momentchen. Wann hast du das geschickt, dass ich das schneller finde? Gut, habe ich dir die letzte am Samstag geschickt, vermutlich? Das war in einem WhatsApp-Pabe, was du geschickt hast, oder? Ich glaube, beide. Also, habe ich. Ja, genau, ich habe es geschickt. Okay, also, was ich davor sagen möchte, die Positionierung ist immer wieder für eine einzige Zielgruppe, immer nur ein einziges Problem, immer nur eine einzige Lösung, online. Das heißt offline schickt Gott uns aus jeder Richtung die Menschen mit jeder Art von Problemen und da können wir alles machen. Ja? Aber wenn wir online gehen, dann ist es immer wieder eine Zielgruppe dran. Ja. Und nur, dass ihr wisst, weil ihr alle sehr viel breit gefächert seid, wir sind jetzt in fünf Projekten drin, ja? Also, ich fokussiere mit Reinhier nicht jetzt auf ein Thema, sondern wir sind bei fünf Projekten. Aber das ist jonglierende, sage ich euch. Und wir haben fünf Menschen im Team, die uns unterstützen. Wenn wir sie nicht hätten, würde ich schwimmen. Ja, das heißt, für die, Andrea, du bist auch so, ja, dass du sehr gerne viel machst und sehr interessiert bist in vielen Bereichen. Und Marketing funktioniert dann gut, wenn wir Alltagssituationen hochbringen können in unseren Texten. Dann fühlen sich die Menschen wie eingezogen in diesen Text. Wenn wir keine Alltagssituationen reinbringen, sondern auf der Oberfläche reden, ja? Dann reden wir über die Köpfe der Menschen vorbei. Und dann ist es so, dass sie, dass wir nicht diese Anziehungskraft entwickeln online. Ja? Alles klar. Ja, ich denke, ich schwimme einfach schlichtweg ein bisschen noch. Ich habe so konkrete Vorstellungen, was ich nicht mehr möchte, aber leider noch zu wenig, was ich wirklich jetzt will. Das ist, glaube ich, auch ein bisschen das Thema gerade. Das macht jetzt nicht, weil also dadurch, dass du jetzt drei, vier unterschiedlicher Themen 1 zu 1 coachst, ja? Ist es so, dass du in diesen Coaching siehst, was geht für dich am leichtesten? Welches Thema? Ja? Und zum Beispiel, ich liebe eher Themen. Wir helfen sehr oft Menschen, die Probleme haben in Beziehungen. Aber wenn ich mir vorstelle, ich sollte jeden Tag darüber schreiben, dann kriege ich die Krise. Ja? Das heißt, das hat jetzt, also das ist nicht das Thema, aber wenn ich über Arbeit, über Berufung, über was ist das, was wir bewirken in dieser Welt, was ist deine Botschaft? Also darüber kann ich nicht aufhören zu reden. Ja? Und das ist das, was wir offline rausfinden, worüber will ich jeden Tag reden? Also bei mir ist das klar, die Identität, oder? Aber zu weit noch, oder nicht so, nicht klar. Also ich spreche ja seit zehn Jahren vermutlich über die Identität. Tonüber Facebook habe ich die Menschen gesehen. Ja, aber Identität ist der Weg, den du mit den Menschen gehst im Coaching und nicht das Ende Ergebnis. Das heißt, ich zeige das jetzt, was ich meine. Ja? Wir auch Identität mit euch machen. Ja? Ja, genau. Aber das ist der Weg. Und hier hast du dich selbst ernst nehmen, Sicherheit, Verbundenheit, Wartefreiheit. Also wir müssen Situationen finden, wenn ich das ausrufe, jeder versteht darunter das Gleiche. Ja? Ich sage zum Beispiel, dich selbst ernst zu nehmen. Das könnte ein Christsein, ein Nicht-Christsein, ein Arzt, ein Angestellte, eine Frau, ein Mann, jeder. Ja, so habe ich es auch angesprochen, genau. Ja, ja. Die Menschen, ja. Wenn du aber hier sagst, wenn du dich in unglücklichen Beziehungen befindest und dich nach echter Verbundenheit siehst, da hast du unglückliche Beziehungen ausgesprochen, dadurch sortierst du schon zum Beispiel die Berufsthemen aus. Und das wollen wir, ja? Oder wenn du von finanziellen Sorgen hier, ja, und finanzielle Freiheit, das ist wiederum total klar, ja? Aber hier, wenn du sagst, fesseln, das kann alles sein. Ja, fesseln kann ein Mann sein, sorry. Ein Beruf sein, ja? Ein Ehrenamt sein, fesseln, ja, das kann alles sein. Ja? Also, lehmende Selbstzweifeln ist auch konkret. Aber wenn du dazu eine Alltagssituation haben möchtest, dann musst du entweder in einer Beziehung, ja, was für eine, wie fühlt sich das an in einer Beziehung? Oder wie fühlt sich das auf einem Arbeitsplatz? Oder wie fühlt sich das an als Führungskraft an? Ja? Ja. Das heißt, also das ist eigentlich alles, was du hier geschrieben hast, das ist dein Coaching-Thema. Du hast 1a dein Coaching-Programm beschrieben. Das ist sehr, sehr gut. Also da bist du einfach Profit, das ist sichtbar, ja? Und hast du dieses Positionierungsdokument angeschaut? Wahrscheinlich zu wenig, ja, ich muss da nochmal drüber. Ja, ja. Also es ist so, dass wir, also jetzt reden wir nur über Zielgruppe. Ich sage ein Beispiel. Ich würde sehr gerne mit Teenagern und mit Kindern arbeiten, aber wenn ich privat unterwegs bin, die hängen nicht an mir. Ja? Also meine natürliche Anziehungskraft ist nicht da. Mit Werbung könnte ich das schaffen. Aber wir wollen etwas machen, wo die natürliche, gut gegebenen Anziehungskraft arbeitet, weil das verstärken wir dann mit Werbung. Das heißt, schau mal in deinem Privaten, wenn ich zur Hochzeit, im Geburtstag eingeladen bin, habe ich immer Menschen angezogen, die selbstständig sind oder sich selbstständig machen wollen und innerlich schon gekündigt haben. Also für mich war klar, was ist unsere Zielgruppe? Weil ich sie privat anziehe. Ich habe aber dort genau das Thema, oder? Ich habe mindestens so viele Menschen, die gerade selbstständig sich umprogrammieren oder selbstständig werden möchten. Ich bin mir zufrieden sind wie Beruf, wie die persönliche Identitätskrise, zum Beispiel jetzt, weil so viele Wechseljahrfrauen sind. Und dann das dritte, was ich auch habe, sind die Beziehungen. Ich habe alles gleich stark und das ist genau mein Thema. Also ich habe Männer und Frauen und auch sogar junge Menschen, 27 Jahre, ich ziehe einfach wie alles an. Wo hin sie dich am meisten? Ja, das ist eine gute Frage. Ich liebe die Menschen so. Da habe ich auch ein Thema. Das habe ich nicht so. Das ist genau mein Thema. Ich liebe es über die Beziehungen, weil ich selbst drei Beziehungen hatte, und jetzt richtig in meinen Glück angekommen bin. Ich hatte auch diese Beziehungsfragen. Ich hatte diese Identität, weil ich durch Exzerbrüche ging, auch durch. Und dann wieder stärker denn je werden durfte. Es ist einfach alles gleich stark und da ist glaube ich ein Dilemma. Ich kann da nur noch darüber beten. Ein bisschen aufschweben. Ihr habt schon viel, also es ist nicht gegen Gebet. Aber unser Papa im Himmel hat uns auch diese Macht und Autorität gegeben, dass wir wählen und Entscheidungen treffen dürfen. Ich sage jetzt ein Beispiel, was ich habe dich gefragt und du hast jetzt nur über Beziehungen geredet. Nicht über Beruf oder Selbstständigkeit, jetzt in der letzten Phase. Und ich könnte mir zum Beispiel so etwas vorstellen, wenn du jetzt Beziehungen sagst, musst du dann, möchtest du über Beziehungen reden, wo die Frauen gerade in Wechseljahre sind und dadurch Beziehungsprobleme sind. Das ist wiederum eine total spezielle Zielgruppe. Jawohl, aber das ist nicht mein Problem. Aber ich ziehe es einfach gerade an. Aber dann, das zu Seite liegen zum Beispiel, also offline kannst du diesen Wechsel-Identitätsproblem Frauen, wo bist du? Ja, da bist du. Monika ist reingekommen und die Bilder sind rumgesprungen. Also so meine ich, dass du selbst eine Entscheidung treffen kannst, wenn du sagst, Beziehungsthemen interessiert mich, jetzt kommen ganz viele Wechseljahre Frauen auf mich zu. Will ich das oder will ich das nicht? Will ich ständig darüber reden? Verstehst du? Ja. Dann ist es jetzt ausgeschlossen. Genau, richtig. Okay, dann du stehst dir die Frage, über welche Situation möchte ich reden? Über Selbstständigkeitssituationen im Alltag oder über Beziehungssituationen? Was möchtest du lieber? Ist eben leider eine gute Frage. Lass mich das spüren. Ich bin gerade wirklich so hin und her gerissen. Ich weiß, ich sollte mich, ich glaube, ich habe so oft offline, so mit Menschen gearbeitet in all diesen Themen, dass mir schwer fällt, jetzt eine Positionierung online, wo ich dann diese Leidenschaft auch durchbringen kann. Das fällt mir recht im Moment ein bisschen schwer. Ich habe einfach den Eindruck, ja, Beziehung wäre cool. Mein Schatz hat sich auch gerade so reingehängt, sagt jetzt gerade, oh, ich will auch. Und ich möchte da rein. Und das gefällt mir. Und er hat ja auch die Coaching-Ausbildung einfach beruflich gemacht. Und er hat gesagt, komm, lass uns was zusammen tun. Aber ich muss das irgendwie ein bisschen spüren noch. Ist das jetzt der neue Weg online zu gehen? Ich spüre einfach so, ich bin mir wirklich noch ein bisschen darin. Ich habe einen Samstag, haben wir versucht, das rauszufinden. Und ich habe dann abgebrochen gesagt, hey, ich muss das spüren da. Genau das ist das, warum ich jetzt mit dir darüber reden möchte. Das ist jetzt noch, ja, natürlich wir spüren das später. Aber mach jetzt mit mir mit, spielerisch. Also, denkt nicht daran, wenn ich jetzt auf ein Thema mit der Silvia mich einige, dann bin ich festgelegt, da muss ich das machen oder was auch immer. Ich möchte dich durchführen, wie du dann mit dir auch zusammenarbeiten kannst, danach, wenn ich nicht da bin. Okay, dann nehme ich mal die Beziehung. Also, nimm wirklich das richtig total spielerisch. Also Positionierung, wenn wir das machen, Monika auch gepasst. Dann immer wieder gehen wir total spielerisch an das Thema rein. Weil wenn wir mit einer Ernsthaftigkeit draufgehen, dann sind wir total gelebt. Ja, weil, oh, das ist eine Entscheidung für mein Leben. Da muss ich, wenn ich mich schlecht entscheide. Ja? Ja. Okay, also, wenn du darüber nachdenkst, oder wenn du den ganzen Tag redest, also entweder möchtest du Beruf, Alltag oder Selbstständigkeit oder mehr Beziehung Themen reden. Also, nämlich die Beziehung. Okay, und wenn du jetzt über Beziehung nachdenkst, möchtest du Männer oder liebe Frauen kochen? Frauen. Okay, Frauen. Welchen Alter, jüngere Frauen oder mittlere oder ältere? Mittlere Frauen. Also 40, 50, oder? Also von 40 bis, sagen wir, 55, genau. Okay, und sind Sie verheiratet und haben in der Beziehung ein Problem? Oder sind Sie nach der Trennung? Oder sind Sie Single und haben Sie Beziehungsbindungen? Was ist da, was dich beschäftigt? Verheiratete Frau, jetzt müsste ich das System hätte, da wäre auch wichtig, eines zu wählen. Verheiratet. Ich habe Sie kurz vor Trennung. Ja. Möchtest du Ehre, denn? Ja, genau. Aber ich will es nicht. Nein, ja, okay, ich verstehe, ja. Verstehst du? Ja, immer ein bisschen diese Fragen stellen, damit ich zu meiner klaren Position hier bin. Ja, alles klar. Weil es gibt auch Menschen oder Coaches, die total leidenschaftlich Frauen helfen möchten, nach einer Trennung. Ja, und wie schauen, wenn du ein Thema ausgewählt hast, dann schauen wir auch deine eigene Geschichte dazu an. Ja, weil die zwei Sachen hängen zusammen. Aber so spielerisch wirst du etwas aus, was du am liebsten haben möchtest. Aber nur online und offline darfst du alles machen. Also du musst nicht dich einschränken. Ja? Okay, passt, da gehe ich. Hat das geholfen? Ja, das hat geholfen. Das ist immer noch ein bisschen viel Garten, aber ich werde den Weg finden. Und dann noch etwas, sind Sie mit einem Unternehmer verheiratet, sind Sie mit einem Landwirt verheiratet? Oder sind Sie mit einem Manager verheiratet? Das sind noch weitere Möglichkeiten. Das ist sehr cool. Das ist auch eine Tatsache, dass ich immer die gleichen Männer im Boot habe, immer erfolgreiche Männer. Immer, das ist so lustig. Ist das Problem, dass jetzt eine Jüngere da ist, oder ist das Problem, dass der Mann zu viel arbeitet? Das sind genauso einschränkende Kriterien. Dass der Mann seine Identität nicht findet, nur im Beruf, und seine Frau da irgendwie, ihre Identität auch nicht findet mehr, und sich beide verlieren in der Beziehung. Das ist oft das Thema tatsächlich. Okay, aber dann Frauen von erfolgreichen Männern, wo der Mann sich durch den Erfolg definiert, und die Frau sich alleine gelassen fühlt. Mit den Kindern oder ohne Kindern, das ist auch noch etwas. Hat es geholfen? Hat geholfen, ja. Dann kann ich mal schauen, welchen Bereich wirklich. Ja, sehr cool. Dankeschön. Okay, und denkt immer wieder daran, durch die konkrete Alltagssituation holen wir die Menschen an. Und wenn ich zum Beispiel sage, in deinem Fall Andrea, wenn ich heute sage, dein Mann ist erfolgreich, ständig auf Geschäftsweise, und du darfst alles haben, du hast ein Haus, du hast deine Kinder, du hast ein Pool, jeder sagt, wow, die Frau muss glücklich sein. Und du weinst stundenlang zu Hause. Ja? Das ist eine ganz andere Situation, wenn ich dann beschreiben würde. Dein Mann ist ein fleißiger Handwerker, arbeitet total viel, und er strengt sich so sehr an, dass er dich total gut versorgen kann, aber du siehst ihn nicht. Keine Ahnung. Und dadurch gehe ich ganz in zwei verschiedene Richtungen. Das ist lustig. Wenn ich den einen Tag, oder eine Woche lang den Handwerker, die Handwerkerfrau anspreche, und dann nächste Woche spreche ich die erfolgreiche, also Frau eines erfolgreichen Unternehmens an, dann habe ich das, was ich hier eine Woche lang auch habe, eine Woche lang aufgebaut habe, verloren. Deshalb fokussieren wir auf ein Thema, auf eine Zielgruppe. Ist wirklich mega, weil ich habe gerade, also klar, ich habe die Frauen und die Männer lustigerweise, aber genau in diesem Sektor, beide erfolgreich, aber sich total in der Identität und Beziehung verloren. Das habe ich gerade, ich weiß nicht, ich sehe das gerade auch sehr an, aber es ist wirklich ein Moment, ja. Darum, es ist sehr gut, Dankeschön, ich werde das auch mit meinem Schatz besprechen. Der interessiert sich auch so sehr, weil er sieht dasselbe gleiche anders die Weise. In Taren und in die Kommentationsformen, nicht mehr abmachen, und wir stauen schon ein bisschen, was da gerade ist. Okay, das ist ein gutes Zeichen, eine Bestätigung dafür, ja. Und was noch ganz, ganz wichtig ist, dass du so viel arbeitest, dass du nur rauskommst, wenn du von Einzelkutschen in die Gruppenkutschen kommst. Ja, das ist auch ein Thema bei Elisabeth. Und wir kriegen eine Gruppe nur zusammen, wenn wir eine Zielgruppe haben, ein Problem und eine Lösung. Ja, weil sonst kriegst du die Gruppe nicht zusammen, das ist das Problem. Ja, das habe ich jetzt auch, ich habe wirklich so viele Einzelne. Und sie haben zwar auch, jetzt habe ich gerade im Offline, habe ich sehr viele Menschen, die sich beruflich finden wollen, und ihre Identität in der Berufung finden wollen. Und privat habe ich aber sehr viele Menschen mit meinem Schatz zusammen eben in diese Beziehungskiste, mit diesen Beziehungsfragen. Und das hat mich auch durch einander gebracht, was soll ich jetzt, was muss ich jetzt? Was du jetzt gesagt hast, beruflich, also privat, hast du, nein, auf online hast du viele, die Berufung, Beruf machen möchten, dann könntest du einfach dafür ein Workshop anbieten. Jeder, der interessiert ist, kommt zum Workshop und dann im Workshop verkaufst du deinen Gruppenkorn. Und die privaten Besucher, die ihr habt, die schließt du zuerst 1 zu 1 ab, aber du sagst in der Hafe von 1, 2 Monaten, gehen wir in die Gruppe rüber. Okay, okay, also das ist spannend. Okay, ja, danke schön. Ich habe geholfen. Ja, danke vielmals. Ich habe gar nicht gekommen. Danke schön. Also diese, okay, ist alles gesagt, richtig gut. Danke. Danke schön. Monika, nein, Elisabeth hat zuerst die Frage gestellt. Monika. Meine Frage betrug sich darauf, dass wir beim ersten Gespräch nicht coaching sollen. Das tue ich ja normalerweise auch nicht, dass ich das per Zoom mache oder wenn ich weiß, es will jemand in mein Coaching-Programm rein. Wenn aber eine Patientin kommt, zu mir in die Naturheilpraxis und ich weiß noch nicht, ob ich sie körperlich behandle und sie weiß das auch noch nicht und ich stelle dir das nur vor. Dann hatte ich jetzt letzte Woche jemanden, die mir dann erzählt hat, dass sie absolut psychisch zusammenbricht. Und ich hatte vorher, und ich mache das dann immer gerne, heute, ganz früher habe ich das nicht getan, früher habe ich nicht vorher gesagt, dass es was kostet und dann vielen, die immer hinterher aus allen Wolken. Heute sage ich also, das ist auch das Thema, was ich in der E-Mail noch geschrieben habe. Wie sollen wir es machen, wenn sie zu mir jetzt kommen und wir unterhalten uns, dann kostet es so und so viel und dann können wir gucken, wie wir weitermachen. Und dadurch, dass ich einen Preis nehme, ein Honorar praktisch für meine Stunde, dadurch fühle ich mich verpflichtet, diese Patientin strahlend rausgehen zu lassen. Ob ich sie jetzt körperlich behandle oder sehlich, denn früher habe ich ja immer immer eine Kombination, immer eine Kombination gemacht. Das heißt, es ist niemand bei mir rausgegangen, der körperlich behandelt wurde, ohne dass ich auch seelisch ein paar Fragen gestellt habe und aufgebaut habe. Ich habe das ja immer miteinander kombiniert. So, dadurch, dass ich das letzte Mal jetzt gemacht habe, sie kam zu mir, ich habe ihr gesagt, es kostet zwischen 120 und 150 Euro. Wir unterhalten uns und dann gucken wir, was wir hinterher machen. Da habe ich sie aufgebaut. Und das Ergebnis war genau das, was du eben gesagt hast, dass sie dachte, oh, mir geht es ja jetzt schon wieder besser. Das schaffe ich auch alleine. Und sie hat nicht gebucht. Hat noch nicht mal nach dem Preis gefragt. Okay, also Praxis und Therapie. Das ist jetzt für Anna, Claudia und Elisabeth total wichtig. Und auch bei dir, Cornelia, bei den Mamas, die kommen, die Kinder abzuholen. Das heißt, wenn du zum Beispiel Claudia sie massiert, oder sie macht Übungen mit den Menschen. Das heißt, was sie von dir erwarten normalerweise, das kriegen sie für die 120 oder 150 Euro. Ja, du darfst mit ihnen natürlich leichte Gespräche führen in dieser Zeit. Leichte, Claudia. Und dann am Ende sagen, du, während du hier lagst auf meiner Liege, kann ich darauf, eine Sache ist deine körperliche Beschwerde, aber das hängt mit seelischen Themen zusammen. Möchtest du diese seelischen Themen anschauen, lösen, dafür eine Lösung haben? Kannst du das sehen, dass das zusammenhängt? Zuerst mal die Frage stellen. Und wenn sie sagen, das kann ich gar nicht sehen, dann kann sie nichts machen, da muss man etwas sagen. Dazu komme ich noch. Aber wenn sie sagen, ja, das kann ich mir sehen und ja, das möchte ich mir anschauen, dann sagst du, okay, dann dazu habe ich ein Coaching-Programm entwickelt. Lass uns darüber sprechen, wo du ganz genau stehst, wohin du möchtest und wie ich dir helfen kann. Und dann machst du mit ihnen ein Verkaufsgespräch. Termin aus. Aber du kannst nicht nach deiner Praxis, nachdem du sie massiert hast oder was auch körperlich behandelt hast, ihnen sagen, und es gibt auch ein Coaching für 3.000 Euro, das ist total aus dem Zusammenhang gerissen. Warum kriege ich jetzt 150 Euro Gespräche und das andere ist 3.000, das verstehen Sie nicht. Verständlich? Für mich nicht, weil ich ja nicht wusste, macht sie weiter, dann hätte ich das sagen sollen, wir machen also ein, wir gucken, wo sie stehen und wo sie hin wollen und dann hätte ich das kostenfrei machen dürfen. Das ja, das ist ein Verkaufsgespräch. Aber nur weil du sie körperlich behandelt hast? Hab ich ja nicht, hab ich ja nicht, ich ja nicht. Sie kam ja zu mir, obwohl ich wusste, sie wollte einen Rat. Ich wusste, sie kommt zu mir, um einen Rat zu haben. So. Und was wollte sie lösen? Die weiß nicht, ob sie sich von ihrem Mann trennen soll, weil er ein Alkoholproblem hat und sie selbst hat einen ungeliebten Beruf in der Sparkasse, als Kaufrau und sie hat körperliche Beschwerden und geht in eine Reha und in eine Kur und in allem. Okay, das sind meine Fragen. Was hast du in dieser einen Stunde gemacht? Ich habe sie gefragt, welche Herausforderung sie hat. Ich habe gefragt, wo sie hin will und ich habe ihr dann gesagt, dass ich ihr helfen kann. Ja, aber was hat sie gesagt, was möchte sie geröst haben? Sie möchte Klarheit haben, was sie tun soll, ob sie sich von ihrem Mann trennen soll oder nicht. Okay, also das Währrichtung, Berufung von dir, Beziehung, das ist schon mal gut. Das ist schon mal sehr gut. Ist ihr Mann dominant? Ja, auf seiner Art und Weise leise dominant, richtig. Okay, dann würde ich nach diesem Coaching, also du hast nicht nur gefragt, wie es ihr geht und was ist die Herausforderung und wohin möchte sie, weil sie am Ende gesagt hat, dass du ihr sehr viel geholfen hast. Also du hast auch gecoached, macht nichts? Ja, aber du hast ihr schon Ratschläge gegeben. Und das ist wichtig zu wissen, wenn wir jemand, also das ist wie Feuerlöschen, ich sage mal so, die kommen zu dir schon das, ganz wichtig, dass die Menschen sich erzählen, dass die Menschen uns erzählen können, schon das erleichtert sie. Ja, aber dadurch, dass ich jedem mein Problem erzähle und mich erleichtere dadurch, heißt es nicht, dass ich gelernt habe in einer Stunde mein Problem zu lösen. Das weiß sie auch. Und dann dachte sie plötzlich, sie hat keine Zeit und sie hat jetzt vorerst noch mal eine Reha zu machen und dann weiß sie das nicht und dann will sie in Rente gehen und sie hat einfach keine Zeit. Und dann habe ich einfach gesagt, sie soll jetzt ihre Sachen dann mal machen und wenn sie soweit ist, sollen sie sich noch mal melden. Würde ich auch nichts anderes machen, wenn ich schon gekocht habe, also das war so bei uns, da kamen die Menschen, wir haben hier im Garten Kaffee getrunken und dann haben wir sie drei Monate lang nicht gesehen, zwei, drei Stunden haben wir mit ihnen geredet. Und sie waren so aufgeladen, nach so einem zwei, drei Stunden mit den Fangereffinks, dass wir sie dann zwei, drei Monate lang nicht gesehen haben. Das heißt, du musst auch nicht sagen, sie soll zurückkommen oder so was ähnliches, du musst abwarten, dass sie wieder ein Problem hat, wo sie an dich denkt. Punkt. Okay, ich habe ihr dann die Rechnung geschickt für die Stunde. Ja, das ist gut. Und wenn sie beim nächsten Mal kommt, dann sagst du okay und weißt du schon, ob du jetzt in deiner Beziehung bleiben sollst oder nicht, dann sagst du, ich weiß noch immer nicht. Dann fragst du sie, möchtest du in dieser Beziehung bleiben, sollen wir in diese Richtung weiterarbeiten? Dann sagst du, nee, das kann ich mir gar nicht mehr vorstellen oder sie sagt ja, das wäre meine Hoffnung, das geht gar nicht mehr. Und dann kannst du in diese Richtung zum Beispiel beginnen zu sagen und da kann ich dir helfen, dass du dir das vorstellen kannst und dass sie noch ein richtig guter Ehe hat. Ja, also sie ist schon aufgeblüht dadurch, dass ich gesagt habe, welche Schritte ich gehe, dass ich ja das, was ich sage, bist du daran interessiert zu erfahren, wie so ein Programm aussieht. Und dadurch allein, dass sie gehört hat, es gibt Lösungen, obwohl sie das gar nicht verstanden hat, wie. Ich habe auch nicht gesagt wie, ich habe immer nur gesagt, was. Ich müsste wissen, welche drei Schritte hast du dir gesagt? Jetzt bin ich mal in den Gericht gekommen. Kommunikation, dass wir daran arbeiten und dass wir dann sehen, dass durch die Andersartigkeit zu einem größeren Ganzen werden kann und dass sie ihre Wertigkeit empfindet. Mehr habe ich nicht gesagt, ich habe nicht gesagt, wie, nichts. Aber alleine durch diese drei Schritte ging sie strahlend raus. Ja, dann freue dich darüber. Ja, ich bin dir auch bezahlt, Gott sei Dank. Also dann freue dich darüber, dann heißt es, dass sich von dir sich führen lässt, das ist gut. Und warte einfach ab, dass sie zu dir zurückkommt. Gut. Und forciere jetzt nichts, ja? Nicht nachschreiben, wie schön das Gespräch war oder was auch immer. Nichts forcieren. Ja? Gut, gut. Bei der anderen Dame namens Louise, die sagt, sie könnte alles alleine. Da lacht sich das auch so. Sie kann kommen. Ja, aber ich habe dir nicht einmal was geschrieben. Ich hatte dir geschrieben, was sie geschrieben hatte. Ja? Und du hättest gar nicht geschrieben. Nein. Nein. Nein. Und da hast du dich auch indirekt angeboten. Wenn du wieder, dann kannst du auch nicht... Du hast geschrieben, aber du musst wissen, du bist nicht alleine. Du kannst zu mir zurückkommen. Das ist anbieten. Obwohl sie sagt, sie will alleine, machen wir nicht. Du bietest dich nicht an, wenn sie kein Hunger haben. Vielleicht das hilft. Rein dir sagt immer wieder, du kannst jemandem nur Bier anbieten, der durstig ist. Und ein Wirt, der dir ständig etwas anbietet, ja? Obwohl du sagst, nein, danke, oder du bist nicht durstig, das ist einfach nicht gut. Okay? Ja, danke. Wenn du sagst, also sie sagt, ich mache das jetzt alleine, Elisabeth. Und dann hast du mir noch geschrieben, in zwei Monaten fast und nach, fast und nicht nach. Ist gut. Sie kennt mich ja. Und sie sieht auch meine Post. Und sie weiß ja dann auch. Ja, ist gut, danke. Ich werde das mal beherzigen. Okay. Also, wir dürfen uns... Wenn wir uns mit solchen Menschen beschäftigen, dann ist es so, als ob sie unsere Energie... Sie sind Platzhalter, sage ich so. Und wir müssen all diese Menschen, die Platzhalter sind, jetzt wirklich wegschicken ein bisschen, damit wir Raum haben für neue Menschen, die es ernst meinen, die umsetzen wollen und solche Sachen. Ja? Platzhalter weg. Das ist jetzt nicht, dass ich sie abschreibe, ja? Aber die Welt ist voll mit Menschen, die etwas verändern wollen. Und die ziehen wir nur dann, wenn wir freie Kapazität haben. Wenn wir uns mit Menschen beschäftigen, die noch nicht so sicher sind, ob sie was wollen, ja? Dann binden wir unsere Energie. Und wenn ich gut drauf bin, dann verkaufe ich 100 Prozent. Ja? Das hatte ich da so. Dass ich darauf schauen soll, dass ich gut drauf bin. Und wenn mir jemand, der so hessitiert, weiß nicht, oder so, Energie bindet, ja? Dann muss ich sie ganz schnell loslassen. Okay? Deine Energie ist die wichtigste Sache. Ja? Danke, danke. Bitte. Claudia, hast du dazu eine Frage? Ja. Und zwar ist es ja auch manchmal so ein bisschen wie Anfüttern. Also wie so eine kleine Praline hinlegen, oder? Wenn wir quasi so einen Satz noch mitfallen lassen, wie es sein könnte, oder so? Also wenn du jemanden massierst und die Menschen zu dir kommen, dann ist es ein bisschen wie Anfüttern, ja? Jede Begegnung mit einem Menschen kann ein Anfüttern sein, aber nicht Coaching. Anfüttern tun wir, indem wir Mut kreieren, zum Beispiel dadurch, dass sie darüber nachdenken, wie cool das wäre, wenn mein Teenager aus meinen Händen ist. Ja? Okay, genau. Hat es geholfen? Hm, die kommen ja alle noch. Ich denke mir manchmal, die kommen alle noch. Und wann wolltest du schon Testgunte von ihnen machen? Ja, das Ding ist halt, wir haben gerade Ferien, das sind ja auch Mutis, ganz viele sind Mutis und die sind jetzt alle in. Erstmal so die Sachen, ja, machen wir nach den Ferien, dann sind die Kinder wieder in der Schule und dann haben wir wieder Zeit und Ruhe, uns zu unterhalten. Wie lange ist Ferien? Sommerferien bis August. Aber du hast auch zwei Männer gehabt, macht diese zwei Männer zum Testkunden. Hm, die habe ich jetzt länger nicht gesehen. Ja, ruft sie an, sage ich Entwickler, ich will jetzt ein Programm entwickeln für... Er ist ein Major, ja? Ich möchte ein Interview machen, 20 Minuten, nicht drei bis fünf Fragen, hast du Zeit dafür? Hm, okay. Ja? Okay. Mach so schnell wie möglich diese Testkunden, weil dein Angebot was ansprichst, dass dein Angebot brauchst, ja. Wir werden mit dir, ich habe schon zwei Programme mit dir ausgearbeitet, ja. Johannes geht? Okay, schrei bitte rein noch was mitnimmst. Eins, eins, das mit Nummer eins für deinen Mann, haben wir gemacht. Okay, genau so machst du jetzt mit den Teenagern, dann schickst du mir das zu, aber ich sage dir jetzt schon, das wird total anders sein. Ich weiß. Wir machen das, ja? Da hat mir daher Jesus auch ein schönes Tipp gegeben mit der Verbindung, und da hat er nämlich, also die Verbindung, ich erzähle dich das mal kurz, weil mich das total... Und zwar geht die Verbindung über die fünf Sinne. Also das hat er mir so gesagt, die fünf Sinne, über die fünf Sinne bauen wir die Verbindung. Genau, cool, oder? Wie zum Beispiel Essen, Essen ist zum Beispiel das mega Thema, und Jesus hat ja auch immer die Verbindung gebaut, indem er den Mensch gesehen hat, und sich in seine Situation versetzt hat, wie zum Beispiel Zareus, und danach hat er mit denen gegessen, und mit Teenager kriegst du immer über das Essen. Genau, richtig, richtig gut, das ist richtig gut, also das geht auch Richtung Einzigartigkeit, Claudio. Also er hat es mir quasi schon gegeben, das Programm. Ja, dann schalt zusammen, aber schnell. Ja, und zum Beispiel Autofahren mit ihnen, und Taxifahren für sie, das beste Ort, wo man Verbindung baut, mit Kindern. Also Taxifahren ist deshalb sehr, sehr wichtig. Okay, cool, ja. Das ist richtig gut. Sehr gut, Claudio. Anna, hast du da so eine Frage? Ja, zu diesen zwei Gesprächen jetzt mit Elisabeth und mit Claudio. Der Tipp vom letzten Mal, den du mir gegeben hast, diese Neukunden, die Pseudoneukunden ins Online-Gespräch zu bitten, mir kam eben der Gedanke, ist es klug, dieses Gleicherstes Online-Gespräch als Parkaufsgespräch zu führen? Weil es wäre exakt die gleiche Gefahr wie bei Elisabeth, dass die dann ja eine Therapie erwarten. Ja, ja, so habe ich gemeint. Also eine Therapie soll nicht mehr sein. Ein erstes Online-Metal, ihnen ist wirklich eine Therapie, was sie erwarten. Okay. Und danach sagst du, wir können jetzt weitermachen, entweder du brauchst für diese Lösung 15, und da machst du Paketpreise mit ihnen, oder ich habe eine bessere Lösung, ein Coaching-Programm. Okay, weil Coaching-Programm, aber dann habe ich, okay. Ich sage, ich bin interessiert an dem Coaching-Programm, dann machst du ein Termin für ein Verkaufsgespräch aus. Okay, die dürfen aber wissen schon gleich zu Anfang, dass es noch ein Coaching-Programm gibt. Nicht gleich zu Anfang, nach der Therapiestunde. Ja, das meine ich gleich beim ersten Mal. Ja. Und dann die Frage, wie bei Claudia, sie hat hier geschrieben, wie ihr Programm aussieht. Heißt das, ich soll auch ein fertiges Programm für Thema Schwiegereltern haben? Ja, wir haben schon, also Modul 4 ist das, oder nee, 3 ist es, da sind 2, 3 Videos, wie ich ein Programm kreiere innerhalb von 5 Minuten manchmal. Ah, okay. Eine Stunde, und dann machst du das, und dann gebe ich dazu Feedback. Ah, dann guck mal, dann ist das bei mir irgendwie untergegangen. Okay, das war's. Ja, das war's. Danke. Und meine E-Mail kommt dann nächste Woche dran, weil jetzt ist schon knapp, ne, mit der Zeit. Also, ganz schnell, du kannst keinen Reel machen mit Laptop, das geht nur bei Handy. Ah. Wie macht ihr das denn? Also, weil... Daniel hat dazu ein Video gemacht im Handy. Es gibt's ein Video, wo er das erklärt, wie er im Handy ein Reel macht. Und wie er was kopiert, alles ist drin im Kalender. Ja, aber das war alles im Handy, das ist... Alles im Handy. Ah, oh man... Kannst keinen Reel per Computer machen, das geht nur per Handy. Ja, weil das so klein für mich ist, und ich dachte, oh man, vielleicht geht das irgendwie, und ich hab's probiert, ich arbeite die Texte so aus, aber ich krieg's hier nicht rüber kopiert, obwohl ich Instagram auf dem Laptop hab, aber das klappt da nicht. Du schickst dir das per WhatsApp zu zum Beispiel, den Text, schon fertig, oder du tust das in deine Notizen rein, und dann kopierst du das von da raus. Ach so, okay, und ich hab gedacht, wie kopiert er das denn? Okay, das alles klar. Gut, danke. Sehr gut. Das ist ja echt abgequält, oh man. Das haben wir jetzt schnell erledigt. Monika. Jawoll. Also, zu Hause und offline hast du alle Möglichkeiten, die du geschrieben hast, ja? Da schaust du drauf, wo hast du jetzt gerade Leute, die sich dafür interessieren würden? Also, wenn du zum Beispiel eher Vorbereitung hast, oder wenn du mit Kindern etwas machst, also wenn solche Leute da sind, offline in deinem Bekanntenkreis, dann sagst du, im August mach ich das und das und das, hast du Interesse daran? Ja? Und das heißt, da probierst du 2, 3 Sachen zu Hause aus, was du machen möchtest. Wir haben zum Beispiel Jugendcamp gemacht, zwischen 12 und 16 Jahre waren 20 Kinder bei uns, eine Woche lang im Zelt, ja? Und das Thema war, findet die Schätze in dir, in dem anderen und in der Region. Und 2 mal eine Woche haben wir gemacht, hintereinander, ja? Und wir haben das einfach ausprobiert, ob das uns liegt oder nicht. Cool. Und wir waren gleich ausgebucht, also wir wollten 20, also 19, kamen. Und das freist alles, was du zu Hause Lust hast. Das darfst du einfach einstieg nach dem anderen ausprobieren. Aber so, dass du sagst, welche Leute, kenne ich jetzt schon, sind jetzt schon da, die Datei nehmen können. Und quasi ohne Werbung, du musst sie nur ansprechen. Ja? Und immer mit Preis, mit guten Preis. Ja? Okay. Hat das jetzt dazu geholfen für den Hof und alles? Ja, das ist schon auf jeden Fall, aber so rechtliche Sachen, jetzt mit Kinderbetreuung oder Essen, wisst ihr jetzt wahrscheinlich auch nicht so genau, wenn ich jetzt ein Seminar mache. Doch, wenn du einen Verein hast, dann kannst du alles machen. Wenn du einen Verein hast, dann ist das schwierig. Da musst du hoch, ich weiß nicht, was für Küche haben, ich weiß nicht, was für Toilette haben. Wir haben ein Verein in Österreich gemacht. Und wir haben so Wohnmobil-Klos gekauft für die Kinder. Also das war total locker einfach. Aber das kannst du nur machen, wenn du einen Verein hast. Also deshalb ist das die Überlegung, dass ihr einen Verein macht. Okay. Sonst würde ich das nicht machen, weil da kannst du richtig gut angegriffen werden und alles das machen, würde ich nicht machen. Also wenn ich jetzt irgendwie Seminar mit Essen oder mit Kinderbetreuung mache, ohne dass ich einen Verein habe, manch? Also wir haben zu Hause immer Seminare gemacht. Also hier an diesem Tisch waren acht Leute oder da im Wohnzimmer acht Leute, also in diesem Rahmen kannst du alles machen. Aber wenn das mehr ist, dann ist das schwierig. Weil dann braucht man solche Klo und solche Klo und solche Küche und dann ist das schwierig. Ja? Also bis zu zehn Leuten kann man ausprobieren? Ja, ich würde alles ohne Vorschriften zuerst machen, ohne Vorschriften zu erfüllen. Ich würde alles im privaten Rahmen zuerst machen, ausprobieren. Kommen die Leute, zahlen sie die Preise, habe ich Freude dabei oder bin ich am Ende total kau und dann denke ich, das war schön, aber nie wieder. Das musst du einfach ausprobieren. Ich habe diese zwei Cams geliebt, aber danach war ich so kau, dass ich gesagt habe, nie wieder so. Nur mit fünf Mitarbeitern. Ich habe zwei, drei, vier und ich, 24 Stunden und die ganze Woche und ich habe gesagt, also das mache ich nie wieder zu zweit. Einfach eine Verantwortung, ja. Und wenn ich schlafe und die Kinder abhauen, dann habe ich ein Problem. Weil es war auch gewittert, zwei Nächte, dann haben wir die Eltern angerufen, also ... und dann so Mädchen, die das erste Mal nicht zu Hause geschlafen haben und ich habe gesagt, nee, dazu brauchen wir ein Team, wenn wir noch einmal so was machen. Aber das kannst du nur, wenn du das ausprobiert hast. Also zuerst alles, so unter zehn Personen, alles zu Hause auf dem Hof und wenn du sagst, das will ich vier mal fünf mal im Jahr machen, dann schauen, was du dazu machen musst. Ja, ist klar. Aber jetzt unter zehn Leuten, wirst du jetzt auch mit Kinderbetreuung oder Essen entspannt, oder? Wenn ich sage, ich mache halt einen Seminartag, dann bin ich bei im Jahr, unter zehn Leute. Na eigentlich, bis 20 haben wir das immer gemacht. Wir wurden eingeladen nach Essen, ja, und dann haben wir gesagt, zehn Leute und dann kamen 15 und 20, was machst du dann? Freust du dich? Ja. Ja? Also bis 20, was in einem Wohnzimmer, das waren große, reiche Leute, und hinter dem Wohnzimmer hatten wir halt 20 Leute parz. Okay. Ja? Okay, dann schauen wir die anderen Themen jetzt, Themen an, Führ online, ja? Ja, klar. Hat das erholfen, was ich mit Andrea schon gemacht habe? So gezielt da, ich weiß es nicht mehr so genau, ehrlich gesagt. Also so gezielte Fragen noch jeden Fall gut, aber was jetzt bei mir? Ich gehe ja in deine E-Mail, darf ich? Ja klar. Moment, muss ich nur finden, jetzt habe ich. Jetzt habe ich. Also, ich muss dir etwas sagen, Monika, also mir würde das doch da helfen, wenn du das Thema Sexualität rausbringst, das ist so ein heißes Thema. Auch unter Christen ist es ein heißes Thema. Voll, ja. Also ich warte schon sehr darauf, dass jemand dieses Thema rausbringt online. Also, hi. Also als ich das gelesen habe, ich habe mich sehr, sehr gefreut darüber, ja? Und du musst nur diese Frage dir stellen, will ich jeden Tag über, oder wie kann ich jeden Tag über Sexualität sprechen, so dass es für mich nicht zu viel wird? Ja, ist eine gute Frage. Die Frage ist halt, was ist der Kontext? Wenn ich Paaren helfe, das zu entdecken, also das auf den Gut, also wenn ich eher Paaren helfe, da von vielleicht einem schlechten Bild oder schlechten, oder von einer eingeschlaften Sexualität zu einer erfüllenden Sexualität zu kommen, dann glaube ich schon, dass ich das jeden Tag machen könnte. Aber ich will jetzt nicht jeden Tag Seminarerre darüber halten oder Podcast oder irgendwie so aussehen. Nein, nein, nein. Aber was du jetzt ansprichst, das ist jetzt eine Zielgruppe, die schon seit Jahren verheiratet sind. Und dann ist es die Frage, hatten Sie am Anfang gute Sexualität und dann zum Beispiel durch die Kinder nicht mehr? Ja? Also, wodurch kommt das? Oder hat die Frau zugenommen? Oder was auch immer, verstehe ich. Und da gibt es immer wieder Themen. Und da solltest du dich noch konkrete Werten über welche Themen du gerne reden möchtest. Okay, und gerade auch für online? Ja, genau. Das ist der Punkt. Ich kann mir nicht vorstellen, dass wir Christen jetzt konkrete Tipps geben, weil das ist nicht die Lösung, sondern die Einstellung, die Liebe, dass sie lernen darüber zu reden und so weiter und so fort. Ja? Und es gibt, wenn du so anschaust, in Insta, es gibt sehr viele Kanäle, wo es um Sexualität geht, aber da dreht sich immer wieder mein Magen um. Ich bringe das auf eine mechanische, ganz schlimme Art und Weise. Und deshalb freue ich mich, wenn du da einen richtig guten Weg findest, wie du dieses Thema ansprichst. Also online ist es richtig gut anzusprechen, also es ist, weil dadurch holst du schon das Thema aus dem Tabuthema raus. Ja? Also ich finde das richtig, richtig gut. Und dann solltest du zum Beispiel dieses eingeschlafenes Sexualität oder einmal im Monatsexualität rüberbringen, wie Gott das sieht zum Beispiel, wie der Mann die Frau sieht, wie die Frau den Mann sieht. Also da kann man einen Magen machen. Wie ich mich sehe. Wir haben einmal ein Ehepaar gehabt, also der Rufungsfindung, aber eigentlich war das Problem, dass sie kein Sex mehr hatten. Und dann habe ich die Frau gefragt, ob sie sich liebt und sie liebte sich nicht. Und dann haben wir das verändert und da war es wieder gut. Ach, ja, war gut. Ja, hängt alles eng zusammen. Ja, und deshalb sage ich, wir gehen die Sachen ganz anders an, weil der Mann schon verrückt gespielt hat, wollte sich schon trennen, weil er halt das nicht bekommen hat, ja? Ja. Da kann man extrem viel machen, finde ich. Also du denkst drüber nach, ob die Christen sind zum Beispiel oder ob sie nicht Christen sind. Ja, sie sind es schon, aber am Anfang ist es einfacher. Okay, also die sind Christen. Und dann sind sie am Anfang ihrer Ehe und funktioniert am Anfang nicht. Und er hat schon funktioniert, nur eingeschlafen. Ja, ist eine gute Frage, beides nicht. Also ich will nicht quasi körperliche Krankheiten im Bereich der Sexualität gibt es ja auch, weil sie sind keine Frauenärztin, das ist nicht. Aber sonst alles andere schon, was ist alles andere, aber so dieses. Und wer wenn die jetzt 20, 25 oder 30, 40, was sind sie? Kann beides sein. Also verheiratet und Christen, aber im Bett läuft es nicht mehr so früher. Das ist der Punkt. Also es lief schon mal gut, aber jetzt nicht mehr. Okay, das ist jetzt sehr konkret. Ja. Kann nicht auch sein, soll es ja sein. Also wenn du nur Christen, Sexualität lief und jetzt nicht, wenn du nur das ansprichst, das ist schon sehr konkret. Ist es zu konkret? Ne, es ist sehr konkret. Das heißt, jeder quasi bei denen noch nie gelaufen ist, aber die können, also du wirst sie auch anziehen, ja, aber dadurch, dass du Christen und Sexualität aussprichst und das ist ein sehr heißes Thema. Und die Menschen werden sich total freuen darüber reden zu können. Ja, super, ich auch. Okay, dann, schau mal nach einem Programmenamen, schau mal Modul 3, Programm kreieren, schau mal vorher nachher, was bringst du in die 3 Meilensteine rein, schickst du mir uns zu und da reden wir darüber wieder. Spannend. Und ich hätte jetzt gedacht, für den ersten Gruppending mache ich irgendwas, was ich so alt bekannt ist, was ich schon kenne, also so dieses Ehe retten Programm oder so was. Und das kenne ich halt schon, da wäre ich glaube sicher im Thema. Und hätte jetzt gedacht, ich mache halt jetzt so Gruppencoaching Ehe retten, das wäre halt eher so ein bisschen allgemeiner. Findest du nichts, es macht es sinnvoll, es macht Sinn damit anzufangen und wenn ich in diesem Gruppenformat online sicher bin, dass ich in 2 Jahren auf Intimität, Sexualität wechsle? 2 Jahre, du bist jetzt schon sicher. Oh, danke, danke, Ruhe, weißt du das? Ich habe mit dir noch nicht 2 Stunden über 6 geredet, Sylvia. Also du hast auch einiges geschrieben, Liebesgeschichte und Simon, das heißt, wie du darüber schreibst, habe ich das Gefühl, dass du da sicher bist. Okay. Und du kannst ein Mischting machen, indem du sagst Ehe retten. Also zum Beispiel ein Workshop könntest du anbieten. Meine 3 Geheimnisse, wie du deine Ehe retten kannst und dann die Sexualität noch reinbringen. Die wegen eingeschlagener Sexualität 5 Minuten für 12 steht, oder so was ich sehe. Dann bringen du beide Themen, aber mit dem Schwerpunkt, dass Sexualität das Problem ist. Okay, ich denke mal nach. Und wir machen das immer wieder so, ich biete ein Termin an, also ein Workshop-Titel an und wenn das gut ankommt, ist gut. Wenn nicht, dann nehme ich einfach das nächste Workshop-Thema. Dann gehst du auf Ehe retten, aber mit einem anderen Schwerpunkt raus. Also du kannst nichts verlieren. Weil es geht um Ehe retten, beide Male. Ja? Ja, spannend. Okay, dann mach mal einen allgemeinen Titel für Paar Ehe retten und ein mit Sexualität. Das ist die Modul 5, meine ich. Workshop-Titelformel oder so was ähnliches. Und dann kannst du auch so machen, dass du in deinem Story oder in einem Reel fragst, ich habe zwei Themen, welches möchte ich zuerst haben. Dann sind sie schuld. Ja, genau. Okay. Beides kannst du machen. Und du könntest genauso Ehe Vorbereitung machen. Also du kannst jetzt einfach austesten, ja, mit welchem Thema fließt es bei dir am besten, wo hast du am meisten Freude, wo ist der meisten Zufluss, so testest du aus mit Workshop. Ja, ich habe meine Angst ist noch ein bisschen, bei diesen Ehe retten Programmen, da würde ich einfach meine bestehenden Konzepte, das Tool, was ich halt bislang immer genutzt habe, einfach nehmen und das online machen und sehr viel Freiheit und so was, aber ich hätte so ein Grundding. Und jetzt bei Workstaffs Ehe leben wieder, wie soll ich mal sagen, frisch machen oder Schmetterlinge wieder trittzukriegen im Bett oder so, da habe ich jetzt noch kein Programm. Okay, dann machen wir so, das Soziales das Allgemeine anbietest. Das Allgemeine? Ja, nicht Allgemein, sondern das musst du noch ein bisschen spezifischer machen, Christen, Ehe retten und warum, was ist das Problem, also ein Problem musst du schon suchen, wenn das nicht sex ist, dann was? Ja, unbedingt. Und schau mal, also unter Radarlinie probiere das andere aus, indem du zum Beispiel in deinem WhatsApp Status sagst, dass du sehr gerne ein Workshop zu Hause dazu machen möchtest, ja? Ehe retten wegen eingeschlafener Sexualität, wer hat Lust? Das ist nicht. Also wer hätte da oder Wunschkunden Interview, könntest du auch noch testen, wenn du weißt von einer Freundin, dass das ein Thema ist, dass du sie ansprichst, du möchtest sehr gerne ein Programm entwickeln, ob sie eventuell vielleicht schon erlebt hat, dass es ein bisschen weniger war als gewünscht und wenn ja, würde sie dir bitte helfen fünf Fragen zu beantworten. Und so heißt du, du nicht wüsst es, dass sie dieses Problem hat, das ist sehr heikel. Ja? Ich guck mal her. Also unter Radarlinie kannst du alles ausprobieren, wir haben alles unter Radarlinie ausprobiert. Also offline, manch? Nee, nicht einmal offline, ja, aber so, dass wir die Menschen angesprochen haben, die wir dafür haben wollten. Ich hab nicht einmal WhatsApps oder in Persönlichen Gesprächen, also ich hab angerufen, du, ich hab vor das und das zu machen, kannst du mir da helfen? Ja, und ich glaub, da bin ich irgendwie gar nicht so der Typ für. Also ich mag das nicht, Leuten irgendwie was aufzudrücken oder aufzudrehen. Und ich bin auch so von meinen Sachen überzeugt, dass ich weiß, das ist für so viele gut, dass ich die Leute, die ich kenne, gar nicht damit nerven mich so. Verstehst du so ein bisschen? Also online gibt es so viele Leute, die das gebrauchen können und ich mag das einfach nicht, das den Leuten anzubieten. Also den Leuten zu eins zu eins irgendwie. Also ich bin schöner, wenn die Leute mich fragen, als wenn ich sie frag, weil ich hab da keine Lust. Und wie viele solche Freundinnen, die dich schon gefragt haben? Nee. Also ich hab, glaub, einige, also ich hab einige, wo ich es mir vorstellen könnte, aber ich will es eigentlich gar nicht für die machen, sondern ich will es eher für online machen, die, die wirklich dafür bereit sind und die mich auch gar nicht so kennen. Und wo ich dann nachher auch nicht weiß, welche Fragen stellt sie denn, sondern wirklich die Christen in Berlin oder den Pastor in Erfurt. Ich glaube, dass ich mir zu nahe, wenn ich das Gefühl habe, ich muss jetzt meine Freundin das Sexleben retten, das will ich irgendwie gar nicht. Natürlich will ich das, aber ich will nicht, dass ich irgendwie so ein bisschen aufdringlich bin für die oder sowas. Also du hast zwei Möglichkeiten. Entweder bietest du das dann nur online an, dass du sagst, okay, ich habe eine Idee, ich möchte dieses Thema anfassen. Wer hat Lust dazu? Und dann kommt was, aber nur im Story. Dann würde ich das nur im Story machen. Nicht einmal im Regio, sondern nur im Story. Und das andere aber mit dem Ehreten christliche Frauen, damit würde ich schon rausgehen, offline online. Passt das so? Ja. Okay, sehr gut. Gut. Danke dir, Herr Rohl. Claudia. Ich kann mich breiter klären. Hat niemand gehört? Netterlinge im Bett oder was? Ja, wäre auch noch was. Ja, cool. Also per WhatsApp miteinander Kontakt aufnehmen, ja? Ihr seid beide in der Gruppe und da redet ihr miteinander. Ich bin auch noch in keiner WhatsApp-Gruppe von euch. Ich tue dich jetzt rein. Das heißt, mein Wert, mein Preis, oder? Ich sage immer wieder, dein Wert, mein Preis, oder mein Wert, mein Preis? Mein Wert, mein Preis, ich tue dich jetzt rein, ja? Danke. Der ist noch nicht da? Wieder drinnen, ja? Okay. Gut. Dann sind wir fertig. Ich hatte ja noch ein paar andere Fragen, aber wir können die sonst auch nächst mal. Die anderen Fragen habe ich gedacht, ich habe beantwortet, indem ich die Reihenfolge offline sagte. Oder was meinst du, was ich nicht geantwortet habe? Ja, bei zwei, die zweite Frage, jetzt morgen habe ich ein paar zum Erstgespräch da und was ich denen anbieten soll quasi. Ja, das weiß ich. Früher hätt ich halt so 800 oder so? Ah ja, darüber müssen wir sprechen. Gut, dass du das gesagt hast. Alle anderen Augen gepasst wegen dem Preis. Also, du hast gesagt, einzelne Park-Coaching, 2000 Euro für fünf Treffen. Nie sagen fünf Treffen, sondern fünf Wochen. Okay, warum? Die Menschen sollten nie die Anzahl der Treffen mit dem Geld in Verbindung bringen, weil dann sagen sie was, 400 Euro für ein Treffen. Aha, wow, voll gut. Ja? Das heißt, du sagst für fünf Wochen, da sind, jede Woche ein Treffen inkludiert plus Aufgaben plus PDF plus, was auch immer du hast. Ja? Weil wenn sie den Preis mit der Anzahl von Gesprächen in Verbindung bringen können, dann denken sie was? Das sollte nicht der Fall sein. Sehr gut, ja. Also, das ist für fünf Wochen 2000 Euro, 3500 für zehn Treffen. Und da, warum fünf, warum zehn? Da musst du ihnen eine Begründung geben. Und zwar sage, wir können das Problem X in fünf Wochen lösen, das Problem X, Y und Z in zehn Wochen. Welches möchtest du haben? Sehr gut. Ja? Und was noch ganz wichtig ist, Gruppencoaching ist nie weniger als Einzelcoaching. Okay. Ganz wichtig, die meisten Menschen denken so, wenn da mehr Menschen sind, da müssen sie weniger zahlen, als ob das weniger wert wäre. Und wenn du das so machst mit den Preisen, kommunizierst du genau das, aber dadurch, dass in der Gruppe Sachen angesprochen werden, die bei dir noch vielleicht gar nicht dran sind, gehst du in zwei Wochen ganz anders mit Situationen um. Weil du jetzt schon weißt, was die Lösung ist. Zweitens, habt ihr Karinas Interview gesehen, angeschaut in der Facebook-Gruppe? Karina Sommer, ja? Also, die ist eine absolute No-Ich-Wir-Kein-Gruppen-Coaching-Typ. Ja? Und was hat sie gesagt? Dass die Yasmin sie total angemacht hat. Wenn die Yasmin das kann, kann ich das auch. Und das als Coach kannst du nie bringen. Die werden dir als Coach nie glauben, dass du das, wenn du ihnen sagst, du schaffst das. Wenn aber zum Beispiel sie erleben, zum Beispiel Elizabeth, ihr erlebt Elizabeth, Elizabeth hatte am Anfang 500 Euro oder weniger Preise. Und jetzt ist sie bei 2000, ja? Und wenn jemand dir sagt, ja aber, dann, du hast erlebt, wie die Elizabeth überwunden hat. Also, es gibt keine Ausrede, dass es nicht geht. Ja? Und das kannst du als Coach nie bringen bei deinen Leuten. Weil du der Coach bist. Und wir erleben, dass hier zum Beispiel jemand in dieser Gruppe gerade total down ist, ja? Und alles ist schö. Und nächste Woche der große Durchbruch. Und das macht einfach an. Und deshalb ist es so, dass die Entwicklung der Menschen in der Gruppe ist viel besser. Und deshalb soll der Gruppenpreis mindestens den Einzelcoachingpreis haben. Ja? Und das musst du auch lernen, zu verkaufen den Wert deiner Gruppe, weil die meisten Menschen denken Gruppe. Und kann ich dann die Gruppe, also ich bin ja jetzt gerade konkret vor der Situation, die kommen jetzt zum ersten Mal und in zwei Wochen kommen noch jeweils zwei andere Paar, also, es kommen drei Paare in den nächsten drei Wochen neu. So. Und meine Frage ist einfach, am liebsten würde ich die alle drei in eine Gruppe packen und fertig. Aber ich weiß nicht, zum einen ob sie mitmachen oder nicht. Und zum anderen weiß ich nicht, ob ich es online oder live machen soll. Für mich ist alles gut. Und wie ich sie den, den das verkaufen soll. Also, wie würdest du davorgehen? Eine Entscheidung treffen, was du willst, nicht, was sie wollen. Ja, für mich ist beides gut. Aber die einen haben ein Baby, das ist drei Monate. Die anderen haben ein Kind, das ist irgendwie drei, aber ohne Kinderbetreuung, glaubt schwierig. Wo ich nicht weiß, wann können sie überhaupt zeitlich. Und ich kann ja jetzt mit erstem eine Umfrage machen. Ich bin flexibel, ich kann eigentlich alles einrichten. Trotzdem musst du eine Entscheidung treffen, was du willst. Okay. Nicht für sie die Kinderbetreuung oder was auch immer lösen. Wollen jetzt schon im Voraus. Kann sein, dass es für sie absolut kein Thema ist. Okay. Also entweder gehst du aufs Ganze, jetzt, Monika, du sagst, ich möchte Gruppencoaching. Ich möchte mit diesen 2.000 und 3.500, 5 Wochen oder 10 Wochen, ja, in der Gruppe. Und dann kommst du das so. Weil wenn du Gruppencoaching und Einzelcoaching anbietest, dann werden sie Einzelcoaching nehmen. Ah, okay, das ist gar nicht anbiet, oder was? Oh, weih, oh man. Oder du kannst etwas machen, dass du eine Kombination anbietest, 2, 3 Einzelcoaching und danach in der Gruppe. Ja, das habe ich auch gedacht. Ja. Okay, aber ich könnte auch sagen, ich würde es nicht auf 10 Wochen, sondern ich würde es 10 Monate ziehen. Also sie brauchen Zeit, um das umzusetzen am Mittag. Und ihr könnt gerne sagen, wir treffen uns zum Beispiel 7 Mal als Gruppe abends online. Und wir treffen uns dann plus 5 Mal noch live, so wann ihr wollt, als zu eins. Ja, sehr gut, das gefällt mir. Halleluja. Wenn das 10 Monate ist, dann sollte das 5.000 Euro sein. Oh, man, okay. Und sag ich jetzt, was da reinkommt, also diese 7 Abende online und 5 live treffen und irgendwie noch ein paar PDFs, Hausaufgaben. Kannst du dir vorstellen, beginnen einen Mitgliederbereich zu machen, so wie wir, muss nicht dieser Technik sein. Aber es geht darum, also wenn jemand ein Programm das erste Mal macht, dann sagen wir immer wieder, mach dich treffen so, dass du am Anfang 10 oder 20 Minuten Impulse gibst zu einem Thema, das nimmst du auf. Das geht in einen Mitgliederbereich, das kann Dropbox sein. Also das muss nicht so sein wie bei uns oder in einer Facebook Gruppe sein, das ist Wuscht. Ja, oder auf Google Drive, das Wuscht. Also du machst quasi den Impulse zu einem bestimmten Bereich, dann hörst du auf mit der Aufnahme und dann geht dir in die Umsetzung und redet dir darüber, was beim letzten Mal war und was jetzt ist. Okay. Und dadurch kannst du beginnen, parallel zu deinem Programm, ein Mitgliederbereich aufbauen. Und dadurch, dass du so ein Mitgliederbereich hast, machst du dein Coachingprogramm von deiner Zeit unabhängig und darauf kommt es an. Und ihr werdet sehen, es gibt immer wieder Sachen, die tausendmal sagt, das ist besser auf ein Video aufnehmen, dann kann das Video für euch arbeiten. Die Menschen sind von eurer Zeit unabhängig, kommen voran. Und dann, wenn ihr mit den Menschen euch trefft, dann geht es ins Eingemachte, da geht es um Umsetzung, nicht um Wissensvermittlung. Und das war für mich immer total wichtig, dass diese Umsetzungskurs sind und nicht Wissensvermittlung. Ja? Ja. Und das ist der Weg. So jetzt brauche ich ein Problem, da eine Gruppe, zwei, drei Leute und dann mit der ersten Gruppe mache ich die ersten Aufnahmen. Ja? Okay, super. Vielen Dank. Alle Fragen beantwortet? Für den ersten Mal schauen wir dann. Ja. Ja, gibt es noch was? Nein, ich wüsste es nicht konkret. Danke. Sehr gut. Dann, letzte Runde, was nimmst du mit? Wer beginnt? Elisabeth? Wenn ich so ein, habe ich jetzt gesehen, ein Video, der ich mir auch mitgegeben habe, wenn ich so ein, habe ich jetzt gesehen, dass ich also mal anfangen, an meinem Workshop zu arbeiten. Dann nehme ich jetzt gerade mit, dass ich mal anfange, wenn ich einen Gruppentraining mache, das auf Sprecher Ansicht einzustellen und dann die ersten zehn Minuten oder 20 Minuten aufzunehmen. Das war jetzt für mich sehr interessant. Und das zweite, das dritte ist eben genau das erste, dass ich anfangen will, an meinem Workshop mit dem Titel, mit dem Thema, mit der Struktur zu arbeiten. Sehr gut. Denn in meinen Reels lade ich die ganze Zeit schon ein in ein Workshop, aber ich habe noch keine Ahnung, wie ich es mache. Das ist jetzt bei mir angekommen, da will ich mal anfangen. Danke, danke. Ich auch. Danke. Danke schön. Wir machen es weiter. Claudia. Ich habe geschrieben, ich bin auf dem richtigen Weg und im richtigen Tempo wegen diesen... Yes. Und ansonsten habe ich auch noch viele Titus aufgeschrieben. Genau, Dankeschön. Das ist für alle. Jedes Mal, wenn du dich anklarst, du bist Schnecke, langsam. Du kommst nicht so gut voran, bitte spricht es aus. Ja? Nee, ich bin immer zur richtigen Zeit auf dem richtigen Ort und tu dir das Richtige. Das entspannt total dein System. Und du kommst voran. Ja? Das ist toll für Schlüge. Danke schön. Wir machen es weiter. Zuerst möchte ich euch vom Herzen Danke sagen, ich habe so... einfach, wow, ich kann gar nicht mehr sagen, ich darf jedes Mal so viel mitnehmen. Ich bin wieder im Bett, darum habe ich einfach zu. Aber ich danke euch einfach von Herzen. Was ich mitnehme, ist dieses spielerische... Ich habe mich einfach zu verkopft, im Ganzen, v.a. was online anbelangt. Ich bin zu verkopft gewesen und ich denke, das kommt in Leichtigkeit, aber auch in eine Position, ich schaffe das. Ich habe immer gedacht, es ist zu viel und es ist auch zu viel Auswahl, aber ich denke mit deinem Input heute kann das auch ich schaffen, wirklich diese Positionierung zu finden und wirklich zu tun, auch online, was mir Spaß macht. Danke schön. Und schau mal, dass... Erfolgsinterview mit Karina an, weil sie das auch dachte, was du denkst und dass wir total ermutigen sein, ja? Das habe ich mir an, Dienstag gemacht, diese Woche. Ich weiß, was ich von dort war. Ich werde das mir anhören. Danke euch allen auch für die super Impact in die Schmetterlinge im Bett. Ich habe mich super gefahren, übrigens. Ich bin dir richtig cool und ich bin dich auch richtig cool, Monika, mit deiner Power. Danke euch allen. Es ist eine mächtige Inspiration auch für mich. Und ich habe nie gedacht, dass das Gruppencoaching, ich war nämlich auch so ein... Voll Spaß, macht euch so viel Inspiration mitkriegt. Ich danke euch allen von ganzem Herzen. Genau. Monika, schreibst du bitte auf Schmetterlinge im Bauch und im Bett, weil das kam jetzt zweimal als Feedback heute von Claudia und von Andrea. Schreibst du das bitte auf. Das ist die Sprache, was du brauchst. Es ist viel besser als geiler Sex. Also wenn ich schon das höre, dann kriege ich das. Kriege ich Krisen ja? Fui. Sorry, aber so redet die Welt heute rüber. Okay? Wir machen es weiter. Ich kann gern weiter machen. Vielen Dank, Andrea. Grüße in die Schweiz. Mein Mann ist übrigens auch Schweizer ursprünglich, aber das nur nebenher. Also ich nehme mit, dieses... Ich habe es irgendwo mitgeschrieben. Wenn ich gut drauf bin, verkaufe ich 100%. Das bin ich ein coolen Spruch. Den werde ich mir merken. Und ich glaube, das stimmt auch in vielen Bereichen so, dass wenn ich begeistert bin oder auch dieses Erfolg zieht an oder so, also das Schöne ist, mit Leuten zu feiern und diese positiven Sachen. Und was für mich jetzt nochmal sehr konkret, sehr hilfreich war, dass ich nicht sage, fünf Treffen und so, also so jetzt das, was wir am Ende nochmal umgestellt haben, das finde ich sehr hilfreich. Jetzt habe ich noch ein bisschen was zu tun bis morgen, das nochmal komplett zu überdenken, aber das wird gut, wie es dann wird. Also deine konkreten Gedanken gerade zu dem Baby, wie ich es denen dann anbiete, zu meinem Programm, sondern das war gut. Schön? Ja, sehr gut. Danke. Caroline. Heute richtig ins die Wasser geworfen haben. Ja, das war gut. Vielen Dank. Ich fand es total schön, erstmal zu hören, was für ein Selbstwert im Raum steht. Ich glaube, das ist gerade so das größte Ding zu sehen, dass ihr alle anfängt, erstmal euch selbst wertzuschätzen, bevor ihr was weitergebt. Vor allem Carin fand ich großartig, dass du gesagt hast, ich bin nochmal zurückgegangen und ich bin für mich eingestanden und jetzt müssen die gucken, wie sie damit umgehen. Ich fand das fantastisch. Carin, Gehirn. Genau. Was ich sehr hilfreich fand, Zukunftsdenkend, ist diese Spitzepositionierung, was du mit Andrea durchgesprochen hast. Das ist wirklich darum, geht zu gucken, wer ist meine Zielgruppe? Wer ist genau meine Zielgruppe? Nicht nur Frauen, nicht nur Mamas, sondern wie all das in die Kinder, wie in welcher Situation stehen die? Diese wirklich spitze Positionieren und nicht allgemein zu halten, sondern wirklich zu sagen, das ist meine Expertise, das ist mein Thema. Das sind die Leute, die ich damit anspreche, dass die dann auch wirklich zu mir finden. Das war sehr, sehr hilfreich. Richtig gut. In Facebook-Werbung können wir z.B. Mamas mit Kindern unter ein Jahr einstellen. Das ist so eine Macht, wenn wir da lassen. Ja, so gut. Danke schön. Danke schön. Gar nicht. Ich nehme mal wieder mit, dass es auch in Ordnung ist, wenn ich im Stecken-Tempo poste, weil es eben mein Tempo ist. Ich habe immerhin schon 2 Captions, jetzt mal formuliert und vielleicht schaffe ich es ja auch morgen, das wirklich auch mal in Reels zu packen und dann am Samstag und am Sonntag mal jeweils ein Reel rauszugeben. Ach schön. Und ja, ich nehme mir unglaublich viel mit. Ich genieße meine Sohnschaft, ich genieße meine Sohnschaft, ich genieße meine Sohnschaft, ich genieße meine Sohnschaft, ich bin Erwin und ich darf auch losgehen, wenn ich trotzdem immer noch selber im Opfer bin. Yeah. Freust du? Sehr schön. Danke. Julia, Kristina. Kristina? Dann mache ich weiter. Ja, genau. Mein Schlüssel als zweite Wahr, wenn du unverdruckst, dann kommt das aus dir raus, was in dir drin steht. Ja, ich weiß gar nicht, schon wieder mindestens 6 Seiten mit geschrieben. Ja. Aber ich finde es auch genau diesen Satz, du bist immer am richtigen Ort, weil ich habe tatsächlich einen, glaub ich, seit sehr mich mein Leben schon begleitet, dass ich zu langsam bin. Ja. Also von daher, hat das gerade richtig gut getan und ich darf finden, was mir Spaß macht. Yes. Ja. Ich habe gerade Leichtigkeit und dann, ich kann nicht mehr sagen, kommt der Schmetterling in mir raus. Nicht nur ein Bauch. Nicht nur ein Bauch. Ich bin ein Bett. Danke. Danke. Das wird schon ein Spruch sein. Ja, alles. Karin? Also, das wollte ich doch sagen, ich habe heute so eine schönen Aussage von der Mutter gekriegt, wo ich dachte, das wird ein Reel. Ich weiß eigentlich gar nicht mehr, wie das geht für mich Sorgen. Das finde ich. Das ist gut. Sehr gut. Es ist ... Super. Danke dir. Julia, bist du noch da? Ja. Erste gerade. Ja, guten Appetit. Danke dir. Das dachte ich mir schon, ja. Dann habe ich gedacht, hier geht auch Kochen, ich mache mir auch was. Also, ich nehme auch tatsächlich aus der Breakout-Session die Sohnschaft mit. Ich habe mich immer dran gestört an der Sohnschaft. Weil ich gedacht habe, ich bin Tochter, aber dass die Sohne, die erst geboren sind und die Abend sind, finde ich großartig in der Gedanke. Das nehme ich mit für mich heute. Und ich nehme noch was von Silvia mit. Nicht über Monate oder ... nicht über Male zu sprechen, sondern über Wochen und Monate. Das finde ich ganz spannend. Ich muss mich ein bisschen länger darüber nachdenken. Du kannst dein Buch dazu geben. Eins oder zwei. Also, verstehst du, da kommst du total weg von deiner Zeit. Du hast zwei Bücher, du kannst es durcharbeiten. Da hast du schon dein Milchwetterbereich. Ach ja. Ja? Das lieb ich. Sehr schön, ihr Lieben. Schön war es mit euch. Vielen, vielen Dank. Genießt euch. Lasst Schmetterlinge zu in jedem Bereich. Hab ich gehört. Wir freuen uns schon drauf. Wir erzählen nichts. Aber ja, genießt euch. Alles Liebe. Tschüss.