Und, was hat sich gut getan? Die ist beim Kohl dabei waren um 18 Uhr. Wir haben über Produktentwicklung geredet. Wir haben natürlich aufgenommen, kommt in den Mitgliederbereich. Für alle ist es extrem wichtig, Katharina und Claudia, die an dem Kalenderer Challenge noch teilnehmen. Christina, für dich kommt es in 1, 2 Wunden. Dann sagt ihr bitte auch nicht nur im Allgemeinen, was hat sich gut getan, sondern was hat ihr geholfen jetzt in dem Kohl? Und Maratje, für dich ist es extrem wichtig, anzuhören noch. Und ich möchte auch wissen, wer hat schon die 2 Videos angeschaut, wegen der Facebook-Gruppe macht mein Wert, mein Preis in Bezug auf die Real Challenge. Das möchte ich auch wissen. Ja, so sagen wir das auch. Also wer beginnt mit den guten Sachen, was hat sich gut getan? Maratje, wie ist dein Bundle? Es darf sich noch weiterentwickeln. Die Verkaufshallen dürfen noch weiter nach oben gehen. Ein Fünftel bei dem, was ich mir vorstelle, das ist jetzt noch 8 Tage. Noch 8 Tage? Dann schicken wir auch noch immer raus. Ja, das wäre schön. Was hat sich gut getan? Die Feedbacks, die dazu gekommen sind, aber auch noch mal was ganz lieb war. Einige neue Newsletter-Personen dazu gekommen. Die haben es nur nicht gekauft, aber sie haben sich anscheinend über die Nending-Payton mein Newsletter eingetragen. Was spannend ist. Da habe ich dann so ein Willkommen-Sequenz. Schön, dass du da bist. Du kannst mir gerne mal einfach schreiben, wo du gerade stehst und so. Da haben tatsächlich zwei Leute geschrieben, geantwortet, dass sie das total nett fanden, so begrüßt zu werden. Und die eine, da habe ich dir die zweite Folge-Mail dazu geschickt. Genau, also da bin ich gespannt. Was ist das? Und schickst du mir noch die Zahl zu, wie viele haben schon gekauft, damit ich da weiß? Ja. Okay, ich mag immer auch Zahlen wissen. Ja. Und auch dein Ziel. Warum ist das ganz wichtig? Ich sage ein Beispiel. Wir lassen jetzt Werbung laufen. Und wir haben schon 126 Anmeldungen für das nächste Workshop. Ja? Voll cool. Und da hat unser Coach uns gefragt, und wieviel möchtest du haben? Ich habe gesagt 300. Dann hat sie gesagt, und weißt das deine Facebook-Managerin? Dann habe ich gesagt, nee, das habe ich vergessen, ihr zu sagen. Ja. Das heißt, ich habe sie dann angerufen und ich habe gesagt, ich möchte 300 Anmeldungen. Was können wir tun? Mach mir Vorschläge. Also es ist ganz wichtig, Ziele setzen. Wie viele Kunden du pro Woche haben möchtest, oder wenn du Marajte die Bandeln verkostet, wieviel möchtest du machen? Dann nach fünf Tagen schauen, was ist das Ergebnis, und dann reingehen. Okay, das ist noch nicht da, wo ich möchte. Volle kann er wertschätzen, was ist. Und dann schauen, was können wir noch machen, also auch so mit den allen, die da sind, ja, die 30. Ja. Was können wir noch machen? Du sollst für sie auch kommunizieren, was ist dein Ziel, was ist erreicht, und wie können wir zusammenhelfen? Ja, genau in dem Punkt bin ich nämlich heute. Ich habe das schon reflektiert, und dann kamen welche dazu. Und jetzt ist gerade auch wieder so ein kurzer Stillstand. Und jetzt bin ich wieder im Reflektieren, um anzupacken, anzupassen nochmal für die nächsten. Aber nicht alleine, das wollte ich dir sagen, nicht alleine, mit den 20. So darf es transparent sein. Okay, also ich bin offen. Okay, sehr gut. Danke, Johannes. So. Ja, was hat sich gut getan? Ich habe meine Selbstzweifel mal besiegt. Habe ich ja eben erzählt. Du wolltest ja... Erzähl mal den anderen auch. Wolltest ja gerne Zahlen haben. Einmal. Echt dann fürs Erste. Ja, aber erzähl mal den anderen, wo die Selbstzweifel da war. Also, ja, ich habe von dem Gellhausen das Programm mehr runtergeladen. Und der hat da so 50 Beispiele, und dann habe ich ein paar Filme von ihm angeguckt. Und er hat ganz deutlich gesagt, also er hilft überhaupt niemanden, der nicht irgendwie professionell ist. Irgendwer Döniges verkaufen, also einen Max machen und dann nix dahinter, das macht er auf keinen Fall. Sollte ich Leute sucht er nicht, und dann habe ich gedacht, du meine Güte, was habe ich denn? Ich habe doch nüscht. Und war dann wirklich im Keller. Und eben im Zoom habe ich verstanden, dass in die Mitte zwischen Problem und Ziel, dass wir ja selbst da reinkommen. Also, wir haben keine Professionen, die wir gelernt haben, sondern wir haben uns selbst. Und das habe ich ja immer. Also, ich meine auch, wenn es mir nicht so gut geht. Eigentlich habe ich das dauernd. Wenn ich es irgendwie schaffe, mich daran zu erinnern, dann habe ich das. Und dann war ich raus. Ich kenne mich mit mir und meinem Leben und mit meinen Problemlösemethoden wirklich aus. Und Sylvia hat das eben dann ganz wunderbar noch ergänzt. Wir machen den Job nicht alleine, wir machen das immer im Team mit Jesus. Yes. Sehr gut, danke Johannes. Dann, wer macht weiter? Katharina wollte was sagen? Ja, ich habe überhaupt nichts von dem Video mitbekommen. Das war es jetzt um 18 Uhr. Wo war das? Ich dachte, ich habe dir das gesagt, aber kann sein, dass ich das vergessen habe. Okay, egal. Das ist zum Nachhören. Aber es wäre sich eh nicht ausgegangen. Also, egal. Nichts davon gewusst. Ich habe die zwei Videos geschaut auf Facebook. Und es war sehr gut, sehr spannend, weil es vorher ging so wie Challenge und so ein bisschen Hilfe. Und es gibt eine Struktur dahinter und es gibt einen Plan und der schaut fast gar nicht so kompliziert aus. Und ich bin gespannt, was mich da erwartet. Und was hat sich sonst gut das getan? Ich habe jetzt eine Zeit gehabt, wo einfach nicht viele Gespräche so selbstverständlich entstanden sind. So im Alltag. Und das ist jetzt wieder losgegangen. Also, ich bin wieder total einfach im Fließen. Und heute habe ich mal eine geschrieben. Auch eine ehemalige Kundin von mir. Und eigentlich bin ich da vor dem Thema, aber ich muss noch ein bisschen gut kommunizieren. Denn meine Ängste sind gerade, dass ich durch falsche Kommunikation etwas zerstöre, was ich vielleicht sonst verkauft hätte. Und ich glaube, ich hole jetzt ein bisschen. In letzter Zeit wollte ich unbedingt zum ersten Mal wirklich verkaufen. Und das glaube ich, hat man Druck gemacht. Und ich denke, genau, wer die möchte, ich jetzt wieder loswerden. Das ist wieder alles. Richtig gut, Katharina. Weißt du schon, was du schon weißt? Du machst so was, das ist richtig gut. Wirklich sehr gut. Danke dir. Genau. Wer macht weiter? Kathin, macht dich lang? Also, mir ging es heute im Call ähnlich wie dem Johannes. Also, ich habe wirklich nochmal kapiert, wie wertvoll meine Berufung ist. Und dass das einfach mein Programm ist. Und ich dadurch wirklich alles zu geben habe. Und ja, in Zusammenhang. Zusammen mit Jesus. Und das ist eine totale Beruhigung. Und ich habe heute auch sehr viele schöne Gespräche mit Eltern in der Klinik gehabt. Und wundere mich, dass ich heute noch so Energie geladen bin. Oft bin ich am Donnerstagabend. Das habt ihr bestimmt schon gemerkt bei den Calls. Kann nicht mal im Magnehmer. Und irgendwie bin ich auch total mutlos. Und heute geht es mal ganz anders. Ich glaube, das hat auch damit zu tun, dass ich langsam immer mehr Zutrauen in mein Programm. Und in mich auch finde. Und das ist sehr schön. Sehr gut. Danke Kathin. Hast du schon die zwei Videos im Facebook gesehen? Ja, ich habe sie angeschaut. Also, ja, aber jetzt wird es sehr gut. Ich finde die Struktur super. Und wenn wir das jetzt zu Punkt für Punkt miteinander durchgehen, dann schaff auch ich richtig gute Videos hinzubringen. Richtig gut. Ich habe mit den Videos es so nett, weil ich habe ja kein behindertes Kind. Aber ich weiß ja immer, wie es ist. Und letztes Mal hat dann eine Freundin mir gesagt, ich habe keine Ahnung, wie es ist. Und dann hat sie hinterher gesagt, ich habe eine Macht gehabt. Das war richtig spannend, das zu erleben. Richtig schön. Ja, also es sind dann auch so nette Begebenheiten, die sich daraus ergeben. Richtig gut. Und ich habe auch noch ein paar Videos, die ich auch noch mal mit den Videos gesehen habe. Richtig gut. Lass ich andere reden. Danke. Wer macht weiter? Christina. Ja, genau. Also ich bin nach wie vor irgendwie so in meinen inneren Prozessen noch. Also ich habe jetzt einige Videos noch von euch geschaut. Und es wirkt, ja. Es zickert so langsam irgendwie einiges durch. Wir hatten ja irgendwie ausgemacht, dass ich drei Gespräche führe. Also eins davon habe ich bis jetzt. Wir hatten ein sehr volles Fingstwochenende, wo ich komplett am Schweben war. Und jetzt komme ich so langsam wieder irgendwie in das normale Leben zurück. Und dieser Wetterumschwung von ganz kalt auf heiß heute macht mir irgendwie auch ein bisschen zu schaffen. Also ich bin irgendwie nur so auf 20 Prozent gerade unterwegs. Aber ja, wird auch wieder. Danke dir. Spitzelass und jetzt die Videos anschauen. Freu ich mich sehr. Sehr gut. Danke. Claudia. Hallo. Hi. Na? Bei mir ist so die Flut der Möglichkeit, die man so hat als Selbstständiger. Das macht mich gerade fertig. Das ist so viel, was man machen kann und was man machen will und was man machen will. Was sich so eröffnet gerade so. Und dann hat man ja noch Familie und so. Und irgendwie ist alles ganz schön chaotisch. Aber auch spannend, wie verrückt. Und ich bin auch sehr dankbar für alles, was ich gerade so auftut. Aber ich weiß gar nicht so richtig, wie ich das alles so beunterbringen soll. Organisatorisch. Okay. Sehr gut. Also da ich wollte jetzt auf deine E-Mail eingehen, wenn wir beginnen mit der Feedback-Runde. Und wenn sich Sachen auftun, ganz wichtig, dass uns das auch kommuniziert. Also welche Sachen, welche Möglichkeiten tun sich auf? Ganz wichtig, dass ihr das auch schreibt. Wenn neue Türen sich öffnen. Alles, Herr Dami. Betrifft jetzt gerade halt mehr so die Massageschiene. Und jetzt liegen sechs Wochen Sommerferien vor uns. Was sehr, sehr, sehr schön ist. Aber das bedeutet auch, dass die Kinder halt permanent zu Hause sind. Alle drei. Ich weiß noch nicht, wie ich das organisiere. Und das ist auch ständig in meinem Kopf? Ja. Das ist auch wichtig, dass du das sagst, weil wir dazu auch einen Impuls haben. Mit den Kindern. Wie du das organisieren kannst. Okay. Und dann war ich jetzt am Wochenende, da hatte ich irgendwie echt ein total krasses Tief. Ich hatte einen Tag geplant. Für unsere Familie habe ich auch allen aufgeschrieben, wie ich mir das so vorstelle. Und dann ist alles durcheinander gekommen. Am Ende war es dann so, dass unser Weitspazier kam mit den absoluten Regen. Mir waren alle Pitcheklitschen also. Und ich hatte so eine Wut, dass alles anders war, als ich mir das ausgedacht habe. Und dann hatte ich so voll den Zusammenbruch. Also mir tat dann wirklich alles weh. Ich hatte es war echt nicht mehr schön. Und interessanterweise geht es dann plötzlich nachts. Es ist mir dann so etwas eingefallen. Und ich bin jetzt echt froh, dass du weit weg bist. Weiß nicht, wirst du mich wahrscheinlich schlagen. Weil ich habe jetzt überlegt, es geht ja um die Teenager. Es geht ja um die Teenager. Und jetzt geht es halt nochmal speziell. Und da hat mir Gott so gezeigt, dieses Thema mit der Pubertät. Es ist ja quasi einfach ein Identitätswechsel. Also man wechselt von diesen Kindsein, das so von den Eltern geprägt ist. Das entwickelt sich zu dem, wo auch ganz viel Gott reingelegt hat in den Mensch. Und das ist dieses Spannende, die da überbrückt werden muss. Das ist die Pubertät. Und je freier das ist, naja, auf jeden Fall. Und dann habe ich so plötzlich den Eindruck gekriegt, da ist sogar was in der Bibel, wo Jesus in der Pubertät ist. Nämlich wo die da auf die Fest sind. Und plötzlich ist Jesus weg und die Eltern denken, Mann, wo ist der? Was macht der? Und sowieso ist er ja dann in seine Identität als so ein Gottes gekommen. Also da war auch nicht mehr der Zimmermannsjungel, sondern das war so das Pubertätsthema in der Bibel. Krass, ne? So ein Zeug ist mir dann. Alles kam dann so, du, du, du. Und ich konnte es gar nicht aufschreiben. Und dann habe ich dann nachts eine Sprachnachricht geschickt. Ja, so ist das gerade. Und ich bin dann... Und jetzt, dann habe ich es heute erst wieder beim Einkaufen gesagt, habe ich gesagt, du versorgst mich her, zeig mir mal, wie du es so machst. Und dann kam halt so Anrufe und Jobangebote und so. Und das ist aber halt in der Physioshine. Okay, gut. Ja. Ja, habe ich ja das auch geschrieben. Und jedes Kind hat gerade andere Themen und das sind dann auch so Stabel, die noch gemacht werden müssen. Und irgendwie ist mein Haushalt auch da und es redet mit mir und sagt, Hallo, wollen wir uns mal wieder ein paar abreden? Nee, ich habe jetzt keine Zeit. Oh ja. Benke, Claudia. Ja, alles klar. Anna. Ja, hallo. Sorry, dass wir zu spät kommen. Ich musste da so ein bisschen noch an den Haushalt und an den Prochtopf. Also Entschuldigung. Ich wusste nicht, ich war auch noch kurz nach oben, ich war auch kurz nicht da. Okay, genau. Also, ich habe seit dem Wochenende einen so anderen Blick aufs Leben. Ich kann das noch gerade gar nicht überhaupt fassen. Also ich sehe einfach überall, wo ich Frieden, Wegen, was Schönes hinbringen kann. Und ich bin nur am Geben und es ist so leicht, ich kann das gar nicht ausdrücken. Und ich sehe ständig Möglichkeiten und Ideen, wo ich einen Mehrwert liefern könnte. Ich habe euch auch die E-Mail da geschrieben. Ich weiß nicht, ob wir da heute drauf eingehen oder nicht. Also es ist einfach so, wo ich denke, boah, das ist so easy. Und Arbeitskollegen kamen auf mich zu und haben sich beschwert über Themen, die im Team ganz neu sind. Und ich bin die allerletzte ins Team gekommen, aber mir wird erzählt, die neuen, die sind erst ein Jahr da. Und die können sich überhaupt nicht integrieren. Und ich stehe da und sage, ja klar. Okay, die sind von extern gekommen. Ich habe intern gewechselt. Vielleicht ist das nicht neu, aber ich bin die allerdösste technisch dort im Prinzip. Aber ich habe einen ganz anderen Auftritt in mir gehabt. Also ich hatte so meinen Herzkot und meine Berufung und irgendwie habe ich gedacht, mit dem Herzkot, ich könnte ja auch das so auf die Menschen anwenden. Und plötzlich waren die alle gar nicht mehr so doof und ich konnte sich nicht mehr das annehmen. Und die taten mir in vielen Dingen auch manchmal leid. Und dann habe ich gedacht, was soll es? Dann wird es, wann es wird. Und ich habe die eine Predigt gehört, wo die hat, glaube ich, alles umgekrempelt. Wieso Gott Verzögerung zulässt oder wieso gibt es das manchmal? Und jetzt heißt mein neues Passwort. Ich musste auch sofort das Passwort irgendwie wechseln. Das ist so alle 90 Tage da im System. Und das heißt jetzt Abraham. Und ich habe einfach nur gedacht, gut, dann bist du vielleicht jetzt der Abraham. Und ich habe so viele Kleinigkeiten und Handgriffe getan, um Menschen zu helfen. Ein Freund zum Beispiel hat jetzt sich gemeldet, der hat Acutinitus. Und ich habe alle Netzwerke bewegt, um irgendwie im Hilfe zu ersuchen und all das. Und morgen vorbei und holt sich ein paar Sachen ab und also keine Ahnung. Schöner Nacht, das genießt sich, dass du dich entspannt bin, hast. So wie fort in der Brue bist. Das ist einfach, ja, das ist richtig schön. Der Knoten ist geplatzt, richtig gut. Jetzt kann es losgehen. Sehr gut. Claudia, noch die Hand gucken. Claudia, ist was Gutechno, was du sagen wolltest? Ja, was sehr Lustiges. Ich habe gerade, ich muss mich das mal vorlesen. Elisabeth, unsere kleine Elisabeth schreibt. Ich komme heute etwas später, ich muss noch eine Runde mit dem Motorang drehen. Was macht die denn alles? Das ist voll lustig. Das war es. Julia. Bei mir hat sich Gutes getan, dass von den sechs Leuten sich schon drei gemeldet haben und sogar schon, wir schon Termine abgemacht haben. Wow, richtig gut. Ich freue mich sehr, sehr drauf und bin ganz gespannt. Sehr schön. Sehr gut. Danke. Ich habe noch eine Motivation. Wenn du deine zweite Termine in einem Monat nicht nimmst bei der Julia, dann kannst du das nicht übertragen für den nächsten Monat, nur dass du weißt. Also in die Pötter kommen, ja? Sehr gut. Ihr wisst es alle wegen... Ich habe schon... ...Termine mit Julia. Ich mag das noch nicht. Deswegen habe ich gerade gesehen, dass die Mariah so geschaut hat von welcher Termine. Habe ich richtig gesehen. Ja. Okay. Gut. Ich wollte... Also, Reynir hat etwas vorbereitet für euch. Und zwar, wie du mit dem Heiligen Reichsnerver in Business vorankommst, als mit ständigen Wunder. Wer kennt es, diese W-Fragen? Wie soll ich das machen? Warum? Also, er macht das jetzt gerade im Breakerzischen. Und wir werden das auch aufnehmen. Also, das heißt, wenn du jetzt reingehst in den Breakerzischen, bitte geh rein. Zuerst macht er seinen Impuls und danach bitte die Fragen stellen. Ja? Also, nicht der Zwischenreden, das wollte ich sagen, im Breakerzischen, weil wir das aufnehmen. Und dann wollen wir das aufschneiden. Ja? Also, wenn ständig W-Fragen steht, wie soll ich das machen? Und bevor ich nicht weiß, wie mein Programm ausschaut. Oder wie ich die Menschen anspreche. Oder wie ich verkaufe. Davor mache ich nichts. Bitte geh zu rein hier jetzt, das wird richtig gut sein. Ja? Und ich möchte sehr gerne einige, zwei, drei, vier Situationen von Claudia Sie mir anschauen. Das wird jedem helfen, wo ihr merkt, wo... Ja? Ist das? Nein? Wo könntet ihr die Brücke schlagen, damit ihr jetzt ein Coaching verkaufen könnt? Oder nicht? Ja? Claudia hat das jetzt zugeschickt, ich bin total begeistert. Darf ich deine E-Mail freigeben? Ja, Claudia? Ja? Macht dich laut. Ja? Ja? Ja? Ja? Ja? Ja? Ja? Ja? Ja, jetzt seht ihr, ja? Ja? Okay, hier die erste Sachen habe ich dir beantwortet, direkt, Claudia. Und meine Antworten sind fertig. Und hier gehe ich rein jetzt bei diesen, da sind die Situationen. Seht ihr alle? Okay, also... Dann mit seiner Tochter regt sich auf, dass sie nur dattelt, sich... Und dann ist passiv und nicht gerade sozial. Ich habe dabei eher nachgefragt, wie das so läuft und was er sich denn anders wünschen würde. Bis hier ist es gut, Claudia. Ja? Ja? Und dann sind wir wieder zu einem anderen Thema gewechselt, weil er ja wegen Massage und Entspannung da war. Und ich gemerkt habe, wie unangenehm ihm das ist. Das heißt, da musst du einen Weg finden, wie du die beiden Sachen voneinander trennen kannst. Weil ich habe auch die beiden Sachen, die ich hier habe, die du mit ihnen machen, voneinander trennen kannst. Weil wenn jemand zu dir Massage haben möchte, möchte sich entspannen. Und du bringst mit ihm ein Problem in voller Farbe. Ja? Durch deine Fragen, was würdest du dir wünschen und was macht das mit dir oder was auch immer. Das heißt, das geht total dagegen, dass sie sich entspannen möchten bei dir. Ja? Und deshalb würde ich mal mit... ...schwarte mal... ...körst du mich? Nee. Hallo? Ja, jetzt. Was hast du gesagt? ...körst du mich? Ich höre dich, ja. Hörst du mich? Ich höre Massagen der Märchen. Nicht wahr? Ich höre dich. Okay, ich höre dich so abgehackt. Okay, sag es nochmal bitte. Sylvia, auch bei mir, ich höre dich nur abgehackt. Ich mache mal meinen Kamera kurz aus, vielleicht besser, ja? Ist das jetzt besser? Hört ihr mich besser? Ja, mir hört es gut. Okay, gut. Aber die Massage würde ich weniger reden. Ja. Ja? Mhm. Und ich würde nach der Massage so etwas sagen, du hast mir erzählt, wie ist die Situation mit deiner Tochter? Ja. Und ich habe mir dazu Gedanken gemacht. Ich würde gerne mit dir darüber austauschen, zum Beispiel, aber nicht bei der Massage, weil die Massage ist für was anderes da. Mhm. Möchtest du mit mir darüber reden? Ja. Okay, dann das andere, Andreas mit seiner Tochter, da hast du alles erzählt, was er quasi macht. Und die Tochter bringt nichts auf die Reihe. Und dann hast du gesagt, ich habe ihm empfohlen, dass er es einfach mal nicht mehr tut. Das ist schon kurz, aber ich habe es mir auch empfohlen. Ich habe es mir empfohlen, dass er es einfach mal nicht mehr tut. Das ist schon kurz, aber ich habe es mir empfohlen. Das ist schon kurz. Ja, ich weiß. Und warum machst du das dann? Weil ich Lust darauf habe. Nein. Weil du ihn überforderst, du sagst ihm, er soll das lassen, aber er kann das noch nicht lassen. Das heißt, du überforderst ihn. Ich wollte auch testen, wie er darauf reagiert. Nein, du musst nicht testen, weil wenn du Ratschlag gibst, dann ist es klar, dass sie zumachen. Okay. Ratschlag. Und dann hast du gesagt, aber das hält er nicht aus. Ich habe ihm gesagt, dass er sie damit unterstützen würde, selbstständig zu werden. Das ist wiederum etwas, worum er nicht gefragt hat. Okay. Aber auch da hat er einfach dann abgebrochen, weil es ihn zu sehr getriggert hat. Ja, das heißt, du hättest zum Beispiel fragen können, möchte er, dass seine Tochter selbstständiger wird? Also, was du ihm als Ratschlag gibst, stelle das in Fragenform. Möchte er, dass seine Tochter selbstständiger wird? Okay. Aber nicht bei der Massage. Du wirst kein Coaching verkaufen, während du massagierst. Ja, ich weiß. Ich weiß. Ich weiß. Deshalb trenne ich dir die zwei Sachen. Wenn Sie dir etwas erzählen, sag, mmh, ja, okay, ich verstehe, währenddessen, du hörst alles an, aber du stellst keine Fragen während der Massage. Okay. Okay. Okay. Aber nach der Massage, sagst du, du, das beschäftigt mich total, deine Situation, ja. Und ich mache gerade zum Beispiel ein Programm planen oder ausarbeiten für Väter wie du. Mhm. Hast du 20 Minuten mit mir ein Interview zu machen? Ich habe fünf bis sieben Fragen. Damit du es dir nicht interessiert, dann sagst du, ich habe fünf bis sieben Fragen. Ich habe fünf bis sieben Fragen. Damit ich meinen Programm richtig massgeschneidert machen kann. Also entweder machst du mit ihnen einen Wunschkundeninterview und dann verkaufst du. Mhm. Oder du sagst am Ende der Massage, ich beschäftige mich total, was du machst. Lass uns darüber reden. Vielleicht könnte ich dir helfen. Also bei dir müssen wir gerade ja die Brücke schaffen von der Massyrin zum Coach. Ja. Und wenn du die beiden Sachen miteinander mischt, also dass du ihnen Ratschläge gibst und Fragen stellst, wird eine Massage ganz schlecht. Mhm. Kannst du das sehen? Mhm. Ja. Ja. Ja. Kannst du das sehen? Mhm. Mhm. Ja, es wird schon so sein. Mhm. Mhm. Mhm. Mhm. Aber das ist halt meistens so, dass, ja, okay, also meistens ist es ja dann so, dass die das schon auch, ich habe schon das Gefühl, die kommen auch um einfach kurz mit mir da mal diese Themen zu anzuschneiden. Aber das ist halt nie, du sagst, das ist nicht gut, kannst du das sehen im Sinne von, von Business? Oder es bringt, da es bringt eigentlich beides nix. Geholfen ist denen die wirklich dauerhaft. Genau. Genau, okay, ich fand das. Also du hilfst ihnen damit nicht, du komadierst und torpedierst dein eigenes Business, als Masseurin bist du nicht Seelenfrüsterin oder so was ähnliches, dein Job als Masseurin nicht, dass du ihnen hilfst ihre Seele Ruhe zu geben, nur dadurch, dass sie ihre Lasten bei dir ablegen. Okay, ich verstehe schon so, ansatzweise. Also, lass alles zu, was sie dir erzählen, weil das ist die Bestätigung von Gott, aber nach der Massage oder direkt oder per WhatsApp danach schickst du ihnen eine Nachricht mit den normalen Ablauf, ja. Ich habe darüber nachgedacht, was du mir erzählt hast über deine Tochter. Interessiert es dich zu erfahren, wie du das lösen könntest, wie du sie in die Eigenverantwortung führen könntest, wie sie morgens alleine alles erledigen würde, konkret, was sie gesagt haben, obwohl du bis jetzt dein Bestes gegeben hast und doch nicht geklappt hast, so wie ich das verstanden habe. Oh, ouch! Dadurch hebst du sie empor, weil du sagst, du hast schon alles getan aus deinem Wissen, ja. Also, du würdigst, dass sie schon ihr Bestes gegeben haben, dass sie schon alles für ihre Töchter gemacht haben. Ja. Und dann kannst du sagen, aber so wie ich das verstanden habe, heißt du noch nicht, die Beziehung, die du haben möchtest oder könntest mit deiner Tochter. Habe ich das richtig verstanden? Solche Fragen stellst du noch? Ja? Ja? Ja? Ja? Mhm. Okay, verstehst du, was du verändern kannst, Claudia? Ja. Mhm. Deshalb brauche ich auch die Gespräche, ja. Hat jeder das verstanden, dass ich das brauche? Okay, dann, bei der anderen Zegelperfondier, die Frauen, die zu dir kommen, zur Massage und sie haben, sie sagen sie, dass sie andauern Stress haben? Mhm. Zum Teil, ja. Ja? Sagen sie, dass sie ihre starken Emotionen wie Angst und Wut verdrängen? Mhm. Okay, da müssen wir da etwas machen. Das heißt, du kannst solche Fragen zum Beispiel stellen, du hast andauern Stress und wie ist es mit deinen Gefühlen? Welche Gefühle hast du, wenn du Stress hast? Ja? Und dann sagen sie, ich bin so wütend oder ich bin so verärgert oder ich fühle mich so verletzt, ja? Und dann stellst du die Frage, weißt du, dass diese Wut, Ärger, Stress zu Spannungen führt in deinem Körper? Mhm. Dann sagen sie, nee, das wusste ich gar nicht. Und dann kannst du sagen, ich kann dich jede Woche einmal massieren und weglassieren diese Spannungen oder wir gehen die Sache parallel an. Dein Körper und ich kann dir helfen, dass du diese Wut, diese Ärger, was du hast beim Stress überwinden kannst. Wäre das für dich interessant? Mhm. Okay. Aber du musst das vorbereiten, diese Frage, so wie ich gesagt habe, du hörst nach und schreibst auf, ja? Okay. Weil du kannst nicht gleich sagen, möchtest du deinen Wut loswerden, also so kannst du nicht beginnen, du musst das vorbereiten. Mhm. Und das Gleiche zum Beispiel zu großes Verantwortung für Gefühl, für Familie, für Beziehung und so, das machst du genauso. Mhm. Zum Beispiel sagst du, könnte es sein, dass du für jeden die Verantwortung übernimmst, dann sagen sie, ja. Mhm. Dann kannst du fragen, wusstest du das, wenn du zu viel Verantwortung aufnimmst, dass das zu Spannungen in deinem Körper führt? Nein. Nein, das weiß ich nicht. Okay. Dann, wir können weiterhin so weitermachen, wie bisher, dass ich jede Woche deine Massage mache und dir helfe, diese Spannungen zu lösen. Oder, wir können auch parallel arbeiten. Ich kann dir helfen, dass du nur die Verantwortung aufnimmst, die du hast und den anderen in deiner Familie hilfst, auch Verantwortung aufzunehmen. Möchtest du das? Mhm. Und da sagt jede Frau, ja. Hahaha. Hahaha. Wenn sie sich vorstellen, dass der Mann auch den Müll runterbringt und den Geschirrspüler einräumt und sich um die Kinder kümmert und sie massiert und sie haben Wartewanne Zeit, welche Frau will das nicht? Mhm. Verstehst du, Claudia? Ja. Du bereitest dein Angebot mit Fragen vor? Mhm. Haben die anderen das auch mitnehmen können für ihre Sache? Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Den Rest habe ich alles beantwortet in deiner E-Mail-Claudia. Hat geholfen? Ja, ja. War viel. Ja. Danke schön. Bitte. Ganz wichtiges wegen den Kindern. Das geht natürlich nicht mit ein, zwei-jährigen Kindern. Aber ab vier Jahren geht das richtig gut. Was meinst du? Ich sage, vielleicht geht es jetzt besser, dass ich, hört ihr mich jetzt? Mhm. Okay. Also ab vier Jahren können wir die Kinder zum Mitunternehmer machen. Mhm. In unserem Business. Mhm. Wem gefällt diese Idee? Das heißt, beginne mit den Kindern zu visionieren. Was haben sie davon, wenn du dein Business gut aufbauen kannst? Wenn du in jeden Monat 10.000 Euro hast, was haben die Kinder davon? Beginne ihnen zu helfen, Träume zu entwickeln, Visionen zu entwickeln. Ja? Und wenn sie erkennen, was sie davon haben, wenn Mama und Papa ein Business aufbauen, danach kannst du mit ihnen auch darüber reden. Okay. Und jetzt haben wir ein gemeinsames Projekt und in den Tieren, dass wir das machen, um uns zu entwickeln. Wie können wir das lösen? Dass ich jeden Tag zwei bis vier Stunden oder ein, zwei Stunden in aller Ruhe daran arbeiten kann, dass das Business wächst und ihr dadurch eurer Träume nach Paris zu gehen, so, wie heißt das? Micky Maus und dass wir gemeinsam zu Disneyland fahren können, wenn das ein Traum von Ihnen ist. Das heißt, wir helfen Ihnen in die Eigenverantwortung zu gehen. Dass Sie zum Beispiel in diesen zwei Stunden wissen, ich helfe Mama, wenn ich zwei Stunden selber spiele und wir erreichen dadurch als Familie unsere Ziele. Ganz wichtig. Und das ist mein Anteil, was ich für das Business, für das die Familie einbringen kann. Und so verstehen Sie, wenn du sagst, okay, ich möchte jetzt ein, zwei Stunden haben, wo ich dies oder das erledigen kann und Sie fühlen sich total wichtig, weil Sie das Gefühl von dir bekommen, dass Sie dadurch das Business mit aufbauen. Das ist ganz wichtig. Also mein Vater hat mich zum Beispiel, also hat mir Arbeiten beigebracht und meine Arbeit war mit sechs Jahren, habe ich schon begonnen, die Schweine auszumisten, den Stahl. Und das ist echt nicht eine schöne Arbeit, aber ich habe das als Auszeichnung gesehen, dass ich das machen kann. Also das war nicht, das ist stinkig, sondern ich wollte mit dabei sein, ich wollte helfen und er musste nur die Schweine rauslassen, weil ich Angst hatte. Aber dann bin ich reingegangen, dann habe ich alles ausgeputzt. Also er hat ein Miteinander geschaffen, mein Papa. Und dann war das nicht eine stinkige Arbeit und ich muss Haushalt machen heute, sagen die Kinder, ich muss auch noch Haushalt machen. Sondern ihr bringt die Kinder in die Eigenverantwortung durch die Arbeit im Haushalt zum Beispiel. Wenn sie keine Arbeit machen im Haushalt, werden sie nicht selbstständig. Also ich glaube, meine Kinder würden aber sagen, Mama, nee, also ich würde lieber Zeit mit dir verbringen. Dann ist es ihr Traum, dann ist es ihr Traum und das ist ein Warnzeichen, Marajche. Dann geht es darum, ich baue mein Business jetzt so auf, dass ich mehr Zeit haben kann mit euch. Ja, das heißt, du arbeitest jetzt zu viel, das musst du ernst nehmen von den Kindern. Es ist aber auch total weißen, wo wir ziehen, also wir sagen, wir nicht alles kaufen wollen und nicht alles alle möglichen Ausflüge machen wollen und so weiter, sondern halt, wie sage ich, das ist meine Beschäftigung. Ja, wir haben riesengroßen Garten gehabt und ich habe meine Seele, meine Mama immer ausgeschüttet, während wir 1000 Paprikapflanzen zusammen gejitet haben. Aber ich war dabei, ich habe mitgezupft und das hat uns total zusammengeschweißt als Familie. Das heißt, du darfst lernen, was ist das, was sie wollen, wenn sie mithelfen, hast du früher Zeit. Verstehst du? Ja, ich muss es nochmal aus verschiedenen Perspektiven betrachten. Es ist ganz wichtig, dass die Kinder in den Haushalt einbezogen werden in der Arbeit. Ja, das ist klar. So früh wie möglich und beginne mit ihnen wirklich Visionen zu entwickeln, weil vielleicht ist es deine Vision im Garten, alles zu machen und ihres nicht. Vielleicht möchten sie was ganz anderes. Und also zum Beispiel Formel 1 anschauen ist absolut nicht mein Lieblingsdema, für mich ist Formel 1 wirklich total sinnlos. Aber der Sohnverein, unser Enkelsohn, findet das Ganze total toll und ich habe dann in Netflix dieser Formel 1 Serien angeschaut, damit ich mitsprechen kann. Also ich muss beginnen, mich damit zu beschäftigen, weil sie interessiert. Und deshalb ist es wichtig, dass sie lernen, ihre Träume und Visionen rauszufinden und da in den Leidenschaften, was sie haben, beginnen mitzumachen. Nicht nur, dass sie unsere Werte und unsere Leidenschaften mitnehmen und mitmachen müssen. Und Formel 1 ist für mich wirklich etwas extrem sinnloses. Aber zum Beispiel, unser Enkelsohn beginnt jetzt Formel 1 zu fahren, also Kart zu fahren. Und er ist jetzt in der deutschen Mannschaft. Er hat extrem gute Zeit gefahren mit 9 Jahren, mit 100 km pro Stunde, ohne Gurt und solche Sachen. Also ich denke immer wieder absolutes Logo. Aber wofür sie sich interessieren nicht extrem wichtig, dass wir uns dafür auch interessieren. Und diese Träume, die sie haben, töten, weil für mich das total sinnlos ist. Also Marajja, finde heraus, welche Träume haben Sie? Warum möchten Sie mit dir Zeit verbringen? Was möchten Sie in dieser Zeit mit dir? Zum Beispiel, ich würde mir wünschen, dass wir Bücher lesen. Also Sie halten nicht einmal fünf Zeilen aus. Das wäre mein. Ich lese dir vor und so. Nicht einmal fünf Zeilen verhalten Sie aus. Also ganz anders als das, was wie ich bin. Und das ist der Punkt, wie wir die Kinder quasi mit einbeziehen können in unser Business, wenn wir beginnen, uns dafür zu interessieren, was sie lieben oder, also das liebe ich auch, ich bin auf der Trampoline mit ihnen. Sich jetzt stundenlang bin ich am Wochenende mit ihnen auf der Trampoline. Und wir machen da alles. Also Schauspielern machen wir auf der Trampoline springen, Blödsinn machen, Kämpfen. Alles, weil sie das lieben. Ich bin die einzige Oma, die das macht übrigens. Also ich habe schon einen Vorteil bei den Kindern. Ich bin doch nicht blöd. Ach, aber Sie mögen. Natürlich mache ich das. So gewinnen wir ihr Herzen. Und dann manchmal kann ich auch sinnvolle Sachen ihnen sagen oder beibringen oder ein bisschen erzielen. Manchmal. Karin, was ist, wollte du so was sagen? Ich finde es so schön, weil das macht doch auch so Spaß. Ich bin immer mit meinen Pflegekindern auf dem Trampolin rumgehüpft. Was tust du da oben? Du sollst doch sichern. Jesus macht aber Spaß. Und das ist das Gleiche, wie wir Kunden gewinnen. Bei der Kunden gewinnen geht es auch darum, was unsere Kunden wollen. Und das geben wir ihnen. Ja? Also jetzt nie denken, dass die Kinder Hindernis sind fürs Business. Wenn Sie sagen, Sie möchten mit dir Zeit verbringen, geh da weiter, Maratje. Was möchtest du mit mir machen? Was macht für dich Spaß? Was macht für dich Freude? Wo wollen wir diese Zeit verbringen? Einfach mal ins Träumen kommen. Ja? Okay, dann Katharina, du hast gesagt, du hast Angst. Du könntest verstören, wenn du falsche sagst, beim Verkaufen nie. Also wenn wir für jemanden berufen sind und auch wenn wir etwas blöd formuliert haben, falsch formuliert haben, die kommen immer wieder zurück. Du kannst dir das so vorstellen, für die Menschen, für die wir berufen sind, das ist ein boomerang. Ja? Die kommen ständig zurück, auch wenn wir etwas falsch gemacht haben. Also diese Angst kannst du loslassen. Natürlich machen wir am Anfang falsche Formulierungen. Mach nichts. Die kommen zurück. Dann Claudia, wenn Türen geöffnet werden bei dir und Menschen mit dir zusammenarbeiten möchten bei Physiotherapie oder so, schau mal, ob diese Menschen, die mit dir zusammenarbeiten möchten, ob die nicht Coachingkunden sind, aufgepasst. Das ist für jeden total wichtig, wenn jemand mit dir zusammenarbeiten möchte oder dich in sein Projekt irgendwie einbeziehen will. Das ist sehr oft ein Coachingkunde. Nur sie wissen das nicht, dass du als Coach ihnen besser helfen kannst als Angestellte in der Physiotherapeutin. Ja, Claudia, also aufpassen, wenn sich Türen öffnen, Menschen mit dir zusammenarbeiten möchten, Projekte entstehen, schau mal, ob da nicht darum geht, dass du diese Menschen Coaching könntest. Ja? Okay. Anna, kannst du sagen, dann mache ich nicht Freischaltung, was ist deine Frage in der E-Mail, damit ich mich nicht auskicke? Ja, meine Frage ist, wir haben einen neuen Oberchef in dieser Abteilung seit Mai. Er kennt das Unternehmen noch nicht so wirklich oder uns Menschen sowieso nicht und ich habe ja irgendwie gar keinen richtigen Platz dort und kwege jetzt ganz viele Probleme aus dem Team mit und ich weiß, dass ich an vielen Stellen helfen kann. Jetzt habe ich einen Termin mit ihm ausgemacht für nächste Woche und meine Frage ist, kann ich irgendwie eben eine Art Coaching anbieten, entweder für die Mitarbeitenden oder wie auch immer oder ich weiß nicht, also mich anders positionieren, weil ich bin keine normale Mitarbeiterin, ich bin für die Arbeit dort ja komplett überqualifiziert und vom ganz anderen Fachgebiet und mit dem kann ich dort aber exakt jetzt ein Mehrwert liefern, weil die haben Stress mit Kommunikation, mit Miteinander und so diese ganzen klassischen Dinge da im Büro und ja, kann ich das irgendwie klug und weise nutzen oder sagst du, ich würde mich damit übernehmen und ich soll meine stupide Listenarbeit weiter behalten und mich nebenher auf dieses Programm hier fokussieren. Also mir fehlt so ein bisschen, so ein Tipp, wie gehe ich da so ganz weise und ruhig rein? Okay, also wenn du irgendwo bist in einem System, in einem Beruf und du siehst Optimierungsmöglichkeiten, ich würde immer ein Angebot machen, dass ich da helfen kann. Also nicht du entscheidest anders, sondern dein Job, deine Verantwortung von Gott ist es zu sagen, hey Chef, welche Herausforderungen siehst du zuerst mal im Team? Ja, frage ihn, weil wenn er keine sieht, dann ist es schwierig etwas zu verkaufen. Du kannst sagen, ich habe das erlebt oder das erlebt, möchte er das anders haben oder nicht? Und dann kannst du einfach sagen, da sind einfach meine Stärken, also du musst jetzt nicht sagen Berufung oder sowas Ähnliches, sondern da sind einfach meine Stärken und ich kann mir richtig gut vorstellen, dass ich viel höhere Nutzen bringe, wenn ich dieses Team koche, als die Listen zu machen, würde ich sogar sagen. Wir haben eine Ärztin begleitet und ihre Gabe ist es, sie weiß, was Menschen wollen, also sie hat uns beherbergt und ein Workshop von uns haben wir bei ihr gemacht zu Hause und es war so, ich habe nur so geschaut auf dem Tisch, was will ich eigentlich essen oder trinken und sie hat mir das gegeben, was ich wirklich wollte, also sowas habe ich noch nie erlebt, als ob sie Gedanken lesen würde, also das ist gigantisch. Und die ist eine Ärztin im Krankenhaus auf einer Schnittstelle zwischen Krankenhausabrechnung und Krankenkasse und sie musste stupide Listen machen und dann hat der Chef ihr einmal ein Gespräch weitergeleitet, dass sie mit der Krankenkasse redet und nicht erzählt, dass der Antrag, dass da Krankenkasse für irgendeine Behandlung 15.000 Euro zahlt im Krankenhaus, abgelehnt wurde, das wusste sie nicht. Sie hat angerufen, ein richtig nettes Liebesgespräch geführt mit der Krankenkasse und dann hat das Krankenhaus das Geld bekommen und das hat sie nur so nebenbei uns erzählt und ich habe gesagt, hast du gesehen, was für ein Wert du dem Krankenhaus gestiftet hast, entweder 15.000 Euro oder kein 15.000 Euro und dann hat sie gesagt, ja das ist für mich ganz leicht, Krisengespräche zu führen, ich habe gesagt, ja dann sagt einem Chef, dass du diese Gespräche liebst, aber dann hatte sie alle Krisengespräche und sie wurde los von den Exörlisten. Also ich hatte das Gefühl, solche Sachen sind einfach die Führung Gottes, aber nicht du entscheidest, ob sie das wollen oder nicht, sondern du lernst das zu kommunizieren und sie sagen entweder Jade nein. Okay. Sophie, danke. Bitte. Alles beantwortet jetzt bei dir Anna? Ja, ich habe noch einen Fall heute aktuell gehabt, eben einen neuen Kunden eventuell und beim, ich weiß nicht, darf ich die Frage noch stellen oder ist das zu viel? Ja. Okay. Und als ich da ankam, habe ich festgestellt, wahrscheinlich ist das kein Kunde für mich, jetzt wusste ich in den ersten fünf Minuten, aber der Termin war ausgemacht und wir haben die Stunde gehabt und das ist ein Patient, der kommt aus der Klinik und hat die Diagnose Schizophrenie bekommen. Also wirklich ein krasser Fall. Jetzt weiß ich aus meinen Ausbildungen, also ich habe dieses Krankheitsbild geliebt als Studium, das ist mir sehr leicht gefallen. Ich weiß also exakt, was er da erlebt und beschreibt. Also er hat nur dieses Stichbund gesagt und ich habe gesagt, ja, ist das F20 oder eine andere Diagnose und dann war das so leicht und ich habe einfach ihn behandelt, als wäre er gesund und normal. Ich habe ihn komplett viel voll genommen und er hat die Diagnose seit einem halben Jahr und es hat ihm nicht ein einziger Mensch erklärt, was es überhaupt ist und was es bedeuten kann. Und ich habe es ihm offen gelassen, ob er mit mir arbeiten möchte oder nicht und jedes Mal, wenn er sagt, da ist ja so schwierig und ich weiß nicht. Also er bekommt fünf Sorten Hardcore Medikamente, das wird so einen Elefanten umhauen und dann habe ich tatsächlich gesagt, bist du diese Diagnose oder glaubst du, sie steht nur auf dem Papier und es stellte sich heraus, dass er, er hat so Psychosen gehabt. Ich will euch da jetzt nicht mit diesem Krankheitsbild belasten und dann habe ich auch konkret gefragt, war es genau und wie schlimm und so und er sagt, ja aber ich will so gerne was glauben und ja und dann hatte er so Schamgefühl über Glauben zu sprechen, wahrscheinlich ist ihm das schon häufiger passiert. Ich sage, du glaubst also an Gott, ja ich weiß nicht und er hat schon einmal das Johannes-Sephan-Gilium gelesen, naja und so weiter und so fort. Also und es war so leicht und so easy und ich weiß einfach nicht, das passt so überhaupt nicht in mein Schema. Ich wollte ihm am Ende nicht sagen, ich nehme dich nicht, weil er kann sich gerade überhaupt gar nichts vorstellen und eben da war ich so, was ist das jetzt? Weißt du, ich war so leicht und ich habe ihn so normal behandelt und gesagt, nur super intelligente Menschen kriegen so eine Diagnose und dann sagt er wirklich und ja, also wie verhalte ich mich zum Beispiel jetzt, ne? Ich habe ihm alles offen gelassen, wenn er möchte, kann er noch rufen, wenn nicht, dann nicht. Also es ist so komplett out of order. Das ist gut, das kann nämlich die Fühlung Gottes sein, also ganz wichtig offline ist es so, ja, dass alles auf uns zukommt kann und also ich würde das sicher nicht nehmen, weil mich schon ein richtig depressive Mensch-Chaos schlagen kann, aber du hast zwei Stichworte gesagt, in meinem Studium war das für mich so leicht und jetzt war das mit ihm auch so leicht und wie du jetzt ihn vollgenommen hast, Anna, also das hat mich voll berührt und deshalb ist es so, dass wir die Kunden nicht aussortieren, sondern wir machen mit ihnen das gleiche. Wir erzählen unsere Spielregeln und die, die mitmachen, die sind von Gott vorbereitet und die, die nicht mitmachen, sind entweder noch nicht dran oder nicht unsere Kunden, weil wenn du bei jedem Menschen immer fragst, ist das jetzt mein Kunde oder nicht, ja, dann bist du ständig zerrissen, sondern genauso zum Beispiel wir sind für Christen spezialisiert, aber zu uns kommen auch Menschen, die nicht Christen sind, ich würde sie nie aussortieren, ja, sondern ich sage ihnen unsere Spielregeln, sie wissen, wir reden eine Menge über Gott und Jesus und wenn sie kommen, dann wissen sie das und ich weiß, dann ist es vorbereitet, aber wir dürfen nie Kunden aussortieren. Okay, ich habe sogar noch eine Frage. Während wir hier saßen, hat ja eine Mann, von dem ich ganz am Anfang schon mal erzählt habe, der diese Geldprobleme hatte, geschrieben Christian und sagt, hallo Anna, eure Hochzeit in der Familie ist ja vorbei, ich habe so lange gewartet, aber jetzt möchte ich so gerne mit dir Kaffee trinken gehen und da sind bei mir alle Alarmglocken angegangen, Kaffee und ich denke, was antworte ich ihm jetzt? Ist es wirklich nur ein Kaffee oder will er jetzt ein Coaching-Thema bringen? Also, ja, kann sie schon Kaffee trinken gehen, ja, aber nicht Coaching, aber wenn beim Kaffee trinken er wieder seine Themen erzählt, dann kann sie sagen, du, ich habe dir schon gesagt, ich kann dir da helfen, aber als Freundschaftsgespräch möchte ich darüber nicht reden. Und an einen Zoom ausmachen? Nee, er hat schon ein Angebot, 1000 Euro war das, wenn ich mich gut darin entkomme? Und dann für die anderen Christian, dieser Christian hat noch nichts bekommen. Okay, dann ja, Verkaufsgespräche habe ich mich verwechselt. Ja, kannst du auch nicht wissen, was so viel da ist? Ja, also gerne schon Kaffee trinken mit Menschen, aber dann als Kaffee trinken wirklich, aber wenn sie dann diese Themen holen oder hochbringen, den Swiss schaffen, möchtest du interessiert es dich, wie ich dir da helfen kann oder lass uns darüber reden, wie ich dir da helfen kann, was auch immer. Ja? Okay, super. Sehr gut. Danke. Also für mich ist es schon ein Anliegen, wenn Menschen von dir angezogen sind, auch wenn sie schlimme Diagnosen haben, wir arbeiten mit Jesus, also zum Beispiel der Günther, der Freund von uns, der auch unser Mentor war früher, der hat ein Händchen dafür, Frauen, die missbraucht wurden innerhalb von zwei, drei Wochen aus dieser großen Trauma rauszuführen oder aus den Medikamenten, also Antidepressiv, innerhalb von einem Monat sind die Frauen bei ihm frei. Also das ist, er macht das mit Dankbarkeit und Jesus und er hat keine Angst davor, dass sie schon Selbstmord Gedanken haben oder auch schon was getan haben, vollzu verrinnen diesen. Also ganz wichtig, nicht aussortieren die Menschen. Also zu uns kamen Menschen, Gott sei Dank wusste ich zuerst nicht, die auch so Selbstmord gemacht haben oder Drogen genommen haben oder jeden Tag Alkohol gebraucht haben, einzuschlafen. Nicht aussortieren, das ist nicht unser Job. Wir geben unsere Leitfäden, unsere Spierregeln und wenn sie mitmachen, dann ist es von Gott geschickt, kannst du sicher sein und dann kannst du auch helfen. Christina, hast du Fragen? Ich habe etwas zu sagen. Also ich schätze das total, dass ihr jetzt die Videos anschaust, dass ihr die innere Prozesse hast und jetzt geht es auch darum raus zu gehen. Meine, meine, funktionieren in der Prozesse, in der Arbeit dann viel besser, wenn du in der Umsetzung bist, also parallel, immer wieder parallel. Du kannst das so vorstellen, innere Prozesse sind wie eine Schiene von den Zügen und der Zug, das ist die äußere Umsetzung. Ein Zug ohne Schiene macht los. Also ich bin noch mit dem Kollegen im Austausch über den wir gesprochen haben und also Gott hat mir auch gesagt, ja ich soll ihm mal ein Angebot machen und da glaube ich, dass das jetzt der nächste Schritt ist. Genau, ansonsten, ich hatte eine interessierte Bekannte, von der ich glaube, ja sie wäre super, aber sie hat jetzt diese Therapie auffangen, genau und ansonsten. Das macht nichts, wenn jemand an Therapie angefangen hat. Ihr könnt zusammen parallel arbeiten. Ja, nee, davon hat er ihre Therapeuten abgeraten. Ah ja. Okay, gut. Ich habe in Aussicht gestellt, dass dann später nach Tore. Okay, gut. Also meine letzte Stand ist, wo du die Positionierungen zugeschickt hast, ja, die waren schon richtig, richtig gut, aber da musst du das noch mit einer Person verbinden, mit einer Zielgruppe und da möchte ich mit dir weitergehen, möchtest du Angestellten helfen, ja oder möchtest du in Bezug auf Beziehungen helfen, da möchte ich, dass du dein Ei in ein Nest legst. Also ich glaube, ich möchte ja drei verschiedene Sachen machen, also das eine ist... Ja, sagen die drei? Also aber ich muss trotzdem das noch ein bisschen mehr eingrenzen. Also das sind auf jeden Fall Menschen nach Trennungen, die zu sich finden wollen in ihrem neuen Leben, dann Menschen, die auf der Suche nach Gott sind, aber wie konkret kann man das eingrenzen? Das weiß ich jetzt gerade noch nicht so genau, ja, also vielleicht Menschen, die schon irgendwie christlich aufgewachsen sind, aber wieder irgendwie die Verbindung zu Gott wieder neu suchen wollen und das andere ist Menschen, die über sich selber hinauswachsen möchten, aber das ist wahrscheinlich auch noch zur Waage. Also mit Gott, das kannst du gut einrichten, also nach Trennung, das ist richtig klar, aber sind die Führungskräfte angestellte, sind sie introvertierte, wer sind diese? Frauen, wenn sie, da darfst du noch spitze werden, für online, nicht für offline, offline ist jeder interessant? Frauen nach Trennung. Frauen nach Trennung, aber welche Frauen? Sind sie beamt, sind sie, die sind unterschiedlich, sind sie beamt oder sind sie Führungskräfte, sind sie selbstständig? Angestellte. Angestellte. Können sie durch eine Eigenschaft eingeschränkt werden noch? Angestellte Frauen, introvertierte. Ja? Ja. Introvertierte. Und du hattest mal in einer Sache, du hattest sogar was so in Richtung so mit Helfer-Syndrom oder so. Das ist mein Lieblingsthema. Ja. Okay, also das ist schon gute Einschränkung, Helfer-Syndrom und introvertierte Angestellte. Also mit großem Herz, so formulierst du das gerne. Ich war eine. Ja, ich auch. Ich bin's, glaube ich, immer noch ein bisschen. Ich auch ein bisschen, das kann man meiner Meinung nicht abwägen, 100 Prozent. Okay, also das ist schon richtig gut, aber offline, jeder, der darauf dich zukommt, wo du Menschen ansiehst, ist ein potenzieller Kunde, ja, Christina. Aber wenn wir Richtung online gehen, dann ist diese Einschränkung wichtig. Ja. Dann mit Gott kannst du ganz einfach rausfinden, indem du zum Beispiel mit ihnen Wunschkundeninterview machst, mit zwei, drei Menschen und du fragst, was ist deine größte Herausforderung in der Beziehung mit Gott? Und es kann sein, dass sie mit Gott kein Problem haben, sondern sie haben, sie wurden verletzt in einer Gemeinde. Dann kannst du Christen helfen, die verletzt wurden in Gemeinden. Aber es kann auch sein, dass sie von gesetzlichen Menschen verletzt worden sind. Also indem du diese Frage stellst, auch dir, nicht nur ihnen, im Wunschkunde-Review, welche Themen kommen am meisten voran. Also bei uns ist mit Thema Gott immer wieder, wie wir den Menschen helfen, die Segnungen, die finanzieren Segnungen in Anspruch zu nehmen, was Gott, was Jesus für uns vorbereitet hat. Das ist bei uns immer ein Thema. Anderes Thema bei uns immer Sorgen und Ängste. Also diese Themen kriegen wir präsentiert von den anderen. Du musst schon, mit welchen Problemen mit Gott kommen sie zu dir, ja? Und das Litte über sich hinauswachsen, das war sehr unkonkret noch. Ach so, Wetter darf ich noch mal da reinkreieren gerade? Also mein Titel ist ja, also mein Business heißt der Reich und Gesegnet. Und da geht es auch mir ganz viel darum, wann bist du reich? Also viele Leute sind in diesem Mangel denken und die sind so, ich bin nicht gut genug. Ja. Ist das auch noch zu wischibaschi groß? Nein, darüber, dafür könntest du dich spezialisieren. Nur, dass ein bisschen so umgestalten, weil also wir geben immer ein Versprechen den Menschen und wenn du sagst, ich helfe Menschen, die sich, die denken, ich bin noch nicht gut genug, dann ziehst du die Menschen an, die sowas von das Gefühl haben, ich bin noch nicht gut genug, dass sie auch keine Schritte machen, dass sie wollen wir auf keinen Fall. Alle haben das Gefühl, ich bin nicht gut genug in bestimmten Situationen, ich auch, jeder von uns. Aber wir gehen voran, wir setzen um und so weiter und so fort. Das ist das Wichtig, dass du dieses Thema Mangel, ich bin noch nicht gut genug, mit einem Ergebnis verbinden lässt. Was wollen sie stattdessen? Also Menschen, die reichen, die ihrem Kurz, kurz, Claudia, was nimmst du mit? Sie muss weg, was möchte ich hören? Macht dich laut, Claudia, was nimmst du mit? Eine Sache? Macht ich laut? Ja, ich habe es hingeschrieben, ich lese es vor, Massage und Coaching trennen, wenn Themen hochkommen, im Anschluss cleverer Fragen stellen. Ja, cool, richtig gut. Schönen Abend. Weiter, Christina? Also ich möchte Menschen helfen, die auf der Suche nach ihrem inneren Reichtum sind, oder ist das wieder auch zu sehr Mangel noch? Kein konkretes Thema. Okay. Wie man sagt, in der Nacht, wo ich habe, weiß ich, was ist mein inneres Reichtum? Das ist Koortsprache. Okay. Aber zum Beispiel, Sie sagen, ich weiß nicht, welche Stärken ich habe, oder ich weiß nicht, welche Gaben, Talente, Fähigkeiten ich habe, so was sagen Sie schon? Den Schatz in sich entdecken. Ja, das machst du mit Ihnen, aber Sie sagen nicht, ich habe keinen Schatz in mir, du musst die Sprache von Ihnen nehmen. Dann grabe ich noch ein bisschen. Ja, du fragst diese Menschen nicht graben, du fragst sie im Wunschkundeninterview, wonach suchst du dich, oder wo bist du unsicher in Bezug auf dich? So was. Suchst du nach deinen Gaben, Talenten, also du kannst auch ein bisschen helfen, ist das das, was du suchst oder wonach suchst du? Und was hast du davon, wenn du deine Gaben, Talente kennst? Wie verändert sich dadurch ein Leben und dann sagen Sie, ich könnte besseren Job haben oder ich könnte dies machen, ich könnte das machen. Also da musst du mit Ihnen in die Richtung gehen, welche Konsequenzen hat das, wenn Sie Ihren inneren Reichtum erkennen? Dann könnte ich meinem Chef sagen, dass ich diese oder das haben möchte. Verstehst du? Ja. Okay, jetzt wird das Dritte, diese über sich hinaus wachsen. Es geht schon in diese Richtung mit den Gaben, Talenten, in der Reichtum. Ja, stimmt. Okay, ja. Danke. Also ich habe zum Beispiel immer gesagt, ich suche meinen Platz, also das war meine Sprache, ja, ich finde meinen Platz nicht, ich kann so viel, aber ich weiß nicht, was soll ich machen, also das war eine totale Riesenheit. Das kann ich sehr gut nachvollziehen. Wäre das eine Kundensprache? Du findest deinen Platz nicht im Leben? Ja, aber das musst du dann im Job, also ein besseres Job oder ein anderer Job, das müssen wir noch weiterführen, aber darum geht es. Ja, aber das passt sehr gut, dieses seinen Platz im Leben finden, also dabei behilf ich zu sein. Schön, das weiß ich. Ja, ja, ich habe auch ein junges Mädchen bei uns aus der Gemeinde, wo ich quasi schon seit Jahren so als Mentorin unterwegs bin und sie so versuche zu unter, also ich unterstütze sie, dass sie ihren Weg findet und erwehe ihre Gärben sozusagen und bestärker sie darin. Okay, sehr gut, Christina. Also, Fokus legen auf beides. Ja. Johannes, musst du raus? Sagst du Johannes, was nehmst du mit? Ich hatte das gerade im Kopf, jetzt stehe ich etwas auf dem Schlauch, steht tatsächlich auf dem Schlauch. Mach nichts. Dann schreibst du in die WhatsApp-Gruppe rein. Ich habe dich überrascht. Du dachtest, du kannst einfach nur so raus. Das habe ich gerade gesehen, dass das anders läuft. Dann habe ich gedacht, ja, ich weiß ja was und jetzt stehe ich tatsächlich auf dem Schlauch. Mach nichts. Stellt dir noch ein. Gingst du in den Heiligen Geist, Johannes, und um die Führung? Gingst du um die Führung durch den Heiligen Geist? Es geht ja immer drum, wie wir. Ach so, ja doch, das war der Auftrag. Ich bin ja eigentlich ein Typ, der mir ein Problem auftaucht, wach wird, sehr aktiv. Ich spiele dann alle Varianten durch, die mir einfallen und irgendeine meine ich dann immer selber machen zu müssen. Und genau, das ist das alternative Programm zum Heiligen Geist. War das richtig? Und das ist der Punkt. Das war der Punkt. Genau, das wollte ich auch sagen. Zeug mitgenommen. Vielen Dank. Danke. Schönen Abend mit deinem anderen Kohl. Schöne Gruppensituation hier. Sehr gut. Dann letzte Frage, Christina. Weißt du jetzt, was du tun hast? Also ich habe ja genau noch diese zwei anderen Gespräche, diese Wunschkundengespräche, die noch offen sind. Und da werde ich nochmal genau da rein gehen in diese Punkte. Das wäre so mein next Step. Und dann kann ich die Positionierung verfeinern. Aber ich schicke dir trotzdem die Zusammenfassung von den Wunschkundengesprächen. Weil wenn du mit offline, mit menschen redest, dann hast du so viele Positionierungen, mit wie vielen Menschen du redest. Weil du das immer wieder anpassen musst an sie. Und online haben wir nur eine. Okay. Sehr gut. Marajche, hast du noch Fragen? Ja, die ich dir geschickt habe. Ja, welche? Heute habe ich dir eine geschickt von dem Newsletter, von der Antwort. Und da bin ich noch dabei zu überlegen, wie ich das anbauen. Aber sage, heute vormitteln. Mach nichts. 24 Stunden vor dem Termin. Ja, die Kamera. Hast du schon? Sag mir die Fragen. Genau. Also sie war... Ich muss kurz mal hier rüberziehen. Sie hat jetzt, also sie hat das Bandelunter anderem gekauft und war jetzt so, hat viel gemacht in den letzten Jahrzehnten quasi immer wieder und hat viele Fortbildungen auch gemacht. Und jetzt hat sie dieses Gefühl, also das Jahrgang 1964 und hat das Gefühl, dass sie in den nächsten zwei Wochen definitiv sich sortieren darf in ihrer Selbstständigkeit und zu schauen, wo es dann halt weitergeht. Und dabei ist sie halt auch undrandum auf mich gestoßen und jetzt ist sie total happy und gut deshalb bist du mit deiner Arbeit ein riesen Geschenk für mich. Wo auch immer der Weg hinführt, der nächste Schritt ist erst aus dem Video anzusehen. Herzliche Grüße, schreibt sie. Und da fehlt jetzt noch so die Antwort von mir, an sie, wie ich da weitergehen. Genau. Weil eigentlich ist es ja so, meine Arbeit ist ein Riesenbeschenk für sie. Das ist ja schon mal okay, jetzt herauszufinden, was genau ist für sie daran geschenkt oder es geht in die falsche Richtung, sondern eher... Ich würde fragen, also sie hat gesagt, dass sie sich sortieren möchte in ihrer Selbstständigkeit. Ich würde darauf hin, weil das ist ein Problem, eine Herausforderung. Also da muss etwas dahinter liegen. Genau, sie sagt, bis jetzt war es ein selbstfinanzierendes Hobby. Wie noch mal? Bis jetzt war es, ihre Selbstständigkeit war ein selbstfinanzierendes Hobby. Sehr gut. Das heißt, du stellst die Frage... Also, also da sind zwei Probleme. Ich würde zwei Fragen stellen. Welches Problem möchte sie zuerst lösen? Das wir waren, dass sie... und deshalb möchte sie sich sortieren oder, dass ihre Selbstständigkeit ein Hobby ist. Also, wenn die Menschen so dir etwas schreiben, man reicht hier, die schließen das sehr oft ab. Vielen Dank für deine Arbeit. Das ist doch das Spitze, was du machst. Also sie loben dich, sie sind dankbar und dann hat man das Gefühl, als ob sie ein Gespräch abschließen würden. Und du darfst nicht darauf eingehen, dass das wie ein Abschluss ist, sondern jede Anfrage, das kannst du für dich aufschreiben, jede Anfrage ist irgendwann eine Buchung. Ja, also jede E-Mail, die zu dir kommt, bei den anderen, die offline unterwegs sind, jede Begegnung, wo jemand dich sich von dir angezogen fühlt, ist irgendwann eine Buchung. Und deshalb du eröffnest es einfach mal Reiche, diese Frage. Und du hast gesagt, deine Selbstständigkeit ist ein Hobby. Was meinst du ganz genau damit? Was machst du? Wenn ich jetzt weiter interpretiere, sie schreibt mir auch, ob ich mal auf die Homepage draufschauen möchte von ihr quasi. Wenn du Lust hast, kannst du ja mal schauen. Also zu dem selbst finanzierten Hobby schreibt sie, das ist nicht schlimm, denn ich bin wunderbar versorgt. Das heißt, ich könnte auch jederzeit aufhören. Aber es ist halt, ihre Arbeit ist für sie etwas ganz Besonderes. Okay, ich würde da reinschreiben, was heißt für dich, dass deine Selbstständigkeit, oder was machst du eigentlich überhaupt? Ja, das hat sie mir geschrieben. Was macht sie? Arbeit mit Kindern, was war mit Neurodivagenten, Kindern glaube ich. Reflex, ja genau, Reflexintegrations und so weiter mit problembehafteten Kindern und Jugendlichen. Okay, das ist gut, weil sie etwas bewegen möchte. Also stelle einfach eine Frage zum Beispiel, du sagst, du könntest damit aufhören. Trotzdem möchtest du sortieren und du sagst auch, dass das ein selbst finanzierendes Hobby ist. Warum möchtest du das verändern? Also stelle in die Tiefe eine Frage. Und dann antwortet sie wieder und dann sagst du einfach, möchtest du erfahren, das zu lösen, aber konkret, wie du das lösen kannst. Und wenn sie sagt, ja, dann ein Gespräch und dann ist Verkaufsleitfaden dran. Also jeder, die mir bereitet, du kennst, du stellst einfach ein, zwei Fragen zurück und dann Gespräche ausmachen. Und du hast Kunden. Ich habe heute auch eine Mail bekommen von jemandem geschrieben, ich bin 75, ich gebe jetzt meine Arbeit auf, weil lange genug selbst, denn ich verabschiede mich aus dem Just-Lettas, Zeit für andere. Ich zähle jetzt mit den Menschen, Elisabeth immer wieder, da sie mit 79 begonnen hat. Aber das ist schön. Dann frag einfach, was möchte sie oder er nach der Rente machen oder in der Rente machen? Frage einfach zurück. Also da auch wieder das zu lassen. Also nie denken, das ist ein Abschluss. Also nie denken, dass das wie eine Verabschiedung oder dass sie ein Gespräch abschließen, sie immer Fragen stellen. Ja? Und wie schnell antwortet ihr jetzt oder empfiehlt ihr auf solchen Mails auch zu antworten? Also ich bin da ganz schlecht. Ich habe heute und gestern geschafft, diese Sachen von den letzten 14 Wochen zu beantworten. Also ich bin da wirklich extrem schlecht. 14 Wochen, ja. Und ich habe ihnen einfach geschrieben, sorry, deine Nachricht ist bei mir untergegangen. Also ich habe jetzt die letzten 14 Wochen angeschaut und da habe ich gesehen, dass in einem Menge, die mit mir reden wollten und ich habe sie einfach ignoriert, das ist kein gute Sache. Ich habe aber keine Zeit dafür gehabt. Also ich habe jetzt mich auch nicht irgendwie angeklagt, sondern ich habe gesagt sorry, untergegangen und dann habe ich ihnen eine Frage gestellt, also nichts passiert wäre und die waren dankbar und sie haben geantwortet und wir sind mit dem Gespräch. Okay. Aber was gilt? Je früher man antwortet, desto heißer sind sie, sagt man in der Welt. Aber ich bin jetzt nicht derjenige, der schnell antwortet. Okay. Also ich arbeite in Blogs, das heißt ich hasse es so nebenbei, Sachen zu beantworten. Manche können das richtig gut. Ja, also wirklich gut. Zum Beispiel Julia kann, also wie sie da mit dem Handy da jongliert, Julia und was sie alles erledigen, so nebenbei, dann staun ich immer wieder. Ja, das mag ich nicht, kann ich nicht für mich und deshalb mache ich immer wieder jeden Tag oder jeden zweiten dritten Tag für mich so ein Blog, wo ich dann im Handy oder im WhatsApp oder irgendwo die Sachen beantworten. Das passt für mich. Aber ich kann nicht so parallel oder nebenbei, also das zieht von mir sehr viel Energie. Okay, danke dir. Das gibt gut. Aber mir sind es keine und dann hatte ich jetzt noch eine andere Gegebenheit, die es mir jetzt eigentlich während des Gesprächs, also während des Calls erst gekommen, dass es auch eine potenzielle Kunden sein könnte und zwar wurde ich als Sprecherin für ein Kongress auch angefragt und jetzt aber zum Gartenthema. Also es ist für mich einfach eine Leidenschaft, die meint aber auch da mein Thema mit reinzubringen, ja, also diese, diese Verbindung als so der inneren Welt auch. Und sie schreibt dann so ja, sie weiß auch gar nicht so richtig, ob das so alles hier so ihr Ding ist und ob sie dann halt auch in der Kongress-Masterclass so richtig ist und wo es hingeht in ihrer Selbstständigkeit. Das hatte ich ja spannend, dass sie das so mir anvertraut. Ja, das ist eine Kundin für dich. Ja. Das ist eine Orientierung. Deshalb habe ich gesagt, jeder, der mir die zusammenarbeiten möchte, ist eine potenzielle Coachingkunde-Marke. Was machst du mit hier jetzt? Ich werde jetzt wahrscheinlich erst mal zusagen für den Kongress als Sprecherin. Ja und? Und wenn die Überlegung, also es wäre jetzt eine Idee quasi zu sagen, wenn wir dieses Video aufnehmen, dann sehen wir uns ja persönlich zu sagen, du hast mir ja geschrieben, dass du gar nicht richtig weiß in welche Richtung das sind oder sowas, darf ich dir doch mal ein, zwei Fragen dazu stellen. Ich würde das jetzt schon machen. Ja, jetzt schon. Also, du sagst zu und parallel, ich habe darüber Gedanken gemacht, was du mir gesagt hast, das noch nicht ganz genau weiß, in welche Richtung. Lass uns darüber kurz reden, wann hast du Zeit? Mhm. Okay. Ja. Sehr gut. Danke. Was hast du noch eine Frage bereichte? Das einzige wäre jetzt nur mit dem Bande, weil du es vorhin so angesprochen hast, dass hier auch Raum wäre. Habe ich mich jetzt bis jetzt nicht so getraut, tatsächlich hier mit reinzubringen, weil es ja nicht so das Coaching-Thema sondern so ein Abnehmenprodukt. Ja, aber das ist wie ein Miniprodukt. Ja, also mitbekommen, die Maraiche hat 30 Menschen zusammengeführt mit 30 Produkten, heißt Stadt Klarwandel, hat 249 Euro gekostet im Frühbucherpreis und ab Sonntag, also ab Montag ist das jetzt 209. Und zwei Jahre Zugang und das sind Selbstlärmkurse. Und wie viel ist dein Ziel? Wie viel möchtest du verkauft haben? Mindestens 100. Okay. Dann, ich würde in deiner Stelle 31 Leute, mit denen du das gemacht hast, sagen, jetzt muss ich ein bisschen predigen, habt ihr noch fünf Minuten? Zu sagen, also Leute, das ist total cool, wir haben schon 30 mal verkauft oder so. Ja. Und wie machen wir von wenig viel? Das ist jetzt die Frage, interessiert das jemanden? Wie machen wir von wenig viel? Okay, genauso wie Jesus, so wie Jesus ist, so sind wir in dieser Welt. Also bei der Verspeisung von den 5000 war so, dass ein Junge zwei kleine Fische und fünf Brötchen hatte. Hast du dazu was gesagt? Nein. Okay. Weil ich wollte ja nicht lachen. Und was macht Philipp? Philipp hat gesagt, was ist so wenig für so viele Menschen? Das machen wir ständig. Wir haben kleine Ergebnisse und sagen, aber wir sind damit noch nicht zufrieden. Was ist 30 Produkte verkauft? Ich möchte 100 verkaufen. Also, was hat Jesus gemacht? Er hat zuerst mal diese wenig Empfang von dem Jugendjahren. Das heißt, wir empfangen, wir nehmen das an, das wir 30 schon verkauft haben und gehen in die volle Wertschätzung. Das war das erste, was Jesus gemacht hat. Er hat das Empfang gehen. Danach, was hat er gemacht? Er hat nach oben geschaut. Das heißt, wie schon von uns weg, dass sie das alleine machen. Sondern wir sagen, Papa, ich möchte 100 verkauft haben. Und ich bin sehr dankbar für die 30. Ja, aber wir beziehen unseren Papa mit ein, zweiter Schritt. Dritter Schritt, er hat dafür gedankt. Öffentlich gedankt. Jeder hat das mitgekriegt. Marajte, du darfst das Abfeiern öffentlich, dass schon 30 öffentlich verkauft worden sind. Das ist kein Schande oder nicht zu wenig. Und dann öffentlich bedanken dafür. Bei den 30 Menschen und bei allen anderen. Ja, was hat danach Jesus gemacht? Er hat dann die Fischer und die Brote beginnen zu brechen. Das heißt, er hat damit begonnen, etwas anzufangen. Und das ist das, was jetzt bei dir ansteht, Marajte. Dass du sagst, den 30 Menschen, die da sind, was können wir gemeinsam machen, damit von 30 100 Bandel verkauft werden. Wer hat Ideen? Wer kann was machen? Ja? Und fünfte Schritt, was Jesus gemacht hat. Er hat begonnen, das auszuteilen und im Hebräischen steht, er hat... Er hat immer wieder gegeben. Also, he kept going. Also, das heißt, er hat so lange gegeben, bis die anderen gesagt haben, es ist genug. Also, er hat vermehrt. Also, viele denken, dass die Jünger, dass danach so, dass das vermehrt wurde, wo die Jünger das weitergegeben hat. Aber Jesus hat gesagt, nein, sie mussten immer wieder zu Jesus zurückkehren. Und wieder zu bekommen. Und wieder zu geben. Alles kam, die Multifiazon kam durch Jesus. Übersetzt das mal, bitte. Das heißt, du gehst mit jedem neuen Bestellung zu Jesus zurück, ich danke dir dafür und jetzt der Nächste. Und gib mir noch Ideen, Impulse, Texte, was auch immer. Ja? Ich habe gerade so das Gefühl, es rennt so die Zeitwege, weil wir sind wocheneinander, sind wir weg am Montag, sind auf einer Beerdigung von meinem Opa, wo wir hin und zurück fahren müssen. Das heißt, jetzt eigentlich vier Tage komplett Out of Order mit familiären Verpflichtungen zum einen schön und zum anderen traurig. Also, es sind zwei Dinge, die ganz naheinander sind. Und dann sind es nur noch paar Tage. Und ich bin ganz weit so, okay, Gott, wo ist jetzt meine Aufgabe? Wo sagst du auch, Gia, ist einfach ein Schritt zurück und lass machen. Gleichzeitig weiß ich das dann noch, was ich machen darf. Ich weiß einfach nur noch nicht, was es ist. Ja. Vielleicht Ruck. Bitte? Vielleicht Rohen? Ja, das ist, wie mache ich schon so viel, die Woche. Ja, aber das ist dieses, nochmal so richtig in die Dankbarkeit für die aktuellen schon gehen. Wenn du nichts mehr machen kannst, dann ist es nachher sichtbar, dass er es gemacht hat. Was meintest du jetzt mit diesem öffentlichen Bedanken nochmal? Also, zu den einzelnen Kunden zu gehen und sagen, danke, das habe ich gemacht oder oder in deine Newsletter auf Instagram. Wie bereits sagen, Wiktol, ich bin so dankbar, schon 30 Menschen sind dabei. Da kommt tatsächlich so eine Scham aus, dass das jetzt nur die sind. Ich weiß. Und das ist keine Schande, sondern da darfst du wirklich in die Dankbarkeit gehen, weil so wird aus wenig viel. Wir haben auch das kommuniziert, als wir noch 14 Anmeldungen hatten für ein Workshop. Was ist das? Aber wir waren total happy, total froh. Jetzt kommen auch einiges raus. 20.000, aber das ist ganz, ganz wichtig. Du darfst wegen den kleinen Sachen in die Dankbarkeit gehen und das auch öffentlich dafür dich bedanken, weil dadurch schätzt das Wert und unsere Wertschätzung wie bei Jesus vermehrt die Dinge. Und Jesus wusste, dass du diese vier Tage nicht kannst. Also, da musst du auch nichts. Aber davor oder danach darfst du, wenn er noch einen Impuls gibt, zum Beispiel diese sich bedanken oder die anderen Fragen. Was können wir machen? Was auch immer ist alles drinnen. Ja. Okay. Katharina, hast du dazu eine Frage? Nicht direkt dazu. Nur, ich habe gestern ein Gespräch gehabt mit Anna und die hat meine Bio auf Instagram gesehen, das mit den schüchternen Kindern. Und ich habe gesagt, ja, ich bin jetzt Mammakochsch von gestressten Müttern mit schüchternen Kindern und wir haben das ganz belanglos so geredet und dann hat sie erzählt von ihrem Stress und wie sie alles um deinen Hund kriegt, aber hat keine schüchternen Kinder. Und ich habe dann gedacht, es ist so spannend jetzt. Aber ich habe ja schon gesagt, ich bin dieser Mammakochsch von den schüchternen Kindern. Wie geht ihr da jetzt vor? Also, hast du das Problem, dass diese Mutter denken könnte, dass sie nicht helfen kann, weil sie kein schüchternes Kind hat? Genau. Hast du sie gefragt? Also, ich kenne ihre Kinder und die sind wirklich nicht schüchtern. Genau, ich habe keine Hilfe angeboten und ich habe nicht gesagt, ich glaube, ich könnte dir helfen. Also, das hätte ich gar nicht gesagt. Aber sie hat von ihren Problemen erzählt. Okay, also sie hat, das ist deine Kundin, weil sie ihre Probleme, die ihr erzählt hat. Und dann blende das aus, dass auf Insta steht, ja, schüchterner Kindes und dann frag einfach die Mama, interessiert es dich, wie du deinen Stress überwinden kannst? Trotzdem, wie sie jetzt denkt, ich bin nur für schüchternen Kinder. Nee, das ist nur in deinem Kopf. Okay. Bei uns, wir machen alles für Frauen und trotzdem kommen auch meine Herren. Okay. Also, geh auf ihre Probleme ein und dann frage sie, ob sie oder nicht ob sie, sondern interessiert es sie, wie sie das lösen kann. Ja? Also, ganz normal, es ist einfach ausblenden, dass du bist mit Schüchternheit jetzt einfach ausblenden. Und wenn sie fragt, du bist doch nur, also du bist doch Coach für Mamas mit Schüchternen Kinder, einfach sagen, das ist nur meine Online-Positionierung, oder? Du kannst sagen, ich bin, das besteht aus zwei Teilen, ich begleite Mamas, die Stress haben und ich begleite Kinder, die schüchtern sind. Und du bist Mama mit Stress, oder? Okay. Okay, verstanden, danke. Sehr gut. Marajche, ist deine Frage jetzt beantwortet? Ich denke, vorerst schon, ja. Hier sind sie nicht so, oder? Ich frage nochmal. Bevor der Verkauf endet. Bist du herausgefordert? Ja, definitiv. Okay, das ist gut. Dann kann ich gut schlafen. Es fängt sehr schnell in den Zahlenmodus rein bei solchen Dingen. Also da werden wir die Planner und Strategien anschauen, von oben drauf. Und dieser Moment, da reinzugehen und jedes Einzelne dann als Mensch noch mal hinten dran zu schauen bei so einem Produkt, das ist dann etwas, was ich in dem Moment eher vergesse. Das ist anders als beim Gruppenprogramm oder beim 1 zu 1 Coaching. Da sehe ich mich dann als Leiterin von dem Produkt. Und was mich halt viel antreibt, ist, dass ich halt auch so gerne für die anderen Experten, dass das halt laufen soll, weil sie halt auch so viel rein investiert haben. Und ich, einfach meinen Tipp und Wunsch ist, dass sie auch ein Anteil davon bekommen. Also das ist so offen, ein Anteil von mir. Das ist dabei auch ihre Verantwortung, Marajche. Total, deswegen ist es ja weißlich, es liegt nicht alles an mir. Und jetzt habt ihr sie jetzt mit einbeziehen, indem du dann warst für das 30. 60, 140. Ja, sagen wir mal 21, 30, aber die 30 kommen noch. Und was noch ganz wichtig ist, Marajche, deine strategische, analytische Art und Weise ist gut. Aber es darf nicht sein, dass dein Kopf dich beherrscht. Das ist für jeden jetzt. Ja, ich bin auch so eine. Gerade in diesen Momenten dürfen wir unserem Kopf sagen, jetzt still sind. Und jetzt kommt unser Papa und unser Herz. Und aus dem Herzen heraus kommen die Ergebnisse. Du hast jetzt genug gedacht, genug strukturiert, genug gebaut, genug gemacht. Jetzt Kopf ausschalten. Das ist mir auch ein öfteres Kapitän, wo wir so richtig Druck gehabt haben. Und jetzt muss doch was passieren. Und wir haben gedacht, das müssen wir noch machen, jenes müssen wir noch machen. Und wir haben so viel gemacht und dann irgendwo habe ich gedacht, nee, ich kann nicht mehr. Ich weiß nicht mehr. Und ich habe mir dann mein Liegestuhl genommen. Ein Bierchen genommen, ein schönes Buch genommen und habe mir vorhin im Garten hinsetzt. Ich habe auf die Donau geschaut und gelesen. Und Sylvia hat gesagt, so was von Unverantwortlich ist. Und die hat noch damals, das ist schon sehr lange hier, ein Tag lang, hat sie noch weiter gemacht. Zwei, drei Tage. Aber und dann hat sie gemerkt, okay, eigentlich hatte er recht. Und dann hat sie auch aufgehört und auf einmal ging es los. Und das haben wir mir in den Romanen, das ist bemerkt. Wenn wir keine Impulse haben und die Impulse haben wir nur, wenn wir in der Ruhe sind, dann hören wir sein leises Reden. Wenn wir keine Impulse haben, dann darf er machen. Wir wollen ja auch, dass er alle Ehre bekommt. Dann darf er auch die Arbeit machen. Und da dürfen wir in seine Ruhe einzukären. Und wenn er schon gerollt hätte, dass es schon jetzt mehr sind, dann hättest du schon mehr. Ja, ich weiß auch, felsenfest, dass das nicht mein Projekt ist, sondern das ist mein Projekt. Es ist ja tatsächlich nicht so ein Brainstorming von mir. Was könnte ich denn mal machen, entstanden überhaupt nicht? Das war wirklich erst vor einem Jahr, die kam so ein Impulse und ich dachte, das ist ein Das. Okay, und dann wollte ich das ja schon im Jahr, aber ich dachte, da machst du es im Januar. Und dann so, nein, nein, du machst es erst in Konkret. Das war ja auch so ganz, ganz konkret gewesen. Nein, machst du jetzt noch nicht, das ist noch nicht dran. Und dann aber so nach dem Konkret, und jetzt ist das dran. Und jetzt machst du es. Okay, und verträumt darauf und kommt aufs Scheiß. Ja. Der Gäst ist der uns führt. Da sind gerade ganz, ganz viele Kopf-Sagen bei mir. Ich muss immer wieder sagen, stopp, stopp. Das ist unsere Verantwortung, da einfach stopp zu sagen, bis 1000 mal am Tag ist. Um geistgeführt zu sein, das ist am besten und am schönsten. Ja. Und jetzt lernen sie das mal, also die Situation ist jetzt dafür, damit du lernst, dein Kopf auszuschalten. Ich habe schon das ganze Jahr, ich übe mich immer mehr darin. Hat bei all dem was angefangen. Richtig gut. Der Lernfaktor für dieses Jahr, das merke ich ganz klar. Also letztes Jahr war es was anderes und jetzt das und wir gucken wir es na nächstes Jahr kommt so, Stück für Stück. Und genieße den Prozess, dann geht es noch viel, viel leichter. Ach, das ist so wie es ist. Und wir haben auch so oft gehabt, dass dann alles irgendwie zum Schluss auf einmal, darf ich noch, kann ich noch und das waren dann oft die besten. Okay, danke euch. Bitte. Elisabeth, was ist deine Frage und Christina? Ich möchte nur noch mal gerne ergänzen, wie wichtig es ist, auch für mich in der aktuellen Situation in die Dankbarkeit zu kommen, aus dem Kopf herauszukommen. Denn zum Beispiel diese Dame von denen wir eben gesprochen haben, dass die nicht weiß, ob sie mit ihrem Partner zusammen bleiben soll. Die wollten mir bis morgen früh Bescheid sagen, ob sie mein Angebot von 1000 Euro annehmen oder nicht. Denn das war ja einfach zu viel Geld. Aber sie wollten mir bis morgen früh Bescheid sagen. So, und dann habe ich jetzt die Aufgabe raus aus dem Kopf, raus, raus, raus und abgeben und wie Reignet eben sagt, Jesus zeigt, Jesus zeigt und der Heilige Geist führt aus. Richtig, Reignet habe ich das richtig verstanden. So, und das ist meine Aufgabe. Jetzt einfach abzuwarten und zu sagen, so wie es ist, kommt es. Nicht so wie es ist. Nein. Wer hat das vorbereitet und das Richtige passiert und du brauchst nicht nachdenken. Wenn du für jemanden berufen bist, kommt eh. Wenn nicht, sollen sie weg bleiben, weil dann machen sie nun Schwierigkeiten. Das wollen wir nicht. Richtig gut. Einfach, sie kommen, wenn du für sie berufen bist, dann kommen sie. Ja, trotz des Geldes. Sie fand das, weil sie noch nie so etwas gemacht hat, fand sie das zu viel Geld. Geld ist nicht das Problem. Auch wenn sie das sagen, es ist nicht das Problem. Ja, ich habe gesagt, das wäre das Erste, was sie überhaupt an Entscheidungen trifft und das geht ihr gut. Also, ich bin mal gespannt. Ich sage euch Bescheid, ob es geklappt hat oder nicht. Denn wir haben den ersten Termin am Samstag schon ausgemacht, in Präsenz. Sie wollte also richtig kommen, physisch. Alles ausgemacht bis zum Preis. Und das wollen sie noch überlegen. Okay, dieser Wett. Ein Moment, Karin, möchtest du aus? Was nimmst du mit, Karin? Mach dich laut. Ja, ich habe es jetzt aufgeschrieben. Das Schöne ist leichter. Wie ich die Kinder so mit Visionären machen kann. Sehr schön. Struktur für Gespräche, um aus Interessenten Kunden zu machen. Das brauche ich auch immer wieder. Das Positive in mir und dem Coaching-Partner-Seen. Halleluja. Wie ich mit Gottes Hilfe aus wenigen vielen machen kann. Es kommen die Menschen auf mich zu, für die ich berufen bin. Danke. Großes Behandelt. Was mich noch interessieren würde, war das mit den Terminen, mit dir, Julia. Ich habe da irgendwas gelesen und jetzt finde es nicht mehr. Wo das stand irgendwo war, dass wir Termine mit dir ausmachen sollen. Ich weiß jetzt nicht mehr, wo. Oder habt ihr das mal erwähnt? Hi, wir waren weg. Silvia hat die Leute angeschrieben, die sich bei mir melden sollen. So war das richtig, Silvia, ne? Ja. Per WhatsApp, glaube ich, denke ich mal. Ach, dann ist es auf Silvia gering. Okay, dann habe ich das in der falschen Gruppe gesucht. Ich habe es gelesen, aber ich wusste nicht mehr, wo. Okay, danke, das war's. Bitte. Kristina. Tschau. Tschau, danke. Tschüss. Ja, ich habe irgendwie noch so ein bisschen jetzt auch so die Frage. Also das eine ist ja die Positionierung und so weiter. Und das andere ist aber noch dieses Verkaufsgespräch mit meinen Kollegen. Also auf der einen Seite denke ich mir oder frage ich mich nicht, bin ich bereit dafür, das zu führen? Da ist irgendwie immer noch diese gewisse Helmschwelle in mir. Und also wenn es dann darum geht, dass ich Geld bekomme in meiner Berufung, in meinem Business, dann muss ich ja auch eine, wie nennt man das, ein Gewerbe gründen. Also ich kann ja nicht einfach so meine Kontro noch mal weitergeben und sagen, hallo jetzt überweiß mal bitte. Ja, also sobald du die Rechnung schreibst, brauchst du ein Konto und ein Gewerbe. Und das ist in einer von einer Stunde ist es angemeldet am Rathaus, das ist kein Problem. Das wünsche ich dir, dass du morgen das schon machen musst. Ne? Doch. Mach das, damit die Kunden gucken. Und du hast gesagt, ich weiß nicht ob ich bereit bin, wir sind nie bereit das erste, zweite, dritte Mal. Ja, wir gehen rein und dadurch werden wir bereit. Aber so bereit fühlen wir uns alle nicht bei den ersten Verkaufsgesprächen. Sondern eigentlich möchten wir weglaufen oder fliehen oder was auch immer. Und, ach so genau. Also muss man unbedingt, ich sag mal, diesen Gesamtbetrag am Anfang überweisen oder kann man nicht auch so was wie eine Ratenzahlung machen oder irgendwelche anderen Zahlungsziele vereinbaren. Ich würde immer alles auf einmal im Voraus, weil dann haben sie eine Entscheidung getroffen und diese Entscheidung ist bekräftigt. Wenn sie das nicht können, kannst du Ratenzahlung machen. Aber ich sage dir, also am Anfang haben wir oft Ratenzahlungen gemacht, heute ist es viel, viel weniger. Und sehr selten. Und am Anfang war das so, dass die Menschen die Ratenzahlung gemacht haben bei uns. Vor jeder Ratenzahlung wurden sie finanziell angegriffen. Waschmaschine ist kaputt gegangen, Autotourteilschaden, alles was du dir vorstellen kannst. Und ich habe gesehen, wie viel Unruhe dadurch ins Coaching reinkam. Und dann habe ich gesagt, das spare ich uns und spare ich ihnen. Und deshalb haben wir dann alles begonnen, im Voraus zu zahlen lassen. Weil ich gesehen habe, dann kann der Teufel da mindestens nicht mehr angreifen, er greift anderswo an, aber mindestens das ist einfach mal ruhig. Und das ist das, was ich mir gesagt habe, aber mindestens das ist einfach mal ruhig. Also wir arbeiten in einem geistlichen Bereich, wo einer nicht will, dass wir den Menschen helfen. Deshalb schickt er ständig Probleme. Und das wollte ich nicht mehr. Aber wenn das jetzt nicht gehen würde, dann kann so schon Ratenzahlung besprechen. Aber grundsätzlich gilt immer alles auf einmal im Voraus. Und Ausnahmen gibt es auch immer. Also das ist jetzt kein Gesetz, aber nur, dass du weißt, was passiert bei den Menschen. Das verstehst du, warum. Ja. Und wir haben zum Beispiel ein Coaching, da haben wir auch Ratenzahlung, aber wir zahlen halt 2777 Netto in jeden Monat dafür. Also ich bin dankbar, dass wir nicht ein ganzes Jahr in Voraus zahlen sollen, ja. Und wie lange können diese, genau, also wie lange kann das Coaching sein? Drei Monate würde ich beginnen mit drei Monaten, zwölf Wochen. Okay. Sehr schön. Dann ihr Lieben, was nimmt ihr mit, was hat euch geholfen? Marajke hat verkauft. Yes. Kommt mal her. So weiter die ganze Nacht. Elizabeth. Ja, ich, ich muss, ich, Jesus zeigt mir, der Heilige Geist zeigt mir. Dann dem Anderen nicht die Eigenverantwortung abnehmen, die ich dann als Druck oder Ängste oder sonst was spüre, sondern bitte, dass der Andere erleuchtet wird und seinen Weg findet und dass der Heilige Geist ihn eben führt. Dass ich nicht die Eigen, dass ich nicht die Verantwortung von dem Anderen abnehme. Genau. Das ist wichtig. Und dass ich immer die Fragen stelle und die Personen, die ich Coaches sehe, wo will sie hin und immer das sehe, was sie schon erreicht hat. Und da nochmal ein bisschen Aufbundung gebe. Danke, danke. Danke. Elizabeth, Katharina. Nun, auf jeden Fall, dass mit die Kinder, eine Kinder zum Mitwissen deren Wochen und auch Ziele setzen. Wie viele Kunden möchte ich haben und wertschätzen, was bereits ist. Sehr gut. Und zwar jede Woche. Also nicht Monatsziel machen, sondern Wochenziel. Weil Monatsziel, das machen wir nicht. Wochenziel erreichen wir. Ja, okay. Sehr gut. Anna. Genau das Gegenteil von dem, was Katharina eben gesagt hat, ich war zu viel und zu lange im Kopf mit vielen Plänen. So, ich mache jetzt keinen Plan mehr. Ich habe mir den Satz aufgeschrieben, jede Begegnung ist bald eine Buchung. Du hast gesagt irgendwann, aber ich möchte lieber bald sagen, weil ich sehr viele Begegnungen habe. Und das ist meine Stärke, die Begegnung. Und ja, das ist jetzt so. Ich habe einen ganzen Zettel vorgeschrieben, aber das reicht erst mal. Es teilen. Sehr gut. Sehr gut. Danke. Danke, Anna, Julia. Ja, das mit der jeden Begegnung ist bald eine Buchung, finde ich auch wunderbar. Dann mal wieder, also es ist eigentlich so einfach und einstünde. Aber trotzdem, heilige Geist redet nie durch Zweifel. Also dann irgendwo Zweifel aufkommen, dann ist das nicht vom heiligen Geist. Und ich nehme noch mit die Speisung der 5000 in Übertragung. Und ich, ich habe so gelacht, weil du gesagt hast, die Verspeisung der 5000. Das ist gut. Danke. Jesus hat die schon 1000 verspeist. Danke. Bereit. Ja, ich habe mir das jetzt auch mal mitgenommen, dieses Projekt den Kindern quasi mal reinzuhorchen in den nächsten Wochen, vor allem dann den dem Sebetical unterwegs, dann als Familie, das dann mal so richtig hoch reinkommt und uns wieder ein bisschen drüber sprechen können. Ich denke, ich habe bestimmt viele Möglichkeiten. Und dann auch das Thema, dass jeder Kontakt, der mit mir zusammenarbeiten möchte in potenzieller Kunde ist. Das definitiv auch. Und dass ich auch diejenigen, die sich verabschieden mit 75 Jahren aus einem Newsletter auch anschreiben darf. Und das, was ich ganz spannend fand, war dieses irgendwann werden sie Kunden. Ich hatte jetzt gerade nämlich mehr als noch ein Gespräch gehabt, ein eigentlich ein Verkaufsgespräch mit jemanden, die abgeselgt hat, die jetzt aber das Bandregel gekauft hat, zwar über einen anderen Experten, aber anscheinend, ja, trotzdem in einem Formkunden geworden ist. Genau. Und noch die weiteren Handfestentipps. Genau. Danke. Sehr schön, danke. Christina. Was nehmst du mit? Auch viel, aber ich muss es irgendwie alles noch verdauen. Also auf jeden Fall die Speisung der 5000 und der, genau, der Satz mit dem Zweifel und diesen ganzen Dingen, die mich da noch so binden oder ich, genau, habe da noch zu wenig Vertrauen. Ja, genau, ne, Positionierung habe ich ja noch als Hausaufgabe weiter. Ja, da muss ich mich da mal noch weiter in Richtung Verkaufsgespräch. Genau. Errandtaschen. Richtig, gut. Um zur Bank und zur Gemeinde. Die Bitte? Um zur Bank und zur Gemeinde. Rathaus. Ja, dann danach, genau, ja. Ich schreibe. Richtig. Sehr schön. Danke, ihr Lieben. Sehr schön. Dann wünsche ich euch noch einen wundervollen Abend. Habt ihr alle beste Zeit, genießt euch und bis bald. Bis bald. Tschüss. Tschüss. Bis bald. Tschüss.