Und ihr Lieben, das ist jetzt das letzte Kohl. Und der letzte Kohl. 2024. Und da haben wir eine Frage vorbereitet. Wir wissen alles das wie sonst. Was ist das Wichtigste für dich was im letzten Jahr sich in deinem Leben zum Guten verändert hat? Eine Sache. Eine Sache? Keine Stories. Aber die Stories dürfte gerne wieder in der Gruppe reinstellen. Das ist das Wichtigste für mich was ich verändert habe. Das ist mein Glauben. Also meine ganz andere Beziehung wieder zu Jesus. Das hat mein Leben extrem gut beeinflusst. Und wirklich auf nochmal ein ganz anderes Level gestellt. Ja. Wie schön. Danke dir. Gerne. Dann mache ich weiter. Ich habe glaube ich eine Erfolgsmeldung. Und zwar hatte ich ja die Dame von dem Blumenladen, die ich eigentlich jetzt mit einer Reservierungsbestätigung eigentlich nochmal beglücken wollte. War gestern dort. Und die hat mega Angst vor dieser Summe, vor diesem Geld. Und sie weiß überhaupt nicht. Und witzigerweise hat sie dann gesagt, sie würde zu einer Psychologin dann gehen. Dann habe ich das nochmal erklärt, weil das hatten wir ja am Dienstag im Kohl oder am Montag. Und das ist jetzt gar nicht mehr der Unterschied zwischen der Psychologie, einem Psychologithema und dem was wir machen. Und sie braucht einfach Zeit. Ich habe gesagt, ich tränke ich nicht. Mach du, jetzt mache ich erstmal Weihnachten. Und genau, dann hören wir uns in den neuen Jahr. Und jetzt war ich heute noch mit unten, weil ich noch ein Geschenk gebraucht habe. Und dann sagt sie, du kannst auch Rechnungen schreiben. Da kriegst du Rechnung, das ist halt ohne Mehrwertsteuer. Aber du kriegst natürliche Rechnung. Ja, weil ihre Chefin, mit der hat sie gesprochen und die würde für sie dieses Coaching-Wall übernehmen. Also wir haben nur ganz kurz darüber geredet gehabt. Also wir sprechen uns dann wahrscheinlich, weiß ich nicht, morgen oder am Samstag nochmal. Aber ich fand das jetzt grandios, weil sie so hin und her überlegt hat. Die hat gestern so rumgeeyert und sie ist sie Mächt. Sie weiß, aber sie hat so eine panische Angst vor diesem Geld. Und was das für eine riesen Summe ist. Und ich fand es jetzt eigentlich so witzig, weil das so eine Verquickung von dem ist, was wir besprochen hatten. Also von wegen eben dem Unterschied zwischen dem, wenn du zum Psychologen gehst und dem was wir machen. Und das was dann gestern tatsächlich bei ihr so durchkam. Und ich habe mir halt gedacht, ja also ich bin gespannt. Also sollte, sollte werden, genau. Sehr, sehr schön. Wie gattisch. Hauptsächlich, dass die Chefin das Zeit wiege. Was für einen Gunst ist das denn? Ja, das habe ich auch gesagt. Also Wahnsinn. Ja, cool. Doppelgunst, Gunst für dich und Gunst für sie. Ja. Wow. Ich melde voll Zug, wenn es da ist. Gehen die Vorfreude. Genau, mache ich ja. Dankeschön. Danke dir. Mächt weiter, was heißt du verändert? Was hat sich verändert in deinem Leben? Die haben gehabt. Ich habe schon verengestellt. Ich habe verändert, dass ich eine ganze spitze klare Botschaft habe, also die Positionierung. Und dass ich sehe, wie viel jetzt auf Instagram weitergeht. Und ja, dass ich täglich neue Erfolge sehe. Und das ist so motivierend. Sehr schön. Ja, danke euch. Sehr gerne. Mächt weiter. Karen ist so laut gesluckt. Achso. Was habe ich im letzten Jahr? Ich bin wirklich für mich gegangen. Jetzt gehe, also habe eben Coachings gekauft und habe mich in Themen reingearbeitet, die ich vorher nie so möglich gehalten hätte, dass ich das mache. Und jetzt gebe ich dem Ganzen mit euch den richtigen Schliff. Und das war die letzte tolle Veränderung in meinem Leben dieses Jahr. Und ja, damit kam ja jetzt aus, dass ich meine Positionierung jetzt tatsächlich auf mich selbst anwende und mehr, noch viel mehr als vorher auf Gottes Hilfe vertraue. Und ja, das war's. So schön. Danke. Danke. Danke, Karen. Mächt weiter. Claudia. Ja, das ist noch. In den letzten drei Wochen. Ja, das ist noch. Bei mir hat sich auch sehr viel getan im letzten Jahr. Also ich bin ja aus der Anstellung rausgegangen, habe auch gemerkt, dass mir ein Leben, das mir nicht mehr gut geht, habe dann auch für mich entschieden, ich mache komplett was anderes. Und habe dann mit euch angefangen und bin jetzt auch mehr so im Flow mit dem Herrn. Ja, genau. Um das mal kurz zu fassen. Also es ist ähnlich wie bei Karin. So. Und das macht Spaß. Und jetzt, ja, also ich bin froh. Auch mit der Familie tut sich viel und ehemäßig tut sich viel und das ist alles in Riesen eine große Veränderung. Wow. Das ist schön. Richtig schön. Danke dir. Johannes. Ja, das passt, dass ich der letzte bin. Auf der Basis von dem, was Daniela, Karin und Claudia gerade erzählt haben, da habe ich eine Wende in meiner Ehe erlebt in diesem Jahr. Wow. Bucht. Danke dir. Hört sich positiv an. Wir werden auch ein bisschen komisch für mich. Ich kenne hier niemand oder ja, ich habe euch mal irgendwie auf der Kache gesehen hier. Aber und dann so etwas zu sagen, aber okay, das ist ja toll ist. Voll. Das ist schön. Ganz neu in der Runde hier. Wow. Danke dir. Danke euch. Ich will noch keine Vorstellungen drunter. Doch, er war schon da. Er war schon hier. Genau. Wir haben schon eine kurze Sache gemacht. Genau. Das wird noch, noch mehr familiär werden. Ich wollte eine Aufgabe noch dazu geben oder du? Dir ich auch. Okay, dann machen wir es noch mal. Das ist dazu. Ja, dann macht das zuerst. Jetzt für die Weihnachtszeiten würde ich was noch konzert sein. Vielleicht ist das das Gleiche. Also, nimm mal bitte 15 Minuten Zeit für dich. Und nimm wirklich diese 15 Minuten und stehe nicht früher auf oder lasse dich auch nicht ablenken und stell dir diese gleiche Frage. Was habe ich jetzt 2024 für mich verändert und was hat sich für mich 2025 verändert? 2024. Wir sind noch nicht. Und beginne einfach zu schreiben und stehe nicht auf. Ja, 15 Minuten stell den weg her und beginne einfach zu schreiben. Und wenn du magst, kannst du davon einige Sachen auch reintun. Ich werde jetzt also einen Beitrag in der Facebook-Gruppe eröffnen. Und du darfst auch einige Sachen davon einkopieren, was du mit uns teilen möchtest, weil das total inspirierend ist für die anderen, die das dann mitlesen. Also, du musst jetzt nicht alles reinschreiben in die Facebook-Gruppe, aber paar Sachen, zwei, drei, vier, fünf Sachen darfst du auch einfach reintun in die Facebook-Gruppe, weil sehr oft wir nicht an Sachen denken. Und wenn ich das bei anderen lese, dann denke ich, oh, das ist bei mir auch passiert. Oh, das habe ich auch verändern können, ja? Das ist ein schöner Abschluss, finde ich, eine schöne Verabschiedung für das Jahr 2024, wenn wir das anerkennen, was Gott in unserem Leben gemacht hat. Und das gibt uns dann auch wieder Kraft für das Jahr, was auf uns zukommt. Viele sagen, wir müssen für das neue Jahr immer gute Vorsätze machen. Ich weiß nicht, ob jemand das schon mal gemacht hat. Hat jemand schon alle gehalten? Ich glaube, keine. Auch das ist wieder das Thema des Gesetzes. Wenn du Vorstellungen hast für das neue Jahr, lasst diese Wünsche offen. Wenn du das Wünsche sein, lasst es einfach sein, dass du sagst, ich möchte in diese Richtung einfach noch mehr wachsen, ich möchte da noch mehr in diese Richtung vorangehen. Zeig mir einfach den Weg, aber nicht sagen, ich möchte das erreichen. Das setzt dich erstens unter Druck. Und zweitens, im Nachhinein gibt es einen Frust, weil man es meistens nicht einhalten kann. Dafür ist auch diese Aufgabe so gut, von dem, was Sevjak gesagt hat, wenn du dann diese 15 Minuten gemacht und aufgeschrieben hast, was gut geworden ist, was sich entwickelt hat. Daraufhin darfst du einfach neue Wünsche, neue Träume entwickeln. Aber ohne Druck, ohne das muss bis dahin stehen. Also auch da wieder ganz locker und ruhig und einfach mit unserem Papa im Himmel einfach wissen. Er will das Beste für uns. Gerade heute in der Predigt, das war ja auch wieder für mich ein kleines Bild, was ich wieder neu hatte. Er heißt ja Elche-Rai, der Allmächtige, Gott der Allmächtige. Er heißt Gott, Jürgen, der mich versorgt. Er ist der Gott der meiner Krankheit. Und wir dürfen zu ihm Papa sagen. Aber, Papa, was für ein Vorrecht wir haben. Er hat so riesengroße Namen, die so viel aussagen, die so einen Kraft symbolisieren. Das ist gigantisch. Und wir dürfen einfach Papa sagen zu ihm. Aber ist ja noch das Wort, was eigentlich Kinder aus erstes Wort sagen können. Aber, Papa, Vater, Vater. Es wird die Kinder am einfachsten auszusprechen, das israelische Wort für Vater. Er ist unser Vater und wir sind seine Erben. Das heißt, wir können einfach nur in die Sonntaschaft eintreten und empfangen von ihm. Und was ich vorhin noch hatte, auch die Weihnachtszeiten. Wir freuen uns drauf. Wir sind mit der ganze Familie zusammen. Wir sind mit bekannten Freunden zusammen. Wir treffen einander. Und diese Zeiten sind immer die harmonische Zeiten des Jahres. Stimmt? Wir freuen uns schon drauf. Wir sind nicht immer. Ich hab das auch schon erlebt. Und da möchte ich euch wirklich ermutigen. Nimm für diese Zeit dein Sehnsuchtssatz hervor. Für dich und für die, mit denen du den Nachmittag, den Vormittag, den Brunch, das Abendessen genießt. Und sprichst für jeden einfach auch aus, diesen Sehnsuchtssatz in ihrem Namen. Du meinst für sie? Für sie. Also erstes mal für dich selbst natürlich, dass du dein Sehnsuchtssatz für dich nimmst. Aber auch, dass ich sage für mein Sohn, ja, dieses Abend. Ich liebe dich so wie du bist. Ich vertraue dir. Ja, dass du auch du den schönsten und besten und schönsten Abend haben möchtest. Und dass wir miteinander so eine richtig schöne Zeit haben werden. Und dann richtig genießen können. Richtig genießen können. Und sprich das immer wieder über dich aus und über die Menschen, wo mit du zusammen bist. Und schau einfach, was passiert. Und Diana ist noch dazu gekommen? Ich wollte gerne dann auf die Fragen eingehen. Ja, aber Diana hat noch Fragen. Wir haben am Anfang eine Frage gestellt. Was hast du dieses Jahr für dich an schönen Erkenntnissen gehabt? Verändert. Und was hat sich in positive für dich verändert? Hi, du. Die Haare sind dunkler. Über einfach vergessen, das Licht anzumachen. Soll ich das jetzt sagen, was sich für mich positiv verändert hat? Das ist ja ja. Es gab Monate, wo ich mir einfach auch finanziell keine Sorgen machen musste. Ja, gut. Richtig schön. Sehr schön. Cool. Dann bin ich im Nebenraum. Ihr wisst alle, wer dahin kommt. Unten, wie dieser Wofel, aber noch vier Wofeln, neben dem Raum beitreten. Und ihr könnt jederzeit wieder hin und zurück. Und dann bis nachher sehen wir uns zum Schluss. Und ich mache die Fragen. Genau. Bis acht, schätze ich, führen wir heute. So füllen wir, weil wir dann noch etwas haben. Okay, dann könnt ihr da reingehen. Johannes, wenn du das hörst, ich werde deine Fragen auch machen. Aber wenn du magst, kannst du zuerst zu Reinhier gehen. Da warst du noch nicht, damit du das auch erlebst. Du gehst mit der Maustaste nach unten. Du siehst da vier Ecke, Breakerzession heißt. Bist du im Handy? Ich höre dich nicht. Dann musst du auf mehr mit dem drei Pünktchen. Ja, das habe ich. Und da ist Breakerzession. Ja, habe ich auch. Okay. Und da trete ich jetzt mal bei. Dann bist du bei Reinhier. Ja? Okay. Dann Diana und Daniela haben Fragen reingeschickt. Diana, also deine Sachen habe ich beantwortet, die Chat-Kommunikation. Hast du gesehen in Facebook? So habe ich noch nicht. Guck ich mir mal an. Okay. Und dann die andere Frage. Wie hast du dich entschieden für diese Zielgruppe? Ich habe einfach in den letzten zwei Wochen gemerkt, dass dieses Thema Stress mit den christlichen Frauen, dass das super leicht ist für mich. Da muss ich mir überhaupt keine Gedanken machen darüber. Da kann ich stundenlang darüber erzählen. Ist einfach noch mal ein bisschen leichter, auch wenn das andere Thema auch irgendwie machbar gewesen wäre. Ja, aber es ist einfach leichter für mich. Und deswegen habe ich mich jetzt so entschieden. Ist ja vielleicht auch nicht für immer, aber passt es besser. Okay, richtig gut. Also was leicht ist, das ist sehr gut. Natürlich wäre es jetzt auch schön gewesen, den Workshop, den ich ausgearbeitet habe, auch noch mal zu machen im Januar. Aber ja, es war ja wirklich auch so, dass auch bei dem Mama Workshop ja nur Frauen kamen, die zur alten Zielgruppe gepasst haben. Und die gar nicht dieses Mama-Thema hatten. Und diesen Frauen, hast du schon den Coaching, den Reihe der Firma verkauft, oder wie ist das? Also zwei, zwei, die im Workshop waren und meine Schwester, die aber ja keine dreieinhalb Tausend Euro zahlen wird. Das ist noch so ein bisschen offen, sie ist dabei. Aber was sie dann an Wertschätzung zahlt, das muss ich überlegen, sieh ich gerade noch. Sehr gut. Genau. Und ja, heute hatte ich noch mal ein Zielsgespräch und die Frau, die ist erst mal zurückgetanzt. Aber ich glaube, das ist noch nicht endgültig. Also sie hatte mit ihrem Mann gesprochen. Ihr Mann war sehr unsicher, so einen hohen Betrag zu zahlen, an jemanden, den er gar nicht kennt. Das hat sie auch wieder verunsichert, aber wir sind weiterhin im Gespräch. Okay, sehr, sehr gut. Und also da hast du auch schon verkauft, das wollte ich wissen. Und wie ist das mit der Werbung? Hast du geschaut jetzt nach den Preisen, du hast wieder eingeschaltet. Wie viele kommen jetzt rein? Also das läuft gerade ganz gut. Ich bin mir rund da ein Euro. Ja, warte mal. Aber es sind heute drei Frauen, gestern vier Frauen. Also es gibt doch mal Tage, wo keiner kommt, aber dann ist auch mal wieder viel los. Okay, ich möchte gerne, dass du den Preis immer parat hast. Ja, ich muss erst mal ausrufen. Okay, gut. Weil ich möchte auch sehen, ob da alle, die durch Facebook kommen, bei denen auch ankommen, oder müssen wir da etwas schon optimieren, ja? Okay. Weil wenn du den Preis ein Euro hast, für zehn Euro am Tag, dann sollten zehn reinkommen. Und wenn da drei, vier reinkommen, da ist die Hälfte weg. Und dann müssen wir etwas machen. Nee, ich habe im Moment nur fünf Euro am Tag laufen. Ja, okay, gut. Dann passt das. Und Preis pro Linkklick sind 76 Cent. Das ist, wo steht Ergebnis? Schau mal Ergebnis. 124 Linkklick. Nein, nein, nein. Kannst du das freischalten? Ach so, ich bin jetzt über dem Handy drin. Ja, okay. Also, schau mal, wo ich, also ich möchte wissen, wie viel kostet ein Lied? Also wie viel kostet ein Mensch, der zu dir reinkommt? Also im Business Bereich, wir sind im Business Bereich, bei uns ist es, wir zahlen zwischen 15 und 25 Euro für eine Person, der in die Gruppe kommt. Aber es ist so, dass wir jetzt im ganzen Jahr ein ROAS haben von 20. Das heißt, wenn wir 1000 Euro investieren in Facebook-Werbung, dann 20.000 Euro kommt zurück. Das ist gigantisch, wenn du darüber denkst, wenn wir investieren. Man freut schon über 20 Prozent. Und das ist hier 200, 2000 Prozent, oder? Ja, 200 Prozent, sorry. Gut, du sagst mir Diana, ja? Ja. Und dann, tu mal bitte, wenn es geht, noch morgen, ein, zwei Workshop-Titel rein, dass ich dir Feedback geben kann. In die Facebook-Werbung, ja? Ja, sehr viel. Für das Workshop. Also ich finde das richtig gut. Und also dieser Preis, was Diana hat, also das ist ein extrem guter Preis. Sonst kenne ich das gar nicht. Also ich kenne keinen zweiten, der für ein Lied 1 Euro, weniger als 1 Euro zahlt. Also das ist einfach gigantisch gut. Ja. Ist deine Frage beantwortet? Ja, genau. Also ich denke, ich werde dann für Ende Januar den Workshop oder Webinar oder Zoom-Event, wie es auch immer heißen wird, planen. Weil ich Mitte Januar schon für den Offline-Bereich nochmal ein Event habe. Das ist dann einfach zu viel. Sehr gut. Danke dir. Bitte. Dann, Daniela. Also dann ging es darum, dass du 2 Stunden gebraucht hast für Coaching. Das ist total wichtig auch für dich Diana und für alle anderen. Wenn du das Gefühl hast, dass das Coaching zu lang geht, was kannst du machen? Ja? Also dass dein Gespräch nicht eine Stunde ist, sondern mehr. Es gibt mehrere Möglichkeiten. Eine Möglichkeit ist es, dass, und das kannst du nur machen, wenn du mit dieser Person ein einziges Problem und eine einzige Wunsch ausgemacht hast. Das kannst du nur dann das machen. Das heißt, du kannst sagen, okay, ich fühle mich total, dass du mir das erzählen möchtest. Aber jetzt bleiben wir bei diesem einen Thema, was sie ausgemacht haben. Und das ist das, ja? Zum Beispiel, was ist das Thema jetzt bei dieser Kunde, Daniela? Das Thema ist, dass sie nicht gerade die Mama für ihren Sohn sein kann, die er braucht. Und diese Situation besser händeln zu können, die er in der Schule eigentlich hat. Genau, durch dieses Mobbing. Also sie ist nicht in ihrer Kraft. Okay. Und was, warum geht es im Coaching? Dass sie gestärkt werden soll, von ihrer Einstellung her, mit dieser Situation anders umzugehen, weil sie ist total, also die Situation frisst sie auf. Also wenn man sie reden hört, sie ist total auf dieses Problem fixiert. Und da raubt ihr jegliche Energie, sag ich mal. Okay. Und dann ist es ganz wichtig, dass du nicht zulässt, dass sie diese Situation dir ständig und bunt und detailliert ausmalt und erzählt. Ja. Das heißt, es ist genug, dass du weißt, dass es dieses Problem gibt. Und jetzt geht es darum, also du darfst sie bitten, ich weiß jetzt, was dein Problem ist. Ja. Und ich kann dir nur helfen, dieses Problem zu lösen, wenn du in deine Kraft kommst, wenn du wirklich stark bist. Deshalb, meine Bitte, beschäftigen wir uns jetzt gar nicht mit diesem Problem, sondern nur mit dir. Ja. Okay. Und da jedes Mal, wenn sie zurückgeht ins Problem, okay, ich verstehe, stopp, komm jetzt zu mir zurück. Schauen wir, wie kannst du heute 10%, 20% stärker werden. Ja. Und da ist es ganz wichtig, du musst sie immer wieder zurückholen. Ja. Weil wenn sie so sieht über das andere, du kannst sagen, wenn wir darüber reden, die Situation ist schlimmer, Baumschule, linke Baum, ja. Den habe ich ja auch mitgegeben, tatsächlich. Du musst das fischen, nicht nur mitgegeben, fischen. Ja, okay. Den Baum bist du jetzt. Ja, genau. Du befürchtest etwas, was ist der Gegenteil von Befürchtung? Oder du redest schlecht über die Eltern und über die Kinder. Was ist das Gegenteil von schlechtreden über die Kinder und Eltern? Ja. Wie geht das? Also du musst sie immer wieder zurückholen. Ja. Du fische die Baumschule, nicht nur mitgeben, ja? Ja, ja, ja. Ja, gut. Klasse Anhaltspunkt. Ja, sehr gut. Also das ist der eine Punkt, dass wir den Menschen klarmachen müssen, über das Problem zu reden, nicht hilft. Ja, stimmt. Also natürlich müssen wir was wissen, aber nicht in Details. Also ich sage manchmal, es ist genug, wenn ich die Headlines kenne. Ich möchte nicht die Details wissen. Und ich möchte auch keine Nachrichten, ja, die Nachrichten leben davon, dass sie Wiederholungen machen. Und diese Wiederholungen, ja, machen die Probleme schlimmer. Ja. Und wenn wir das den Menschen erklären, dann verstehen sie das. Wenn wir das nicht erklären, dann verstehen sie das nicht. Ja, stimmt. Also das ist der eine Punkt, dass wir da die Menschen zurückholen dürfen. Aber nicht nur so, wie ich jetzt gesagt habe, mit Stop, sondern mit diesen Fragen, was hat sich Gutes getan seit letztem Jahr? Letztes Jahr, letztem Coaching, ja? Da wird sie wahrscheinlich Schwierigkeiten haben, das zu beantworten. Und am Ende der Stunde musst du auch fragen, was ist das, was du erkannt hast? Was hat sie beantworten? Danela, konnte sie das beantworten? Was hat sie mitgenommen in den 2 Stunden von dir? Konnte sie das beantworten? Ich glaube, ich habe es gar nicht gefragt. Frage das, ja? Ja, auf jeden Fall, ja. Okay. Weil wenn diese 2 Fragen nicht beantwortet werden können, dann ist es schwierig, mit den Menschen zu reden, weil dann fokussieren sie auf die Schwierigkeiten. Ja, ja, ja, ja. Okay, das ist eine Sache. Also das ist wirklich zu erklären, nicht über das Problem, so wie in einem Artikel, oder wie die Nachrichten reden, das ist ja. Okay, 2. Sache, was extrem gut hilft, wenn wir schauen, dass wir wirklich nur das Thema kochen, was wir vereinbart haben. Das heißt, zum Beispiel, wir kochen euch nicht in der Gruppe, wenn jemand eher Probleme hat. Oder wenn jemand Single ist und sich alleine fühlt. Das heißt, wir gehen auf solche Sachen nur so weit rein, was für die Berufung wichtig ist. Und jetzt hatten wir mit Katrin diesen Beispiel gehabt, wo ich gefragt habe, ob dieser Schmerz, dass sie kein Kind hat, jetzt wirklich mit dem Coaching zusammenhängt, oder ist das ihr eigener Schmerz? Ja, ich musste das wissen, warum? Weil wenn das ihr eigener Schmerz ist, dann kochen wir das nicht in der Gruppe. Das ist nicht meine Verantwortung. Und es ist extrem wichtig, dass ihr dafür einsteht, was ist eure Verantwortung und nicht mehr machen. Ja? Und es ist nicht Kälte, eine Erlegung oder sowas ähnliches. Ich habe da Erfahrungen, ich habe fünf Kinder verloren. Wenn ich mit ihr 1 zu 1 geridet hätte, hätte ich in diesen Bereich vielleicht reingehen können. Aber auf keinen Fall in einer Gruppencoaching-Session. Das ist ganz, ganz wichtig. Das heißt, du musst immer wieder schauen, für welches Problem bist du eingetreten und hauptsächlich Diana in den Gruppencoachings, du darfst davon nicht weggehen. In Einzelcoachings haben wir dafür die Möglichkeit, aber auch dann müssen wir sagen, okay, wir haben dieses Thema besprochen, dass wir da an dem Thema, jetzt zum Beispiel Berufung arbeiten möchten, das ist jetzt ein ganz anderes Thema. Möchtest du wirklich, dass wir das jetzt anschauen, miteinander? Oder möchtest du da jemanden anderen suchen, der da hilft? Da musst du auch einfach ein Erlaubnis haben, wenn du in eine andere Richtung gehst, weil das nicht vereinbart ist. Und du wirst sehen, wenn du 2 Stunden Coaching hast, dann machst du nicht nur das Thema, was vereinbart wurde, sondern machst du auch andere Themen. Okay, und dann der Dritte, wie diese Coaching-Stunden kürzer werden ist, wenn wir beginnen, wie ein Mitgliedernbereich aufzubauen, muss nicht so sein wie bei uns, dass das ein richtiger Mitgliedernbereich ist, das kann in Facebook sein, das kann in Google Drive sein, überall kann das sein, das ist Wurst, wo das ist, aber du wirst sehen, wenn du eine zum Beispiel jetzt dir wegen Christinnen die Dauerstress haben, du wirst sehen, dass da immer bestimmte Sachen wiederkehren. Und für diese Sachen machst du dann Videos, wie man das lösen kann, Leitfäden, Anleitungen, ja? Und sobald diese da sind, kannst du sagen, okay, schau dir dazu dieses Video an, oder da ist die Anleitung. Dadurch entlastest du die Stunden, die du mit den Menschen bist, fühlst du die Menschen in die Eigenverantwortung, weil sie die Videos anschauen müssen, ja? Und diese Stunden, die du mit den Menschen zusammen bist, sind viel, viel effizienter, weil es da nicht um Wissens Vermittlung geht oder um Impulse, sondern da wirklich um die Blockaden oder um diese Durchbrüche, die sie alleine nicht schaffen können. Also diese Gruppen-Couchings oder die Einzelcouching sind nur dafür da eigentlich, dass wir bei dem nächsten Schritt von den Menschen für die Menschen helfen können, was für die nächste Woche wichtig ist, dass sie vorankommen. Und ich beantworte auch keine Fragen, die jetzt nicht wichtig sind. Ihr seht immer wieder, wenn ich mal neu beginne, dann denken Sie schon an Webseite und ich hole Sie zurück. Webseite ist nicht wichtig. Ich beantworte keine Webseitefrage, weil das einfach nicht wichtig ist, ja? Das heißt, unser Job im Coaching ist es, dass wir Ihnen helfen, dass Sie bis zur nächsten Woche einen Umsetzungsschritt machen können. Und ich beschäftige mich nur mit diesem einen Schritt, dass Sie brauchen für die nächste Woche. Weil sehr viele Menschen total viel überdenken. Also Sie möchten schon beim 5., 6., 7. Schritt sein, ja? Und darüber nachdenken, wie wir dieser 7. Schritt sein und weil Sie das noch nicht wissen, auch nicht wissen können, machen Sie den ersten oder den zweiten Schritt nicht. Und deshalb ist es so, dass wir sehr oft Menschen quasi so wie zurückziehen, ah, komm, das ist jetzt noch nicht wichtig, komm, machen wir zuerst das. Ja? Also wirklich nur das zu Coaching dieser Woche, was für die nächste Woche wichtig ist, für die Umsetzung. Diana? Okay. Also eigentlich waren das 4 Sachen. Hat es geholfen? Auf jeden Fall. Okay. Ist jetzt deine Frage beantwortet, alles, Daniela? Ja, ja. Sehr gut. Dann Ihrem Grad hat auch noch was reingeschickt. Nee, habe ich falsch gesehen. Doch, ich habe gestern, gestern habe ich es, ah, und Diana, ich, wenn du da noch freischalten kannst, möchte ich von dir gerne eine Chat-Kommunikation anschauen noch, ja? Ich habe, 17. habe ich etwas? Silvia von mir? Aha, im Grad? Ja, Silvia ist sich gerade, ich habe die, die E-Mail geschrieben und die habe ich sie eigentlich nicht abgeschickt. Aha. Dann schicke ich schnell weg. Diana, kannst du, willst du noch eine Chat zeigen? Von mir, gibt es noch etwas? Diana? Daniela, ihr seid jetzt beim Chatten. Meinst du noch, noch was Neues? Also nicht das, was jetzt in der Facebook-Gruppe war? Und wie man hier sucht, und das schickt, möchte ich noch etwas sagen, was ganz wichtig ist, das hat Johannes gesagt. Den Berufungssatz kannst du auch umschreiben für dich, ich helfe Menschen, die zum Beispiel bei mir unsicher sind, oder eine Orientierung ja, sondern ich kann genauso sagen, ich helfe mir, wenn ich unsicher bin, wenn ich mich nicht orientieren kann, und dann nehme ich meinen Berufssatz auch für mich in Anspruch, das ist total wichtig. Je öfter du das mit dir machst, also deine Berufung in Anspruch nimmst, für dich, das du mehr Kraft und Autorität hast. Hat das jeder verstanden? Daniela, fragt das Gesicht. Ja, ich habe gerade nur so halb zuhört, weil ich nur Chatkommunikation gesucht habe. Sorry. Also, jetzt wo ihr 3 Wochen Pause habt, von uns, könnt ihr den Berufungssatz auch für euch immer mit in Anspruch nehmen. Du nimmst quasi dein Berufungssatz und dann nicht, du sagst nicht nur, ich helfe Menschen, die zum Beispiel bei mir unsicher sind, oder keine Orientierung haben, was auch immer, und dann, wenn ich in diesen Situationen bin, dann kann ich sagen, ich helfe mir, wenn ich unsicher bin, und wenn ich nicht weiß wie das weitergehen soll, in dem ich beginne, mich selbst zu setzen und so weiter und so fort. Also, ich nehme dann einfach den Satz für mich in Anspruch. Und dann wollte ich noch über diese panische Angst reden, wie ihr vor dem Geld und investieren, ihr sagt, wenn ihr schon fertig seid. Ja? Weil, Diana hatte das auch, und Diana, du hast es auch gehabt. Diana. Ja. Was hast du geantwortet, dass diese Frau dir gesagt hat, ich habe mit meinem Mann geredet und er hatte quasi die Angst gehabt, dass ich so viel Geld ausgebe einer Frau, die ich gar nicht kenne. Was hast du dann gesagt, oder gefragt? Sie hat erst mal nur gesagt, es ist zu viel Geld, so. Und dann habe ich ihn nachgefragt, liegt es daran, dass er das Gefühl hat, es ist zu viel Geld für das, was er bekommt, oder weiß er gar nicht, was er bekommt. Oder es ist einfach kein Geld da. Also, das Thema ist nämlich, es ist Geld da, weil sie hat dann nämlich auch wirklich gesagt, na ja, das ist ja ein ganzer Urlaub. Und habe ich gesagt, na ja, der Effekt von einem Urlaub, der ist ja auch ganz schnell wieder weg. Und das, was sie bei mir bekommt, ist ja einfach eine Transformation, die ihr ganzes Leben verändert. Genau. Also, die Themen, die du jetzt angesprochen hast, sind gut. Nur, du hast erklärt. Ja. Wie hättest du diese Sachen fragen sollen? Also, immer wieder, wenn wir etwas erklären, können wir verlieren. Gleiche, was du jetzt gesagt hast, zum Beispiel Urlaub, wie hättest du das in Frageform machen können? Ich hatte einen Fragen können. Und wie lang hatte der Effekt von dem Urlaub bei dir angehalten? Ja. Und was meinst du, wenn wir gemeinsam diesen Weg gehen? Wie lange wird der Effekt halten? Mhm. Und wenn sie dann sagt, lebenslang hat sie gesagt, wenn sie dann sagt, na ja, weiß ich noch nicht, dann heißt es was? Diana? Na, dass sie einfach noch nicht überzeugt ist, von dem, oder was sie bei mir bekommt, oder? Ja. Und wie kann sie dann das erfragen, was da noch nicht klar ist? Kann jemand helfen? Ja, vielleicht einfach fragen, was brauchst du noch an Informationen, damit ich dir helfen kann? Die Entscheidung zu darf? Ja, ich darf ja nicht, dass du fragen mein, dann gehst du rein, dass du erzählst deine Methoden. Die Frage nicht stellen. Okay, gut. Das kam dann nämlich in den letzten Jahren, das kam dann nämlich von ihr, sie wollte dann gerne meine Qualifikationen wissen, so. Okay, wenn sie deine Qualifikationen wissen möchten, dann denken sie eben Überzeugungen. Was fehlt bei ihr? Das Vertrauen. Ja, zu was? Das, dass wir das gemeinsam irgendwie lösen können. Vertrauen zu dir, wenn sie nach Qualifikationen fragen. Ja. Okay, was machen wir dann? Also sie ist ganz neu in der Facebook-Gruppe, von daher bringt es glaube ich jetzt echt etwas, wenn sie erstmal ein paar Videos auch schaut von mir. Ja, das ist auch sicher, aber ich möchte jetzt rein gehen in so eine Situation, weil das werdet ihr alle haben, dass der Mann verunsichert. Und sie ist dann auch unsicher. Und wenn sie zum Beispiel Diana sagt, also jetzt zum Beispiel hat sie gesagt, sie möchte die Qualifikationen wissen, dann würde ich fragen, ich habe extrem viele Qualifikationen, also du hast wirklich extrem viele Qualifikationen. Und könnte es sein, dass du Sorgen hast, dass ich dir nicht helfen kann? Also du musst fragen, ob du das nicht tun kannst, oder bei ihr ist es meiner meiner, könnte es sein, dass du die Sorge hast, dass mein System für dich nicht funktioniert? Also wenn Geldthemen hochkommen, das ist nie ein Problem, das Geld, wirklich, sondern da geht es darum, rauszufinden, welche Sorge hinter dieser Geldsache liegt. Und dann, wenn sie sagt, kein, also total egal, was sie sagt, frag, was ist deine Sorge dahinter? Und wenn sie sagt, ja mein Mann denkt, und dann würde ich sagen, okay das ist eine Sorge, gibt es noch eine andere Sorge? Dann sagt sie, ich weiß nicht, ob das für mich funktionieren kann. Okay, danke. Dann fragst du, wie der und gibt es noch eine Sorge, bis sie keine Sorge mehr sehen kann? Dann behandelst du die Sorgen? Ja. Also ich denke, es steckt schon auch dahinter, dass sie sich das selbst gar nicht wert ist, das so für sich zu investieren. Das kam schon auch raus. Okay, wie fragst du dann? Halt sie das gesagt, ich bin mir gar nicht wert, so viel nicht? Nein, das habe ich jetzt nur so rausgehört. Ja, okay, das ist die Kult. Dann würde ich fragen, hast du schon so viel Geld in dich investiert? Ja? Und dann sagt sie, nein, dann kannst du fragen, warum? Also immer wieder nur fragen, nur fragen, das Einzige, was deinen Mund verlässt in diesem Kohl, ist Fragen. Ja? Hat es geholfen, Dianne? Ja, genau. Und du hast es richtig, richtig gut gemacht, weil die Tür ist offen. Und genauso wie bei Renate diese Frau so gewendet hat und so großen Stress hatte, ja, das Geld. Also das ist gut, wenn die Menschen durch so einen Stress durchgehen, weil da extrem viel in ihnen passiert. Und dann kommen die Lösungen, also ihnen auf keinen Fall ersparen diese Erfahrung. Ich witzend, dass sie viel investieren. Das ist gut, dass sie schwitzen. Ja? Ja? Dianne? Ja. Und bei dir, Renate? Also bei mir war es genauso, dass sie auch gesagt hat, aber sie hat so eine Panische Angst vor diesem Geld, weil das einfach so viel Geld ist. Und dann habe ich zu ihr gesagt, kann das sein, dass du noch nie in dich Geld investiert hast, so genau. Dann hat sie gesagt, ja, das stimmt, total habe ich noch nie gemacht. Okay, und dann, was ist die nächste Frage? Was ich dann gefragt habe, was habe ich dann gefragt? Kann ich da jetzt gar nicht mehr sagen? Ich weiß gar nicht mehr ehrlich, ich kann nicht mehr sagen. Ach, wir machen hier ein Rollenspiel. Ich bin Renate und du bist diese Frau. Erzählst du, du hast noch nie etwas in dich investiert, ja? Ja, nein, noch nie. Wie heißt sie? Christiane. Christiane. Christiane, du hast jetzt mir gesagt, du hast noch nie so viel Geld in dich investiert. Und hast du schon diese Summe in was anderes investiert? Ja, in ein Auto. In ein Auto. Was noch? Na ja, so viel eigentlich noch nicht ins Haus, vielleicht wenn ihr mal ja Couch oder irgendwas gekauft habt oder also in Urlaub investiere ich nicht so viel. Und heißt es schon, was bringt dir ein Haus, was bringt dir ein Auto und was würde dir dieses Coaching bringen? Na ja, das Haus bringt mir, dass ich mich darum kümmern darf, dass ich viel Arbeit habe, dass ich wieder Geld reinstecken darf, dass ich viel zum Kümmern habe. Genau, ja. Und das Auto wird ab und zu kaputt und braucht neue Reifen und ja. Also das Auto und die Haus bringen dir Probleme. Und was würde ein Coaching mit mir bringen? Ja, das, so wie du das sagst, da würde mich das an mein Ziel führen. Da, wo ich hin will, so dass ich mich im Spiegel wieder anschauen kann und ich mich wohlfühle damit. Gibt es irgendwelche Sorgen, dass es für dich nicht klappen könnte? Das habe ich sie auch gefragt. Ja, nein, also dir vertraue ich da total. Ich weiß, dass du das, dass du das gut machst, aber es ist heute so viel Geld. Wovor hast du Angst? Ja, dass mich wahrscheinlich irgendjemand anklagen würde. Du spinnst so viel Geld für so was auszugeben. Wer könnte das sein? Meine Söhne. Mhm. Wer noch? Mein Vater, wobei Vater das glaube ich nicht, aber ja, meine Söhne. Mhm. Und deine Söhne, dass es dir geht? Das möchten Sie sicherlich, aber die sehen ja gar nicht, wie es mir geht. Also, wie gesagt, die leben ja ihr eigenes Leben. Hast du Ihnen nicht gesagt, wie es dir wirklich geht? Ja, schon aber, die können das nicht verstehen. Können Sie dir helfen? Nein. Was wäre, wenn deine Söhne dir sagen würden, dass das Blödsinn ist, was du machst? Also, das mit dem Coaching und dem Geld, meinst du jetzt? Ja, dann würde ich das natürlich nicht machen, ganz klar, weil dann, ja. Warum? Ja, weil ich mich nicht rechtfertigen möchte vor meinen Söhnen. Muss ich? Und dann muss ich mich, jedes Mal, wenn ich da hin gehe zu dir, dann muss ich mich ja rechtfertigen. Sehen Sie, dass du zu mir kommst? Naja, irgendwie werden Sie es ja merken, denke ich mal. Dass ich plötzlich Termine habe, wo ich sonst keine hatte. Und wenn Sie dann sehen, dass du dich veränderst, was wird dann sein? Ja, dann freuen Sie sich wahrscheinlich mit mir. Und möchtest du Ihnen Ihnen voraus sagen, dass du in dich investierst? Oder hast du oder triffst du selber die Entscheidung für dich? Und triffst du die Entscheidungen über dein Geld für dich? Oder musst du sie um Genehmigung bitten? Nein, ich treffe meine Entscheidungen schon für mich. Ja, treffe ich schon für mich. Ich muss das nicht abstimmen, aber im Moment habe ich das Geld ja noch nicht, weil die Scheidung ja noch nicht ganz durch ist. Und deswegen habe ich heute wahnsinnig Angst davor. Okay, jetzt machen wir ein Cut. Ja, genau. Aber die Frage habe ich eben auch gestellt, kann es sein, dass du mir nicht vertraust oder dir selber nicht vertraust? Oder was ist es, vertraust du mir nicht oder vertraust du dir selber nicht? Und da hat sie eben gesagt, nein, vertraue ich da total. Also auf sich selber ist sie dann gar nicht eingegangen. Sie hat dann wieder die Schleife übers Geld gefunden. Okay, ich habe gesagt, deshalb machen wir jetzt ein Cut, weil ich habe die ganze Zeit nichts erklärt, nichts gesagt. Und ich habe auch nicht gedacht, gesagt, dass sie falsch denkt, dass die Kinder eigentlich keine Entscheidung über sie treffen können. Ich habe über solche Sachen gar nichts geredet. Ich habe nur gefragt. Das nimmt man gar nicht so wahr, wenn man derjenige ist, der quasi befrabt wird. Also du machst da ja nur einen Kopf um diese Antwort. Und du kriegst es gar nicht so wahr, dass du eigentlich nur eine Frage nach der anderen stellst. Also es ist mir jetzt gerade aufgefallen. Ja, aber was wichtig ist, früher, hätte ich begonnen zu kochen. Du bist die Chefin, nicht deine Söhne. Ob du sie auch nicht gemacht hast. Oder ich hätte ihr erklärt, das ist doch ihr gutes Recht mit ihrem Gelders zu machen, was sie will. Und solche Sachen. Also ich hätte so aufgebaut, ermutigt, Claudia, ermutigt. Also ich hätte schon begonnen in diesem Bereich etwas zu sagen. Und was aber extrem wichtig ist, dass wir nur die Fragen stellen, weil es kann sein, dass so in einem Kreis so bei dir war, dass jetzt in einem Kreis, wir kamen nicht aus diesem Kreis raus, das macht nichts. Aber dadurch, dass ich diese Fragen gestellt habe, wird für dich oder für diese Frau einiges klar. Ja? Und wenn du die Tür offen lässt, also nicht Druck aufbauen oder so was ähnliches, aber sie soll über diese Sachen nachdenken und unsere Fragen helfen ihr. Aber nichts erklären, nichts sagen. Oder ich habe dann noch eine halbe Stunde oder eine Stunde der Finanzkutsching gemacht mit Bibelstellen. Ich habe über Sat. und N.T.L. zählt, ja, und wie wichtig ist das zu sehen und so weiter und so fort. Und ich habe bemerkt, je mehr ich erkläre, desto schlimmer ist das. Ja, du drehst dich dann im Kreis. Ich bin dann gestern auch, ich habe es dann einfach auch so lassen. Ich habe gesagt, mach dir erst einmal keinen Stress, jetzt gehe ich erst einmal Weihnachten, mach Urlaub und so weiter. Und ich habe ja gar nicht damit gerechnet, dass da heute was anders kommt. Also das war gestern Abend und heute in der Früh um halb neune Diagnose, die Diagnose hat sich gedreht. Das macht wirklich Gott. Und unser Job ist es wirklich nur Fragen zu stellen. Spannend. Danke. Bitte. Noch ein Chat-Kommunikation. Wer hat das offen? Diana, zeig. Ich muss dann hier frei geben lassen. Ich möchte ganz nach oben gehen. Herzlich Willkommen in der Gruppe für Christlich, für Frauen im Dauerstress. Schön, dass du dabei bist. Der Stresslevel-Check kommt per E-Mail. Das hat sie gewollt, ja? Falls etwas technisch nicht geht, melde dich bitte. Letztens hatte meine eine Frau Probleme. Ich stelle Infos zum Couching sehr gerne. Damit ich weiß, was du brauchst, würde ich dir gerne ein, zwei Fragen stellen. Ist das okay? Mach mal zwischen den Themen immer wieder eine leere Zeile. Also nie eine Wurst zu schicken, ja? Sondern immer wieder zwischen zwei, drei Themen, was du hier jetzt immer wieder ein, leere Zeile hauptsächlich. Hier damit ich weiß, was du brauchst, würde ich dir gerne ein, zwei Fragen stellen. Ist das okay? Mach dich laut, Diana. Schwänz, du hast Schwänz da was gehalten. Ich weiß gerade gar nicht, wie ich das technisch mache, weil wenn ich Enter drücke, dann ist ja die Nachricht abgeschickt. Dass du Shift enter drückst. Ah, okay. Du ist deine leere Zeile. Okay, alles klar. Okay, danach hauptsächlich. Danke für die Aufnahme, ja, dass mir den Fragen ist okay. Also okay, gefällt mir noch nicht ganz. Geh zurück. Ich würde fragen, damit ich weiß, was du brauchst, was du willst. Möchte ich dir gerne ein, zwei Fragen stellen? Also nicht würde möchte. Passt das für dich, würde ich lieber so fragen. Ja, normalerweise stelle ich die Frage auch anders. Eigentlich frage ich das gar nicht so mit dem okay, ich war nicht nur spontan. Also normal fragst du immer wieder, darf ich dich ein, zwei Fragen stellen, weil ich meine Community kennenlernen möchte. Wo der weich wissen möchte, wo du stehst oder so, ja. Geh der nächste von dir. Ah, nie danke dir sagen. Du bedankst dich nie. Weil dann ist sie höher, du tiefer. Sie macht dir einen Gefahren. Nee, du machst ihr einen Gefahren. Das ist ein extrem wertvolles Service. Dass du mit den Menschen schreibst. Ja? Dann kannst du aber schreiben, super, schön, cool. Auf einer Skala von 0 bis 10. Wie hoch schätzt du dein Stresslevel im Moment an? Momentan nur auf 3. Okay, weiter. Das klingt so, als ist es manchmal höher. Ja, aber schon eine Zeit, um auf der Weg zum Lernen, besser mit mir umzugehen. Kommt es oft vor, dass bei dieser Skala Frage, das habe ich in dem anderen gesehen, die Menschen sagen, aber es ist ich schon besser geworden. Nee, eigentlich meistens kommt da eine ziemlich hohe Zahl. Okay, momentan nur auf 3. Momentan nur auf 3. Dann würde ich dich zuerst mal loben. Das ist richtig gut. Und dann würde ich dich so zum Beispiel, weil, also du hast, also das darfst du nicht abkaufen dir, was sie sagt, in dem Moment. Weil, die kommt rein in eine Gruppe für christliche Frauen im Dauerstress. Warum kommt sie rein, wenn sie nur auf 3 ist? Mhm. Deshalb würde ich ansprechen, deshalb würde ich fragen, ah, das ist Pizza, wenn es nur auf 3 ist, Punkt. Dann bin ich, oder ich bin ganz neugierig, könnte es, also Lirezeile, ganz neugierig, was hätte ich angesprochen, in meiner Gruppe. Das ist meine, eine der besten Fragen. Weil, da müssen sie Hose runterlassen. Schau mal, 333 Mitglieder, Abfeiern mit Sekt, 333, 3 Einigkeit. Auch. Voll schön. Und jetzt könntest du auch fragen, ah, das ist cool oder das ist schön, wenn du schon besser mit dir umgehst. Mhm. Und dann würde ich fragen, und bin ganz neugierig, was hatte ich angesprochen in meiner Gruppe. Ja? Ja, okay. Sehr gut. Danke dir. Bitte. Kannst du dann die Freigabe stoppen, dann noch im Garten. Daniela, heißt auch ein Chat. Also, das hat mir jetzt schon sehr geholfen, wo sie sie fragt, wenn sie kein Problem haben, dass sie dann auch sagt, super und so, das ist die Lobbe, und dann fragt eben, ich bin neugierig oder was hat dich angezogen. Okay, gehen ganz nach oben, bitte. Also, das war noch früher, dass du das so geschrieben hast. Ja, stimmt. So, die habe ich jetzt gar nicht geplant. Ja, bei hier Servus Dennis, wir sind ja erst seit ganz kurzem hier verbunden, vielleicht hattest du, das würde ich nicht schreiben, dieses vielleicht hattest du noch gar keine Zeit, weil dann, gehe ich davon aus, die für die bin ich nicht wichtig. Ja, Silvia, das ist ne ganze alte. Ja. Ja, genau. Und dann, was sollst du danach schreiben, möchtest du wissen, oder warum zeigst du das? Du hast es, warum das noch offen ist, das wollte ich gar nicht. Okay, dann geht zu dem anderen. Das war gut. Silvia, ich finde sie jetzt nicht. Okay, dann gehen wir zu Daniela und dann suchst du das wieder und dessen, ja? Silvia, ich habe eine Frage, und zwar, was ich in den Mail geschickt habe, wegen dieser Nachricht an den Vertriebs also an den Angestöten von der Friseurfirma, da habe ich das jetzt der neue Nachricht geschickt, mit dem habe ich gestern telefoniert, ob ich ihm das so schicken kann. Okay. Ich mache das dann jetzt, mach mal die Freigabe stoppen, bitte. Also, da habe ich das, das ist das, das ist das, das ist das, das ist das, das ist das, das ist das. Ich habe also ich habe also ich habe also ich habe also Ich habe also okay, ich habe noch noch etwas gut zusammengefragt. Warum bei mir geht damit es leichter, dann Sie weitergeben kannst. Ich unterstütze Friseur dabei, sich von Energierau, Kunden nicht mehr auslaufen zu lassen. Ich zeige Ihnen, wie Sie entspannt mit Ihren Kunden umgehen und abends noch Energie für sich und Ihre Liebsten übrig haben. Richtig gut der Satz. Also das ist jetzt richtig gut, ihr Mga. Sodass Sie sich schon morgens auf Ihrem Salon freuen können. Vielen Dank, dass du mich dabei unterstützt, meine Botschaft weiterzutragen. Der Soziz von Chet Chepidi 1 zu 1. Dann hast du gut gefüttert. Also mir gefällt das so sehr, weil in zwei Sätzen sagst, was du machst und was du noch machen könntest. Wenn er sagt, okay, er möchte mir Details, dann würde ich ein Flyer machen für dieses Thema. Ja, okay. Und wenn er nicht fragt, kann ich es ihm einfach so schicken. Ja, das auch. Also jetzt, das kannst du jetzt schon so schicken, ja? Ja. Und wenn er mehr will, dann ein Flyer machen. Ja, okay. Und ich habe mit ihm auch über die Preise gesprochen, dass sie das die Friseurin nicht trauen und dass sie das auch bei mir lernen und dass das dann auch sich für ihn gut auswirkt, wenn sie mehr Budget zum Bestellen zur Verfügung haben. Sehr gutes Argument, du bist einer Geschäftsfrau geworden, ihr Mga. Genau, es wird. Und diesen Vertreter habe ich früher immer Nachrichten geschickt, bei der Bestellung war er selber so angewidert war, weil ich mir das Gefühl gehabt habe, ich gehe immer auf die Nerven, wenn ich auch auf, also der hat sich nicht gefreut. Aber gestern, weil ja die wichtige neue Botschaft gehabt hat für ihn, haben wir ihn angerufen und das ist dann richtig gut gewesen, weil wir da aufgeatmet oder gesäuft hat, wie ich gesagt habe, mit den Friseuren und den Kunden die auslagen. Und da haben wir gedacht, ja, ihm geht es genauso mit uns Friseuren. Richtig gut. Und du kannst auch sagen, nach diesem Satz kann man so sagen, das hat natürlich zur Folge, dass sie mehr Anziehungskraft haben auf großzügige Kunden und dadurch auch mehr Budget bei dir einzukaufen. Also so etwas würde ich auf jeden Fall noch sagen. Ja, also. Das ist ein Sorts für ihn, dass sie mehr Budget haben. Es geht ja um die Friseur oder reichts, wenn er das war, weil dass die Friseure das wissen, dass die dadurch auch Anziehender sind für die Kunden oder reicht es bei dem anderen Thema jetzt zu bleiben, mit den ausloggenden Kunden und nicht zu mehr Geld kreieren. Also wir müssen zwei Sachen unterscheiden. Zuerst musst du dem Mann gewinnen, damit er dich weiter empfiehlt. Bei ihm musst du unbedingt das Budget sagen. Ja, wenn du postest, dann bleibst du bei deinem einen Thema und dann als PS kannst du dazu schreiben. Natürlich, wenn du voller Freude bist, siehst du auch großzügige Kunden an und du hast auch mehr auf deinem Konto, aber das erledigst du mit einem Satz. Ja, also so beiläufig. Du bleibst bei dem einen Thema. Nicht zwitschen. Okay, super. Danke. Und ich wollte Ihnen fragen bei den Willkommens Nachrichten, ob ich die anpassen soll auf allgemeiner, auf anstrengende Menschen, wenn ich schon offensichtlich sehe, dass jemand keine Friseur ist. Ja, aber nur im Message, nur im DM. Ja, nicht draußen. Und wenn jeden die gleiche Willkommens Nachricht schickt, ist es anders als bei Facebook, wo man dann gesperrt werden könnte oder so? Also, das ist nur am Anfang so. Am Anfang beginnt man nur fünf auf einmal zu verschicken, später wieder fünf und dann zehn oder so. Ja? Ja. Nachdem du das jetzt schon nach einer Zeit machst, ist das kein Problem meiner Meinung nach. Und zum Beispiel Settel, die das machen, die verschicken jeden Tag 90hundert Nachrichten. Aber du beginnst mit fünf und mit zehn, so steigerst du. Okay. Ja? Super, danke dir. Bitte? Daniela, mach dich freischalten. Hallo, meine Liebe, das ist das erste. Daniela, mach dich laut. Die habe ich etwas angepasst, nicht so kompliziert und kürzer geschrieben. Und du hast geschrieben, hallo, meine Liebe. Ja. Ist das schlecht? Nee, vermute ich, finde ich gut. Wie schön, dass du auf meinem Profil bist. Ich bin Daniela und freue mich, dass du hier bist. Bei mir geht es darum, wie du wieder mehr Zeit für dich und deine Herzensangelegenheiten haben kannst und wie dein Alltag mit deinem Kind beim Lernen leichter werden kann. Darf ich dir ein, zwei Fragen stellen, weil ich sehr gerne meine Kommentare nehmen und kennenlernen möchte. Na klar. Suppy, hast du Kinder, du hast richtig Eigenstil entwickelt. Ja, zwei. Und was machst du beruflich? Ich war zu Hause mit Minijobs und jetzt mache ich mich selbstständig und übernehme einen Thai Massagesalon. Okay, was ist aktuell deine größte Herausforderung im Familienalltag? Zwei Kinder unter einem Hut zu bekommen, großes, Kind, Schule, zweites, kleines, Kindbedürfnisse zu erfüllen. Das ist das letzte? Ja, genau, da müsste ich jetzt noch darauf antworten. Ja, das ist zu antworten. Ja, dort habe ich mich auch gefragt. Welches Problem hat sie schon verraten? Dass sie ein Problem hat, die Bedürfnisse von allem unter einen Hut zu kriegen. Großes Kind in der Schule, kleines Kind hat ebenfalls Bedürfnisse, genau. Was solltest du jetzt machen? Genau rausfinden, wo genau der Schuh drückt. Oder was? Du erst dein Echo geben, also zuerst Echo geben, dass du bei dir bist. Ah, du möchtest deinen neuen Salon in Klammern, übrigens ich vertuliere dir für deine neue Selbstständigkeit, ja, also loben ein bisschen, um deine Kinder unter einen Hut bringen. Ja, dann ist es gut, dass wir miteinander reden. Okay. Dadurch gibst du ihm auch ihr eine Bestätigung. Ja, genau, ja. Dann Leerizeile und dann kommt deine Frage. Was wäre jetzt die logische Frage? Kann helfen? Seit wann ist es so? Oder möchtest du das verändern? Ist das zu früh gefragt? Ja, zu früh. Seit wann ist es so? Passt jetzt nicht dazu? Weil sie sich jetzt selbstständig macht und jetzt sagt, dass sie Salon und die Kinder unter einen Hut bringen möchte. Ich würde weiter fragen in diesem Problem, Daniela. Ich würde fragen und was ist da deine und oder also du hast jetzt schon diese Heldung gefragt, dann würde ich fragen und wo hast du da Schwierigkeiten alles unter einen Hut zu bringen? Also ganz, also konkreter, genau, weil so ist es ja nur so umrissen eigentlich, genau. Ja, ja, genau. Also du hast jetzt schon ein Problem und jetzt zwei, drei mal da noch rein fragen in das gleiche Problem. Nicht neue Baustelle öffnen. Ja, genau. Ja, okay. Ja, super. Dann antworte ich das. Danke. Ich hätte jetzt gefragt, wie sich das konkret im Alltag, dass sie das nicht unter einen Hut kriegt. Es ist deine schwierige Frage. Aber die Richtung ist gut. Nur macht das leichter. Zum Beispiel, was kannst du nicht unter einen Hut bringen? Eine Sache. Ja, ich bin ganz neugierig. Was kannst du ganz genau nicht unter einen Hut bringen? Ja, oder sie hat über Bedürfnis geredet. Welches Bedürfnis deines Kindes kannst du nicht erfüllen? Ja, wir dürfen nur ganz einfache Fragen stellen. Die Frage kompliziert ist und sie haben eh schon Stress. Dann schalten sie aus, weil sie auch jetzt noch nachdenken sollen. Das ist schwierig. Ja, ja. Ja. Okay, richtig gut. Ja, sehr gut. Danke. Kannst du dann die freie Schaltung? Ja, stoppen. Sehr gut, ihr Lieben. Dann möchte ich wissen zuerst mal von Karin. Was hat dir geholfen, wo wir und auch Claudia, wo wir jetzt die Chat-Kommunikation angeschaut haben. Was hilft euch dabei? Was nehmt ihr mit für euch? Ja, sehr wichtig, immer wieder das Fragen. Nicht zu coachen anfangen oder irgendwelche Tipps geben oder das Beispiel, das du gebracht hast, dann gleich sagen, schau mal. Oder das irgendwie bewerten, die Antworten. Was ich auch mit dem ist, immer wieder dieses jede Aussage, die der Kunde gegenüber macht, erst mal wahrzunehmen und nochmal darauf einzugehen. Ja, um Fragen, Fragen, Fragen. Richtig gut. Sehr gut, Karin. Danke. Deine Aufgabe, wenn du jetzt durch deine Arbeit mit deiner Zielgruppe in Kontakt kommst, du darfst keinen Tipp geben die nächsten drei Wochen. Ja. Nicht Coaching, sondern du darfst nur Fragen stellen. Und zwar du nimmst den Verkaufsleitfaden, das ist die Modul 4 im Militärbereich und da wasst du dich, welche Herausforderungen hast du, was frustriert dich und solche Sachen. Ja? Okay, sehr gut. Ich treffe mich morgen mit einer Freundin, die werden die Fragen gerade so um die Ohren schlackern. Sehr gut. Ja, danke. Sehr gut. Oder du stellst die Fragen von den fünf plus drei Fragen von den Leitfragen, wo stehst du, wohin möchtest du und warum hast du das bis jetzt noch nicht verändern können in diesem Dokument. Also diese Fragen können wir jedem stellen. Ja? Mhm. Okay. Claudia, was nimmst du mit? Fragen, Fragen, Fragen. Ja, konkret eine Frage. Was hat dir, welche Frage hat dir geholfen? Ja, dass wir halt immer Fragen müssen anstatt das zu sagen. Aber welche Frage, sag eine Frage, die du aufgeschrieben hast, die du auch stellen könntest. Also, nee, hab ich nicht aufgeschrieben. Okay, also was euch hilft, wenn ihr die Fragen von mir oder von den anderen aufschreibt. Ja, immer die Fragen konkret aufschreiben. Weil und dann auswendig lernen, weil dann, wenn du nur sagst Fragen, Fragen, Fragen, dann sitz du da, ich muss jetzt fragen, aber dir fällt nichts ein. Wenn du aber die konkreten Fragen, die ich stelle, oder die ich stelle, aufsteifst und auswendig lernst, dann werden sie dir einfallen. Ach so. Ich fall mir dann, also weil das ist ja immer individuell die Fragen, die dann kommen, weil das nicht, das ist nicht, das ist nicht, das ist nicht. Achso nicht? Okay, okay. Nach einer Zeit wiederhol sich das Ganze. Ach, okay, krass. Es ist die gute Nachricht, ja? Ja, es ist die gute Nachricht. Okay, also die Fragen, die du, okay, Fragen, Fragen, Fragen, Fragen, Fragen, Fragen, Fragen, Fragen, immer aufsteifend und auswendig lernen. Okay. Auch bei der Chat-Kommunikation ist immer wieder das gleiche, auch wenn das so teindividuell ist. Achso. Okay. Sehr gut. Weil wenn das immer wieder neu wäre, dann könnten wir das gar nicht lernen, aber dadurch, dass sich die Sachen wiederholen, können wir lernen, das ist die gute Nachricht. Okay. Sehr gut. Okay, jetzt die anderen, was nimmst du heute mit? Aus der Chat-Kommunikation nimm ich mit, wenn sie EKA Problem haben, dass ich sie zuerst lobe und dann sage, neugierig, warum bist du auf mein Profil gekommen? Aber nicht das, warum? Weil das ist wie eine Anklage, du sagst, du hast kein Problem, warum bist du bei mir du? Wenn du stellst die Frage, was hat dich angesprochen? Achso. Achso. Warum bist du zu mir gekommen, du Lügnerin, wenn du sagst, du hast kein Problem. Was willst du hier? Das ist ein ausladender Frage. Also du stellst die Frage nicht, warum bist du zu mir gekommen, sondern was hat dich angesprochen? Ja, okay. Sehr gut, Timgang. Und sonst, wolltest du noch mal sagen? Ich wollte eine Song von Inima Nomet für Weihnachten und überhaupt den Sehnsuchtsorts für mich selber und Berufungssatz und für die anderen aussprechen. Oh ja. Nichts nicht gut. Danke. Bitte. Daniela, du hast noch wegen Herzgut gefragt, ob du, du kannst das bei jedem machen, wenn du meinst, das hilft jedem, das ist deine Entscheidung. Ja? Okay, alles klar. Also ich nehme da noch mal mit, auch für die Coaching gerade, den Fokus von dem Problem weg, damit das in die richtige Richtung geht. Ja, und man eben auf die Spur kommt, da wo man hin will, zur Lösung. Genau. Ja. Aber du musst den Sinn erklären, warum, weil sonst fühlen Sie sich nicht voll, wenn Sie das nicht verstehen. Ja, ja, ja. Genau. Sehr gut. Und jetzt Kommunikation, was nimmst du davon mit, Daniela? Auch da eben dieses einfache, also in der Einfachheit bleiben immer nur eine Frage stellen, nicht zu kompliziert, loben und dann auf eine Sache nur eingehen immer. Richtig. Sehr gut. Daniela? Genau. Im Coaching nehme ich mit, ja, dass man echt guckt, dass man sich nicht auf neue Themen immer wieder einlässt, sondern eben bei dem Ziel, was wo sprünglich vereinbart war, sonst muss man das einfach konkret ansprechen und sich damit mal eine Erlaubnis für einbohlen, Chat-Kommunikation, ja einfache Fragen und nicht bedanken. Ich weiß sehr gerne. Und alles, was du zum Verkaufsbespräch gesagt hast, das will ich mir nochmal anhören, das ging mir vorhin zu schnell, weil das war auch richtig gut und das habe ich auch schon fünfmal gehört, aber es sitzt immer noch nicht so richtig. Ich lerne da jede Woche dazu. Richtig gut, Diana. Sehr schön. Okay, ihr Lieben, dann möchte ich noch einmal wirklich aufs Herz legen, dass ihr diese 15 Minuten nimmt und aufschreibt, was hast du alles verändert, dass du dich da wirklich, dass du wirklich in die Wertschätzung gehst in diesem Jahr, was alles Gott in dir verändert hat, weil er sagt immer wieder das größte Werk, was ich tue, ist das Werk, was ich in dir tue. Und wir unterschätzen sehr auf dieses in dir, dann sind wir ungeduldig, dass im Außen noch nichts passiert und wenn du diese 15 Minuten für dich nimmst, dann nimm wirklich, was ist das, was in dir schon so viel passiert ist und nimm auch, was ist das, was im Außen passiert ist, was du klar gesagt hast mit den Kindern, mit deinem Mann und so weiter und so fort, alles Kündigung. Also nicht nur auf die äußeren Sachen, sondern wirklich auch auf diese innere Sachen schauen. Ja. Und das gibt dir die beste Basis damit da 2025 ein viel stärkeres Jahr noch sein kann. Also ich habe jetzt auch natürlich das für uns gemacht und dann habe ich daran gedacht, was ich gedacht habe am Anfang des Jahres, was alles möglich ist und was nicht. Und da hat mein Papa im Himmel mich voll überfordert, also herausgefordert. Ich habe mich manchmal überfordert gefühlt, aber wir haben viel mehr geschafft als das, was ich hätte mir vorstellen können am Anfang des Jahres. Ich habe bei vielen Sachen gedacht, dass das unmöglich ist und was wir gemacht haben, dass sie einfach durchgegangen sind. Also auch wenn das unangenehm war für meine Gefühle am Anfang, bestimmte Sachen, wir sind einfach durchgegangen und wir wurden so sehr mit euch beschenkt, mit unseren ganzen Kunden. Also ich bin so happy und froh, wenn ich an euch denke. Also ich habe einfach nur Freude, wenn ich daran denke, dass wir ein Stück deswegen jetzt zusammengegangen sind und gehen werden. Also das ist einfach nur schön. Und wegen euch ist das kein Problem, wenn ich halt, wenn mich die Facebook-Werbung aufregt oder genervt bin. Was ist das im Verhältnis dazu, was sie gigantisches miteinander erleben dürfen? Ich danke euch sehr und ich höre hier nicht auf, aber ich schalte dann Kamera und Mikrofon aus, weil die Jungs noch nicht fertig sind. Und wenn ich hier aufhöre, dann fliegen sie auch raus. Das ist nicht wichtig. Also euch eine gesegnete Zeit und habt einfach Entspannung vor allem und ganz viele Durchbrüche. Tschüss. Danke euch auch eine gute Zeit. Danke. Tschüss. Tschüss.