Herzlich willkommen im Umsetzungskoll. Erste Frage, was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Jürgen Gack? Ja, weil Renier letztens gesagt hat, bevor ich meinen Sohn einladen zum Skifahren, soll zuerst ein Skifahren gehen und das habe ich heute gleich gemacht. Ich war am Hochkart bei Blauen Himmel und Sonnenschein. Richtig schön. Genau. Nach fünf Jahren bin ich zum ersten Mal auf Skig standen wieder. Und wie war es? Ja, es ist schon heftig gewesen und ich habe dann soft Hügeln ausgesucht und da macht es mir richtig Spaß. Ja, richtig schön. Sehr gut. Den ersten Steilenhang bin ich zu Fuß gegangen, da wird ich die getragen. So was kann ich. Danke dir. Dankeschön. Er macht weiter. Was hat sich Gutes getan? Elisabeth. Ich bin heute mit meinem E-Bike, das ich neu habe, in die Stadt gefahren und hatte zwischendurch ziemlich viele Angst und hatte mich auch vertan. Ich hatte einen ganz schweren Helm auf und habe dann diese Angst überwunden und bin dann weiter gefahren. Ich habe meine Sachen dann erledigt bis zum Bahnhof gefahren und geguckt auf, ob ich mit dem Zug nach Ottobäuren fahre. Und ich habe die Angst überwunden und das war ein sehr schönes. Jetzt kommst du mit E-Bike nach Ottobäuren. Ja, ich bin also nicht Skig gefahren, liebe Armgard. Ich bin bei blauen Himmel mit einem Motorradhelm. Fahrradgefahren, ja. Ja, richtig gut. Solche Situationen im Alltag, wo wir wirklich etwas machen, was für uns nicht angenehm ist, ist richtig wichtig. Jetzt fährst du mit dem E-Bike nach Ottobäuren. Ich könnte zusammenklappen, aber das sind schon zu viele Kilometer. Das würde ich auch nicht tun, würde ich auch nicht schaffen. Könnte ich auch nicht. Nein, nein, nein, das wäre zu voll ansteigen. Auch wenn ich für fit wäre im Fahrradfahren. Nein, nein, nein. Aber ich fand das also ganz gut, denn ich war auf dem Weg, umzudrehen, weil es mir einfach zu viel Verkehr war. Zu große Herausforderungen in der Stadt. Ist ja eine Großstadt. Dann habe ich gedacht, ich fahre durch und wenn ich immer in Bürgersteig fahre, bin ich also gefahren. Und habe geschoben, wo ich eben schieben musste. Oder wollte, wollte. Das war mir dann egal. Ich habe auf jeden Fall diese Herausforderung angenommen. Richtig gut. Danke. Der macht weiter. Was hat sich Gutes getan? Breite. Ja, ich überlege, ich meine, es passiert so viel Gutes. Was quasi hier so reinpasst, will ich noch so herausfinden. Also, wenn mir jetzt dabei sind, quasi was Unangenehm ist, was ich dann trotzdem getan habe, war, dass ich letzte Woche ja ein Gespräch hatte mit einer Mutter von der Kundin. Und die dann auch gesagt hat, die möchte ja auch das Coaching bei mir buchen. Und dann hat mir gesagt, okay, ich schicke ihr die Rechnung und sie überweist es dann gleich. Und es kam nicht. Und ich dachte, das haben wir alles abgeglichen. Kam nicht, kam nicht. Ich dachte, okay, gut, es war Mittwoch. Ich habe auch gesagt, ich schicke es sofort. Hey, dann Montag war es immer noch nicht da, Mittag. Ich dachte, okay, ich rufe jetzt einfach an. Also, das kommt ja so diese Frage so, hat sich das immer auch anders umgeschrieben. Also, so was hätte ich früher gedacht. Das hat sich so um entschieden oder wie immer. Ich habe einfach angerufen und gesagt, kann es sein, dass die Nachricht ankam? Oder wie ist es bei mir? Es war wichtig gewesen, dass du sofort die Nachricht bekommst, die Rechnung, dass du weißt, dass ich das auch gemacht habe. Und sie so, nee, es kam nicht an. Also, es war wirklich einfach so gewesen. Und am nächsten Tag war alles da. Und es war einmal wieder so eine Sache, okay, nicht so viel denken, einfach anrufen, abklären, fertig aus. Richtig gut. Die Woche war. Und ansonsten versuche ich mir gerade die Abende mehr freizuhalten abends. Und da Zeit zu haben, einfach um mehr die Ruhe zu kommen. Das ist ungewohnt jetzt wieder, weil ich das Zeitlang sehr stark gemacht habe abends. Aber ich freue mich jetzt auch einfach auf die hellen, hellen Tage. Und sobald es abends länger als 8 Uhr hell ist, weiß ich, ich bin dann sowieso nur noch draußen im Garten. Und macht da was und da freue ich mich auch drauf. Sehr schön. Richtig schön. Danke. Anna. Ja, hi. Ich bin ja immer noch in der Kur. Und ich habe hier seit Dienstag Besuch von meiner Schwester. Und das tat mir so gut. Es war einfach so, so schön, Zeit, ja, mit Herzensmenschen zu verbringen. Und heute hatten wir noch ein Telefonat mit einer anderen Schwester. Ja, und ich bin einfach nur super dankbar, auch dass ich immer mehr oder tiefer in diese Ruhe komme. Ich erzähle halt den anderen auch was davon. Und ich habe auch tolle Feedbacks bekommen zu meinen geübsten Positionierungen setzen. Genau. Also, ja, einfach ein seelisches Auftanken. Richtig schön. Sehr gut, wichtig. Danke schön. Wir machen weiter. Karin. Johanna, Claudia. Karin. Ich habe heute wieder einige sehr, sehr liebe Menschen kennenlernen dürfen, aufbauen dürfen. Eine Mama war total verzweifelt, weil die Tochter zur OP musste und ist unter meinen Händen ruhiger geworden. Ja, sowas baut mich immer sehr auf. Ich bin auch stolz, dass ich abends mich immer wieder hinsetzt und einfach was anschauen oder weiterschreiben und dranbleibe. Richtig gut. Sehr gut. Sehr gut, danke dir. Danke. Bei dir das Magnetis, richtig auch gedäht, Karin. Also, das ist schon gut und jetzt geht es um die oben abschließen, aber das kommt jetzt. Danke dir. Ja, ich habe das. Aber okay, das können wir aber anders mal besprechen. Ja. Claudia. Also, ich habe mehr Ruhe mit den Kindern, so. Das mache ich alles ganz in Ruhe. Ich kann mich jetzt auch einfach besser regulieren, wenn irgendwie so, also, früher habe ich schon mal so gedacht, also bis vor kurzem, bis vor der Kurve, eigentlich immer gedacht, ich muss irgendwie noch was machen für das Business und für, keine Ahnung, ich hatte immer so ein Druck und ich habe immer gesagt, das ist alles so, ja, mach mal später und das wird schon kommen und ich werde mich schon dran erinnern, wenn ich denke, ach ja, stimmt, aber noch das, das wollte ich noch sticken. Also, ich kann mich jetzt einfach mehr so fallen lassen im Vertrauen, dass es schon sich fügen wird. Also, dass ich erinnern werde im richtigen Moment oder wenn ich mal was vergesse, ist es auch nicht so schlimm, da fällt es mir irgendwann schon wieder ein. So, das ist so. Und dann kann ich besser drüber reden auf mich in so verschiedenen Situationen. Also, zum Beispiel, wenn ich jetzt, konnte ich meine Mama vorhin sagen, ich habe jetzt gleich Coaching Code, das hatte ich früher, also, das hätte ich bis vor kurzem, dennoch gar nicht so gesagt oder so. Oder wenn ich jetzt nach Ottobäuren fahre, da kann ich so ganz normal drüber sprechen. Am Anfang hätte ich da vielleicht so wie ein schlechtes Gewissen gehabt oder, oder, ja, aber da hat sich alles, es ist schöner. Ich bin jetzt mehr in der Position, dass ich das halt mache, so wie ich es mache. Richtig gut. Obwohl die das alle komisch finden. Also, viele finden es sehr komisch, was ich mache. Aber das macht nichts. Ich bin auch gerne ein bisschen komisch. Das ist gut. Sehr schön. Danke, Klau-Dia. Johannes, bist du da? Okay, dann. Dann, doch jetzt. Hi. Hi. Was hat sich Gutes getan? Meine Frage. Hörst du uns? Ja. Jetzt. Die Frage habe ich nie mitgekriegt, weil ich habe gerade jetzt zugeschaltet. Okay, was hat sich Gutes getan? Diese Frage gibt es manchmal bei uns. Was gibt es manchmal? Weitvergibt es diese Frage am Anfang bei uns? Das ist mir auch schon aufgefallen. Nichts Rechtes hat sich gut getan. Okay. Ein paar bisschen anspruchsvolle Woche ohne wirklicher Highlights. Das Gespräch, was ich dir geschickt habe, das war sehr gut. Das war ein äußerst guter Verlauf. Und ansonsten ist das gerade ein bisschen spannend, aber nicht schlecht. Okay, gut. Danke dir. Danke schön. Wir freuen uns auch schon. Die Klau-Dia hat es schon angesprochen auf Autobäuden. Denkt gerade, also die Anmeldung geht ja über den Flugbeginn zu Hause. Und dann nicht vergessen auch beim Hotelzimmer und die Pauschale für Essen und alles auch anzumelden. Aber wir freuen uns schon sehr darauf, euch da live zu sehen. Wir sind schon einiger angemeldet und wird gut werden, wird sehr schön werden. Ich möchte die Positionierung spielen mit Anna, Klau-Dia und Johannes machen und mit Marajtje. Die Gespräche möchte ich gerne am Montag machen, Karin und Johannes. Also im Verkaufskoll immer wieder die Gespräche reinschicken, bitte. Oder die Chat-Kommunikation oder die Gespräche, die Anbahnungen. Die entstehen und dann diese Sachen machen wir dann am Montag. Meinst du auch meine Anfrage auch? Ja, möchte ich gerne anmachen. Und wenn es jetzt trinkend ist, weil du mir nicht beinahe. Ja, ich wollte ja nur antworten ja oder nein. Aber ich weiß nicht, wie ich es elegant mache. Also, dass ich nicht so viel coache, nicht so viel sage, ihren Willen lasse, sage, akzeptiere. Ich weiß nicht, wie ich es ausdrücken soll. Ein Moment, ja, dann mache ich das so, dass die anderen das auch sehen können. Ja. Das war auch ein Geschenk vom Himmel. Mir sind fast die Füße weggezogen worden, als plötzlich, weil ich nichts tat, Gott mir dann die Antwort schickte von dieser Daniela, die dann sagte, ich möchte mit dir zusammenarbeiten. Das war für mich wie ein Wunder. Ich habe gedacht, es kann was gern nicht sein, ja. Also, liebe Elisabeth, ich möchte gerne mit dir weiterarbeiten. Allerdings ist es im Moment finanziell auch wegen der Kommunion etwas eng. Daher würde ich unsere Zusammenarbeit gerne noch etwas schieben. Ich hoffe, du hast hierfür Verständnis. Ich melde mich auf jeden Fall vor Ostern nochmal bei dir, um mit dir das weitere Vorgehen zu besprechen. Ist das okay für dich, liebe Grüße Daniela? Ja. Was würdest du antworten? Ja, was antworte ich? Was würdest du? Was ich, ich habe noch nicht geantwortet. Ja, was würdest du antworten? Also, ich würde am liebsten antworten, dadurch, dass es um die Kommunion geht und dadurch, dass ihre Tochter sehr viel Stärkung bräuchte einmal und dass es mit den Finanzen könnten wir ja auch regeln, dass sie erst mal einen Teil nur bezahlt. Das würde ich ihr gerne antworten. Dass ich das Gefühl habe, es wäre wichtig für sie. Aber ich soll ja nicht von mir ausgehen. Wie viel ist der Preis, was du angeboten hast? 2000. 2000, wie viel, wie viel Zeit? Zwölf Mal. Drei Monate. Drei Monate. 2000. Okay, und was Renneratenzahlen möchtest du haben? Wenn überhaupt. Jetzt? Ja. Ich würde sagen, sie sollte die Hälfte dann nehmen. Die Hälfte jetzt und die andere Hälfte? Nach Ostern dann. Nee, in einem Monat, normalerweise. Würde ich, wenn sie mich fragt, wie das ist. Ja, jetzt die Hälfte, in einem Monat, die andere Hälfte. Ja, das ist das Thema mit den Finanzen. Aber es kann auch sein, dass sie gar keine Zeit hat. Oder jetzt nicht will oder... Ich weiß nicht. Solche Sachen beantworten wir nie, wie? Wir beantworten wir überhaupt nicht, ja. Nee, solche E-Mails beantworten wir nicht per E-Mail. Also ja, telefonieren. Was machen wir? Telefonieren. Oder ein Video machen, ja. Wir rufen zuerst an. Ja? Wenn sie nicht erreichbar sind, dann schicken wir ein Video-Bot. Ja, richtig, ja. Okay. Wie beginnen wir bei diesem Gespräch? Ich habe mir noch mal Gedanken darüber gemacht. Ich kann aber nicht sagen, was wichtig ist für dich, denn das ist ja meine Meinung. Ich soll ja weg von mir. Äh, also, den Menschen können wir schon sagen, du bist in meinen Gedanken. Ja, ich habe mich nochmal getragen. Wo du sagst, dass du mir geschrieben hast, hat mich beschäftigt. Ja, das ist gut. Oder ich kann auch sagen, du hast mir gesagt, dass du wegen den Finanzen verschieben möchtest, was sind deine Vorstellungen dazu? Ja. Also es ist schon wichtig, dass wir den Menschen zum Ausdruck bringen, dass wir uns für sie interessieren. Indem wir sagen, du warst in meinen Gedanken. Ja? Okay. Okay, und dann, ganz einfach Fragen, Elisabeth. Ähm, wenn das, zum Beispiel, wenn das geht, kein Thema wäre, würde es du gleich jetzt schon losstarten, dann sagen Sie zum Beispiel, ja, aber ich habe noch diese oder das. Also dadurch kommen die Sorgen, die Sie wirklich noch haben, raus. Ja. Bei so einem Follow-up, nicht das, also wenn wir die Menschen einfach anrufen, nach einer Absage oder nach einer Verschiebung oder wenn ein Termin nicht stattgefunden hat, das heißt in der Sprachsprache Follow-up. Ja? Und die meisten Menschen machen kein Follow-up. Oder wenn Sie das machen, machen Sie falsch. Ja? Deshalb möchte ich heute darüber ein bisschen mit euch reden. Welche Menschen die? Also die meisten Menschen machen kein Follow-up und das ist ganz schlecht, finde ich. Ja. Und deshalb habe ich gesagt, wenn so etwas kommt, Absage, Verschiebung, was auch immer, unbedingt die Menschen anrufen und mit ihnen ein positives Erlebnis schaffen. Es kann sein, dass Sie jetzt nicht kaufen, aber es ist total wichtig, dass wir mehrere positive Erlebnisse mit den Menschen haben. Ich habe heute zum Beispiel auch ein Follow-up gehabt. Letzte Woche hat jemand sich noch nicht entscheiden können und haben wir besprochen, okay, in einer Woche, also heute war das, reden wir miteinander. Ja? Haben wir fix ausgemacht, fixen Zeitpunkt. Und dann habe ich gefragt, okay, wie schaut jetzt, eine Woche später, deine Situation aus? Und dann hat sie erzählt und weil sie denkt und solche Sachen und wir haben jetzt wieder einen Follow-up für Mai ausgemacht. Ja? Weil sie gar nicht abgeneigt ist. Sie ist sehr interessiert, aber es gibt noch ein, zwei Sachen, die jetzt dran sind und sie kann sich vorstellen, ab Mai zu starten. Ja? Das heißt, solche Gespräche mit den Menschen zu finden, ist total wichtig. Und zwar, ein Follow-up ist dann gut, wenn ich nicht die Absicht habe zu verkaufen. Wenn mein Ziel ist es, einfach ein positives Erlebnis mit diesen Menschen zu schaffen, weil ich mich für diesen Menschen interessiere. Und wenn ich nicht diese Absicht habe, dass ich verkaufe, bei dem Follow-up, verkaufe ich oft. Aber ich habe nicht die Absicht und deshalb habe ich keinen Druck, sondern ich freue mich auf ein lockeres Gespräch. Aber wenn ich reingehe in dieses Gespräch mit der Absicht, ich muss abschließen, ich will verkaufen, das ist ein Krampf. Ja? Ja. Okay, das heißt, du rufst einfach an Elisabeth und du fragst, was ist die Situation, wenn das Geld kein Thema wäre, würde sie dann starten und er hat sie auch außerhalb des Geldes noch bedenken, Fragenängste. Ja, gut. Und diese Telefon-Termin, erst einmal abstimmen oder nur auf Gratowohl? Ich ruf einfach an, ohne Termin. Wenn ich ungefähr weiß, sie hat Freise, ungefähr, oder ich sehe, dass sie online ist oder so. Ja? Okay. Okay, sie kann das auch gerne von mir aus später machen. Nur, dann würde ja wieder das kommen, wenn die später macht, dass wir den Platz reservieren und sie die Hälfte anzahlt, zum Beispiel. Also, wenn sie zum Beispiel jetzt sagt, nee Elisabeth, ich habe wirklich nur das Problem, dass ich erst dann meine erste Rate zahlen kann, also zu Ostern, dann ist okay und dann einfach Platz- und Preis-Reservierung. Ja. Und dann fragst du, wie viel kann du da zahlen oder was ist dein Budget dafür, was ist möglich für dich? Ja? Zu Ostern oder jetzt schon? Jetzt als Platz-Reservierung. Und derweise ist bei uns ein Platz-Reservierung, 1000 Euro. Ja? Aber jetzt hatte ich eine Dame gehabt, die will wirklich. Sie wartet auf Geld von irgendeinem Herr und dann hat sie an dem gleichen Tag 100 Euro nur überweisen können und 10 Tage später 900. Ja? Das heißt, es geht nur darum, dass die Menschen sich committen. Ich will das wirklich. Ja. Ja? Ja, gut. Und die E-Mail, also die Antwort, hört sich ja ganz gut an, ne? Ich will weiter mit dir arbeiten, hört sich ja ganz gut an, ne? Ja, aber trotzdem rausfragen, ob diese Frau noch Ängste sorgen hat. Ob das für sie zu haben kann oder nicht oder was auch immer. Ja? Okay, dann mache ich das am Morgen, mache ich das dann schon, denn ich habe jetzt schon gewartet diese 2 Tage, damit wir heute Abend darüber sprechen. Normalerweise bin ich viel schneller, aber dann ist mir wieder im Kopf, gibt die Ruhe, lasst man erst sacken, den anderen auch ein bisschen zum Nachdenken bringen und dann rufe ich morgen an. Richtig gut. Danke dir. Ich danke, ich danke sehr für diese Formulierung der Worte, die mir doch ein bisschen nicht so leicht von der Zunge geht, weil ich immer denke, ich muss weg von meinen Interessen, weg davon. Oder weil das ist dein gutes Ziel weg von mir, sondern das Ziel ist es, dass ich bei dem anderen bin. Das ist ein richtig gutes Ziel, ich will bei dem anderen sein. Ich interessiere mich für den anderen, ich will dem anderen helfen, im ihr Gutest zu tun. Das ist das bessere Ziel, weil du sagst, so was du willst, wenn du sagst, was du nicht willst, dann wird es immer schlimmer. Ja, ich darf nur nicht sagen, ich meine für dich wäre das und das besser. Das darf ich nicht sagen, das muss weg. So in bestimmten Situationen, also zum Beispiel, wenn jemand mir sagt, ich möchte zuerst meine Webseite machen, dann sage ich schon, das macht keinen Sinn. Also ich muss schon Sachen aussprechen können, was ich meine. Okay. Weil eine, ich, ich, null Kunden bringt. Ich kann Sie ja fragen, ob zum Beispiel die kleine Marlene kommt, jetzt zur Kommion, wahrscheinlich so im 1. Juni rum, vielleicht oder im April, ich weiß es nicht, das frage ich mal, ob das nicht für Sie eine Stütze, eine Hilfe wäre, wenn Sie jetzt schon mit mir die Gespräche anfingen. Das kann ich ja fragen. Nein? Da legst du ihr Sachen in den Mund. Ja. Gut, ich lasse Sie also einfach kommen. Und dann musst du jetzt mit deiner Enkel in klar oder wie der ist, schöner für dich Unterstützung zu haben. Ja. Ist was ganz anderes. Ja. Das ist das, was ich richtig trainieren, trainieren in Gedanken, damit ich das so ausdrücke, richtig. Gut so. Kein Drucker, aber weil dann fällt dir nichts ein und dann führst du die Kiste. Das macht keinen Sinn. Ja, da fällt mir nichts ein, aber ich schreib mir die Sätze trotzdem vorher auf und dann gehe ich locker mithilfe Jesus rein. Genau. Gut. Wenn ich nicht formulieren kann, mach nichts, er macht das seine, ja? Ja, danke, danke. Ja, gut. Anna, könnt ihr schon die Spielsätze, Positionierungen freischalten, also so vorbereiten, damit ihr das dann freischalten könnt, was ihr geschrieben habt, Positionierungssätze? Ich habe gar keine formuliert für mich, so, ich kann sie jetzt aber spontan machen. Ich mag das einfach sehen, kannst du eintippen bitte in den Chat? Ah, okay, ja. Das ist nicht, weil die Aufgabe war vom Dienstag für Claudia und ich habe für mich einfach nur so gestippt. Ja, das gut gemacht. Okay, ich tippe, dann mache erst mal mit Claudia, dann tippe ich erst. Okay, Maratje, möchte ich dich noch fragen, hast du darüber, über Ergebnisse in Bezug auf Zeit oder Kälte nachgedacht? Ja, nachgedacht, ja. Ich bin noch nicht zu einem Ergebnis gekommen. Okay, dann müssen wir reden miteinander, ja, dass du den nächsten Schritt machen kannst. Also zwei, drei Gedanken dazu in den Chat rein, wie ich dann mit Claudia ihre Sätze anschaue. Maratje? Was ich dacht, was denke ich? Ja, einfach so deine Ergebnisse, die du schon hast, auch wenn die noch nicht perfekt sind. Ja? Nur zu dem Thema Zeit und Geld. Zeit, Geld, Beziehung, was du möchtest. Okay. Okay, Claudia, dann mache ich hier freigeben möglich. Ich habe die E-Mail geschrieben, kannst du die gleich aufmachen? Ich wollte, dass du das machst. Ach so, ich habe keine Ahnung, wie das geht. Also, du gehst in die E-Mail rein? Ja. Okay, und du schälst es dann frei, wenn ich um... Und dann gehst du bitte unten mit dem Maus, dass sie da freigeben. Entschuldigung. Entschuldigung? Ja, also wo du normalerweise zu Brickhauts-Sessionen gehst, davon... Ach so. Und dann freigeben. Also Brickhauts-Session ist es nicht? Nein, nein, davon links ist das freigeben. Ein grüner... Dokumente? Dokumente? Nein. Okay. Links. Ach ja. Okay. So. Ja, es wird... So, seht ihr es? Ja. Also ich unterstütze mittelständige Unternehmen, die durch zwischenmenschliche Konflikte und Mobbing in ihren Teams vermehrte Krankmeldungen und damit Umsatz einbussen, Kunden beschwerden und ein schlechtes Betriebsklima haben. Durch meine Hilfe verbessert sich das Betriebsklima, Mitarbeiter begegnen sich weltweit und empathisch und sind motiviert und engagiert für ihre Arbeit. Das führt zu mehr Umsatz. Woher kommt diese Idee? Von mir. Aber woher? Was meinst du damit? Also da sind jetzt Sachen, die du wirklich gerne machen möchtest. Ja. Okay. Und warum mittelständische Unternehmen? Na ja, also ich habe mal in einem Autohaus gearbeitet. Ja. Und bei einem ambulanten Pflegedienst mit Physiotherapien. Das waren beides mittelständische Unternehmen. Und möchtest du Praxen mehr begleiten? Oder möchtest du solche technische wie Autohauser oder solche begleiten? Ja. Also verschieden. Ganz verschieden. Also das ist ganz lust. Also das frage ich. Weil wenn du sagst mittelständische Unternehmen, das kann eine Bäckerei sein. Das kann eine Menschgerei sein. Ein Autohaus, was auch immer. Ja. Und wenn du zum Beispiel für Betriebsklima etwas Gutes machen möchtest und spezialisieren möchtest im Außen, dann ist es leichter, wenn du eins davon rausnimmst. Ach so. Verstehst du? Also eine Firmenort. Ja. Okay, das ist ja sehr begrenzt. Das ist sehr weit. Also wenn du zum Beispiel jetzt, ich denke immer in Situationen, in Hooks. Ja? Ja. Also ich denke immer schon Richtung Marketing. Und wenn ich daran denke, du musst die Zielgruppe auf ein Reel oder in die erste zwei Zeilen reintun in eine Werbung. Das muss extrem konkret sein. Ja? Ja. Also dazu einfach, dass es noch extrem breites Feld, was du dazu geschrieben hast, richtig gutes Thema, Claudia. Ja? Aber wenn ich jetzt anschaue, zum Beispiel Betriebsklima, sollte besser werden und dadurch entsteht auch mehr Umsatz. Also dann heißt es quasi, also da heißt du Krankmeldungen, Umsatz, Einbußen und Kundenbeschwierenden. Da sind drei große Themen, drei große Probleme und es wäre schon genug, wenn du eins rausnehmen würdest. Okay. Ja? Ja. Dann Jugendliche, deren verzweifelte Eltern Problem dauernd streiten mit den Eltern wegen Vollheit und will in der Zukunftsvision ohne Sinn und Plan soziale Rückzurechtendepressive Phasen, zirkulare Perspektive für die Zukunft, Berufswunsch, bessere Beziehung mit den Eltern, gegenseitige Wertschätzung an Empathie. Sind die Teenager zum Beispiel, dieser Jugendliche? Ja, na klar. Okay. Das würde ich dazu schreiben. Kinder und Jugendliche sind doch das Gleiche, oder? Jugendlich, also wenn du Teenager aufrufst in einem Hook oder Jugendliche, dann ist Teenager spezifischer. Okay. Dann Tietje. Okay, Teenager dann. Wie kommst du auf dieses Thema? Ich hab zwei davon zu Hause. Okay, richtig gut. Fragen dich andere Mamas, was du mit deinen Teenagern machst? Nein. Was sparen sie sich wegen ihrer Kinder bei dir? Ja. Na ja, also wir haben da ein Kunde, da haben wir ein Kunde, da haben wir ein Kunde, da haben wir ein Kunde, da haben wir ein Kunde, da haben wir ein Kunde, da haben wir ein Kunde, das hat man in der Kur drüber gesprochen, das viele da total Angst davor haben für diesen Alter, weil die haben noch kleinere Kinder und wir haben in der Kur drüber gesprochen. Genau. Okay. Aber dass niemand jetzt gezielt auf mich zu gekommen ist. Nein, das wurde der Fall. Okay. Dann möchte ich noch einstechen ein bisschen. Diesen Geziel darf nicht zukommen. Es ist nicht so, dass die Menschen gezielt auf uns zukommen, indem sie zum Beispiel wir treffen uns mit ihnen im Einkaufhaus oder im Kindergarten oder beim Schwimmen oder was auch immer. Und dann kommen sie mit uns ins Gespräch und vielleicht ist es am Anfang ein Smalltalk. Weil dann erzählen sie gerade die Probleme, die ich lösen kann. Das ist schon für mich, sie kommen auf uns zu. Das heißt, ein zufälliger Begegnung ist von Gott von oben einfach gesteuert. Also für mich sind, wenn die Menschen ihre Probleme, die ich von meiner Berufung lösen kann erzählen, ist für mich immer wieder von oben geführt. Das ist kein Zufall. Okay? Dann fragen in der, was für ... Die Peri-Menopause ist die Vorsprache. Okay, Menopause. Schillende Lebenslos gestresst. Okay, wie kommt das, dieses Thema? Das war ich, bin ich. Also war ich früher, vor zwei, drei Jahren. Dann Männer über 50. Hat mein Mann gestreikt, der hat gesagt, das kannst du nicht machen. Denk, dass du dann ständig über ihn schreibst. Nee, nee, nee. Ich soll mich nicht mit anderen Männern beschäftigen. Okay, Eiter sucht. Christen vom Gefühl, für Gott etwas leisten, verdienen, nützlich sein, etwas gut machen zu müssen, zum entspannten Kind Gottes. Sehr schönes Thema. Ja, aber ich glaube, da kann ich das Gns. des himmlischen Vaters badet. Was wollte du sagen? Aber ich habe das Gefühl, da darf man kein Geld verlassen. Weiße. Warum? Wenn wir das mit einem Problem verbinden, was diese... Ja, gut, wenn wir das... Wenn wir das, was diese Christen in ihrer Arbeit haben, dadurch, dass sie ständig unter Leistungsdruck sind, ja? Also, damit kann man richtig gutes Geld verdienen. Hm. Okay, Claudia, wie war das mit diesen Themen zu spielen? Schön. Ja? Welches Thema steht zu dir am nächsten? Also, das zweite würde ich mir am ersten so... würde mir, glaube ich, am leichtesten von der Hand gehen. Das Teenager-Thema. Mhm. Genau. Okay. Was noch? Was würde dich noch erfüllen? Ach, das eigentlich alles. Also, ich kann mich da total... also, das fasziniert mich alles. Okay, gut. Und wenn ich mit dir darüber spreche, dass du dich jetzt sichtbar machst mit einem Thema in Insta? Hm. Das ist eine gute... Das ist eine gute Frage. Dann würde ich auch... Ja, dann wäre es auch die zweite. Auch dann, äh, Teenager-Thema. Genau. Das könnte ich mir jetzt nicht vorstellen. Aber... Aber was? Also, ich habe in... Wir sind in so einem Schulprojekt mit involviert. Ach, mal bitte die Freigabe weg, dann sehe ich dich besser. Wie machst du es jetzt da oben, irgendwie? Und da oben, ja. Wir sind in so einem Schulprojekt. Und da habe ich mich jetzt für die Botschafterin... Also, die haben eine sehr gute Arbeit, um die Jugendlichen in die Berufswahl zu führen. Die Schule, in der wir damit so... Woher unsere Kinder hingehen, das ist so eine... Reihe des Evangelisches Schulzentrums in Limbach. Das ist ganz was Schönes. Und die haben eine sehr gute Berufspitze, der Zweige. Und dann habe ich mich jetzt so als Botschafterin für Physiotherapie, für die Kinder, schon mal bereit erklärt so. Und mit der habe ich kurz gesprochen, mit der Frau, die dafür zuständig ist. Und die sagt es so, dass die Kinder eben sehr... motiviert, noch in ihrer Freizeit irgendwas zu tun. Was... Ja, und das weiß ich nicht, wenn ich dann... Wenn die dann gar nicht mit mir reden wollen. Das ist so ein bisschen meine Angst. Also, ich habe nicht so gedacht, dass du mit den Teenagern das Futsch immer, sondern mit den Eltern. Ja, am Anfang vielleicht schon. Aber dann schon mit den Kindern auch vielleicht sprechen. Ja, aber sehr oft brauchst du gar nicht mit den Kindern reden, wenn du die Probleme mit den Eltern gelöst hast. Und die Kinder kannst du nicht so direkt abholen. Die Eltern von ihnen kannst du viel besser abholen. Also, wir haben Jugendkämpfs gemacht, mit Teenagern, mit Kindern, mit Jugendlichen. Und eine Woche lang haben wir uns in sie investiert. Und dann kamen die Eltern, haben sie abgeholt. Und das war eine Katastrophe für mich, weil sie zurückgegangen sind in das alte System von der Familie. Und die Kinder haben bei uns total viel Wertschätzung erlebt, total viel Gutes erlebt. Und dann kommt die Mama. Reynir hat erzählt über einen Jungen, der bei ihm immer mitgeholfen hat, gekocht hat, fleißig war, wunderbar. Und dann hat Reynir erzählt, dass der Sohn so gut kochen kann. Und dann hat die Mutter gesagt, das ist mein Sohn. Und Reynir hat gesagt, und über den rede ich. Und dann hat die Mutter gesagt, das könnte er doch auch zuhause machen. Ja? Das heißt, ich bin überzeugt dafür, dass wir zuerst die Eltern erreichen dürfen. Ja, ja. Okay, Claudia. Dann, was hätt ich zurück, die ich damit jetzt morgen rauszukirne ins Internet? Ja, darüber muss man nachdenken. Also, wenn du darüber nachdenken musst, dann musst du gar nicht nachdenken. Dann kannst du rausgehen. Okay. Muss ich mir mal was zeigen? Nein, nein, nein, nein. Nein, nein, nein. Nein, nein, nein. Nein, nein, nein. Nein, nein, nein. Nein, nein, nein. Nein, nein, nein. Okay, muss ich mir mal was Gesteiles einfallen lassen? Nein, das ist jetzt schon eingefallen. Also, das Thema ist jetzt da. Ja. Und ich möchte jetzt zum Beispiel, wenn du, das ist am schnellsten wegen Technik, dass du einfach unser Dokument nimmst, wegen Insta und Bio. Ja? Und dass du zuerst mal ein Bio schreibst, und dass du auch eine Heldengeschichte für dich schreibst. Zu diesem Thema. Ich werde sehen, wie sehr lebt das Thema in dir. Du wirst auch Widerstände bekommen. Und dann kommen noch Sachen hoch, über die wir reden müssen. Aber geh in die Umsetzung durch Bio Insta und durch die Heldengeschichte und schreibe eine Liste von Freundinnen, die Teenager Kinder haben und Rede mit ihnen. Okay. Also drei Aufgaben. Was mit Bio und Insta Abschnitt verstanden? Ist dazu die Beschreibung im Modul 5G, einfach dorthin und dann findest du das. Alles ist erklärt, ja? Okay. Und Liste von Freundinnen. Okay. Und Heldengeschichte. Also deine Geschichte, bitte, deine Herausforderungen mit deinen zwei Teenagern, weil indem du beginnst, die Heldengeschichte zu schreiben dann seh ich, ob das frießt oder nicht, oder was da noch los ist, ja? Aber das hat ja auch vielleicht mit meiner Jugend was zu tun. Ganz oft ist das ja so das. Kannst du mischen? Weil das kann reinkommen. Ja? Okay. Dann kennt ihr Claudia. Mit dir. Ja, ich habe das. Ich habe das. Ich habe das. Dann kennt ihr Claudia. Mit dir. Dann mal Reiche. Ja, Moment. Hast du alles reingeschrieben? Ich habe das als Datei hier. Okay. Ja. Genau, also das war mal, das was es quasi für es war, bis jetzt in meinen Satz, der bringt doch nicht so viel. Und dann hatte ich halt, bin halt wie gesagt erst so weit, also Beruf Karriere und dann bin ich halt so weit. Also Beruf Karriere und dann war ja das Thema Zeit oder Geld. Und wenn ich das jetzt nochmal so durchgespielt habe und auch das, was mir jetzt gerade immer wieder so kommt, wo ich jetzt drüber nachdenke, was ich gerne noch mit meiner Community machen möchte, das dreht sich sehr, sehr häufig eigentlich um das Thema Zeit. Okay. Dass das auch immer wieder kommt. Und wenn die Leute auch ganz klein mal fragen, Thema Fokus und so weiter und das ist ja auch eigentlich alles Zeit. Fokusierung. Genau. Okay. Ich möchte, Warte, ich schreibe mal etwas rein. Ich möchte euch eine Webseite zeigen, wenn mir da einfällt von einem Mann, der das Problem Zeit extrem gut löst für Führungskräfte. Mhm. Ich finde ich jetzt nicht so schnell. Leider. Aber ich kann ja sagen, was auf der 1. Auf der 1. In dem 1. Abschnitt. Das ist das Beste, was ich bis jetzt wegen Zeit gesehen habe. Und er hat nicht gesagt, als Führungskraft heißt es keine Zeit oder so was ähnliches, sondern er hat geschrieben, deine Mitarbeiter platzen ständig rein ins Büro und wollen für dich Lösungen haben für die Aufgaben, für die sie berufen sind. Und so kommst du gar nicht zu deinen Aufgaben oder so was ähnliches. Ja, das heißt, er hat nicht einmal das Wort Zeit in so wirklich in den Mund genommen, sondern er hat diese Situation beschrieben, wo das Zeit, dass die Mitarbeiter vom Chef quasi die Zeit rauben, indem sie ständig rein kommen ins Büro und dann war sie schön und ihre Verantwortung nicht aufnehmen für die Aufgaben, wie sie eigentlich selber lösen könnten. Ja. Und dann verkauft er dadurch einen Kurs, wo es darum geht, welche Fehler Führungskräfte in der Führung von den Mitarbeitern machen. Ja. Und wenn du jetzt so in Überzeit nachdenkst, Maratje, was wäre dann diese Situation, wobei, wo die Zeit verloren geht bei diesen Menschen, bei Chris Lee, wobei es darum geht bei diesen Menschen, bei Chrislichen Gründern. Zu viel Beschäftigung um das Wesentliche herum. Also nicht dieses Wesentliche, was sie wirklich machen möchten, ist, in der hin sich nicht klar und sie kommen da nicht durch. Also zu viel Überlagerung von allen möglichen Dingen, von Aktivitäten, von was man sein müsste, wie man sein müsste. Es ist sehr vielschüchtige Dinge. Okay, und davon sollten wir ein einziges Sache raus nehmen, wo du so kommunizieren kannst, dass das nicht zweideutig ist. Zum Beispiel verschiedene Überlagerungen. Da kann jeder etwas verstehen. Verstehe verschiedene Beschäftigungen, verschiedene Aktivitäten. Das ist noch alles. Du kannst das jetzt zumachen. Was hat das denn? Hat sie noch etwas geschrieben? Genau, das Geld ist quasi noch das, was ich schon mal rausgesucht hatte. Also wenn du zum Beispiel schreibst, Profitabilität um 20 % steigern, das ist schon konkret dabei. Was heißt das Profitabilität? Das ist nicht von mir. Das ist von euch die Datei des Landes. Das Geld ist von mir. Die Gelben habe ich schon gelesen. Genau, genau. Und dann... Okay, kannst du rausgehen aus dem Dokument? Also richtige Günde. Also Christen, die sich selbstständig machen möchten, noch nicht selbstständig sind? Also sind sie nebenberuflich selbstständig? Das ist unterschiedlich. Also manche... Manche sind es schon, also bisher ist es so manche sind es schon, manche sind im ersten Jahr, manche überlegen. Also du kannst alle haben, aber die Kommunikation machen wir auf eine Gruppe. Welche möchtest du am nächsten? Die bereits gestartet sind. Okay, sie haben gestartet. Haben sie es schon kunden? Nein. Okay. Oder so wenig, das ist man eher vernachrichtbar. Okay, womit haben sie gestartet? Was machen sie? Dass sie es angemeldet haben. Also sie haben das angemeldet. Also sie haben das angemeldet. Also sie haben das angemeldet. Von dem sie eigentlich gar nicht so richtig wissen, was es ist. Also Gewerbe angemeldet? Genau. Aber noch keine Kunden? Ja, und auch in der Hinsicht, noch gar nicht so den richtigen Plan, was es eigentlich sein soll. Also... Keine Mange? Es waren keine Mange da gewesen, aber es ist dann vielleicht doch nicht. Okay, wovon machen sie viel? Wovon sie viel machen? Wissenaneignung. Ganz viel Wissenartenereignung von allen möglichen Dingen, die man benötigt, um online bekannt zu werden. Wahrscheinlich viel auf Instagram sein. Oder da irgendwas auszuprobieren. Selbstlernkurse. Podcasts hören, also ganz viel Wissenaneignung. Und dann hier und da mal, bis sie was ausprobieren. Und mit Menschen sprechen, die keine Ahnung haben. Oder die sich nicht hineinversetzen können in Selbstständigkeiten. Okay, wissen Sie, dass Sie mit Wissenaneignen viel Zeit verlieren? Wenn nur unterbewusst. Okay, wir müssen ein bewusstes Thema suchen. Also, für Sie muss das Thema bewusst sein. Also, das Problem. Ja. Was ist Ihr bewusstes Problem? Das Problem. Ja, das Problem. Ja, das Problem. Ja, das Problem. Ja, das Problem. Das bewusste Problem ist, dass Sie merken, dass Sie nicht selbstbewusst mit Ihrem Thema was Sie denken, was Ihr Thema ist, rausgehen können. Und das kommunizieren können. Dieses Standing zu sagen, ich bin jetzt selbstständig und ich gehe diesen Weg. Okay, also, wenn du zum Beispiel so etwas machen würdest, von der Idee zum zur selbstbewussten Kommunikation oder sichtbar werden oder so was ähnliches, ja. Da sind zwei Bereiche, die konkret sind. Erstens, Sie haben eine Idee. Du könntest von der wagen Idee. Zum Beispiel zum zum Beispiel zum zum Beispiel zum zum Beispiel zum zum Beispiel zum zum Beispiel zum selbstbewussten Kommunikationsplan. Also zuerst mal in Kommunikationsplan haben, was Sie kommunizieren sollen oder auch nicht. Das heißt, also wenn das für Sie bewusst ist, dass Sie keinen Plan haben und vielleicht eine Idee und Sie wissen nicht, wie Sie das sichtbar machen, dann in diese Richtung. Führe mal jetzt bitte ein, zwei, drei Gespräche. Versuche ich dann, ja. Also, Menschen, die jetzt zum Beispiel abgesagt haben, ja, du könntest Sie mal fragen, ich mache jetzt gerade eine Umfrage. Ich möchte wissen, was ist dein größtes Problem in Bezug auf deine Idee? Also, Frage Sie, das ist ganz wichtig, Frage Sie, was ist das, was Sie als bewusst als Problem erleben? Ja? Wir haben ein Miniprodukt, das ist ein Beruchungsstaat, der KitKos, der 27 Euro und da war ein extrem großer Benefit für die Menschen, dass wir das kommuniziert haben. Du suchst schon seit Jahren, ja? Und in dieser Kurs, wenn du diesen Kurs durchmachst, bist du in einer Stunde oder in zwei Stunden oder in drei Stunden fertig mit der Suche. Und das ist ein extrem hoher Wert, dass die Suche zu Ende hat. Und da kommt auch der Zeitfaktor rein, was du gesagt hast, Marajche, ja? Wie lange ist die, die ich schon suchen? Ja. Kann ich dann in dem Bereich aber auch alles andere mit rein spielen lassen? Also Persönlichkeit, dass das... Das ist alles drinnen. Weil jetzt gerade aktuell, das Programm, das ich jetzt laufen lasse, heißt ja natürlich Sichtbar. Also da ist ja das Thema Kommunikation schon mit dabei. Ja. Ich habe halt immer nur mit der Persönlichkeit ganz stark verknüpft. Und das werden wir auch verknüpfen, ja? Aber wenn du das umgekehrt aufziehen würdest, zum Beispiel, was ist das in deiner Persönlichkeit, was es nicht zulässt, dass du heute starten kannst, das würde viel mehr ziehen. Und natürlich müssen sie durch dein Prozess, ja? Aber bewusst ist das für sie, dass sie sich klein machen, dass sie unsicher sind, dass sie keine Klarheit haben, dass sie kein Selbstbewusstsein haben. Und die Persönlichkeit, wenn du die Persönlichkeit so ins Spiel bringst, umgekehrt, also nicht mit deiner Persönlichkeit durchzustarten, sondern was ist das, was dich jetzt hinderdurch zu starten in deiner Persönlichkeit? Das wollen sie viel mehr wissen. Ja. Das ist für mich jetzt aber so sehr irgendwie auf so einer Schwäche konzentriert. Und das würde komplett meinen Ansatz widersprechen. Ah, in deinem Programm war es so, wie du möchtest. Es geht nur darum, dass wir am Anfang den Menschen helfen, eine Blockade zu lösen, wo du sie nicht in die Pötter kommen. Und das schon seit 2, 3 Jahren. Mhm. Und wenn du dabei in den Helfen kannst, diese Blockade zu lösen, dann hast du ihnen einen extrem großen Dienst erwiesen. Weil wenn jemand schon seit 2, 3 Jahren sucht, ja, da ist etwas in seiner Persönlichkeit eine Unsicherheit. Und wenn du das hilft zu lösen, dann sind sie sehr schnell in der Umsetzung. Mhm. Aber dein Programm, wie du das aufgebaut hast, das stimmt alles. Also da musst du nichts verändern. Es geht nur darum, welches Problem ist für diese Menschen bewusst? Ich hatte jetzt den Gedanken gehabt in der nächsten Zeit. Also in meiner Community so ein Art, ja, nicht tellen, aber so vertiefte Fokus zu machen. Auf dem Bereich wirklich auch das Wesen, sich jetzt zu konzentrieren innerhalb des Business, da ist ja auch das Thema Zeit, wie ja so ein Faktor. Wie könnte ich da das miteinander gut verbinden, verknüpfen? Das ist natürlich jetzt wieder meine Sprache. Also zum Beispiel, wenn du sagen würdest, jeden Tag mit einer Stunde dich selbstständig machen, dann hast du schon die Zeit drinnen. Also du brauchst jeden Tag nur eine Stunde machen, ja? Und dann hast du schon die Zeit drinnen. Und weil sie 4, 5 Stunden Beschäftigungstherapie machen mit Wissen aneignen, dann denken sie, wie ist das möglich mit einer Stunde? Und jetzt war, jetzt ist es wuscht, ja? Das muss wahr sein, ja? Aber wenn du schon so etwas aufsprichst, mit mir kannst du jeden Tag eine Stunde, ja, mit einer Stunde Einsatz, ich habe einen Plan dafür, dich beginnen selbstständig zu machen oder dich beginnen sichtbar zu machen, was auch immer, aber diese eine Stunde ist extrem konkret. Ja, das habe ich aber nicht. Ja, dann sagst du halt 3 Stunden, also was wirklich wahr ist. Ja. Also das ist nicht so der Wissen der Packungswerte, ja, ja, ja. Aber du könntest, also ich würde dir empfehlen, dass du schon darüber Gedanken machst, wenn diese Menschen jeden Tag eine Stunde investieren, wie weit kannst du sie bringen? Das ist für dich auch eine richtig gute Übung, weil die meisten Menschen gar nicht über ihre Zeit nachdenken, das ist das, was mich immer wieder stört, ja, sondern der ganze Tag besteht aus Arbeit, der ganze Tag besteht aus Gedanken, aus Beschäftigungen, also wirklich der Tag ist voll, aber was kommt raus an Ergebnissen? Ja. Und wenn wir uns disziplinieren, ja, und sagen, okay, also ich mache das mit Marketing so, ich sage, ich habe nicht mehr als eine Stunde am Tag dafür Zeit für Marketing. Und dadurch, dass ich mir dieses Ziel gesetzt habe, dass ich nicht mehr als eine Stunde mache, bin ich extrem gut geworden in der Reich, weil ich nicht mehr zulasse, dass ich 2-3 Stunden lang einen Text schreibe, ja? Und wenn du jetzt darüber nachdenkst, Maritje, zum Beispiel die eine Stunde Kot, dich selbst und dich zu machen für jeden Tag, sage ich mal etwas, da ist die Zeit voll drinnen. Hmm. Und das ist jetzt nur meine Idee mit der einen Tag, der man sich nicht mehr anscheinend verursacht, oder? Also du sollst frei sein, aber ich möchte dir einfach Impulse geben, wie du konkrete Ergebnisse reinbringen kannst. Ja. Ja, ich habe ja morgen, also morgen will ich nochmal 3 Personen ja anrufen. Ähm, macht das jetzt aber, macht es einen schonen Sinn zu sagen, da drauf einzugehen und jetzt nicht nach der Herausforderung, nach Kommunikation zu fragen. Also auf die, auf die Idee das größte Problem da drauf zu stoßen. Auf jeden Fall. Also beides? Nein, also das größte Problem, müsstest du rausfinden. Ach so, ja, ja, klar. Aber wenn das Gespräch vorbei ist, du beschäftig mich total etwas, ich möchte etwas entwickeln, ja? Wie du mit dem wenigsten Zeitaufwand das meiste innerhalb von 3 Monaten erreichen kannst, was ist dein größtes Problem in Bezug auf Zeit? Hm. Okay. Und du, wir können auch noch Zeit in dem Sinne einbringen. Du verbringst extrem viel Zeit mit Aufgaben, die dir nichts bringen. Ja. Also, du bist hier, die 5 Aufgaben zu finden für dich, mit denen du erfolgreich bist. Also zum Beispiel in unserem Team, für unser Team erarbeiten wir ganz konkret, ganz klar Prioritätenlisten, womit beginnen sie morgens. Also zum Beispiel umsatzrelevante Aufgaben machen, ja? Nicht irgendwelche Aufgaben, sonst ist immer umsatzbringende Aufgaben. Und das haben die meisten Menschen nicht drauf. Wenn sie ein Buch lesen, eine Stunde, dann haben sie schon für Selbstständigkeit etwas gemacht, oder Pustenkuchen. Umsatzrelevante, umsatzrelevante Aufgaben sind wichtig. Ja? Hm. Also, da sind dann wieder um konkrete Ergebnisse, was wir jetzt geredet haben. Aufgaben machen, die Ergebnisse bringen. Ja. Diese 5 Aufgaben bringen dir Ergebnisse in kürzester Zeit. Sag ich jetzt wieder an Beispiel, ja? Ja. Hat es geholfen, Maritje? Ja, definitiv. Das muss ich jetzt noch für mich in meine Worte bringen. Ja, genau. Also diese Übersetzungsarbeit hat jeder. Genau. Und da einfach nochmal mit den Informationen, die ich schon habe von den 2 Umfragen, die ich schon gemacht habe, auch mit denen, was ich aus der Community schon weiß, das einfach spielen lassen. Genau. Ja. Richtig gut. Danke dir. Danke. Anna. Du hast mich ja eben voll ins kalte Wasser geschmissen, ganz überraschenderweise. Das ist gut. Das lieb ich. Okay. Du hast jetzt Positionierungen formuliert, die ich jetzt so meiner Schwester erzählt habe und meiner Freundin. Ich habe seit Dienstag bis jetzt geübt ein bisschen. Dass ich einfach mal so etwas ausspreche. Und dann hieß es jedes Mal, ja genau, das kannst du, ja mach das. Okay. Das ist schon gut, wenn Sie sagen, du kannst es. Ich gehe mal hier von unten nach oben. Ich helfe Menschen aus sehr engen christlichen Kontexten, wie der neuen Boden im Leben zu finden. Also das ist ein extrem großes Thema. Zum Beispiel, ich helfe Christen, die aus einer Gemeinde rausgekommen sind, ja. Und Verletzungen erlebt haben, zum Beispiel, sage ich ein Beispiel, ja. Die dann gehostet werden jetzt von ihren alten Freunden, ja. Also da ist eine extrem große Not zum Beispiel. Also wir haben sehr viele Christen, die große Verletzungen in Gemeinden erlebt haben, zwischenmenschlich. Und das ist ein sehr, sehr konkretes Thema und da ist sehr viel Heilungsbedarf, sehr viel Vergebungsarbeit, ja. Und dann wieder der Community neue Menschen zu finden, mit denen sie dann den Weg gehen können. Also sage ich nur, dass da ein extrem großes Thema ist. Ich wusste gar nicht, dass es groß ist. Ich habe das ausgesprochen, weil es im Prinzip so ein Ding war, wo ich dachte, boah, da will ich überhaupt nichts mehr mit zu tun haben. Aber es kam immer wieder und dann habe ich meinen Herz aufgemacht und habe gesagt, okay, auch wenn das kommt, dann sage ich nicht nein. Und es kam einfach weiter. Und ich habe noch, also ich habe mal aus einer Sektion jemandem geholfen. Ich habe ja meine Ergebnisliste aus den letzten Jahren einfach mal aufgeschrieben. Das war eine sehr, sehr lange Liste und ich habe gemerkt, was für krasse Fälle bei mir gelandet sind. Die habe ich gar nicht in diesem Arbeitsblatt alle erfasst, dass ich euch geschickt habe. Und da habe ich gedacht, okay, vielleicht ist jetzt so viel passiert in der Zeit und so viel anders geworden, dass ich dieses Feld wieder betreten kann. Und ja, darum habe ich es jetzt wieder aufgenommen. Also wir haben sehr viele, also wir haben sehr viele Christen, die total glücklich in Gemeinden sind. Ja, aber ich würde sagen, die Hälfte von den Menschen sind nicht mehr in Gemeinden. Ich kenne auch sehr viele und ja, ich kenne zum Beispiel ein konkreter Fall wäre ein Schulleiter, der extrem unglücklich ist, weil er die Kinder von diesen Eltern unterrichten muss, die in solchen Verhältnissen ja, aufwachsen und leben müssen in diesen sehr, sehr engen Strukturen. Die Kinder verstehen die Welt noch ganz anders, können aber gar nicht Kinder sein und er kann nicht Lehrer sein, weil er einfach nicht weiß, was, wie er den Kindern Freiheit beibringen soll und er lebt diesen Schmerz so krass, er hat mich auch letzte Woche wieder angerufen und hat gesagt, Anna, da ist wieder eine Konferenz und ich weiß, da gehen Eltern hin und sie verprügeln ihre Kinder zu Hause, aber ich weiß es nur vom Hörnsagen und ich kann damit nicht umgehen und die sind alles Christen und was soll ich tun? Er ist so richtig, richtig verzweifelt, er hat mich schon zu diesem Thema, ich glaube, fünf Mal im letzten anderthalb Jahren angerufen. Okay, also wir werden jetzt alle Themen durchsprechen. Ja, okay. Weil es auch darum geht, also wen ziehst du an, ja und wo entsteht dann ein Fluss Gottes? Also wenn ich beginne in eine Richtung zu gehen und beginne meine Umsetzungsschritte machen, dann öffnen sich wie Türen auf, ja, nach einer Zeit und bestimmte Sachen beginnen zu passieren, aber nicht bevor ich nicht die ersten drei, vier, fünf Schritte mache. Okay. Und auf diesen Fluss wart ich immer wieder bei jedem Kunden, weil das ist dann die pure Bestätigung von oben. Aber diese Bestätigung dieser Fluss, wo etwas sich ergibt, nach dem anderen entsteht nicht indem ich warte auf der Couch, sondern indem ich in zwei, drei Richtungen, drei, vier, fünf Schritte getan habe und dann stellt sich dieser Fluss ein. Und welches sind diese drei, vier, fünf Schritte? Also die haben wir in unserem, also indem wir zum Beispiel beginnen die ersten Gespräche mit den Menschen zu führen und Coachings zu führen, die ersten Arbeitungen, da sind alle Schritte. Ah, gut, verstehe. Dann dieses andere, ich arbeite gerne mit Menschen, die mehr Mut brauchen, den Job oder den Wohinort zu ändern. Also den Job zu ändern, das ist ein konkretes Ergebnis. Und Wohinort zu ändern ist ein konkretes Ergebnis, wenn zum Beispiel es gibt Menschen, die anderen helfen auszuwandern im Coachingbereich. Oder es gibt Menschen, die aus der Türkei hierher Menschen bringen und hier einen Job und Wohnung und all diese Sachen helfen zu erledigen. Also es gibt alles, ja? Es geht es nur darum, dass du schaust, okay, möchtest du jemanden einen schönen Job zu wechseln. Wir haben eine Kundin, die ist in dem Medienbereich sehr berühmt und die hilft mit der Persönlichkeit, Maralte. Sie macht nichts anderes als Persönlichkeit, aber sie hilft mit dieser Persönlichkeit vor der Kamera und auf Bodium und auf der Bühne zu sein. Und jede Kunde von ihr kommt in die höchsten Etagen rein. Als Folge von ihrem Coaching. Sie macht nichts anderes als Persönlichkeit. Naja, okay, ein bisschen Bühnenpräsenz und so, aber Persönlichkeit. Das heißt, wenn du Menschen helfen kannst, eine Karriere hinzulegen oder einen Job zu wechseln, das ist ein konkretes Ergebnis. Du denkst darüber nach, noch eine Frage möchte ich euch allen stellen. Wem kannst du mit dem kleinsten Aufwand am meisten helfen? Das ist meine Lieblingsfrage. Das heißt, da haben wir es am leichtesten, wenn wir mit dem kleinsten Aufwand anderen das größte Ergebnis beschieben können. Ich schaue immer wieder, was ist das und da sollen wir anfangen. Wie kann ich das beurteilen, ob das ein großes Ergebnis für den ist? Ergebnis, das besprechen wir zusammen. Zum Beispiel Jobwechsel ist Ergebnis. Ja? Oder zum Beispiel die Verachtung von anderen Christen hinter sich zu lassen, ist ein konkretes Erleben Ergebnis und wiederum richtig gute Zeit mit anderen Christen verbringen können. Das ist alles konkrete Ergebnisse. Weil das ist Beziehungsthemen, sind zwischenmenschliche Themen an, das ist extrem wichtig. Darf ich fragen, was das heißt mit dem kleinsten Aufwand? Das größtmögliche Ergebnis, mein kleinste Aufwand heißt mit dem wenigsten Worten auch mit dem wenigsten Einsatz von dir. Also ich sage Beispiele. Ich habe sehr oft Ehren gerettet. Ja? Und dazu musste ich nur vielleicht einmal eine Stunde mit jemandem reden und dann war das gut. Also nicht lange nicht lange geredet. Oder ich habe sehr oft also zum Beispiel selbstständigen geholfen, Preise zu erhöhen oder Aufträge zu bekommen oder restige Auftraggeber zu kündigen. Also das war mein tägliches Brot schon als Teenager oder als mit 20 mit 21 und es war sehr schnell, wo ich etwas gesagt habe wenn sie das umgesetzt haben, dann hat es geklappt. Und so etwas hat jeder von euch. Ihr habt Bereiche, wo ihr 1000 Worte sprecht und bringt nichts oder nicht viel und es gibt Bereiche wo ihr absolut gar keine Gedanken macht. Ihr sagt ein Satz und es sitzt und die anderen setzen um und dann ist es gut. Das ist einfach, wenn du in deine Berufung lebst. Das ist das, was für dich so einfach ist und so leicht ist. Sehen wir bitte die Antwort, wo wir bekommen, wenn wir Menschen helfen, ihren Berufungssatz herauszufinden von Anfang an. Das kann doch jeder sagen, nein, das kann nicht jeder. Das kannst du. Ganz spezifisch nur du. Und das ist ganz einfach für dich und deswegen tun wir unsere Berufungssatz oft nicht so richtig wertschätzen, weil wir denken, das ist so leicht. Aber Gott hat keinen Fehler gemacht. Gott hat es schon richtig gemacht und er gesagt, deine Aufgabe hier sind leicht und einfach und bringen den höchsten möglichst nutzen beim Kunden. Und das heißt auch Gewinnspannen am größten. Mit den kleinsten Aufwand das Höchste zu erreichen. Den besten und höchsten Wert für den anderen zu erreichen. Ich krieg das immer noch nicht in die Praxis umgesetzt. Ich weiß, dass Dinge für mich einfach sind. Okay, kapiere ich jetzt langsam steigt auch die Wertschätzung dafür und wie weiß ich jetzt aus all diesen Leuten zum Beispiel, wo ist das besonders leicht besonders gutes, großes Ergebnis zu bekommen. Das ist ganz einfach. Jeder der auf dich jetzt zukommt, also ich habe jetzt noch durchgelesen Beziehungskrise Freiheit, alles passt bei dir zu deiner Berufung dazu, Anna. Das heißt, wenn die Menschen jetzt auch dich zukommen, ist dein Einzige also offline. Du kriegst Anrufe, du redest mit Freunden in der Familie und so weiter und so vor deinem Job ist das jetzt nur rauszufinden. Haben Sie jetzt ein Jobwechsel Problem, haben Sie jetzt ein Beziehungsproblem oder haben Sie zwischenmenschliche Problem mit Christen, anderen Christen oder mit Chef oder mit wem auch immer. Du findest das Problem raus. Ja. Und dann sagst du ihnen, ich kann dir helfen, dieses Problem zu lösen. Okay. Und dann kann es sein, dass du am Anfang 3 total unterschiedliche Themen kochen wirst. Kann sein, dass du jemandem hier ist, ein Jobwechsel zu machen, kann sein, dass du einen verletzten Christen hirst oder kann sein, dass du jemandem hier ist, da in der Beziehung bist und total unterdrückt dich zum Beispiel in die Freiheit zu kommen. Ja. Also am Anfang ist alles möglich und indem du das tust, ja, wirst du sehen, also da, mit dem ich das ganz einfach für mich, also das kannst du nur während des, während des Prozesses, ja, der hört mir zu, der macht alles, was ich sage, ich brauche kaum etwas zu sagen und das ist ein Zeichen dafür, dass du eventuell dich auf dieses Thema spezialisieren könntest. Also in all diesen Themen Okay, was? Vorher schon abschließen aus Gunde. Ja, weil ich hatte in allen diesen Themen Erfolge mit Menschen im Landpraxis, mit all diesen Themen und noch ein paar andere dazu, die ich nicht mehr will, also habe ich sie nicht aufgeführt, aber die, da gab es über alle Ergebnisse. Ja, und jetzt kannst du wirklich anfangen, einfach das zu Kunde zu machen. Ich kann dir helfen, lass uns ein Gespräch führen, wenn du willst. Und dann machst du ein Setting Call und danach ein Verkaufscore. Am Anfang würde ich nur Verkaufscore machen. Nur Verkaufscore, kannst du auch gleich machen. Aber sehe sie als Kunde und helfe sie nicht. Schon. Und mach das auch dieses Gespräch nicht zwischen Tür und Angel. Wenn du merkst, du bist okay, dann kannst du helfen, sondern sagst, ne, dann möchte ich wirklich, dass wir uns da zusammensetzen oder dass wir uns telefonisch Zeit ausmachen und darüber reden, um, wo ich einfach schauen kann, ob ich dir da wirklich helfen kann, ja oder nein. Und dann siehst du nachher, was macht dir richtig Spaß und was kannst du jeden Tag machen und was sporadisch. Also wir lieben es auch, Paare zu helfen, wo Herausforderungen da sind. Aber wir wollen nicht nur solche Gespräche. Also zu zwischendurch mögen wir das auch sehr gerne. Aber das, was wir hier machen, das ist etwas, wo unser Herz jederzeit ist. Und wenn ich jetzt schon, also ich habe ja jetzt seit ich euch kennengelernt habe, ja schon ein paar Gespräche geführt, da war ich noch so unsicher, was ist die Berufung oder wie sage ich das in der Form der Positionierung. Rufe ich diese Menschen jetzt aktiv an und frage einfach, Mensch, wie geht's dir mit dem Thema, was du vor zwei Monaten erwähnt hast oder mache ich das nicht? Ich würde schon solche Follow-ups machen, Anna. Aber ganz wichtig ist die Haltung. Wenn du Follow-ups machst, geht's zuerst nur um diese Beziehung. Nicht um verkaufen zu wollen. Ja, wie es so wäre, wenn man es sagt. Dann aber sein, dass du in dem Gespräch verkaufst. Also man muss nicht auslassen, aber das Ziel soll immer zuerst sein, nur diese Beziehung aufzubauen zu fragen, wie es denn wirklich geht. Aber dann werde ich ja nicht den Verkaufsleitfaden gleich komplett präsent haben. Nee, nee, wenn ich ein Follow-up mit jemandem mache, dann plane ich dafür eine halbe Stunde Maximum ein, in meinem Kalender nicht mehr. Gut. Wenn Sie dann mit Kaufsignalen kommen und sagen, du könnten wir darüber reden, das oder wie würde deiner Zusammenarbeit ausschauen, dann sage ich, machen wir dafür ein Termin aus. Na, okay. Ich mische die zwei Sachen nicht. Gut, das erleichtert das ganze praktisch. Danke. Also das ist wirklich dafür, damit wir sehen, wo Sie stehen, was hat sich verändert, in welcher Situation sehen Sie jetzt und kommt von Ihrer Seite etwas, das Sie kaufen möchten, dann mache ich dafür ein Termin aus, wie die Zusammenarbeit mit uns ausschaut. Aber ich mische die zwei Sachen nicht. Okay. Genau das ist meine Zollbruchsstelle. Die wollen mit mir sprechen, weil Sie wissen, danach geht es denen besser und wie verwandle ich das in einem zahlenden Kunden? Ganz einfach. Also, wenn es Ihnen besser geht nach einer Begegnung mit Ideen, dann hast du sich schon gekocht. Also, das passiert einfach. Das ist wirklich... Und dieses Kochen stopps du. Du kocht sie jetzt nicht mehr. Also du stehst keine Coaching-Fragen, aber du stehst andere Fragen. Und dadurch, dass du andere Fragen stehst, gibst du Ihnen einen höheren Mehrwert, als wenn du sie kochen würdest mit ein, zwei Tipps wie die Fragschläge oder Aufgaben oder Übungen. Und das ist das, was in deinem Kopf umgedreht werden kann. Also, ich sage, wo mein Fehler war, wo ich immer wieder reingerutscht bin ins Kochen bei solchen Gesprächen. Und zwar, das war, als Sie Blockaden mir erzählt haben. Ihre Blockade. Dann habe ich mich... Blockade, das sind Lieblingsdämen von mir. Dann habe ich mich so rausgesprungen und ich wollte dann Ihnen helfen, diese Blockade zu lösen. Ja? Und heute, ich höre die Blockade und dann frage ich, möchtest du diese Blockade behalten noch in deinem Leben? Also ich spreche aus, dass das eine Blockade ist. Und ich spreche aus, möchten Sie das weiter so Glaubenssätze denken oder auch nicht? Und schon diese Frage, also Ihr solltet Gesichter sehen von den Menschen, was eine Befreiung dadurch entsteht, dass Sie zum Beispiel erkennen, ich limitiere Gott mit dieser Aussage. Und das ist der größte, meine, meiner, der größte Mehrwert, den wir den Menschen geben können. Das heißt, Anna, deine Aufgabe, du schaust, bei welchen Themen rutschst du ins Coaching? Also es geht es nur darum, dass du bemerkst, dass ich jetzt gekutscht habe. Also Johannes, erkennt schon, dass er gekutscht hat. Am Anfang hat er noch nicht erkannt, dass er gekutscht hat. Jetzt erkennt er schon. Ja? Und jetzt geht es nur darum, du erkennst, hups, ich habe gekutscht. Okay, dafür gibt es Quader. Also dich nicht anklagen, oh, ich habe schon wieder gekutscht. Das ist sowas ähnlich, sondern Jesus hat mir dafür auch vergeben. Und dann, beim nächsten Mal, merkst du, okay, ich gehe immer wieder bei den Blockaden ins Coaching rein. Und dann habe ich dafür diesen Satz für mich gefunden, was mir hilft, da nicht reinzurutschen. Ah, das ist auch konkret für mich. Gut, einen Satz für mich zu finden. Ja. Mhm. Gut. Also, freue dich und sei dankbar dafür, dass die Menschen, also wir, weil wisst ihr, wie gigantisch das ist, wir mit unserer Berufung müssen nicht vertrauensaufbauende Maßnahmen machen, weil Gott uns die Berufung gegeben hat und jeder Mensch, für die wir berufen sind, vertraut uns. Wie gigantisch ist das? Mhm. Ja, die kommen zu uns, die erzählen uns Sachen, also sie vertrauen uns. Und es ist ein Geschenk Gottes. Und das können wir auch voller keine abfeiern, Anna. Okay. Ja. Abfeiern und nicht dich verurteilen, da ist noch Coach. Wie mache ich das denn? Mit einer sehr nahen Person zum Beispiel meiner Schwester, also nicht die jetzt hier ist, sondern eine, ne, so die Themen nennt und ich sie einfach schrecklich höre, zahlt eine Schwester auch den normalen Satz? Also ich würde von meinem Bruder nie Geld verlangen, weil dann gibt's Krieg. Ja, darum. Aber es gibt viele Kunden von uns, die von der Familie schon Geld bekommen haben. Also das ist jetzt nicht eingültig, aber ich weiß, wenn ich von meinem Bruder Geld verlangen würde, ja, das wäre nicht gut. Es ist einfach die Führung Gottes. Deshalb, du könntest zum Beispiel von deiner Schwester eine Testgunde machen, Anna. Ja, das habe ich nämlich überlegt, weil da sind einfach alle die Themen drin, die ich jetzt gerade aufgezählt habe. Okay, aber was noch wichtig ist, du fragst deine Schwester, möchtest mal eine Testgundin werden, drei Monate jede Woche ein Gespräch miteinander und wir wählen aus deinen Themen ein einziges Thema heraus und daher helfe ich dir. Möchtest du das? So was, und das war Testgundin. Okay, das kann ich besprechen. Aber nicht alle Bausteine nehmen, du darfst nicht alle Bausteine nehmen, du darfst nicht alle Bausteine nehmen. Okay, danke. Bitte. Johannes, hast du Frage zum Rentnergeschichte oder zu jemandem anderen? Die Rentnergeschichte, die schaffen wir jetzt ab. Heute. Okay, gut. Hast du eine andere? Nein. Ich habe aber eine andere Vorstellung heute entwickelt. Okay, schickst du dann diese Sachen zu? Die anderen Geschichten? Ja, gerne. Ja, schick bitte zu. Was wolltest du mit mir besprechen? Hast du dazu eine Frage? Weil du geschrieben hast, was du geschrieben hast, darüber wollte ich noch nicht reden, ja? Ja, da habe ich geschrieben, dass das den Punkt nicht trifft. Ja. Und dann hatte ich eigentlich vor, die ja reichzeitig heute noch was zu schicken, habe ich den ganzen Tag unterwegs gewesen, das hat nicht geklappt. Ja, okay. Aber dann sagen wir, was hat dir heute geholfen, dass du den nächsten Schritt machen kannst, das ist jetzt mein Punkt. Heute in unserem Zoom? Ja, in diesen Gesprächen mit Marajte, mit Anna, mit Claudia. Was hast du für dich mitnehmen können? Nichts Konkretes. Okay, was ist dann das, was du gesagt hast, Rentnergeschichte schaffen wir ab? Okay, das verstehe ich. Und dann hast du gesagt, aber ich habe einige Vorstellungen oder sowas ähnliches, hast du gesagt? Ja, ich habe mir heute Gedanken darüber gemacht, was denn überhaupt meinst ist, was ich kann, was ich liefern kann und vor allen Dingen, was ich gerne mache und mit wem. Und kannst du das jetzt erzählen? Ich schreife das zusammen. Das kann ich erzählen. Vielleicht fangen wir uns umgekehrt an, was ich nicht kann, das grenzt oder nicht will auch. Das grenzt das ein bisschen ein. Ich will keine langen Coaching-Prozesse, keine langen Begleitungen. Das ist ein Ding. Ich will auch nicht einen, wie soll ich das sagen, einen Prozess, eine Entwicklung, was weiß ich, einem zu einem Job verhelfen oder alles, was dran war. Das ist nicht meinst. Ja. Aber was wirklich meinst, ist, ist Klarheit entwickeln. Und zwar in einem Gespräch. Sehr gut. In einem Gespräch von ein bis zwei Stunden kann ich einem Menschen, der vorher unklar hat, Klarheit verhelfen. Das kann ich sehr gut. Und das dürfen auch Leute sein, die das vorradisch da sind, mit denen man mit denen man dann dieses Gespräch führt. Die haben Klarheit gehen weg, haben auch gezahlt und kommen wieder, wenn sie wieder so ein Ding haben. Und die Altersgruppe ist völlig offen. Also diese überhaupt gar nicht begrenzt auf ältere Leute. Das können auch Studenten sein oder eine 30-jährige Mutter mit ihren Kindern oder das kann auch ein Vorstandsvorsitzender sein, der ein Strabel hat oder mit einem sonstigen Thema. Ich bin in der Lage, um die Dinge zu erfassen, die richtigen Fragen zu stellen und auf die Weise Klarheit zu verschaffen. Es ist keine feste Zielgruppe. Ich ist mir schon klar, dass ich mir vielleicht an aussuchen muss im Business. Aber die muss ich aus der sauberen Beschreibung dessen, was ich kann und anbieten kann, also wo kann dieses Ergebnis erzeugt werden. Also das Gespräch mit Ruth, was ich geschickt habe, die hatte hinterher Klarheit einen kleinen Ausschnitt nur in ihrem Prozess. Aber Klarheit, die war völlig glücklich. Okay. Kennst du den Gernot Stummer noch? Wie heißt er? Gernot Stummer. Er ist ein Dorben, aber er hat uns geholfen und wir haben ihm geholfen. Er hat in den 80er-Jahren mit Coaching schon eine Million gemacht in einem Jahr. Und dann kam er in Rente und dann wollte er wissen, was seine Berufung ist. Und wir haben ihm geholfen, seine Berufung rauszufinden. Und er hatte alle Wirtschaftsausbildungen gehabt und er hat gesagt, ich helfe Menschen zu erkennen wie wertvoll ihre angeborenen Gaben sind und wie sie damit den höchstmöglichen Nutz- und Stiften können. Und so etwas Ähnliches mit Freude war noch drinnen. Und nach unserem Coaching als wir ihn gekutscht haben, davor hat er lange Prozesse in den Firmen gemacht. Und danach hatte er nur noch Chefs gehabt und seine Coachingstunden da hatten 15 Minuten. Ja, weil nichts anderes gemacht hat. Nur diesen 15 Minuten die Menschen wurden frei und dann konnten sie umsetzen. Also das ist ein Modell was richtig gut funktioniert Johannes. Ja, ich bin noch nicht im Modell. Ich bin noch nicht im Umsetzen. Was kann ich und mir ist das in den letzten ich habe richtig geschuftet hier mit diesem Dreiseitenpapier. Was klar geworden. Also das was ich da alles kompliziert aufgeschrieben habe, das geht an der Sache knapp vorbei. Also ich lehne den Rentner ab also diesen Begriff und dieses ganze Thema und bin dennoch drauf eingegangen also so ein Scheiß. Also das darf man mal als Flop in die Ecke schieben oder als, sagen wir mal als Klärungsprozess. Und dabei ist rausgekommen dass ich genau weiß dass ich extrem gut sortieren kann und für Klarheit sorgen kann. Und wenn ich die Dinge mir zu Recht frage sie dann auf ein Tisch habe und freundlich schwiege oder noch vielleicht auch den einen oder anderen kleinen Kommentar dazu gebe dann sind die Leute einen richtigen Schritt weiter. Und es ist kein Thema eingegrenzt. Wie gesagt Mutter mit Kindern Vorstandsvorsitzung ist völlig egal. Kann auch ein Freund sein oder der Pastor von nebenan es ist völlig wurscht. Wer das ist die Bedingung ist dass wir reden können und das muss man ja mit ihnen zusammen spielen. Mit denen muss man ja gedanklich spielen. Und aus dem Spiel kommt dann etwas heraus was sehr viel klarer ist als was vorher reingebracht wurde. Okay. habe ich ein Beispiel erzählen? Warte, Warte Johannes. Ich möchte da noch kurz rein hacken. Weißt du jetzt gesagt hast diese Garde von dir ja das ist in deinem Berufungssatz drinnen dass du den Menschen die Knoten haben oder Flaschen hast haben, dass du das lösen kannst. Also ich unterschreibe das ist hundertprozentig gehört zu deiner Berufung dazu. Ich möchte nur eine Sache sagen. Wenn du in diese Richtung gehst kein Prozess nur ein Gespräch ist voll cool das kannst du nicht skalieren. Das heißt das ist immer von deiner Zeit abhängig. Das ist das einzige was ich mitgebe jetzt dass du weißt das kannst du davon also du hast 24 Stunden 7 Tage und du magst das Leben genießen. Und deshalb wenn du diese Überlegung machst dann machst das so wie viel möchte ich so Flaschenhalsgespräche machen jeden Tag ein, jeden Tag zwei was ist für mich zu viel was will ich nicht, wie viel will ich und dann musst du darüber Gedanken machen ob dieses Business Modell für dich passt oder nicht wenn das passt ist gut, wenn nicht dann müssen wir das mit etwas noch verbinden. Okay. Weil dir ist das Thema das du nicht zu viel magst und deshalb möchte ich das ansprechen. Ja, dass das nicht skalierbar ist das ist ja der Stichwort das habe ich jetzt aufmerksam wahrgenommen. Okay, gut. Was soll das sein? Trotzdem muss ich ja mit dem was ich erzählt habe und was nicht skalierbar ist in Klammern zunächst mal anfangen. Ja. Ich kann ja nur an diesen Kern wenn es denn sein soll und notwendig ist etwas skalierbares andocken und da muss der Kern aber drin enthalten sein. Sonst bin ich es nicht mehr ich. Ja. Ich habe schon Ideen wie man das skalieren kann man kann schon was machen. Ja. Aber ich möchte nicht dass wir in diese Falle kommen, dass du zu viel tust. Das ist das was ich ansprechen wollte. Ja, das ist die ist damit verbunden. Ich habe mir natürlich auch über Preilegedanken gemacht. Also wenn zwei Stunden 500 Euro Netto kosten, dann ist das ja hast ein paar Gespräche und hast ein paar tausend ein Monat mehr. Also ich bin es ja ganz nett plus plus Rente. Also kann ich mich nicht mehr beklagen. Nicht drauf angewiesen regelmäßig 10.000 Euro im Monat einzunehmen und davon was bleibt über 30% 4.000 nochmal bleibt in der Tasche. Ja. Also ich möchte schon etwas damit verdienen, aber das geht über die Brücke die eher so sehr vertreten. Das Geld ist ja eine Wertschätzung oder eine Wertsteigerung wenn es mit mit Bezahlung verbunden ist und damit vielleicht sogar auch noch eine Wirkungssteigerung wenn es mit Bezahlung verbunden ist. Ja. Auf diesem Weg gehe ich gerne mit ohne dass ich weiß genau gehen soll, aber deswegen bin ich her bei euch. Ja. Das müssen wir jetzt nicht wissen. Ja. Also das stimmt richtig über rein mit deiner Berufung. Ja. Und du kannst jetzt in die Umsetzung gehen in dem, du dieses Modell was du jetzt erzählt hast wenn die Menschen kommen mit Flaschen heißen oder Knoten. Ja. Du da nicht gleich in Hilfs, sondern ja ich habe mir über dieses Modell auch Gedanken gemacht was weiß ich. Viertelstunde Telefonat. Worum geht es eigentlich? Was ist das Ding? Fragen stellen und dann vielleicht kann der andere das auch noch ein bisschen mit einer E-Mail füttern. Ja. Die Themen, damit ich sie verstehe und wenn ich sie einigermaßen verstanden habe kommt die Frage ja soll ich dir helfen und lasst uns mal zwei, ein bis zwei Stunden ausmachen. Ja. Diese ein bis zwei Stunden haben bei mir einen Preis. Also ich bin vor einigen Jahren mal bei einem Herrn Sage in München extra angereist von Heidelberg aus der hat 20 Minuten mit mir gemacht. Ohne halbe Stunde. 500 Euro waren weg. Ja. Aber ist ja auch egal. Es gibt viele die so arbeiten da kenne ich Preise von 1700, 2000 also solche Preise gibt es da auch für ein Gespräch. Ja. Eine Million. Eine Million für eine Stunde bei einem 90-Jähriger. Ja. Aber das braucht ja eine gewisse gewisse Grundlage. Also da muss man dann schon vielleicht irgendeine Apputation haben oder sich sehr sicher sein. Wie groß der Wert für den anderen ist. Ja. Okay. Was noch wichtig ist Johannes, du kannst auch so wie ein Formular oder sowas ähnliches Impfuraus in den Zuschichten vor dieser Viertelstunde wo du zwei gezielte Fragen stellst. Das erleichtert auch schon damit du einschätzen kannst. Kann ich will ich helfen. Ist das der Richtige? Genau. Manche Sachen. Manche Sachen kann ich auch nicht. Wenn das um irgendwelche technischen Kaufmärzchen Details geht da braucht gar keine Lust zu. Kann ich auch nicht. Aber will ich auch nicht. Obwohl ich Ingenieur bin aber ich will das nicht. Ja. Ich habe eben bei mir so während ich zuhörte aufgeschrieben es geht ja immer um irgendwelche Knoten oder Probleme. Aber ich werde richtig wach wenn diese Knoten und Probleme ganz persönliche Auswirkungen haben auf das Leben dessen der diese Knoten und Probleme hat. Und wenn die Lösung ebenfalls eine wirklich ja eine erlösende Auswirkung auf das Leben dieses Menschen hat. Das ist schon Einschränkung. Das war richtig gut. Was meinst du mit Einschränkung? Das war schon spezifisch was du jetzt gesagt hast. Wo du wach wirst bei Knoten müssen wir dann auch beschreiben damit du Worte dafür hast was du willst. Ich habe ja Wüst rumgedacht und hin und her geschrieben und gemacht. Und dann ist gestern abendspät diese drei Seiten daraus gekommen. Ich weiß immer nicht was machen soll um mich da voranzutreiben um Klarheit reinzukriegen. Also Klarheit ist also fast mein aller allergrößter Wert. Nicht nur für mich auch für andere. Am wichtigsten ist dass sie uns nicht verrückt machen bei der Suche der Klarheit. Weil die Menschen die gerade in dem Bereich Klarheit anderen helfen können, die machen sich manchmal ein bisschen kaputt wenn sie selber nicht die Klarheit haben. Und wenn wir da gnädig mit uns umgehen spielerisch in diese Prozesse reingehen und bestimmte Sachen ausarbeiten bestimmte Sachen durchdenken entsteht automatisch diese Klarheit aber mit Spiel also diese spielerische ist für mich total wichtig. Aber Sie will ich mal rohgebeten mich krass ausdrücken wenn ich mich auf Sofa setze und spiel an meinen Knien dann wird da keine Klarheit draus werden. Wenn ich allerdings eine Spielanleitung bekomme oder was weiß ich in Ball oder irgendwas oder eine Spielanleitung von dir und strampel das einfach mal ab das ist ja auch Spiel und Formular runterarbeiten und da irgendwas hinschreiben und hinterher denken das Blödsinn aber es wächst Klarheit so wie ich das mit meinem Pamphlet da auch gemacht habe. Dann komme ich weiter und da ist jetzt meine Frage ich will mich nicht total unter Druck setzen ich habe genug an der Backe gerade aber was wäre das nächste Spiel was ich jetzt mache? Was ist das nächste? Vielleicht hört sich das völlig blöd an wo ist das nächste Formular was ich abarbeiten kann? Und da möchte ich dich retten Du darfst jetzt nicht mehr Formule ausarbeiten Johannes ich weiß also das wirst aber meine Bitte ist es dass du jetzt einfach mal den nächsten Gesprächen mit den Joten ist erkennst und Engpass ist erkennst und da gehst du nicht ins Couching rein sondern verkaufst deine 1-2 Stunden Klarheitsgespräch das ist die Umsetzung Ich habe solche Leute nicht ich habe einen Freund mit dem ich solche Gespräche führe dann habe ich die Route das ist eine Freundin von meiner Frau da werde ich wie du mit deinem Bruder kein Geld nehmen das könnte höchstens eine Testkunden sein aber ich habe in meiner Umgebung keine Leute die dauernd auf mich zukommen und solche Klarheitsgespräche haben wollen ich habe nur in meinem Leben Erfahrung wenn solche Gespräche stattgefunden haben dann sind die Leute begeistert ich war auf einer... Warte Johannes also es ist so wenn es für uns etwas klar wird ich möchte das machen jetzt hast du gesagt was du machen möchtest und jetzt vertraue einfach darauf das nächste Woche die kommende Woche etwas ergibt es ist immer wieder so wenn wir etwas erkennen dann geht in diese Richtung eine Tür auf ja, bei Richtung Rentner ist keine Tür aufgegangen also ich meine... dann gehen wir in eine andere Richtung ist der Ordnung entstanden ja, also ich habe das gemacht ich habe das gemacht ich habe das gemacht ja, also was du gesagt hast ich möchte noch darauf eingehen entsteht keine Klarheit in dem ich auf der Couch bin sondern entsteht eine Klarheit in dem ich etwas ausarbeite ja, in dem ich was hin und her schauke ich bin heute 3 Stunden Auto gefahren und in dieser Zeit habe ich ganz viel einfach so assoziativ drauf losgedacht also so was ähnliches wie beim Träumen morgens so ein halb Traum also so ein ähnlicher Prozess ist das nicht ordentlich aber man kriegt die Punkte die irgendeine Rolle spielen kriegt man doch, werden ein bewusst und da kann man die auch aufschreiben oder so ein Rühren in der... im Nebel oder in der Soße und dabei schwimmen ja die rohen... beim Rühren in der Soße schwimmen ja die dicken leichten Brocken, die schwimmen ja nach oben kriege ich sie nur mit Rühren so was ähnliches mache ich irgendwie aber das strengt mich auch an also das ist das was ich sagen möchte das ist ein Weg was du jetzt beschreibst aber das ist nicht der einzige Weg und ich möchte dir sagen dass ich sehr oft, ich gehe auf Klo und da habe ich dann eine Klarheit ich gehe unter die Dusche da habe ich eine Klarheit ich gehe in den Wald ich gehe Fahrrad fahren ich denke gar nicht über diese Sachen nach und dann habe ich eine Klarheit und meine Bitte ist dass du das auch los, auch zulässt erlaubst einfach kann es auch sein mit der Klarheit Seh wir, das ist was du da beschreibst, ist mein Leben also in den Wald gehe ich nicht so oft Fahrrad fahren, tu ich auch nicht so oft dafür sitze ich öfter im Auto aber Dusche und Toilette besonders Dusche, das ist mein Safe Place und den ganzen Tag wenn ich, also mit der Route war das so, der habe ich gesagt mach mal diese Statistik mit den 50% da kriegte sie eine hinterheraucht raus währenddessen habe ich mein Geschirr abgespült und beim Geschirr abspülen ist mir klar geworden wie ich mit ihr jetzt weiter vorgehe und das war am Ende brillant und das vielmehr beim Geschirrspülen ein und hätte ich das Geschirrspülen nicht gehabt, hätte ich wie du mir jetzt wahrscheinlich gerade auch raten willst den Krampf den Inneren, wäre ich nicht los geworden wenn ich am Tisch sitzen geblieben wäre also deine Frage ist jetzt Johannes ja, was ist der nächste Schritt ja, genau der nächste Schritt ist es Geschirrspülen für dein Durchbruch Geschirrspülen für dein Durchbruch Weiß du Reinier, dass Tolle ist meine Spülmaschine ist kaputt also der nächste Schritt ist es dass du jetzt nicht nachdenkst nicht formulare ausfüßt also lasst diese Sachen du kannst weiterspielen indem du sagst rot hat ein bestimmtes Problem ja dann könnte ich eventuell mit Rot einen Testkundin machen einfach mal loszugehen und dann schaust du was ergibt sich nächste Woche welche Menschen kommen in dein Umfeld rein wegen was ganz anderes also sie kommen jetzt nicht auf dich Johannes ich habe einen Knoten im Kopf hilft mir, also das passiert nicht sondern sie kommen und dann regen sich auch wegen etwas anderes und dann merke sie haben ein Knoten und wenn du einen Knoten siehst sprich das bitte an ob sie das auch sehen dass sie einen Knoten haben ja siehst du das dass du da einen Knoten hast, siehst du da dass da keine Klarheit hast siehst du da und kannst dir vorstellen, dass ich dir dabei helfe diesen Knoten zu lösen, möchtest du das das ist jetzt dein nächster Schritt und was ist, wenn sie das eine oder das andere sagen, was möchte ich dann wenn sie sagen ja dann sagst du es braucht 1-2 Stunden kostet bei mir das und das wenn sie sagen nein dann sagst du ihnen, okay kein Problem da tue ich das was ich kann nicht ohne Bezahlung, sondern mit Bezahlung ganz einfach das war der Schritt ja jetzt merke ich sofort wo du mir das so sagst tue es so was ich da ich will die Elisabeth schon lachen, was ich da in der innere Bremse habe ich sehe das auch aber ich treibe dich mit Absicht in diese Richtung bitte, nochmal ich sehe immer wieder, wenn wir an diesen Punkt kommen dann blockst du immer wieder ab aber ich bring dich immer wieder in diese Richtung weil ich weiß, da ist etwas, was hochkommen wird und das lösen wir und dann verkaufst du weil jedes mal wenn wir über ein Thema reden und dann gehe ich Richtung Umsetzung dann sagst du, ich kenne da keinen Menschen sagst du zurzeit und das ist nicht wahr ich denke immer, das Thema muss ein bisschen also du hast es von mir jetzt mündlich oder ihr habt es von mir mündlich gehört was ich machen will aber ich habe es ja für mich noch gar nicht fixiert also ich will von business plan ich muss doch wissen, was ich angehe nein, nein, musst du nicht ja nicht, ja nicht dafür, das ist die Bremse loslegen, machen, tun danach kannst du gestalten und machen, wenn du da was für brauchst aber nicht vorher weil du weißt demnach eigentlich wie du brauchst aber wirklich eine Bremse also es hört sich für mich nicht vertraut an was du da sagst aber logisch also das ist das was wir immer wieder sagen fang an zuerst bevor du ein Mitgliederbereich hast weil sonst machst du zuerst ein Mitgliederbereich was du nachher nicht brauchst weil du merkst, dass das ganz anders läuft wenn du unterwegs bist also wir haben einen Mitgliederbereich wir haben angefangen mit den Menschen und währenddessen haben wir erkannt welche Videos sind wichtig welche Videos, welche Fragen kommen immer wieder was sind immer wieder die gleichen Themen und dafür haben wir Videos gemacht weil das können die Menschen alleine auch anhören dafür brauchen sie unsere Zeit nicht aber hätten wir das vorher gemacht hätte wir alles neu machen können dann hätten wir erst mal nicht gestartet und ich will immer versuchen zusammenzufassen und zu spiegeln was ich jetzt bestanden habe ich habe ja eine Menge erzählt was ich nicht machen will, was ich doch machen will was ich gut kann usw wenn man es in einem Satz sagen würde soll ich jetzt als nächstes das was ich sowieso mache jemandem verkaufen genau das ist so einfach ja, da seht ihr mich nachdenklich und deshalb glaube ich dir nicht dass du keinen kennst weil du das schon tausendmal gesagt hast das mache ich sowieso das mache ich auch immer du machst es es geht jetzt nur darum, dass du das verkaufst ganz viele Menschen und ich um ich habe ja geschrieben ganz das der letzte Satz dass ein Freund mich auf diese Menschen aufmerksam gemacht hat der hat gesagt, die sind massenweise um mich rum die sich verlieren und die in die Orientierungslosigkeit rutschen und das sind Knoten das sind fast schon Krebsgeschwüre kleine die immer größer werden und irgendwann sind die Leute tot und haben das nicht haben das nicht gelöst und das ist äußerst traurig und diese Art von Knötchen oder Knoten bilden sich nicht erst ab 50 das fängt auch mit 30 schon an oh, das riecht schon und Johannes das ist Strafwort das ist unterlassene Hilfestellung wenn man da nicht hilft ja, ich habe auch gut aufgepasst als ihr erklärt habt wenn man denn im Verkaufsgespräch oder in diesen ganzen Fortbauungsbildenden Anbahnungsgesprächen schon coacht dass man dann krass ausgedrückt dem anderen die Lösung erst mal noch eine Zeit lang verweigert drei Monate lang mindestens verspätung haben sie durch uns weil sie dann das Geschwür wächst genau und die Blockade löst sich erst in drei Monaten das Geschwür wächst also das sehe ich alles und da habe ich dann eine Not weil da würde ich gerne meinen Beitrag leisten abgemacht Johannes das geht wirklich nur mit Bezahlung weil dann nehmen sie es ernst und setzen es auch um aber du kannst das auch in Gruppen machen wenn es schon so viele sind dass es mehr Menschen helfen und dann können sie auch viel mehr Menschen genießen das war eine zu große Herausforderung jetzt, dass es einfach mal wirken aber es ist einfach in der Gruppe da hast du noch viel mehr Durchbrüche und du kannst immer Menschen die du helfen kannst aber, habe nicht den Auge auf dich sondern auf ihm, der es durch dich macht ja, das ist manchmal muss man das hier abstellen und da muss noch Karin sagen was ich zu dir sagen wollte das möchte ich hören ich kenne es so gut Johannes ich brauche erst ein Programm ich habe vorher ein großes Coaching auch gekauft und dachte ich hätte alles und ich mache jetzt ein Programm immer wenn sie gesagt haben jetzt geh nach außen ich habe ja kein Programm und das wird immer noch bei mir im Kopf umeinander aber das kriegen wir hin ihr braucht kein Programm ihr seid dazu berufen das Programm ist schon in euch und das geht nur raus wenn ihr es macht und tut aber euer bei alle, das Programm ist in euch allen schon drin und es wird nicht vorher auf Papier kommen es wird nicht vorher irgendwo sichtbar werden es wird nur sichtbar werden wenn wir den Verkauf machen und den Prozess starten ok, nochmal zu meiner Zusammenfassung ich mache das was ich sowieso schon mache indem ich es verkaufe ja jetzt brauche ich noch einen Preis für ein, zwei Stunden hast du schon gesagt 500 Euro hast du gesagt ich habe gesagt ja dann bleibt dabei und danach erhöhen wir bleibt dabei spiel ich das aus fangen mal an mit die 500 du wirst merken das ist viel zu wenig aber es ist ok damit anzufangen ja ja, also das ist mir auch aufgefallen, dass dieser Anfang meistens falsch niedrig ist ich beobachte ja auch meine Frau wir haben ja auch so angefangen und dann haben wir gesehen was da alles dadurch passiert denn den Menschen und dann habe ich gesagt wir haben das gesehen was dadurch passiert ist bei den Menschen das kann nicht sein dass wir das sowieso etwas weggeben weil die Menschen schätzen es nicht mal so richtig sie haben gesagt ja war schon etwas ok aber sie haben es nicht wir haben gesehen was dadurch entstanden ist in den Menschen und haben gesehen dass wir dadurch, dass wir auch mal niedrigere Preise hatten dass sie nicht den richtigen Erfolg gehabt haben das Ergebnis vermindert sich durch die fehlende Wertschätzung der Coaches genau so ist es das ist das größte Problem also das erste Mal für einen Coaching pro Person 5000 Euro verlangt habe das war auf der Terrasse in Sagt Agatha das kam einfach aus mir heraus ich habe noch nie solche Fragen in meinem Mund genommen gehabt und er hat gefragt wie viel Coaching bei euch und ich habe gesagt das ging um eher ein paar 5000 Propersonen ich war dann zuerst mal selber schockiert von dem was ich gesagt habe und hat er noch gesagt ihr seid aber sehr überzeugt von euch ich weiß auch dass wir euch da wirklich helfen können und im Nachhinein hat er gesagt wenn du 1000 Euro gesagt hättest ich hätte dich nicht ernst genommen und das war viel mehr wert als das ich habe noch gesagt von der Kälze meine Kontonummer kannst du noch was drauf tun da passt schon die Zeit habt ihr da eingeretzt das war in 3 Monaten waren sie damals fertig ich habe mich verstanden in 3 Monaten waren sie damals fertig was sie 10 Jahre zuvor nicht geschafft haben und sie haben 4, 5 500 aufgespräche 5 Gespräche haben wir ungefähr mit ihnen gehabt 5 Gespräche wir haben jetzt 1000 Stunden 5 mal 1 Stunde nicht länger als 1 Stunde wir verkaufen nicht unsere Zeit wir verkaufen den Wert ja das muss man ja einpacken in so eine Zeit Einheiten für sich auch nein, nein, nein, nein das ist der Fehler darfst du nicht ich habe dir ja vorher gesagt ich habe einen über 90 jährigen Mann der hat 1 Million für 1 Stunde 1 Stunde gibt er 1 Million war das der Brzezinski der amerikanische Außenminister oder wer war sowas der war über 90 ich weiß nicht wie der heißt aber er hat auch gesagt ich will ja nur noch 1, 2 im Monat haben und die kamen dann ja das Wertschätzung weiß was er dadurch dadurch gewinnt und dadurch bekommt und das ist das was du dir bewusst was wir uns allen bewusst werden dürfen das was was sie dadurch bekommen dass das viel viel mehr ist das 5.000 zu dem 1000er nicht, da kommen ja die Zweifel sofort auf wie viel bring ich denn dem anderen und wie viel ist das dann wert also du hast ja die stelle ein paar mal beschrieben ich möchte da in diese Richtung gar nicht reingehen noch Johannes ja aber wenn ich die Erfahrung mache wie ihr das das und das bringt und ihr dann seht oder einschätzt für euch, nicht für den Coach sondern für euch was das wert ist dann wisst ihr ja was das wert ist was ihr bringt und das weiß ich noch nicht weil ich mir keine Bewertungen in Geld ja noch nie hatte sondern immer so Kommentare das war aber schön oder das war aber klar und das war aber toll mit dir deshalb fängt einfach an mit dieser 500 dass du selber ausgesprochen hast und dann wächst du von alleine da rein und du sagst dafür mache ich das nächste mal nicht mehr dann baue ich mir keine zielgruppe und gar nichts ausdenken dann bin ich in der Situation wie soll ich das anschalten wie ich das ja sonst ohne bezahlung auch immer mache wann mache ich den Mund auf dann ist das der nächste Schritt ja gut und du machst deine ersten Erfahrungen und dann sehen wir wieder weiter aber das ist jetzt genug für die kommende Zeit für die nächste Woche was ist wenn ich nichts habe und ich mich schäme dann wieder reinbewege also erstens mal wir beißen nicht und zweitens erwarte nur das beste wenn ihr nicht jede Woche einen Kunden gewinnt dann haben wir keinen Klasseneintrag, nichts ja, prima sondern wir helfen euch dass die nächste Woche darauf besser ist wenn es dieser Woche kein neuer gibt für 500 Euro dann gibt es die Woche drauf 10 wenn ich weiß Gott hat eine Erfolgsgarantie auf unsere Berufung also ich habe nicht Zweifel nicht, dass jemand das unter uns nicht schaffen kann so was gibt es nicht er hat uns deshalb in dieser Welt geschickt damit wir unsere Berufung leben und deshalb weiß ich wir gehen jeden Woche einen Schritt und das reicht aus und das wichtigste ist dass du die Haltung hast ich werde die Menschen ihrer Ernte nicht mehr behaupten ja, das ist schon geklärt ich habe noch einen anderen Kunden ich muss, das habe ich schon so oft auch gehört von euch das ist ja diese ganze Spielmeter unterlassenden Hilfelleistung und dass der Tumor wächst während ich ihn für 3 Monate auf Eis setze und das ist alles Mist also wirklich das ist das kann man mit einer bösen Fehlleistung könnte man das gleichsetzen ja, das ist ein Fehlleistung aber was ich ich muss also bevor ich was verkaufe muss ich mit mir selbst oder dem anderen, also ich muss erstmal verstehen was er will und ihm dann ja ein Ziel verkaufen Silvia, du reitest ja in der Anfang schon immer dass es ein Ziel ist dass es ein Mehrwert ist ein, wie soll ich das sagen ein Ergebnis, ein richtiges und in meinen Gesprächen wie ich das bis jetzt mache da bin ich mir gespannt was du vorauskommst supermach, wenn das geklappt hat wunderbar also auf der Ebene wo du jetzt bist Johannes ist dein Ergebnis die Klarheit okay das heißt ich erzeuge Klarheit in diesem Gespräch bei diesen Menschen in diesem Moment für dieses Problem da kann ich das kann ich mir vorstellen, da kann ich mich mit identifizieren alles gut okay, gut sehr gut schon, ihr Lieben, was habt ihr mitgenommen was war der wichtigste Erkenntnis für euch Elisabeth Graf schon ja, ich habe ganz viele Autoren aufgeschrieben also ich sage zum Namen des Teufels indem ich sage du bist weit unter meinen Füßen das nehme ich von Rai-Nye mit und dann habe ich erkannt dass die westlichen und die westlichen Meditations- oder sonstigen Therapiepraxen unterschiedlich sind und ich habe erkannt worin sie sich unterscheiden und dass es wichtig ist Gemeinschaft mit ihm mit Jesus Christus zu haben und dass wir die Braut sind und dass wir dem Proletikern erst kennenlernen müssen und dass wir nicht fühlen, sondern füllen so und jetzt habe ich noch eine Frage ich habe gerade im Moment eine Nachricht reinbekommen über WhatsApp dass eine von meinen Coaches nach 2 Mal 2 Mal abbrechen will weil sie sich durch eine Bemerkung von mir, die ich per WhatsApp geschickt habe, das Ganze nicht mehr stimmig anfühlt kann ich euch das nachher mal zuschicken und dass ich dann es ist ganz einfach es ist ganz einfach, Elisabeth sagt diese Person lasst uns reden was dich dabei gestört hat ja, das hatte ich vor einfach anrufen, nicht schreiben anrufen ja, macht die Sachen nie über WhatsApp nein, ich sage nur lasst uns morgen früh reden ich telefoniere morgen früh das sagt, das sage ich unvoll aber klären wir mit dem Menschen nie etwas über WhatsApp weil da kommt so viel falsch rum ja, also nie über WhatsApp etwas abkrehen ja und ich erwarte das Beste ich erwarte das Beste ja auch von ihr auch von ihr, von mir auch ja, gut, also das war das was ich alles heute Abend mitnehme und ich danke, danke, danke was ist das? du hast es so laut gestört ich hatte gerade einen Satz im Kopf, weiß ich gar nicht mehr ich, so jetzt was verkaufen ja, du sollst danke, ich habe noch nichts gerade von Elisabeth noch mitgenommen also, das hat sie jetzt nicht explizit gesagt aber, Silvia, du hast es gesagt meine ich glaube ich auch die Leute kommen auch, wenn ich drum bitte wenn ich ihnen nicht mit einbeziehe dann ist es ja wieder so ein eigen Gewurschle was auch nichts zu nichts führt ja, das habe ich genommen das Schlimmste ist, dass ich jetzt was verkaufen muss ich schalte jetzt ab das schönste, das schönste habe ich gehört, oder? der hat schönste gesagt der hat schönste gesagt, ja wer macht zweite? Claudia Anna und Karin also, ich nehme mit, dass das jetzt so also, wenn man das jetzt so ein bisschen professioniert, dann kommt die Anziehung und dann geht das voll ab dann geht die Pops ab das nehme ich mit also, ich tage mal, dass mit den Jugendlichen das macht mir wirklich, also da habe ich so ein Kribbeln im Bauch ich bin letztens durch die Schule gegangen da habe ich auch so eine diese Energie von diesem Kitt, die macht Spaß also, die ist unglaublich richtig gut aber ich würde ja dann mit den Eltern arbeiten ob das dann so lustig wird, weiß ich noch aber mal gucken ob ich noch drei spontan eingefallen richtig gut alles klar danke, bis bald der Satz mit dem kleinsten Aufwand das größte Ergebnis erzielen einfach suchen wo es wirklich so war also, weil ich glaube ich schätze, meine Aufwände wahrscheinlich immer klein ein und ich weiß nicht, wo wirklich große Ergebnisse waren, also dass ich noch mal danach selektiere und dass ich dann einen Satz für mich finde um das Coaching in einem sehr normalen angenehmen Gespräch zu stoppen sehr gut Anna super Karin ich habe jetzt während diesen Positionierungsspiel selber für mich ungefähr zehn Positionierenden aufgeschrieben, wo ich gedacht habe ging auch müssen nicht unbedingt die Mamas von behinderten Kindern sein und ja Gott zur Hilfe zu nehmen nur um die ja um was damit zu bezwecken beziehungsweise um Mittel zu erwirtschaften ist ja ist wie, was sagt man nicht Gott lieben, sondern nur seine Wolle wollen und das die Wolle wollen, passt gut und ja, ich habe schon ein bisschen das gleiche Problem wie Johannes ich verkaufen aber ich weiß auch, dass es das wichtigste überhaupt ist in diesem ganzen Prozess richtig schön sehr schön Karin schicht die zehn Positionierungssätze beim nächsten mal bitte zu, ich möchte da sehen ja okay ihr Lieben, verkaufen ist lieben wenn wir verkaufen lieben wir die Menschen weil wir sie einfach um Möglichkeit geben wirklich aus ihrer Schlamassel und aus ihrer Herausforderung herauszukommen und wir freuen uns, wir freuen uns viel Freude dabei habt ihr alle bis Zeit genießt euch und bis bald tschau