Herzlich willkommen. Erste Frage, was hat sich gut getan? Und was hat dir geholfen, diese Woche beim letzten Video anschauen im Mitgliederbereich? Neue Frage. Was hat dir geholfen im Mitgliederbereich in unseren Videos? Einfach eine Sache. Ich glaube nur, auch so melden. Ich könnte gerne der Hand wieder hochheben. Das ist immer wieder was wir uns am besten wünschen. Unten beim reagieren, Hand heben und dann haben wir einfach die Reihenfolge. Jetzt weiß ich nicht mehr, wer er ist. Ja, da kann ich wunderbar schnell darauf antworten. Ich habe mir zum zweiten Mal die Sache mit dem Schemel angeguckt. Das ist einfach genial. Das habe ich aber schon zweimal angeguckt. Und haben mir vorgenommen, das noch ein drittes Mal anzuschauen. Richtig gut. Es gibt ja drei Beine. Deswegen ist es wichtig. Deswegen nicht. Das ist einfach genial. Ich habe das bisher alle durch, ja. Aber jetzt fange ich noch mal vorne an. Ich fange noch mal mit den ersten Videos von vorne an. Ganz richtig gut. Danke dir, Alisabeth. Ja, es hat sich Gutes getan. Ich hatte mehrere Verkaufsgespräche, die meiner Meinung nach gut geführt haben. Richtig gut, Verkaufsgespräche geführt. Richtig gut. Ja, aber ich habe dazu zwei Fragen gestellt. Das machst du bestimmt später, Silvia. Ich habe zwei geführt. Ich fühlte mich ganz gut. Ich habe das besser gemacht als ganz früher. Weil ihr einen anderen Ansatz habt. Andere Formulierungen habt. Das gefällt mir wesentlich besser. Ich bin wohl noch nicht zu Potte gekommen. Aber das machen wir später dann. Aber ich habe zwei gemacht. Ich habe Angst im Herzen. Ich habe es gemacht. Richtig gut. Das schläut es auf dich. Anna. Danke, danke. Ja, also ich habe ja erst nur ein Video geguckt. Oder vielleicht waren es an der Treppe. Herzlich willkommen, hier geht es lang. Und an einer Stelle hieß es, wir sollten notieren, welche Gespräche wir führen. Und was uns dabei bewegt. Das habe ich noch nie notiert. Und ich habe diese Woche zwei solche Gespräche gehabt. Und eins hätte beinahe ein Verkaufsgespräch werden können. Aber ich scharf, weiß noch gar nicht, was meine Berufung ist. Und ich war so zögerlich und wusste überhaupt nicht, wie ich das platzieren soll. Und das war ein sehr pikantes Thema, weil es nicht gestritten wird. Aber er sagt, also sein Thema sind Finanzen. Und er hat überhaupt kein Geld, obwohl er richtig gut verdient. Und er will gekocht werden in diesem Thema von mir. Und ich saß da und dachte, du hast kein Plan, was du jetzt sagen solltest. Und dann habe ich nur gesagt, pass auf. Ich werde drüber beten und ich denke drüber nach. Und du kannst es ja auch tun. Und wir werden widersprechen. Richtig gut gemacht. Da muss ich noch ein bisschen mutiger werden oder sicherer mal im Worthing. Weil da war ich unsicher, weil ich einfach, es wollte mir nicht vermasseln, aber ihm auch nichts Falsches sagen. Und dann habe ich gedacht, okay, das ist jetzt ein richtig gutes Lernfeld. Und ja, also das Gespräch war sehr ausgeblich und sehr ausführlich. Das war nicht das einzige Thema. Ich habe das Gespräch mit dem ich jetzt noch ein bisschen weiter nachher sehen muss. Ja, das muss ich etwas danach erzählen. Danke Anna. Also ich sehe noch keine Hand oben, da mache ich, ich hatte eine Folge. Johannes. Keine Videos geguckt. Dafür aber mit Positionierung Papieren gearbeitet. Und gutes getan. Also ich würde mal sagen, gut ist, dass ich ein paar Entscheidungen getroffen habe, die auch überprüft habe und die halt ich für richtig. Aha. Ist das in unserem Gespräch passiert oder etwas anderes? Nein, nein, das ist in unserem Gespräch passiert. Ach, vielleicht sagst du dazu ein, zwei Worte, denen anderen erzählen, wie du das erlebt hast. Danach, ja? Unser Gespräch. Ja, kann ich gerne machen. Danke. Danke Johannes. Immer noch keine Hände. Karin. Okay. Was hat sich gut getan? Also zu deiner Frage, welches Video geholfen hat. Ich habe ein letztes Mal, okay, ich sage es wahrscheinlich wieder falsch, salomonische Preisgestaltung, die fand ich schon ganz gut. Und dann habe ich das Trau-Folgende von dir angeschaut, Silvia, und dachte, ja okay, ich hätte mir die Frage in den letzten Koll sparen können, weil da hast du die volle Antwort darauf gegeben. Was war das? Da geht es darum, die ganzen Zweifel und Ängste und sonst was praktisch in die Mitte zu schreiben und außen rum dann eben die ganzen Dinge, die, ja, wie sie dann eben ausschauen, wenn sie gut ausgehen. Und, ja, ich mag, ich hänge immer wieder an der Mindset-Arbeit, aber ich glaube, die ist einfach ganz wichtig. Was hat sich noch Gutes getan? Ja, ich habe da wieder in der Klinik schöne Gespräche. Sehr gut. Ja, aber halt immer mit dem Ding, okay, wir bleiben in Kontakt und wir kommen wieder und wir sehen uns wieder, aber es wird nicht wirklich ein Verkaufsgespräch oder irgendein Kundengespräch oder so was draus. Ich gebe mir da noch Zeit. Was noch gut ist, ich meine, ich gehe auch für dieses Zilli by Design, mein Kräuterwasser und auch da treffe ich immer wieder auf Menschen, die einfach sagen, hm, finde ich ja ganz nett, aber es ist mir alles zu teuer und also da merke ich jetzt einfach ganz tief in meinem Herzen, dass sich da meine Einstellung total verändert hat. Also früher hätte ich auch gesagt, es mache ich nett und das empfehle ich nett und ist zu teuer und es kann man nicht, so viel Geld kann man nicht für sich ausgeben und da bin ich auch ganz glücklich damit, dass ich da grundsätzlich einfach eine andere Einstellung für mich gewonnen habe, die sich wahrscheinlich dann irgendwann auch auf andere Menschen auswirkt. Danke. Sehr gut. Meine Mama fragt mich immer schon, hast du Chili schon bestellt? Chili? Chili? Chili? Chili by Design, ja. Also, ich nehme das auch. Im Entsinn im Diss? Ja. Hast du schon bestellt? Hast du schon bestellt? Ja, ja. Du siehst, hast du genau das, live Plus für sie ein bisschen weniger und so passt alles für jeden. Ich finde es gut, ab Plus habe ich noch nie probiert, ich finde es, aber okay, jetzt reden wir über was anderes. Genau. Ich glaube, hier keine Werbung für Chili, immer anders. Nein, nein, ich wollte sagen, das ist, ich glaube, es ist ja wirklich ein, einfach hinter dem Produkt zu stehen. Und schreibe uns bitte das nächste Mal vorher einfach auch diese Sachen zu, die du gerade vorher erzählt hast mit deinen Gesprächen, dass wir einfach ein bisschen uns vorbereiten können, wo wieder eine Gespräche waren und so weiter. Ja, gut, das war heute Mittag und es sind halt, das sind immer so ganz kurze Gespräche. Macht dich. Nebenbei irgendwelche Sachen, das in Bezir oder sonst was macht. Aber schreibe die, schreibe die bitte uns vorher ein bisschen zu, auch wenn es kurz ist, ist, ist, ist egal. Und eine Frage dazu, was, wo deine Herausforderungen sind auch. Dann können wir uns da noch mehr, noch besser darauf konzentrieren. Okay, das ist mehr zu einem Verkaufsstrich oder zu einem, zumindest Kunden, Kunden, Kunden-Lobzitspriche oder was auch immer. Alle deine Fragen, Herausforderungen vorher, gerne vorher ein reinschreiben. Also in die Gruppe, ich muss deine... Per E-Mail, per E-Mail an den Vorherrschen? Fragen immer per E-Mail. Okay. Ja? Donc. Danke. Gerne. Aber wir lösen das schon. Kein Problem. Ja, ja! Ja, umgekehrt! Ja, bei mir hat sie gut getan. Meine leichte Kundin ist bei mir gewesen. Und sie hat mir erzählt, dass sie bei drei anderen Friseuren war, wo sie nicht glücklich war. Und ich habe sie richtig glücklich machen können. Das hat mir riesig freizuhalten. Ich habe sie gesagt, sie hat das Gefühl, ich habe sie verstanden und mache ja daraus was Hübsches. Und das ist genau meine Intention. Ja, und war ein bisschen aufgeregter vor, weil sie so viele Frauen kennt in meinem Umgebung. Und sie war ganz schöner Druck, ein bisschen ganz schöner Druck da für mich. Und ich habe mir gedacht, ich mache das Beste draus. Sie macht dir selber das Tanzen. Und ich habe mich riesig freit, dass sie glücklich ist. Sehr schön! Und was hast du dadurch für dich erkannt, im Bereich auf deiner Berufung, wo wir das letzte Mal darüber gesprochen haben, wo du auch das erste Mal beim Frisieren auch nicht so das Gefühl gehabt hattest, du kannst das, du schaffst das, du könntest es. Und jetzt machst du das einfach mit einer Suferinität beim Frisieren. Und wie sieht das für dich jetzt aus für deinen Coaching? Ja, danke und gut, dass du mich daran erinnerst. Das ist da genauso. Dann lass es mal wirken. Ich lasse es wirken, genau. Aber du weißt das letzte Mal, wo wir darüber geredet haben, jetzt stehst du am Anfang von dem und du machst das mit so einer Suferinität beim Frisieren. Sogar wenn du jetzt noch sogar ein bisschen in deine Autorität oder Brücke gekommen bist, hast du es auch so vorhin wieder gemacht. Ich habe es, ich habe sogar genossen. Ja wirklich, wirklich, das habe ich auch zu ihr gesagt, das ist für mich wie Malen. Und nein, sagt, das ist wie meine Berufung Leben und meinen Coaching machen. Ah, das ist gut, ja. Genau. Sehr schön, danke dir. Danke. Martina? Also ich bin jetzt gar nicht an den Videos dran, sondern an dem Buch, wegen der Sehnschüchte, weil ich hatte jemand, da haben wir tatsächlich keinen Weg. Also das habe ich jetzt eben nochmal neu gelesen, dass man den Weg finden muss, wie man sich das wohl fühlt. Und wir haben da tatsächlich keinen Entsatz gefunden für die. Und dann lese ich jetzt praktisch nochmal Einzelheiten in den Buch raus, damit ich mit ihr zusammen ihren Sehnsuchtsatz finden kann. Genau, also da bin ich gerade dran. Richtig gut. Ja, aber es hat sich Gutes getan heute. Ja, ich habe heute, ich habe in der Sozialfile gearbeitet und habe heute mehr Auszeit beim anderen Freundinnen-Nummer. Und das war von mich jetzt was Gutes, genau. Sehr schön. Danke dir. Danke schön, danke euch. Dann Johannes, die Frage von Sevilla und danach machen wir die Breakout Session. Was war deine Frage, Sevilla? Wie heißt du, dass Gespräche erlebt? Gut. Dann geben wir jetzt eine Breakout Session. Also ich habe eine Entscheidung getroffen vor diesem Gespräch, auch, und zwar mein Coaching zu verlängern auf den großen Umfang. Und zwar, obwohl ich im ersten Teil gar nicht so wahnsinnig viel mitarbeiten konnte, weil ich sehr viel persönlich Herausforderungen hatte, die mich irgendwie gehindert haben, da richtig einzusteigen. So, jetzt habe ich gesagt, obwohl und vielleicht sogar weil, weil in so einer Crash-Situation, sagen wir mal so, also in Schwierigkeiten zeigt sich die Zusammenarbeit. Wenn keine Schwierigkeiten da sind, dann kann man immer so, oh, war schön mit dir und alles fein. Aber wenn Schwierigkeiten da sind, dann müssen alle irgendwie richtig, richtig raden und da zeigt sich es. Ich hatte das Gefühl, dass ich in dieser meiner eigenen Crash-Situation nicht alleine gelassen wurde, sondern dass ihr beide sehr präzise darauf eingegangen seid und dann Schritte mobilisiert habt, die genau jetzt nötig waren und auch dann zu dieser Entscheidung führen konnten. Also die Entscheidung war also okay, das ist jetzt so und so gelaufen. Ich vertraue euch. Also warum macht man was? Ich mache sowas nur, wenn ich jemandem vertraue. Und habe gesagt, okay, das machen wir weiter mit der Aussicht, dann im Sommer tatsächlich mein Business, also drei Kunden gehabt zu haben, mit denen irgendeiner Art von Geld verdient zu haben und dann die Aussichten zu sehen. Und das ist hoch attraktiv. Wenn das so kommt, ist das wunderbar. Das geht schnell und präzise. Da komme ich auf den Punkt und komme mir mit meiner Sache näher. Ja, und das mit euch. Und ich habe das mit meiner Frau abgestimmt, nicht, was heißt abgestimmt, ich habe immer wieder erzählt und dann kommt der Kommentar, ja, ja, ich bin ganz ruhig. Das macht man. Natürlich eine Urteil über die Bande, ja, also das ist immer so eine Sache. Aber ich erzähle ihr da jetzt auch kein Kram. Da ist schon, das ist schon ziemlich das, was ich so erlebe. Das kennt sie ja schon von mir. Und wir haben beide jetzt ein gutes Gefühl, da rein zu investieren. Das ist ja kein Spaß, Futterverbrauchergeld, sondern das ist eine Investition. Und die wird sich ja dann sagen wir mal, vielleicht sogar innerhalb dieses Couching-Zeig-Troms noch auszahlen. Und wenn das in diesem Jahr passiert, ist mir auch recht. Okay. Danke dir, Johannes. Danke dir für deine Vertrauen. Gerne. Und warum ich diese Frage gestellt habe, hast du bemerkt, woüber Johannes am Anfang geredet hat, ob er jetzt weitergeht oder auch nicht, woüber hat er am Anfang geredet, als er über dieses Gespräch geredet hat. Hast du das aushören können? Das ist eine Frage an mich. Nein, an die Gruppe? Na ja, Entschuldigung, er hat über das Vertrauen geredet. Und dass er eben selber in einer schwierigen Herausforderung war und sich gerade also in einer herausfordernden Situation und sich deswegen für diese Investition und dafür entschieden hat wegen des Vertrauens, das er zu euch hat. Wichtig. So gut bekannt, Karin. Was noch? Das war ganz gut, Johannes. Dass er sich gut begleitet, aufgehoben, gefühlt hat. Und sicher, du machst jetzt mal deine Arbeit hier. Karin hat zu ihrem Computer gesprochen. Ja. Wichtig gut. Da lerft mich, diese Kamera macht mich ganz griebelig. Ah! Okay, egal. Okay, im Tat, also er hat über Ergebnisse geredet, ja? Was er bis jetzt erlebt hat. Hast du gesagt, oder? Also, ich habe gerade gesagt, dass Johannes das Gefühl gehabt hat in den herausfordernden Zeiten, dass er sich durch euch sicher und gut begleitet gefühlt hat, dass er nicht alleine gelassen worden ist. Und dadurch, dass er, ich habe verstanden, dass jetzt vertrauen, da ist es mit euch weiterzugehen. Ja, und da sind Ergebnisse. Und da möchte ich dich jetzt, oder euch jetzt sensibilisieren. Herr Gotsilvia, Elizabeth, was auch noch? Nein, ich möchte da einstechen. Okay. Meine Ahnung hat gesprochen, dann Elizabeth. Ja, danke. Ich habe bei Johannes herausgehört, dass er irgendeinen Schritt voran getan hat, den er früher nicht getan hätte, indem er gemerkt hat, dass er dadurch, dass er in den Konflikt hereingegangen ist, mit zwei Personen, drei Personen, keine Ahnung, dass er dadurch den Wert erkannt hat, das aufeinander zugehend, dass er diesen Schritt gewagt hat, den er früher nicht getan hat. Habe ich das richtig verstanden? Aber das macht nichts. Das hat er heute nicht gesagt. Johannes, wolltest du noch was sagen? Ja, ich will es nochmal präzisieren. Warum macht man man was? Also ich bin sehr kritisch, ich checke und prüfe auch Leute. Und mit Leuten ist das so, wenn alles easy läuft, das kann es ganz nett finden. Und wenn sich eine Situation zuspitzt, dann zeigt sich, was da los ist. Und wenn man tatsächlich, also so war das jetzt hier nicht, ich habe jetzt keine Wahnsinnskrise gehabt, aber wenn man in einer wirklich echte Krise gerät, also mit Leuten oder zusammen mit einem Krisenthema. Und diese Kuh wird dann vom Eis geholt. Das ist eine Wahnsinnsbasis. Es ist eine viel größere Basis für Vertrauen, als wenn alles immer easy war. Also so entsteht bei mir quasi Vertrauen und das ist die Basis dafür, dass ich gerne weiterarbeiten möchte. Ja, und das habe ich rausgehört, Johannes. Das ist das, was du früher nicht getan hast, dieses Mal aber erkannt hast, den Wert einer Krise in der Zusammenarbeit. Oder in der Zusammenarbeit und dann der Krise, dass du früher vielleicht anders reagiert, als Augen zu oder weggegangen oder sonst was bist und diesmal den Wert erkannt hast. Nein, das kenne ich immer schon und das habe ich diesmal angewandt. Okay, und was ich euch jetzt sagen wollte, was Johannes darüber gesagt hat, das habt ihr schon mit vielen anderen Menschen um euch herum gemacht. Darauf möchte ich euch sensibilisieren. Das heißt im Freundeskreis, Garin bei dir im Krankenhaus, im Gart bei dir im Friseursstudio, bei dir unter Kollegen Anna, Elizabeth unter deinen Kontakten, die du hast oder Martina. Ihr habt schon so ein Vertrauensvorschuss, weil wir in dem bestehenden Beziehungskreis beginnen zu kochen. Das heißt, ihr habt schon anderen Menschen Gutes getan, um euch herum. Und deshalb ist es leichter dieser Weg, dass wir zuerst hier in diesem Kreis beginnen und es dann weitergehen ins Internet, weil in Internet sind viele Menschen, die uns halt nicht kennen. Aber wir machen den ersten Schritt vom Coaching mit Menschen, bei denen wir schon Vertrauen genießen. Ja? Okay, gut. Dann, Rainer. Dann gehe ich jetzt in den Breakout-Session. Freue mich auf jeden. Und habe auch hier eine schöne Zeit. Ich wollte mal mit Martina, mit Positionierung kurz beginnen und dann mit Verkaufen beschäftigen ein bisschen, nur dass ihr die Reihen vorgewisst. Ja? Martina ist... ja, ich habe gedacht, du bist weg. Komm ich heute mit beiden Fragen an oder heute nicht? Auch, aber nicht jetzt, sondern ein bisschen später. Dann gehe ich nochmal zu rein. Gerne, danke. Martina, erzähl mal, was tat sich mit dieser Frau, mit dieser Freundin, die du begleitet hast? Also ich habe ja zwei. Die eine, die... also da bekomme ich auch schon Geld dafür. Wie viel kriegst du da? Also ich habe am Anfang, am Anfang habe ich sie ja so gekocht, ein ganzes Jahr. Das ist die, die die App schafft, nicht in Anspruch genommen hat für sich. Ja, genau. Und dann habe ich 1000 Euro gemacht für die nächste drei Monate. Aha. Und die sind jetzt drum. Ja. Und dann hat sie gedacht, dass das jetzt so einfach weiterläuft. Und dann habe ich gesagt, nee, also das war es für drei Monate. Und jetzt kommen die nächste drei Monate. Und wir haben uns auf 330 Euro auf monatlich geeinigt, weil das war, das ist ein Aufgangsschiff, weil sie konnte immer nur monatlich zahlen. Und sie hat mir es auch fündlich immer am letzten Monat gegeben. Ja, richtig gut. Also dann quasi fast 2000 kommt von ihr. Genau. Ja, richtig gut. Und was ist das Ergebnis? Ja, das Ergebnis hängt irgendwie noch, weil ich, also wir haben Sehnsuchtssatz und alles, und sie ist halt in ihrem Ganzen immer was alles läuft und alles schiefläuft und mit ihrer Kinder und keine Ahnung. Und ich versuch da immer wieder rauszukommen und einfach eher zu sagen, dass sie, also ich habe sie letztes Mal tatsächlich gefragt, ob sie wirklich was tun will, um was zu verändern. Weil ich das Gefühl habe, jedes Mal guckt sie rein. Und wenn wir uns wieder treffen, dann wieder. Und zwischen drin halt nicht. Und da kann sich halt nichts verändern. Aha, also sie macht keine Hausaufgaben. Ja, ja, jetzt letztes, also ich habe sie wie gesagt gefragt. Und jetzt hat sie es aber tatsächlich auch angewandt. Und ich versuch sie gerade, weil es gibt immer wieder Tränen, jedes Mal, wenn sie da ist, weil sie hat einfach, also ihren Sehnsuchtssatz ist, ich schätze mich wert und bin sicher in mir und sie schätzt sich nicht wert. Und da tut sie sich einfach schwer, auch tatsächlich ihren Sehnsuchtssatz zu glauben. Und dann habe ich mit ihr praktisch erarbeitet, wie Gott sie sieht. Also, dass sie gut ist, wie sie ist. Und also sie hat, sie war sehr, sehr dick. Sie hat jetzt auch ganz viel abgenommen. Jetzt kämpft sie halt immer wieder drum. Und also das ist ein Angriffspunkt. Sie hat drei Kinder. Ist das auch, ist das die Frau, wo sie viel abgenommen hat und der Mann hat das gar nicht gesehen? Genau. Okay. Ja, mit ihrer Kind, also sie fühlt sich zu Hause nicht wohl. Die hat ein bisschen ein Aufräumproblem. Also das stehen manche Zimmer voll mit, mit allem Krust. Und ihr Mann stört es, dann möchte sie gerne das alles erschaffen, aber es geht nicht. Und dann ihre Kinder, also da ist ständig Streit und dann schickt sie aus. Also die wird dann richtig ausfallen, sage ich mal. Das weiß sie auch. Sie verschafft es aber einfach nicht, das zu ändern. Und ich glaube schon auch, also ich habe mit ihr auch schon darüber gesprochen. Also sie fühlt sich als Kutsfrau zu Hause. Und ich habe sie halt gefragt, ob sie sich vorstellen könnt, dass sie, wie sie denn, also sich anders sehen kann zu Hause. Da haben wir auch erarbeitet, sie hat es dann aufgeschrieben. Aber irgendwie sagt es einfach in ihr Herz nicht ein, meiner Ansicht nach. Okay. Also es hat sich ein menge Gutes da schon getan, was du jetzt erzählt hast, wie das angefangen hat und wie das jetzt ist. Was du richtig gut machst, ist, dass du auch auf der Ebene wie Gott sie sieht. Sie begleitest und meine Meinung ist, da könntest du ihr noch helfen. Dass sie sich nicht von ihrem Gefühlen abhängig macht. Dass du ihr auch erklärst, dass die Gefühle, die, die Gefühle sind wie Barometer, zeigen, welche Gedanken wir denken. Und wenn wir unser, ich will nämlich schlecht verändern wollen, dann geht es dann, dass sie unsere Gedanken verändern. Und da geht es darum, dass wir beginnen zum Beispiel, gute Inhalte in uns aufzusaugen. Zum Beispiel, du könntest darüber nachdenken, vielleicht lass uns ein Leben von Josef Prinz wäre ein guter Anfang. Ja. Also, dass du ihr erklärst, dass wenn wir uns schlecht fühlen, heißt es nur, wir denken Gedanken, die uns nicht gut tun. Weil wenn du diese Sachen ihr erklärst, dann kommt sie in die Eigenverantwortung und beginnt sie sich selbst aufzufühlen in der Zeit, wo sie nicht mit dir zusammen ist. Ja? Ja. Und frag sie noch, also ein Ziel wäre von der Putzfrau zu Hause, zur Frau und Mama, die auf Händen getragen wird. Das wäre ein richtiges Ergebnis. Nicht. Und da, meine Meinung nach, da in dieser Schiene könntest du sie haben, dass sie beginnt dafür zu gehen, dass sie auf Händen getragen wird. Und nicht mehr die Putzfrau zu Hause ist. Okay. Weil alles andere ist noch kein, also zum Beispiel Aufräumen, Ordnungskotges, haben die Herausforderungen, dass sie sagen, du solltest ausmisten, aber wer will mal ausmisten? Niemand. Das ist nicht zu strengend. Aber wenn man bespricht, was denn zu Hause zu Hause entsteht, ja, und der Mann ist gerne zu Hause und die Frau ist gerne zu Hause, also wenn wir über das Ergebnis reden und nicht aus vom Ausmisten, dann wollen das die Menschen, sie wollen eine schöne Wohnung, sie wollen ein schönes Zuhause. Ihrem Gart kann passieren. Oder wenn du solche Bilder hochbringst und dann kommt eine Kinder zu Hause an und sie fühlen sich zu Hause und sie wollen gar nicht mehr weg, weil der so schön und kuschelig und gemütlich zu Hause ist. Das ist ein Bild, ein Endergebnis. Okay. Das sind so viele Ähnlichkeiten zu meiner Kundin und das hilft mir auch, groz sehr. Also, versuch nicht, niemanden dem Weg schmackhaft machen, weil das ist jetzt ausmisten und ausmisten ist nicht schmackhaft. Ja, sie hat jetzt tatsächlich, also sie sucht halt überall, dann hat sie irgendeinen Podcast angeguckt, wo sie praktisch mit ausmisten dann irgendein Challenge haben. Und da habe ich sie, ich habe es schon gesagt, also wenn du das machen willst, dann darfst du das gerne machen, aber dann mach das und nicht das auch noch. Also, sie muss sich entscheiden entweder das oder das, weil du kannst schon überall, also... Doch, doch. Also du darfst nie ein Komprom, nicht nie ein Ultimatum deiner Kundin geben. Warum könnten sie nicht parallel etwas machen? Dich und das Ausmisten. Weil ich glaube, dass, also eben, weil sie mir auch erzählt, sie hat zwar die erste, zweimal das gut gemacht, aber dann hat sie, ist sie völlig unter Druck gewesen. Ja, ist klar. Wird sie auch, nur was sie sagen wollte, wenn du in dieser Phase auf ihrer Seite stehst und du sagst, du weißt schon, dass es einen Zusammenhang gibt, wie zwischen der inneren Ordnung und der äußeren Ordnung. Und je besser es dir geht und du innerlich ordentlich dich fühlst und wohlfühlst, desto automatischer entsteht die äußere Ordnung um dich herum. Also, Martina, nutze alles, wenn sie auf etwas Bock hat, ziehe sie nicht zurück, sondern unterstütze sie dabei. Das ist auch gut, wenn sie unter Druck kommt, weil sie dann erlebt, aha, nur mit Ordnern und ich weiß nicht, was entsteht, die Ordnung nicht, oder bleibt nicht lange. Ja, sie hat mal ein Coaching-Docket, wo ihre Käufer hat, ist alles auszuräumen, aber heute ist es wieder so, nach 10 Jahren. Ja, glaube ich. Ja, ja. Okay, also das ist jetzt dazu noch mein Impuls. Das ist ein richtiges, also dieses von der Putzfrau zur Frau, die auf Händen getragen wird, gesehen wird, ja, wertgeschätzt wird. Also das ist ein extrem großes Ziel. Und wie, also das ist halt, okay das sehe ich schon, aber wie macht man das, dass sie die innere Ordnung dann bekommt? Das ist alles, was du mit ihr bis jetzt gemacht hast, führt dazu, dass diese innere Ordnung hat. Also alles, was du mit ihr bis jetzt gemacht hast, das ist Ordnung machen im Inneren. Okay. Ja? Okay. Okay, die andere Kundin? Also das ist im Grunde Freundin und da habe ich, das war ja Testkundin gleich von Anfang an. Und da haben wir eben diese Sehnsüchte, also die Fragen gestellt, das zusammengetragen und im Grunde, also wir haben uns dann tatsächlich zusammen, das erarbeitet. Also nach deiner Vorlage, wo sie mir Tipps geben hat und ich ihr, also aber wir haben den Satz tatsächlich nicht hinbekommen. Dann konnte ich es sich einfach... Du könntest die zwei Sätze, die rausgekommen sind, mir zuschicken und dann gebe ich dir dann so Feedback. Okay. Und was ganz wichtig ist bei den, also jeder, der mit dem Herz gut arbeitet oder bei sich selbst, wenn wir mit einem oder mit allen Sehnsüchten Probleme haben, ja, heißt es nicht, dass der Satz nicht richtig ist. Ja. Sondern es heißt, dass die meisten Menschen zum Beispiel, wenn ich sage, ich schätze mich wert, damit nicht klar kommen, weil sie dazu die Gefühle nicht haben. Und da müssen wir den Menschen helfen, dass der Sehnsuchtsatz zuerst eine Entscheidung ist, das ist nichts mit Gefühlen. Okay, ja, das habe ich bei der, bei der anderen, bei der Sonne habe ich das tatsächlich auch noch, weil sie sich immer noch schwer trot mit dem, ich schätze mich wert. Ja. Aber also sie hat das aufgeschrieben, die Entscheidung tatsächlich. Ja, also das ist ganz wichtig, dass wir den Menschen erklären, am Anfang sind die Gefühle nicht da, sondern einfach nur eine Entscheidung treffen und beginnen danach zu handeln. Okay. Und das ist jetzt der Punkt. Also du darfst ihr solche Aufgaben geben, die praktisch sind, wie kann sie sich wertschätzen in Bezug auf ihre Zeit, in Bezug auf Geld, in Bezug auf ihre Gedanken. Dazu ist diese drei beinige Schammervideo auch, was jetzt und die Quellevideo, was jetzt die Elizabeth erzählt hat, ja. Das habe ich ja, ja, das habe ich mit ihr schon alles gemacht, tatsächlich. Ja. Also, so lange wiederholen, bis das automatisch ist. Okay. Und immer wieder darüber Gedanken machen, wie kann ich das schaffen, dass diese Person beginnt sich selbst wertzuschätzen. Welche Übungen könnte ich ihr noch geben? Okay, ja. Aber praktische. Also nicht, ich schätze mich wert, ich schätze mich wert, also nicht mit Affirmationen, was weil die nichts bringen. Ja. Also nur zum Teil was bringen. Okay. Weil wenn das nicht die, also wenn sie eine Affirmation nutzen, was nicht ihr Wort, nicht ihr Kot ist, dann kann nicht helfen. Deshalb habe ich gesagt, nichts bringen. Okay. Ja, ja. Spitzemarktiner. Und was ist jetzt mit dem nächsten Schritt? Ja, gute Frage. Was möchtest du denn? Ja, ich habe mich, also ich wollte eigentlich diesen Workshop machen, aber da habe ich mich unheimlich schwer getan. Also es fließt nichts, es fällt mir nichts ein und dann habe ich es echt jetzt weglegt, muss ich sagen. Okay. Ja. Dann machen wir so, Martina, dass du bitte durch deine Arbeit einfach die Gespräche, die du hast, auch wenn sie kurz sind, mit Menschen, dass du die einfach auch, was Reynir Karin gesagt hat. Das ist auch genug, wenn solche kurze Begegnungen ihr zuschickt, was da passiert ist mit den Menschen. Ja. Die haben das gesagt, die haben das gesagt, zum Beispiel Karin, wenn sie bei dir sagen, wie kommt zurück, wie bleibt mir im Kontakt, da ist was. Da weiß ich, ja. Okay. Und wenn wir diese, auch wenn die kurze Begegnung mit Menschen sind, wenn ich das lese, dann kann ich da weiterhelfen, Martina. Okay. Gut. Sehr gut. Und dann sehe ich auch immer wieder die Anziehungskraft Gottes, was bei euch ist und das sagt extrem viel. Okay. Und meistens kommen wir auf gigantische Sachen, in denen die Kunden uns nebenbei etwas erzählen, ja? Okay. Okay, richtig gut. Ja. Danke dir. Ich danke dir. Bitte. Karin. Darf ich zwischendrin kurz fragen? Also mir ist jetzt bei dem Gespräch von dir mit Martina, Hallo Martina, aufgefallen. Dass, ja, ich hatte jetzt den Gedanken, dass es daran an mir oft hakt, weil, also beim letzten Coaching dachte ich, dass es mir nicht so gut geht, dass es mir nicht so gut geht. Das ist daran an mir oft hakt, weil, also beim letzten Coaching dachte ich, irgendwie kriege ich diese absolute Begeisterung für meinen Berufungssatz auch nicht hin. Also das ist, ja, der ist toll und wenn ich mir die Ergebnisse so vorstelle, aber ich kann es mal nur nicht wirklich vorstellen. Und diese Pflegnen, Mamas, die haben sie oder Papas, die haben sich ja wirklich einfach total damit arrangiert. Das ist halt jetzt erleben. Sie pflegen halt ihr Kind ihr Leben lang. Und können, glaube ich, ähnlich wie ich, noch nicht sehen, was jetzt da wirklich sich ändern könnte, ohne dass sie ihr Kind verlieren oder ohne dass tatsächlich einfach auch ihre Aufgabe verlieren. Das ist ja ein Helfer-Syndrom. Die wollen ja weiter pflegen und für, ja, für ihre Angehörigen, für ihre Kinder und für alle da sein. Okay, was ist deine Frage? Ja, ob das sein kann, dass ich da meine eigene noch nicht gelöste, mein eigenes noch nicht gelöstes Problem in mir auf die Kunden auch. Also dass ich das so gut verstehen kann, dass es ja eigentlich nicht ändern wollen. Okay. Ob das sein kann, dass sich das eben so deckt, dass es eine das andere ergibt? Ja, du glaubst das Gleiche, was sie glauben. Ja, aber das ist leicht zu ändern. Ja, das ist gut. Und zwar, es geht darum, dass wir beginnen, über Ergebnisse nachzudenken. Also vom Berufungssatz selbst kann ich mir gut vorstellen, Karin, dass du jetzt nicht juhu schreist. Ja, aber wenn du dir vorstellen würdest, dass du Menschen gekocht hast, bis zu dem Ergebnis, was sie wirklich möchten. Und das könnte sein, in vielen Familien wäre es möglich, dass sie viel mehr Hilfe annehmen, nicht in jeder Familie. Aber es gibt sehr viele gut situierte, zum Beispiel gut situierte Familien, wo sie wohl Hilfe annehmen könnten. Und dadurch, dass sie Hilfe annehmen, sie viel, viel leichter hätten und die Kinder daran Spaß hätten. Ja. Ja? Das heißt, es geht nur darum, dass du beginnst, über die Ergebnisse nachzudenken und dazu eine Liebe, dazu eine Hoffnung, dazu eine Begeisterung zu entwickeln. Also, ja. Ja? Ja. In dem wir beginnen, das ist ganz wichtig, deshalb poch ich ständig auf die Ergebnisse. In dem wir beginnen, die Ergebnisse aufzurufen, ja, zum Beispiel, jeden Tag mal zwei, drei Stunden Freiraum nur für dich oder für euch als Paar zu haben. Ja? Sag ich mal. Und ich rufe dieses Ziel, dieses Ergebnis aus, indem ich das aufspreche, automatisch verändert sich deine Anziehungskraft. Und du wirst die anziehen, die das wollen. Mhm. Also, wenn deine Anziehungskraft zu Zeit, die Menschen sind, die resignieren, ja? Ja. Ist normal. Also, die sich dann halt arrangieren und sagen, ja, das arrangieren, ja? Also, ich könnte auch sagen, statt arrangieren, ich schreibe für mich auch. Ich auch resigniert, stimmt, ja? Ressignieren und arrangieren. Zum Beispiel drei, vier glückliche Stunden als Paar, sag ich mal, ja? Erleben. Und in unserer Familie gibt es so etwas. Und da ist zum Beispiel so, dass nachdem die Kinder weg sind, dann trinken sie noch Kaffee, Frühstücken, sie noch miteinander. Also, sie haben da ein ganz anderes Leben, ja? Aber sie schauen oder um acht abends gehen sie ins Fitnessstudio. Und dann haben sie da auch Sauna und kommen sie zwei Stunden später nach Hause. Das heißt, sie haben da Leben für sich selbst gewonnen. Und indem du beginnst solche Ergebnisse aufzurufen, kommen automatisch diese Menschen auf dich zu. Und wenn wir dann eine Werbung schalten für deine Facebook-Gruppe, dann würden wir nur diese Menschen anziehen. Das heißt, in der WS Facebook-Gruppe, wir können den ganzen Text so machen, dass wir die ausschließen, die einfach nur resigniert haben und keine Veränderung wollen. Das ist das Schöne mit der Facebook-Werbung. Ja, okay. Also, dein Job Karin, dass du über das Ergebnis beginnst mit den anderen zu sagen, wenn du etwas für sie verändern könntest, bis auf, dass das Kind jetzt gesund ist, ja? Was ist das Beste, was sie aus ihrem Leben rausholen möchten? Was möchten sie noch erleben? Über solche Sachen solltest du jetzt mit jedem reden, der ins Krankenhaus kommt. Was wollen sie wirklich? Und noch parallel dazu, Karin, einfach darauf aufpassen, ob Gott auch andere Menschen zu dir schickt. Also, die zum Beispiel nicht die Herausforderung mit den Kindern haben, die eine Behinderung haben. Wer weiß, kann es sein, dass da etwas anderes noch ist. Ja? Ja. Also, ihr könnt euch so vorstellen. Entschuldige, darf ich dich nochmal unterbrechen? Ein Thema, wo ich dann oft anfange, das ist ja so meine Zukunftsding, ist einfach eine inklusive Tarniaus-Siedlung mit Tahrungszentrum. Das ist meine große Vision. Da komme ich noch hin. Also, liebe Gutschaft, das ist schon noch. Aber und da steigen sie dann immer ein, oh ja, so eine Gemeinschaft, also dieses Zusammenleben und das ist schade, dass es das in der Gesellschaft nicht so gibt. Also, das könnte ja dann so ein Ergebnis sein. Also, mehr Gemeinschaft in der Betreuung ihrer Kinder auch. Bloß dann wahrscheinlich wieder etwas konkrete ausgedrückt. Also, sie möchten mehr Gemeinschaft und dadurch mehr Hilfe für ihre Kinder. Und dann musst du fragen, was entsteht für sie dadurch und das wollen wir haben, dieses Ziel. Weil die Gemeinschaft ist wiederum der Weg. Mehr Gemeinschaft, weil die Kinder für die Betreuung. Viele denken, wenn ich eine Gemeinschaft hätte, dann bräuchte ich quasi das nicht alles bezahlen, was ich jetzt nicht kann. Also, da flüchten sie auch ein bisschen raus. Aber du fragst sie einfach, okay, wenn du eine Gemeinschaft hättest und das Kind bekommt mehr Betreuung, was springt für dich raus? Das musst du jetzt fragen. Okay, danke dir. Danke, es wollten noch andere. Dankeschön. Danke, danke. Dann, Diana, hast du die zwei Insta. Hi. Hallo. Dass du das frei gibst. Ja, ich mache. Moment. Wimka, ich möchte, dass du mir deine Chats zeigst mit den Frisörern, ja, weil da habe ich schon lange nichts mehr gesehen. Okay, welches möchtest du zeigen? Ich hatte hier die Bio verändert und habe es jetzt auf vier Zeilen gemacht und habe ich gesehen, dass die letzte Jahr da muss man erstmal draufklicken, um das ganz zu sehen. Deswegen, ich weiß nicht, weil bei dir in der Vorlage waren ja nur drei Zeilen, ne? Vielleicht ist das der Grund. Mhm, ja. Also. Also, hinter deinem Namen, wenn du da etwas reinschreibst, danach suchen die Leute. Das heißt, Diana Mai, ich würde Mama Coaching für Christinnen einschreiben. Oder Coaching für christliche Mamas oder sowas. Mhm. Und ich, also ich habe darüber nachgedacht mit diesem Wort gefühlstark. Das würde ich nie sagen in Freundinnen Gespräch. Das ist meine, meine, mehr einfach Ausdruck, oder? Naja, und ich weiß es auch gerade nicht, ob das so der passende Ausdruck ist. Weil ich glaube, es geht, also in Fachkreisen geht es nämlich von diesem Ausdruck schon wieder weg, ne? Das war eigentlich so vor zehn Jahren, habe ich jetzt in einem Podcast gehört, war das so ein Ausdruck, der gerade irgendwie in war. Aha, okay. Das ist schon lange her. Also, ich würde dann, ich helfe christlichen Mamas. Wenn ihr Kind wütend oder wütend ist oder sowas ähnlich ist, ich würde dieses Wütend, also oder Wutanfall oder Wut oder sowas oder Toped oder Schreit. Ich würde das aufschreiben, was wirklich Sache ist. Mhm. Und dann habe ich noch etwas gedacht, bei dir. Weil bis jetzt war da eine Positionierung, dass du den Mamas geholfen hast beim Stress. Ja. Jetzt sagen wir ihnen, wir helfen stressigen Mamas mit dem Kind. Ja? Äh, das... Also du musst austesten, was besser ankommt. Identifizieren sich die Mamas mehr mit ihrem eigenen Stress oder mit dem wütenden Kind. Das musst du jetzt rausfinden. Ja. Mhm. Ich meine, ich vermute, dass es halt mehr über die Kinder geht. Aber irgendwie zeigt sich das jetzt gerade noch nicht so wirklich. Machen wir mal zum Beispiel so, dass du die Werbung, die du geschaltet hast, mach mal eine Woche laufen ohne die Eintrittsfragen. Weil dann haben wir nur den Werbetext verändert. Und dann können wir wissen, ob das jetzt an den Fragen gelegen hat oder an dem Thema. Ja. Also, die werden immer nur eine Sache verändern. Also ganz wichtig, wenn wir optimieren, optimieren wir nur eine Sache. Mhm. Weil wenn wir zwei Sachen optimieren und dann funktioniert es oder auch nicht, wissen wir nicht. Mhm. Hallo? Ja. Gestern kam eine Frau rein, aber das ist jetzt auch irgendwie seit vielen Tagen mal wieder eine. Also, mach mal zuerst die Fragen raus, sondern nur den Text, ja? Ja. Und was ich so spüre, also zum Beispiel, ich helfe christlichen Mamas mit wütenden Kindern, um Elienfriedenherz zu stellen oder sowas ähnliches, ja? Das ist dann ganz klar. Mhm. Ja, aber dann geht es ja wieder, also dann geht es ja komplett in Richtung Mama Coaching. Eigentlich soll es ja eher schon so sein, dass das irgendwie dieses Stressding und Stressmanagement ein Thema ist und dass die Kinder sozusagen ja nur der Aufhänger sind, weshalb die Frauen kommen. Genau. Und das ist es so. Mhm. Ja, stimmt, ist es eigentlich ja. Weil der, aber Stress zu stoppen ist der Weg. Mhm. Das ist das, was ich gemeinte, ja? Okay, ja. Ja? Mhm. Genau. Ist das stimmig für dich? Ja. Genau. Okay, dann zeig ich mir noch die zwei. Das wir? Aha, was du zeigen wolltest? Genau. Geh mal zuerst mal auf, Riel, damit ich sehe, wie viel Aufrufe das hat. Warte mal, Siegmann, wo sieht man das hier? Du gehst, nee, nee, nee, weg von hier, geh zurück, da auch auf X rechts, auf X rechts, also mach zu bitte. Und dann, da siehst du Beiträge und davon rechts, Riel, über die drei Bilder. Ja, ja, da. Riel, es geht auf Riel. Und da siehst du die Zahlen unten. Ja. Also zum Beispiel Weihnachten, das ist gut angekommen, 1780, dies ist ja jetzt auch schon besser als deine Folurzahl. Alles, was besser ist als deine Folurzahl, ist richtig gut. Mhm. Und was ist jetzt deine Frage? Eigentlich, ob das hier mit dem Text einfach so passt, der jetzt hier drauf ist. Also da ich würde das ein bisschen, warum habe ich schon wieder mein Kind angeschrien, warum hilft Gott mir nicht? Oder ich habe schon mein Kind wieder angeschrien, warum Gott hilft mir nicht? Als gestresste Kinder mit, aha, du redest über dein eigenes Kinder auch. Passt das wütend? Ja. Oder verärgert oder was? Genau. Also im Prinzip geht es um das Schrei, das Kind schreit und ich schrei zurück letzten Endes. Oder habe ich es früher getan. Okay, also das sollte, was du jetzt mir gesagt hast, Diana, das ist die Sprache, die du nutzen sollst. Ja. Das Kind schreit und ich schrei zurück, warum hilft Gott mir nicht? Mhm. Ja? Mhm. Und das ist jetzt zum Hook. Und was jetzt ganz wichtig ist, wir haben diese Hookvorlagen, die 30 Stück, heute ist immer wieder zu sagen, was ist das, was ich machen möchte? Und dann das passende Hook dazu finden. Mhm. Weil manchmal verändert nur den Hook, alles ist gleich, aber es wird tausendmal mehr angeschaut. Mhm. Weil diese Hooks, die ich euch weitergegeben habe, die sind Hooks, die sich verbreiten. Also die Formate sind richtig, richtig gut. Mhm. Und ich möchte eigentlich nur erst anschauen, ja, wo diese Hookvorlagen benutzt werden, ob du das dann richtig umgesetzt hast. Mhm. Okay. Mhm. Mhm. Mhm. Und christliche Mama, das würde ich immer hervorheben. Mhm. Also das Wort christliche Mama, das muss bei dir hervorgehoben werden, weil so viele Mama-Couchings gibt. Ja. Aber mit Gott, das ist einfach zu wenig. Ja. Und da, wenn du das schon aus christlichen Mamas oder Gott, Christin Mama, also wenn du den Wortschatz nutzt und hervorhebst, ja, dann hast du einfach viel mehr Leser. Okay, okay. Ja, aber die Zielgruppe musst du auf jeden Fall da immer mit drauf, ne? Immer. Also ohne, also ohne, ohne Zielgruppe aufzurufen auf einem Reel macht keinen Sinn. Ja. Mhm. Okay. Zum Beispiel, wenn ich nur das lesen würde, der Wortschreienschuldgefühl, warum hilft Gott mir nicht, das könnte eine Ehefrau sein, die Wütendist auf den Mann, ja? Das könnte auch eine Lederin sein, die Wütendist auf die Schüler. Ja, genau. Bestehst du? Wenn du die Zielgruppe nicht aufrufst, dann verschwindet dein Reel im Insta. Mhm. Weil, weil du nicht konkret bist. Mhm. Ja? Ja. Mhm. Okay. Was ist das andere, Reel, was du noch zeigen wolltest, ich schau jetzt den Hook kann. Nee, das war, war nur das und die Bio, genau. Okay, gut. Sehr gut. Mhm. Also anhand Hookvorlagen, ja? Ja, genau. Ich hatte, ich hatte das jetzt mit Chatshipiti gemacht, die, diesen Hook, genau. Ich mache das auch, macht Chatshipiti auch sehr, sehr gute Sachen, aber die Hooks, diese 30 also am Anfang, wir kriegen das üben. Okay, gut. Dann gucke ich nochmal, was da passt, ja? Mhm. Danke schön. Sehr gut. Johannes, hast du Frage jetzt reingeschickt? Ja, was Hooks sind. Aha. Hooks, Hooks, das habe ich, H-O-U-K, quasi Angel, weißt du? Ja, ich erinnere mich an, gibt es glaube ich auch irgendwie, ja. Und dann ist es so, dass damit angeln wir quasi die Menschen aus der Masse raus, dass sie uns zuhören oder dass sie unsere Sachen sehen. Und ein Hook ist auf einem Rear oder auf einem Beitrag der Text. Mhm. Oder wenn ich ein, zum Beispiel ein Werbetext schreibe, dann immer wieder die ersten zwei Sätze, wenn die sitzen, dann schauen die Menschen weiter. Wenn nicht, dann kann man so die Studiszen anschauen, dann werden unsere Sachen drei Sekunden angeschaut und das ist fatal. Also wenn wir beginnen mit, Hallo, ich freue mich, dass du hier bist, dann haben wir sie schon verloren. Ja? Ja, gut. Okay, richtig gut. Im Gaat? So, jetzt hoffe, dass mein Kopf dran bleibt. Ich habe so lange nichts gemacht auf Insta. Hahaha. Ich habe vor zwei Wochen das letzte Real gemacht. Ich habe noch zwei Wochen das letzte Real gemacht. Und jetzt bin ich bin ich auch schon im Gaat. Und jetzt ist es so, dass ich so lange nicht wieder in der Masse komme. Ich habe vor zwei Wochen das letzte Reel gemacht und ich habe das nicht mehr geschafft mit der Begrüßung von den neuen Mitgliedern. Wie viele kommen regelmäßig zu dir? Es sind jetzt schon doppelt so viele. Also ich habe jetzt 800 momentan 878 und ich glaube mit 416 habe ich gestartet. Ja das ist spitze, richtig gut. Okay, dann mein Vorschlag. Ja. Du sollst Beiträge schreiben, die verkaufen. Also ich sage immer wieder, wenn wir 100 neuen Menschen nicht verkaufen können, dann werden wir auch nicht 10.000 neuen Menschen gleich verkaufen können. Ja? Stimmt. Ja. Wenn du jetzt 400 neue Menschen hast, dann würde ich, was ich dir gesagt habe, in dieser Reihenfolge Verkaufspost zuerst, danach ein Beweispost und danach ein Einwandvoll Wegnahme. Dierne dazu habe ich letzte Woche zweimal etwas gemacht. Okay. Das heißt, beginne und diese drei Posten, es ist genug, wenn du die der Woche drei schreibst, aber in Insta ist es nicht so gut, Pause zu machen. Und nach diesem Post, also bei all diesen drei Posten sollte dann der CTA, CTA Call to Action, also Handlungsaufforderung sein, dass du dann schreibst und für deinen Platz in der nächsten Runde, meine Ermentoring oder Coaching-Programm, schreib mir einfach eine DM mit dem Codewort das und das. Ja. So wirklich verkaufen. Also du kannst nach diesem Text so mit DM arbeiten auf Insta. Ja. Und ich darf, ich muss damit aufhören, zu glauben, dass ich noch irgendwie perfektionistischer werde und die Herdikals ständig nach und komme nicht zum Umsetzen, bin nicht zum Umsetzen kommen. Okay. Dann das musst du stoppen. Ja. Also wir können am meisten lernen, wenn wir umsetzen. Und ich wollte noch zu Karin reden, weil sie über Mindset Arbeit geredet hat. Ich bin gar nicht dafür, Mindset Arbeit zu machen. Ich bin immer dafür umsetzen und dann verändern wir währenddessen, was noch uns hindert. Ja. Ja. Also im Garten, die nächste zehn Wochen schreibst du jede Woche drei, das sind 30 Posts. Ja. Und dann gebe ich dir dazu auch Feedback. Die nächsten zehn Wochen. Ja, da den Fußball. Einmal in der Woche. Ja. Wenn du mehr kannst, ja, mehr kannst, willst, kannst du. Aha. Die drei und in dieser Reihenfolge. Ja. Mhm. Ja? Ja. Super. Danke. Bitte. Gibt es noch was? Ja. Ich wirfe jetzt gerade mal alle Schamgefühle weg und sprich aus, was mich beschäftigt hat, weil ich so auseinander gegangen bin. Ich habe einfach Ängste gehabt, mich zu zeigen. Ja, das kenn ich. Ja. Und es ist mir so unangenehm gewesen. Oder ist mal. Ja. Okay. Was mir geholfen hat, als ich 20 Kilo zugenommen habe. Ja? Ja. Dass ich ausgerechnet habe, wenn ich abnehme, wie viele Wochen das dauert. Ja? Und dann habe ich gesagt, also so viele Wochen kann ich nicht warten mit meiner Botschaft. Ja, genau. So geht es mir ab. Das heißt, geh einfach raus, sei glücklich und dann sind die Kilos auch besser weg. Ja, stimmt. Stimmt. Genau. Mhm. Weil wir werden immer etwas haben. Also meine Haare, meine Schminke, meine Kilos. Also die Frauen machen sich da total verrühm. Die Männer sind da viel unkomplizierter. Die machen da absolut viel weniger Gedanken. Ja. Ja? Danke dir. Okay, richtig gut. Hat es geholfen? Vielen Dank. Gut. Sehr gut. Sehr gut. Dann sollten wir die anderen noch holen, die noch was haben. Also ich habe noch von Elisabeths Weifelkaufsgespräche, was ich machen wollte. Dann habe ich mich jetzt verabschieden. Okay, dann sag, was nimmst du mit, Martina? Ich habe ganz viel aufgeschrieben. Also auf jeden Fall, dass ich ihr nochmal diesen Himmel vor Augen führe. Das sind ja... Und mir dann nochmal Gedanken machen, wie ich ihr in der Ordnung stören kann. Okay. Und nicht nur vor die Augen führen, sondern Sie sollte... Also ich mache das so, ich frage den Menschen, was wäre, wenn du deine Berufung 100%ig leben könntest und Sie beginnen zu sperren? Okay. Das musst du umsetzen für dich, auch bei dir Diana. Ja, wie wäre zu Hause, wenn dein Kind nicht mehr schreit, wenn da total friedlich ist, wenn da die Atmosphäre voll, liebevoll ist, respektvoll ist, wenn die Kinder mitmachen, so in diese Richtung, ja? Okay. Wenn du gestresst bist und sogar deine Kinder dich ins Spiel einbeziehen, damit es dir besser geht. Solche Bilder, ja? Martina.<|de|><|zh|><|zh|><|zh|><|zh|><|zh|><|zh|><|zh|><|zh|> Allez. Richtig gut. Danke! Ciao! Die anderen können auch, wenn ihr noch sagt, was hat geholfen? In dem Abend mit über die Ergebnisse reden. Und dass wir so aussortieren, die Kunden, die gar nicht bereit sind und wollen. Und ich mache jetzt 3 Posts oder noch mehr in der Woche. Und fangen an mit Verkaufspost. Das kann ich gerade nicht lesen, was ich aufgeschrieben habe. Beweist Post und Einwandverwecknamenpost. Und ich kann mit die Ems arbeiten. Richtig gut. Richtig gut. Genau, danke. Genau, danke. Und am Montag möchte ich deine Chats anschauen. Wenn du 400 neue Leute hast, dann kannst du richtig gut verkaufen. Ich möchte das anschauen. Okay. Also bereite mal 2-3 Posts für Montag vor. Ja, sehr gut. Also, da sie jetzt schon 2-3 Posts. Ich meine, deine DM-Kommunikation wollte ich am Montag anschauen. Aber du kannst jetzt schon posten. Ja, gut. Danke. Ja. Wer macht weiter? Ich habe gestern Abend noch mal so eine Variante von der Zielbewegung. Ah ja, das. Die würde ich aber heute nach Orientierungsgesprächen noch ein bisschen erweitern. Ich würde sie nicht geschlechtsspezifisch festlegen. Nee. Weil ich kann ganz gut mit Frauen. Ja. Und das ist ja die Chance. Also, ja. Und das zweite ist, ich habe ja einen typischen Tagesablauf geschickt. Ja. Das email. Ich habe nichts bekommen, deshalb bin ich so überrascht. Der email an info.edt. Dings. Punkt EU. Ich hoffe, Moment. Ich kann das nachsehen. Ich muss mal eben schauen. Also von dir habe ich keine E-Mail gestern bekommen. Das ist dann ein typischer Tag. Okay, da ist es schon. An, jetzt schaue ich wohin das gegangen ist. Ja, dann lest er das alleine. Ja, das war dann die falsche. Wenn du info.edt. fann, bindest dich gerafin.eu, nutzt, dann kriegen wir das beide. Und dann kann ich das auch lesen. Info.edt. Fann minus gerafink.eu. Ja, da ist ich meine, auch das ist gestern angeklickt. Aber habe ich nämlich dann in Wirklichkeit nicht. Da ist ja etwas schief gelaufen. Ja, ein typischen Tag habe ich dann da geschickt. Da ist mir dann irgendwie, denke ich immer, kann es ja nicht schreiben. Also es kann es ja nicht verraten, was da so läuft. So am Tag. Guckst du halt an, das ist okay. Ich schaue das dann an, wenn du mir das zuschiegst. Ja, es ist. Dann machen wir da weiter, weil das ist total wichtig. Weil das wollte ich doch bei dir, Johannes, und bei dir, Diana, ansprechen. Diana. Überlegen wir bitte, ob du jetzt wirklich in Insta startest. Nee, das läuft eigentlich so nebenher, weil eigentlich hatte ich, bevor ich die Facebook-Gruppe hatte, hatte ich mit Insta gestartet. Das ist jetzt nicht das Hauptding. Okay, aber was ich sage, am Anfang, also ich würde empfehlen, solange du nicht 10.000 Euro regelmäßig hast, nicht auf zwei Plattformen, nur wenn du da mit einem Krieg erledigen kannst. Weil auch wenn du da nichts regelmäßiges machst, ja, bei dir geht es um deine Energie, um dein Kraft, dass es nicht zu viel wird. Ja, nee, ich mache eigentlich auf Instagram nichts weiter. Das war jetzt nur das eine Real, was ich jetzt nur mal als Werbung praktisch für den Zoom-Event gemacht habe, ansonsten mache ich dann nichts weiter. Okay, also für eine Aktion, drei, vier Posts, ja. Ja, das fach ich gar nicht. Okay, gut. Weil mit Johannes reden wir auch darüber, dass es nicht zu viel wird, ja. Das muss im Hochbleib. Ja, ich bin dann natürlich ganz, der erste Punkt ist ja tatsächlich die Zielgruppe und ich bin da schon sehr am grübeln. Und eben mit dem zu viel werden, damit hängt ja der typische Tag zusammen, ne? Ja. Ja, ist jetzt dumm gelaufen. Ich habe sie gerade geschickt, ist auch raus. Also werden wir dann sehen. Okay, also ich kann mir das jetzt anschauen, aber ich werde dann das nicht teilen. So habe ich das verstanden, ja? Ich muss das teilen. Du willst das angucken und nicht? Nicht teilen. Das teilen verstehe ich nicht. Nicht frei begen geben im Zoom. Nein. Also da gehe ich im Moment von aus, dass solche Sachen... Sowieso. ... persönlich sind. Sowieso. Das ist ja auch, ja, das ist hier irgendwie mit ihrem Garten. Da ist jemand mutig und erzählt, so und so ist es hier da gegangen. So geht es uns ja mit irgendwelchen Sachen allen. Irgenden Kram hat jeder, wo er so Bonsen hat und wo er dann wirklich, wie sagen es, wenn das vertraulich behandelt wird. Und irgendwann ist das Ding gegessen, da kann es der ganzen Welt erzählen. Wenn man raus ist, wenn man wieder Phoenix aus der Arsche ist, dann kann es ja jetzt hier kurz erzählen. Ja, aber ich kann das jetzt nicht zwischendurchlesen, sondern beim nächsten Mal reden wir darüber, ja? Alles gut. Okay, gut. Sehr, sehr gut. Wirklich regelmäßig dabei, Montag auch, Montag um, um, um meine Güte, Montag bin ich. 14 Uhr. 14 Uhr, das wird sich auch eingerichten lassen. Muss man ja... Das, was man wählt, will man. Genau. Okay, dann könntet ihr noch sagen, was nehmt ihr mit? Ich habe auch am Anfang über das Ergebnis reden. Wir reden ja oft von der Vision. Und wenn wir lieber selber irgendwie erreichen wollen mit unseren Begabungen und Sehnsuchten und... Wenn wir dem anderen seine Vision hinmalen können, dann haben wir schon gewonnen. Und das ist das, ne? Allerdings bin ich jetzt auch noch ein bisschen vorsichtig. Ich weiß ja nicht, wie die Vision des anderen ist. Wenn ich die für den anderen weiß, habe ich es auch verkackt. Nein, also es ist schon total wichtig, dass wir die Vision konkret sagen oder das Ergebnis konkret sagen, weil dadurch ziehen wir die an, die das haben. Ah, okay, also ich muss dann die Art von Vision gut formulieren, die ich selber auch bedienen kann. Genau. Verstanden. Weil wenn wir nur sagen, träume Visionen, Ziele, ja, genau so ist es wie Berufungsfindung. Bei Berufungsfindung, wenn die Menschen nicht wissen, was rauskommt, dann haben sie kein Geld. Ja, genau. Deshalb ist es total wichtig, dass wir ein Ergebnis von einem Beruf einfach hochholen. Ja, und wenn die, dadurch, dass sie das kommunizieren, dadurch kommen diese Menschen, die das wollen. Genau, dann passt es auch richtig. Also ich habe zum Beispiel immer wieder gesagt, vierstellige Preise für Coaching zu bekommen, ja. Weil ich nicht wollte, dass Menschen, die nur 700 oder 800 Euro verdienen möchten, denken, dass wir die richtigen sind für sie. Für sie sind wir nicht die richtigen. Ja, und deshalb ist es so wichtig, dass wir diese Ergebnisse denken, darüber mit den Menschen sprechen, dass wir die immer spezifischer und spezifischer. Okay, Johannes, gibt es noch was? Oder bist du fertig? Mir denke ich jetzt erstmal so nix. Das ist auch noch nicht mehr, wir sprechen beim nächsten Mal. Danke. Bitte. Ja, ich nehme mit, dass ich in jedem Fall nochmal die Huckvorlagen mir anschaue. Und das auch wirklich mal nutze und nicht immer so aus dem Impuls heraus irgendwas machen. Genau. Ja, und das, dass ich das nochmal ändere, einfach mit der Zielgruppe, also mit diesem Gefühlstark, irgendwie passt das nicht so richtig. Also ich weiß auch nicht, ob das dann die Menschen nicht anspricht oder ob das zu sehr Fachbegriff ist oder zu veraltet ist, aber irgendwie scheint das nicht so wirklich zu ziehen. Und daher ist das mit den wütenden Kindern wahrscheinlich einfach fassbarer. Genau. Und da reden wir noch, was noch wichtig ist, da reden wir über das Alter der Kinder. Weil wenn du sagen würdest, trotzigem Kind, das würde teenager Alter sein. Das ist wiederum eine ganz andere Zielgruppe. Wenn du aber sagst, wütende Kind im Einkaufshaus, das ist wiederum eine noch früherer Stadium. Also das ist Zielgruppe. Ja. Genau. Also noch vor Grundschulalter. Ja. Was möchtest du? Na im Prinzip ja, vor Grundschulalter und Vor-Schulalter, das passt schon. Also ich meine auch Grundschulkinder sind ja noch wütend. Nein, die jetzt zwei oder drei Jahre alt sind. Aber dann könntest du, also wenn eine nächste Werbung geschrieben wird, ja, das genau da rein formulieren. Ja? Ja. Johannes, gehst du zu rein hier rein oder weg? Ich höre dich nicht. Du gehst weg? Ich gehst weg, weil ich um 21 Uhr wieder eine Stunde Zoom habe. Tschüss. Ich wollte nur fragen, dass dann jemand bei Ragnis sagt, dass die Elisabeth kommen soll. Wenn wir da anhalten. Dann eben rüber gehen und das sagen und dann gehe ich weg. Okay. Danke. Ich bin jetzt hier. Stehst du, Diana? Ja. Soll ich die Werbung dann jetzt auch nochmal überarbeiten? Also ich würde zuerst mal die Fragen wegmachen, ausschalten. Ja? Dann wissen wir, ob das an den Fragen gelegen hat oder an dem Text. Ja. Ja? Okay. Ich sehe gar nichts hier mit rüber wechseln bei mir. Ach, nichts. Nicht alles gut. Danke dir. Geh dann mal. Tschüss. Genau. Gut. Wolltest du noch was sagen? Nein, eigentlich war ich auch so weit fertig. Okay. Dann haben wir noch einen schönen Abend. Dankeschön, ihr auch. Danke, danke. Tschüss. Danke. Danke. Bin ich noch da? Ja, bin ich ja wieder. Alle sind schon zu Hause. Genau. Ich bin ja alleine. Ich zeig dir was. Also, hier sein Platz zu finden. Wenn du jemandem sagst, ich helfe dir, deinen Platz zu finden, das ist für sie nicht konkret, Elisabeth. Ja. Ich kann es gar nicht ändern. Dieses Problem hatten wir am Anfang auch mit Berufung. Ich habe gesagt, wir helfen euch die Berufung zu finden. Haben sie gesagt, Halleluja, es kostet 1000 Euro. Nee, wir haben kein Geld. Ja. Ja? Es ist nicht konkret für die Menschen, weil sie nicht wissen, was rauskommt. Kommt es raus, dass sie einen neuen Beruf haben werden oder eine Selbstständigkeit oder kommt was ganz völlig neues aus. Vielleicht möchten sie in einen kreativen Bereich gehen und jetzt waren sie bis jetzt gar nicht da. Müssen sie kündigen oder nicht. Da sind so viele Sachen Unsicherheiten, dass die Menschen das nicht als Ergebnis sehen. Ja. Das heißt, du solltest, wenn er seine Berufung, seinen Platz haben möchte, dann könntest du, darüber mit ihm reden, möchtest du angestellt bleiben oder möchtest du eine Selbstständigkeit oder was schwebt ihr vor? Die haben schon Ideen. Ja. Ja. Das ist ganz wichtig. Und wenn sie dann erzählen, ich möchte zum Beispiel ein Business starten, ja? Ja. Dann kannst du zum Beispiel mit ihm darüber reden, okay, was hält den zurück und dann hilfst du ihm dabei, diese Sachen zu erledigen und dadurch kann er ein Business starten. Ja. Weil du bist schon Spezialist für innere Blockade, ja? Ja. Es ist jetzt wuscht, was sie haben möchten, aber du musst rausfinden, was sie haben möchten. Ja. Verstehst du? Ja, und zwar geht es bei ihm um die Kreativität. Er hat so viele Talente, die er auch früher gemacht hat, die aber eben nach dem Landläufigen kein Geld bringen und er hat das alles fallen lassen. Er ist so kreativ und arbeitet jetzt in einem Beruf, der sehr viel analytik und so was bedarf und da ist er einfach nicht glücklich drin. Okay, du könntest zum Beispiel sagen, ich helfe dir, ein kreatives Projekt zu starten, damit du deine Erfüllung hast, ohne deinen Job aufgeben zu müssen. Verstehst du, weil dadurch hat er Geld. Ja. Und das Geld, aber trotzdem beginnt er mit einem kreativen Projekt. Ja. Also wir haben eine Kunde, die ist Künstlerin, die kam zu uns und sie konnte sich nicht vorstellen, ein Bild zu verkaufen. Ihre Wohnung war voll mit Bildern, ja? Und jetzt hat sie schon für 500 Euro, für 1000 Euro Bilder verkauft. Jetzt hat sie schon eine Atelier, ja? Also das hat sich total weiterentwickelt. Ja, super. Das heißt, ich helfe dir dein kreatives Projekt zu starten, ohne Risiko, damit du deinen Job nicht aufgeben kannst und ohne, dass du dich überfordert, überfordert durch diese zwei Sachen. Sondern dieses Projekt wird dir Kraft geben. Ja, sehr gut, sehr gut. Und er hat sich jetzt seit zwei Tagen nicht mehr gemeldet. Er hat nur gesagt, er möchte gucken, wie er das Geld stemmen kann und wenn er da verkraft kann. Und kann ich ihn dann nach zwei Tagen mal wieder anrufen oder an eine WhatsApp schreiben? Wie viel hast du gesagt? Bitte nach Wahl. Wie viel Geld hast du gesagt? Drei. Du hast ja gesagt, ich bin stolz auf dich. Ja. Okay, dann drei. Und ich würde sagen, ich habe gerade ein Impuls oder eine Idee gehabt, oder ich habe über dich nachgedacht. Es ist wurscht, dass du jetzt mit mir darüber nachdenkst, ja? Ja. Also, die Sache hat mich noch beschäftigt. Was ist das, was du wirklich willst? Reden wir dann darüber, ob ich da richtig liege und dann Termin ausmachen. Noch einmal, ja. Ja? Ja. Okay, er hat von sich aus den Vorschlag gemacht, wir sollten es erst versuchen, so sechs Wochen und dann wieder weitermachen, wenn es gelingt. Und dann habe ich gesagt, das wäre nicht gut. Dies versuchen. Also, du kannst schon sagen, drei Monate könnte dir zuerst mein drei ... Also, es gibt Menschen, die abgeschreckt werden von zwölf Monaten. Sie sagen, ich will das gar nicht. Also, ich habe zum Beispiel einen Couching jetzt gebucht und ich habe zwei Möglichkeiten gehabt. Ich habe es in acht Wochen fertig zu sein und die andere war fünf Monate. Ich habe acht Wochen genommen, weil ich eine Diagebisse haben wollte. Ja? Ja. Und es ging um das Gleiche. Aber der Preis ist dann gleich? Na, eigentlich wäre nicht gleich. Eigentlich wäre drei Monate die 3000. Weil zwölf Monate, 3000, das ist sehr günstig, das kann so nicht sein. Ich weiß, ja. Aber du hast ausgesprochen, 3000, also da, darauf halten wir jetzt fest und du redest mit dem, also drei Monate macht es schon Sinn. Ja? Aber nicht drei Monate. Weil es kann sein, dass du nur dadurch, dass du das Ergebnis ausrufst, ein kreatives Projekt, er hat schon ein kreatives Projekt. Er hat schon Ideen. Es geht nur darum, in die Umsetzung zu gehen. Ah. Also, er muss nicht so sehr seinen Platz finden, habe ich das Gefühl, weil wenn du sagst, es geht um Kreativität, ja? Ja, ja. Du kannst jetzt abchecken, dann geht es dann, dass er einfach in Bewegung kommt. Ja. Und wir dürfen nie, wir dürfen nie etwas sagen, was so die Ergebnisse so nach hinten schiebt. Weil die Menschen eh schon so denken, dass sie alles nach hinten schieben oder verschieben. Ah. Sondern wir sollten sie ermutigen, dass es viel, viel besser und schneller gehen kann. Ja. Okay. Das ist die eine von dir? Ja, aber dann muss sich den Preis reduzieren, wenn ich sage, preimgat. Du hast gesagt 3.000, du hast nicht gesagt, dass das für die 12 Monate ist. Doch, habe ich gesagt. Na, mach nichts, du hast es schon gesagt, da darfst du das jetzt machen. Aber du kannst sagen, wenn ich 3 Monate mache, das wird 2.000 Euro sein. Also da gehst du wirklich nicht runter. Okay. Okay. Hier bei dieser Frau. Also sie will in die Wertigkeit. Da musst du fragen, was verstehst du darunter? Wie fühlst du dich, wenn du wertgeschätzt wirst? Also du musst Alltagssituationen fragen. Ja. Wie schaut das aus, wenn du wertvoll bist? Wie schaut aus in deiner jetzigen Bestätigung? Wie schaut aus in deiner Rente? Wie schaut aus in deiner Zeit? Ja? Ja. Und ihr werdet eh mit deiner und der noch reden. Ja, sowieso. Ich habe auch noch da keinen Preis genannt, er hat gesagt, das kostet das, will ich sagen. Ja, jetzt müssen wir gucken, was du willst. Genau, das hast du gut gemacht. Ja. Okay. Zu Anna wollte ich noch was sagen, zu dir Anna. Okay, ich bin ganz froh. Also dieser Mann hat, also verdient viel Geld, aber hat wenig Geld. Und du sollst jetzt kein Finanzprofi sein, in dem Sinne. Ja? So, ich kann mir gut vorstellen, ich erzähle ein Beispiel, das war der Hammer bei uns. Wir haben, es gab ein Ehepaar, die wollten, dass wir sie kochen, die sind Millionäre. Ja? Der Mann macht wirklich aus allem Gold, aber er war ein, ah, haben die Mitarbeiter von ihm gesagt. Ja? Und große Fruktuation. Er hat einen Eingraden zum Essen, und dann haben sie gesagt, wir sind das letzte Puzzlestück für sie, sie möchten ein Coaching von uns. Und es ging auch viel um Finanzen, aber nicht, wie sie Finanzen verdienen können. Ja, weil da ist er Profil. Da ist er viel besser als wir. Also er macht wirklich aus, wirklich aus allem Gold. Und, aber wo wir viel mit ihm zusammen gearbeitet haben, das war das Menschliche. Ja? Und es war voll krass. Einmal haben wir über Geld geredet mit ihm, weil sie bestimmte Sorgen hatten. Ja? Und dann hat es bei uns geklingelt, und der Gerichtsvollzieher von der Krankenkasse stand vor der Tür, weil wir zwei Monate nicht bezahlt haben. Also das war eine Hammer-Situation, das sage ich dir. Das war ganz, ganz schlimm. Wir begleiten da Millionäre drinnen, und dann kommt ein, wirklich ein richtig, richtig unangenehmer Gerichtsvollzieher. Ja? Also das war keine leichte Situation. Und wir haben diesem Ehepaar richtig gut helfen können. Und ich erzähle dir, dass es da ist, weil normal würde man denken, ich kann doch ihnen nicht helfen. Sie haben viel mehr Geld, wir haben weniger Geld. Und dann kommt noch der Gerichtsvollzieher. Ja? Hast du mitbekommen, die Coaches? Nee, glaube ich nicht. Also ich bin nach oben gegangen, ich war zehn Minuten weg. Aber, ja krass. Aber für mich war, also für mein Gefühl war das schon sehr herausfordernd. Krass, ja. Mein Papa im Himmel, du schickst uns zu diesen, also schickt uns diese Menschen, ja, als Kunde. Und dann lässt du auch noch zu, dass der Gerichtsvollzieher kommt. Was ist das denn, ja? Also das war schon wirklich krass. Und was ich dir jetzt sagen möchte, halt, mach keine Bremse. Jetzt einziehen, weil wir noch eine Woche brauchen, dann können wir das nicht mehr machen. Wir haben noch eine Woche brauchen, deine Berufung zu finden. Das heißt, wenn der Mann von dir gekutscht werden möchte, musst du einfach diese Fragen, was ist dein Problem? Ja, was möchtest du erreicht haben? Und dann erinnerst du dich daran, dass du in solchen Situation Freunden und der anderen schon ihnen geholfen hast. Und dann kannst du sagen, dann lass uns loslegen, 3000 Euro, drei Monate. Ja, also nicht darum zu gehen. Darf ich mal fragen, wenn du sagst, so drei Monate, und dann soll ein konkretes Ziel erreicht werden, heißt das dann einmal die Woche oder zweimal die Woche? Wie sagst du das dann? Einmal. Einmal die Woche. Aber es ist wichtig, dass Sie das Geld nicht auf zwölf Wochen umrechnen können. Das heißt, und dann sage ich, also wir treffen uns einmal in der Woche und du wirst von mir Übungen bekommen, zwischendurch oder solche Sachen. Dann können Sie nicht mehr umrechnen auf unsere Zeit. Also wir müssen beiden, dass die Menschen das umrechnen. Ja, ich sage das sogar. Also ich habe keinen Stundentat, der nicht mehr über die Zeit gehen kann. Und da gucke ich nicht auf die Uhrzeit zum Beispiel. Das würde ich nicht sagen. Du solltest in einer Stunde schon fertig sein in einem 1 zu 1 Coaching, wenn es geht. Weil dann gibst du zu viel und dann überfordern wir die Menschen. Aber ihr überfallern die Menschen. Ja, das stimmt. Also 1 zu 1 Coaching, wenn man das macht, maximal eine Stunde. Du hast das nicht herausfordern, in dem du sehst, okay, und ich schaue nicht auf die Uhr und das kann auch Ländenkellen bauen. Das wird länger sein dann, ja? Eine Frage dazu. Wie nehme ich dieses Gespräch geschickt wieder auf? Also ich habe einfach nachgedacht, dass du gesagt hast, ich habe noch ein, zwei Fragen. Lass uns reden, wann hast du Zeit? Ganz einfach. Wie gehe ich dann auch passend rechtzeitig die Ideen, was ich für 3.000 Euro, 3 Monate lang mache? Ja, also bis ich so am nächsten Wochen nachmachen will, deine Berufung. Das wird schon extrem viel dazu zeigen, was du mit ihm machst. Es ist genug dafür, dass du einen Plan hast. Und dann machen wir noch ein Gescheitesprogramm, wenn das deine Positionierung ist. Aber es kann sein, dass das nicht deine Positionierung ist. Okay, gut. Das reicht schon, ich bin fein damit. Machen wir für mich auch noch ein Programm? Ja klar, das ist deine 3 Meilensteine, das, was wir noch besprechen. Das haben wir schon eigentlich begonnen. Aber da eigentlich gibt es nichts mehr zu sagen. Alisabeth, da ist alles gut. Ja, da kommt der Schiemel noch ein bisschen zu. Das habe ich dir gesagt. Hat mir gut gefallen. Ja? Okay, bei der Frau wollte ich noch fragen, Ranie sagt ja immer, manche Leute und du sagt es auch, sind nicht ready. Und wir holen nur Leute, ab die ready sind. Und sie ist wahrscheinlich nicht ready, überhaupt etwas Geld zu investieren, in etwas, was sie fühlt sich, verstandesmäßig vollkommen, okay. Fühlt nur im Kopf, also kann man, wenn man das kann, sie fühlt, sagt ich, wie ich das so wahrnehme, nicht mit dem Herzen. Und dann hat sie dann ab und zu warrückende Schmerzen. Und es tut ihr weh. Aber jetzt hast du schon gesagt, das Problem von Iris, dass sie die Blasenentzündung nicht wegkriegt. Ja, das habe ich ihr gesagt. Aber sie will, sie will, trotz dieser Information, diesen Bogen nicht schlagen. Sie ist noch nicht ready. Ja, dann nicht. Also ich kann nur wissen, ob jemand ready ist oder nicht. Wenn ich ein Ergebnis habe, und dann frage ich, wirst du dieses Ergebnis, und dann sagen sie ja oder nein. Und wenn sie nein sagen, dann sind sie halt noch nicht ready. Richtig, dann sage ich, dann warten wir halt noch ein bisschen. Ja. Ja. Überlege dir das, ich bin da, und dann weißt du Bescheid, ich helfe dir dabei. Ja. Ja, ganz einfach. Denn so ist das einfach nur ein Krampf. Das will ich nicht. Das will ich nicht. Ja. Das ist doch nicht angenehm. Genau. Danke. Danke, danke. Gut. Anna, haben wir heute bei beiden das selbe? Ja, das war wirklich richtig gut. Ja. Das passte. Annas passte bei mir. Und Mainz passte bei Anna. Ja, das war richtig gut. Dann sagst du, was nimmst du mit? Ist bei Rainier noch jemand? Er inkrit. Er inkrat. Ja. Von Rainier nehme ich mit. Ich bin Beruf aus Sohn. Ich habe es erfüllen, ruhe, und ich darf Dinge machen. Und die Menschen, die so dominant auftreten, haben die Sehnsucht nach Frieden und Liebe und Ruhe. Und dritter Punkt, ich habe die Kraft durch den, der mich dazu berufen hat. Und bei dir nehme ich mit. Noch mal auf, drauf zuzugehen und zu sagen, ich helfe dir dein kreatives Projekt in die Wirklichkeit reinzusetzen, ohne dass du deinem... Ich sage Fragen, habe ich richtig verstanden? Das ist das, was du wirklich möchtest. Ja, gut, als Frage. Und ohne deinen Job ausgeben zu müssen, ohne Rosika. Damit du bei dir in Zufriedenheit und Sicherheit ankommst. Ich mache ja dann sowieso die ersten Sehnsüchte, dann wird er das ja sowieso finden. Aber das sage ich ja natürlich noch nicht. Aber ich sage, damit du in Sicherheit ankommst. Da Sicherheit gibt es in seinem Job, damit du erfüllt bist. Erfüllt. Danke. Danke. Die anderen, was nehmt ihr mit? Ich nehme jetzt von Rennir mit, dass ich mich erfolgreich bereit sehe, und so wie der Papa mich sieht. Richtig gut. Ja, danke. Wir sind 60 Kilo, das sage ich dir auch. Genau. Danke. Wer kommt jetzt? Was nehmst du mit? Anna? Also, ich weiß gar nicht, wie ich das fokussieren soll, weil ich immer so viel mitnehme. Eine Sache, oder? Also nicht alles aufzählen, sondern eine Sache. Genau. Also einfach dieses weiterhin Lockup bleiben und in dieser Grünheit und in dieser Ruhe, in der ich jetzt seit einigen Wochen bin und immer stärker werde und inzwischen kriege ich auch diese Feedbacks aus dem Umfeld. Tatsächlich, ganz merkwürdig. Ja, und das hat mich heute nochmal bestärkt, einfach so diesen Weg einfach beibehalten. Richtig schön. Fertig? Yes. Okay, sehr gut. Garin? Ja, ich habe bei dir eben wieder Ergebnisse, Ergebnisse, Ergebnisse, Fragen, immer wieder Fragen, was ist das Beste, was du aus deinem Leben, aus eurem Leben, herausholen willst und also wirklich auch immer wieder Nachfragen auf zum Thema Gemeinschaft. Was bedeutet das dann wieder? Was bringt für dich aus der Gemeinschaft raus und Barenee? Ja, keine Tipps, weil Coaching ist Liebe und Tipps sind Ungeduld. Ja, das wieder Ungeduld habe ich gesagt. Okay, danke. Ich wollte noch eben sagen, ich habe bei In Otto Bäuren auf dem Link von Annette Pilze gebucht und nicht auf eurem. Ich möchte euch das sagen, weil, glaube ich, die Preise ein bisschen unterschiedlich waren und dann bekommt ihr nämlich nicht den Bonus. Also damit ihr wisst, ich habe dort gebucht und ihr sollt natürlich den Bonus bekommen. Nee, ist alles gut. Was ist das? Die unterschiedlichen Preise, das habe ich ja schon ein, zwei Mal gehört, aber eigentlich sind alles die gleiche Preise. Also, aber nicht so viel. Zwei, drei Euro, zwei, drei Euro, mehr nicht. Okay. Aber passt alles. Danke. Damit ihr bescheid wisst. Wir freuen uns auf euch in Otto Bäuren. Ich habe noch gar nicht verstanden, was das ist. Wir haben Veranstaltungen, sind live. Wir können uns live kennenlernen endlich. Ich trete alles gut. Und zusammen mit zwei Freunden von uns, die Günter B. haben und Janett Bülsel, und zu dritt machen wir da einen schönen Workshop von Mittwoch, spätnachtmittag bis Freitag zum Mittag. Gibt es das nur einmal im Jahr oder öfter? Wir werden das bestimmt auch nochmal wieder machen. Wir haben das bis jetzt, haben Sevilla und ich das zusammen gemacht, die letzte Jahre, zwei Mal im Jahr. Und jetzt mit Annette und Günter das erste Mal. Danke. Freuen wir uns, wenn wir uns sehen könnten. Renier, was gibt es für euch? Ich habe noch ein paar Sachen, was ich auch immer wieder auf dem Mittwoch zu sehen könnte. Also wir gehen auf jeden Fall auf euch ein. Auf dem, was ihr auch habt, aber es geht einfach auch um dieses, es wird auch wieder ganz spontan sein. Das Thema, wohin, mit deiner Berufung, was bringt das? Auch wenn wir uns zusammen tun, auch wenn wir in der Gemeinschaft sind, uns gemeinsam sichtbar machen, wie können wir die Blockaden lösen, die uns zurückhalten? Also all diese Sachen sind dann ein Teil der Gemeinschaft. Es ist trotzdem noch, ich liebe, dass wir Zoom haben, aber euch mal richtig umarmen können, das ist irgendwie doch anders. Und auch, dass ihr euch untereinander auch kennenlernt. Also klar, dass unsere Gruppe, sind im Moment die Meisteranwaltungen. Oh ja. Und ja, wir freuen uns schon sehr drauf. Und das Hotel ist auch sehr, sehr schön. Das Gebellen ist und auch dafür gibt es auch Zeit. Ja, gibt es da einen Flyer mit Preisen und so was? Ich habe das noch nicht gefunden. Okay, dann es müsste eigentlich nachher mit bei dir, nachdem du in die Gruppe, in die WhatsApp-Gruppe reingekommen bist, habe ich das eigentlich gepostet nochmal. Okay, dann gucke ich nochmal später. Danke. Und wenn nicht, dann frag mich nochmal. Wenn ihr in der WhatsApp-Gruppe drin seid, machte eins, nachdem du reingekommen bist. Okay, ich gucke nochmal. Spitze. Ihr Lieben, war schön mit euch wieder. Vielen Dank, genießt euch. Tschüss.