Und herzlich willkommen in unserem Verkaufskoll. Und erste Frage wie immer, was hat sich Gutes getan, die die da waren bei der Veranstaltung, dürfen gerne auch dazu etwas sagen. Und wir machen dann so weiter. Im Gardis die erste. Hallo. Ich habe jetzt gerade eine wunderbare Körpersession gekriegt, nachdem mein Geist oder meine Gedanken so viele Angst und Panikgedanken erzeugt haben und ich nicht rausgekommen bin. Jetzt bin ich wieder richtig im Körper und fühle sie wieder leicht an. Und ich habe heute ein Handy stativ geliefert gekriegt, damit die Videos für die Reels machen kann. Weil am Samstag hat mir ein Freundin, wie sie frisieren da war, ein Video gemacht und das hat uns richtig fast gemacht und jetzt kann ich das selber machen. Richtig schön. Und ich habe über 1000 Follower jetzt. Yes, wir können das abfeiern. Richtig schön, von 400 auf 1000, das ist gut. 1010, genau. Sehr schön. Danke dir, lieb garen. Karin. Ja, die 3 Tage in Ottobäuren, die waren ein riesengroßes Geschenk, es war wunderschön und hat mir auch sehr geholfen. Jetzt bei der Situation mit meinem Vater, er ist wieder, ja ich darf ihn wahrscheinlich, wir dürfen ihn heute oder morgen abholen. Und das Lagernfall ist glimflig verlaufen und danke euch allen für eure Gebiete. Ja, das war wirklich so, ich dachte, ich bete hier und bete hier, wen kenn ich, wer mit mir beten könnte und dann ist mir die Gruppe eingefallen und da war ich dann sehr dankbar. Sehr schön. Elisabeth, ich gratuliere dir für deinen Gutschein, den du gewonnen hast. Nein, nicht Elisabeth, ist das Isabel. Ach, Isabel, wann ich dir Elisabeth? Okay. Isabel, ja super. Und ja, was hat sich Gutes getan? Ich habe jetzt heute mein erstes Coaching Gespräch vertagt, weil eben all diese Sachen mit meinem Vater und so weiter dazwischen gekommen sind, aber ich bin dabei und ich habe mein erstes Coaching, auch wenn es ein Testcoaching ist. Ja, und ich freue mich auf heute und heute werde ich nicht so lange dabei bleiben, weil ich dann eben ins Krankenhaus bin. Ist alles gut? Danke, Karin. Danke, tschüss. Marajke? Ja, ich hatte letzte Woche Donnerstag ein Gespräch gehabt mit jemandem und das war ganz interessant, weil die hatte mir noch im Anschluss von dem Lounge, den ich im Anfang März hatte geschrieben, ja, dass das nichts für sie ist, aber sie würde quasi keine mit mir so allgemein über ein anderes Angebot sprechen, quasi 1 zu 1 und aber haben die Termine, die wir vorgeschlagen haben, nicht gepasst und dann hatte ich tatsächlich eine Mail verschickt, einfach nur so allgemein, habe ich geschrieben, limitiert sind letzte frei, um halt in 1 zu 1 zu gehen. Und genau sie hatte schon im Kopf gehabt, dass sie quasi dann drauf antwortet und sie hat auch darauf geantwortet und hat sich gleich ein Call dann gebucht, war ganz nett gewesen und wir hatten ein gutes Gespräch gehabt. Und es war positiv gewesen und so weiter und sie hatte dann am Sonntag, gestern Abend geschrieben, dass das aber aktuell nicht ist, quasi dran ist und ich muss auch sagen, ich bin im Gebätern gewesen, dass ich eigentlich, ich glaube, das wird grad so viel, ich schaff es, also es ist grad einfach so viel gerade, ich weiß, dass es jetzt gerade vielleicht nicht dran ist, aber ein paar Monaten oder so. Aber ich hatte wirklich so dieses, ich und mein Terminkalender, also mein Terminkalender und ich sind halt immer so, ja ich habe halt viele Ideen und möchte halt vieles umsetzen und deswegen sag ich immer wieder, okay Gott muss sich da drüben kümmern um mein Terminkalender und hatte aber dann am Freitag eine Zusage bekommen für einen, wo ich jemanden nachtelefoniert hatte, also im Zuge dieses Gespräch ist hier, was ich auch gesagt habe, was für Tipps gegeben hast und so weiter, hatte ich mit jemandem telefoniert, gehabt am Mittwoch und dann hatte ich dann auch einen Freitag, der hat ziemlich geantwortet, ja sie würde dann beim Gruppencoaching damit einsteigen für Mai und genau, am Freitag hatte ich ziemlich geantwortet, geschrieben, ich sag ja super und sie sollen mir dann jetzt halt alles schriftlich geben, wohin ich die quasi die Rechnung schicken kann für die Anzahlung und so weiter und das habe ich gedacht, so naja das ist ja das, was ich quasi zeitlich unterkriegen kann, also da brauche ich halt die Leute und jetzt nicht nochmal zusätzlich eins zu eins, sondern in dem Gruppencall, also das ist noch offen von der Bezahlung her, aber ich dachte, so rum ist es, ich habe noch das ist doch auch ganz schön und da bin ich echt dankbar, weil es genauso halt vom Kalender einfach reinpasst. Richtig gut, richtig gut, sehr sehr gut, Marajte, das freut mich sehr und wegen Gruppencore reden wir noch, ja? Danke, Elisabeth. Bei mir ist es im Hintergrund laut, weil ich im Krankenhaus bin, weil mein junge Freund ötterperiert wird, deswegen weiß ich auch nicht, wie lange ich hier bleibe, aber ich wollte noch sagen, dass die Parke mit euch zusammen, wie ihr seid, Glauben, Herr Kahn, über andere, so einfach toll, und gut nach Hause gekommen. Und ich habe dann gestern Abend einen, den Mann, der auch bei mir auf Lagomera da sein wird, angefangen zu coaching, bzw. ich habe zu Ende ein Verkaufscall geführt, um seine Herausforderung cheflich niederzulegen und das zu sagen, wo er von weg will, um das klar zu formulieren. Und weil er ja schon die 1000 Euro angezahlt hat, nicht was er jetzt angezahlt hat, gezahlt hat für das Coaching auf Lagomera, weiß ich jetzt nicht, soll das jetzt nochmal, weil er ja vorher diese 1 zu 1-Sessions bekommt, mindestens 6, wo? Mindestens 6, doch an der Zahl, muss das vorher berechnet werden oder kann das alles in einen Topf halten? Was besprechen wir, das heißt du gesagt? Ja, habe ich angefragt, aber ich bin ganz, ganz glücklich und dankbar darüber. Der ist so spirituell, aber frag mich, weil ich gesagt habe, ich habe eine unverkündete, wie sagen wir, eine konkurrenzlose Methode. Richtig gut. Ich bin so dankbar, dass Kompel so zugeflogen und die Tage in Ottobäuren waren einfach toll und alles supergut. Auf die Zufahrt zurück, obwohl ich wieder Gott sehr beten musste, 1 zu greifen, aber es ist alles gut gelaufen. Danke, danke. Ich mache jetzt wieder aus und ich mache auch so häufig so, geht das Mikrofon raus. Danke dir. Danke schön. Die andere, was hat sich gut getan? Claudia, du darfst schon sagen, was war gut bei der Veranstaltung? Das war alles so schön und das Hotel war so schön und das Essen war so gut und das Zimmer war so toll und der Wellnessbereich und überhaupt. Also ich habe mich richtig vorgefühlt, ich sollte das öfter machen. Richtig gut. Aber ja, jetzt bin ich wieder zu Hause und es ist eigentlich nicht lustig, aber mein Mann hatte 2 Tage die Verantwortung für das hier. Und ich bin nach Hause gekommen, er ist jetzt der Tag lang krank. Aber ich habe sofort gesagt, komm lass uns Abendmahl machen und dann haben wir zusammen Abendmahl gemacht und das war gut. Hoffentlich geht es ihm besser. Ja, ihm geht es besser, er ist halt wieder. Ich habe auf Arbeit gefahren mit seinem Fahrrad und ich glaube, er war froh drüber. Genau. Ich habe noch was Schönes erlebt und zwar hat mich eine Freundin angeschrieben, hat mich zu einer Veranstaltung eingeladen und ich kann dann mit hingehen und habe dann so gefragt, wie geht es dir und habe dann von ihr schon eine krasse Nachricht gekriegt, dass es ihr gerade überhaupt nicht gut geht und so. Und sie ganz schöne Herausforderungen hat und ich ist total mein, also sie ist auch Mama von 3 Kindern und hat also ihre Herausforderungen in den verschiedensten Bereichen. Und ich kenne das Thema ja total, weil ich glaube vor 3 Jahren war ich genau in dem selben Punkt. Und jetzt, ja, da habe ich so ein bisschen das Gefühl, ich kann ja total gut helfen. Also ich habe das Gefühl, ich denke, ich kann total gut helfen. Aber sie ist halt selber auch eine sehr bewusste Person und hat schon ganz tolle Lösungsansätze, aber ihr fehlt halt so ein bisschen die Leichtigkeit an der Sache oder bei der Sache. Und ich weiß, dass ich schon immer sehr viele gute Impulse gegeben habe, aber ich brauche jetzt so ein bisschen Hilfe, wie ich sie da gut abholen kann. Ich glaube, so, also nachher. Danke dir. Okay. Anna und dein Katarina, was hat sich Gutes getan? Anna, ich kann ja jetzt leider nicht vom Event brüchen, weil ich leider nicht dort war. Er hat mich vermisst. Ja, ich habe mich auch total... Ja, genau, dafür sind wir sehr spontan auf einem anderen Event am Samstag gewesen, und zwar das Eleptevent, kennt das jemand? Das war überhaupt nicht geplant und das war ganz seltsam geführt, also so, dass mein Mann sogar mitkam und meine Schwestern mit ihrem Mann. Und ja, das war wirklich so heiß über Kopf, wie plötzlich waren wir dort. Und das Ganze auch noch ohne Auto. Unser Auto ist letzte Woche in die Werkstatt gekommen, wir dürfen es nicht bewegen. Ich bin also komplett bewegungslos. Ich habe dann letzte Woche zwei Termine absagen müssen, was mir total leid hat. Und jetzt ist... am Wochenende haben wir so eine Chance bekommen, wir haben jetzt... wir leihen jetzt ein Auto. Und ich habe die Termine jetzt nachterminiert, das heißt diese nächste Woche... also diese habe ich zwei. Und die nächste Woche nochmal ein. Alles Erstgespräche. Zwei davon sind über die alte Plattform meiner Praxis gekommen. Und das eine ist halt mit meiner Freundin und ihrem Mann, das was wir letzte Woche besprochen haben. Ich bin jetzt... ja, ich sage es mal so positiv aufgewicht, wie das Ganze läuft, weil zwei dieser Termine sieze ich. Eine kenne ich ein bisschen und die andere kenne ich gar nicht, die Person. Wie ich aus dem Kontext zu meinem Coaching komme, bin ich mal gespannt. Also ich gucke ja immer diese Videos nach, was wir so besprechen. Und ja, fühle mich nach wie vor nicht so sicher, als dem exakt diesem Umbruchgespräch. Also das macht mir immer noch so zu schaffen. Ja, aber ich habe die Termine immerhin. So, und das Auto haben wir jetzt auch tatsächlich für die nächsten zwei Wochen, sodass ich nichts mehr absagen muss. Und ja, ich weiß noch nicht, wie es dann weitergeht, also weil irgendwie... muss ich... will ich endlich Rechnung schreiben können. Yes, so ist es. Ja, das ist klar. Richtig gut. Danke dir Anna. Ja, gerne. Katharina. Ja, hallo. Wir können aber nicht so viel erzählen, weil ich bin immer noch so frisch und so am Start. Ich bin gerade dabei, mit diesem Beruferungsformular zu beschäftigen. Ja, und es ist sehr spannend. Es bringt Themen hervor und Personen hervor, die haben wir so eigentlich vorher gar nicht im Kopf von. Es ist sehr spannend und ich glaube, ich habe schon ein bisschen Ahnung in welcher Richtung das meine Berufung geht und da freue ich mich auch voll. Ich bin voll gespannt und wenn wir morgen das Gespräch haben, Silvia, dann hoffe ich, dass das dann noch ist, ich aufgeben. Ja, ansonsten geht es uns sehr gut. Ich bin gerade bei einer Entschlackungskur, die mir gerade teilt, ich habe eine neue Woche, nicht eine neue Tage, und das erschöpft mir ein bisschen. Ich merke, das nimmt einfach sehr viel in Anspruch. Aber grundsätzlich sind wir alle fit und munter, die ganze Familie, und das glaube ich letztens gesagt für alle, die mich noch nicht kennen, ich habe vier Kinder, Mann und bin aus Salfelden. Ich glaube, ich mache irgendwie ein Neuheit, oder? Ja, oder anders da. Ja, genau. Ja, guck mir überhaupt die Beklagen. Danke, liebe Katharina. Danke, danke. Ich möchte zuerst auf die Frage von Elisabeth eingehen. Und zwar, Elisabeth hat ein Retreat aus Gebucht bekommen, vier Menschen wollte sie haben, und dann ist es so, dass der eine jetzt schon im Voraus Fragen hat und Couching haben möchte. Das ist ein Extra-Couching, Elisabeth. Also du darfst jetzt nicht diese 1000 Euro, was sie für Griechenland investieren, nicht im Voraus mit Couchingsver... also in Anspruch nehmen, sondern wenn er jetzt schon, das ist gigantisch, wenn er jetzt schon dich haben möchte, dann kannst du einfach dein Programm ihm verkaufen. Das Große. Genau, das Große. Das ist auch wichtig für die Menschen, die zum Veranstaltungen kommen, die können währenddessen ein Upgrades machen. Keine Stunden danach verkaufen. Danach können sie für 2, 3, 4.000 Euro der Programm kaufen. Also das ist extrem wichtig. Hör nichts. Du kannst dich laut machen, Elisabeth, wenn du möchtest. Ich bin noch nicht so weit, weil ich das Programm, das Große Programm noch nicht stehen habe, weil ich mit ihm ja etwas mache, zwar intensiver, aber thematisch, wie die Sehnsüchte, was ich auch auf Lack- und Merl am Leben sparen kann, bis auf den kanarischen Hütte. Das mache ich ja auch. Das heißt, ich... Nein. Hast du irgendein Ton an? Ja, es ist... Ich mache immer zwischendurch, wenn ihr was sagt, mache ich immer wieder auf, so eine Hürde. Glaubt du, Problem. Du hast dein großes Programm schon. Du hast schon verkauft. Du hast doch verkauft, aber es ist alles in dir. Und du wirst nachher ein, den roten Faden entdecken. Und das Programm wird dann immer mehr für dich auch klarer, wie du es machst. Das erste Mal, wo wir jemand gesagt haben, wir können helfen, haben die Rechnung geschickt, sie haben überwiesen. Fünf Minuten vorher haben wir gesagt, was machen wir jetzt mit die Leute? Wir sind dazu berufen, wir fangen einfach an. Aber ich mache ja thematisch ähnliche Sachen auf Lagomera. Aber das ist nur kurz. Und deine Wirkung, wenn du länger mit Menschen am Prozess durchgehst, ist du mehr mit der Rechnung gefestigt. Und hat das einen höheren Wert? Ja, das ist dann wohl so wahr. Das habe ich auch schon gesagt, dass auch wenn sich manches wiederholen würde, es einfach ein Prozess ist, und den man festigend festigt, darf, will. Was ich nur jetzt eigentlich sagen möchte, wenn jemand von dir ein Programm bucht für Mai und jetzt dich schon haben möchte, das ist ein extra Programm, was du extra verkaufst. Und wenn wir Veranstaltungen haben und wenn wir Veranstaltungen machen, dann ergibt sich auch aus diesen Veranstaltungen der nächste logische Schritt. Das heißt, in Griechenland kannst du dann dein großes Programm als Fortsetzung von Griechenland verkaufen. Das heißt, mische jetzt die Sachen nicht. Sie haben 7 Tage, 1000 Euro, zwar an sich für Griechenland, das ist sehr, sehr gut der Preis. Aber wenn Sie dich davor oder danach haben möchten, dann verkauf bitte Programm und nicht 1 Stunde. Also ganz wichtig, ihr werdet zu viel arbeiten, wenn ihr 1 Stunde macht. Das hat das Couching-Programm verkaufen. Und sobald 2-3 Mal Couching-Programm verkauft wurde, danach Gruppenprogramm, so wie bei Marajte. Ganz wichtig, dass die Menschen dann in eine Gruppe gepackt werden. Also Elisabeth, nichts verschenken. Da muss ich jetzt ein bisschen anders gestalten, auch auf ihn, auf ihn hinausgerichtet. Und dann das andere einfach als Vertiefung. Natürlich, wenn du jetzt Sehnsüchtern machen möchtest, kannst du machen. Aber dann macht die Umsetzung der Sehnsüchter in Bezug auf ihre Verziehung, wo er jetzt gerade die Herausforderungen hat. Und in Griechenland machst du dann die Umsetzung von den Sehnsüchtern für sich selbst, wie er Zeit für sich selbst nehmen kann, was er alles bei sich selbst umstehen kann. Also da sind 2 Tiefbereiche, 2 Lebensbereiche. Der muss gar nicht überein, also gegeneinander gehen. Ja? Hab ich nicht verstanden? Muss du nachbrennen? Ja, vielleicht höre ich es dann, wenn ich es nochmal deutlich höre. Sonst frag ich mir noch mal. Okay, danke. Bitte. Okay, also jeder der, ja Diana hat auch eine Frage reingeschickt. Also ich mach Diana jetzt und ihr dann. Also jeder darf jetzt zum Breakout, zu reinigen, ja? Überall wo du Ängste hast, wo du Durchbrüche haben möchtest, wo du noch nicht die Fülle erlebst, die du haben möchtest, in Bezug auf Finanzen, bitte, dann geh einfach zu reinigen. Ja? Okay, und ich habe noch eine Frage von Diana und von Imbgaard, außerhalb von Elisabeth Beckerm. Also ich gehe jetzt auf die Fragen von Diana und Imbgaard ein. Und danach, was ich noch gesagt habe, mit Claudia und Gruppenkorn wegen Maraiche. Ja? Diana, kannst du deine Frage? Hallo. Also jeder, der Frage reingeschickt hat, bitte schon vorbereiten. Damit ihr das freigeben könnt, ja? Ach so, ich bin jetzt am Handy, da ist das irgendwie gut. Aber ich kann es dir noch mal schnell sagen. Kannst du sagen dann bitte? Also eine klientin oder zukünftige Klientin, vielleicht war beim, bei beiden Zoom-Events bei mir dabei und wollte jedes Mal ein Gespräch hinterher und hat jetzt aber schon dreimal oder viermal abgesagt. Die Gesprächstermine. Ist jetzt die Frage, ob ich da jetzt weiter dranbleibe oder vielleicht ist das ein Zeichen, dass sie noch nicht so weit ist? Also ich sehe das nicht so, dass, also wenn Menschen Termine möchten und absagen, ich sehe das nicht so, dass sie da noch nicht reif oder die sind. Sondern ich sehe das so, dass sie noch irgendwelche Sorgen haben. Ja. Ja? Oder Zweifel oder Ängste. Und das heißt, du kannst ruhig nachgehen, diese Frau. Aber nicht bei WhatsApp ein Austausch machen, sondern bei WhatsApp nur so viel. Du hast schon zweimal ein Termin mit mir haben wollen und bis jetzt ist immer etwas dazwischengekommen. Lass uns kurz darüber, lass uns kurz reden. Du kannst sagen, ich habe das nicht so viel gemacht, du kannst sagen, wie ich dich unterstützen kann oder was dich hinterbt oder wie ich dir dabei helfen kann. Das ist den Schritt, den du tun möchtest, wirklich tun kannst. Ja, okay, das ist gut. Und wenn du dann mit ihr sprichst, dann frage einfach, zum Beispiel, hast du irgendwelche Sorge? Ja, wenn du sagst, dass du die Ergebnisse nicht erreichen könntest. Also frag einfach, welche Sorge sie hat. Oder welche Sorge sie hat. Ja, okay. Und es geht, also bei mir ist es nicht so, dass ich sage, es ist nicht dran. Die Menschen sagen, es ist nicht dran, aber das ist nicht wahr. Berufung ist immer heute dran. Oder wenn ich verstehe, du, Fahrer wurde von Mose gefragt, wann möchte der Fahrer, dass die Frösche weg sind? Also die zehn, weißt du, die zehn schlimme Sachen auf Ägypten gekommen sind. Und er hat dem Fahrer gesagt, morgen, und dann denke ich, der ist total bescheuert. Er hätte auch sagen können jetzt, sondern die Frösche aus meinem Bett sein. Rauspringen, ja. Das heißt, die Zeit ist immer jetzt für eine Veränderung. Und wenn du das drinnen hast, Diana, das jetzt ist die beste Zeitpunkt, wenn die Menschen loslegen können. Dann fragst du sie, weil sie noch zurückhält. Dann sagen sie, was das ist, und dann kannst du ihnen helfen. Ja, okay, sehr gut. Genau. Und die anderen, mit denen hatte ich gestern, die Tamara, da hatte ich gestern ein Sales-Gespräch, Verkaufsgespräch, das war total gut. Sie hatte sich entschieden. Und dann schrieb sie mir gestern Abend, sie ist bereit für ein Coaching. Bitte? Hab ich gelesen. Genau, aber sie möchte kein Gruppenaustausch. Offensichtlich hat sie noch nicht verstanden, dass sie ein Gruppe ist, nämlich, dass da das Coaching stattfindet. Sie hatte geschrieben, dass sie eh schon ein Austausch hat in der Gemeinde. Da würde ich sie abholen. Also, ich würde sagen, ja, du kannst ein kleineres Paket beginnen bei mir. Aber ich habe noch einen Impuls für dich. Lass uns darüber reden, warum die Gruppencoaching noch nicht zuvor sagt. Und dann fragst du, welche Erfahrungen sich schon gemacht hat im Gruppencoaching. Sie hat noch keine, das hat sie mir gesagt. Und dann sagen sie keine, dann kannst du auch sagen, und welche Vorstellungen hast du über Gruppencoaching? Hast du vielleicht die Sorge, dass du untergehen könntest? Oder hast du die Sorge, dass du dich nicht öffnen kannst? Also, welche Sorge hast du? Okay, ja. Oder hast du die Sorge, dass du untergehst, habe ich schon gesagt? Weil, ja, habe ich schon gesagt. Also, viele Menschen haben diese Sorge in der Gruppe verschwinden sie. Sie gehen unter und ihre Fragen werden nicht beantwortet und so. Und sie wollen nicht kennen. Und wenn das der Fall ist, dann kannst du quasi das schön beantworten, dass es bei dir gar nicht kommen kann. Nee, sind ja auch nur vier Frauen. Ja, das wissen sie nicht. Viele haben schon so über Massencoachings gehört, ja. Ich habe dir das eigentlich gesagt, das ist nur, also, vor ihr nur drei sind. Aber ich glaube, sie hat einfach gar keine Vorstellung von Coaching an sich, weil, ja, das hat sie gesagt, sie hat bisher nur Bücher gelesen, sie hat noch keine Coaching-Erfahrung. Genau. Und dann ist es auch extrem wichtig, dass ihnen sagt, also ich sage es sehr oft, ich mache grundsätzlich keine 1 zu 1 Coachings mehr, weil die Gruppencoachings besser sind. Ich mache 1 zu 1 nur in speziellen Fällen, ja. Das habe ich auch gesagt, genau. Aber ich muss sagen, was dahinter steht. Und dass das kein Austauschgruppe ist oder kein... Also der Coaching ist kein Austauschgruppe, weil sie meint, ja, dass man über ein Thema austauscht, wie man halt in der Gemeinde einen Austausch hat, ja. Ja, genau. Ich finde, ich seh es nicht. Hi. Ich bin gleich da. Okay, vielen, vielen Dank. Also, den unterschiedlichen Austausch und Coaching, ihr erklärt. Und die Menschen in der Gruppe, viel besser, schneller vorankommen, weil sie dann aus dieser Spiral herauskommen, ich bin nur so langsam. Oh, ich bin nur so schwer. Ich bin so ein schwerer Fall und solche Sachen. Aber wenn Sie erleben, dass Sie in der Gruppe jemanden haben, der die gleiche Langsamkeit hat oder das gleiche Problem wie Sie und 2 Wochen später die anderen überwinden, ja. Die Menschen einfach raus aus dieser eigenen Spirale. Ja, ja, stimmt. Und das ist das Wichtigste im Gruppencoaching. Hm. Ja. Weil sonst die Menschen in Einzelcoaching ständig nur um sich herumdrehen. Oh, ich bin noch nicht klar genug. Oh, ich weiß noch nicht. Ja, und das ist tödlich. Das ist nicht. Aber in Gruppencoaching sehen Sie, aha, die haben die gleichen Herausforderungen wie ich und Sie überwinden. Und dann hilft es Ihnen, dass Sie auch überwinden. Ja, genau. Mhm, sehr gut. Mhm. Gut. Alles geantwortet, Diana. Vielen, vielen Dank. Und schreibt noch bitte die Summen, die du verkauft hast in die Facebook-Gruppe rein. Ja, ich weiß, das habe ich noch nicht geschafft. Alles, alles, da ist schon einiges. Ja, ja, ich weiß. Yes. Jetzt, please. Jetzt, jetzt. Also, wenn du deine Ergebnisse reinsteigst in die Facebook-Gruppe, das ist total wichtig. Ja, dass du das festhältst für dich deine Ergebnisse. Mhm. Und dass du auch dich selbst abfeierst und zulässt das andere mit dir feiern. Weil sonst gehen diese Ergebnisse unter im Alltag. Mhm. Genau. Okay. Ja, dann, vielen Dank. Tschüss. Im Garten machst du dann dein Chat-Kommunikation. Das wolltest du, oder? Ja, genau. Ja, jetzt kannst du. Mhm. Mhm. Mhm. Mhm. Mhm. Mhm. Was ist deine Frage? Meine Frage ist, wo sie der Frau, ich habe die Nachricht gefunden, die ist vom, na, die ist vom Donnerstag, wo sie darauf antworten kann. Nach oben, bitte. Okay. Okay. Okay, also das war noch die alte, ja. Okay. Warte. Ja. Ja. Ja. Siehst du, das war schon eine offene Frage. Siehst du? Hey, ich lerne gerade meinen Kolleginnen, meine viel gut Friseur-Kommunik, kennen. Was hat dich hier, hier herangezogen? Siehst du? Da hat sich schon ein viel besserer Antwort gegeben. Ja. Dass der Job nicht umfachlich gesehen wird, sondern menschlich Frisiere machen so viel mehr als nur Haare. Und da sieht kaum jemand, du sagst es, also das habe ich noch gelesen beim letzten Mal. Ja, wie merkst du, dass kaum jemand sieht. Guten Morgen, ja doch schon. Es sei denn, die Kundinnen, Kundin hat Nutzung von meinem offenen Ohr, ganz genau ich sehe, dass, wie du Frisiere machen, so viel mehr als nur die Haare. Ich verstehe deine Antwort doch noch nicht, wie meinst du das? Wenn eine Kundin mein offenes Ohr braucht, hat sie Nutzung davon, dann erfahre ich schon Dankbarkeit. Voll schön, dass du dann Dankbarkeit erfährst. Wie ist es bei den anderen, die den Nutzung nicht sehen? Da investiere ich keine Kraft, dann bleibt es bei Smallestock oder Ruhe, je nachdem, was der Kunde möchte. Und die Frage ist jetzt, was du antworten sollst. Genau. Du solltest reingehen in die Richtung, wo es darum geht, dass das Richtung Programm von dir weitergeht. Im Moment, ich muss einstecken, aber ich höre dich. Also, was ist jetzt die Frage, wo du dich in die Richtung Programm weiterfühlen kannst? Silvia, ich habe keine Ahnung, ich habe keine Ahnung. Ich habe keine Ahnung. Ich habe keine Ahnung. In deiner Programm geht es darum, dass sie nicht mehr ausgelaut sind durch die Kunden. Genau. Ja. Dann würde ich einfach fragen, auf einem Scala von 1 bis 10, wie ausgelaut, bis du nach einem Tag durch deinen Kunden oder durch deine Arbeit? Okay. Ja? Ja. Also, du würdest gar nicht auf diese Antwort konkret eingehen, sondern in die andere Richtung. Du kannst sagen, du kannst auch Smalltalk Spitze und dann die Frage stellen. Okay. Ja? Ja. Dann habe ich noch ein paar. Ja? Also, diese Chat-Kommunikation, da geht es darum, dass sie rausfinden, ob sie Hilfe brauchen und wo sie stehen. Mhm. Okay, weiter zurück. Ich sehe das. Nach unten. Gibt es was, worauf du besonders stolz bist in der Selbstständigkeit als Frisörin? Ja, ich bin noch am Start. Das Leben ist ein Buch und runter privat und geschäftlich. Ich wünsche dir so ein paar Tage. 14 Jahre ist sie schon selbstständig, oder? Genau. Ja, und sie sagt, sie ist am Start, aber lacht. Ja. Okay, was wäre hier die Frage? Dass sie A in die Richtung geht auf einer Skala von 1 bis 10? Wie herausfordernd? Nutze die Worte, die du hast. Wie ausgelogt oder erholt sie nach einem Tag ist auf einem Skala von 1 bis 10? 1 ist total kaut. 10 ist die Frage. Lust noch etwas zu unternehmen? Mhm. Ja? Ja, okay. Eine Fragensonnenrichtung, Programm von dir weiterführen? Ja. Weil wenn du nur im allgemeinen Chat testest, dann weißt du nicht, ob sie Herausforderungen haben, wo du helfen kannst oder nicht? Stimmt, ja. Ja? Also, als du fragen, ob du mit deinen Kundinnen wie zufrieden bist? Ja, genau. Okay, nächste. So. Wie viele hast du vorbereitet? Zwei. Zwei noch. Okay. Und da ist die Frage, ob ich was anderes gescheites antworten hätte können. Da geh mal zurück zur Frage, wo sie 8 und 9 schreibt. Warte. Das Blaue von dir wollte ich lesen. Wie sind denn deine Kunden auf einem Skala von 1 bis 10 so drauf? Wenn einst da anstrengend 10 Wunschbunden, wo stehen deine Kunden? Ja, da bin ich auch sehr stolz drauf. War dein gutes Stück Arbeit. Ich würde sagen, ein gutes 8, 9. Bin ja auch nicht mehr so jung, habe schon etwas Berufserfahrung. Denke, dass man immer Kunden anzieht, die einem selbst sehr ähnlich sind. Weil es die Einstellung auf viele Dinge betrifft und auch das Teil. Oder wie siehst du das? Da kannst du richtig stolz darauf sein. 9 ist sehr cool. Das ist noch kein 10. Danke. Das ist eine gute Frage. Wo auch vielleicht Ausnahmen gibt es immer. Beziehungsweise bin ich noch nicht in dem Status, wo ich mir die Kunden aussuchen kann. Okay. Also, sie hat 2 Sachen erzählt, wo ich einhaken würde. Sie hat gesagt, sie ist nicht mehr die Jüngste. Also das ist ein Problem. Ja? Und sie ist noch nicht da, dass sie die Kunden aussuchen kann. Da sind 2 große Probleme. Mhm. Habt ihr die anderen das auch mitbekommen? Da sind konkrete Probleme. Wenn ich mir die Kunden noch nicht aussuchen kann und wenn ich nicht mehr die Jüngste bin, da hinterstecken Herausforderungen. Ja? Ja. Ja, gute Frage. Was, wenn du dafür gar keine anderen Kunden bräuchten und eine 10 oder 10 Plus mit den bestehenden Kunden haben kannst. Die Frage finde ich gut. Am Donnerstag hast du geschickt. Sie hat noch nicht geantwortet. Mhm. Gut. Da war die jetzt ganz einfach. Ja, ich würde schon sagen, so am Donnerstag könntest du schweigen. Du, ich wollte noch nachfragen, was hast du damit genau gemeint, dass du nicht mehr die Jüngste bist? Ja. Heißt es, dass deine Tage anstrengend geworden sind? Oder was heißt es? Mhm. Ja? Ja. Mhm. Ja, ich habe das schon gesagt. Ich habe das schon gesagt. Ja. Okay, lege. Ich bin noch in Richtung Herausforderungen. Ja. So, Moment. Da ist ich schon. Ich bin keine Frisur. Ich bin ein Fertograph. Was hat dich? Ja, ich habe keine Ahnung, warum ich dabei bin. Also beigetreten bin ich nirgends. Hahaha. Okay, aber du kannst dann fragen, in meiner Friseur-Community geht es darum, dass die Kunden uns nicht auslaugt. Ich habe keine Ahnung, dass ich da bin. Die Kunden uns nicht auslaugen. Vielleicht habe ich dieses Thema angesprochen. Heißt du Fotokundinnen, die dich auslaugen? So. Okay. Ja? Gut. Ja. Silvia, jetzt habe ich da schon sehr, sehr viele Nachrichten geschickt. Also willkommen nachrichten. Ja, machst du das kurz weg? Ja, Moment. Genau. Und es kommen sehr, sehr wenige Antworten zurück. Ja? Also, wie viele Antworten zurückkommen, das ist nicht so wichtig. Okay. Es ist mehr darum, dass deine Texte, also die Texte, die du jetzt schreiben solltest, die du jetzt hast. Okay. Und da beginnen wir in zwei Wochen, circa damit, mit dem Realt-Challenge. Super. Bis dahin wird das noch vorbereitet. Und danach geht es darum, du hast jetzt eine Community von 1000 Menschen. Das heißt, du solltest jetzt nicht Reichweitenreals machen, sondern einfache Singlebeiträge kaufen. Und dazu könntest du meine Beiträge oder unsere Beiträge anschauen, als gut ausgebucht. Ja? Was meinst du mit Singlebeiträgen? Also, die Reals sind dafür, da, wenn ich ein Real veröffentliche, ja? Dann, die Reals werden an Menschen ausgespielt, die mich noch nicht kennen. Wenn ich Singlebeiträge oder Karossalbeiträge mache, die werden denen gezeigt, die schon meine Follower sind. So. Ja? Das wird viel, viel weniger Menschen. Also wirklich nur denen gezeigt, die meine Follower sind. Und da ist es ganz wichtig, da du jetzt schon 1000 Leute hast, ja? Dass du jetzt beginnst, die Texte zu schreiben, die sie so lustig machen, bei dir zu buchen. Okay. Wenn du jetzt meine Beiträge anschauest, bist du auch die Reals? Ja. Die sind alle solche Beiträge. Lies mal einige durch. Okay. Sehr gut. Das heißt, im Woche kann ich Reals mehr? Also, ich mag beides. Also, ich mag, wenn du zum Beispiel fünfmal was machst, in der Woche dann ein Real was Neue ansieht und ich werde die verkaufen. Okay. Oder zwei, die Neue anzieht und drei, die verkaufen. Aber drei verkaufs Post solltest du jede Woche schreiben. Gut. Ja? Das heißt, da ist das, was ich gesagt habe, über diese fünf Postarten, ja? Dieser wirst du jetzt lernen. Okay. Silvia, wie lerne die genau? Wo kann ich die lernen? Also, ich mache dazu noch ein Video, damit du weißt, was genau drinnen sein soll. Also, ich hoffe, dass ich in zwei Wochen fertig bin dazu, weil das ist nur, also bei den anderen, die noch keine Follower haben, da geht es dir erstmal darum, Follower zu gewinnen. Ja. Aber du hast schon die Follower bei dir, geht es darum, zu verkaufen. Ja. Und so schau ich jetzt bei euren, ah, bei euren Beiträgen. Bei den Beiträgen, ja? Ja. Okay, sehr, sehr gut. Gut. Danke. Und bitte. Und, also, du kannst auch sie einordnen. Also, wenn du die einordnen kannst, also du könntest zum Beispiel den Titel aufschreiben und dann mir sagen, was für ein Beitrag das ist. Weil wenn du das erkennst, ich habe das schon hier einmal, gab es ein Call, wo ich das erzählt habe, welche Beiträge es gibt, ja? Und wenn du das nun einordnen kannst, dann weiß ich, du hast das verstanden, das möchte ich schon wissen. Okay. Das heißt, wenn ich eure Beiträge lese und das ich dann einordnen kann. Ja. Du schreibst einfach drauf quasi, was ist der Titel und dann was für dein Typ vom Beitrag ist das. Okay. Und dann weiß ich, was du verstanden hast, und kann ich dir besser helfen. Super, danke. Sehr gut, Claudia. Hast du noch eine Frage gehabt? Ja, wie ich mit meine Freundin jetzt ein bisschen weiter kommuniziere, weil ich bin manchmal sehr direkt und sie ist sehr sensibel und manchmal passt es nicht so gut zusammen. Wenn ich sie, also ich würde ihr jetzt klart weg sagen, ob ich sie coachen kann, um sie da aus diesem Tal herauszubringen. Aber ich weiß... Die Frage, die Frage, möchtest du gecoachst werden, stellen wir nicht ganz wichtig, Katharina. Genau. Die Frage, stellen wir nicht den Menschen, sondern die anderen. Außer wir Coaches, wir werden gerne gecoachst. Aber du stellst die Frage, also sie ist dreifach Mama, und was ist ihr Tal, ganz genau, was hat sie gesagt? Was ist ihr Problem? Das Problem ist gerade, dass ihr... dass ihr es an der Wertschätzung ihres Seins fehlt. Also sie ist halt Mama zu Hause und sie hat ihre Kinder in Kindergarten oder in Hutsch schaffen. Sie kommen halt immer... Sie ist immer zu Hause und macht ganz viel und sie ist auch unheimlich begabt. Aber sie... Sie versucht immer ganz viel zu tun, um sich so um sich so eine... wie soll ich es sagen... um ein Wert zu haben, um irgendwas in die Welt zu bringen, um auch gesehen zu werden. Das ist so die Sehnsucht dahinter. Und aber irgendwie kommt nicht das zurück, was sie sich vielleicht wünscht. So. Und... ja. Hat sie das ausgesprochen? Naja, sie hat... Ja, ja, also sie hat sie deutet das so, weil sie hat jetzt... Sie ist verheiratet, dann hat sie jetzt jemand kennengelernt und der bringt ihr so ein bisschen die Wertschätzung entgegen und sie sagt, warum reagierst du da so krass drauf? Und das ist ihre Konsequenz, dass sie rauszieht, dass sie halt selber... Also, dass sie halt in ihrem Alltagskontext da so wenig davon kriegt, dass sie eben denkt, dass sie eben so krass drauf reagiert, wenn jetzt irgendwie ein anderer Mann kommt und sie so wertschätzt, dass sie da sofort reagiert. Okay, gut. Also, du hast konkrete Probleme gesagt, wie zum Beispiel Gefahr vom Seitensprung. Ja? Ja, ja. Das möchte sie das oder möchte sie das nicht? Ich würde da ganz klar fragen und ich würde sie... Sie ist Christin. Und ich würde sie... ihr helfen, in die Richtung zu gehen und was wäre, wenn du von deinem Mann so viel Wertschätzung bekommst, wie du jetzt von diesen anderen Möchtest du das? Möchtest du das eure Ehe wieder klappt? Also, ich würde... das ist konkretes Problem. Möchtest du das eure Ehe wieder klappt? Oder möchtest du, dass du in eurer Ehe nicht wie eine ausgetrocknete Blume dich führst, sondern dass da eure Ehe mit richtig gut tut? Also, das ist konkret. Also, ich muss glaube ich jetzt erstmal nochmal darauf hin, also, diese Gespräche kenne ich von vor vier Monaten. Ob das jetzt noch immer speziell der Fall ist, aber ich glaube schon, dass sie das noch in der Rolle spielt, weil sie hat von achter Bahn der Gefühle gesprochen und so weiter und so fort. Also, da glaube ich, dass das... Sie muss sagen, das Problem ist nicht, ich habe zu wenig Wertschätzung von meinem Mann. Also, verstehst du? Also, du mein... Ich denke, sie ist einfach aus Scheps von ihrem Alltag, von ihrem Mamaalltag, ist sie total durch. Und jetzt kommt da dieses Schillen der Etwas und das Abenteuer und sie braucht einfach mal... Also, sie will einfach flüchten aus ihrem anstrengenden Alltag, das ist das Ding. Okay, aber dann, du könntest entweder Richtung Beziehung, das ist konkret, Problem und Wunsch. Frag mal, was wünschst du dir von deiner Beziehung, ja? Aber du könntest, und was wünschst du dir von deiner Mama sein? Dreifach Mama und möchtest du da quasi draufgehen in dem Sinne? Nur für die Kinder da sein? Oder möchtest du auch, dass dein Mama sein etwas Glückliches ist, etwas Erfüllendes ist? Also, zwei Probleme entweder Richtung Beziehung oder Richtung Mama sein, dreifach Mama sein, aber glücklich und happy und das ist eine Kombination. Aber wenn sie sagt, ich habe zu wenig Wertschätzung von meinem Mann, habe ich das Gefühl, dass das nicht zieht? Also, eine glückliche Beziehung oder glücklich Mama sein, das zieht viel mehr als Mehrwertschätzung vom Mann. Aber du musst das ausdessen. Du kannst auch fragen, was ist das, was du dich am meisten sehnst von diesen Sachen? Eine glückliche Beziehung, schön dreifach Mama zu sein oder Mehrwertschätzung für deine Arbeit zu Hause oder zu Hause. Also, du fühlst mit dir ein ganz normales Gespräch und du fragst, was ist dein größtes Problem? Ja, wenn sie das gesagt hat, was ist dein größtes Problem und das ist wirklich konkret, Claudia, also Beziehung oder Ehe. Ja, es hat geklingelt bei uns. Dann, dann sagst du, interessiert es dich zu erfahren, wie du wieder ein richtiger fühlender Beziehung mit deinem Mann haben kannst, zum Beispiel. Ich gehe zur Tür. Okay, ich bin wieder da. Also, interessiert es dich zu erfahren, wie du das Problem konkret musst du aussprechen, lösen kannst und wenn sie sagt, ja, dann sagst du, okay, das ist ein Problem. Also, interessiert es dich zu erfahren, wie du das Problem konkret musst du aussprechen, lösen kannst und wenn sie sagt, ja, dann sagst du, okay, lass uns sprechen darüber, ich kann dir helfen und dafür gibt es ein Termin und das ist ein Verkaufsleitfaden. Oh, so einfach. Okay. Gut, Katharina, wie finden heraus, was ist das größte Problem von den Menschen, was sie lösen möchten, was sie haben möchten und dann fragen wir, wie wir das Problem erreichen oder zu lösen, aber konkret ausformulieren und wenn sie sagen, ja, dann, okay, ich kann dir helfen, lass uns darüber reden, wie und dann Terminaus machen für ein Gespräch, eine Stunde und dann ist Verkaufsleitfaden dran. So einfach. So einfach. Ja, auch. Ja. Hat doch noch ein Gespräch mit meinem Gartennachbar, also wir haben so gemeinsam Unkraut gerupft und der hat mir dann erzählt, der hat dann irgendwie gemeint, er ist sehr einsam. Was haben wir denn gespürt? Also Einsamkeit hat er erwähnt und dann dann habe ich irgendwie von, es ist sehr schön in dem Beruf unterwegs zu sein, begeistert oder so. Oder seine Berufung zu leben. Ich glaube, ich habe das ausgesprochen und da hat er sogar gesagt, das ist ja nie jeden vergönnt, das zu machen oder das zu erkennen oder so. Er hat gesagt, es ist nicht jeden vergönnt. Ja. Und hat er gesagt, dass er einen Job hat, wo er unter Menschen ist und dass er das mag? Ja, er hat einen Job in dem, der passt eigentlich nicht wirklich zu ihm. Er macht irgendwas mit Metall und er ist aber am liebsten zwischen Pflanzen und Blumen und kann sich da total begeistern. Also er macht den Job halt um zu überleben. Das typische Ding. Also wenn jemand heute sagt, es ist nicht jeden vergönnt, dann kannst du sagen, ja. Aber willst du, dass es dir vergönnt ist? Genau. Das greife ich nochmal auf. Wie darum, du nimmst das Problem, was er sagt und dann möchtest du das verändern. Möchtest du, dass das dir vergönnt ist und wenn er sagt, ja, dann kann ich dir helfen. Ja, okay. Weil das ist auch meine Berufung, diese Menschen, die beruflich nicht zufrieden sind und die da eine Veränderung wollen. Und das andere ist die Nani, das ist auch eine meine Berufung. Das sind Menschen, die sich in ihrem Alltag verwendet sind. Aber du fragst noch, was dadurch, dass du dich nicht wertgeschätzt fühlst, wie wirkt das aus für deinen Beruf oder für deine Beziehung? Also geh auf eine Ebene höher. Ja. Wie wirkt es aus, dass du zu wenig Wertschätzung bekommst in deinem Beruf? Beim Andreas jetzt. Ja, also... die Person, die du jetzt erzählt hast. Nein, das andere war noch mal die Freundin. Ja, okay. Du musst fragen, wie wirkt das aus in deiner Beziehung oder in deinem Beruf? Hm, okay. Ja? Ich würde das aus, ja? Hm. Okay. Also Claudia, go for it. Ist richtig gut. Hm. Okay, sehr gut. Dann Maralte hat noch diese Frage wegen Gruppenkohl. Wollte ich dir noch etwas sagen? Ja. Ich bin gespannt, weil ich hab da keine Frage, aber ja. Wegen... wegen... wegen der Frau, die eins zu eins haben möchte. Hm. Ja, da kannst du den Teil mit Diana noch nachhören, als ich mit Diana geredet habe, weil die hat auch so einen Fall. Es geht darum, dass du die Menschen fragen sollst. Hast du eine Sorge, dass du in der Gruppe untergehen würdest? Oder was ist dein Problem mit einer Gruppe? In dem Fall war es gewesen, dass sie gar nicht... also bei mir sind ja die Gruppenkolls die selbstständigen. Und sie wollte gerne das eins zu eins Coaching komplett im Privatbereich. Sie wollte sich nicht selbstständig machen. Also daher war das quasi auch, wäre das kürzer gewesen in einem anderen Bereich. Okay, das ist was anderes. Genau, richtig. Okay. Und warum ist es so, dass diese Frau schon gesagt hat, okay, ich möchte beim Gruppenkoll dabei sein. Und du hast gesagt, aber es ist noch nicht klar wegen den Finanzen? Hm. Sie hatte mir geschrieben, jetzt am Freitag mir die Zusage geschickt. Hm. Genau, also sie hatte mir geschrieben, dass sie jetzt da quasi zusagt. Und wir hatten ja vor einem über einem Monat eigentlich das Gespräch gehabt quasi für den Einstieg schon im März. Und da hatte sie das mit den Finanzen und ein Rom und Rah mit dem Umzug. Das war die Person gewesen. Da hatten wir jetzt letzte Woche halt miteinander telefoniert. Und dann hatte sie sich bedankt nochmal für die Inspiration und für die Gedanken. Und sie hat nochmal darüber nachgedankt und zu dem Schluss gekommen, dass sie mit dem Coaching gerne mit mir zusammen anzugehen. Und sie findet das insgesamt alles sehr fair. Und die herandrehen zwar an die Dinge irgendwie ziemlich inspirierend. Auch wenn bei ihr noch momentan ziemlich viele finanzielle Unsicherheiten bestehen, habe ich das Vertrauen, dass Gott mich weiterhin gut versorgen wird. Genau. Und dann hatte ich ihr geschrieben verschiedene Dinge und dass sie mir doch bitte ihre Rechnungsattresse schickt, so dass ich ihr dann heute quasi den Platz festzusichern kann durch die Vereinbarung einer Anzahlung. Genau. Und ich wusste selber in dem Moment, ich wollte ihr was schreiben, aber ich wusste gerade selber noch nicht richtig, ja was ist denn jetzt eine sinnvolle Höhe von der Anzahlung, die wir dazu schreiben müssen, Schuss? Deswegen war es so ein bisschen, wusste ich jetzt selbst nicht so richtig, deswegen können wir vielleicht darüber sprechen. Und jetzt schreibt es mir auch gerade, okay, kannst du mir sagen, welche Höhe der Anzahlung du dir da vorstellst. Darüber hat mir nicht bisher gesprochen. Meines Wissens nach, genau. Okay, also ich würde zuerst mal nicht Anzahlung machen, sondern die ganze Summe zahlen lassen. Auch wenn es jetzt ein Monat warten, also es gibt Menschen, die einen Monat sogar warten, bis sie starten und sie zahlen uns alles in voraus. Ja. Also du musst nicht mit Anzahlung unbedingt arbeiten, nur wenn jemand deine Entscheidung getroffen hat, okay, dann gib mir bitte dein, und ich würde das noch im Gespräch machen, wenn sie da schon die Entscheidung getroffen haben, gib mir bitte deine Adresse, deine Rechnungsadresse, damit ich dir die Rechnung zuschieben kannst, kann, und dann fragst du, ist es möglich für dich, innerhalb von einer Woche zum Beispiel zu überweisen? Mhm. Der wann kannst du überweisen, kannst du auch fragen, und so gehst du rein in diese Erklärung hinein. Genau, das wäre so der Normalgang. Also würde ich das gerne in die Hand gehen. Ja, und jetzt kannst du sagen, normalerweise ist das die Hälfte, der Summe ist die Anzahlung. Ja. Du hast jetzt 3, 6, oder? 3. 3. Okay, dann normalerweise ist die Anzahlung die Hälfte jetzt und die Hälfte vor dem Beginn. Ja. Und dann passt es so für dich, und wenn ja, dann schickst du so die Rechnung zu, wenn nicht, dann kannst du auch fragen, welches Budget hast du jetzt zum überweisen oder überweisen können, und dann machst du das in den Rest bis zum Anfang. Ja, weil wir hatten am letzten Jahr auch schon über die Zahlungsmöglichkeiten gesprochen. Da war ich ja auch noch in Übung und so. Da war noch kein Go gewesen, bevor sie das schon gefragt hat, und dann hatte sie schon nach Ratenfallung gefragt. Deswegen weiß sie natürlich, dass es in der Hinsicht möglich ist. Ja. Aber indem du sagst, normalerweise jetzt die Hälfte und die andere Hälfte vor Beginn, da sind schon 2 Raten, und du hast nicht 2 Raten gesagt, ja? Und dann so sie kommen. Aber ich würde diese Sachen eigentlich nicht schriftlich machen, sondern sie anrufen. Ja. Du hast jetzt gefragt wegen Anzahlung, normalerweise Hälfte jetzt, nächste Hälfte ist vor dem Beginn. Passt das so für dich, und dann warte es so, was sie sagt. Und im Gespräch findet ich sie. Also ich kann sie später, denke ich, mal erreichen und anrufen, und dann würde ich das quasi mit ihr telefonisch machen. Ja. Und ich weiß, es sind jetzt so Meinz- erzählen, aber was wäre, wenn sie jetzt sagt, boah nee, ich kann jetzt grad gar keine 1000 Euro anzahlen. Also jetzt wieder 1050 Hälfte. Oder 1050 anzahlen, und ich kann dann auch nur, vielleicht jetzt 1000 Euro und den Rest dann über die Monate. Ja. Aber es sollte so sein, dass der ganze Summe ist bezahlt bis zu Ende des Kurses. Ja, genau. Das hat sich halt bei mir jetzt aktuell verlängert, das sind halt an 6 Monate, weil ich ja im Sommer die 2 Monate Auszeit habe. Ja, also davor sollten die schon Finanzen reingeflossen sein. Ja. Okay. Also einfach ganz locker sagst, deine Spiehregeln und wenn das zu viel ist für sie, dann findet ihr die Lösung, die zu ihr aufpasst. Ja. Gut, danke. Ich verwende dich ja nochmal versuchen, anzurufen. Okay. Und was noch, was ich noch möchte, wie viele Teilnehmer hat, zahlende Teilnehmer bis jetzt in der Gruppe? Eine. Bei der anderen Seite. Bitte. Ist jetzt noch die zweite Person dabei, die zahl quasi mit naturalen. Okay. Nee, indem sie mich unterstützt in einem Coachingbereich. Okay, gut. Und sie wäre die zweite Person, genau. Und dann, genau. Wie viele Möchtest du in der Gruppe haben? Ich kann Max, also können mir vorstellen, bis 10 maximal. Weiß aber, dass ich aktuell, also wenn ich jetzt meinen Kalender anschaue, 3 würde ich gerne in Mai aufnehmen. Und jetzt? Genau, das sind jetzt, quasi jetzt. Die würden in Mai starten. Okay. Also was jetzt noch ganz wichtig ist, Marike, das ist deine, dass Jesus sagt, Jesus, bitte schick mir jede Woche, jetzt haben wir noch 3 Wochen, jede Woche 2 gut zahlende Kunden für diese Gruppe. Und bedanke dich dafür, ja, danke, dass diese Woche 2 gut zahlende Kunden kommen zu meiner Gruppe. Also, dass du da jetzt den Fokus drauf legst. Ja. Weil ich merke, dass ich den Fokus hab, ah ja, da hatte ja mir schon niemand geschrieben, dass ich sie auf die Warteliste setzen soll fürs nächste Mal einstieg, weil sie das letzte Mal noch keine Zeit hatte. Also es hatte sie von vornherein gesagt, dann die andere hatte auch schon gesagt gehabt, dass sie Interesse hat für sie beim nächsten Mal Bescheid geben, so. Also, dass da jetzt 2 Leute sind, irgendwie, und ich fokussiere mich so total auf die 2 Leute, obwohl ich ja gar keine Ahnung hab, ob die tatsächlich einsteigen. Okay, also bei den 2, die gesagt haben, beim nächsten Mal dabei sein, immer Platzsicherung, weil sonst kannst du das nicht... Ja, das weiß ich ja jetzt. Weil du kannst jetzt schon, also ich hab jetzt, wir haben immer wieder 3 Plätze, wenn ich Produktentwicklung gern mache, 1 zu 1, Gutsching. Und jetzt kam noch 2 dazu und einer ist in der Warteschleife. Und dann hab ich diese eine in der Warteschleife, hab ich gesagt, es gibt noch 2 Menschen, die das möchten, bist du dabei oder nicht? Und wenn ja, dann möchte ich gerne, dass du eine Platzsicherung machst. Und dann, innerhalb von einem Tag, hat sie geantwortet, nee, sie ist nicht dabei. Und diese Klarheit wollen wir haben, sonst sind wir in der Warteschleife und wir denken, es gibt da noch 2 Kunden. Ja, ja. Also du rufst sie, du rufst sie, du rufst sie, also du rufst sie einfach diese 2 an. Ja, du hast gesagt beim letzten Mal, beim nächsten Mal, möchtest du dabei sein. Was ist bei dir nächstes Mal? Im Mai starte ich. Ist das jetzt dein nächstes Mal oder möchtest du lieber nach dem Sommer? Mhm. Und wenn du möchtest, dann bitte ich dich um eine Platzsicherung. Ja, so oder so, egal, für den Termin. Ja. Und wenn du diesen Fokus hast, Papa, ich möchte jede Woche noch 2 Zahlen der Kunden dann wieder sein, weil du dich dafür entscheidest, also das möchtest, du hast dann den Fokus dafür, ja, da, und deshalb melden sich die Menschen bei dir. Weil du einfach dafür offen bist. Mhm. Weil wenn du da keinen Fokus hast, wie viele Menschen sollen zu dir kommen, dann passiert nichts. Also wir haben einfach im Ebenbild Gottes, wurden wir geschaffen und mit unserer Sprache können wir unsere Schöpfer kauft, die wir von Gott haben, einfach ausführen. Und er hat immer wieder gesprochen als etwas, was er nicht geschwiegen und gedacht wollte. Mhm. Er hat gesagt, es werde Licht. Und sag ich das jetzt mir gegenüber, sag ich mir das laut, oder wie sag ich das? Also morgens zum Beispiel sag ich immer wieder, danke dir, Jesus, dass diese Woche 2 wunderbare Kunden kommen zu uns. Mhm. Ich danke dafür. Okay. Und du weißt, ich möchte sehr gerne eine Gruppe haben und nicht mehr 1er-Cutings, weil ich zu viel mache. Und deshalb schick bitte diese Menschen, die du für jetzt vorbereitet hast, in meiner Nähe. Oder gib mir die Impulse, wenn ich noch anrufen soll. Ja. Ja? Aber mach das bitte aktiv, damit die Gruppe voll ist. Ja. Es ist nicht egal, ob jetzt jetzt sind 2 mit dieser Frau und dann kommen noch 6 dazu, dann bist du schon bei 8. Es ist nicht egal. Mhm. Ja? Gut. Und auch wenn du andere Projekte jetzt anschiebst, Maratje, ist kein Problem. Aber den Fokus nicht wegnehmen von diesem. Mhm. Und den Fokus beherrst du, indem du jeden Tag, ja, eigentlich abfeierst, diese 2 Kundinnen, die jetzt zu dir kommen dürfen. Mhm. Genauso wie Jesus, danke dafür, für das kleine, also für die 5 Brote und die 2 Fische, hat nach oben gepflegt. Und dann hat er gesagt, danke Vater für die Fische und das Brot. Und dann hat er begonnen, das zu brechen. Mhm. Ich glaube, so ein Unterschied da noch mit dabei ist, dass Jesus das ja wirklich geklaubt hat und gewusst hat. Und bei mir, dass sich das manchmal noch so einfach anfühlt, so, wenn ich das jetzt sage, fühlt sich das eigentlich wie so ein Selbstglüge an. Hast du so was, Maratje? Ja, das ist so konkret. So, was ich so konkret wehle, so, ja, das ist jetzt wieder so mein Wunsch. Ich weiß gar nicht, ob das so quasi Gottes, Gottes Wunsch ist. Also Gottes Wunsch ist es auf jeden Fall, dass du nicht leer oder mit wenig ausgehst. Davon kann so ausgehen. Und wenn du so einen Wunsch heißt, dass du gerne eine Gruppe haben möchtest, damit du die Finanzen hast und die Lockerheit hast und die Freiheit hast, auch andere Projekte angehen zu können, und er gibt dir dieses Wollen, dann gibt er dir auch das Vollbringen dazu. Also ich habe nicht das Gefühl, dass das nicht Gottes Wille ist, sondern du bist wie in einer Trennung. Ist es mein Wille oder sein Wille? Ja, und das ist nicht gut, wenn wir diese Trennung haben, sondern ich habe mir angewöhnt, alles, was ich will und seh, das habe ich von ihm bekommen. Ich habe mir angewöhnt, dass ich das nicht so gut habe. Ich habe mir angewöhnt, dass ich das Vollbringen habe. Und weil er das Wollen gibt, deshalb gehe ich davon aus, dass er auch das Vollbringen gibt. Und dann gibt es die Bestätigung dafür. Heißt das, dass immer so passiert, wie ich mir das vorstelle? Nein. Aber immer öfters. Ja? Aber das ist nicht selbstglüge, sondern das heißt, eins zu sein mit Gott. Wir sind auch selbstglüge, das heißt, eins zu sein mit Gott. Wir sind eins mit Jesus. Und wenn ich etwas will, gehe ich davon aus, dass er das will. Weil das ist ein Segen. Okay. Das ist richtig gut. Ich bin leider los. Das ist auch doch hartet. Danke dir. Bitte. Dann, die anderen. Letzte Frage, was nimmst du mit von heutigen Kohl? Wer beginnt? Er ist ein Bett. Danke, Claudia. Danke, Carina. Das finde ich etwas Willen, das von Gott kommt. Und er will dann, dass ich das umsetze. So mache ich das immer öfter. Auch jetzt zum Beispiel. Ich bin jetzt einfach in diesen Raum der Stille gegangen, der für alle Religionen hier ist im Krankenhaus. Und habe gesagt, so hast du mir die Idee gegeben. Und ich entweihe den Raum nicht. Ich will das. Du willst das. Dass ich diese kurze Session und Ende noch mitbekommen. Was ich will. Dass ich als ein Impuls, den ich wahrnehme, denn die Zweifel und die Ängste, die fangen mir immer danach erst an. Den ersten Impuls. Das ist das, was Gott will. Will ich mir merken. Danke dir. Claudia. Ich habe mir mit aufgeschrieben, die Zeit ist immer jetzt. Wenn das losgehen soll, wenn man das so spürt, man braucht es jetzt. Und wenn das, dann ist es eben jetzt auch dran. Genau. Aber auch mal jetzt dann noch groß zu zweifeln. Aber meistens hat man vielleicht ein bisschen Angst davor, was da alles passieren könnte. Und dann noch, dass ich konkret halt für zwei zahlende Kunden pro Woche danke. Ja. Genau. Wichtig gut. So, das habe ich mitgenommen. Und jetzt noch eine Klade, Katharina. Ja, zum einen herausfinden, was das größte Problem ist bei potentiellen Kunden. Und zum zweiten, auch das konkrete Beten, wenn man als Sehnsucht ins Herz gelegt wird, dann wird Gott besäufellen wollen. Also das, was du jetzt am Schluss gesagt hast, so wie es ist ja jetzt nicht mein Wille, sondern eigentlich ist ja schon die Sehnsucht so, doch es geht weg, weil sie erst wieder erfüllen können. Richtig gut. Sehr gut, Katharina, weil so können wir aus diesen Zerspalten sein, ja, ist es ein Wille, oder ist es mein Wille raus? Weil das ist total tödlich. Es ist nicht gut. Und alles, was ein Segen ist, ja, und wir das wollen, das ist von ihm. Sehr, sehr gut. Sehr, sehr gut. Sehr, sehr gut. Sehr gut, ihr Lieben und dann danke ich euch sehr. Dann sehen wir uns beim nächsten Mal. Zwischendurch, wenn ihr Fragen habt, oder erfolge, bitte in die Facebook-Gruppe einsteigen, ja? Okay. Okay, bis bald. Tschüss. Tschüss. Untertitel im Auftrag des ZDF, 2021 . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .