Und erste Frage, was hat sich Gutes getan? Rani ist auch schon hier neben uns, aber er ist noch die letzten sechs ... Im Bereich des Verkaufens, was hat sich Gutes getan? Ja. Wenn wir beginnen, im Bereich Verkaufen, Gespräche, Anbahnungen, alles was dazu gehört. Ganz ans Beginn. Ich bin heute einkaufen gegangen und habe eine Frau getroffen, die ich nicht so einen engen Kontakt habe, aber wir sind uns immer wieder begegnet. Wir haben früher für eine Urg ... Also das heißt, Moms in Prayer. Weiß nicht, ob das ein Begriff ist, wo man für Schulen betet und so. Wir haben uns da getroffen an einem Onlass. Und wir haben eine gemeinsame Freundin, die eben auch diese ist, die wieder in mein Leben gekommen ist. So ist es. Auf jeden Fall kam das Thema dann auf sie und einfach auch so, warum man gewisse Menschen anzieht und so. Und ja, es war extrem spannend. Also wir sind dann am Schluss auch ... Hat sie dann den Baum der Angebpflanze dann den Wasserbänchen gebracht und die Wurzeln. Und ich konnte dann auch einfach auch noch so blühen oder welken, dass es nur diese zwei Möglichkeiten gibt und dass ich eben jetzt eine Facebook-Gruppe habe. Und ja, jetzt weiß ich nicht, ob ich zuforscht gewesen wäre. Sie sagte, ich hätte mich gut geschickt, meinte sie wohl. Und ich war dann forscht und dann hat sie einfach auf Facebook gesucht, die Rätselmessenger geschrieben, ob sie Lust hätte, in die Gruppe zu kommen. Ich weiß jetzt nicht, ob das ein bisschen zu verfrüht gewesen ist. Nein, das ist nicht forscht. Es ist sonst eben nicht so meine Art, aber ja. Aber es war extrem interessant. Ich habe nämlich im Vorfeld auch zum Herrn gesagt, was du heute vor. Ja, genau. Und dann noch einmal ein oder zwei potenzielle Kundinnen. Oder wie war das? Wie viel? Eine. Aber wir haben einfach eine gemeinsame Bekonte, aber für die bin ich auch eine. Also sie ist auch eine Kunde, sie weiß es nun auch nicht. Richtig gut. Danke, die Renate. Die anderen hören raus davon. So was solche Zufälle passieren. Hallo. Danke. Yasmin tut bitte die Hände hoch. Wenn du etwas sagen möchtest, Yasmin. Danke. Also ich merke, dass ich jetzt, also zumindest habe ich das Gefühl, dadurch, dass wir die Nachricht umgeändert haben, die Nachricht in Instagram, dass mehr Leute agieren. Also ich kriege öfters jetzt die Nachricht, ja, du darfst sie stellen, die Fragen, wo wir da ausgebildet haben. Also das glaube ich schon, dass das besser funktioniert. Ja. Die Chat-Kommunikation, also die Begrüßung. Ja, genau. Richtig gut. Freut mich. Sehr schön. Danke, Katrin. Ja, ich habe erst mal ganz viel jetzt mitgenommen aus dem Feedback, was du da neulich gegeben hast. Zwei Ich wertvoll habe viel gegeben. Einiges ist ein bisschen missverständlich gewesen, weil ja, ich habe nicht alles in diesem Text geschrieben. Das ist natürlich besser, wenn man das in den Austausch macht. Aber ansonsten, die Fragen auf jeden Fall zum Thema, wenn jemand in Psychotherapie ist, wie man dann am besten mal gezielt nachsparkt. Ich fand es richtig gut. Und ich wollte sagen, Gott arbeitet gerade so richtig krass an mir. Ich habe subgeniale Erkenntnisse gehabt. Und wollte euch davon ganz kurz etwas weitergeben. Und zwar zum Thema Verkaufen. Hat dazu mir gesagt, Frieden und Freiheit und Ruhr kann man nicht verkaufen. Das sind die Blumen am Wegesrand. Das ist das, was du bei The Way erlebt, wenn du dich auf den Weg begibst. Ja, richtig schön. Und dann waren auch noch einiges. Ich habe in der Saia gelesen, und da hat mir das so unsherz gesprochen. Und zwar zu meiner Sehnsucht. Ich habe gerade diese Sehnsucht. Ich bin mir wichtig. Ich habe oft auch den Gedanken, ich sehe mich. Und Gott hat vor ein paar Monaten mal zu mir gesagt, ich sehe dich. Ich sehe dich. Und jetzt hat er gesagt, so was in der Richtung wie ... Also, die erste Sehnsucht ist quasi das, was meine Berufung entspricht. Ich sehe dich, also den Menschen den Blick auf Gott und auf sich zu eröffnen. Und dadurch überhaupt auf den Weg zu kommen, in die Freiheit, was meine Vierzehnsucht ist. Richtig genial, wie er das gemacht hat. Und ich habe auch noch einige Träume gehabt. Alles mit ihr. Da war richtig viel auf jeden Fall diesen Wachstum innerlich. Und ich habe da auch vor allem eine Entscheidung getroffen, dass ich auch meine Flasche das Label kleben möchte. Ja, schön. Ich möchte Christen abholen, ganz gezielt. Finde ich. Richtig schön. Da müssen wir jetzt natürlich alles umswitschen. Ja, vollkommen. Sehr schön, Katrie. Solche Träume oder Erkenntnisse, die ihr habt, könnt ihr gerne im Video vom auch weitergeben in der Facebook-Gruppe, weil Diana hat das beim letzten Mal auch von ihrem Spaziergang die drei Dehler weitergegeben. Ihr habt das total angesprochen. Ja, also das ist richtig schön. Mich übrigt es auch. Danke dir. Sehr schön. Sehr schön. Also, gut zahmende Kisten sind jetzt deine Ziegruppe. Danke, Katrin. Martina? Ja, hallo. Also, seit dem letzten Donnerstag hat sich einiges getan. Eher in mir. Also, ich bin viel ruhiger und viel freudiger in mir. Und ich habe mich so gefreut auf mein Erstgespräch, das erste heute. Das hatte ich um 11 Uhr heute. Und ja, ich habe mich sehr gefreut. Und auch das Gespräch ist sehr gut verlaufen. Wir haben uns beide, glaube ich, sehr wohl gefühlt. Ja, ich habe dann den Preis genannt. Also, ich habe dann gleich das Verkaufsgespräch gemacht. Und ja, sie sagte, poh, ja, ist schon ganz schön. Aber ja, ich muss noch überlegen und so weiter, ob sich das ausgeht. Und auf jeden Fall werden wir am Freitag nochmal telefonieren. Oh, cool. Genau. Was war dein Preis? 3.000 Euro. Yes, Geschäften. Für drei Monate. Genau. Richtig schön. Danke dir, Martina. Ja. Diana. Hallo. Hi. Ja, ich hatte ein gutes Verkaufsgespräch mit einer Frau, die neu in meine Gruppe gekommen ist, die mich als so noch nicht kannte. Und sie hat dann am Ende auch von ihrem Herzen her ja gesagt. Jetzt muss sie allerdings mit ihrem Mann sprechen, weil sie arbeitet nur zwei Stunden an der Woche und der Mann bringt halt die Finanzen, wie es halt so ist. Und wir haben am Donnerstag nochmal ein Gespräch. Und da bin ich gespannt, wie das wird. Sehr schön. Und ich hatte am letzten Freitag Spontan mal wieder eine Idee für ein Miniprodukt. Und mache halt diesen Freitag ein Zoom, um Stressschutzreflex zu integrieren. Und da hat sich jetzt eine Frau auch schon angemeldet, die auch beim Workshop dabei war, die auch in der Facebook Gruppe ist. Und ansonsten ein paar Anmeldungen von den Leuten, die sowieso bei mir schon im Coaching sind, wo das einfach mit drin ist. Aber mal sehen, was noch kommt. Sehr, sehr schön. Und wie viel war die Woche dein Umsatz, wo Renate die Kundin wurde? Da hast du zweimal. Und du hast einen Freitag auch ein Gespräch gehabt? Hast du gesagt? Genau, ja. Das war die Frau, von der ich schon erzählt hatte. Das hatte sich einmal verschoben, das Gespräch. Schön, denn zweimal 3.500, oder? An die Woche, oder wie war das? 3.500, genau, bei Renate. Und die andere Frau, genau, die zahlt in Raten allerdings. Sie zahlt 3.200 insgesamt und zahlt aber in Ratenjahr. Ja, richtig gut. Sehr, sehr schön. Das war fast eine Woche mit drei Kunden. Ja. Sehr schön, danke dir. Danke schön. Eine Sache würde ich gerne noch hier, bevor ich den Nebenraum gehe. Also, ab heute werden wir auch hier wieder Nebenraum haben. Wo es aber um das Thema geht, auch die Ängste, die da sind, zu lösen oder Durchbrüche zu haben. Im Thema Preis, Wert. Was haben wir mit Menschen zu geben? Also, da werde ich in Nebenraum sein. Und ich würde einfach auf eine Sache kurz eingehen, was die Renate kündigt. Jetzt muss man mit Nachnamen annehmen, damit man weiß, welche Renate. Angesprochen hat, ob man das zu Forsch angeht. Wenn man sagt, okay, ich lade dich jetzt auch in diese Gruppe hinein. Alles hat immer wieder mit unserer Haltung zu tun. Warum machen wir das? Warum haben wir das? Tun wir es, weil wir die Menschen lieben, weil wir wissen, dass das das Beste ist für die Menschen, wenn sie da einfach mehr Infos bekommen in diese Richtung. Oder machen wir es, um Kunde zu kriegen, dann ist es Forsch. Aber da weiß ich, das ist nicht dein Herz. Euer Herz auch nicht. Klar war die Kunden. Es dürfte auch. Also, es ist auch wichtig, dass ihr diese Haltung habt, wir wollen Kunden haben. Aber immer aus dieser Haltung, warum? Was geben wir die Menschen? Was bekommen sie durch euch? Wie verändert sich ihr Leben durch euch zum Positiven? Was gibt ihr die Menschen weiter, damit die sagen, ja, ich bin so dankbar, dass ich dich getroffen habe. Und wenn du dazu kannst, ob du in den Upsell kommst und die Kundin sagt, ich weiß, ich werde euch trotzdem mal da buchen, weil ich brauche euch. Egal, was ihr sagt, für den Preis, das ist noch das Schönste, was man irgendwie hören kann. Wir haben das letzte Woche gehört und sind dafür auch sehr, sehr dankbar. Und ihr seid genauso wie wir unterwegs. Wir sind nicht besser. Wir sind alle gleich. Wir in unserer Berufung, da wirkt einfach gut durch uns. Und da dürft ihr einfach immer wieder denken, wenn ihr voran geht, wenn ihr euch Sicht vor macht, wenn ihr Menschen irgendwie zu eurer Gruppe einlädt, dann ist es weil du denen ein Benefit gibst, was Gutes gibst. Und deswegen immer wieder dran denken, was ist meine Haltung dabei, warum möchte ich die Menschen in meiner Gruppe einladen? Und wenn das deshalb ist, weil wir denen was Gutes tun wollen, dann ist es nicht Forsch, dann ist das Liebe. Verkaufen ist gleich Liebe. Schreib ich da auf ein Zettel für dich auf dein Computer. Aus dieser Haltung ist Verkaufen Liebe. Es gibt andere, die versuchen einen Tiefgeschrank den Essgemust zu verkaufen. Das ist nicht Liebe, aber so seid ihr nicht. So sind wir nicht. Das ist nicht unsere Haltung, denen etwas zu verkaufen, was sie nicht brauchen. Wir verkaufen denen etwas, weil sie dadurch den höchstmöglichsten Nutzen in ihrem Leben bekommen. Gesundheit. Und auch die wertvolle Gesundheit. Man kann Millionen auf dem Konto haben und jeden Tag im Bett liegen. Und ein Haus haben mit 20 Schlafzimmer und trotzdem kann man nur ein Bett hüten. Das ist nicht Lebensqualität. Aber wenn die Menschen wieder gesund werden, wenn sie wieder leben können und das Haus wieder füllen können und umlaufen können, dann haben sie etwas für ihr Leben bekommen. Und das dürfen sie wertschätzen. Da dürfen wir, vor allem aus Christ, umdenken, dass gerade diese Sache in der Ruhe kommen, einfach in ihm anzukommen, in sich selbst anzukommen, dass das Riesenwerte sind. Und Elisabeth hat noch eine Frage. Ich wollte noch sagen, ich habe diese Woche zwei Gespräche noch vor mir, wo es darum geht, weiter zu buchen. Ja, und dieser Satz verkaufen ist Liebe. Das will ich dann mir oben drüber schreiben. Dann kann ich auch noch besser erklären, wenn du in zehn Wochen da und da und da sein willst, indem ich dann jedoch noch ein bisschen mehr den Himmel beschreibe. Verkaufen ist Liebe. Ich habe so ein bisschen Klos im Hals, wenn ich an die zwei Gespräche, zwei verschiedene Personen denke. Ich glaube, das ist eine große Hilfe für mich, wenn ich mir das vorher dann nochmal groß an den Computer hefte. Das sind also dann Follow-up, oder wie nennt man die? Ja, Follow-up von denen, die ich bisher schon betreut habe. Und eine von denen ist schon gekommen durch, weiterempfehlung, aber eben in ganz klein. Und das Gespräch habe ich jetzt erst am Donnerstag, aber habe aber schon gesagt, bitte bis Dienstag, also bis morgen das Geld aufs Konto. Das ist etwas auch, was für mich völlig neu ist, das habe ich früher nicht gekannt. Und das mache ich jetzt und das fühlt sich gut an. Richtig schön. Danke, Elisabeth. Karin ist heute das erste Mal hier in der Gruppe. Das habe ich noch nicht gesagt. Also Karin, sagst du noch, wer du bist, was du vorhast, dein Thema darfst du auch schon sagen. Ich glaube, mein Audio ist an. Ja, ich bin Karin. Seit wann bin ich jetzt da? Seit November? Ja, ich habe vorhin ein anderes Coaching gemacht. Mein Ziel ist, Pflegende Eltern zu betreuen, damit sie es einfach leichter haben, mit ihren meistens schwer behinderten Kindern durch ihr Leben zu kommen und auch für sich selbst zu sagen. Ich stehe noch ziemlich am Anfang. Ich bin sehr glücklich mit meinem ersten Verkaufenssatz oder Positionierungssatz, den ich jetzt auf mich selbst anwende und ich merke, dass ich dadurch ruhiger werde. Also heute zum Beispiel war meine Mutter sehr schlecht gelaunt. Früher wäre ich sofort gelaunt und hätte irgendwas getan, dass sie besser gelaunt ist. Heute habe ich einfach gesagt, ich merke, dass du schlecht gelaunt bist, aber es liegt nicht an mir. Hat dich gut angefühlt. Ich weiß oft, ob ich so etwas schon gemacht habe. Ich glaube, es liegt auch an dem, was ich mir selber langsam mehr glaube. Richtig schön. Ja, gut. Dankeschön. Ich verkaufe noch, dann bin ich weiter an den Lauf. Und manchmal spielst du auch den Clown. Manchmal spiele ich auch, also ich spiele nicht nur Clown, ich bin ein Clown. Ich freue mich mal über Bilder. Über Clown-Bilder. Probier. Ich habe die Nase geraten, denn vor zur Hand, sonst setz ich sie nachher. Ich kann sie nachher mal aufsetzen. Ja, Karin. Okay. Also jetzt zu Christin. Also ich denke mal, es ist jetzt bei euch ja nicht voraussetzung, Christin zu sein. Ich bin tief in meinem Herzen Christin, aber ich werde nicht nur Christen ansprechen, weil ich kenne viele Menschen, die sehr spirituell sind, sehr gläubig sind, aber das sind auch Muslime und das sind auch alle möglichen Nationen dabei. Und deswegen werde ich das sehr offen damit umgehen. Das ist gut, Karin. Du musst nicht wissen, für wen Gott dich berufen hat. Ganz wenig. Paul, nämlich, hat immer wieder die Juden erreichen wollen, aber seine Zielgruppe, Gott hat ihn für die Heiden berufen. Und jedes Mal, als Paul uns in eine Synagoge ging, wurde er fast gesteinigt oder was auch immer. Er wurde gesteinigt. Das heißt, wenn wir in unserer Zielgruppe unterwegs sind, sie lieben uns. Wenn wir nicht in der Zielgruppe sind, die hassen uns. Okay. Einfach ist das. Ja, danke. Peter war wieder für eine andere Gruppe zuständig. Und Thomas war wieder für eine ganz andere, auch für die Heiden zuständig. Der unglaubliche Thomas, der das nur wegen einer Sache, diesen Zusatz in seinem Namen bekommen hat. Der unglaubliche Thomas hat eigentlich hauptsächlich ganz Indien evangelisiert. Deswegen gibt es ganz viele Indien, die den Namen Thomas haben. Interessant. Also, wenn ein unglaublicher Thomas in seine Berufung kommt und dann fängt das zu tun, wofür er zuständig ist, der hat ganz, ganz viel bewirkt in seinem Leben. Und wir kennen ihn nur unter den Pseudonim, der unglaubliche Thomas. Nur weil er einmal nicht dabei war an einem Sonntag. Also, wenn du einmal am Sonntag nicht im Gottesdienst bist, kannst du sein, du wirst ein unglaublicher Thomas. Wir sind öfters nicht. Okay. Na, schön. Wir sind für Christen offen. Die ist es noch nicht, gerne offen. Auch wir, aber wir haben auf unserer Fahne geschrieben, wir wollen Christen erreichen. Aber ganz wichtig, wir wollen auch die Welt erreichen, auch miteinander. Und wir wollen dadurch auch Christen gerne unterstützen mit ihrer Botschaft auch in die Welt zu gehen. Das ist ganz wichtig. Also, Soziat hat die Welt geliebt, dass er seinen Sohn gab. Und Karin hatte es gefallen, wie ich über mein Papa im Himmel geschrieben habe in der Gruppe, nur dass ihr wisst die anderen als Info. Das hat sie sehr angesprochen. Über Papa und Himmel. Papa im Himmel zu reden. Sehr gut. Jetzt gehe ich in den Nebenraum. Gerade auch dieses Thema Wert, Preis, Preis, Wert. Was Martina auch angesprochen hat, auch für dieses Gespräch am Freitag. Auch da, wenn du da noch ein paar Impulse brauchst. Und wegen Preiserhöhung, Elisabeth, gehen wir bitte auch zu rein hier. Also überall, wo du das Gefühl hast, ich möchte Preise erhöhen, aber ich habe noch, sch, damit geht zu rein hier. Ich habe noch Sch, in der Hose. Okay. Bis bald. Und ich werde hier auf die Fragen eingehen, wie ich beginne mit Yasmin, mit der Chat-Kommunikation. Yasmin, bitte mach mal dein, ich muss das erlauben. Ein Chat von dir, sichtbar machen. Und zwar, wir haben darüber geredet, dass ich sage, ich sage jeden, das ist nicht forscht, Menschen in deine Facebook-Gruppe einzuleiten oder dein Instagram-Account zu empfehlen. Ja, es ist nicht forscht, sondern wenn wir die Menschen lieben und wir wissen, wir können ihnen weiterhelfen, dann sagen wir, du komm in meine Gruppe, das würde dir total helfen. Das, das so viel, ja, ist schon gut. Und es ist auch nicht forscht, wenn jemand in deine Welt hinein kommt, ja, in deine Facebook-Gruppe oder in Instagram und so weiter und so fort, ihnen einfach ein herzlich willkommen Text zu schreiben. Weil diese herzlich willkommen bei mir in meiner Welt, klärt mit paar Zeilen alles ab. So wissen die Menschen, was können sie von uns erwarten und was nicht. Und wir stellen auch immer wieder noch am Ende die Frage, darf ich dir ein, zwei Fragen stellen? Weil Yasmin würde ich Komma schreiben noch dazu, weil ich sehr gerne meine Community kennenlernen möchte. Also ich gebe immer den Sinn, warum möchte ich ein, zwei Fragen stellen? Ja. Also immer den Sinn dazu geben. Und zwar deshalb, weil dann, wenn jemand dir sagt, ja gerne, du kannst mir Fragen stellen, ja, dann heißt es danach, dass du die Türen geöffnet bekommen hast. Darfst Kontakt aufnehmen zu diesen Menschen, du darfst rausfinden, ob dieser Menschen deine Zielgruppe ist oder nicht, ob du ihm helfen kannst oder nicht. Und deshalb mag ich den herzlich willkommen, sehr klar zu schreiben, also wo wir auch schon reinschreiben, geh bitte nach oben, Yasmin. Also schön, dass du Teil meiner Community bist, das freut mich riesig, immer wieder Freude ausdrücken. Wenn wir uns freuen über die Menschen, wisst ihr, wie schön das ist? Die meisten Menschen gehen in den Job rein und sie freuen, also das Chef freut sich nicht über sie, ja? Oder die Kollegen. Und wenn sie von uns Freude bekommen, das ist einfach gigantisch. Und dann sagst du in meiner Welt geht es darum, wie wir Frauen schaffen, dass uns unser fleißig arbeitender Handwerker, Ehemann, wieder Komplimente macht. Du dich wieder nahe, also das ist jetzt, aha, ich würde nicht wie wir, sondern wie du. Also da, wenn ich, wie wir schreiben oder wie ich schreibe, dann bin ich im Text auf mich fokussiert, im herzlich willkommen Text. Wenn ich schreibe, wie du, wie du erschaffen kannst, als Ehefrau eines fleißig arbeitenden Handwerkers, ja oder sowas ähnliches, wie du erschaffen kannst, dass dein Mann dir wieder Komplimente macht. Dass du wieder nahe zu ihm fühlst oder bei ihm und der Kuss zum Abschied wieder ein Highlight wird. Also das sind drei gigantische, richtig gute Situationen, ja? So dass ihr euch verliebt, wie am ersten Tag fühlt, sehr gut. Und dann darf ich dir ein, zwei Fragen stellen, komm mal, weil ich gerne meine Community kennen lernen möchte. Also wenn wir am Anfang, es gibt Menschen, die eine andere Strategie fahren, ist auch gut, jeder muss für sich selbst rausfinden, aber ich mag immer wieder zu sagen, wofür stehe ich. Und das ganz klar, und was sie davon haben, wenn sie in meiner Nähe sind. Okay, sie sagt, ja gern. Und danach zuerst stellst du zu deinem Thema ganz einfache Fragen, wie zum Beispiel, also noch nicht gleich, was ist deine größte Herausforderung, sondern ein, zwei, drei aufwärmende Fragen. Bist du verheiratet? Ja, ich bin seit vier Jahren verheiratet. Schön, habt ihr Kinder? Ja, 13, 6 und 4 Jahre. Weiter? Okay, ne, weil du gehst so, die ist jetzt noch ganz neu, die habe ich auch. Aber jetzt hat es nämlich meine Frage ab, darf ich, soll ich jetzt schon eher in die tieferere Richtung gehen oder da immer noch in diesen leichte Fragen stellen bleiben? Was wäre deine nächste Frage, Yasmin? Also entweder ich frage jetzt, was in die Richtung, wie die E läuft, also wie die Beziehung läuft. Das ist dann schon eher in die tieferere Richtung. Oder in die ganz tieferere Richtung, was ist eure größte Herausforderung? Da war ich mir jetzt einfach unschlüssig. Ich würde noch die Frage stellen am Anfang, was hat dich angesprochen auf meinen Profil. Okay. Und dann sagen Sie etwas, worauf du bauen kannst. Und dann würde ich die anderen Fragen stellen. Okay. Ja? Ja. Daniela und Katrin, ihr seid in Insta, schreibt bitte mir in Chat 2, 3 solche leichtere Fragen, nachdem du gefragt hast, darf ich dir ein, 2 Fragen stellen. Was wären, darf jeder machen? Übrigens, aber im Chat ist auch da, auf Insta, deshalb habe ich sie angesprochen. Also, dass du jetzt 2, 3 solche einfache Fragen stellst, zum Beispiel, ich frage, bist du schon selbstständig als Coach? Das ist eine Frage, was ich immer wieder stelle. Ja? Das ist noch nichts Persönliches in dem Sinne. Also ich gehe da noch nicht in den Schmerz oder in den Wunsch rein. Oder ich stelle die Frage, ja, was hat dich angesprochen, warum bist du in unsere Gruppe gekommen, zum Beispiel. Oder ich stelle die Frage, hast du schon Couching-Erfahrung und so. Also gar einfache Sachen am Anfang, 2, 3. Gut. Zeig mir das nächste. Nächste. Woran wird es hinstrengen? Hier in den Chat oder auf Facebook? Wenn du mit jemandem kommunizierst, der neu in deine Welt kommt, also ob das jetzt in Insta ist oder Facebook ist, wurscht. Wo wir das jetzt hin schreiben sollen. Hier in den Chat. Genau. Okay, danke. Also ich hatte jetzt 2, die sind von ihrem Mann getrennt. Das hat sie hier beschrieben, aber freue mich denn noch über deine Anregungen? Warte, warte, ich lese wieder. Liebe Erstmin, danke für die herzliche Begrüßung. Siehst du? Sie bedanken sich. Die sind kein Nummer. Die werden gesehen. Die sind wichtig für dich. Damit kommunizierst du das. Ja? Ja. Bin von meinem Ehemann getrennt lebend und singel, aber freue mich denn noch über deine Anregungen. Du kannst gerne Fragen stellen. Oh, ihr seid getrennt lebend. Wie lange wart ihr verheiratet? Elf Jahre und 16 Jahre zusammen. Wow, 16 Jahre zusammen. Ich bin neugierig. Erzählst du mir, warum es auseinander ging. Er hatte eine Affäre und hat sich neu verliebt. Oh, das tut mir sehr leid. Was hat das mit dir gemacht, dass er sich neu verliebt hat? Es war sehr schlimm. Das kann ich mir vorstellen. Du schreibst wahr, wie geht es dir jetzt damit? Es geht mir viel besser. Danke der Nachfrage. Siehst du? Sie bedankt sich wieder und extrem offen. Ja. Schön, dass es dir besser geht. Magst du mir erzählen, was passiert ist? Danke, lieb gemeint, aber es ist privat. Warum hast du gefragt, was passiert ist? Die hat schon gesagt, sie hat sich verliebt in eine andere. Aber ich wollte eigentlich so drauf ein, was sie glaubt, was es herausfordert. Also da gab es sicherlich vorab schon was. Warum es auseinander ging. Es ist Coachingfrage. Ah, okay, Scheibe. Also wenn du Coachingfrage stellst beim Verkaufen, dann ziehen sich die Menschen zurück, weil sie das nicht beantworten können oder wollen. Okay. Ja, das verstehe ich. Das ist völlig in Ordnung. Hast du Kinder? Das ist das letzte? Ja. Okay. Gehen wir ein bisschen zurück. Also du hilfst jetzt quasi, dass der Ehemann wieder Komplimente macht. Und sie ist getrennt. Wie du gemacht hast, ist gut. Aber du hast in eine Richtung gefragt, was eigentlich schon abgeschlossen ist. Also ich hätte, aber freue mich den noch über deine Anregung, ja, und ich hätte in diese Richtung gefragt, welche Anregungen von mir haben dich bis jetzt angesprochen? Also das geht Richtung Wunsch, weil sie hat. Ah. Verstehst du? Ja. Jetzt wird's klar. Also da am Ende, wo ich dir Richtung Coaching reingehe, unbewusst, und deshalb hat sie zugemacht. Okay. Und wenn du, was kann man jetzt machen? Gehe wieder runter bitte. Also zum Beispiel, ja das versteht, das ist völlig in Ordnung. Hast du Kinder? Hast du ihn gefragt? Ja. Okay, du hast deine Frage gestellt. Wenn sie nicht antwortet, dann lassen. Ja. Dann werden sie extra für dich arbeiten. Und dann kommen sie irgendwann wieder auf dich zu. Also du hast jetzt. Ja. Okay, ja. Und dann auch passen, weil ich hatte nochmal eine, die ist auch betrogen worden von ihrem Mann, die Erika hier. Übrigens, alles bleibt hier im Kohl, weil ihr hier jetzt auch die Namen seht, ja? Ganz wichtig. Geh nach oben bitte. Ja, das. Okay. Ich weiß nicht, ob es relevant ist, aber zurzeit habe ich keinen Partner. Ich bin geschieden. Überhaupt nicht. Ich freu mich trotzdem, dass du hier bist. Ob es relevant ist, dann wollte du sagen, nee, das ist nicht relevant. Ja. Okay. Ich freu mich trotzdem, dass du hier bist. Seit wann bist du, ah, du bist in die gleiche Richtung gegangen. Ja, genau, das gleiche passiert wahrscheinlich. Ja. Ja, dann auch zugemacht. Oh, oh, wie hast du das rausgefunden? Okay, das ist sehr privat. Also diese Richtung stellen wir nicht in diese Richtung. Okay. Okay. Mach mal jetzt kurz aus. Und ich sage, wie ich das also zum Beispiel, jemand kommt auch dich zu. Und die ist nicht die Zielgruppe, wie in Facebook ist. Zum Beispiel, Danela ist jetzt Ärztin zurzeit und kommt jemand anders auf dich zu. Ja, was machen wir mit diesen Menschen? Erstens, mal abfeiern. Wir haben gesagt, wir machen uns sichtbar mit einer Person, mit einer Zielgruppe. Ja. Und dann haben wir gesagt, bei Yasmin jede zweite Frau bei ihr hat einen anderen Mann nicht einen Handwerker. Das heißt, die Hälfte, also deshalb musst du sehen, dass deine Anziehungskraft funktioniert. Ja. Auch wenn andere kommen. Und dann geht es hier also verliebt zu sein, also in Handwerker verliebt. Und dann kommen jetzt Menschen zu dir, die geschieden sind oder getrennt sind. Was mache ich dann? Ja, muss ich sie fragen, was hat sie angesprochen bei mir? Damit du rausfindest, ja, okay, ich bin nicht deine Zielgruppe, aber etwas hat mich angezogen. Da muss ich wissen, was? Ja. Und indem du diese Frage stellst, ja, es ist absolut kein Problem, dass du geschieden bist oder dass du getrennt liebst, ja. Und was hat dich angesprochen auf meinem Profil? Und dann bist du wieder im Spiel. Okay. Ja? Okay, ja. Sehr, sehr gut. Ebenfalls sollten wir noch abfeiern wegen 99 neuen Floorfollower. Inzwischen sind schon fünf Jahrbohren. 111 oder so. Yes! Okay, richtig, richtig gut. Sehr schön. Wer hat noch Frage gestellt? Und jetzt ist er hier, ist er hier zum Verkaufen? Ich habe auch ein Gespräch mit einer Kundin, habe ich da geschickt. Okay. Machst du das freigeben, bitte? Ja. Warte, wie denn du freigibst? Was haben die anderen aus diesem Feedback an Yasemin mitgenommen für sich? Was hast du gelernt? Ich habe mitgenommen, dass ich nicht gleich zu tief gehen darf und schon gar nicht Coaching-Fragen stelle. Genau. Sehr gut, bitte. Meldet sich. Damit ich einfühlsam zuerst mal mit derjenigen oder demjenigen in Kontakt komme und nicht gleich mit der Haustür ins Haus fallen. Richtig gut. Eine Ergänzung möchte ich dazu. Die Leute, die in unsere Gruppe reinkommen, da gibt es eine Gruppenfrage vor dem Eintritt, und zwar ob sie Details haben möchten zum Angebot von uns. Also das heißt, sie wollen Details zum Angebot. Bei denen stelle ich die Frage gleich, was ist deine größte Herausforderung? Warum? Weil sie heiße Kontakte sind, sie wollen schon über Angebot mit mir reden. Ja, und deshalb gehe ich schon wirklich ins Mitte, aber sonst, wenn jemand das nicht sagt, so wie Peter gesagt hat, ja? Richtig gut. Die anderen, was nimmst du mit? Ich nehme nur mit, dass ich nicht in die Vergangenheit gehe, sondern auf das aktuelle, was sie gut schreibt. Dass ich die Fragen auf das beziehe, was sie jetzt grut. Ja, auf die erste Situation. Genau. Ein Beispiel hier war, wenn jemand sagt, ich bin geschieden, ob das ein Problem ist, und dann hat sie wahrgeschrieben und dann sagt, also wenn sie das schon gelöst hat für sie, dann erübrigt sich auch die weitere Kommunikation, weil sie das schon aufgearbeitet hat. Ja? Daniela schreibt noch zwei, drei einfache Fragen in den Chat auch rein. Weil so den Leuten, die mit dir in Kontakt kommen, ein, zwei, drei Fragen stellen würdest? Das habe ich eben nicht so ganz mitgekriegt, deswegen habe ich es nicht reingestellt. Und zwar habe ich so eine Willkommensnachricht, da sind schon drei Fragen drin. Und die sollen mir dann ein, zwei oder drei schreiben als Antwort, und darauf mache ich dann weitere Fragen. Wie viele Menschen hast du das bis jetzt geschickt? Oh, keine Ahnung. Vielen? Ja, sehr viele. Die haben geantwortet. Ein kleiner Bruchteil. Okay, dann zeigst du mir, bereitet du bitte vor, während ich mit dem E-M-Guard mache. Ja, okay. Okay, E-M-Guard? Ja. Mach mal, zeig deine E-Mail. Ich habe gedacht, du hast das vorbehandelt. Ja. Ja, gut. Okay, also Gespräch unten ist das ja? Genau, ja. Eine Kundin mit verschlossener Enkelin. Ihr Schmerzsohn lebt in Scheidung, Enkel, die sehr verschlossen ist. Christiane möchte ihr eine Freude machen. Kauft auch was, das Kind gar nicht haben will. Sie fühlt sich von ihren Enkelton-Tochter nicht verstanden, versteht umgekehrt das Kind nicht. Sie wollte wissen, wie sie anders mit ihr umgehen kann. Das ist Kaufsignal. Wenn jemand so eine Wie-Frage stellt, wie kann ich das E-M-Guard, wie kann ich das Claudia, wie kann ich das Karin, wie kann ich das Daniela, Katrin, Peter, wie kann ich das lösen, das ist Kaufsignal. Okay. Ich sagte, das können wir nach dem Frisieren machen, das sage ich ihr, wie ich ihr dabei helfen kann, dass ihr ihre Enkelin versteht. Sie fand das komisch und dachte, ich kann das in einem Satz sagen. Okay. Ich habe schon ein bisschen gekutscht, ist noch die Beichte. Was würde ich sie noch fragen können? Ich bin nicht sicher, ob der Schmerz groß genug für ein Coaching ist. So geht es mir öfters. Okay. Also, wenn du nicht während Frisieren ihr ein Tipp gibst, dann musst du den Sinn dafür sagen. Das heißt, ich sagte, das können wir nach dem Frisieren machen, weil ich dir das nicht in einem Satz erklären kann. So was Ähnliches habe ich zu ihr gesagt. Ich habe dir jetzt, ja, ich habe es jetzt noch nicht gescheit genug erklärt. Also, wenn jemand von mir ein Tipp haben möchte, das ist wichtig auch, ist noch gar drin hier, ja. Also, wenn jemand von euch einen Tipp haben möchte und deshalb mit euch sprechen will, dann sollt ihr diesen Zahn gleich am Anfang des Gesprächs, auch Karin, total wichtig ziehen. Und zwar kannst du mir sagen, kannst du mir einen Tipp geben, ja? Dann musst du sagen, ich könnte schon, aber das wird dir nicht helfen. Wenn du das nicht aufsprichst, aber das wird dir nicht helfen, ja? Dann verstehen Sie nicht. Und dann kannst du auch sagen, du kannst auch drucken, googeln und extrem viel Wissen zu diesem Thema aneignen und das wird dir auch nicht helfen. Hast du schon bemerkt? Ja. Und genauso besser bin ich ein Coach und nicht ein Tippgeber. Das habe ich sogar gesagt in dem Gespräch. Ich habe gesagt, ich kann dir sogar sehr viele Tipps geben, aber nicht in diesem Gespräch. Aber was? Nicht in diesem Gespräch, also dafür bräuchten wir mehr Gespräche. Natürlich kann ich viele Tipps geben, aber nicht jetzt in diesem Gespräch. Ganz wichtig, was ich sagen wollte, Karin, ist, du musst zwischen Tipp geben und Coaching eine klare Linie zielen in deinen Posts und in deinen Gesprächen. Weil wenn du sagst, ich kann dir viele Tipps geben, aber nicht in einem Gespräch, dann hast du... Nein, nicht in diesem Gespräch, also jetzt hier nicht, sondern eben durch das Coaching. Auch nicht. Mach einen Unterschied zwischen Tipp geben und Coaching. Ja? Okay, also ihr habt... Ja. Also du solltest ihr quasi sagen, also du hast nicht gefragt, ob sie das verändern möchte. Das vermisse ich. Genau. Also sie hat gejamert. Ja. Aber sie hat noch... du hast nicht gefragt und möchtest du das verändern? Mhm. Weißt du, wie das geht? Ja. Und dann sagen sie selbst, ja, ich möchte verändern und ich habe keine Ahnung, wie das geht. Ich habe schon alles versucht. Mhm. Ja. Das heißt, wenn wir zu schnell ein Gespräch anbieten, ist auch nicht gut, aber nur weil sie noch nicht gesagt haben, ob sie das verändern wollen. Ja. Ja? Ja. Also das ist die eine Sache, was ich dazu sagen würde, dann die andere. Sie fand komische Dachte, wieso dachte? Sie hat gesagt, dass ihr dachtet, dass du in einem Satz das sagen kannst. Und sie hat das gesagt oder ist das deiner Interpretation? Nein. Sie hat das selber gesagt. Ist es so kompliziert oder so umfangreich, dass ihr das nicht in einem Satz sagen kann? Und was hast du drauf gesagt? Ich habe gesagt, na, ich habe da jetzt schon mehrer Rest dazu gesagt. Das war das, wo ich gekocht habe. Und ich habe gesagt, und es hat ja noch nicht... und es hat ja noch nicht geholfen, weil sie immer weiter gefragt hat. Hast du das gesagt? Ich habe gesagt, und ja, dass es ihr ja noch nicht geholfen hat oder so irgendwie. Und was hat sie gesagt? Gar nix. Okay, also zum Beispiel, wenn du so etwas machst, ich habe dir schon einige Tipps gegeben. Und zu fragen, haben sie dir geholfen? Du hast gesagt, das hat dir nicht geholfen. Du hast die arme Frau abgeschrieben. Du, ungeschickte, die meine Tipps nicht befolgen kann. Ja? Oh, mhm. Ja. Das heißt, du, nie jemandem sagen, sondern fragen. Also du fragst quasi, ich habe dir schon viele Tipps gegeben, haben sie dir geholfen? Dann einige werden ja, einige werden nein sagen. Wenn jemand ja sagt, dann kannst du fragen, welcher Tipp hat dir geholfen, wie also das Umsetzung können und was ist dein nächstes Ziel? Mhm. Wenn jemand sagt, ja, sie haben mir schon geholfen, aber ich habe noch immer das Problem, da musst du die Frage stellen. Und du musst die Frage stellen, ja, gut, dass wir reden miteinander, dass du noch dieses Problem hast. Und ich habe das Gefühl, mit Tipps können wir das nicht lösen. Also du musst die Leute, die von dir Tipps haben wollen, rausholen und ihnen helfen, Tipps helfen dir nicht bei der Umsetzung. Mhm. Weil dann mit Tipps heißt du viel Wissen, aber trotz du, trotz du, trotzdem kannst du das nicht umsetzen. Ja? Ja. Hat geholfen eben gar nicht? Ja, das hat mir geholfen, die Stelle muss man noch aufdrehen, glaube ich. Gerne. Dann mach mal die Freigebe aus. Ja, da möchte ich noch zum Bio. Mein Tod für empfindsame Frisörinnen. Ich habe auch eine Frage, ein Tod für empfindsame Frisörinnen. Empathie, deine geheimen Superkraft. Mehr Freude und Umsetzung im Salon ohne glühende Ohren. Also mehr Freude und Umsatz im Salon ohne glühende Ohren am Abend. Okay. Und diese Empathie, deine geheime Superkraft, gefällt mir nicht ganz, weil du da sagst Empathie. Und Empathie ist wie Selbstwert, also... Ja, mhm. ... zum Weg. Was gibt's da für Wort, was... dafür besser passen kann? Also wenn du deine Methode beschreiben würdest, mit meiner XY-Methode. Also mehr Freude und Umsatz im Salon, das eine nach oben rutschen lassen. Okay. Und darunter mit meiner XY-Methode, das würde helfen. Aber deine Methode muss einen guten Namen haben. Mhm. Okay? Ja, super, danke. Und ich habe mehrere Sachen hier angegeben, und du musst das Richtige geben, also wo ich dir in Facebook... Ja, mhm. Also je noch dem mit wem ich Gott dreht. Genau. Okay. Gut, danke. Sehr gerne. Jasmin wollte was fragen, oder? Bist du eine Hand gesehen? Hat es sich dann schon erledigt, du hast schon gerne geantwortet. Das mag ich. Also, Imgals Fragen, hast du einen Salon? Oder bist du selbstständige Frisörin? Würde dich dann schreiben, spezifisch? Oder wo hast du einen Salon, könntest du auch fragen? Was hat dich auf meinem Profil angesprochen? Okay. Also, dieses wo hast du einen Salon, aber und das jetzt grad überhaupt nicht relevant ist für mich, sondern um aufzuwärmen. Mhm. Ja. Und es ist schon relevant, weil dann geht dir vielleicht rein in eine Stadt oder auf dem Lande und dadurch entsteht auch etwas. Okay. Gut. Sehr gut. Daniela, hallo, wie schön, dass du auf meine Profil bist. Also die erste Nachricht, oben die schicke ich am ersten Tag, wenn die da sind und die andere schicke ich im Lauf vom zweiten Tag. Genau. Und dann brauchen die halt wie gesagt nur 1, 2 oder 3 zu schreiben. Ja, und darauf geht es dann irgendwie weiter. Genau. Und interessanterweise, der überwiegende Teil hat bis jetzt 2 geantwortet. Also zu wenig Zeit für sich selber. Ähm, genau. Also, wenn du das schon 50 mal verschickt hast und zu wenig antworten, dann würde ich was verändern. Okay. Ich habe das mal ein bisschen geschrieben, aber manchmal ist dann abgebrochen. Also dann gibt es einfach keine Antwort mehr gerade, wie auch immer. Kann ja auch mal passieren, genau. Ja, diese Sachen müssen, also du musst mir zeigen. Ja, aber also schön, dass du auf meinem Profil bist. Was sind deine größten Herausforderungen als berufstätige Mama? Soll ich gerade mal teilen, oder wie geht das? Soll ich die mal einzeigen? Was du im Chat gezeigt hast, das möchte ich jetzt ein bisschen optimieren, ja? Daniela. In welchem Chat? Ach so. Ach so, da, ja, willkommen. Ja, okay, ja, jetzt habe ich's. Also, was sind deine größte Herausforderung als berufstätige Mama? Wie du als Ärztin oder anderthweitig vielbeschäftigter Mama oder Papa. Also das verwirrt schon. Okay. Weil das ist nicht eine Person, die du ansprichst. Ja, ich glaube, da habe ich gerade kopiert von einem Mann, der mich angeschrieben hat. Deswegen habe ich das mit dem Papa dahinter hergeschrieben, weil ich dir nicht da total auf die Füße trete. Okay, wenn du siehst, das ist dein Mann, dann würde ich was sind deine größten Herausforderungen? Nein, also beim Wirkommenpost, ist das die Hauptsache, dass wir zuerst mal sagen, schön, dass du hier bist und darf ich Fragen stellen. Okay. Also kürzer. Ja, und sagen, warum geht es in deiner Welt? Okay. Ich würde schreiben, schön, dass du auf meinem Profil bist. Und dann würde ich sagen, bei mir geht es darum, wie du, und nicht wie ich wie wir, sondern wie du, wie du als vielbeschäftigter Mama und Ärztin mehr Zeit für dich und deine Lieblingsbeschäftigungen finden kannst. Zum Beispiel ganz konkret. Und noch etwas mit Kindern. Ja, das heißt zuerst, also ich finde das gut, wenn wir sagen, wofür wir stehen und dann stelle ich die Fragen, darf ich dir ein, zwei Fragen stellen. Weil was du hier so gemacht hast, das ist sehr kompliziert. Okay, ich habe es extra auf Sarahs Hinweis gemacht. Ich solle es einfach machen, indem ich 123 schreibe und die brauchen halt nur 123 zu antworten. Das ist einfach, wenn sie ein, also wenn die 123, was du geschrieben hast, ist einfach. Aber schon bei diesem Satz hier, was in deiner Größen Herausforderungen hier, da hättest du mich schon verloren. Bei dem ersten Satz schon. Bei dem als berufstätige Mama, wie du als Ärztin oder anderthalb, also das ist ein schwieriges Wort. Viel bescheid, Mama oder Papa, also da kenne ich mich nicht mehr aus. Okay, gut. Dann am besten, hallo, wie schön, dass du da bist einfach und darf ich, nein, ich sage dann, worum es bei mir geht. Und dann darf ich dir ein, zwei Fragen stellen. Bertig. Ja. Okay, gut. Aber du kannst, wenn du diese Abfrage machen möchtest, kannst du auch sagen, bei mir geht das darum. Und dann würde ich zuerst mal abwarten und ich würde in diese zweite Nachricht schreiben, wenn du eine multiple choice oder so, 1, 2, 3, worum geht es bei dir? Also die Fragen finde ich gut, aber nicht am Anfang. Das wollte ich sagen. Okay, gut. Dann gestalte ich die erste Nachricht einfacher. Ja. Ja, gut. Alles klar. Danke. Zu wenig Zeit für deine Kinder würde ich schreiben, obwohl du gerne mehr Zeit für sie haben würdest, das würde ich reglassen, sondern zu wenig Zeit für deine Kinder, zu wenig Zeit für dich selbst, um deine Lieblingsbeschäftigung gerne zu machen. Oder dein Kind tut sich schwer bei Hausaufgaben. Mhm, ja. Also wir müssen so schreiben, also ob das ein achtjähriges Kind lesen würde, Daniela. Das hilft dir, weil du weißt, wie Kinder sind. Gut. Vielfach einfacher, ja? Ja, gut, dann war ich das. Jetzt lese ich noch von Yasmin. Das ist doch einfach über Chat-Gypidilaufen. Da kannst du eingeben, da möchtest du es haben, um ein zwölfjähriges Kind verstehen zu können. Ja, aber bei dieser Frage, Peter, müssen wir sehr spezifisch sein. Und Chat-Gypidil ist nur dann spezifisch, wenn er schon viele Infos von uns hat. Auch mit der Ja, genau. Also Yasmin, ein Chat zeigen und dann Daniela, ein Chat zeigen, bitte, ja? Ich möchte von Anfang an, ich schaue immer von Anfang, ja? Okay, das geht aber nicht. Puh! Also, das freut mich riesig, in diesem Zuge wollte ich dich, okay, das war noch am Anfang. Ja, gut. Danke, du liebe, wobei Handwerker sehr gerne. Warum, was arbeitet Daniel denn, okay? Hat nicht geantwortet. Das war dann die WK2, die dann rausging von Sarasding. Okay, tut mir leid, bei mir ist gefühlt gerade Landunter. Okay, sie hat das gut aufgenommen, das noch einmal geschrieben, hast du das? Die hat das gut aufgenommen, ja? Ja, er ist ein Staplervater, aber ich habe schon immer das Gefühl, dass ich das alles alleine mache. Seit einiger Zeit muss ich das wirklich, weil er sich uns vom Jugendamt aus gerade nicht nähernd darf, da so viel passiert ist, ich hoffe aber, dass er dann arbeitet. Okay, geh weiter. Aber stopp, sie hat hier ein eigenes Problem erzählt. Mhm. Was ist das? Dass ihr alles alleine machen muss. Yes, also du müsstest gar nicht Richtung Mann und Drogen Abhängigkeit weitergehen, weil du schon ihr Problem weißt. Mhm. Ah, du musst man das alleine machen, Echo. Mhm. Dann, dann ist es gut, dass wir miteinander reden, es ist Bestätigung. Ja? Ja. Und dann stellst du die Frage, zum Beispiel, ab wann morgens bis abends bist du aktiv oder ich weiß nicht, wie sie das sagen. Mhm. Also, wann beginnt dein Arbeitstag und wann endet also Arbeitstag in Klammern? Ja. Verstehst du? Ja, ja. Aber du bist weitergegangen, wie viele Kinder hast du denn? Also, okay, ich weiß, wie ich euch helfen kann. Also, sobald sie ein Problem präsentieren, musst du darauf einsteigen. Also, unser Job ist hier nicht, dass wir Infos sammeln. Ja? Ja, so wie? Ja, im Infos sammeln bin ich gut. Es ist nicht unser Job. Sobald sie das Problem sagen, was du lösen kannst, musst du in diese Richtung weitergehen. Noch zwei, drei Problemfragen, was ist dein Wunsch und dann sie ins Gespräch holen. Okay. So schnell geht es. Okay. Okay, aber ich schau mal, was du danach gemacht hast. Morgen ein zweijährigen Sohn, einen Bibikatze ganz lieb. Mit 4,5 Monaten und zwei Erwachsene Katzen. Das ist wirklich Infos sammeln. Ja, das ist wirklich Infos. Ja, es gab Gewalt im Match und deswegen hatte ich ihn angezeigt und mir wurde unser Sohn abgenommen. Oh, aha. Also, ich würde, oh, was ist denn eine krasse Situation? Gut hast du geantwortet? Und die ist das Wichtig, dass er schafft und zu euch zurück kommt, oder? Dann ist es wichtig, dass er sich an die Zeit verabschieden kann. Und die ist das Wichtig, dass er schafft und zu euch zurück kommt, oder? Da hast du interpretiert. Ja, das habe ich erst mal kurz gelernt. Okay. Also, das machen wir nicht. Ich würde danach fragen, also, sie hat wieder, welchen Schmerz hat sie wieder präsentiert hier, wo diese krasse Situation ist und danach? Aber vorher alles alleine gemacht? Genau. Und wo ihr jetzt weggießt? Macht ihr auch alles alleine? Aber hat sie das gesagt? Vorher habe ich das alles. Ja, hat sie. Davor hatte ich auch alles schon. Ja. Okay, dann hat sie das gesagt. Also, sie hat jetzt wieder um dir präsentiert, Jasmin. Mein Trubb, dass ich alles alleine schaffen muss. Ja. Also, den zweiten, alles alleine, barl hat sie aufgeworfen. Ja? Ja. Okay, dann gehen wir ganz nach unten. Mhm. Also, dies liebt total zu dir. Alles gut passiert mir auch manchmal. Danke schon, denke schon, weil ich dieses Mal sehr konsequent bin. Dann würde ich sagen, das ist gut, dass du konsequent bist. Punkt. Und wo ich noch, ich habe noch Gedanken über dich gemacht, weil deine Situation, wie sie angesprochen hast. Und deshalb eine Frage, was ist deine größte Herausforderung dabei, alles alleine zu schaffen? Punkt. Und dann bist du wieder im Spiel. Okay. Ja? Mhm. Okay, kannst du dich... Würdest du auch, wenn du, also wenn du gerade mit ihrer größten Herausforderung, das Fragestömmer geht ziel zu einem Problem, was ist deine größte Herausforderung dabei, alles alleine zu machen, oder? Ja. Oder was stresst dich dabei, alles alleine zu machen? Das kann ich schreiben, weil bei dem Stress, da war ich mir nicht sicher, ob das schon wieder Interpretation ist. Er hat mir ja nicht gesagt, das ist Stresz, oder? Ja, das ist wahr. Also, die erste Frage ist besser. Okay, gut. Okay, danke. Gut aufgepasst. Ich lau' nicht. Sehr gut. Daniela, mach mal bitte dein Chat. Du gehst, ich höre dich nicht, also Zeston einschalten. Ja. Ja? Mhm. Dann gehst du mit dem Maus, das ist da nach unten, und da auf der Leiste unten steht, freigeben. Ach, da, ja, genau. Genau. Da ist jetzt zum Beispiel eine... Harte ich den Anfang noch. Hallo, wie schön, dass du auf meinem Profil bist. Ich bin Daniela und freue mich, dass du hier bist. Was sind deine größten Herausforderungen als berustetige Mama? Wie du als Ärztin oder Andertweite viel beschäftigter Mach-Ma? Verstehst du, das ist kompliziert. Ja. Okay, aber was sind deine größten Herausforderungen als Ärztin und Mama mit deinem Kind? Oder mit deinem Kind im Alltag? Und dann sagen Sie etwas, wenn ich Frage stellen würde. Ja? Mhm, ja. Okay, Sie haben gesagt, eins und zwei. Okay. Also, und dann auf Antworten, Immerschen reagieren. Dann sagst du zum Beispiel, du sagst nie Danke, ganz wichtig. Sie müssen sich geerbt fühlen, dass du mit Ihnen redest. Mhm. Okay. Wenn du sagst Danke, dann bist du in der Position, sie hat dir was gegeben. Nee, du hast was zu geben. Also, du meinst jetzt dieses Danke oben in meiner Willkommensnachricht? Nein, nein, nein, sondern zum Beispiel deine Daniela, dann hat sie geschrieben, eins und zwei. Und dann, wenn du darauf reagierst, viele schreiben Danke für deine Antwort. Das sagen wir nicht. Du hast es nicht geschrieben, Daniela, ich erkläre es nicht. Du hast es nicht geschrieben, Daniela, ich erkläre das nur. Ach so, okay. Sondern dann reagierst du, sie haben reagiert, du musst schon etwas dazu sagen. Zum Beispiel sagst du Spitze, cool, schön, was auch immer. Mhm. Ja? Dann sagst du auch nie am Anfang Hallo, also nur bei dem ersten Hallo, liebe Dorothea. Also, und liebe Grüße machst du auch nie. Okay. Weil dann ist es immer am Anfang und du bist nicht in der Chat-Kommunikation. Ja, ich verstehe, ja, ja, ja. Sondern du sagst cool zum Beispiel oder schön oder spitze, ja? Mhm. Und dann stellst du, jetzt darf ich noch fragen, wie viele Kinder du hast. Mhm. Äh, nee, ich würde sagen spitze und ich bin neugierig. Wie viele Kinder hast du denn? Weil wenn du jetzt fragst, darf ich fragen, dann bist du wieder unter ihr. Ja. Ja? Mhm. Aber sie kann sich glücklich schätzen, dass du Zeit, die erfolgreiche Daniela Coach, dass du mit ihr chattest. Mhm. Ha? Ja. Und in einem Chat immer nur eine Frage. Also, wie viele Kinder hast du denn? Oder danach später, wie alt sind die Kinder? Nicht in einem Chat, in einem Chat nur eine Frage. Ja, Daniela. Ja, ich habe doch noch eine gestellt, oder? Zwei, wie viele Kinder hast du? Ist eine Frage und wie alt sind die drei Fragen? Ja. Okay, gut. Ja. Hallo Daniela, ja gerne, ich bin Mama von vier Kindern. Wow. Die Tochter ist acht Jahre, er ist der Sonntag 6 und die Zwillinge sind erst eingeworden. Wow, das ist eine gute Antwort. Wow, das ist eine gute Antwort. Ja, muss man ja nur so sagen. Ja, das ist natürlich wunderschön. Und dann sagst du, aber auch sehr herausfordernd. Das ist Interpretation. Ja. Denke ich. Du sagst noch sogar dazu. Bist du auch noch berufstätig weiter? Also es ist gut gemacht, dass du rausfinden möchtest, ob sie berufstätig ist. Ja, sehr herausfordernd, aber das ist etwas anderes, wenn sie das sagt, ja? Mhm. Ich bin derzeit noch in Karenz. Plan ist, nächstes Jahr im Oktober wieder anfangen zu arbeiten. Was machst du beruflich? Ich bin Tierärztin. Weiter? Ja, und das war dann, da habe ich dann nochmal geschrieben und danach haben wir nicht mal geschrieben. Sehr spannend. Was von den Punkten 1, 2 ist der Dringlichere bei dir und wie sieht der Punkt O? Das ist sehr kompliziert. Okay. Ja, auch wieder zu viel. Ja. Also erstens zwei Fragen. Zweitens, jetzt hast du allgemeine Infos und dann gehst du wieder am Anfang zurück. Wo sie nicht mehr den Gedanken kennen. Verstehst du? Mhm, ja, ja. Sie hat hier gesagt herausfordernd, ja? Mhm. Dann könnte man, was ist deine größte Herausforderung? Das könnte man fragen, wenn du das davor nicht gefragt hättest. Mhm. Und jetzt lassen? Ja. Und wenn sie durch die Post sich angesprochen fühlt, dann wird sie auch nicht zukommen. Ja, okay. Gut. Und weißt du, was von den Punkten 1 und 2 ist der Dringlichere bei dir? Mhm. Keine konkrete Frage. Ich würde das so, zum Beispiel, was möchtest du zuerst verändern? Punkt 1 oder 2? Dann ist es viel klarer, einfacher. Ja. Und wie sieht der Punkt konkret bei dir aus? Also, die Leute sind auf Insta sich abzulenken. Ja? Und wenn du ihnen komplizierte Fragen stellst, ihre Arbeit ist schon kompliziert, der Alltag ist schon kompliziert, antworten sie nicht, sie sind draußen. Und wenn du dann fragst, zum Beispiel, was möchtest du zuerst gelöst haben, dann macht es ihnen Hoffnung. Mhm. Wenn du fragst und wenn du in einem anderen zum Beispiel, geh mal nach oben, damit die, ja, ich weiß schon, also du wolltest konkret bei dir aus, dann würde ich bei Punkt 1 bei dir zum Beispiel die konkrete Frage stellen, wie viel Zeit mehr möchtest du mit deinem Kind verbringen. Das ist dann wieder total einfach. Ja? Mhm. Versteht ihr? Okay. Daniela, was hast du mitgenommen und mach mal die Freigabend aus, bitte. Also, ich habe mitgenommen, dass ich zuerst mal die Willkommensnachricht einfacher gestalte. Dass ich da so formuliere, dass es ein Achtjähriger verstehen kann und auch die Fragen einfach formuliere. Und ich habe auch eben gedacht, als ich das nochmal gelesen habe, wo sie gesagt hat mit der Herausforderung, dann im Grunde diese Sachen, die da schon hingelegt werden, direkt aufsammeln und da drauf direkt reagieren und nicht versuchen, da wieder eine andere Frage zu stellen, um irgendwie so ein Faden da drin zu haben. Ja, den Öffnen zu einer neuen Baustelle. Ja, genau, genau. Und um da endlich dann mal zum Punkt zu kommen, ja, um dazu zu kanalisieren oder ja, dahin zu kommen, wo dem Endeffekt hin soll. Genau. Genau. Richtig. Mhm. Ja, sehr gut. Danke. Dann machen wir jetzt die Abschlussfrage. Ja, was nimmst du heute mit? Das machen wir Karin immer. Was ist das, was du aus dem Kohl mitnimmst? Damit schließen wir ab. Wer mag? Ja? Karin? Ja. Soll ich gleich? Ja. Also, was mich jetzt da besonders angesprochen hat, weil ich gedacht habe, das mache ich bestimmt auch, ist dieses Danke und darf ich fragen, also wirklich, dass ich von der Ebene sofort wieder in, ja, in eine untergeordnete Ebene sonst rutsche. Das finde ich sehr wichtig und auch diese Einfachheit, also die wird ja immer wieder betont und ich weiß aber auch, wie schwer das ist, dann in diesem, in diesem geschriebenen Wort dann so einfach zu bleiben, wie wenn ich mich mit jemandem unterhalten würde. Also, das ist auch eine große Herausforderung. Ja, und was mir auch sehr klar geworden ist, ist diese Reihenfolge von Willkommensgruß und erste Abholfragen und dann die ersten Fragen, die letztendlich dazu führen, wo das Coaching-Ziele hingehen soll, aber noch nicht Coaching. Yes. Danke. Gut gemacht, Karin. Peter? Nein, ich höre dich nicht. Jetzt, ja, Entschuldigung. Erstens mal die ganz klare, einfache, konkrete Frage zu stellen, das ist glaube ich was sehr wichtiges und was ich auch mitnehme, ist, dass es mit dem Tipp geben ich könnte, weil ich wäre jetzt zum Beispiel ganz einfach ein klar gewesen hätte gesagt, nee, kann ich nicht, aber du hast es ja besser formuliert, indem du gesagt hast, ich könnte schon, doch das würde dir dann nicht helfen, also nicht nur zu sagen, das ist, nein, es geht nicht, sondern auch, dass sie versteht, warum es nicht, dass es nicht ihr nicht helfen würde und dann eben, das ist, wenn dann im Coaching besser helfen würde für sie oder für denjenigen und das Tipps zu geben, einfach da nicht weiterhelfen werden und auch die Frage zu stellen, was denn, wenn sie dann sagt, ja, der Tipp hat mir schon geholfen, was dann hilft, also immer wieder Fragen, Fragen, Fragen und das nehme ich als solches also mit und dann eben, dass man, dass man da dementsprechend den Faden mit denjenigen behält und auch darstellen kann, dass man ihm da weiterhelfen könnte. Sehr gut, danke dir Peter. Bitte. Ersmien. Also ich nehme mit, dass ich zum Beispiel also diese Frage, was hatte ich auf meinem Profil angesprochen, das finde ich richtig gut jetzt, dann genauso, dass dieses Kaufsignal, wenn irgendjemand schon schreibt, wie kann ich das ändern oder mich fragt praktisch, dass das ein Kaufsignal ist, dann dieses mit dem Tippgeber, dass ich Coach bin und keinen Tippgeber. Aber mit Sine. Ja. Weil sonst ist das Ablehnung für sie auch im Freundeskreis Claudia. Also man muss erklären, warum ich keinen Tipp gebe, weil ich ihre Situation nicht schlechter machen will. Ja. Ja, genau. Und dass ich auch nicht die Lebensgeschichte von den ganzen Leuten brauche am Anfang, sondern dass ich mich auf einem Problem fokussieren darf. Ja gut. Und was ich auch gut fand, ist, dass ich nie Dankes schreiben soll, weil ich sonst signalisiere, dass sie uns was gegeben haben. Richtig gut. Ja, danke schön. Bitte. Claudia. Wurde schon gesagt. Eine Sache musst du sagen. Okay. Wenn es nicht die Zielgruppe ist, frage ich, was hat die Person angezogen? Also gehe ich da drauf ein. Also Frage, aber ich bin ja noch gar nicht so weit. Na, was nehme ich nur mit? Nicht an den. Ich nehme mit, dass wenn ich dann mal losmache und es mich jemand anschreibt, der nicht meine Zielgruppe ist, dann frage ich mich, was hat die Person angezogen? Und dann formuliere ich die Frage an die Person. Was hat dich auf meiner Seite angesprochen? Ja, also du fragst nicht dich, sondern die Person. Erst frage ich das vielleicht auch mich. Nein, nein, nein, dann überdenkst du alles. Ach so, das mache ich immer. Nein, nein, nein, das machst du nicht. Wenn jemand kommt, den nicht deine Zielgruppe ist, musst du sie fragen, was hat dich angesprochen? Nur ich dich fragen. Ja, besser war das wichtig, dass du das gesagt hast. Wichtig, gut, Claudia. Aber meine Denkweise sind immer so, also ich in meinen Kopf formuliere ich ja die Frage. Ja, was hat dich angesprochen? Das ist die Frage. Okay, cool. Das ist die Frage. Gut, alles klar. Was hatte ich an? Okay. Ganz einfach halten. Danke. Daniela, möchtest du noch was sagen? Also die Sachen, die ich eben gesagt habe, in dem ich auf jeden Fall mit und auch diese, was hatte ich angesprochen auf meinem Profil? Also das finde ich, finde ich gut, weil ich da überwiegend eben Menschen habe, die keine Ärztin sind aktuell von daher gute Frage. Ja, so rausfinden. Ja, genau. Und das findet ihr nicht raus, Claudia, indem ihr Gedanken macht, weil dann überdenken wir Sachen. Und überdenken und Perfektionismus ist unser Feind. Diese zwei Sachen, das sind Feinde von uns. Und indem wir lernen, einfach zu tun und Fragen zu stellen, sind Perfektionismus und überdenken, sehr schnell gehören diese zwei Sachen, sehr schnell der Vergangenheit an. Peter? Das, was du am Anfang gesagt hast, verkaufen ist Liebe, nehme ich auch noch mit. Sehr gut. Sehr schön. Danke euch. Dann gehe ich hier raus, ja, aber ich stoppe nicht, weil sonst schmeiß ich die anderen raus. Also einen wunderschönen Tag und dann bis morgen oder Donnerstag, ja? Ich habe dir noch eine Frage geschickt wegen dem, was ich alles bearbeitet habe. Wann? Heute auf WhatsApp. Okay, das habe ich heute mein WhatsApp, habe ich noch gar nicht angeschaut. Schau ich mal danach an, ja? Alles klar. Good, good, ciao. Silvia? Ja? Darf ich das hier fragen? Hast du diese Aufzeichnung per Wie-Transfer schon geschickt, weil ich habe noch nichts in meinem E-Mail-Account? Ich schau mal nach. Das ist mir lieb. Also, sonst schau ich jeden Tag, aber ich will nur auch nicht so spät nachgucken. Ich war noch heute, ja? Okay, danke schön. Tschüss. Untertitel im Auftrag des ZDF, 2020 . . . . . . . . . . . .