Klick, Willkommen. Und ich möchte heute um acht beenden. Ja? Und deshalb habe ich gedacht, machen wir einfach drei, was hat sich Gutes getan, von denen, die diese Woche noch nichts gesagt haben oder nur einmal. Dann fange ich an, vielleicht, weil ich war schon lehm, mehr hier. Ja, also ich war ja krank und ja in den letzten Wochen war ziemlich viel los bei uns und ja, das hat mich ein bisschen geschafft. Aber ja, ich muss sagen, das Krankheit hat mir gut getan. Ich habe mal den ganzen Tag nur geschlafen. Am nächsten Tag bin ich auch noch gelegen und ja, das hat mir wirklich gut getan. Und was sich so Gutes getan hat mit meinen zwei Workshop-Teiläumen, habe ich jetzt die Termine fixiert. Einen am Montag um elf Uhr und vielleicht noch einen am Abend, die hat sich noch nicht gebust. Die war nicht am Workshop, mit der mache ich auch ein Gespräch. Und der andere hat ja auch der Ministerien daran. Das ist ja sehr gut. Ja, genau. Richtig gut. Sehr schön. Geht es nochmals? Ist er fertig? Ja, letzte Woche habe ich einen Strauß-Rosen gekriegt von meinem Mann. Ganz überraschend. Wow! Ich bin nicht sehr gefreut. Sehr schön. Ja, sehr schön. Richtig gut. Danke dir, Martina. Bitte. Wer macht noch? Wer mag? Im Garten mag ich sehr schon. Du musst es dir nicht zuverkotzet. Aber wenn nicht, dann nicht. Also, mir hat heute alles so weh getan, schon, dass ich mich gar nicht mehr rühren konnte. Und am Nachmittag war es immer so, dass ich da war. Und jetzt zückt es nirgends mehr auf. Ja, das tut richtig gut. Das ist richtig, richtig schön. Ja, schön. Machen wir noch jemand? Elisabeth? Elisabeth, Anna. Ja, ich habe jemandem ein Coaching gegeben über Orientierung. Und hatte das Geschenk zu Geburt der Tochter, bzw. das Enkelkindes. Und dann habe ich das Geschenk von einem Mann, der Tochter bzw. das Enkelkindes und dann habe ich gefragt hinterher, was meinst du, wie viel das wert ist. Und dann hat sie gesagt, den doppelten Preis, den ich sonst nehme. Und da habe ich einfach beschlossen für mich, dass ich meine Preise erhöhe. Was ist der doppelte Preis? Also, was nehmen Sie? Nein, Sie würde den Wert geschätzt haben auf 500 Euro. Das war eine einzelne Stunde, 1,5. Und ich nehme normalerweise 250. Und dann hat sie gesagt, 500. Und dann habe ich das auch bei einer anderen Coachingstunde gleich ausprobiert und habe dann gemerkt, dass ich also einfach für 250 zu viel gebe in 1,5 Stunden. Und dann habe ich gedacht, ich darf den Preis erhöhen. Ja. Beim nächsten Mal. Beim nächsten Mal. Und das hat ein gutes Gefühl gegeben, dass jemand anders den Wert geschätzt hat. Denn ich wollte es ihr ja schenken, zur Geburt des Enkelkindes. Und dann hat sie gesagt, das ist wertvoll für 500 Euro. Fand ich halt toll. Also, Sie werden dir überweisen 500 Euro. Nein, das war geschenkt. Sie hat nur eingeschätzt, weil ich gefragt habe, was meinst du, was das für einen Wert hat? Richtig gut. Dann fand ich das ganz gut, weil du ja auch immer sagst, du gibst zu viel, Elisabeth, du gibst zu viel, sagst du. Stolper ich eigentlich ein bisschen drüber. Aber ich habe das jetzt mittlerweile erkannt, dass ich weniger und pointierter, intensiver, dass weniger intensiver gebe. Und nicht von allem etwas. Da muss sich an die polnischen Gänze denken, die dann voll gestopft sind. Und da auch, das ist nicht gut. Ich gebe lieber, pointiert, das, aber intensiv. Richtig gut. Danke. Anna? Aha, ich habe gedacht, du hast dich so gemeldet. Aber du darfst gerne. Ja, möchte ich? Ich weiß aber nicht, was ich erzählen soll. Mir fällt nichts ein. Ja, ist gut. War noch jemand? Okay, dann machen wir wieder zwei Räume, oder? Ein Impuls habe ich noch kurz wegen Elisabeth auch so gesagt. Wenn du auf längerer Zeit Menschen begleitest und nicht stundenmäßig, fällt auch dieses zu viel Geben weg. Weil du weißt, du gehst mit denen in ein Prozess und du kommst selber dadurch auch in der Ruhe. Und du kannst die Sachen, die du dann auch nicht so ganz kräftig in eine Stunde geben, eine Sache, sondern über die Zeit. Und das hilft den Menschen dann auf längere Sicht, wirklich auch Veränderungen zu erleben. Und du kannst dadurch natürlich auch viel höherer Preise dadurch machen für den Prozess. Und in diese Gruppe, wo die Menschen dann drin sind, können natürlich dann auch mehrere drin sein. Einfach mal drüber. War ihr lernt? Hast du schon mal etwas von einem gelernt hier in der Gruppe? Elisabeth? Oder nur von uns? Ja, auch von der Gruppe, ja, das ist wohl wahr. Da stelle ich auch immer wieder fest und behalte das auch bewusst im Kopf, dass ich das selbst erfahre, weil die Themen dann ähnlich sind. Genau. Ich meine, wir sind natürlich schon speziell, wie können wir so eine Gruppe natürlich händeln, gell? Oder schafft ihr das auch? Was zu händeln? So eine Gruppe. Ich wage mich immer nur maximal fünf. Ich sage immer für mich maximal fünf, mehr nicht. Das Thema hatte Sevilla auch früher. Vor allem auch live. Wir haben da live, war am Anfang bei uns ja am meisten. Und wir haben fast immer eins zu eins. Und dann wurde, hat jemand unser Buch gelesen und gesagt, ich habe eine Gemeinde und ich möchte gerne, dass ihr zu uns kommt und die Sehnsüchter Berufungen herausfindet, wie könnt ihr das machen? Und dann hat Sevilla gesagt, ja, aber höchstens mit, was hast du damals als Erstes gesagt, wie viele Menschen? Zwölf. Zwölf. Oder zehn. Oder weniger eigentlich. Er hat gesagt, er möchte dann gleich mit zwölf starten und das wurde den besten live, was wir hatten und das ist viel, viel einfacher, als wir uns vorgestellt haben. Dann kam die Anfrage über 20. Und dann hat er gesagt, okay, wenn unser Papa uns die Leute schickt, dann gibt er auch uns das vorbringen. Also lege dein Papa nicht fest in deine Menge. Lege ihm nicht fest, dass er nur fünf durch dich händeln kann. Er ist viel größer wie wir. Wir sind nur das Rohr. Ja, ich hatte bisher noch keine fünftes Maximum, waren zwei oder drei in der Gruppe. Aber ich sage dann mal ab sofort, da kommt man. Sag einfach Papa, wie viel kannst du durch mich händeln? Gut, danke. Das ist eine gute Familiarie. Für jede Alzene. Sonst machen wir uns selber viel zu wichtig. Aber er durch uns schafft es. Und du wirst merken, dass es noch viel leichter geht. Also Prozesse, Elisabeth, und Größe wird große Größe. Wir sind große Gruppen. Ja, ich lass es mal sagen. Und dann müssen sie auch kommen oder eben durch unseren Vater im Himmel. Er möchte sie mir schicken. Genau. Gut. Dann? Ich möchte, die Katrin hat eigentlich eine Frage reingestellt. Und da möchte ich das auch mit euch durchgehen. Jetzt in diesen Call und Irmgard hat Fragen reingeschickt und die anderen nicht, oder? Okay. Martina, also das ist bei mir, was jetzt heute passiert, bis acht. Und bei dir? Herr Budeckum, einfach was sagt Gott über dich, so ähnlich wie jetzt bei Elisabeth, lass uns Gott nicht begrenzen, was er für uns möglich verabredet hat. Und wenn du wieder stand spürst, einen Schritt zu machen, ganz, ganz wichtig, dass du da in die Hand zu rein gehst. Okay ihr Lieben, dann Irmgard. Ja. Ich gehe mal in den E-Mail. Ich mache das jetzt hier freigeben, ja, Irmgard? Ja, okay. Damit die anderen das auch sehen können. Also es geht darum, ein... Hat es also ein Begrüßungstext zu geben? Genau. Also es ist so, wenn jemand in unsere Welt reinkommt, ob das jetzt ein Followerist auf Insta oder auf unserer Facebook-Gruppe, dann geht es darum, diese Menschen zu begrüßen. Und denen auch in einem Satz zu sagen, warum es geht bei uns. Und ich stelle immer wieder die Frage, darf ich ein, zwei Fragen stellen und ich gebe den Sinn auch, warum? Weil, also das findet ihr in der Chat-Kommunikations-Paper, ja, weil ich einfach meine Community kennenlernen möchte. Das ist einfach mein gutes Recht, ja. Ich möchte wissen, wer kommt in meinen Vorgarten, wer kommt in meinen Garten rein? Und hier ist dann etwas von dir. Grüß dich, liebe Katharina. Ja, er ist seit ganz kurzem hier verbunden. Ich würde gar nicht, wir sind erst seit ganz kurzem hier verbunden. Das ist so, als ob du dich fast entschuldigen würdest. Okay, ich habe das fast ganz zu ernst übernommen von der Sarah, was sie da... Ach, nix. Sie hat da eine andere Strategie. Sie, also ich bin... Also sie macht zum Beispiel in der ersten Wirkompost gar keine Frage rein. Erst in dem, das ist schon ein Unterschied zwischen dem, was sie macht und was wir machen. Nicht, dass ihre ist schlecht und unseres ist gut. Ja. Also wenn du das so machst, wie Sarah das macht, dann probierst du das 50-mal aus und schaust du, ob das Ergebnis bringt bei dir. Ja? Und wenn nicht, dann würde ich sagen, dass du dann halt etwas anderes ausprobierst. Ja. Wenn ich dann dazu, also ich würde grüß dich, liebe Katharina, wir sind gerade verbunden wurden oder du hast begonnen uns zu folgen oder mir zu folgen, das freut mich sehr oder so. Ich würde darüber meine Freude ausdrücken. Ja, das freut mich total. Ja, das habe ich in der ersten Willkommensnachricht drinnen. Das ist jetzt deine zweite? Das ist die zweite, genau. Und warum schreibst du da, wir sind seit kurzem hier verbunden? Weil die zweite Nachricht gleich am nächsten Tag noch der ersten kommt. Ja, aber hast du das nicht in dem ersten geschrieben? In der ersten steht was anderes. Okay, also du wirst merken, ich rede total gerne darüber, wie viele Söhren trotz anstrengendem zuhören, ihre Energie behalten und abends erfügt nach Hause gehen. Ich bin also, das ist diese softe Art, ich rede total gerne darüber. Ich würde da wirklich schon so schreiben, dass sie weiß, du bist ein Coach. Okay. Weil, also ich unterstütze meine Community, die mehrheitlich aus Riseurinnen geht. Ja, kennen Sie, das ist jetzt nicht ein Privatprofil. Ich verstehe, ja. Und ich bin neugierig, möchte meine Kommentin gerne besser kennenlernen. Und hier würde ich zuerst die Frage stellen, darf ich ein, zwei Fragen stellen? Ja. Und wenn sie sagt ja, dann würde ich, was hat dich auf meinem Profil angesprochen? Ah, okay, so mochst du das, ja, sehr gut. Ja. Und dann, du hast noch geschrieben, 10.12. Ja. Ja, das habe ich nicht gefunden. Ich habe da einen gefunden von dir, wo du gesagt hast, ohne Wirkommenspost hat jemand gleich nach dem Preis gefragt. Aber ich finde nicht welche, also das musst du bitte freigeben dann jetzt. Aber schau mal, weil du auch noch eine E-Mail geschickt hast, oder? Genau, zweite gibt es auch noch. Das? Da habe ich dir jetzt fotografiert, meine E-Mail per WhatsApp, hast du das gesehen? Sekunde. Ich glaube, dass das ein anderer ist, von der Friseurvertreterin, die du mir beantwortet hast. Und das Gespräch ist mit meiner Friseurin, bei der ich selber zum Haare schneiden war. Also, dann beantworte ich hier dieses Gespräch mit deiner Friseurin und dann ist alles beantwortet bei dir. Genau, ja. Gut, also du schreibst hier ein Gespräch mit deiner Friseurin, ein Schmerz von dir, sie hat jedes Mal Angst vor Weihnachten krank zu werden und dass noch Kunden anrufen werden, die kein Termin mehr vor Weihnachten bekommen. Was, also das ist, was könnte ich Sie da fragen, weil Sie eventuell öfters Erwartungen erfüllen möchten, der Preis schmälte Sie nicht, weil Sie es lieber haben, dass Sie weniger Zahlen und öfters kommen. Ich fragte Sie, ob Sie öfters kommen dürfen und einen schönen Preis zahlen dürfen. Ist das schon eine Couching-Frage gewesen? Also, du hast gesagt, sie hat Angst krank zu werden und wenn Kunden anrufen, dann kann sie keinen Termin mehr vor Weihnachten bekommen. Dann würde ich sagen, und was stresst dich dabei? Ah, okay. Weil alles andere, was du geschrieben hast, das ist schon Interpretation. Vielleicht möchtest du Erwartungen erfüllen oder wegen Preis, also du inkletierst da. Also über den Preis haben wir gesprochen, weil sie die Hälfte von meinen Preisen ungefähr verrechnet. Da hat sie keinen Schmerz, darum habe ich das geschrieben, also so eine Preissituation. Und genau, es war meine Interpretation, wenn sie die Erwartung erfüllen möchte, dass sie wahrscheinlich andere hat, aber um das geht es nicht. Also direkt auf den Punkt eingehen, was stresst dich daran? Genau. Man kann noch nicht weiss, was sie stresst. Also was ist wirklich ihr Problem? Du hast Vorannahmen, ja? Ja. Aber wenn wir, da mache ich mal Freigabe stoppen. Das heißt, wenn wir, hi Johannes. Hi, zusammen. Also wenn wir, wenn wir, wenn wir interpretieren, also wir müssen immer damit was anfangen, was die Menschen uns liefern. Weil dann können wir nicht manipulieren oder überzeugend wirken oder was auch immer, also was nicht zu Ergebnissen führt, sondern wenn wir nur damit etwas anfangen, was die anderen liefern und dazu eine Frage stellen. Also zum Beispiel, ich habe Angst, ich könnte Angst, ich könnte nicht jeden einen Termin machen. Dann würde ich ja und was stresst dich dabei? Was frustriert dich dabei? Was stört dich dabei? Und dann weißt du was eigentlich das Thema ist. Ja, genau. Und das ist ja für auch noch so. Das andere ist ja so viel gedankliche Fleißaufgabe, die gar keinen Sinn, gar nichts bringt. Ja, es ist auch anstrengend. Ja. Ich nehme immer auf, was die Menschen mir liefern und dadurch interessiere ich mich für sie, dass ich da weiter gehe, was sie liefern. Ja, super. Ja, und dadurch fühlen sie sich auch ernst genommen und auch gesehen werden. Das will ich doch, dass sie, ich will sie auch sehen, weil sonst, wenn ich sie nicht sehe, so meine Gedanken, also bei mir bin und was kann dahinter sein, dann ist das ganz automatisch, dass ich mit ihnen in eine falsche Richtung gehe. Ja? Ja, genau. Danke. Bitte? Okay, haben die anderen eine Frage? Gut, dann möchte ich darauf eingehen, was ich noch gesagt habe auf Katrin, Katrin, ja, noch eine Frage. Also, Daniela hat auch gefragt, ich werde ihr sagen, dass bei Minute 26 darüber rede und zwar, wenn du beginnst zu posten und da kommen keine Ergebnisse, dann sind wir natürlich unzufrieden. Ja, das ist ganz normal. Alle von uns oder jeder von uns wäre unzufrieden, wenn da nichts zurückkommt. Und dann das falsche, was passiert, dass wir beginnen, daran zu denken, was machen wir falsch? Und diese Frage, was machen wir falsch? Ja? Ähm, ist eine lebende Frage. Und dann zerfleischen wir uns selbst und dann haben wir keine Energie und wenn wir keine Energie und keinen Bock haben, dann kommen die Ergebnisse noch mehr nicht. Ja? Und wenn jemand zum Beispiel eine, mal Daniela hat gefragt, ob das jetzt wirklich ihre Positionierung ist, die Ärztinnen, Therapeutinnen oder auch nicht und dann hat sie noch die Frage gestellt, es könnte sein, dass Ärztinnen nicht auf Insta sind. Und wenn wir sagen, Ärztinnen sind nicht auf Insta, Eithiler sind nicht auf Insta oder Christen sind nicht auf Insta, was auch immer, das ist nie wahr, sondern es geht nur darum, dass, wenn wir diese Positionierungsfrage stellen, ob das jetzt wirklich mein Thema ist oder auch nicht, dann geht es mir darum, dass ich dahinter schaue, warum gefällt es mir nicht, jetzt mit Ärztinnen zu arbeiten. Also was liegt darunter? Weil wenn ich das raus finde, was darunter liegt, was ist der Hintergrund dafür? Ja? Warum ich jetzt nicht mit Ärztinnen arbeiten möchte? Und wenn ich diese Ursache löse, dann löst sich das total auf. Und dann ist es fast egal, ob ich jetzt mit Ärztinnen oder Therapeutinnen oder nur Mamas arbeiten möchte, im Fall von Daniela, dann ist es fast egal. Es geht darum, dass wir rausfinden, was ist dahinter, warum ich denke, etwas läuft schief, ich muss was verändern und ich zerfleische mich. Da geht es darum, das da den Grund rauszufinden. Ja? Und das können wir dann mit Daniela machen, wenn sie beim nächsten Mal hier ist. Aber das wollte ich euch sagen, das ist total wichtig, nur, dass du weißt, wenn etwas nicht läuft, dich nicht zerfleischen. Dann, die andere, was Katrin geschickt hat, also es wird euch passieren, dass Menschen, du sagst ein Paketpreis, zum Beispiel 5000 Euro, 3000 Euro, und dann versuchen, dass die Menschen auf Stunden abzurechnen. Und dann kommt ein hoher Preis raus. Und was wir mit euch machen, ist, dass wir den Menschen durch das Angebot unmöglich machen, dass sie das nur auf deine Zeit einteilen können. Das heißt, deshalb bieten wir auch eine Kunden-Community an. Wenn da schon eine Community ist, wo sie nicht alleine unterwegs sind, was sehr oft das größte Problem bei den Menschen ist, das ist schon ein sehr hoher Wert. Und wenn wir ihnen auch noch Videos anbieten, was sie anschauen können, dann geben wir einfach viel, viel mehr Wert den Menschen, weil die Umsetzung in den Kurs passiert, aber in den Videos ist das Wissen drauf. Und wenn du das erste Mal ein Coaching machst, dann beim ersten Mal mit dem ersten Kunden, nimmst du dieser Videos auf, und dann für Kunde 2 und 3 hast du schon dieser Videos. Also das heißt, wenn wir unser Angebot kommunizieren, dann ist es ganz wichtig, dass sie da so kommunizieren, dass sie nicht denken, okay, da sind Stundensätze und ihr Erfolg nur von der Zeit abhängig ist, wo sie mit uns zusammen sind. Weil sonst, sind wir wie Dienstleister, ja, wir haben dann Stundensätze, wir verkaufen unsere Zeit und wir kommen nicht draus aus dieser Gefangenschaft, das ist nicht gut. Hat jemand dazu eine Frage? Es hat jetzt Feieraspekte. Das eine ist, ich sag mal, die fehlende Vergleichbarkeit, weil wir sagen, wir haben unser eigenes System, wir haben nicht eine spezielle Ausbildung. Und das andere ist, was zu eben sage, es gibt ein Zeitrahmen, aber in diesem Zeitrahmen sind halt verschiedene Angebote, die es auch wieder schwer machen, das in einem Stundensatz umzurechnen. Und am Ende verkaufen wir auch nicht Stunden, sondern wir verkaufen die Transformation. Ganz klar. Ja, und das ist das, was du jetzt gesagt hast, wenn am Ende die Menschen den Preis von dir auf stunden, der runterrechnenden, weiß ich, dass wir das Angebot falsch kommuniziert haben. Dann haben wir das Angebot, okay, mein Angebot ist, dass ich arbeite mit dir 8 oder 12 Wochen lang und das kostet so und so viel. Und dann müssen sie das umrechnen. Wenn ich aber mein Angebot ganz anders kommuniziere und zwar verbunden mit dem Ergebnis, was sie haben werden, dann kommt es ihnen gar nicht in den Sinn, den Preis für Stunden abzurechnen. Das heißt, wenn jemand versucht, Preise auf Stundensätze umrechnen, heißt es, ich habe mein Angebot falsch kommuniziert und ich muss lernen, mein Angebot anders zu kommunizieren. Das ist dazu, ja? Okay, und wenn Preisdiskussionen hochkommen, am Ende, also Katrin hat den Preis kommuniziert und dann ist die Frau zurückgerudert und hat gesagt, sie ist eh schon bei einem Psychologen und es geht jedoch schon viel besser, ja? Das heißt, wenn wir Preisdiskussionen haben, am Ende, geht es immer wieder darum, dass wir am Anfang etwas verbockt haben. Und zwar, die Katrin hat geschrieben, sie hat das richtig gut gemacht, dass die Frau erzählt hat quasi welche Probleme und welche Wünsche sie hat, aber bei diesem Teil kommt immer wieder so Sorgen vor, ja? Welche Sorgen, welche Ängste haben sie? Also denkt immer wieder an die sieben Überzeugungen. Und wenn ich in dieser Zeit diese Sorgen, diese Ängste raus bekomme und behandle, dann kommt am Ende das Thema des Geldes gar nicht. Und in Deutschland ist es einfach eine schöne Art zu sagen, ich habe kein Geld, aber eigentlich denken Sie, ich weiß gar nicht, warum ich dich buchen sollte. Ich weiß gar nicht, was ich von dir bekomme. Ich weiß gar nicht, was wir miteinander lösen werden. Aber das sagen so die Menschen nicht, sondern es ist in Deutschland ganz üblich, wir sagen, ich habe keine Zeit oder ich habe kein Geld, ja? Aber ich glaube nicht, dass es wirklich darum geht, dass die Menschen kein Geld haben. Katrin hat dann ein Echo gemacht, oh, seit Februar bist du schon in Psychotherapie. Und dann hat Katrin gesagt, aber die Frage ist doch, wie lange noch du in diese Situation bleiben möchtest. Das heißt, Katrin hat begonnen zu erklären und das war ein Fehler. Wie könnte man da weitergehen? Oh, seit Februar bist du schon in Psychotherapie. Was hat sich schon verändert? Und? Und was möchtest du noch erreichen? Was möchtest du noch verändert haben? Richtig gut. Das heißt, alles in diesen Gesprächen, alles was aus meinem Mund rauskommt, ist eine Frage. Sobald ich begone, zum Beispiel, Albert zu sagen, ist schon nicht so gut, weil dann gehe ich in eine Diskussion ein und ich nehme das nicht an, was sie sagt. Und wenn ich beginne zu erklären, also das heißt, sie hat gesehen, aber die Frage ist doch, wie lange sie noch in dieser Situation bleiben möchte. Und das würde ich als Angriff spüren bei mir. Ich würde mich nicht verstanden führen. Du bist beim Psychotherapeut, aber die Frage ist, wie lange möchtest du noch in dieser Situation bleiben? Ich würde mich angegriffen fühlen in dieser Situation. Aber wenn du so fragst wie ihr mir gerade, ja, und was hat sich schon Gutes verändert, damit würdige ich das, was ich schon getan hat für sie. Und was steht noch vor dir, was möchtest du noch verändert haben? Dadurch bekomme ich wieder Informationen, was ist das, was sie wirklich noch haben möchte und was noch nicht klappt. Und dann in dem Moment hat Katrin noch gesagt, beziehungsweise, wie schnell du das Problem lösen kannst, deine Ziele erreichen möchtest und ich kann dich unterstützen, alles in drei Monaten zu lösen. Die Frau fragt jetzt gerade nach keiner Lösung, nach keiner Unterstützung. Und bei diesen, wenn sie das noch nicht wollen und wir sagen, aber ich kann dich unterstützen, dann ist es Druck für sie. Dann fragte sie, ob ich auch ein kleines Programm gebe. Ich sagte, dass ich auch kleine Programme anbiete. Ich in ihrem Fall jedoch ein drei-Monats-Programm für die richtige Wahl halte. Sechs oder acht Wochen würden nicht ausreichen, ihre Situation zu ändern. So ehrlich war ich und das halte ich auch nach wie vor für richtig. Okay, also wir müssen nicht Auswege finden oder kleinere Sachen anbieten. Dann rechnete sie den Stundenpreis, das haben wir besprochen. Dann wollte sie ein Angebot haben, also bis jetzt in unserem Leben haben wir vier Angebote insgesamt rausschicken müssen. Also es ist sehr selten, dass Menschen Angebote haben möchten. Also ich schlug hier vor, dass sie sich bis morgen Gedanken machen könnte. Sie sagte, sie bräuchte ein paar Tage länger, ich sagte also gut. Dann hat Katrin gesagt, dann gerne bis Montag, dann würde ich sagen, und wie lange gebrauchst du dann dich zu überlegen? Dann hat sie gesagt, ich denke nochmals über alles nach, und dann meldet sie sich und es ist ganz normal, wenn die Menschen Druck spüren von uns, dann entfernen sie uns und sie sagen, okay, ich überlege mir das und melde mich bei dir, aber eigentlich heißt er sehr oft. Tschüss. Also diese Menschen melden sich meistens nicht. Und dann fragt sie noch, kann ich hier noch etwas tun? Was hätte ich anders besser machen können? Das habe ich gesagt, ich würde diese Kontakte zuerst mal lassen. Und dadurch, dass wir regelmäßig gute Sachen, zum Beispiel in der Facebook Gruppe, haben, dann melden sich die Menschen eh wieder, wenn wir für sie beruf sind. Okay, dann habe ich jetzt diese Frage auch beantwortet. Im Prinzip, um zusammenzufassen, also das, ich sage mal, der Fehler war, ihr nicht wirklich zuzuhören, sondern ihr im Prinzip Angebot oder Schlüssefolgerung zu ziehen, die sie so nicht gesagt hat. Dann ihren Angebot zu machen, ohne dass ihr einen haben wollte. Sie hat der Frau zugehört, ja, sie weiß ihre Probleme, sie weiß ihre Wünsche, aber sie hat die Sorgen nicht rausgehört oder die Ängste, die hat sie nicht behandelt. Okay. Gut, aber insgesamt hat sie sicher nicht verstanden gefühlt, glaube ich, am Ende. Und gebringt gefühlt, weil sie ja noch gar nicht nach einer Lösung gefragt hat, die dann aber verkauft werden sollte. Und das ist, glaube ich, die ungute Kombination gewesen. Hätte man in dem Fall genauer hingehört, Sorgen und Ängste, um diese Sorgen und Ängste ausgeräumt, dann wäre es wirklicherweise sogar zum Abschluss gekommen. Also es gibt viele Gespräche, die wir denken, sind voll gut, weil wir zuhören, was sind ihre Probleme, was sind ihre Wünsche. Und dann am Ende, wenn es um Preis geht, dann kommt dann der Hammer und dann kommt, ah, ich habe doch einen Psychologen oder ich habe doch dies, ich habe doch das. Das heißt, wenn am Ende beim Preis Sachen hochkommen, ist für mich immer wieder, dass ich bestimmte Sorgen oder Ängste davor nicht gehört und behandelt habe. Und das ist jetzt kein Problem, am Anfang hören wir das auch nicht. Und wenn sie am Ende rauskommen, ist das auch richtig, richtig gut. Aber das heißt, dass unsere Gespräche nicht eine Stunde, sondern anderthalb oder zwei Stunden dauern dann. Ja, weil wenn am Ende gerade was rauskommt, dann kann ich das jetzt nicht in fünf Minuten sehr oft erledigen. Es zeigt nur, wenn wir längere Gespräche haben, dass dann am Ende etwas rauskommt, was ich davor nicht gehört habe, aber sei dankbar dafür, dass das rauskommt. Und hierher, diese Psychologe quasi rauskam, da, wenn ich gefragt hätte, okay, das ist spitze, dass du etwas für dich tust und dass du schon unterwegs bist und was ist das, was du bis jetzt lösen kannst, dann erzählst du das und was ist das, was du noch lösen möchtest, dann sind wir wieder bei den Problemen oder bei den Wünschen und dann kann ich raushören, was eigentlich los ist. Und die Menschen sagen, ich habe kein Geld, nur dann, wenn sie nicht sehen, was sie dafür bekommen. Weil sonst verstehst du Urlaube, machen sie für 5000 oder 3000 Euro und was hilft eine Woche, ja, in ihrem Leben oder sie machen, lassen Terrasse machen oder was auch immer. Das heißt, die Menschen nutzen ihr Geld für das, wo sie einen Sinn dahinter sehen. Aber solange wir glauben, dass die Menschen uns nicht buchen als Coach, weil sie gar kein Geld haben, solange können wir das nicht verändern, diese Situation. Also das heißt, wir sollten ihnen nicht abkaufen, dass sie kein Geld haben. Auch wenn sie kein Geld haben, werden sie das Geld organisieren, wenn sie etwas wirklich wollen. Aber dass, dass jemand kein Geld hat, heißt nur, ich sehe nicht den Sinn, zum Beispiel von einem Leichblussprodukt. Ich hatte jetzt gerade eine Entzündung gehabt und diese Sommerzüme, also da sehe ich extrem den Wert. Und ich denke, wow, also ich kriege extrem viel dafür, was ich bezahle. Und das müssen die Menschen spüren. Das ist das, was ich von dir als Coach bekomme. Und das, was ich zahle, also die Zahlung ist viel zu wenig dazu, was ich bekomme. Aber das hängt von uns ab. Geht es noch Fragen? Was nimmst du, Johannes, davon mit? Und Anna, Ralph hat jetzt gesagt, was er davon mitgenommen hat. Was hat geholfen? So, jetzt ist Migros. Ich rutsche hier ja gerade so rein, diese Themen. Und über solche Sachen habe ich mir noch gar keine Gedanken gemacht. Aber ziemlich interessant, wenn die Leute zum Beispiel sagen, wann sie kein Geld haben und was dahinterstecken könnte. Und ja, ich passe einfach mal auf, was andere so machen, wenn sie was machen wollen. Was ich so machen will, ist, steht ja ganz fest auch noch nicht. Aber wenn ich was machen will, dann kommen ja dieselben Fragen. Welche? Wie ja sowas zum Beispiel, wie verkauf ich es denn? Also ich bin kein Verkäufer. Sag ich mal, wie die anderen sagen das auch alle. Ich bin kein Verkäufer. Ich bin auch keiner. Aber trotzdem ist ja jeder ein Verkäufer. Also jeder verkauft irgendwas. Also sich selbst oder irgendeine Meinung oder den Kindern das Abendessen oder so. Den Sprat und ein. Wir haben schon alle unsere Methoden, die Dinge an den Menschen zu bringen. Aber im Business Bereich kenne ich mich tatsächlich nicht aus, obwohl meine Frau eine gute Geschäftsfrau ist. Aber das bin ja dann noch lange nicht ich. Und ich muss mich damit auseinandersetzen und ich lausche jetzt einfach mal. Also Johannes, bei dir geht es dann, wir haben mit dir die Berufung gemacht. Bei dir geht es jetzt nur darum, wenn du gute Gespräche mit Menschen hast, die einfach so wie zufällig entstehen. Ja. Oder Gespräche, die überhaupt jetzt entstehen. Total egal wo du bist. Du diese Gespräche beschreibst. Was haben sie gesagt? Wo stehen sie? Was hast du gesagt? Weil bei dir geht es immer wieder darum, dass sie Knoten haben, sag ich mal. Und bei dir wird der Schalter eingelegt, wenn du siehst, jemand hat ein Knoten. Und dann hilfst du ihnen mit deiner analytischen Denkweise. Ja, so ist es. Nicht du zuerst. Und jetzt möchte ich einfach nur, wenn du so irgendwelche Gespräche hast, dass du die in 4, 5 Zeilen zusammenfasst in einer E-Mail und zuschickst vor dem Call. Ja, ich war ja jetzt eine Woche auf einem Seelsorgensiminar. Da habe ich mich dann auch wirklich offensiv beteiligt und auch einzelne Gespräche geführt. Das habe ich dir heute dann blöderweise in eine WhatsApp geschrieben, aber auch erst heute Nachmittag. Und ich habe aber nicht geschrieben, also die Substanz der Gespräche, was ist da wohl, was ist dahin und her gesagt worden. Das habe ich noch nicht gemacht. Also, dass wir dann damit kannst, könntest du dann was anfangen? Ja, also wenn du das für Montag, wenn du Montag kommst zum Verkaufskoll, ja, und das zusammenschreibst, also wirklich 3, 4 solche Gespräche, weil du eine Woche hattest, gibt es vielleicht 3, 4 Gespräche, ja, dass du die einfach zusammenschreibst und da reden wir darüber. Weil diese Berufung ist wie ein Magnet. Und zum Beispiel bei Anna war das am Anfang auch so, dass sie immer gesagt hat, ich rede mit keinem, ja. Und jetzt beim letzten Mal war das so, dass sie gesagt hat, ganz interessant, der Leute kommen auf mich zu. Und diese Zeit geben wir uns, dass diese Berufung beginnt wirklich zu wirken und dann ergeben sich solche Sachen. Ich habe sehr viel gut. Wir paschen oder forcieren, das wäre nicht gut. Ich habe ganz viel Positives Feedback gekriegt. Ich habe auch, wofür habe ich auch so stichwortartig reingeschrieben. Auch der Referent fühlt sich unterstützt durch mich. Also ein Referent, erzählt ja manchmal eine Viertelstunde und wenn ich dann ankomme und mache zwei Sätze, so und so war das. Das war es wohl, ist das richtig? Dann sagt er, oh ja, genau das war so, so ist mir das ein paar Mal gegangen. Aber das ist immer noch nicht die, was wurde denn wirklich gesagt? Und wie hing das zusammen? Das habe ich noch nicht aufgeschrieben. Okay, gut. Ich klemm mir auch fest, ich habe solche Begegnungen immer wieder. Ich weiß aber nicht, wie ich sie nutzen kann. Also dann fange ich jetzt gerade erst mit an. Ja, es ist voll cool. Es geht nun darum, dass wir darüber wissen und dann machen wir jede Woche einstieg nach dem anderen. Ja? Ich war jetzt ein bisschen voll in den letzten, an der Zeit war ich richtig voll, fesser sind dauernd übergelaufen, irgendwie habe ich so viel verarbeiten müssen. Ich bin jetzt mehr dabei. Okay, ist alles gut. Also das ist alles gut. Also wir haben kein Zeitstress, ja? Mhm. Ich denke, was ich so raushöre ist eben, es gibt ja einen Beruf, bei dem wir überhaupt gar nicht merken, dass er verkauft. Das ist der Arzt. Und wir sind ja eigentlich, und das merke ich auch bei dir Silvia, wir sind ja ganz bei unserem Patienten, um dieses Bild mal zu verwenden. Wie oft tut es weh, wie lange tut es schon weh, wie ist es, wenn du morgens was kaltes ist, wird es dann schlimmer, wird es dann schlechter? Ja? Also es ist eigentlich so diese therapeutische Herantasten an das Symptom. Und für dieses Symptom schaffen wir eine Lösung. Aber um die Lösung zu finden, müssen wir das Symptom erstmal wirklich definieren und erkannt haben. Und je genauer wir das Symptom beschreiben können, in den Worten unseres Kunden, desto besser fühlt er sich verstanden, desto mehr Vertrauen baut er auf. Und wenn wir dann sagen, so weißt du was, ich habe deine Creme, die hilft. Da ist sie gekauft. Genau. Und das Schöne ist, dass wir immer wieder auf die gleiche Art und Weise helfen. Das ist unser Berufungsarzt. Wir machen nie etwas anderes. Und das ist das, was mich so sehr fasziniert. Wenn ich daran denke, wir haben zum Beispiel jetzt ein Unternehmerpaar, also ein Unternehmervater und der Sohn. Und da geht es darum, dass da Spannungen sind und Übergabe und solche Sachen. Und wir machen das Gleiche. Erster Schritt war, die Sehenslüte mit ihnen rauszufinden. Zweiter Schritt jetzt ist Berufung zu machen, kommenden Montag. Das heißt, wir machen immer wieder das Gleiche. Und dadurch lösen wir so eine Situation. Oder wenn ihr Probleme da sind, machen wir das Gleiche. Zuerst die Sehnsüchte, dann die Berufung. Wenn Beziehungsprobleme da sind, wenn zwischenmenschliche Konflikte da sind. Das ist einfach unsere Berufung. Und das machst du genauso. Du machst immer wieder das gleiche Schema. Aber damit kannst du eher Problem lösen oder Zeitproblem lösen oder Geldproblem oder gesundheitliches Problem oder ein Hobbyproblem. Das ist auch immer. Aber Gott hat uns das total leicht gemacht, weil unser Thema oder die herangehensweise ist immer das Gleiche. Ich finde das gigantisch. Amut dazu halt auch sagen, ihr habt jetzt die einzelnen Schritte für euch definiert. Also die, die wir anfangen, wir haben die Schritte her noch nicht so genau. Wir haben im Moment noch so ein bisschen diffusor und gucken erst mal, wie ist das denn eigentlich? Was mache ich denn eigentlich? Was mache ich eigentlich? Findest du dann irgendwann dein System? Das ist natürlich jetzt kein wirkliches System, weil es immer individuell ist, aber zumindest in gewisse Progenzweise, wenn ich das richtig verstehe. Ja, das kommt, wenn wir beginnen zu coachen. Deshalb sagen wir, dass wir am Anfang verkaufen und wenn wir am Anfang noch nicht verkaufen können, dann können wir sehr schnell ein oder zwei Testkunden holen. Weil sobald wir zwei, drei Monate einen Prozess, einen Weg mit einem Menschen gehen und dann nach hinten schauen, haben wir unser System. Hauptsächlich wenn wir mit zwei oder drei Menschen zusammen gearbeitet haben, dann sehen wir, was ist das, was wir mit allen gemacht haben. Welche Bilder, Geschichten kamen bei allen an? Ja? Und was sich wiederkehrt und funktioniert, weil es kann schon sein, dass ich immer wieder wieder wieder etwas versuche zu sagen und das funktioniert nicht, ja, das ist nicht unser System, das muss funktionieren. Aber was bei allen drei Menschen wiederkehrt und was bei allen drei funktioniert hat, das gehört zu unserem System dazu. Und deshalb sagen wir, wir helfen euch ein einzigartiges Coaching-Programm, die eigenen Tools zu entwickeln, weil die kommen nur raus, nicht im Denken, im Voraus. Was werde ich mit ihnen machen? Hat niemand eine Ahnung? Ja? Sondern während ich mit den Kunden zusammen bin, ist Gott so gnädig, dass er aus mir durch den Kunden die Sachen, die er in mich hineingelegt hat, einfach runterlädt. Das ist ein, der Kunde ist der Stick, ich bin der Computer, das Programm hat Wurther auf das Computer gelegt und dadurch, dass der Kunde kommt mit dem Stick, werden die Programme runtergeladen und dann werde ich klar werden, was mache ich eigentlich. Aber das kommt nur durch das Tun raus. Ja? Okay, ihr Lieben, dann, was nehmt ihr aus dieser letzten Runde mit? Und dann machen wir Schluss für heute. Ich habe das gerade verglichen, so, ich wollte noch kurz was sagen, gerade verglichen, weil ich habe ja auch in meinen ganzen Jahren auch ein bestimmtes System immer gehabt, wie ich halt verkaufe. Das heißt, es ging ja immer so, dass halt der Kunde von mir eine Probebehandlung und Beratung bekommen hat. Die Beratung dauerte so ungefähr eine Stunde, eineinhalb Stunden und das Ziel war es natürlich auch, dass er danach das ganze Programm kauft. Das heißt also, das, was er für die tägliche Anwendung braucht, dass er das ganze Programm dann auch annehmen und auch überzeugt ist davon, dass sein Produkt, ich sage mal, ganz krass schlecht ist und mein Produkt gut ist, was auch zutrifft. Aber die Philosophie dahinter war halt eben so gewesen, dass er mit der Tüte nach Hause geht. Und das war in den ganzen Jahren, war das auch so, ich hatte dann auch später jemand gehabt, der telefoniert hat für mich und der halt Kunden auf Termine gesetzt hat. Und das lief einfach, einfach frei. Und diese Philosophie, die war so perfekt und so gut durchdacht und auch ausgearbeitet, dass keiner, also es war in den ganzen 25 Jahren einer, der man nicht gekauft hat. Und das habe ich jetzt vergleiche ich jetzt irgendwie so ein bisschen auch halt eben mit dem, weil es ist ja immer so, wie du dich verkaufst. Wenn du dich verkaufst, dann kauf der Kunde. Wenn du selber mit Ängsten bestückt bist oder selber mit irgendwelchen Problematiken bestückt bist, das sieht er ja. Er sieht das ja, was steckt dahinter. Und irgendwie müssen wir ja auch dann sicherer dann auch auftreten und wir müssen ja quasi unser Können oder unser Wissen ja dann auch verkaufen. Genau. Und ich versuche das dann so ein bisschen zu vergleichen, aber ich kriege da irgendwie noch nicht die Kurve. Die Kurve kriegst du, wenn du dein Produkt in dem Sinne definierst, als die Lösung zwischen dem Problem, was du löst und dem Wunsch, was du möchtest. Also davor kommt das Produkt noch nicht raus. Also du brauchst Anna, wenn du jetzt mit diesen Menschen redest, die interessant sind und so, ja. Dann bei jedem läuft eigentlich das gleiche Programm ab. Also die kommen vielleicht aus zehn Richtungen. Sie haben zehn Probleme und sie haben zehn Wünsche. Unperschiedlich. Ja, ich habe ja diesen Gespräch, habe ich ja auch erkennen müssen oder erkannt, was ihr Problem war. Und ich habe ja dann auch so lange geredet oder erzählt, dass ich den ihr Problem erkannt habe. Und ich habe dann auch immer wieder auf dieses Problem, bin ich dann eingegangen auch, so dass sie das verstanden haben, dass sie unbedingt dieses Produkt brauchen. Ansonsten geht es denn nicht besser. Okay, und was war damals das Produkt? Das ist heute immer noch das gleiche Produkt. Was war das? Es ist meine Pflegekosmetik. Ja, aber du hast heute ein Coaching-Programm als Produkt. Ja. Also es gibt einen Unterschied, wie ich konkrete greifbare Produkte verkaufen kann, was man so fassen kann, oder ein Coaching-Programm. Weil die zwei Verkäufe funktionieren auf der einen Seite ähnlich, auf der anderen Seite nicht. Ähnlich ist es, dass du hier auch die Probleme herausfinden musst. Aber weil bei dir jetzt in der Phase wir sind, wo die Menschen mit unterschiedlichen Problemen zu dir kommen, deshalb ist quasi jetzt in jedem Gespräch von dir die Aufgabe. Okay, was ist dein Problem hat dieser Mensch und nicht das Problem hinter dem Problem? Kann ich dieses Problem dann auch ansprechen oder sie konfrontieren damit? Oder muss ich das doch ein bisschen versteckt erhalten? Nein, wenn du sie konfrontieren sollst, dann ist das das Problem hinter dem Problem. Das Problem müssen sie aussprechen. Ich muss sie quasi dahin führen, dass sie mir selber sagen, was sie haben. Nicht dass ich ihnen das vorkauere, sondern dass sie mir sagen, dass sie das Problem haben. Genau. Und deshalb würde mir helfen, wenn du zum Beispiel jetzt die Gespräche anschaust, die du hattest, einfach fünf Namen aufschreiben und du schreibst noch dazu, ihr Problem ist das und ihr Wunsch ist das. Weil dann weiß ich, ob du das Problem hinter dem Problem siehst, was ein guter Guts liegt oder ob du herausgehört hast, was ist wirklich ihr Problem. Ja, Anna, für nächstem Montag ist das ein Problem. Okay, das heißt, wenn wir zum Beispiel die Elisabeth hat ein Video reingetan und dann, es ist, wir müssen aufhören, und dann hat sie geschrieben, wertvoll. Ja, und dann hat sie die Frage gestellt, fühlst du dich auch nicht wertgeschätzt oder sowas ähnliches. Das spüren die Menschen nicht. Also sie hat ein Beispiel mit der Kaffeetasse, wo es darum geht, dass die Menschen schnell ausrasten. Das ist ein Problem, dass ich ausraste. Aber ich weiß nicht, dass ich deshalb ausraste, weil ich mich vielleicht viel zu wenig wertschätze, viel zu wenig Zeit für mich habe, keine Nerven mehr habe und deshalb ausraste. Das wissen die Menschen nicht. Ja? Anna, deine Aufgabe, die Namen aufschreiben und einfach, was ist das Problem und was ist der Wunsch, was sie möchten? Okay? Ja. Okay, ihr Lieben. Okay, dann nochmal kurz eine Verständnisfrage. Das heißt, wir sehen als Coaches ja meistens das Problem hinter dem Problem. Ja. Aber das dürfen wir dem Kunden nicht sagen, sondern wir müssen im Prinzip an der Oberfläche, an der wahrgenommenen, vom Kunden wahrgenommenen Oberfläche bleiben und das ist egal, was da drunter ist. Das sollte ja ein Problem sein, was wir lösen können, also was unserer Berufung entspricht, was er aber so noch nicht sehen kann. Das heißt, hier bleiben erstmal bei dem Sichtbaren für ihn wahrnehmbaren Problem und schauen, was er sich für eine Lösung wünscht. Ja, bevor, also beim Verkaufen ist es so. Im Coaching gehen wir in das Problem hinter dem Problem, weil sonst können wir ihm nicht helfen. Aber das machen wir nur im Coaching. Oder für dich, Johannes, übersetz ich, das mache ich nur, wenn jemand mir gesagt hat, bitte hilf mir, Johannes. Wenn ich davor, vor dieser Stufe, wo ich eine Genehmigung von Menschen bekomme, dass ich ihnen helfen darf oder kann, wenn ich davor die Probleme hinter dem Problem anspreche, fühlen sie sich nicht wohl, sag ich mal. Und deshalb ist es so wichtig, der Verkaufsprozess, es ist egal, ob ich jetzt Coaching verkaufe oder mein Leben, ich werde jetzt Coaching verkaufen oder meine Begleitung verkaufen. Ja, geht es darum, dass ich mich total für sie interessiere. Für ihre Probleme, für ihre Wünsche, was sie sagen. Und erst dann im Coaching werde ich mit ihnen in die Ursachen reingehen können. Ja? Okay. Ich habe mal eine Frage, ist mein Berufungssatz eigentlich bei euch angekommen? Ja, habe ich. Ich bin gerade selber, kann ich gefunden, jetzt habe ich ihn doch gefunden. Alles ist gut, was du geschrieben hast. Kann man jetzt erstmal so stehen lassen? Ja. Der Berufungssatz entwickelt sich immer weiter, wird genauer. Ja? Also damit werden wir immer arbeiten. Gut, also jetzt erstmal Gespräche aufschreiben. Mhm. Sehr schön. Dann war richtig, richtig schön mit euch. Dann sehen wir uns am Montag, kommende Woche oder Dienstag, wie das auch ist. Ja? Und wunderschönes Wochenende. Und denkt daran, kommende Woche sind wir noch da, und danach drei Wochen Urlaub. Ja, ab 23. Ja? Bis 13. Haben wir Urlaub. Mhm. Tschüss. Untertitel im Auftrag des ZDF, 2021 . . . . . . . . . . .