Karin, was hat sich Gutes getan? Bin ich heute wirklich die einzige? Was hat sich Gutes getan? Es ist doch jetzt gut für dich. Ja, kann ich viel sprechen. Okay. Es spricht gerade. Also... Ah, also, es hat Gutes getan. Ich hatte heute wieder ganz gute Gespräche. Hä? Jetzt ist wieder die andere Kamera eingestellt. Das macht nichts. Ich seh weiter. Entschuldige. Also ich hatte heute ganz gute Gespräche in der Klinik mit einer Mama. Die habe ich jetzt auch den Kontakt bekommen. Allerdings, ja, was habe ich gleich wieder gemacht? Ich habe wieder die raus zu viel. Und dann habe ich mal gefragt, ob sie denn eigentlich schon mal aufgehört hat zu aufzuhören, weil versucht hat aufzuhören und ob sie denn aufhören will. Ja. Hat sie schon mal, dass sie es schafft? Das ist ein starken Knob. Und dann bin ich nochmal darauf ein. Und dann habe ich ihr erzählt von Stefan Fetrich, der hat doch dieses Spruchsregel mit fünf Minuten Aufhören zu rauchen, raufrei oder so was. Ja, ja. Dass ich Karin, das hast du wieder für jemand anderen weitergegeben, anstatt dass das für dich schnappt hetzt. Aber ich hatte ihr Kontaktnummer und ich gehe jetzt dann auf Reha mit ihrer Tochter und dann kann ich ja ein bisschen mit ihren Kontakt bleiben und einfach weiter schauen, wie sich das entwickelt. Okay, sehr gut. Ja, was ist sonst? Ja, unter der Woche, wenn ich arbeite, läuft ehrlich gesagt immer, mache ich nicht so wahnsinnig viel im Programm. Ich habe dann mal meine Kontakte wieder zusammengeschrieben auf der Liste. Aber die Gespräche auf der Station sind ja auch schon immer ganz gut. Okay, wir werden jetzt noch reingehen da, ja? Ja, okay. Okay, rein hier. Ja. Hat es geklappt, dass die Anna Bötcher reinkommen kann in den Mitgliederbereich? Anna noch nicht, ne? Aha, weil sie heute hier sein wollte. Dann schicke ich ihr schnell noch den Link zu, ja? Okay, du lässt die Leute reiben, oder? Ja. Jetzt hat sich verantert. Ihr habt gar nicht schon drinnen? Nein. Moment, ich muss dann eher noch zuschicken. Okay, gut. Dann kann ihm gerade auch sagen, was hat sich Gutes getan? Zuerst mal genau sagen, das passt so gut, Silvia, wenn du die Haare so zurückkass. Also, so fest. Danke dir. Was sich Gutes getan hat, ich habe heute einen Paradies-Tag gehabt in meinem Leben. Das ist wieder so, weil gestern war ich bei meiner Freundin wieder einen Tag. Und da erleb so richtig ein Paradies-Tag. Und ich war heute im Fitnessstudio. Und ich merke schon, wie viel mehr Kraft die habe. Und ich mag jetzt einen eigenen Flyer gestalten. Nur für das Fitnessstudio, für die, und da lasse man noch was einfallen, was in den Köpfen der Frauen sein könnte, beziehungsweise keine der Wunschkunden-Interview machen, für die Sprache. Richtig gut. Das ist mir heute eingefallen, weil ich auch Facelift mache und so. Und das kann ich speziell fürs Fitness-Sinterambit, wo ich es dort sogar machen könnte. Ja, voll gut. Genau, ja. Richtig, richtig gut. Dann habe ich noch was. Ich habe den Kahl vom Donnerstag-Nachzeit mit der Berufung. Mit Karin, Arthas und Johannes und Elizabeth. Ja, genau. Und ich habe mir gedacht, wie kommen sie drauf. Ich habe niemand gewusst, wie das genau war bei mir. Das habe ich in den Unterlagen gefunden. Und ich bin ganz überrascht, was da für Schätze sind. In dem Berufungssatz bin ich recht glücklich jetzt drüber. Okay, danach musst du vorlesen. Such das bitte hervor jetzt, während die anderen sagen, ja? Richtig gut. Danke. Wer macht weiter? Elizabeth? Ja, ich habe das auch in einer E-Mail geschrieben heute. Was mir passiert ist von gestern Abend bis heute, es ist ja nicht zu glauben. Das Gefühl, es ist keinen da, den ich ansprechen kann, obwohl ich ja das Wunschkenden-Interview gemacht hatte, aber von denen, da fielen sie alle raus. Da habe ich gedacht, das klappt sowieso nicht, weil die einen schon geschieden waren und wieder in einer neuen Partnerschaft und der andere wollte von vornherein schon nicht. Und dann war ich gestern am Mittag mit einer Freundin im Dom, in Arschen. Aber ich habe das auch schon außerhalb des Domes gemacht. Und dann habe ich Gott gebeten und Jesus Christus habe ich gesagt, komm, her damit. Und dann geht mir das auch mal. Und ich sitze abends am Computer, will hier was arbeiten und dann kommt jemand ein Telefonat rein, von wo ich schon gar nicht mehr mit gerechnet habe, von einer von den Wunschkunden, die geschieden war. Wo ich dachte, ich will gar nicht. Und dann haben wir uns zuerst, das ist ein Vorteil, da bin ich sehr glücklich darüber, meine Naturhalbpraxis, sie hatte was an der Blase und so, haben wir uns auch über unterhalten und dann habe ich gedacht, so Elisabeth, wenn du jetzt nicht vorpierst und nicht die entsprechenden Fragen stellst, die sich beziehen nach auf das Wunschkundeninterview, wo ich einige Lücken habe, feststellen können. Und dann habe ich mir allen Mut zusammengenommen und dann habe ich die Fragen gestellt. Und dann sagt die hinterher, ist ja interessant, machen wir. Und wir haben nächste Woche Dienstag ein Verkaufskolltermin. Richtig gut. Und dann es dauerte keine fünf Minuten, kam ein Telefonanruf, wieder jemand, wo ich genau dieselben Fragen auch gestellt habe, möchtest du nicht mal? Oh ja, das klingt interessant, machen wir doch mal. Und heute habe ich ein Telefonat geführt mit auch jemandem, der im Workshop war und auch der sagte, ja, ich komme, nächste Woche Donnerstag haben wir einen Termin, oder Mittwoch, ich war richtig gut. Sehr, sehr gut. Ich habe denen gesagt, ich würde denen dann sagen, wie ich vorgehe. Und das weiß ich nicht. Das darfst du auch nicht sagen. Das muss ich jetzt noch hier aufschreiben, Momentchen. Ich sage Ihnen, wie ich vorgehe, bloß nicht. Ja, aber ich weiß auch noch nicht, was ich mit Ihnen mache. Du hast zugeschickt, Sie besprechen das, ja? Ja, gerne. Aber ich bin so dankbar, was mir gar wiederfahren ist. Und ich habe gesagt, wie Reine immer sagt, geh nicht in Mangel und sag nicht, ich brauche Leute, sondern ich habe gesagt, Sie sind schon da, zeig sie mir. Sehr gut. Hat jeder das mitgekriegt? Nein, ich brauche nicht. Sondern Sie sind schon da, zeige sie mir. Lass sie einfach kommen, ich bin bereit. Richtig gut. Ich kann meine Gnade überhaupt nicht, oder seine Gnade überhaupt nicht fassen. Das können wir alle nicht. Das geht nicht. Das ist so schön. Das ist so schön. Das ist so schön. Das ist so schön. Sehr schön, Elisabeth, dass du das auch erlebt hast. Ich bin voll happy. Ich habe das auch in der E-Mail noch geschrieben. Und du sagst es ja, ich solle diese drei Personen mit dem Schmerz auch in die Facebookgruppe stellen. Da habe ich noch nicht nacharbeiten können. Soll ich das noch mal in die Facebookgruppe stellen? Das sprechen wir nachher, ja? Ja, gerne. Danke. Die Anna ist heute das erste Mal dabei. Das heißt, Johannes, wenn du dich jetzt vorstattest, dann sagst du auch, wo du wohnst, bitte, und was du machst, warum du hier bist. Und dann kann die Anna dich schon kennenlernen, danach macht die Anna die Runde. Also Anna, wir fragen am Anfang immer wieder, was hat sich Gutes gehabt seit dem letzten Mal? Und du kannst, was hat sich Gutes getan, was dich für ein Coaching entschieden hat seitdem? Ja, kleine Sehnsüchte. Ja, alles. Johannes. Ja, ich wohne im Odenwald, nördlich von Heilbronn. Und ich bin, glaube ich, ein Berufsleben als Ingenieur verbracht. Ich bin hier, weil ich zwar berufstätig war, aber mit meiner Berufung, das wusste ich teilweise, das habe ich irgendwie geahnt, aber so richtig war da kein Knopf dran. Den will ich eigentlich jetzt dran machen hier. Den Berufungssatz habe ich, die Sehnsucht-Sätze auch, das weiß Anna vielleicht, alles noch gar nicht, aber das wird der Knaller werden. Den hat sie. Ja? Ja, also ich, ihr beide werdet das jetzt verstehen, Silvia und Rainier. Mir, ich habe anstrengend aber auch sehr positive Reise nach vorland gemacht und bin jetzt gestern Abend erst wieder zurückgekommen. Und am Montag ist mir im Zoom, in dem Verkaufssum das Wort versus Commitment sehr aufgefallen. Und das mir meiner Reise mit euch aufgefallen. Und wie sie so ist. Und da ist mir eine Geschichte aus meinem Leben eingefallen. Ich habe mal Medizin studiert und da verstrichen drei Semester. Ich bin im Nachrückverfahren rein, da verstrichen drei Semester und im vierten vielmehr ein, dass ich noch 80% der Scheine zu machen hatte. Ich war alle mich zur Studienberatung gegangen, der hat mich blöd angeguckt, der Prof. hat gesagt, ich habe mich eingeschrieben, habe das in Kommilitonen erzählt, die haben dann gesagt, das schaffst du nie, Johannes. Und jedes Mal habe ich gedacht, sehen wir noch. Ende des Semesters habe ich alle Scheine gehabt. Richtig gut. Ihr beide versteht jetzt, was ich damit sagen will. Ja. Und so bin ich drauf, ich mache nur noch eures jetzt gerade. Und ich bin fasziniert, was ihr für ein System und in welche Ecken ihr guckt und was ich bin wirklich fasziniert. Danke schön. Und sagen wir noch, was Rennbusiness habt hier für Anna, sag ich auch. Bitte was? Was Rennbusiness hast du und deine Frau? Achso, wir sind Beilaufplus. Also wir sind Park und Publifplus und wir sind vor kurzem Diamant geworden. Und das auch mit Leib und Seele. Und diese Berufungsgeschichten, also dass man ganz nah bei sich selbst ist, bei der Begabung und bei seinen Sehnsüchten, das ist ja immer, wenn Kommunikation mit anderen stattfindet, ist ja immer das Beste, wenn man das wirklich weiß und dann in solchen Situationen aus dem Follen schöpft. Und ich ahne schon, dass das einfach dann richtiger wird. Noch mal. Okay. Wichtig gut. Sehr schön. Danke, Johannes. Danke, Johannes, den Jünger, den Jesus am meisten liebt. Ja, das weiß ich auch schon seit einiger Zeit. Habe ich mal bewusst wahrgenommen. Ich meine, ich habe auch diesen Film, die Hüte gesehen und da sagt ja die Frau, die Schwarze Gott, sagt ja zu dem Protagonisten da, dich habe ich am meisten liebt, dann regt er sich auf. Wie könnte denn das gehen? Er am meisten und die anderen, wo bleiben die denn? Also er hat ja alle am meisten liebt. Man kapieren wir zwar nicht, aber es ist so. Aber Johannes hat es für sich verstanden. Er hat es verstanden. Der einzigste, der es verstanden hat. Deswegen hat er es fünfmal gesagt in seinem Evangelium über sich selbst. Cool. Johannes hat fünfmal über sich selbst gehabt, der Jünger, den Jesus am meisten liebt, weil er sich bewusst war, dass Jesus immer am meisten liebt. Sehr schön, danke dir. Anna, herzlich willkommen. Ja, hallo. Ich bin sehr gespannt. Ich muss sagen, so mein ganzer Körper, kribbelt von Kopf bis Fuß, wenn ich mir alleine vorstelle, was ich mir so vorkommen habe für dieses Jahr. Mein Name ist Anna Wöchcher. Ich bin 47 Jahre verheiratet. Drei erwachsene Kinder kommen aus dem schönen Kurort Bad Oenhausen. Vielleicht kennt das einer für Herz- und Diabetes, Krankenhäuser bekannt. Es ist eine viele Kliniken hier um uns herum. Eines Tages will ich hier unbedingt weg, weil mir das zu viele kranke Menschen sind. Ich habe auch schon, ja, genau. Aber erst mal, ich lebe mal ganz gerne hier. Und ja, Liveplus kenne ich auch sehr gut. Wir sind gerade von unseren Aktivtagen miedergekommen. Also Johann, oder Johannes war das eben, ne? Genau. Wie hören dich jetzt nicht, Anna? Du hast dich wieder ausgefallen. Ha, dann war das der Rechner. Ja, genau. Und ich will unbedingt ein gutes profitables Coaching-Business aufbauen, was online funktioniert zu möglichst 80, ist vielleicht 90 Prozent, keine Ahnung, ich liebe Menschen sehr. Aber ich liebe auch das Reisen noch viel mehr. Und möglicherweise lässt sich das ja kombinieren. Also, mein Mann und ich wollen ja ganz viele Reisen unternehmen. Genau. Ich weiß jetzt nicht, was wollte ihr sonst noch hören. Also, wir haben vor anderthalb, fast schon anderthalb Jahren unser Haus verkauft, damit wir auch tatsächlich freier sind, in diesem Modus sich zu bewegen. Zwei erwachsene Kinder sind schon ausgezogen. Das Jüngere wird jetzt 20 in diesem Jahr, also auch absehbar. Genau, so in etwa. Danke dir, Anna. Vielleicht sagst du das noch, warum hast du die Entscheidung getroffen, das Coaching mit uns zu machen, den ganz null gerede? Boah, da gibt es überhaupt kein rationales Erklären dafür. Ich bin einfach so jetzt der Intuition gefolgt. Ich habe euch jetzt gar mal gesehen oder gehört. Ich habe bei Facebook ein paar Vorträge und ja, ich, keine Ahnung, ich kann es vielleicht irgendwann eines Tages beantworten. Ich kann es gerade nicht sagen. Schön, danke. Was hat sich Gutes getan seit unserem letzten Call, wo wir gehabt haben? Gutes. Ich kann einfach nur sagen, ich bin deutlich entspannter. Ich war ja auch da am Mittelmeer, aber das gelang es schon, ja, drei Wochen fast. Genau. Ich bin deutlich entspannter, vor allen Dingen, weil ich diese Entscheidungen alle getroffen habe, weil ich mir diesen Plan aufgeschrieben habe, weil ich den ein paar Leuten erzählt habe. Ich habe auch schon mit meinem Teamleiter in der Firma gesprochen. Ich war schon bei der Steuerberaterin. Also ich habe erste Schritte gemacht. Und sonst habe ich einfach nur sehr viel Zeit investiert, um zu beten und zu hören und abzuwarten und meine Hummel im Zaum zu heilen. Ja, genau. Also eigentlich nicht viel, ich habe einfach, ja, was sogar. Morgen werden wir dir helfen, die Sehnsichter, die vier Sehnsichter rauszufinden. Genau, ich habe das Video, habe ich mir auch schon angeguckt. Ich habe es gestehen, ich habe das sogar zweimal geguckt. Und bin dann aber leider unterbrochen worden und habe nicht geschafft, den Zettel zu füllen. Warum ist das nie sofort in einem Guss passiert? Aber ich habe jetzt nicht weiter drüber nachgenacht, so dass es nachher auch spontan passieren kann. Okay, richtig gut. Danke dir. Sehr schön. Denkt daran für Bart Eulenhausen. Die Royal Orvis hat ja in Tusa, Oklahoma, ein ganzes Krankenhaus leer gebetet. Wer hat ein Krankenhaus leer gebetet? Orvis, oder wie heißt er? Oral Robert. Oral, Oral, weißt du noch wieder, oder Sylvia? Ja, mir wird es schon einfallen. Weißt du, Johannes? Er hat fast schon Oral Robert, Oral Robert. Und er hat dann eine Universität dort gebaut, glaube ich sogar in dem... Der hat den ganzen Krankenhaus leer gebetet. Wow. Wie war das? Was da noch alles passiert? Das klingt gut. Ja, das ist doch schön. Und wir leben in dieser Zeit, wo das noch wieder viel, viel mehr zu nehmen wird. Die Wundergott ist durch seine Kinder. Okay, dann... Dann hast du den Nebenraum schon geöffnet. Also auch für Anna. Es gibt hier unten Breakout-Sessions. Also wenn man mit der Maus nach unten geht, kannst du in eine Breakout-Session gehen. Da bin ich. Da geht es um Themen Blockaden, Denkweisen, die Fülle Gottes erleben, die Gnade und so weiter, wenn man da Fragen hat. In diesem Bereich dann gerne zu mir. Das ist dann jeden Donnerstag so? Ja. Jeden Donnerstag, Dienstag und Montag. Also alle drei Choles gibt es diesen Nebenraum. Aha, okay. Also Montag dann in Bezug, spezifisch für das Thema Verkauf. Auch was sind da so unsere Blockaden noch, wo wir gerade stehen? Dienstag und Donnerstag, entweder Dienstag oder entweder Donnerstag. Anna, Donnerstag besprochen. Genau, du bist am Donnerstag da, dann geht es um alle Fragen, wenn wir Zug auf unsere Sachen, die uns zurückhalten und wo wir gerne Durchbrüche haben möchten. Okay, sehr gut. Und ich möchte auf die Gespräche eingehen und auf die nächste Schritte. Zum Beispiel bei Johannes' nächste Schritte, bei Karin' nächste Schritte. Was Sie jetzt besprochen haben, inhaltlich möchte ich darauf eingehen. Und bei, also, ja, Daniel? Und eine Sache noch, weil ich weiß nicht ob uns nachher alle noch wiedersehen, ob da ein Raum oder ein anderer Raum länger geht. Wir freuen uns natürlich, wenn wir uns alle live sehen. Wir haben von 2. bis 4. April unser Live-Event in Ottobäuren, in Marigäu. 3, sehe ich, glaube ich schon, die hier. Elisabeth und Karin haben sich schon angemeldet. Genau. Und da freuen wir uns natürlich, wenn wir uns dann auch wieder live sehen. Wenn ihr da Informationen braucht, es gibt in der WhatsApp-Gruppe die Anmeldung. Aber wenn ihr Fragen habt, einfach auf uns zukommen. Ich weiß noch nicht, wie ich hinkomme. Das sprechen wir noch. Auf dem besten Weg. Ich habe mich einfach angemeldet. Genau. Die Zürge von der Umfahrt, gut. Wie? Nochmal. Gibt eine gute Zugverbindung von Aachen oder der Gegend da oben. Ja, nur bis 2. Das freige ich. Aber dann besprechen wir die organisatorischen Sachen. Besprechen wir noch. Ich glaube auch mit dem Hotel gibt es da einen Schattel manchmal. Einfach mal nachfragen. Okay. Dann... Gehst du rein? Ist reingegangen. Und dann könnten wir das so machen, dass ich zuerst mit Karin Johannes Elizabeth, und wenn ihr bis dahin zu rein gehen möchte, dann könnt ihr gerne gehen. Und du Anna genießt einfach heute. Und beide Räume kannst du machen. Genau. Ich gucke einfach. Also... Du kannst auf die Räume gehen. Was fragen seid ihr so eine fixe Gruppe? Sind das immer die gleichen Personen, oder wechselt das immer? Normalerweise. Immer die gleichen am Donnerstag. Aber wenn jemand am Donnerstag nicht kann, kann am Dienstag. Und das gilt auch für Dienstaggruppe. Wenn sie am Dienstag nicht kommen, dann kommen sie am Donnerstag. Ja? Okay. Im Garten. Dann dein der Rufungssatz bitte. Also, das ist ein ganz langer Zettel. Soll ich das alles vorlesen? Ja, zuerst den Anfang möchte ich. Ich helfe Menschen, die unzufrieden sind. Also jetzt denk mal bitte an dieses Sportstudio, was du am Anfang gesagt hast. Du denkst jetzt an die Frauen in dem Sportstudio. Ich helfe... Ich helfe... Frauen, die ihre Figur... oder die abnehmen wollen. Nein, nein. Du hast... Ich helfe Leuten in dem... ...Fidnerstudio, die unzufrieden sind. Was noch? Die sich klein fühlen, die etwas Neues möchten. Es sich aber noch nicht zutrauen, die mit ihrer momentanen Situation unzufrieden sind. Die sich... Nein, das stimmt nicht. In dem Fall. Die sich nicht richtig fühlen. Okay, also bis jetzt würde das auf jeden im Fidnerstudio passen. Mhm. Okay, weiter. Indem ich sie wahrnehme, ich nehme ihnen Fragen stelle und durch die Fragen, wo sich neue Möglichkeiten für sie eröffnen. Dadurch fühlen sie sich angenommen und wertgeschätzt, erkennen, dass sie richtig sind. Und da ist jetzt wieder das mit Grenzen setzen, wo sie in dem Fall nicht so passend finden. Und dann durch beginnen sie Grenzen zu setzen und die der anderen ebenfalls zu warnen. Das ist jetzt, glaube ich, nicht so das Thema im Fidnerstudio für die Frauen. Mal abwarten. Ja, okay. Weil das ist ein Beruf. Also das ist das, was du mit ihnen machst und sicherlich wirst du ihnen auch helfen, dass sie Grenzen setzen können. Okay, Lies weiter, bitte. Was entstehen dann durch dich? Was sind die ersten zwei Sehnsüchter von dir? Ich bin richtig und vertraue mir. Ist das jetzt drin gewesen, dass du ihnen hilft zu erkennen, dass sie richtig sind und wie sie sich vertrauen können? Nein, das ist nicht drinnen. Schrei bitte jetzt noch rein. Deine erste zwei Sehnsüchter, das gehört zu deinem Programm, dass du das ihnen beibringst, dass sie richtig sind und wie sie sich selbst vertrauen können. Das bringe ich ihnen beides bei. Ach so, ich habe jetzt da kloppt. Okay, Silvia, du warst jetzt... Ja, ich war weg. Meine Frage war, ob die ersten zwei Sehnsüchter, ob ich ihnen die beibringen. Ja? Ja, und ich habe mir gedacht, du warst auf einmal weg, ich habe mir gedacht, der Zum schafft das gar nicht, wenn ich noch so lange Zeit die Frage störe. Nein, nein, nein. Aber wenn du jetzt bitte an deine Frisöse Sallon kundinen, jetzt reintust in den Essen, sagst du mal, jetzt tue sie rein. Ich helfe. Ich helfe meinen Frisierkunden, die unzufrieden sind. Nee, ich meine, nicht die Haare schneiden lassen, kommen zu dir. Sondern die auf Insta. Ja, genau. Ich helfe meinen Friseurkollegen, die unzufrieden sind, die sich nicht richtig fühlen und sich oft in Frage stellen, die sich klein fühlen, die etwas Neues möchten, sich aber noch nicht zutrauen, die mit ihrer momentanen Situation unzufrieden sind, die sich ungerecht behandelt fühlen und die Helfer-Syndrom haben. Da passt alles perfekt. Wie ist du? Bei den Friseur. Richtig, richtig gut. Geh weiter. Indem ich sie wahrnehme. Ja, jetzt den Teil, das bleibt das Gleiche da, ergänzt du nur mit deinen ersten zwei Sehnsüchten, dass du ihnen beibringst, dass sie richtig sind und dass sie, wie sie sich vertrauen können. Ja? Und dann, was ist das Ende? Und dadurch entsteht was für sie? Dadurch fühlen sie sich angenommen und wertgeschätzt, erkennen, dass sie richtig sind, beginnen Grenzen zu setzen und die der anderen ebenfalls zu wahren und brauchst du nur ein anderes Endergebnis? Ja. Was sind deine dritte und vierte Sehnsüchte? Ähm... So genieß ich mich und bin frei. Also Genuss und Freiheit ist dein Nutzen. Genuss und Freiheit. Also das verkörperst du? Ja! Hahaha! Hahaha! Ach, ich bin ja dort strengen. Nee. Hahaha! Okay, das heißt, jetzt denkt man an die Frauen im Fitnessstudio. Also nur einer, damit würde ich dich jetzt einbeziehen. Im Offlinebereich ist Gott so gut, dass wir uns nicht auf eine Sache einschränken müssen, sondern mit der Berufung können wir jedes Problem lösen, und das ist auch für wir berufend sind. Ja? Aber wir haben nur eine Lösung und das ist der mittlere Teil des Berufungsacces, was wir mit ihr auch machen werden, Anna. Und dann am Ende kommt für sie Genuss bei dir und Freiheit raus. Und das müssen wir natürlich noch konkretisieren. Also mit echten Problemen verbinden, die sie sagen, dass sie ein Problem haben und das sie nicht mehr verbinden, die sie sagen. Zum Beispiel, du kannst denken, wodurch fühlt sich eine Besitzerin von einem Friseursalon frei? Indem sie sie nicht von den Kunden einteilen lassen, sondern dass sie die Termine bestimmt. Okay, das ist sehr gut. Aber du hast jetzt ein Weg von Zirn gesagt, also nicht die Kunden ihr Kalender bestimmen, sondern sie selbst. Sagen wir nur das Positive? Dass sie selbst bestimmt ist, nicht ein gutes Ergebnis, oder? Die mit Kalender müssen das verbinden. Das war voll konkret. Dass sie die Chefin ihres Kalenders sind und nicht sie. Das ist sehr gut. Dazu kannst du schon ein Post schreiben. Das ist etwas, was sie wollen. Also du fragst, was ist Genuss und Freiheit für meine Friseursalonbesitzerkollegen? Wie äußert sich das wirklich im Alltag? Ja, du hast jetzt gesagt Genuss. Ja? Ich freu mich jetzt ein Beispiel, wie schön es ist, wenn sie ihr Bestes geben und dann die Kunden den Preis zahlen, den sie haben wollen. Und wie viel mehr? Sie dann noch ihre Kunden genießen und ihren Job und dadurch, dass sie wertgeschätzt, dass sie ihres Wertschätzen und dann auch diese Wertschätzung bekommen. Okay, sehr, sehr gut. Hausaufgabe für dich im Garten, dass du fünf Probleme, die sie haben, aufschreibst du total konkrete und fünf Wünsche, die sie haben, auch total konkrete. Und ich möchte dich noch weiter herausfordern. Darf ich noch? Ja, gerne. Du musst das erinnern an diese Handy und Pink. Was ich jetzt gesagt habe. Also du musst das voll mit... Ich bin in der versteckte Kamera im Friseurladen oder zu Hause am Abend. Was denkt sie? Ja. Was spricht sie? Über Freiheit. Wann fühlt sie sich wirklich frei? Aber das musst du abbrechen. Also zum Beispiel, du möchtest also nur vier Tage arbeiten und einen Tag frei. Ja? Das ist ein Ziel. Okay. Das ist sehr gut, weil ich auf nächste Woche ein Friseurterminant, da kann ich mit meiner Friseurin auch so Wunschkundeninterview machen. Ja. Das heißt, jetzt geht es wirklich darum, dass du das Alltags, also richtig konkret abbrechst, was ist Freiheit für diese Friseurladenbesitzer? Zum Beispiel, Freiheit ist auch gut, damit die Mitarbeiter zu haben, damit sie diesen einen Tag frei machen können. Ja. Ja? Oder Freiheit ist, gut zahlende Kunden zu haben, damit sie nicht so viel arbeiten müssen. Oh, wow. Also du denkst wirklich konkret, wie fühlt sie sich? Freiheit für dich und für sie an und Genuss für dich und für sie. Ja? Genau. Und du schreibst die Beispiele auf. Super. Gut, sehr gut. Also jedes Mal, wenn du nicht weißt, was du tun sollst, in deinem Coaching oder wer ist deine Zielgruppe? Du schaust immer in deinen Berufungssatz rein und dann muss man das konkret mit einer Zielgruppe verbinden, mit einem Problem, was sie lösen wollen und einem Wunsch, was sie haben wollen. So gut, ich habe das so aus den Augen verloren und dabei macht es sich so viel leichter. Ja. Also ich denke nur an diese zwei Sachen. Nichts anderes. Herrlich, ja. Ja? Also zum Beispiel, Anna hat erzählt, dass sie gerne reisen möchte. Warum ziehen wir solche Menschen an? Weil wir ständig darüber reden. Wir mögen total gerne reisen und dann ist es klar, dass wir dann die Menschen anziehen, die das auch gerne haben möchten. Also ich habe jetzt keinen, der nutzt von zu Hause arbeiten möchte. Unsere Kunden wollen alle reisen eigentlich. Ja? Aber warum? Weil ich das so ausgesendet habe, war für mich total wichtig. Ja? Ja. Und am Anfang war das Wort und welche Worte wir da haben, die wir dann in den Karten haben. Ja, das Wort und welche Worte wir nutzen, so ziehen wir die Menschen an. Durch das Wort ist alles geworden. Okay, sehr, sehr gut. Hat es geholfen? Das hat man sehr, sehr, sehr, sehr, sehr geholfen. Sehr gut. Und ich mag noch etwas sagen. Ich habe jetzt im Chat auf WhatsApp eine Frau mir so ein Video geschickt, einfach über Kriminalität und so sonst hätte ich mir einfach nur geärgert. Und jetzt habe ich Chat-Kommunikation mit ihr gemacht. Ich hätte sonst unkommentiert stehen lassen. Aber jetzt denken wir, das wird sie ja recht ärgern und sie schreibt schon mit mir. Schön, gut gemacht. Ja, und ich werde nicht mehr den Fehler machen, wo du gesagt hast, Hände weg von Opfern. Weil meine Freundin hat einen schwerer Fall, finde ich. Und da passe ich jetzt sehr gut auf. Dass ich nicht mehr mehr mag, als der Kunde selber. Genau, richtig gut. Wir müssen mehr Einsatz zeigen, als das, was wir machen. Dann sind die besten Kunden. Dann werden sie in die Umsetzung gehen. Dann ist es Freude mit ihnen, weil sie alles umsetzen. Aber wenn du mehr tust und verwöhntest sie wie Kinder, dann ist das schwierig. Dann ist das Hotel Mama. Und es ist fast nicht einmal wie Hotel Mama, sie ist. Und diese Erfahrung habe ich gebraucht, um das zu erkennen. Richtig gut. Ja, danke. Sehr gut, dem Gott. Karin, erzähl mal deine Gespräche. Meine Gespräche. Ich bin heute ein bisschen neben der Kappe. Also ich muss, ich war heute bei einer Mama, das ist so ein ganzer Liebe, aber die ist mir aufgefallen, dass sie sie zieht sich oft zurück. Sie hat 2 Behinderte Kinder zu Hause, ein normales und sieht sich, also im Krankenhaus ist es immer schwierig. Sie zieht sich oft zurück und sie geht halt immer zum Rauchen. Wir haben Zest so ein bisschen Small Talk gemacht und dann irgendwann habe ich gesagt, darf ich mal was persönliches fragen? Hast du schon mal versucht, aufgehört zu rauchen? Ja, ja, es ist ja eigentlich ganz wichtig, aber sie schafft es nicht. Es ist halt einfach so anstrengend. Ja. Und ich bin dann da wieder rein, ich bin ja dann immer nicht zu lang dran, weil das Kind wieder dran muss und das Kind versorgt werden und alles. Und habe dann nochmal gefragt, ob wir in Kontakt bleiben können, weil ich fände es einfach gut mit ihr weiter zu reden. Sie ist ein Muslima, aber sie ist sehr gläumig eben und mal schauen, was da noch draus wird. In der Klinik kann ich halt immer keine so intensiven Gespräche, lange Gespräche füllen, weil meistens dann zwischendrin einfach das Kind auch wieder im Vordergrund steht, aber das war trotzdem sehr, sehr gut. Und, mit diesen ganz spannenden Artikel noch nach sich schau mal her, liebe Gott. Weil im Stern ein Artikel irgendwann gegeben die Kraft aus überpflegende Angehörige. Und da steht eigentlich alles drin, was ich auch ständig wahrnehme und wo ich denke, das genau ist mein Thema. Okay, richtig gut. Also, dann überlegen wir dir jetzt Kari in 2, 3 Einstiegsfragen. Wie will du deine Berufung führen? Weil, wenn du die Frage stellst, der Frau, ob du fragen darfst, ob sie aufhören möchte mit Rauchen, das gehört nicht zu deiner Berufung dazu. Ja? Verstehst du? Deshalb hast du sie dann zu diesem 5 Minuten Mann geschickt. Verstehst du? Ja, ja. Okay, also welche Fragen, also du bist in Krankenhaus und dann siehst du da jemanden und welche 2, 3 Fragen könnten passen? Also, wie schon überlegt. Also, die eine Frage, was ist deine größte Herausforderung oder was in deinem Leben die größte Herausforderung, die schwingt schon mit, aber ich stelle es nicht zu deutlich. Wie fragst du das? Ja, ich komme ja mal rein und frag dann wirklich, wie war die Nacht und wie sind sonst so die, die, die, was sind sonst so die Anforderungen für ein gutes Kind, sonst versorgt, ist sie zu Hause oder Ding und dann komme ich, schlängeln mich da eher so hin an an diesen, wie sagen wir, Punkt der Überforderung, weil meistens ist es ja dann schon einfach eine Überforderung in fast in ganz vielen Bereichen. Okay, also was ich gut finde, die Frage, wie war die Nacht? Was fragst du danach? Ja, wie war die Nacht? Wie, Krankenhaus, dann kommt ja immer, ja im Krankenhaus ist es immer besonders anstrengend. Wie ist es denn sonst zu Hause? Wichtig gut. Was hast du da für Herausforderungen oder gehst du noch arbeiten oder wie läuft da der Tag so ab? Also das frage ich, das stelle ich schon. Aber das sind, das sind richtig gute Fragen. Also das ist sehr, sehr spezifisch, also gut gemacht Karin, ja? Weil dadurch weißt du, was ist und dann die Frage, sagen Sie, dass Sie am Ende Ihre Kraft sind? Oder dass Sie überfordern? Ja, das ist meistens die Aussage, ja Gott hat, ich habe halt die Aufgabe bekommen und ich schaff's schon irgendwie. Okay, also das ist dann meistens keine Jammerer, die sagen, ja das geht schon. Ich tue alles für mein Kind, das ist dann immer so die Aussage, wo ich mir denke, tue alles für mein Kind und dein Rücken tut seit zwei Jahren weh, aber da hast du keine Zeit dazu. Du magst total, du magst total Natur auch und Bewegung Karin, wenn ich mich gut erinnern kann. Ja, ich für mich, ja. Okay, und was wäre, wenn du sie durch den Rückenschmerzen abholst? Harte ich sogar schon mal in meiner Werbung, also da, ich hab mal selber ein Bild gemalt, da sitzt eine Mama mit dem Kind im Rollstuhl und füttert das Kind oder gibt dem Kind das Essen ein und hinten ist dann der Schmerzpfeil auf den Rücken. Ja, heute war eine Mama, die schiebt, also mit der hab ich ein längeres Gespräch, die schiebt ihr Kind durch die Klinik, so wie mir halt die Kinder anleiten, wenn sie Fahrrad fahren üben, also nach vorne gebeugt. Die erste Frage von mir ist und wie geht's im Rücken? Ah ja, seit zwei Jahren nicht so gut, aber muss man halt durch, ne? Okay, aber dann, also wenn du so, also das wäre etwas Konkretes und du könntest ihnen dadurch helfen, dass du mit deinem Programm ihnen hilfst, für dich etwas zu tun, ja? Und dadurch werden die Rückenschmerzen auch besser. Das heißt, wenn jemand zum Beispiel sagt, ich möchte, also sag, okay, ich habe Rückenschmerzen, dann ist deine Frage und möchtest du sie loswerden. Und dann sagen sie ja, schon, aber und dann kommt ein Einwand, ja? Dann sagen sie ja, schon, aber ich kann nicht dreimal in der Woche in Fitnessstudio gehen, ja? Dann fragst du und interessiert es dich zu erfahren, wie du deine Rückenschmerzen loswerden kannst, ohne dreimal in Fitnessstudio zu gehen. Das heißt, du nimmst diesen Schmerz, was sie haben, ja? Weil, also in meiner Familie hat jemand zwei behinderte Kinder und bei ihr ist es echt ein Thema. Und wenn du diese Frage stellst, ja? Mit Rückenschmerzen oder wenn sie etwas sagen, was Schmerz ist oder was konkretes Problem ist, dann stell dir diese Frage, ja? Interessiert es sie zu erfahren, also zuerst mal, ob sie das verändern möchten und wenn nicht, dann halt nicht, ja? Das ist ihre Antwort, ihre Verantwortung und wenn ja, dann stellst du und interessiert es dich zu erfahren, wie du das verändern kannst, dann sagen sie ja und dann hast du ein Verkaufsgespräch. Also die Anfangsfragen, Karin, von dir sind sehr gut, sehr konkret und in dem Moment, wo sie sagen, ich hab Rückenschmerzen, ja? In dem Moment kannst du dann einen einhaken. Weißt du, was mein Problem oft ist, dass ich die Leute bis dahin kriege, das war ja auch mit meiner Freundin so und wenn ich dann sage, ich kann dir da helfen, dann kommt ja, wie und dann ja, dann werde ich unsich und dann verliere ich sie. Ja, okay. Also du bist noch eine lustige Frau, Karin. Ja? Ja, voll lustig und diese klauen Sachen, also du hast diese freudige Seite. Ja? Ja. Wenn sie zum Beispiel wenn sie also wenn sie sagen wenn du fragst, interessiert es dich zu erfahren, wie du diese Rückenschmerzen loswirst, dann sagen sie ja, ja? Und dann sagst du so etwas zufällig, bin ich dafür spezialisiert. Also musst du es du Humor vorsagen, was für ein Wunder, dass das gerade mein mein Gebiet ist. Also du musst ihnen eine Sicherheit geben, eine Bestätigung geben, dass das jetzt geführt ist, dass sie miteinander redet. Okay, dann kommt die Frage, wieso bist du Osteopathin? Nein, bin ich nicht. Ja, da folgt es nicht. Dann kannst du sagen, warum möchtest du zu einer Osteopathin? Verstehst du, ich hab die Frage gar nicht beantwortet, dann sagen sie, da bin ich schon seit zwei Jahren, jede Woche einmal, es hilft mir schon, aber tttttt, ja? Also du musst zurückfragen, warum möchtest du zu einer Osteopathin? Dann sagen sie ja, das bin ich nicht. Also du musst sie ein bisschen schockieren, ein bisschen überraschen, ein bisschen humorvoll, ja? Silvia, würde do Patin, ich hab viel was besseres für dich? Ja, oder ich arbeite ganz anders als eine Osteopathin. Also wenn sie fragen, wie, du kannst einfach sagen, ich koche die Fragen von behinderten Kindern, musst du so sagen, ja? Die am Ende ihre Kraft gekommen sind. Mhm. Ja. Trotz Behinderung ihrer Kinder und trotz Zeitmangel oder Geldmangel oder was sie halt alles haben, was du schon weißt, von ihnen, und dann musst du einen Wunsch formulieren, was du weißt, dass das ihr Wunsch ist. Mhm. Ja, deswegen bin ich auch auf diese Suchteingang, die kommt ja bei meinem Berufungssatz auch immer wieder vor. Was? Darum bin ich auf die Suchteingang, weil viele flüchten sich ja dann schon in irgendeine Sucht. Was für Suchte? Ja, viel Essen oder schlechte Sachen essen oder viel Rauchen. Also, das war die Verbindung mit dem Rauchen. Ja, genau. Das habe ich jetzt nicht gecheckt. Das ist auch so eine Flucht von diesem ich sitze eigentlich ständig nur bei meinem Kind oder ich bin am Telefon, um irgendwie noch den Kontakt zu den anderen zu halten und oft haben sie dann, entwickeln sie tatsächlich irgendeine Sucht, vor lauter, wo bin ich, wo bleib ich, ich muss mir wenigstens noch die Zigarette gönnen können. Okay. Ich habe schon gefragt, möchten Sie Ihre Sucht loswerten? Das habe ich gefragt. Das bin ich dann wieder zu schnell in den Tipp gegangen, dass ich dachte, na ja, ich kenne da den Stefan Ferretrich, aber das kann ja auch ein Einstieg sein. Ich bleibe auf jeden Fall mit Ihrem Kontakt. Okay, aber bleiben wir noch, bleiben wir noch hier, weil also dann, wenn das nicht rücken schmälzt, was Sie verändern möchten, was Sie für eine Sucht ist, dann, also ich helfe quasi Eltern von behinderten Kindern, die am Ende ihrer Kraft angekommen sind und als einzigen Genuss noch rauchen oder überessen oder sowas Ähnliches haben, ja? Dadurch beschreibst du sie, wo Sie sind und jetzt ist die Aufgabe Karin, dass du mit Ihnen spricht, was wollen Sie wirklich? Weil zur Zeit haben wir bei dir nur weg von Ziele. Ja, ja, wo wollen Sie? Und bei der Sucht ist es so, dass nur sehr, sehr wenige erstens erkennen, dass das eine Sucht ist. Zweitens, wollen Sie das lösen? Drittens, vertrauen Sie darauf, dass das lösebar ist. Also dieses haben wollen, das müssen wir rausfinden, was wollen Sie haben? Wenn ich jetzt sage, ein lebenswertes Leben, das ist einfach nicht konkret. Aber wenn ich sagen würde, zum Beispiel mit der Zeit etwas, also 2 Stunden oder das Wochenende freizuhaben oder ein Abend freizuhaben, verstehst du so etwas? Also verstehst du, wenn Sie denken, ganz konkret, ja. Ja, wenn ich nur das hätte, ein Abend nur für mich oder ein Abend mit meinem Mann oder was auch immer, also bitte, wenn du jetzt die Gespräche führst, ja, dann schau mal, was wünschen Sie sich? Okay, ja. Und es kann schon sein schmerzfreie Tage oder suchtfreies Leben oder so was Ähnliches, das ist schon konkreter, aber es geht dann, dass du rausfindest, was wollen Sie, weil was Sie nicht wollen, das wissen wir jetzt. Und du musst Menschen haben, die das wirklich verändern wollen. Und da, in diesem Bereich ist Humor von dir total gefragt. Wirklich, also das war das eine, was ich dir sagen wollte und das andere noch, was wichtig ist. Wenn Sie die fragen, aber wie, ja, dann kannst du auch sagen, ich habe dafür ein Couching-Programm entwickelt, das ist das, was ich dir sagen wollte, ich habe dafür ein Couching-Programm entwickelt, oder ich bin dabei ein Couching-Programm zu entwickeln, kannst du beide sagen, ja, zufällig bin ich dafür spezialisiert, was für eine interessante Sache, das wir jetzt darüber reden, also wirklich der Lockerf, Locker. Also zum Beispiel, wenn die Leute zu uns reinkommen und dann sagen sie immer wieder, ich habe keinen Plan, wie ich das machen soll, und dann schreibe ich ihnen zurück, dann bist du bei uns richtig und dadurch beruhige ich sie. Das machen wir, ja, wir helfen ihnen ein Plan zu entwickeln, wir haben unsere 7-Schritter-Plan. Oder ich weiß nicht, wo ich anfangen soll, dann habe ich dann zurückgeschrieben, total lustig, dann ist es richtig gut, dass du in unsere Gruppe gekommen bist, das ist unser Kernthema. Ja, also wenn sie sagen, dass sie kein Plan haben oder was auch immer, dann musst du bestätigen, sie sind bei dir richtig, Karin. Okay, dann bist du bei mir genau richtig. Ja. Und dann, wenn sie noch fragen, und wie kannst du mir helfen? Kannst du auch sagen, ich kann das jetzt aus dem Stehgreifen nicht sagen, hier im Krankenhaus, auf dem Flur oder in der Toilette oder wo ich gerade getroffen habe. Und dann kann ich sagen, aber lass uns kurz zusammensetzen, ich möchte ganz genau wissen, was ist dein Problem, oder wo stehst du jetzt, wohin du möchtest und ob und wie ich dir helfen kann. Also das, und damit kommst du zu dem Verkaufsgespräch. Ja, und du kannst sagen, ich kann das jetzt aus dem Stehgreifen nicht sagen. Also wirklich, wird witzig, locker. Ja. Hat es geholfen Karin? Ja. Okay. Sehr gut, also der erste Schritt war sehr gut, Karin. Du hast keinen Kunden gesehen, jetzt siehst du sie, das ist toll. Ja, und dann bist du bis jetzt mit ihnen zu der Frage von ihnen gekommen, und wie hilfst du mir? Und da bist du ausgestiegen mit Unsicherheit, und jetzt weißt du, wie das weitergeht. Du hast zwei Aufgaben, rauszufinden, was sie wollen, und dann bei diesem Wie-Frage die richtigen Sätze sagen, ja. Ich stetige, dass sie bei dir richtig sind. Ja. Sehr gut. Ich bin richtig. Natürlich bist du richtig. Also es ist auch wichtig, wenn wir jemanden anziehen, wenn jemand gerne mit uns redet, das ist Kopfsignal. Es ist nicht ein Zufall. Es ist Kopfsignal. Ja, das sehe ich immer nicht. Ich bin ins Zimmer reinkommen und dann sagen sie, ah, da kommt unser Engel wieder. Es ist so schön, wenn du da bist. Und ich denke mal, ja, ich freilich, ich bin halt da. Okay, und das verbindet wenn jemand dir sagt, du bist ein Engel, Kopfsignal. Ja. Die sind gerne in deiner Nähe. Bei mir haben sie immer wieder gesagt, wenn ich reinkomme, dann kommt die Sonne rein. Und dann haben wir so Bildschirms schon ergemacht, Sonnenschein. Ja? Das heißt, etwas habe ich ihnen gegeben. Ja, ja. Wenn sie dir sagen, du bist Engel, dann hast du ihnen etwas gegeben. Und jetzt Karin, gib ihn die volle Wertschätzung. Wenn ich ihr Engel bin, dann habe ich ihnen schon viel gegeben. Schau mal, wie du binst. Okay. Richtig gut. Sehr gut. Ich hätte jetzt gerne meine Glausennase auf. Mach mal. Okay, alles gut. Mit Glausennase ist immer leichter mit einem Lustigsein. Okay, dann. Dann keine Nase aufsetzen. Ich möchte, dass du das lernst. Alles gut. Sehr gut. Geh mal weiter. Johannes. Ich gehe mal ganz kurz zur Renée. Sind noch fünf da. Ja, alles noch da. Johannes. Ja. Also du bist jetzt beim Anhören der Videos, ja? Ja, bin fast durch. Ich habe dir die Aufgabe gegeben, dass du bitte Spiels mit Positionierung setzen. Hast du da schon was? Nein, noch gar nicht. Gut, also dann machen wir mal so, dass du eine Positionierung, seit Sags, für die aktiven in deinem Team unbedingt und dann welche Gruppe vom Menschen liegt dir am Herzen. Und dann welche Gruppe vom Menschen liegt dir am Herzen. Und dann welche Gruppe vom Menschen liegt dir am Herzen. Und dann welche Gruppe vom Menschen liegt dir am Herzen. Na ja, einer meiner Geitleinsätze ist aufstehen, KRONE richten weiter. Menschen, die da liegen, stehen, die irgendeinen Ding haben, wo sie dann aufstehen müssten und das wenn die das wollen, wenn die das wollten. Okay. Dann würde ich... Ich halte davon aus, dass diese Menschen alle wollen und alle aufstehen wollen. Wer sind die? Da soll ich wieder... Wer sind diese Menschen? Sind sie junge Menschen oder sind sie techniker, oder sind sie techniker? Könnten auch ältere Menschen sein. Ja. Sie sehen, dass ihnen ihr Leben aus den Fingern rent. Und ich bin da eher der Bockige von wegen. Das wollen wir jetzt mal sehen. Also Sinn nach der Rente, sowas? Das ist mir zu... weiß ich nicht, Sinn nach der Rente, das hört sich so... nicht in der Formulierung, aber klar, es ist Sinn. Nicht Sinn nach der Rente, sondern was macht dein Leben für den Sinn? Also ich meine, was haben andere davon, dass es dich gibt? Was sind deine Begabungen und deine Sehnsüchte? Wieso rennst du nicht los und bringst sie ins Spiel? Und der Rest deines Da Liegens ergibt sich von selbst. Wenn du losgarant bist, liegst du nicht mehr und mach'n tust du das mit der Substanz oder der Krone, also ich interessiere mich sehr für die Krone. Aufstehen, Krone richten und weiter ist. Aufstehen, kennt jeder, weiter kennt auch jeder, aber mit der Krone, da gucken sie immer alle, ach ja, glänzt. Aber was ist denn die Krone? Okay, also in diesem Positionierungsdokument steht da drin, dass wir es so sehen, dass wir diese Gruppe von den Menschen dadurch aussuchen, dass wir das mit etwas verbinden, also mit einem konkreten, wo sie aufworschen. Ja? Und das kann zum Beispiel Beruf sein oder das kann auch eine Eigenschaft sein von einer Gruppe von Menschen, zum Beispiel introvertieren. Introvertieren, ja, danke. Oder so technisch analytisch denkende Menschen, was auch immer. Also, aber bei mir geht es hauptsächlich dazu, zu welcher Gruppe von Menschen auf welche Gruppe von Menschen hast du am meisten Bock? Zum Beispiel, ich sage Beispiele, nur dass du weißt welche Beispiele ich meine, es könnte sein Männernachtrennung, ja? Weil Elisabeth geht es um Frauen, die in einer dominanten Beziehung sind. Und wenn du jetzt über, das ist jetzt einfach ein Anstoß, was ich jetzt dir geben möchte, also wir müssen jetzt keine Entscheidung treffen oder sowas ähnliches. Aber denk mal darüber nach, bis zum nächsten Call. Auf wen hast du eigentlich wirklich Bock, mit welcher Gruppe von Menschen arbeitest du am liebsten? Ich liebe einfach so Führungskräfte selbstständige Lehrer, liebe ich total, also das sind einfach da habe ich Zugang aus meiner Vergangenheit. Oder ich liebe es, damit cholerischen Menschen zu arbeiten. Echt? Ich habe das gehasst, aber Gott hat mir dafür einen Lieber gegeben. Jetzt hast du ja gerade gesagt, okay das sind die und die und die gewesen, da habe ich Zugang. Da gehe ich mal in Gedanken, grad mal Schritt zurück und frage mich, wie viel Zugang habe ich zu mir selbst? Nein, die fragst du nicht, dann überdenkst das Ganze und dann machst du dich kaputt. Du schaust gar nicht zu dir. Auf wen habe ich am meisten Bock, dass war die Frage, die im Raum steht. Ja, also du darfst dich jetzt nicht zerlegen, Johannes. Wie viel Zugang habe ich zu mir selbst? In dieser Schiene darfst du gar nicht jetzt reingehen. Sondern wirklich auf Menschengruppen denken. Wenn du zum Beispiel Live Plus Partner habt, wenn du, ich sage mal, da sind 100 Leute ja, mit wem, mit welchen Typen von ihnen, wie das am liebsten, also wo du Freude hast, wo etwas rauskommt. Für dich ist total wichtig, dass etwas rauskommt. So dieses Outcome bei dir ist extrem wichtig. Dass da Ergebnisse sind. Denk an deinen Chef und an dich, ja, mit dem Vorgaben. Also du bist nicht nur für tiefe Gespräche da, sondern bei dir müssen die Ergebnisse stimmen. Und deshalb denkst du, ja, mit welchem Typ Menschen kann ich das am besten machen? Ja, ich habe ein bisschen so eine Vergangenheit, die so aussah, dass ich denke, mich versteht und ich bin schon an das Lachen, das ist auch Blödsinn. Aber das ist tatsächlich so gewesen. Bist du auf so ein paar ganz wenige, die sich hinterher bedankt haben, dafür, dass ich mit ihnen gesprochen habe? Das ist schon viel mehr. Nur das schon, was ich weiß, viel mehr. Aber was ich damit sagen will, das kommt glaube ich jetzt gerade im Moment auch aus. Ich blockiere mich damit mit manchen eigenen Gedanken über mich und mein Dasein in dieser Welt. Und das darfst du jetzt nicht machen? Ja. Wenn wir über Positionierung reden oder für wen bin ich da, musst du von dir wegschauen. Also von deinen Unzulänglichkeiten. Aber nicht von deiner Freude, sondern von deiner Vorlieben für Menschen. Also mit wem hast du wirklich Bock zu sein? Also ich habe gesagt, ich will Kunden haben, mit denen ich gerne Kaffee trinke. Ja? Ja, das ist so was. Und das möchte ich wissen, mit wem trinkst du gerne Kaffee? Dann stelle ich so die Frage. Also ich wollte keine förmliche Leute, die immer in Anzug sind, die so professionell sind, recht sein Werte. Also das kommt bei mir nicht in Frage. Ich bin gerne mit Leuten Kaffee, mit denen es richtig zur Sache geht. Die auch intelligent sind, wo die Informationen, die so rüber und hin und her laufen, nicht nur in den Sätzen stecken, sondern das meiste steckt dann eigentlich ja zwischen den Sätzen. Und man versteht sich trotzdem und weiter, weiter, weiter, weiter. Und man hat dann eine Dichte und ein Einverständnis mit diesen Leuten. Also das genieße ich am Allermeisten. Dann gibt es nicht so ganz viele. Das Spiel läuft ja zwischen den Sätzen, zwischen den Zeilen. Wie ist es genug, wenn du eine Person hast, mit der es richtig schön ist? Weil danach multiplizieren wir das. Es muss nicht viel sein. Okay. Also zum Beispiel, ich habe meine Freundin genommen und oder zählen sie, oder zwei, drei Freundinnen und ich haben die zusammengebacken für mich. Ich habe gesagt, so was möchte ich haben. Dann habe ich den Typ. Ja. Ja, das ist jetzt echt eine Aufgabe. Okay. Aber du machst spielerisch. Versuch mal Berufe zu finden, ob du die Eigen- oder Eigenschaften findest oder Lebenssituationen durch diese Sachen, also Beruf, Eigenschaft, Lebenssituation, schränken wir die Gruppe ein. Ich habe gestern jemanden besucht. Der ist auch so zwei Jahre jünger als ich und segelt und ist Lehrer und Prüfer und überall beliebt und hat ein interessantes Leben und ist gesund. Also tut aber auch was dafür. Vor Jahren habe ich ihn mal getroffen, habe ich ihm was von Vitamin D erzählt, gestern hatte ich mir was von einem Pegel von 90 erzählt. Dann sagt Johannes, das habe ich von dir damals. So Leute, so riech. Cool. Und ich habe vor allem lauchtes Gespräch gesagt, dem ihr weißte Johannes, im Grunde genommen bin ich doch immer noch der kleine Peter. Da haben wir uns mal richtig gefreut, wir beide. Das war zum Beispiel so eine Situation, ist der Unternehmer selbstständig? Er ist Rentner, der war irgendwie Pressesprecher bei der Stadt für Essen. Okay. Also bei mir kam zum Beispiel dieser Rentner-Thema. Weil da sind sehr viele vitale, hungrige Rentner gibt, also nicht die die sich aufgegeben haben und auch den Sagen warten. Und mir kam einfach auch diese Idee Rentner und jetzt geht es los. Also mit 66 Jahren fängt das Leben an, so was. Ja? Dieses Wort Rentner ist ein Reizwort und zack bin ich dir auf den Arm gesprungen eben. Das ist halt blöd, aber das ist genau die Zielgruppe. Cooler Rentner. Ja, die, die jetzt meinen, die Reizgruppe, die dort warten, bis alles vorbei ist. Bei denen man aber sieht, wenn man gut drauf sieht, dann sieht man das hier, da sieht man, dass da noch was ist. Ja. Das sehe ich, dann will ich mit denen kommunizieren. Okay. Weil da ist ein bisschen Trotz drin, Trotz Lebensfreude, ich bin immer noch der kleine oder die kleine So und So Richtung etwas, ich weiß nicht, warum ich das gesagt habe, ja. Aber versuch mal, versuch mal bitte in diese Richtung zu spielen. Ja. Ja, ist okay. Und cooler Rentner so mit diesen Lachfalten, ja, du kannst auch so das, äh, ich denke jetzt mal schon in Hux und in Facebook-Gruppe oder so was ähnliches, ja. Und dann könntest du das, äh, das ist eine Facebook-Gruppe von Kule Rentner mit Lachfalten und dann sie zu einem Ziel zu führen. Herr Lisament. Ich darf zu etwas sagen, ich habe eben geschrieben und ich meine, ich fühle das genauso. Ich habe dieses Buch, das heißt Ikigai, das ist japanisch und das heißt auf Deutsch, das Glück immer beschäftigt zu sein. So dass Ikigai in Japan die ältesten Menschen leben und warum leben sie, weil sie immer beschäftigt sind. Das ist das Ikigai und das habe ich eben ja so reingeschrieben, ne. Und ich meine, das wirklich, das spangen bei mir sofort über. Genau so. Und du nimmst es jetzt auch auf. Also genau das ist es. Guck mal, ich bin ja auch 79, ich könnte mich ja auch irgendwo hinlegen aufs, aufs das Ding, warum ich dir gerade gesagt habe, dass sie kein Eis oder was, ne. Wir uns unterscheiden 10 Jahre und ich bin 10 Jahre jünger als du und dann sehe ich dich da in der Kachel, nur einmal in der Kachel, aber das hat eine Wirkung, Wahnsinn. Ja, aber guck mal, genau das meine ich hier, ja, Ikigai. Ja. Du kannst es mal, es ist von Frances Mirai, aber du kannst es ja auch googeln. Das gibt so viel, dass es so super ist, wenn du aktiv bleibst und dann rennen damit. Bei mir ist es so, ich habe vor 10 Jahren mal ein Coaching angefangen bei einem Psychologen, hat die Firma mir sogar bezahlt. Bei der zweiten Stunde, sagt der Psychologe zu mir, Herr Arnzen, sie leben ja gar nicht, sie überleben ja nur. Und das ist weitgehend und 60-70% mein Lebensding gewesen. Aufstehen, Kroner richten und weiter, heißt, Leute, jetzt will ich es mal wissen. Und eben, als ich erzählt hab mit diesen Scheinen, die ich da mit den Zinsstuhlen gemacht hab, da habe ich gesagt, Leute, wir werden sehen. Und ich habe eine ungeheure Trotz- und Powerkomponente in mir, die habe ich aber vor lauter, weiß ich nicht, Selbstbezug und so was verpennt irgendwie oft in meinem Leben und habe dann angeschaltet, was gemacht, und dann viel Zeit wieder abgeschaltet und dann die Zeit verbracht mit irgendwas. Und ich will da wirklich raus, also ich meine, das gibt so gute Sachen. Und wenn ich richtig bei mir bin, da brauche ich die Berufung zu, das hatte ich eben auch erklärt. Und dann brauche ich Leute, die ich am liebsten habe, das jetzt der Schritt, den wir gerade machen. Und dann geht da was. Ja, und mir fällt noch etwas ein, es gibt einen Malermeister, der sich auf Rentner spezialisiert hat, habe ich das, ne. Also, der ist in ganz Deutschland bekannt und der macht nichts anderes als für Rentner das Haus renovieren. Und der hat schon Frenscheiß und solche Sachen verkauft. Also der ist richtig groß geworden in Deutschland, weiß ich nicht wie der heißt, der hat einen Blog geschrieben. Und also wirklich, das kann zu einer Bewegung werden, ja, wenn du diesen Wunsch rausfindest, was sie wirklich wollen. Was wollen Rentner wirklich? Ja, also schaut deinen Berufungssatz an, was sind die letzten zwei Sehnsüchte von dir, Hannes? Die letzten zwei Sehnsüchte, ich bin frei und habe Freude. Das schon mal, Freiheit und Freude für Rentner. Aber verbunden, du musst das verbinden mit etwas, also jetzt nicht Spanien und Wohnmobil, ja. Sondern etwas, was sie noch total bewegt und bei mir kommt ständig noch das Wort gebraucht werden. Ja, das ist eine Frage, die, wenn man aus dem Job rausgeht, dann merkt man da erstmal nichts, so zwei Jahre oder so. Ist alles prima. Und wenn man die Rolle dann so langsam einnimmt, nicht mehr für einen Chef tätig sein zu müssen oder eine Firma aufrechterhalten oder irgendwas, dann kommt so langsam die Frage auf, wer braucht mich denn noch oder was weiß ich, wenn man kritis haben will, wie mitwollen sie den ihnen abzahlen. Also man wird so langsam ausgeblendet. Ich rennt mich gar nicht aus, aber ich bin irgendwie da auch so ein bisschen wie soll ich das sagen, mir fällt nichts Besseres ein, als auf Krawall gebürst von wegen ausgeblendet. Okay, wir sind schon richtig, richtig gut aus diesem Loch, das ist ein Schmerz. Wo die raus wollen oder nicht reinfallen wollen in dieses Rentenloch. Und wir brauchen noch ein Hinzu, Wünsche dazu. Du nimmst dich, du schaust mal bei LifePlus unter deinen Partnern coole Rentner und du redest mit dir, was ist das, was du eigentlich wirst. Also und dann nimmst du diese Wunschkundeninterview-Frage, komm mal mit ihnen in die Kommentare und dann kommt ein Interview-Frage, komm mal mit ihnen ins Gespräch. Ja? Aber was wichtig ist, denk daran, du wirst keine Kunden haben, die nicht wollen. Also die schwierig sind und so, also du brauchst sie nicht länger Interviewen, ja? Die, die nicht wollen, brauchen nicht länger Interviewen. Nein, weil das ist nicht deine Zielgruppe. Unsere Zielgruppe sind nur Menschen, die wollen. Ja, wir sind in anderen Nordrheinland, man merkt das ganz schnell, die ziehen irgendeine Reißleine, die hört sich meistens ziemlich oberflächlich an, geht gar nicht mehr um die Sache, man merkt nur, wollen eigentlich jetzt abhauen. Ja und ich hab das Gefühl, Johannes, du könntest dieses Rentenloch-Wag-AD oder sowas ähnliches Typ für Deutschland sein. Das ist eine große Nummer, ne? Ja und Österreich und Schweiz. Dachfest, genau. Und das Würde, das Life-Bruce-Business auch total befruchten, noch zusätzlich, weil sie dann auch konkrete Tuss brauchen und wenn es ihnen halt gefällt, ist auch gut. Also da ist eine Verbindung auch möglich, wollte ich nur sagen. Ja, also das da brennen wir auch für, weil das Konzept wir fahren halt auf das Konzept ab und auf die Qualität. Reiner hat eben erklärt, wie ihr hier da nicht weitergemacht habt. War mit? Ja. Und wozu das dann geführt hat, zu dem, was ihr jetzt macht. Und ja, also dieses Konzept flutet ein Körper und er nimmt sich, was er braucht, das ist einfach für mich nicht zu überbieten. Ja. Da hat die Stocherei von außen. Ja. Aber ich will mich da jetzt auch nicht, das will ich und ich habe jetzt vor kurzem auch erst verstanden, dass das ein, was das ist, ein Beziehungsgeschäft und wenn man immer irgendwelchen Pins nachjagt, dann ist das bekloppt und ist das wie ich will Geld verdienen. Was gut ist, ist immer alle möglichen Leute anrufen und zu denen eine gute Beziehung haben, herstellen, auffrischen, Neubeleben in eine andere Richtung bringen, auf jeden Fall Beziehung. Ja. Und das ist sehr unterrepresentiert in meinem Leben und ich kriege da jetzt mit knapp 70 Spaß dran. Also ich meine, es ist schon ein bisschen witzig. Aber was soll's? Ja, richtig, richtig gut. Das war die Vorbereitung dafür, Johannes. Ja, das sagt er, der Karl auch. Großer Misthaufen, großer Düngerhafen. War das was, ja, tröstlich, also das gesagt hat. Vorher hat er gesagt, was haben andere davon, dass es dich gibt, da hätte ich fast angefangen zu heulen. Habe ich gedacht, die gehört den Gedanken noch nicht. Was bin ich denn dafür? Eine Typel, nur ruhigbar. Und dann kam der Misthaufen, dann habe ich gedacht, okay, jetzt müssen wir das alles noch sortieren. Die Frage hat mich auch gequält. Aber die Frage ist auch gut dafür. Das ist manchmal gut, Menschen zu quälen mit der Frage. Okay, also was ich jetzt gesehen habe, Johannes, bei dir, ich habe ein bisschen gesehen, dass dein Gesicht begonnen hat zu strahlen, als ich darüber geredet haben. Ja? Ja. Schau mal nach noch einmal, was wir jetzt gemacht haben. Und du spielst jetzt damit. Du musst jetzt keine Entscheidung treffen. Aber das wird so sein, entweder wächst dieses Thema in dir, ja? Oder es kommt etwas anderes. Das werden wir sehen. Diese ältere Zielgruppe, die aufgeben will und ich, die dann angrenzen und sagen, hey, das kann ja wohl nie wahr sein. Das auch nicht. Nein, nicht die aufgeben will. Oder die, die da so hinterlässt. Nicht aufgeben will, weil sie wissen nicht, wie. Genau. Das sind die richtigen. Ja, weil die aufgeben wollen, das wirst du nicht. Stimmt, das kann ich nicht drehen. Oh, das ist mir klar, da ist der Glanz gleich weg aus den Augen. Ja? Mhm. Okay, richtig gut. Und du schreibst mir dazu zwei, drei Positionierungen setzen und du tust auch diese Rentner rein in deinen Berufungssatz und dann spielst du damit auch noch. Und dann, was ich mit Imbgrad gemacht habe, also bei Rainir war, hört das bitte auch an. Bei Imbgrad ist Genuss und Freiheit, die letzten zwei Sehnsüchte und dann habe ich gefragt, was heißt das für deine Zielgruppe, also Friseurladenbesitzer. Und das beginnst du, bei dir ist Freude und Freiheit. Du stellst die gleiche Frage, was heißt das konkret für die Rentner, die nicht aufgeben wollen, die gebraucht werden möchten, die aus diesem Loch rauskommen oder gar nicht reinfahren wollen. Und, also dieses Buch mit dem beschäftigt sein finde ich gut, aber es gibt was Besseres. Sag. Also statt beschäftigt sein, die Berufung leben nach der Rente, das wäre auch was. Das ist das, was ich für mich vorhab. Ja, genau. Weil es dann sehr viele Rentner sind, die ständig beschäftigt sind, die keine Zeit haben, die in Aktionismus sind und davon kannst du sie auch befreien. Das ist auch nicht gut. Ja, die in zehn Vereinen drinnen sind und jede Woche gibt's eine große Action und Tanz und wieder dahin fahren, dahin fahren, also die sind voll restlos. Das ist auch nicht gut. Die beschäftigen sich mit irgendwas, um irgendwas nicht zu ergründen. Genau. Und das Spiel endet dann da, dass es irgendwann zu viel wird und dann sagen sie doch, ich bin jetzt zu alt. Ja, und da ist deine Lehre. Und es gibt dieser Rentenloch, die Lehre ja, und da, meine meine, da ist etwas vielleicht, hast du deinen Auftrag? Ich habe so was in die Richtung schon seit Jahren irgendwie im Bauch. Du sagst das. Das ist ein bisschen komisch, weil ich das ja nicht packen kann, aber vielleicht können wir es jetzt packen. Voll cool! Ich habe schon jemanden. Richtig gut. Danke dir, Johann. Richtig gut. Ja, ich danke dir. Ich schreibe euch noch diesen Text, den ich angekündigt habe. Ich muss doch mal noch ein bisschen ausholen. Das ist ja alles ein bisschen vor die Wand gefahren, weil ich existenzielle Belastungen hatte. Aber ich bringe das noch ein Punkt und dann können wir mal sehen. Richtig gut. Ich danke also dir, dem Reinhier auch, der ist gerade nicht da, aber euch beiden, das ist herrlich, wie ihr euch ergänzt. Also ich bin wirklich begeistert. Danke. Ja. Wie ist er raus? Der bleibst noch? Ich bleib hier. Okay. Elisabeth, deine E-Mail. Kannst du dir zeigen, deine E-Mail? Also, eine E-Mail habe ich dir zurückgeschickt. Hast du das gesehen, mit deinem Satz? Ich mache dich laut. Bitte. Erstes, ich gehe jetzt auf die E-Mail und gehe dann auf Reih geben oder in ein, vielleicht in ein... Also ich, also wo du die Wunschkunden-Interviews gemacht hast. Da habe ich geschrieben, das habe ich alles in grün gemacht, das habe ich damit geprägt, die heute nochmal gemacht. Gut gemacht. Aber mein, nicht aber, sondern mein Essens löse deine Abhängigkeit vom dominanten Mann auf ohne Trennung. Sagst du jetzt? Aha, das ist die Essens von deinen Kunden-Interviews. Das könnte zum Beispiel in Insta, in deinen Bio, was du machen möchtest, Einsatz sein. Sowas ähnliches. Also die habe ich auch gemacht. Ich habe meine Insta-Bio auch verändert. Das wollte ich dann mal das nächste Mal fragen, weil ich dachte, es wird sonst zu viel. Ich arbeite im Moment ein bisschen zu viel. Das haben wir gesehen, du hast alle unsere Post gelagt gestern und heute früh. Du bist schon... Aber mach mal ein bisschen weniger, ja? Gerne, gerne, gerne, gerne. Also du darfst... Also du sollst zuerst mal dein Leben genießen und je mehr du dein Leben genießt, desto leichter geht es mit den Kunden. Und wenn du zu viel arbeitest, dann ist es zu wenig zu wenig Gottvertrauen. Ja, ich bin ja dankbar dafür, dass mir das jetzt passiert. Ich gucke jetzt gleich die E-Mail. Aber jetzt stelle ich dich auch wieder eine Angst ein. Wie schaffe ich das, dieses Gespräch zu führen, dass ich das zum Abschluss kriege, dass ich einen was aufbekomme, ne? Das ist der nächste Schritt. Ich wollte nur sagen, dass diese Kunden-Interviews... Also du hast da verschiedene Themen drinnen gehabt, aber das Konkreteste ist quasi frei werden vom dominanten Mann ohne Trennung. Also raus aus dieser Abhängigkeit vom dominanten Mann ohne Trennung und dazu musst du dir dann denkst du zurück bei dir, wie das früher war, an Alltagssituationen und du schreibst mir fünf Alltagssituationen, wo du zusammen gezuckt hast in dieser Abhängigkeit. Ja, das hätte ich mir noch nicht eingefallen, da habe ich grüte ich noch ein bisschen drüber, weil ich noch nicht weiß, wie ich das machen soll, aber das ist das nächste. Zum Beispiel, ich sage ein Beispiel, wo Frauen zusammenzucken bei einem dominanten Mann, wenn der Mann dich anschreit von anderen. Oh ja, und auch Wundermacht oder Blutgeld oder so. Solche Situationen darfst du zusammenschreiben, fünf. Okay. Ich muss dann nochmal die ganze Zeit rücken. Ich sage, wenn ich Grenzensätze in meinem dominanten Mann und er lässt sich scheiden, was ist mit den Kindern, was ist mit dem Haus? Ja, das war damals auch mal eine Idee und bei dieser einen Dame, aber das sprechen wir jetzt gleich nochmal drüber, oder gestern, die ich gestern getroffen habe, die hat Angst, dass sie das finanziell nicht allein schaffen. Genau. Und diese eichtägliche Wünsche und Probleme darfst du jetzt zu diesem Thema fünf, fünf zusammenschreiben. Ja, das mache ich dann mal. Dann sitzt mir im Nacken, dass ich meinen Post und meine Werbung für La Gomera zu wenig darauf gerichtet habe, was du da bekommst. Ja, ich muss also nochmal neu machen. Ich habe es ja bis auf Facebook einmal gehen lassen, aber das gefällt mir nicht, weil zu wenig zum Ausdruck kommt was bekommst du? Aber warte, Elisabeth, das machen wir einfach Schritt für Schritt. Also zuerst möchte ich, also das war meine Antwort auf dieser Wunschkunden- Interviewsache. Danke, danke. Dann machen wir mal das zeige ich den anderen auch, dass sie das sehen können. Ja? Machst du jetzt die drei E-Mails auf, die ich dir aufkomme? Nur die eine mache ich. Okay. Mit den Fragen. Ja, mit den Fragen. Also. Ja. Also das was du hier beschrieben hast, dass du darum gebeten hast und dann kam der Fluss ist gut. Richtig. Weil so müssen wir das jedes Mal machen, dann kommen wir immer raus mit unseren Sorgen. Anna, machen wir diesen Schlauch zu. Versorgungsschläge, das ist das, wenn ich in Sorgen bin oder in Ängsten, ist das Beste, wenn ich etwas Gutes für mich mache und mich dann natürlich mit dem Wort Gottes mit Wasser auffüllen, weil als Jesus zur Hochzeit ging, das war sein erstes Zeichen, da waren sechs Töpfe, Stein, Krüge, große. Und er hat gesagt, sie sollen die mit Wasser füllen. Wofür steht es? Mit dem Wasserbad des Wortes. Das heißt, zuerst müssen wir uns immer wieder mit dem Wasserbad des Wortes füllen, bevor der Wunder kommt und aus dem Wasser Wein wurde, Beteuren der Wein. Ja? Also, wenn es uns schlecht geht, Geld sorgen, zurück uns sorgen, was auch immer, Wasserbad des Wortes nehmen und dann geht es uns besser und dann passieren die Wunder und dann kommen die Kunden auf uns zu. Okay, das war jetzt ein kleiner Aus. Also hier die Irene, ist sie noch mit ihrem Mann zusammen? Ja, sie ist geschieden und hat eine neue Verbindung und dann hat sie in dem Wunschkunden- Interview, habe ich ja geschrieben und habe ich auch rauskristallisiert. Sie sagt, es belastet sie heute nicht mehr und trotzdem habe ich das Thema dann angesprochen und dann sagte sie, ja, die Kinder gehen wohl zu ihm hin, aber die Herzlichkeit ist nicht da und er ist und bleibt ein Egoist. Und dann stellte sie die Frage, worüber ich dich drüber kam, warum er neben mir in seiner Liebschaft noch jemand anderen brauchte und da habe ich ihr gesagt, er kann nicht helfen. Wenn sie sagt, es ist nicht unnötig, das zu wissen, dann würde ich da nicht weitermachen. Weil das also verkaufen, ganz wichtig, schreife für dich auf. Ich muss rausfinden, was andere haben wollen, dann ist verkaufen einfach, weil ich ihnen das verkaufe, und ich werde sie nicht mehr verursachen. Natürlich in der Art von meiner Berufung, ja? Ja, was will sie haben und wie will sie Antwort haben? Nein, das will sie nicht. Da steht, für mich ist es heute unnötig, das zu wissen, aber es interessant wäre es schon, das ist kein richtiges Interesse, Elisabeth. Aber ich würde reinfragen, wie geht es ihr mit der jetzigen Frage, wenn man der Neue sie hintergehen könnte. Da würde ich rein gehen. Da hatte ich den Eindruck, die Frage habe ich noch nicht gestellt, aber da habe ich den Eindruck, dass sie da ganz sicher ist, bei diesem Niveau. Aber wo sie sich wohlfühlen, wo sie sagen, es ist unnötig, das zu wissen, oder das ist nur so eine Frage, aber es ist jetzt egal, ob ich die Antwort habe oder nicht. Also, du sollst rausfinden, welches Problem die Irine wirklich hat. Das ist kein Problem. Gut. Also, du schreibst, ein Versuch ist das Wert. Also, wer ist bereit für einen Versuch 1000, 2000, 3000 Euro Kutsching auszubekommen? Ja, das ist ein Problem. Ja. Ja, was mache ich denn jetzt? Rausfinden, was für ein Problem sie wirklich hat. Und wenn sie keins hat? Dann sich darüber freuen! Das ist ein Problem. Das ist eine Frage. Das ist eine Frage. Das ist eine Frage. Das ist eine Frage. Das ist ein Problem. Dass ich das nicht kenne, Wir freuen endlich ein glücklicher Frau. Ich habe ihr dann gesagt, wir machen mal noch mal ein längeres Telefongespräch, wo wir richtig formulieren und herausbekommen, was deine Herausforderung ist. Und daraufhin sagt es ihr ja. Aber dann stellt die richtige Frage. Ja. Also aus dem Verkaufsleit fahren, stellst du dann die richtigen Fragen. Ja, gut. Zum Beispiel, du könntest also wirklich rein fragen, wie schaut die Situation aus mit deinem Freund? Oder arbeitet sie noch, die 62-jährige Irene? Nein, sie arbeitet jetzt nicht mehr. Okay, dann. Sie hat in der Inkerkinder da, sie wird dort im Moment sehr stark eingesetzt. Okay, dann fragst du sie halt da rein. Okay. Du musst in ihren Alltag rein fragen, weil wenn wir nicht rausfinden, was für sie ein Problem ist, also es ist so. Mit deiner Berufung kannst du jeden Menschen helfen, für die du berufen bist, ja. Aber so dieses Theater, es gibt verschiedene Eingangstüren. Und wenn die Irene sagt zum Beispiel, sie investiert sich total in die Enkerkinder, aber das wird von der Schwiegertochter nicht gesehen. Das ist ein Problem, sag ich ein Beispiel, ja. Oder dass die Schwiegertochter immer mehr verlangt und sie kann nicht mehr so viel geben, was auch immer. Das sind Probleme. Ja? Gut, sie hat vorige Tage, nachdem sie das Kind zwei Tage hatte, hat sie dann gesagt, nein, ich kann nicht mehr, das Kind soll jetzt zu jemand anderem gehen. Ich bin auch noch für mich da. Okay, also Grenzensetzen kann sie, das ist gut. Aber du musst rausfinden, was sagt sie, dass sie ein Problem hat, ja? Ja, gut. Und wenn nicht, dann wird eben nicht verkauft, ne? Natürlich nicht, also... Das ist das... also der Verkaufsgespräch ist dafür da, dass sie rausfinden, wo die Menschen stehen, wohin sie möchten und ob das mit unserer Berufung matcht. Ja. Ich keine Menschen helfen möchte, für die ich nicht berufen bin, das ist eine Qual. Ja. Ich möchte mich nicht abquelen, mit Menschen ihnen zu helfen, aber ich bin nicht verantwortlich und zuständig dafür, das ist Qual. Ja? Ja. Also sie muss ein Problem haben, das noch zu abschließen, zu sagen, zu Irene, weil sie eine Blase nennt sie Nunkert. Okay, und kommt das öfters vor? Es kommt schon eine ganze lange Zeit vor und ich habe in der Ruhe... Also das sage ich nicht, dass es sehr gut, weil das ganz schmerzhaft ist, aber... Du könntest, du könntest du fragen, zum Beispiel, was du alles schon getan hast, damit diese Blasenentzündung vergeht, ja, weil das hat mit deiner Praxis zu tun. Und dann sagt sie, ich habe schon das und das und das und das gemacht, dann kannst du zum Beispiel sagen, warum diese Sachen bis jetzt nicht funktionieren konnten, ja? Ich weiß jetzt vielleicht, dass sie die seelische Ebene nicht angeschaut hat und zufällig bist du dafür Spezialist. Wenn die letzten Dazion auch mal, wie ja? Weil? Ich weiß nicht. Ich weiß nicht, aber ich habe es nicht. Also, etwas sehen hat, ich habe das gesagt. Du musst fragen, was ihr alles gemacht habt, das loszuwerden, dann erklärst du dir auch, warum das noch nicht funktionieren konnte. Ja. Und dann sagst du zufällig, bist du dafür Spezialisiert, da kannst du dir helfen. Ja. Und dann sagst du, ich kann dir helfen, rauszufinden, warum diese Blasenentzündung immer wieder zu dir zurückkehrt. Und da können wir ein Weg gehen und dann kannst du die loswerden. Weil das hängt mit deiner Praxis zusammen. Ich könnte das nicht sagen, wenn ihr mir sagt, ich habe ständig Blasenentzündungen, ich könnte durch diese Türe nicht verkaufen. Weil ich da keine Ahnung habe, ich bin dazu nicht berufen, ja? Aber du hast deine Praxis, du kennst dich in diesen Sachen. Ja, ich habe ja schon was gegeben. Das habe ich jetzt nicht gehört. Nein. Das sind Blutdruckschwankungen, die Nadja, das ist das Leid. Ja. Und dann hast du hier gefragt, möchtest du herausfinden, wie du mehr Standfestigkeit erreichst. Standfestigkeit ist kein Wunsch. Ah. Aber möchtest du wissen, wie du nicht mehr diese Schwankungen hast vom Blutdruck? Ja. Ja. Aber Standfestigkeit, das ist kein Wunsch. Aber sie hat ja gesagt. Ja. Aber frag mal, zeigst du dafür auch 3000, dann wird sie nein sagen. Ja. Wir müssen wirklich ein Problem herausfinden, was sie lösen wollen. Ja. Und dann, diese Dennis 42 Jahre, sein Schmerz, ich verliere mich, wenn ich nichts ändere. Ja. Und er möchte hin zur Leichtheit und Lebensfreude. Ja, aber es ist nicht konkret, weil wenn ich sage, was ist Leichtigkeit oder Lebensfreude, da sagt jeder etwas anderes. Also, du fragst, wie zeigt sich Leichtigkeit und Lebensfreude in deinem Leben? Und dann erzählt er die Sachen und da ist ein Wunsch dabei. Gut. Gut, ich habe die Gespräche nächste Woche Dienstag. Okay, also Elisabeth, du bist schon viel besser. Ja? Viel, viel besser. Wirklich? Wirklich. Glaubst du mir das? Ich gucke mal die früheren Verkaufsgespräche, wo ich euch noch nicht kannte, die habe ich auch nach einem Leitfaden gemacht. Aber es waren alles Leute, die ich gut kannte, wo ich eine gute Beziehung zu hatte und die mir dann vertraut haben. Das war vollkommen egal, was ich sagte. Jetzt passe ich auf meine Worte auf. Jetzt passe ich auf die richtigen Sätze, die ich dann auch wirklich erkenne, dass Lebensfreude so ein Begriff ist und dass ich herausfinden muss, wie der Tag dann aussieht, mit tanzen oder mit reden oder mit telefonieren oder mit Zeit oder mit ein bisschen lesen oder spazieren gehen oder die Sonne genießen oder, oder. Ja, die Fragen, die habe ich bisher nicht gestellt. Also es ist ein Unterschied, wenn wir Menschen verkaufen, die uns alles abkaufen, weil sie uns lieb haben. Ja, das ist was ganz anderes. Da habe ich früher 100% Abschlussgerufe gehabt, ja? Also das ist was ganz, ganz anderes. Und wenn wir Preise haben von 50, 100 Euro, das geht noch. Aber wenn du reingehst in diesen vierstelligen Bereich, wo deine Preise über 1000 Euro haben, da machen sich die Menschen Gedanken, ob das Coaching mit Elisabeth oder Imgaard oder Anna wirklich 1000 Euro wert hat. Und das wollen wir. Wir wollen, die, die Menschen anziehen, die sagen, ja, wenn ich dieses Problem gelöst habe, das hat für mich mindestens einen Wert von 1000, 2000, 3000, 5000 Euro. Und genauso leicht oder schwierig ist es, für 5000 Euro zu verkaufen wie für 50. Die gleiche Fähigkeit brauchen wir dafür, keine andere. Ja? Aber bei 50 Euro Produkten und Angeboten brauchst du für 10.000 Euro, wie viele Kunden? 200, oder? Ich brauche einen Taschenrecht auf jeden Fall. Und wenn du 5000 Euro Preise hast, das ist gut, dann brauchst du 2 Kunden. Und was ist am Anfang, wenn du mit deiner Selbstständigkeit beginnst, leichter 200 Kunden oder 2 Kunden zu gewinnen? 2. Ja? Bei dem Dende habe ich den Vorteil, der kennt die Menschen, die sich an sich vertreten. Der kennt die Daniela, deren Gesicht schon viel, viel strahlender geworden ist nach diesen 21 Tagen. Das ist ein großes Plus. Ja. Superal, wo sie schon durch dich Ergebnisse haben, ist ein extrem großer Plus. Und wenn jemand von uns ein Buch liest, auch ein extrem großer Plus. Das heißt, wenn die Menschen uns schon kennen, ist Plus. Aber das ist das, wo ich dich herausfordere, dass du nicht mehr unter 1000 Euro verkaufst. Weil du sehr viele 20 Euro Angebote, 200, 500, jetzt bist du schon bei 500 Angeboten, 900, ja? Das ist gut. Also du hast jetzt diesen Weg gegangen, aber du hast zu viel gearbeitet. Du hast weniger gearbeitet, du bist jetzt 78 und mehr genießen und reisen wieder gut. Ja? Nein. Ja. Sorry. Ich arbeite zu viel. Nein, nicht sorry, ich danke. Oh, umgekehrt. Ich arbeite zu viel im Moment. Ja. Und als ich gesehen habe, dass du nach unserem Call noch alle unsere Posten in Insta gelesen hast, ich habe mich schon gefreut, dass du leigst. Aber ich dachte, du sollst ins Bett gehen und dich erholen und entspannen. Ja. Dann kommt mein Sohn mit der Website, die er schon seit zwei Jahren hat und er hat ja eine Webagentur und möchte gerne, dass sie endlich fertig ist. Jetzt machen wir auch fertig, aber jetzt ist es nicht die Zeit. Jetzt ist die Zeit. Ja. Jetzt ist es bei 1000 Euro. Ja. Ja. Okay. Und dann noch eine letzte Aufgabe. Du machst das Gleiche. Du musst deinem Retreat ein Ziel geben. Ein Problem, ein Wunsch. Ja. Dann machst du fünf Situationen davor, fünf Situationen danach, im Alltag, was ich eben gerade gesagt habe. Ja. Hörst du nach? Du warst bei Reignil. Und dann kannst du den Flyer so machen, dass es einen Soak hat, dass die Menschen sagen, ja, das will ich unbedingt haben. Ja. Aber wenn du über Methoden, Lebensfreude erfüllt sein und solche Sachen redest, das ist einfach nicht konkret, zieht nicht. Ich habe das gespürt. Okay. Sehr, sehr gut. Danke. Sehr gut. Dann sind wir fertig. Heute dann die letzte Runde ist immer wieder Anna. Ich frage immer wieder, was hast du mitgenommen? Einfach nur eine Sache, was für dich am wichtigsten war. Ich nehme mit, dass ich mich mit der Berufung beschäftige und konkrete Ergebnisse und Probleme herausfinde, die mit meiner Berufung zu tun haben. Ja. Für die Friseurkunden und für jeden anderen auch. Genau. Richtig gut. Sehr, sehr gut. Bitte. Anna wollte? Ich habe heute gelernt, wofür ich arbeiten soll und wofür ich Angst haben soll. Und das ist absolut mein Thema und zwar arbeiten daran, in seine Ruhe zu kommen und Angst zu haben, es nicht zu tun. Und das habe ich mir sogar eingekreiselt und markiert und das Wort Ruhe, das ist mein Nordstern. Richtig gut. Sehr, sehr gut. Die Kunden von uns, die lernen schnell in die Ruhe zu kommen, kommen am schnellsten voran. Die, die sich Druck machen, ja, das ist schwierig. Die brauchen Hatlenke, aber das macht nichts. Ich war auch so eine. Ich habe Jahre gebraucht. Ich nehme mit, ich nehme mit, ich bin schon viel besser geworden. Ja, voll besser. Also ich bin wirklich begeistert, Elisabeth. Ich spüre es nicht. Macht nichts. Musst du jetzt nicht spüren, du bist jetzt müde, dann kannst du auch nicht spüren. Wow. Aber ich nehme das einfach mal so mit. Ich nehme das einfach mal so an. Richtig gut. Sehr gut, ihr Lieben. Dann ist der Kult zu Ende. Ich schalte hier wieder und Audio aus und dann kommen auch wahrscheinlich Reinir und Johannes noch raus aus dem Raum. Danke euch, das war richtig schön. Tschüss. Tschüss. Tschüss, Papa. Tschüss. Ah ja. Genau. Verlassen. Adios. Ciao. Ciao.