Ja, unser nächstes Video, wie du Appetit machen kannst, bei Freunde und Bekannten. So ist es. Sie wissen nämlich noch nicht, dass du was zu geben hast, du hast aber eben schon was gegeben und jetzt dürfen Sie erkennen, dass du Ihnen helfen kannst, offiziell professionell. Und wir werden jetzt sieben Situationen aufzählen, die für dich immer wie den Ball aufwerfen und du brauchst dieser Ball nur quasi abschlagen. Das ist ganz, ganz wichtig. Genau, der erste Punkt ist, wenn Menschen, wenn wir im Gespräch sind, die fragen, wie geht es dir? Man kann zu Anfang zu schwärmen über das, dass du jetzt herausgefunden hast, dass du etwas Neues machst, dass du ein Coaching machen kannst und wo du den Menschen wirklich nachhaltig helfen kannst, ein schöneres Leben zu führen und dass du richtig begeistert bist und dass du richtig Freude daran hast. Also einfach über dich erzählen, was gerade sich bei dir verändert hat und dass du weißt, du kannst immer schon, hast du viele Menschen geholfen und das möchtest du gerne jetzt zu einem Produkt machen. Gerne das aus einem Angebot geben und das auch beruflich weiter machen und tun, was du eigentlich dein Leben lang schon gemacht hast. Also nimm dein Coaching jetzt oder du kannst auch eine Erkenntnis. Ich habe erkannt, wenn du nicht sagen möchtest, ich lass mich jetzt gerade Coaching, du kannst auch sagen, du ich habe erkannt und dann sagst du das Gleiche. Ich habe erkannt, dass ich nicht nur das kann, was ich in meinen Beruf mache, sondern ich kann auch noch was anderes oder dass ich nicht nur dieses Produkt oder Angebot habe, sondern ich habe auch was anderes. Also sprich darüber, dass du das erkannt hast. Und es kann sein, dass sie dich quasi fragen, wie es dir geht, aber es kann auch sein, dass du sie fragst, wie es ihnen geht und zwar, dass du das Gespräch dazu suchst. Ein Beispiel, ich habe immer wieder so oder rein hier Gedanken, also wir müssen immer wieder an bestimmte Menschen denken und dann, wenn wir an bestimmte Menschen denken müssen oder wir haben Lust nachzufragen, wie es ihnen geht. Also ich habe jetzt zwei, drei Ehepaare, an die ich immer wieder denken soll und dann denke ich darüber, wie es ihnen wohl in dieser Situation, was jetzt gerade in der Welt ist, geht. Und in diesen Momenten schicke ich immer wieder einfach eine WhatsApp oder ein Messenger. Ich musste an dich denken, ich möchte einfach mal wieder deine Stimme hören, wissen wie es dir geht, wollen wir mal reden miteinander. Und es ist nicht so, dass aus jedem solchen Gespräch ein Kunden entsteht. Es kann sein, dass sie zum Beispiel gesundheitliche Herausforderungen haben und dann beten wir für sie. Oder es kann sein, dass sie irgendwelche Herausforderungen haben und wir ermutigen sie nur. Also diese Gespräche, wenn wir an jemandem denken müssen, steuere ich nicht unbedingt dazu, dass davon ein Kunde wird. Und dadurch bringe ich auch frei, diese WhatsApp zu schicken und wir sind total dankbar dafür. Wenn aus diesen, wie geht es dir, WhatsApps wirklich Kunden werden? Genau, der zweite Punkt ist, wenn nicht gefragt wird, wie geht es dir, das einfach über dich anfangen zu erzählen. Wie es dir geht, also auch bitte gleich wie vorhin eigentlich, aber ungefragt kannst du auch anfangen zu schwärmen, über das, wie gut es dir gerade geht, was du alles jetzt erkannt hast für dich, was du jetzt das neues Produkt auf dem Markt bringen möchtest, wie du deinen Angebot ergänzt und so weiter und so fort. Und da kannst du einfach nur bei dir bleiben, einfach nur schwärmen darüber und dann siehst du schon, ob die Menschen darauf ansprechen oder nicht. Und wenn sie dann natürlich nachfragen und so spürst von, okay, da könnte ich sie oder ihm helfen, dann auch wichtig zu sagen, okay, ich habe das Gefühl, ich könnte dir da helfen mit meinem neuen Produkt. Und sei da wirklich frei, eine Kundin hat uns gesagt, ja, ich habe stundenlang mit Freunden geredet und niemand hat gefragt, wie es mir geht. Also du darfst wirklich frei sein und über dich erzählen. Und wenn sie nachfragen, so wie Rainer das gesagt hat, dann ist das das gut, dass das interessant sein könnte für sie. Der dritte Punkt ist, dass die Menschen zu dir kommen mit ihrer Probleme, mit ihrer Herausforderung und sagen, da habe ich ein richtiges Problem und du spürst, da kann ich helfen. Genau das ist das, was ich jetzt für mich erkannt habe. Und dann kannst du sie auch da wieder ein Angebot machen und sagen, okay, das ist etwas, was ich jetzt gerade herausgefunden habe. Ich könnte dir da richtig gut helfen. Und dieser Satz, ich kann dir helfen, ist extrem wichtig. Und wir haben gesehen bei unseren Kunden, sie sagen immer wieder, ich habe noch keinen Mut, das auszusprechen. Und deshalb ist es extrem wichtig, dass du jetzt einfach mal ausprobierst, total locker, wenn sie mit Problemen kommen. Dass du einfach sagst, du, das ist total interessant, dass du sagst, weil ich jetzt gerade ein Coaching mache, weil ich das erkannt habe, dass ich gerade bei diesem Problem Menschen helfen kann. Punkt. Und da mache wirklich ein Punkt und mache keine große Erwartungen. Und wenn sie beginnen über, ja, wie kannst du helfen oder sie interessieren sich dafür, dann war das wichtig, dass du das angesprochen hast. Und wenn sie danach über das schöne Wetter reden, ja, da hast du nichts verloren, dann war es so einfach, okay, sie interessieren sich jetzt gar nicht, dafür dieses Problem zu lösen. Und auch da ganz wichtig, das hat nichts mit dir zu tun, sondern das ist vielleicht einfach nicht der richtige Kunden für dich. Aber ich habe wirklich den Mut, das anzusprechen. Ich könnte da vielleicht in diese Richtung auch helfen. Verlieren kannst du bei dieser Frage nie, weil nein, hast du schon, aber ja, kannst du bekommen, dass du ein Kunde wird. Also wenn du nicht das Angebot machst oder nicht den die Möglichkeit gibst, dann hast du eh verloren. Aber wenn du ein Angebot machst, dann kannst du da ein Kunde auch gewinnen. Dann bei vierter Punkt sind es Menschen, die immer wieder jammern und die dann immer wieder mit dem Gleiche kommen. Und da ist es wichtig, dass du die Frage stellst, wie wäre es, wenn sich diese Situation verändern würde? Weil viele Menschen kommen, die sind einfach nur da drin am Jammern, am Jammern und oft haben wir dann in diese Bereiche schon unsere Berufung gegeben und haben wir sie gleich schon ein Teil geholfen. Aber jetzt ist es wichtig, dass wir nicht mehr gleich darauf eingehen auf das Jammern, sondern dass wir sagen, wie wäre es, wenn du diese Herausforderung wirklich für dich lösen kannst? Ich höre das jetzt schon seit Jahren und immer wieder kommst du mit dem Gleichen, aber ich habe das Gefühl, ich könnte dir da wirklich helfen, dass du nachhaltig diese Herausforderung für dich lösen könntest. Wenn du diese Frage stellst, wie wäre es, wenn du das lösen könntest? Wenn denkt diese Person theoretisch darüber nach, wie wäre es, wenn mein Beziehungsproblem gelöst wird? Wie wäre es, wenn mein berufliches Problem gelöst wird? Wie wäre es, wenn meine Unklarheit gelöst wird? Und sehr oft ist das das erste Moment, wo sie darüber nachdenken, wie wäre es, wenn das gelöst ist? Und da kannst du diese Menschen noch ein bisschen in dieser Situation halten, wie wäre es für dein Lebensgefühl? Einfach spinnen wir mal ein bisschen darüber, wie wäre es für deine Beziehung, wie wäre es für deine Gesundheit, wenn das gelöst ist? Einfach bringen mal diese Person, die ständig jahmert in diese Situation hinein, dass diese Person sich wirklich darüber Gedanken macht, wie wäre es, wenn das Problem gelöst wäre? Und dann, das ist ein bisschen ähnlich, diese fünfte Situation. Wir führen einfach neutrale Gespräche über das Thema, wo du helfen kannst. Und ich habe sehr oft Menschen gefragt, wie, stell dir mal vor, du hast eine Berufung erkannt, was für ein Leben würdest du daneben? Also, das sind einfach nur neutrale Gespräche. Ich war richtig neugierig, was die Menschen dann sagen. Also, ich habe das jetzt nicht wegen verkaufen, diese Frage gestellt, sondern ich war neugierig, welches Bild haben die Menschen davon, wenn sie ihre Berufung gefunden haben? Oder zum Beispiel eine Frau hat gesagt, ich habe ein richtig gutes Selbstwert, aber wenn ich Kritik kriege, dann knack ich zusammen. Und dann habe ich einfach gefragt, okay, dann spinnen wir mal darüber, wie wäre es, wenn du kritisiert wirst und du nicht mehr zusammenknackst? Was würde dir das bringen? Also, du führst einfach aus Interesse neutrale Gespräche mit den Menschen über das Entergibnis. Wie wäre es oder Sie sollen das vorstellen und so weiter und so fort? Ja, das nächste Punkt ist, wenn du erzählst, was du gemacht hast, dann sagen, von der ich weiß, was das oder das ist oder wie ich das lösen kann. Also, wir hatten da auch einmal ein Mann, der hat über das Thema Berufung geredet und der war schon interessiert, in dem was wir machen. Und dann hat er gesagt, ja, ich weiß eh, was meine Berufung ist. Und dann hat er 10 Minuten lang erzählt und erzählt und erzählt. Wir haben zugehört. Nur zugehört. Also, pass auf, 10 Minuten zugehört. Gar keine Frage gestellt zwischendrin. Man vielleicht ein bisschen geschmunzelt für uns, aber zum Schluss, in letzter Satz, nach 10 Minuten hat er von sich aus gesagt, ihr merkt ja eh, ich weiß eh nicht, was meine Berufung ist. Also, wir haben einfach zugehört. Das ist ganz wichtig, dass wir Menschen zuerst sagen, ich weiß eh schon, was es ist, frag einfach, dann erzähl mal. Und ich komme selber da meistens drauf, dass sie es eh noch nicht wissen oder eh noch nichts alleine können, sondern dass sie Unterstützung und Hilfe brauchen. Das sind die Menschen, die sagen, ich habe eh kein Problem. Und da darfst du weiße, also du kannst nicht sagen, doch du hast ein Problem, doch ich sehe, das ist noch nicht gut in deinem Leben. Also, das werde nicht weiße. Sondern wenn du aber fragst, so wie wir das in diesem Fall gemacht haben, dann werden sie selber drauf kommen, dass sie sich betrügen oder belügen oder dass sie das eh noch nicht gelöst haben. Es geht nur darum, dass du eine gute Frage stellst. Also, eine gute Frage wäre dann auch zum Beispiel und wie lange ist das schon, dass du das weißt, wie man das verändern kann. Und da kommen sie darauf, dass es eigentlich schon seit Jahren ist und sie ist doch noch nicht geschafft haben. Also da einfach offene Frage stellen, aber niemals sagen, du hast ein Problem oder machen sie zu. Also sie verteidigen sich dann und das ist nicht gut, weil dann werden sie keine Kunden sein. Und es gibt auch Menschen, die sagen, ich habe eh einen guten Selbstwert. Ja, und ich liebe das, wenn Menschen das sagen, ich habe einen guten Selbstwert und dann bestätige ich das, dann sage ich, ja, ich habe gesehen, in diesen und in diesen Bereichen bist du wirklich spitze oder ich schätze, dass total wert, wie du das machst oder also ich bestätige dann die Bereiche, wo sie sehen, dass sie einen guten Selbstwert haben. Und dann am Ende stelle ich eine Frage, wo ich sehe, da sehen sie quasi wie ein Schiff. Sie sind ständig von rechts nach links gewählt, zum Beispiel beim Angebot. Dann stelle ich schon in diese Richtung eine Frage, damit sie erkennen, okay, in dem Bereich schätzen sie ihr Angebot noch nicht wert oder in dem Bereich schätzen sie ihren Wert noch nicht in der Gabel oder in dem Talent oder ich stelle dann eine Preisfrage. Was meinst du zum Beispiel, hast du schon den richtigen Preis, was wirklich deinem Wert entspricht in diesem Bereich? Und dann, wenn sie sagen, ja, dann lasse ich das Ganze und wenn sie sagen, nee, das ist ausbauffähig, dann sind wir wieder drin im Mitten im Appetit machen. Genau. Jetzt sind wir fertig mit den sieben Situationen. Dann viel Freude bei deiner Gespräche und wir freuen uns über euren Feedback wieder und was ihr für euch herausgefunden hat. Sehr schön. Tschüss. Tschüss.