Ich will kochen im Urlaub und die Elena ist heute das erste Mal dabei in dieser Runde und deshalb bitte ich euch zu sagen, wer bist du, von wo bist du und was machst du? Wer möchte beginnen? Ja und Elena, wir haben immer wieder die erste Runde, geht es darum, dass wir die Frage stellen, was hat sich Gutes getan? Also wer mag beginnen, was hat sich Gutes getan? Jetzt ist es ein Verkaufskohl, das heißt was hat sich Gutes getan, in Bezug auf deine Gespräche, dass du die Kunden beginnst zu erkennen, Gespräche hattest, verkauft hast, Karin. Richtig, richtig schön, also wer mag beginnen, Elisabeth hat schon Hände hoch, Elisabeth ist die erste. Hallo, Hallo, nach dem großen Urlaub, ich bin Elisabeth, ich komme aus Ahren und ich mache nach dem Motto der Körper heil, die sie seelisch strahlt, Naturhaltpraxis und Coaching, habe jetzt ein erfolgreiches Retreat auf Lagomera gemacht und habe gerade vorher jetzt ein Absellinggespräch gemacht, mit einer, mit einer Teilnehmerinnen und als ich den Preis dann genannt habe für zwei, für drei Monate, da hat sie zuerst gesagt, sie könnte es nicht, weil das Auto kaputt gegangen ist und dann wollte sie also pro Monat 500 Euro zahlen und dann hat sie hinterher gesagt, sie wollte jetzt alles mal zusammenzählen, was sie mir schon bezahlt hat und sie übergibt es jetzt zu Gott und ich sagte, sie soll es dann mal zu Gott geben. Richtig gut. Und wir haben dann die Ziele, die sie erreichen will, hat sie aufgeschrieben, ich habe aufgeschrieben, aufgesprochen, sodass wirklich sichtbar die Ziele hinterher nach den drei Monaten überprüft werden kann. Zuerst wollte sie bei den 500 Euro pro Monat ja sagen und dann habe ich gesagt, ich hätte aber gerne innerhalb der drei Monate, dass die ganze Summe abbezahlt ist. Deswegen sollte sie am Anfang vielleicht einen Schub leisten und danach das restliche und das sagte sie, nein, sie wolle nur am Anfang 500 und jetzt wolle sie dann gucken, wie sie das dann aufteilt, aber mehr als 500 eben nicht drin, aber wir haben ja immer gesagt, ich soll es nicht über die Zeit ziehen. Und jetzt gibt es sie zu Gott und ich gebe es auch zu Gott, was hast du gesagt, was kostet dein Programm, wo bist du jetzt? 2000. Sehr gut, sehr stolz auf dich. Weißt du, das 1000 bei Lagomera, das war im Nachher reingesehen, viel zu wenig. Ich habe das alle erlebt, dass die Preise, die ihr ausmacht am Anfang, nachdem ihr die Menschen gekocht habt und ihr seht, welche Ergebnisse sie haben, dass ihr das Gefühl habt, das war viel zu wenig. Das ist das, was ich für jeden wünsche, das zu erleben. Ja, aber es war toll, denn als ich das im Januar zuerst ausgeschrieben habe, das Retreat, da war ich aber 500 Euro und dann hast du gesagt, auf keinen Fall unter 1000 und dafür bin ich unendlich dankbar euch weinen. Schade, ich hätte das für 500 gemacht, den ganzen Tag nur kautchen. Richtig schön, danke dir Elisabeth. Und habt ihr mitbekommen, das ist das, was ich noch sagen möchte, was ich richtig schön gefunden habe, Elisabeth, dass du ein Retreat gemacht hast und du warst am Ende nicht K.O. Ja, du hast gesagt, du hast noch genauso deine Energie oder sogar mehr. Und das ist das, wenn wir aus der Berufung coachen, dann sind wir nach einem Wochenende nicht K.O., was sie sonst erleben und das ist das, was wir für euch alle wünschen. So Menschen helfen zu können, dass ihr nicht ausgelaut seid. Ja, das war eine ganz neue Erfahrung und das war toll und das ist toll und das möchte ich auch weiterhin so halten. Richtig gut. Und ich habe nach dem Retreat durch die Teilnehmer schon weitere Anfragen bekommen. Mal gucken, was das ausgibt. Hallo. Richtig. Ja, danke. Ich bin sehr dankbar, dass ich immer diese Anbindung habe und fühle und spüre. Auch wenn ich jetzt keinen neuen noch nicht direkt habe, aber wie gesagt, der ist getragen zu Gott. Er wird schon rechten. Und ich fühle mich auf jeden Fall gut nach dieser 10 Tagen intensiven Coaching auf Lagomera. Sehr schön. Danke, Elizabeth. Danke, danke. Ja, hallo. Ich bin Katarina aus Salfelgen, das ist im Landsalzburg in Österreich. Und ich mache Hilfmüttern, die Probleme mit schüchternden Kindern kommen, also wenn die Kinder schüchtern sind, dass sie dann diesen Kindern raushelfen können aus diesem Schüchtern sein und selbstbewusste Kinder werden. Genau. Und was hat sie gut getan bei mir? Ich habe diese Liste abgearbeitet mit Namen, die so in meinem Herzen waren. Und es war interessant, weil es irgendwann fast alles zurückgeschrieben. Aber es geht allen gut, es hat überhaupt kein Problem. Die sind alle schon, ja, man weiß schon, erreicht, was sie wollten. Und eine Name aber, der ist man so am Herzen, vom Anfang an eigentlich. Und ich höre immer doch, der schreibe nicht. Also, ich höre mir doch das Wüllen nicht, der will ich nicht schreiben. Und es hört aber nicht auf. Und jetzt am Wochenende war das ganz intensiv. Und ich habe doch vielleicht schreibe, oder ich werde jetzt verschreiben, ich wollte am Wochenende nicht sofort schreiben. Ja, mal schauen, was daraus hervorkommt. Ich muss aber auch sagen, dass ich das Gefühl habe, dass ich jetzt noch ein bisschen blockiert war oder bin, weil ich jetzt mit body and brain, was ich auch noch mache, extrem viel nur koppere, bis Mittwoch jetzt noch. Und dann bin ich frei für das, weil dann nur noch so alles ein bisschen fertig machen, ich gehe zur Kurse fertig machen und dann bin ich in der Sommerpause von body and brain. Und komme wirklich auf das einlassen. Und ich glaube, dass das wichtig ist, also das sich darauf einlassen kann. Und ich denke mal, wenn ich jetzt schon irgendeinen Kunden hätte, ich hätte es noch gar nicht geschafft, da wirklich jetzt auch das Programm so auszuarbeiten und immer viel dran bleiben, weil ich die Zeit jetzt gerade gar nicht gekoppelt hätte, aber eben jetzt ab Mittwoch wird es besser. Sehr schön, richtig. Ich bin stolz, wenn ich auch dich, dass du die Liste gemacht hast. Ja, natürlich. Danach sage ich noch etwas, ja? Ja, genau, meine Fragen zu dem Hubkern, so bitte. Okay, sehr gut. Okay, gut. Karin. Ja, also, die, die in die Gruppe geschauen haben, wissen es, ich habe für 400 Euro ein, ja, nicht wirklich ein Coaching, aber ich habe verkauft, dass ich eine Familie helfe, Stiftungsgelder zu akquirieren. Und das wird ein, ich merke, es wird ein Riesenprojekt, also da müssen wir bestimmt nochmal nachkatteln, auch mit dem Preis. Aber ich freut mich total, weil es sind ganz, ganz liebe Menschen und ich habe auch so einen ersten Gespräch, und ich habe gemerkt, wie sehr was da noch alles mit drin hängt. Also da geht es nicht nur mit, um Geld. Also die Mama ist ganz tief emotional auch im Loch und ja, da hängt viel mehr dran als nur, als nur, Gelder zu akquirieren. Und da war ein Riesenprojekt draus. Und jetzt mit der anderen Frau, die ich jetzt gerade coache, im Gegenleistung Chat GBT Unterricht bekomme, ich merke auch, was, was das schon segeln ist, weil die ist sehr spirituell und die muss ich eigentlich nur an alles erinnern, was sie bei sich trägt. Die war nur so tief in ihrem Hasselnmolus drin. Sie muss hier auf dieser Ebene, auf dieser Welt irgendwie funktionieren. Und immer wieder, wenn ich das so einen kleinen Impuls gebe, dann sprudelt es aus ihr Rausende, denkt man, wow, die weiß doch alles, sie hat's ja. Und das ist auch ein schönes Gefühl. Ja, vom Verkaufen her. Ich bin etwas hinten dran mit meinen ganzen Rehres. Hab da super viele Ideen, aber ich glaube, das will ich zu gut machen oder irgendwie. Egal, es ist auf jeden Fall ein schönes Gefühl, dass die zwei jetzt schon mal gut laufen. Richtig gut. Sehr gut. Danke dir. Ganz kurz, da ist jemand zum Benutzer. Wir sehen kein Bild. Ja, genau. Ich habe gerade technische Schwierigkeiten. Ich bin gerade, sorry. Andrea, du bist Andrea, ja? Ja, genau. Ich habe schon eine Stimme erkannt. Ja, genau. Ich bin nicht kommen, aber ich muss gerade den Finder finden, oder was es an, was es liegt. Bald bin ich bei euch. Ich schaffe es auch noch. Okay, links unten gibt es ein Zeichen, das heißt Video und Audio. Bei Video kann man dann einschalten. Hören Sie mir, dass es schon mal gut ist. Jetzt hast du den Mikrofon ausgemacht, aber daneben ist dein Kamerazeichen, wenn du mit der Mausdaste nach unten gehst. Ich suche da mal. Okay, sehr gut. Danke dir, Andrea. Andrea hat auch einmal verkauft, oder die zwei Mal? Genau. Komm mal. Danke. Anna. Karina. Anna hat dich. Hast du dich angehoben, Anna? Noch nicht. Okay. Jetzt. Karina. Okay, dann spreche ich mal, oder Anna? Ja. Okay, ihr kommt hier mal. Ich habe es noch geschafft. Sorry. Ach. Gut. Karina, rede weiter. Okay. Also, ich habe mich jetzt intensiv mit dem, mit meinem Freebie beschäftigt, Erschöpfungssyndrom. Und zum ersten Mal ist das Phänomen aufgeblieben, dass jetzt Menschen, die einen Erschöpfungssyndrom haben. Mit allen anderen Themen, die ich mich ja vorher beschäftigt habe, war ja immer das Phänomen, dass ab dem Tag keiner mehr kann, nicht das Problem. So, das ich schon gedacht habe, ich bin berührt. Und jetzt glaube ich, dass ich die richtige Marktglücke hier für mich erwischt habe, weil eben das so ganz ist, dass, also ich habe jetzt viele Leute, aber die in unterschiedlichen Geschichten, also eine davon macht das volle Programm, und die anderen aber nur kleine Teile davon, einfach weil sie so weit weg sind, oder weil es nicht anders passt. Und die vierte jetzt, die kommt erst in Muni, die muss ich erst kennenlernen. Vielleicht macht die auch ein großes, das weiß ich nun vielleicht nicht. Sag mal, die zwei abgeschlossene Preise. Ja. Also, die erste, die ist das 5.000 nach, das Große. Ja. 5.000. Ja, die zweite, das ist, das ist jetzt ein klein, das ist vielleicht 1.000 oder 1.700, das weiß ich nicht so richtig. Das ist aber das Problem, weil sie nicht in der Nähe wohnt, also eigentlich schmutzig gar nicht so weit weg, aber der ist alles zu viel. Und der andere, der war nur kurz da für, das ist vielleicht das 1.500er Geschichte, weil die nur ganz kurz da sind, die machen halt nur profunde Labor und Beratung, und gehen dann wieder, aber der Hotel auch war da weg so. Aber trotzdem das Thema, überall ist das gleiche Thema, und das fand ich halt faszinierend, weil ich schon gedacht habe, naja, was er hier alles so erzählt, weil es vielleicht so funktioniert, wobei es 4.000 ist. Und jetzt mal das Gefühl zu haben, aha, ich bin an einem Thema dran, das ist ja noch gar nicht raus, ja, es ist ja noch gar nicht online das Thema, aber nur, dass ich allein mich damit beschäftige, scheint es in der unsichtbaren Welt etwas anzuziehen. Genau. Richtig gut. Faszinierend. Jetzt wieder. Spitzer. Ganz voll dankbar. Richtig schön, Karina. Das hatte ja auch alles nochmal geschickt, gell? Ja, das macht morgen, ja, und dann dann erst sagen, nicht heute. Ja, vielleicht dann ab Montag, aber heute habe ich schon. Passt, aber heute ist nun verkaufen, ja? Ja, alles klar. Okay, richtig gut. Danke, Anna. Ja, hallo, hallo. Also, ich bin Anna, ich komme hier aus dem Weser-Werkland, an der Weser aus dem Ort Bad Önausen, derzeit, und bin so seelisch mehr ermittelmehr als hier, und hoffe, dass ich eines Tages dort auch länger Zeit verbringen kann. Genau. Businesstechnisch kann ich gar nichts verrichten, da wollte ich mich auch überhaupt nicht melden. So, Karina, wie bei dir, bei mir funktioniert scheinbar gar nichts. Ich hatte jetzt die letzten Woche zwei Einzelgespräche. Ich habe morgen wieder eins, ich habe nächste Woche eins. Es dümpelt so vor sich hin. Keine Ahnung, was passieren muss, wie es passieren muss. Ich weiß es nicht. Also, da kann ich gerade überhaupt nichts zu sagen. Also, und daher, ich habe mich zwar eingewählt im Verkaufskoll, und ich bin dabei, ich mache alles, aber es läuft nicht. Es läuft nicht. Privat läuft super, Business läuft gar nicht. Okay, das ist gut. Privat läuft. Und was ich von dir an unbedingt brauche, diese Gespräche, ich brauche die Gespräche, die hauptsächlich die nicht laufen. Hast du, jeder gehört, wenn du Gespräche hast mit Menschen, die nicht gelaufen sind, heute werden wir von Silke ein Gespräch anschauen. Ja, ich brauche die Gespräche, die ihr habt, die nicht gelaufen sind, weil dann weiß ich, woran das liegt, warum ihr nicht verkauft. Anna, also das heißt, vier, fünf Zeilen zusammenschreiben, was sie gesagt haben, was du gesagt hast, was sie dann gesagt haben, ja, und dann kann ich weiterhelfen. Na ja, die da waren, die kennst du schon? Anna, nicht jetzt, zusammenschreiben zu schicken. Oder du kannst jetzt schon in den Chat reinschreiben. Okay. Ich brauche das Schriftlicht, ja? Also, hat jeder mitbekommen, wenn etwas nicht läuft, ist total wichtig, dass jeder sagt, dass etwas nicht läuft, aber ich möchte dann detailliert wissen, was sie gemacht haben, weil dann können wir nur helfen, ja? Sehr gut. Also nicht einfach, hauptsächlich verkaufen, nicht läuft, nicht den Verkaufskohl auslassen und frustriert sein, und das, ich habe nichts vorzuweisen, und ich habe keinen Umsatz gemacht, dann komme ich nicht, bitte nicht. Ich brauche andersher. Dafür ist ja der Verkaufskohl. Aber ich brauche Stoff im Voraus, damit ich weiß, wo ihr steht, und dann können wir viel schneller helfen. Genau. Ja? Und komm nachher auch nochmal kurz zu mir im Nebenraum. Dann noch ein paar Impulse. Sehr gut. Dann, Elena. Ist das erste Mal dabei, bitte, stelle ich vor. Ja, hallo, ich bin Elena, ich komme aus Siegen, Deutschland, und ich verkaufe aber noch nichts. Ja, kauf ich. Genau, also, ja. Nur, dass die anderen wissen, vor dem Urlaub haben wir mit den Neuern den Herzkohl rausgefunden, und wir haben sie gleich diese Woche in Rheingeschmissen, in alles. Und was hat sich Gutes getan durch die vier Sehnsüchte von dir, Elena, sagen wir mal bitte eine Sache. Bei mir kommt immer wieder dieses Satz, aber ja, der erste Teil ist auch wichtig, dass ich mich selbst will, aber ich gehe auch gerecht mit mir um. Das habe ich versucht, immer wieder das zu tun, und immer wieder, Zerina, es ist wichtig, dass ich gerecht auch mit mir um gehe. Wichtig, genau. Und du bist Ärztin? Ja, genau, ich bin Frauenärztin. Und Kind und Mann erzählen? Genau, wir haben drei Kinder, ich habe ein Ehemann, der kommt aus Ghana, Patrick, genau. Heute ist Miruna, mein älterer Tochter, auch zu Hause, weil sie Magandam-Grip am Wochenende hatte, und heute ist sie noch zu Hause. Deswegen ist sie hier auch bei mir, guck ich sie ab und zu, auch mal zu ihr. Entspannte ich einfach dabei sein zu hören, ja, Elena? Genau, ja. Die Maria ist auch neu, bitte, stelle dich vor, Maria. Hallo, ich grüße euch, und ich habe mir jetzt gedacht, ich bin da ja falsch, weil ich noch gar keine Verkaufsgespräche gemacht habe, in Bezug zu meiner Online-Business. Und ich habe gerade in den Chat reingeschrieben, ich freue mich dann aufs nächste Mal, und freue mich natürlich mit euch allen über eure Erfolge, die ihr jetzt schon erlebt habt. Ja, und zu meinem Herz-Code, ich habe euch noch mal eine E-Mail geschickt, weil ich nachgefühlt habe, dass doch noch Sehnsichter da sind. Doch mit diesem Herz-Code, den ich letzte Woche schon, oder die 14 Tage, immer ausgespuckt habe, es hat sich einiges geändert. Ja, irgendwie ist es etwas leichter geworden, ich kann es zwar nicht ganz genau beschreiben, was, aber es ist einfach leichter. Sehr schön. Du versuchst das immer in Worte zu spassen, wenn du spürst, es ist etwas leichter, nicht jetzt? Ja, musst du jetzt nicht auf Knopfdruck? Aber was wichtig ist, wenn wir sehen, etwas hat sich verändert, dass sie versuchen, das in Worte zu fassen, und schreib auf und dann schickst du uns das auch zu, ja? Ja, ich kann sagen, die Kunden, meine Klienten melden sich jetzt einfach, ja, meine Klienten melden sich, und auch die Ausrichtung nach Klienten, die noch nicht bei mir waren, ist jetzt wieder offen geworden, dass neue Klienten zu mir kommen, das hat sich jetzt entwickelt. Das ist es gegangen ist. Voll gut, richtig gut, Maria. Ich bedanke mich, weil ich darf jetzt arbeiten und freue mich auf das nächste Mal. Okay, sehr schön. Danke schön. Dann, Julia, hat Rainier gesagt, was hat sie jetzt so gut getan? Hat grad einen tollen Call. Das ist Julia. Ich darf euch schon was erzählen, die Julia kommt rein und wird mithelfen und mitkutschen. Ja, wow. Darüber freue ich mich sehr, weil, also Gott kennt uns so viel besser, als wir selber das manchmal mitkriegen. Und ich finde das so spannend, dass er mir jetzt so Stück für Stück Dinge zeigt, nach denen ich schon so lange Sehnsucht habe, das aber nie zugelassen habe. Und jetzt kommen die Leute von außen und fragen. Es ist einfach cool. Sicherlich toll. Ja, es freut mich riesig und ich bin im Moment Trainer und Coach für Fußballeltern, also für Eltern von Fußballern und auch Trainer für Trainer, für Fußballtrainer. Und ich freue mich, dass es einen Teilbereich von dem, was mir auf dem Herzen liegt. Aber es gibt eben noch viele andere Dinge, die mir auf dem Herzen liegen und dass die anderen jetzt so langsam aufploppen und ins Leben gerufen werden. Das ist richtig toll. Ja, richtig toll. Danke dir. Zylke ist auch neu heute in der Runde. Stell dich bitte vor, Zylke. Hörst du mich? Scheinbar nicht. Dann Andrea, stell dich bitte vor. Du bist auch neu in der Runde. Und gerne, wenn später den Benutzernamen, wenn du da auch den Namen reinschreibst, das ist einfacher für die Menschen, dass wir schneller den Namen lernen. Ja, ich habe wirklich ein bisschen mit der Technik, ich weiß nicht, was es liegt, aber ich werde das schaffen irgendwann. Ich schaffe eigentlich mich zu, ich bin ganz verwundert. Aber mach nicht, Sie sind die andere. Ich bin aus der Schweiz und arbeite als Mentalcoach für Persönlichkeitsbeziehungs- und Berufungsfindung, also Entwicklung und Berufungsfindung. Ich habe fünf Jahre mit der Coaching-Agentur, habe ich aufgebaut und jetzt habe ich so einen, weiß nicht mehr, wie weit, Modus. Ich bin irgendwie, ich bin so an einem Stand stehen geblieben, wo ich mir nicht so erklären kann, ich will so nicht mehr eins zu eins. Ich habe jetzt immer Offline Kunden gehabt und möchte nicht mehr eins zu eins, es ist einfach zu zeitraubend. Ich habe eine Patchwork-Familie, wir haben sechs Kinder, wir haben zwei verschiedene Standorten, zwei Häuser, zwei Haushalte zu organisieren und dann meine eigene Firma. Und ich merke, es ist einfach eins zu eins, zu viel. Und was ich auch nicht für mich mir fällt, irgendwie die Klage aus einem so Programm. Ich bin völlig begeistert von Silvia und Rainer, wie sie das machen mit diesem Programm und ich würde so gerne das schon alles haben und schon aufgebaut haben, schon loslegen und auch diese Positionierung oder diese Struktur, die ich jetzt erst so lerne, wie ich bin, wie ich vorgekommen bin, die Silvia hat man gesagt, ein Feuerwehrlöscher. Ich war wahrscheinlich auch ein bisschen so ein Coach. Ich kann und bin begrafen, Menschen zu helfen, aber eben, Schnurrstrags dort, wo es gerade hier zubraucht ist, Punkt Schluss und dann ist wieder gut. Und ich merke, es braucht ein bisschen Struktur bei mir und ich will einfach einen neuen Weg beschreiten, möglichst bald. Und dort stelle ich im Moment, aber ich durfte lustigerweise letzte Woche auch vergeben, eines für 10.000, das andere für 3.000. Ich habe gestaunt, weil ich eigentlich eben keine 1 zu 1 mehr machen wollte. Genau, aber ich bin offen für den Weg und freue mich auch, diesen Weg zu gehen. Genau, danke schön. Ich bin schön. Danke dir. Peter. Hallo, ich bin der einzige Mann, Schreiber hier heute. Ich auch. Ich bin der Coach. Ich bin der Coach. Und ich bin der Coach. Ich bin der Coach. Nein. Ich bin Peter aus der Ecke von München, also Bayern und ich bin Coach für christliche Networkerinnen und privat geht es mir gerade super, kann ich sagen. Und auf der anderen Seite muss ich sagen, habe ich gerade mich mutig dafür entschieden, dass ich meinen Insta Namen abendre auf Peter Geyer Coach habe mich ein paar Abende gekostet, bevor ich das gemacht habe. Und habe dann einfach die Augen zugemacht, habe Glück gemacht und dann war es ja ledigst. Gut gemacht. Danke dir, Peter. Super, danke dir. Ja, noch geändert. Danke. Danke. Hat auch verkauft und auch neu in dieser Runde das erste Mal wieder. Cornelia Rutz. Ja, ich bin Cornelia Rutz. Ich komme aus der Schweiz. Ich begleite Frauen für mehr Leichtigkeit in ihrem Alltag mit ihren Kindern. Kinder zum Beispiel, die nicht schlafen können, dass sie entspannte Nächte haben. Und ich bin jetzt wieder eine Weile mit Silvia und Reine unterwegs, ich kann nicht immer dabei sein, weil ich normalerweise am Montag immer Kinder habe und manchmal am Donnerstag auch, aber die haben ich gerade Ferien. Weil du Tagesmama bist. Und coach neulich. Danke dir, Cornelia. Danke euch. Silke, kannst du jetzt reden, ist dein Internet besser? Dann stelle dich bitte kurz vor. Ja, gerne. Ich sage immer gerne, ich bin die Silke, ich liebe das Leben. Und Familie sieht so aus, ich bin verheiratet. Ich habe bei Sternen Kinder und wiruflich ist es so, dass ich aus der Gesundheitsbranche komme, Zahnarzt, Praxis, viele Jahre und dann einen Umbruch habe und parallel schon christliche Psychologie studiert habe, christliche Beratung gemacht habe und habe jetzt seit 7 Jahre hier zu Hause mit Praxis geführt, teilweise auch Onlineberatung. Und jetzt kam wieder ein Umbruch und ich habe im Abwälte die Filvia kennengelernt und genau und da habe ich schon Spannendes erlebt. Das war gut. Das war gut. Danke dir. Danke schön. Claudia. Wir müssen aber jetzt nicht mehr. Genau. Ich habe mich nicht mehr mitgegeben. Ich habe mich nicht mehr mitgegeben. Wir müssen aber jetzt nicht mehr. Und für die Neuen, es gibt hier unten ein kleines Breakout Session. Das ist so ein Zeichen mit 4 Ecken, so ein Würfel. Da werde ich nachher drin sein. Da geht es um das Thema Fragen, Blockaden, Herausforderungen, Durchbrüche, was ihr da, Mathias und studio. Bei mir, ich werde Fragen beantworten in Bezug auf verkaufen. Die Silke hat uns etwas zugeschickt, wegen der Katerina. kurdef Hill kilo 112 Verthurm quasi zuerst Cornelia, dann Silke, wegen Frage technisch und er hat noch das reingeschickt, hat noch jemand zum Verkaufen etwas reingeschickt. Dann wollte ich noch die Katharina, das weiß ich und Anna möchte ich unbedingt noch. Also geh Anna zuerst zu Reinir und dann komm bitte schnell zu mir. Ja und für die Neuen könnt ihr sowohl also bei Reinir sein als auch bei mir. Also du kannst dich einfach frei entscheiden, was du möchtest. Gut dann Cornelia, also Cornelia hat jetzt ein Gespräch mit jemandem gehabt, wo du die Frage gestellt hast Cornelia, da ist ein Problem, dass das Kind schon vier Jahre alt ist und noch nicht durchschläft. Und dann hat die Frau gesagt, du hast die Frage gestellt, möchtest du das verändern und die Frau hat dann gesagt, nein, es wird mit der Zeit besser. Ja Cornelia, bist du dabei? Ja. Ja okay und manchmal ist es so, dass sie Menschen herausfordern können, müssen. Das heißt Cornelia, du hast es gut gemacht, dass du dir kein Angebot gemacht hast. Ja das war richtig, richtig gut gemacht. Aber wenn jemand sich selbst belügt mit der Zeit wird es besser, dass das Kind durchschläft, den muss ich aufwecken. Ja also den muss ich etwas sagen, was diese Frau total herausfordert, schockiert, was auch immer. Das dürfen wir. Ja ich lache sehr oft Menschen aus, wenn sie sich selbst belügen. Das kann man nicht machen, ja also es ist nicht so, dass ich das will, aber ich lache sie an und dann frage ich, glaubst du das wirklich? Und dann schweige ich. Und dann beginnen sie, ja natürlich glaube ich und ich habe gesagt wirklich, was ist schon besser geworden, nur da durch, dass die Zeit verging. Und du hast in dir nichts verändert, dein Mann hat sich nichts verändert und da verstehst du, also wir dürfen entweder auf eine lustige Art und Weise die Menschen auf die Schippe nehmen, ja. Aber wenn ich so etwas höre, dann kitzelt es bei mir, dann kann ich einfach nicht nichts sagen. Also ihr spürt alle, dass die Menschen, die euch eine Ausrede sagen, ja, dass das nur eine Ausrede ist. Und wenn du aber die Ausrede als Wahrheit anerken, der akzeptiert, weil du nichts sagst, ja, das ist nicht gut. Das ist eigentlich, warum die ganze Menschheit gefallen ist, weil Adam da war, als die Eva versucht wurde, ja. Aber der Mann hat nichts gesagt, der Mann hat nichts gesagt, der Toll, der Diggler, die Eva berogen. Also viele Sachen passieren nicht, weil gute Menschen ihren Mund halten. Und wir sind Christen so nett und lieb, dass wir sehr oft nicht Menschen herausfordern möchten, ja. Aber Jesus hat die Menschen herausgefordert. Danke Claudia. Das heißt, wenn jemand sagt, das wird besser mit der Zeit, da darfst du mehrere Fragen einfach für dich entwickeln, also nicht nur unbedingt jetzt unseres. Es sind mehrere Fragen für dich entwickeln, weil du befragen würdest. Meinst du, wirk das mit der Zeit besser wird oder durch? Ich habe das auch lange geglaubt, dass mit der Zeit das besser wird. Aber ehrlich, war es nicht? Wo ist das schon bei dir mit der Zeit einfach besser geworden? Also verstehst du, du darfst einfach Fragen dafür entwickeln, Cornelia. Und einfach nicht nur hinnehmen, dass sie jetzt etwas sagen, wo du weißt, dass es nicht war. Es wird nicht besser. Ja, gut. Ja? Danke. Und dann, was noch ganz wichtig ist, wenn die Menschen sagen, nee, ich möchte das nicht verändern, dann aus einer anderen Richtung kommen. Weil ich das nicht ab, also ich kann das nicht abkaufen, wenn eine Mama vier Jahre nicht durchschläft, ja, dass diese Situation, also oder zum Beispiel, du könntest auch so etwas sagen, weißt du, was ich als schlimmster finde, wenn Mama sich abfinden mit einer schlechten Situation? Ja, du kannst deine Gefühle ausdrücken. Du kannst sagen, du kannst auch sagen, du bist viel mehr, für vier mehr berufen. Du heißt, du bist berufen als Mama, nicht dass du darunter leidest, sondern dass du genießt. Was macht das mit dir, dass du seit vier Jahren nicht schlafen kannst? Oder dann gab es diese andere Situation, wo du gesagt hast, dass das Kind nicht auf Toilette geht, weil sie selbst noch nicht sauber machen kann, ja? Ja. Also, wenn ich so etwas höre, würde ich rein, würde ich einfach rein fragen, was macht das mit deinem Kind, dass es noch nicht kann, dass sie sich schämen, dass sie im Kindergarten nicht auf Klo geht? Was macht das mit ihrer Gesundheit? Hast du schon darüber Gedanken? Was hast du alles schon versucht, das zu verändern? Was meinst du, warum hat es nicht geklappt? Warum konnte du das nicht beibringen? Also, es geht nicht nur darum, dass wir die Frage stellen möchtest, du das verändern, ja? Und wenn sie dann nein sagen, dann halt nicht, sondern frag mal rein, welche Konsequenzen das Problem in ihrem Leben hat. Schrei bitte überall auf bei jedem, welche Konsequenzen hat dieses Problem im Leben von ihr, von der Frau oder von dem Mann, mit dem du redest, oder Partner oder Kinder? Weil es dann wird es für die Menschen klar, dass das schon ein Problem ist. Hat geholfen, Cornelia? Ja, genau, ich merke, da muss ich immer noch mehr einfach Fragen stellen. Und genau das habe ich kürzlich gesagt bei dem Einelkind, das noch immer in der Nacht in die Windeln macht, obwohl er es könnte, weil er sagt mir das auch. Und dann sagt es mir die Mutter, das kommt dann schon irgendwann. Und dann sagt, weißt du, also, die Rauch schon mal überlegt, wie das peinlich ist, wenn dein Junge und er ist, würde ich sagen, hochbegabt. Der ist unglaublich gut. Wie das peinlich ist für den Kindergarten, wenn er sagen muss, dass er noch Windeln trägt in der Nacht, weil die anderen etwas das Thema an anschneiden. Und sie sagt dann nichts. Aber ich merke, das macht etwas mit mir. Mit dir? Mit mir, weil ich mir die Vorstellung, wenn ich mir denke, dass dieser Junge dann ausgeleicht wird in Kindergarten wegen etwas, das er eigentlich könnte. Okay, jetzt jede aufgepasst, wenn dich etwas stört, das hat mir deine Berufung zu tun. Okay? Also, wenn du nicht ertragen kannst, dass andere bestimmte Probleme haben, halt das mit deiner Berufung zu tun. Also, mich stört, wenn zum Beispiel ihr niedrige Preise habt, aber bei Karin bin ich extrem stolz. Also, nicht, dass Karin dich jetzt angesprochen fühlt. Aber das hat mich bei Christen immer gestört, wenn wir uns unser Licht, unseren Wert unter Schäfe stellen. Also, da hätte ich jeden kratzen können. Nein, das hilft nicht, wenn mich das stört. Und wenn man das stört, dann ist es noch wie ein Verkaufsblockade. Das darf uns nicht stören, Cornelia, weil dann können wir anderen nicht helfen. Aber das gute ist, dass das mit der Berufung zu tun hat. Aber wenn uns das stört, dann ist es wie eine Blockade, ist es noch wie eine Reibeerei. Das ist nicht gut. Das heißt, du darfst damit Frieden schließen, Cornelia. Okay, dafür habe ich eine Lösung, aber die Mutter dafür die verantwort ich. Sag nochmal, dafür habe ich eine Lösung, aber die Mutter hat die Verantwortung und nicht ich. Genau. Ja. Und dann sagst du, Jesus, verändere bitte das Herz von dieser Frau oder die Situation. Ja, genau. Dadurch, dass du das abstürzt an Jesus, ja, bist du frei von diesem, das stört mich. Da könnte ich einschmieren, der Frau, dass sie so was ihrem Kind antut. Ja, ist gut. Super, ja, danke. Okay, sehr gut. Danke, Cornelia. Silke. Hier bin ich. Darf ich dazu kurz noch was fragen, weil mir geht es ähnlich mit meinen Moms. Wenn mich das stört, also, ich habe eine Mama, bei der habe ich mich mittlerweile einfach jetzt rausnommen, die treff ich zwar noch immer, weil wir auch befreundet sind, aber ich sage eigentlich gar nichts mehr zu ihrem Thema und also sprich ich habe mich mehr oder weniger, ja, ganz und gar zurückgenommen. Eben weiß mich immer wieder stört und ich will es gar nicht mehr hören. Was ist die Frage? Das ist eigentlich auch ein Getrickerzeichen, aber ich habe mich halt deswegen auch dann zurückgenommen und denke mir, ich rede mit dir auch nicht mehr über Coaching oder so was, weil du bist anscheinend gar nicht oder bist einfach nicht bereit, das zu ändern. Also du hast zwei Schlüssel Sachen gesagt. Erstes das ist Freundschaft und bei Freunden ist das anders. Also du hast dafür schon die Lösung gefunden, indem du dich zurückgezogen hast und du sie nicht mehr coachst, ja? Also das ist schon gigantisch. Okay. Ja und was du machen kannst, ist solche Fragen zu stellen, was ich jetzt mit Cornelia gemacht habe, aber nur Fragen zu stellen. Also was stört dich dabei ihr? Ja, ich meine, die lebt ewig nicht. Sie sagt immer, der Bub erbricht dauernd, weil die Zähne wachsen und ich glaube das einfach nicht, weil ich habe das auch schon anders erlebt und dann wird da eine kinesthetische, einen Punkt gedrückt und dort einen Punkt gedrückt und da gibt es noch was und da eigentlich ist sie einfach total genervt und hat keinen Bock mehr und der Bub nimmt sich immer mehr raus und trinkt halt dann nichts mehr. Also seine Art sich dann zu äußern. Ja. Und damals, als ich das sehe, ich dann und denke mir, okay, tut mir leid, aber dann ist es so. Also was ist so gut? Dann wird die Zeit schon was verändern. Nein, nicht die Zeit. Du gibst das Jesus ab. Du kannst Jesus sagen, Jesus, das stört mich noch total bei der Freundin, dass ich das immer wieder höre, was mit dem Sohn passiert oder wie sie mit dem Sohn umgeht oder nicht umgeht, nicht tut. Ja und bitte verändere diese Situation oder ihr Herz und mein Herz. Ja. Weil bei Freundschaften kann es, also wenn das kein Freundschaft wäre, dann hättest du einfach keinen Kontakt mehr mit diesen Menschen und wir fokussieren uns immer auf die Menschen, die uns wollen, die heiß sind auf uns, die Veränderungen wollen und je mehr wir uns damit beschäftigen, dass etwas nicht will, desto mehr Energie wird von uns gebunden und Interessenten oder Kunden, die von uns Energie rauben, die müssen weg, auch Kunden. Weil dann ist unsere Energie total zurückgefahren, weil wenn du schon an einen Kundeninteressenten oder an einen Freundin denkst und dann dreht sich dein Magin um, das hat Auswirkungen auch deine Anziehungskraft. Ganz wichtig, ja. Also wenn du, also früher, ich hatte einen, wir hatten einen Kunden gehabt und wenn ich den Namen vom Handy gesehen habe, ja, dessen Anruf, dann habe ich gedacht, nicht schon wieder. Und das macht total etwas mit meiner Anziehungskraft. Ich musste diesen Kunden verabschieden. Ich habe gesagt, wir können nicht mehr zusammenarbeiten, weil es nicht nur um den Kunden und mich ging, sondern das hatte Auswirkungen, aber das ganze Business. Ja? Und seitdem, wenn ich das merke, dafür abschiede ich mich von diesen Menschen. Ja? Kadein. Danke. Zirke. Ja. Mit übrigens auch gefallen, gerade bei der Vorstellung, ich habe einen Bereich ausgelassen, glaube ich nochmal kurz nach. Ich bin im Network-Up unterwegs und bin eine Bonobadnerin und habe heute eine neue Qualifikation, auch gerade, Glückwünschen dürfen. Was hast du erreicht? Also in der Downline hat jemand, da freue ich mich am größten drüber. Was? Und das haben sie erreicht? Ein Bilderstatus. Richtig gut. Okay, sirke. Also ich gehe mal in dein Dokument rein und ich gebe das also zuerst mal. Du hast angeboten ein Programm für jede Woche drei Termine. Also das schlägt jeden Kau. Das ist zu viel. Ja. Also wenn das 1 zu 1 Beratung ist, dann kannst du zum Beispiel sowas machen einmal in der Woche zwölf Wochen lang. Ja. Ja, aber alles andere ist für gestresste Menschen einfach zu viel. Auch wenn es zwischendurch ein Chatkontakt ist. Also ich wollte einmal. Das würde ich gar nicht machen. Auf keinen Fall WhatsApp-Kontakt am Anfang machen. Auf keinen Fall. Auf keinen Fall. WhatsApp-Kontakt am Anfang zuerst mal nur wirklich diese eine Stunde in einer Woche und nichts anderes. So hat es bisher auch, dass der jetzt so ein neuer Versuch gewesen. Okay. Du wirst wegkommen von viel zu tun. Deshalb kein WhatsApp-Kontakt mit Kunden. Ja? Normalerweise. Genau. Es gibt immer wieder Ausnahmen, aber normalerweise kein Kontakt, kein WhatsApp-Kontakt. Ja. Du kennst das her eigentlich auch. Ja. Das ist die eine Sache. Und du hast drei, der vier Schwerzpunkte ausgesucht. Und wenn die Menschen sagen, ich habe kein Geld und die Krankenkasse bezahlt und bei dir nicht oder sowas ähnliches, dann geht es darum, dass noch nicht klar in deiner Kommunikation bist, welches Problem du löst. Und da war ein, also sag einmal, du liebst Probleme. Du hast mir geschrieben, aber ich möchte, dass du aufzählst, welche Probleme die Frau genannt hat. Ja. Du hast gesagt, hast du mir geschrieben, aber ich möchte dich sensibilisieren und die anderen auch. Also wir müssen immer konkrete spezifische Probleme herausfinden. Welches Problem hat sie? Also ihr größtes Problem ist, dieses Wohlgefallen, das sind so ihre Worte, finden bei jedem und allen anderen, um, dass du dich einfach in Kontakt eigentlich zu Gott wünscht und dass das auch nicht geht. Stopp, stopp, stopp, stopp. Dieses jeden entsprechen wollen ist kein Problem. Da sind bald kein Mensch 3000 Euro oder fünf. Das Problem musst du verbinden mit Zeit, Geld, Beziehung oder Hobby. Hobby. Ja, also Hobby, da ist es am deutlichsten geworden, sie möchte gerne malen. Nee, dafür zahlen sie auch nicht. Das schaffe ich auch, das wäre nichts. Sie ist nein, das ist auf ihre Kollegin immer, wenn sie Erfolg hat und möchte eigentlich die Augenoptikerin, die Gruppe Gesundheitswesen und möchte eigentlich eine Fortbildung machen, schon seit langem wurde sich auch Kontaktpinsen spezialisiert. Das ist alles, das kognitive emotional wurde. Sie, das ist vielleicht ein Schlüssel, da hat sie so geweint, sie möchte endlich mal geliebt werden. Sie möchte mal glücklich sein und nicht leicht nachher wieder bereuten, dass sie mal kurz glücklich war. Okay, also für diese emotionalen, ich möchte glücklich sein oder geliebt sein, da sind wichtige Punkte im Verkaufsgespräch, wenn wir weinen oder lachen mit den Menschen, aber dafür zahlen sie auch kein Geld. Das heißt, die Menschen brauchen ein handfestes Problem, was sie als Problem sehen. Ja, was? Also das ist ja mein Hauptgebiet bisher so auch gewesen, ein Netzwerk, der rein körperliche Ansatz eben, dass sie Verdauungsprobleme hat und einen großen Energiemangel, dass sie so sehr müde ist. Also das zum Beispiel, dass sie müde ist, dass sie Energiemangel hat, das ist schon ein Problem, aber der muss fragen, was für eine Auswirkung hat das auf deine Ausbildung als Optikerin oder dass du dich spezialisieren möchtest, was für eine Auswirkung hat das auf deine Beziehung, dass du energielos bist und am Abend nur auf Couch und vor Fernsehen sitzt oder was auch immer. Das musst du verbinden mit ihr zusammen mit etwas, was ihr wirklich wehtut. Ich sage euch, was ist das Kriterium? Die Menschen in der Nacht, wenn sie nicht schlafen können, worüber denken sie dann nach? Sie sagen nicht, oh, ich liebe mich zu wenig. Das ist kein bewusstes Thema, sondern sie sagen, ich kriege zu wenig Gehalt von meinem Chef. Aber dass das mit Selbstlieder zu tun hat, null Ahnung, die meisten Menschen wissen das nicht und das musst du rausfinden, circa in diesen Gesprächen, was ist dieses Problem, was sie als Problem sieht und wofür sie gern auch diese 3000 Euro zahlen würde oder sieben. Ja, das ist... weil das sind, was du jetzt genannt hast, das sind Probleme hinter dem Problem. Ja, und wie sie reagiert hat, ist für sie nicht einmal pro Stunde 50 Euro, dass sie mehr Liebe haben möchte oder dass sie ihre Energie ein bisschen, also dass sie müde ist, verstehst du? Also du sollst immer wieder daran denken, wenn diese Frau nicht sagt, dass ich bin so schlapp, wenn ich jetzt 3000 zahle und am Ende kommt raus, dass ich kein morgens aufstehe und ich total fit bin und kein Nachmittagsschlaf brauche und das muss für mich 3000 Euro wert sein. Ja, wenn sie dieses Gefühl nicht hat, dann wird sie sagen, ich habe kein Geld. Was aber nicht war, weil wir haben alle Geld für das, was wir wollen. Sie wollte tatsächlich erst, für 50 Euro hatten wir schon am Telefon abgesprochen, das ist in meiner alten Kondition und sie wollte. Aber wenn ich nicht weiß, was ich will, also sie wollte was, aber sie weiß nicht, was sie will. Sie hat genannt, Herztherapie und das innere Kind, weil die Mutter gestorben ist, kam Trauer hoch und los und so. Und ich vermute, fast noch, da ist eine Kurpoin, von der hat sie mir erzählt von Areha, weil es ist, nachdem auch nicht mal jetzt mehr diese 50 Euro geschickt gemacht, dass ich jetzt vielleicht, weil ich übertrieben habe, jetzt mit dem Preis, dass sie deswegen auch Vertrauen verloren hat. Es geht jetzt nicht darum, dass sie vertrauen, sondern jetzt macht sie über den Wert von deine Arbeit Gedanken. Ja. Und weil sie kein konkretes Ziel hat, deshalb hat sie nicht einmal 50 Euro. Ja. Okay. Also es braucht das konkretere Ziel einfach. Ja. Und das ist jetzt die Frage, wie könnte ich da jetzt, kann ich das vielleicht schon aus dem Entnehmen, was ich schon habe? Kann ich das selber noch? Also ich habe dir gesagt, die Müdigkeit ist ein kompetentes Problem. Oder ihre Ausbildung, was möchte sie mit ihrer Ausbildung erreichen? Zum Beispiel kann sie sich wirklich auf Kontaktlinsen spezialisieren, wenn sie dem entsprechen möchten, weil dann wird sie mit dem Verkaufen ein Problem haben, das sage ich jetzt schon. Ja. Das heißt, du musst damit, was sie will, sie will eine Ausbildung und sie will Kraft haben. Diese zwei Sachen will sie. Also mit diesen zwei Sachen musst du diese Themen jetzt, die hinter den Themen sind, verbinden lernen zielt. Ja. Und dann fragen, okay, jetzt möchtest du diese Ausbildung haben. Was meinst du? Welche Chancen hast du dich zu spezialisieren, wenn du zur Zeit jeden versprechen möchtest? Ja. Solche Fragen darfst du stellen? Ja. Das ist gut, ja. Oder du hast gesagt, du bist so ausgelaut. Wie schaut deine Ausbildung aus? Ist es neben der Arbeit, wie viel Stunden in der Woche? Und da möchtest du auch noch selbstständig werden. Was meinst du? Wie viel Kraft brauchst du dazu, dass du diese Selbstständigkeit aufbauen kannst? Dann sagst du, naja, ich bräuchte schon zehn Stunden. Und hast du diese zehn Stunden? Nee. Okay, dann verkaufst du das, dass ihr hier diese zehn Stunden zu gewinnen. Wobei ich nun mal nachfragen muss, ob sie, wenn sich da spezialisiert, ob es eine Selbstständigkeit ist oder ob sie in dem Geschäft bleiben kann. Sie wünscht sich ja die Anerkennung ihrer Chefin. Also ich glaube, das wäre im Angestellten verhältnisvoll. Okay, dann sagst du zum Beispiel, und was stört dich? Und da fragst du, was stört dich jetzt gerade mit deiner Chefin, mit deiner Kollegin? Dann verbindest du diese Themen, die sie hat, ja, wie qualvoll das ist, angestellt zu sein, wenn ich wegen Chefin und wegen Kollegen nicht schlafen kann. Ja. Und dafür brauchst du dieses Programm. Ja. Das klickt richtig gut. Das ist es, ja, du empfindest das ja. Hat das jeden geholfen, worauf es ankommt? Worauf kommt es an? Sagen die anderen bitte. Was hast du erkannt, die anderen? Es kommt immer auf ein konkretes Problem an, dass die Leute auch wirklich verändern wollen, wo du dann auch ein konkretes Ziel danach sehn. Also sprich, meine Chefin anerkennt mich so, dass ich diese Fokussierung jetzt auf Kontakt linzen, ganz einfach dort einliedern kann in den Geschäftsablauf. Richtig gut, Karin. Du heißt es gut. Ja, das ist ein konkretes Problem und sie richtig gut, Karin. Karina Wilwegg, also sagen noch was, nehmst du mit? Auch das nochmal zu konkretisieren, gerade das, was du gesagt hast. Ich hatte da auch ein ganz kurzes Erlebnis von meiner Füßtotherapeutin, die hat mich massiert und gemacht und hat mir die ganze Zeit ihre Probleme erzählen. Dann habe ich ein, zwei Sachen gesagt, wenn dann war ich so genervt verwohnt und habe es mir gesagt, naja, wir können auch ein Coaching machen, gell? Du brauchst ein Coaching, weil sie hat da ein Thematik, wie ein altem Chef, was sie jetzt beeinflusst hat und dann habe ich dann das kurz erklärt, was das Problem ist und dann sagst du, ach machst du so was, sagst ja, da komm ich. Also das fand ich so pinzlig. Und dann war es nicht, weil man eben das Problem, weil sie gut gesagt hat, was aus dem Punkt gebracht hat, dass und das, die Situation mit einem Chef, das, das, das und das und beeinflusst, dass du brauchst das, ohne dass ich jetzt eine Problemlösung schon gegeben hätte, das ist nicht mehr, sondern ebenso. Wichtig ist, dass du das noch kann, das ist auch wichtig. Sehr gut gemacht Karina, genau so geht's. Okay, tschüss. Tschüss. Okay, Silke, ist verständlich, was dein nächster Schritt ist? Ja, genau, nochmal meine eigene innere Vorbereitung. Und ich werde mir jetzt ja auch nochmal nachhören, der letzte Punkt, der war es. Also genau, das werde ich mir nochmal richtig verinnerlichen. Ich glaube, da kann ich sie einfach mit abholen. Der nächste Schritt wäre jetzt, ja, ich dachte, so eine SMS nochmal zu schreiben eben dieses, ja, ich glaube, ich habe da was falsch kommuniziert oder sowas. Nein, nein, nein, das wollte ich noch sagen, das sagst du nie zu, nie. Du darfst ich sagen, wenn du mit einem Kunden beginnst, ich habe falsch kommuniziert, aber du kannst es anders sagen, ja, und sagen, du, ich habe noch über unser Gespräch nachgedacht und ich habe noch einen E-Puls für dich, oder du kannst sagen, du aus deiner Antwort habe ich das Gefühl zwischen dir und mir gibt es ein Missverständnis. Okay, ja, ja, aber auf keinen Fall sagen, ich habe falsch kommuniziert. Na ja, gut, das nehme ich mal nicht ganz aus mich. Na, sie hat falsch verstanden, sie hat die Krise, weil sie halt ausgerechnet hat, also du sollst jetzt nicht die Schuld aufnehmen. Ja, ja, okay, ja, das auch nicht. Die Mission der und mir ist ein Missverständnis, so wie ich sehe aus deiner Antwort, ich möchte das gerne mit dir ausräumen, ja, ja, und dann beginnst du, du könntest sein, dass du wegen 7000 Euro Schock bekommen hast und dann sagt sie ja, und dann sagt sie ja, ich verstehe, das einzige Problem ist, dass du noch nicht weißt, was du mit mir erreichen kannst, reden wir darüber. Okay, so weit ruhig noch vorweg im Chat. Ja, sobald du weißt, was du ganz genau willst und ich dir dabei ganz genau helfe, wie es auch für die Finanzen eine Lösung finden, so geht es. Ja, das ist der nächste Punkt, Zirk. Okay, ja, ja, das war jetzt noch mal ganz anders, sehr gut, dass wir gesprochen haben, ganz anders, als ich dachte. Danke. Sehr gut. Katharina. Ja, also wir haben jetzt die Herausforderung bei deiner Liste, dass sie alles erreicht haben, was du ihnen versprochen hast, das heißt, durch deine Kurs haben sie das erreicht, was sie wollten, ja, das heißt, du kannst ihnen, du brauchst ein neues Angebot, was sie noch nicht haben. Und dazu sprich bitte mit drei darüber, macht bitte diesen Wunschkundeninterview mit ihnen, du kannst sagen, ich möchte ein neues Produkt entwickeln, ja, und ich habe fünf, sechs, sieben Fragen, hätte 20 Minuten Zeit für mich. Okay. Ich habe eine Produktentklung. Ja, bitte, jetzt ich nicht verstanden, ich glaube, dass der Empfang bei dir recht schlecht ist. Oder kurz nochmal wiederholen, ich glaube, einfach einen letzten Satz, bitte nur. Ja, dass du ihnen sagst, ich möchte ein neues Programm entwickeln für solche Mama's wie du, ja. Ja, und ich habe fünf bis sieben Fragen, die ich dir gerne stellen möchte, wir brauchen 20 Minuten, hättest du denn Zeit? Ja. Und dann stellst du die wunderen Interviewfragen, ja. Okay. Und dann können wir darüber reden, was könnte dein nächstes Programm sein oder dein nächstes Angebot sein, was ist quasi ihr nächstes Ziel, was ihr erreichen möchten, was du ihnen anbieten kannst. Also, Gratulation, du hast richtig gut gearbeitet, aber du brauchst ein Absell, also ein Folgeprogramm, ja? Also, das ist mit ihnen und wenn du am Wochenende dieses Gefühl hast, du sollst unbedingt diese jemanden auch am Wochenende einfach ein WhatsApp rausschicken. Denk, es ist jetzt Wochenende, es ist zu spät, es ist zu früh. Es ist jeder Verantwortung, ob sie die WhatsApp jetzt lesen oder nicht oder wann sie das lesen, ja, aber du kannst schon abschicken. Okay, da hättest du irgendwie so oft das Gefühl, das ist unprofessionell, wenn man irgendwann um 11 Uhr abends was schickt oder um Sonntag frühmorgens oder also. Katarina, das ist ein, du sollst so über dich denken, das ist ein Kompliment und eine Anerkennung und eine Ehre, dass du zu dieser Zeit an diese Leute denkst. Sie können sich glücklich schätzen. Das ist ganz anders so über dich zu denken, oder? Ja, genau, nur weiß ich nicht, ob die Menschen das dann auch so denken oder? Sie denken, das was du denkst. Okay. Wofür entscheidest du dich? Ja, das ist positiv, wenn natürlich. Okay. Okay, gut, dann werde ich ja schreiben, weil ich denke, ich auch an Sie, dass ich denke, heute immer noch an Sie, dann schreibe ich jetzt und nächstes Mal. Das ist wirklich ein Kompliment, wer beschäftigt sich schon mit Menschen? Wer interessiert sich schon für Menschen? Das ist ein Kompliment, was wir machen. Das ist ein so hoher Wert, dass wir uns um Sie kümmern. Das sind darüber nachdenken, könnten Sie Ihre Probleme lösen? Das ist doch, jeder wünscht sich so etwas. Stimmt. Okay, gut, wieder was dazugelehnt. Yes. Sehr gut, Katharina. Okay, das war es. Ja, wie ist es mit dem Huck, was ich geschickt habe? Das machen wir morgen oder am Donnerstag? Okay, in Ordnung. Ja, passt. Sehr gut. Anna. Danke, Katharina. Danke ebenfalls. Ja, ich habe tatsächlich zwei konkrete Fragen, weil der Reiniere, der hat mich eben mit der einen zu dir zurückgeschickt. Und zwar habe ich am Sonntag in der Kirche gesessen und da gab es das Thema mentale Gesundheit und bei mir klingelte sofort alles vor. Das kann ich super gut anbieten. Und dann wollte ich schon auf die Zuständigen zugehen und sagen, jo, ich mache jetzt die, ich biete hier Coachings kostenfrei an oder ich biete das so und so an. Und dann ist mir, seit ihr beiden mir so sofort dargestanden, oh, mach bitte nichts kostenlos. Dann habe ich gedacht, okay, bevor ich da irgendwas anbiete oder frage, spreche ich einmal mit euch, wie stelle ich das an? Weil, ja, also ich habe gedacht, es wäre eine Art Dienst vielleicht oder ich... Also, der meinte, ich teile es, es ist eisen, da ist es herausfordernd, manchmal bestimmte Sachen anzubieten. Du kannst so etwas anbieten, dass du einen Tag anbietest, ja, mit einem konkreten Thema als Geschenk und wenn jemand mehr möchte, soll in dein Coaching kommen. Okay, aber das kann ich schon machen, dass ich dann, was weiß ich, einen Tag, egal für wen oder ist der Tag dann für viele Leute oder ist der Tag... Alle sollen kommen. Also so ein Thema, so ein Workshop halten oder? Ja, aber das richtig konkret machen. Also du könntest, wo halt also, was mich vor berührt hat, Anna, was du geschrieben hast, dass dein Mann zuerst total enttäuscht war, dass du zu unseren Zungskommen wollte, dann kamst du und danach hat er gesagt, du sollst im Urlaub auch zu uns kommen. Ja, jedes Mal nach dem Coaching ging es mir besser, als vorher. Er hat gesagt, ja, mach noch mehr. Also das hat mich voll berührt, ja. Und du könntest mal schauen, in der mentalen Gesundheit ein einziges Thema auswählen, zum Beispiel, aber was mit deiner Berufung zu tun hat. Also seid clever, wie die Schlange sagt Jesus, ja, schlau, wie die Schlange sollst du sein. Deshalb, wenn du in der Gemeinde etwas anbietest, sollst du etwas in Bezug auf deine Berufung etwas anbieten, ja. Und du hast jetzt das Thema, womit du rausgehst, die Schwiegermutter, ja, Schwiegermonstegurt. Und du könntest zum Beispiel in der Gemeinde anbieten, wenn es diese eine Person nicht gäbe, wäre ich glücklich. Das ist mentaler Gesundheit, ja. Weil womit wir uns den ganzen Tag beschäftigen, das ist unser Gott oder unser Teufel. Ah ja. Das heißt, wenn wir ständig über Geld nachdenken, dann ist Geld unser Gott. Wenn wir ständig über unseren Mann nachdenken, wie er reagiert, dann ist unser Mann der Gott. Wenn wir ständig über eine Freundin nachdenken, über ein Kundin, dann ist Freundin oder Kundin unser Gott. Weil wir sollten auf Jesus ausgerichtet sein den ganzen Tag. Auf ihn schaue und unser Leben genießen auch, wenn bestimmte Umstände halt noch nicht gut sind. Ja, das heißt, du könntest so etwas anbieten, wenn es diese eine Person nicht gäbe, weil jeder hat eine Person, also bei denen wir total auf die Barrikade gehen würden, ja. Und weil das in der Gemeinde ist, da ist jeder angesprochen, wenn du sagen würdest, okay, Schwiegermutter, ja, dann würden viele nicht kommen, weil sie selbst Schwiegermutter sind. Ja, werde ich jetzt auch. Ja, also macht es clever anbieten Anna in der Gemeinde. Okay. Wir haben in vielen Sachen Gemeinden schon angeboten, aber immer nur einen Tag, ja, und die, die interessiert sind, können dann mit dir weitermachen. Okay, super. Und die zweite Frage ist sehr ähnlich, und zwar die eine Kollegin, die ich direkt jetzt habe, die ist auf mich zugekommen und hat fast geholt mit dem Thema Schwiegermutter. Und ich doch eine Bestätigung. Ja, ja, das war, das war so, wo ich dachte, krass, also erst einmal von der hätte ich das nie erwartet, dass sie sich überhaupt öffnet, aber sie war schlicht die ganzen Tage schon um mich herum, wie auch immer, und sie rauft ganz viel und hat mich zu jeder Raucherpause eingeladen, rauszukommen, und ich mag das ja gar nicht, aber dann habe ich gedacht, Mensch, da ist doch irgendwas, jetzt machst du das mal. So, und dann kam sie raus mit dem Thema Schwiegereltern und ich war so erschrocken, sage ich jetzt mal, so ich sage mal so, wo ich dachte, oh shit, jetzt bloß nichts falsch machen. Ich habe mein Skript gar nicht dabei. Wie war ich denn das jetzt, dass ich nur gesagt habe, Lisa, wir machen da mal ein extra Termin für Ausmaß. Was hältst du davon? Wir gehen in die Stadt, trinken Glas Wein oder einen Kaffee oder erzählst du wir das alles in Ruhe? So, weiter sind wir nicht gekommen. Also ich sehe wie aber morgen oder übermorgen, und dann habe ich gedacht, dann würde ich gern diesen Termin auch ausmachen. Okay, also die erste zwei Sätze waren gut. Also, wenn jemand dich ständig verfolgt, ja, jede Pause, Cornelia, beim jeden Abholen des Kindes, jeden Morgen, wenn sie die Kinder holen, bringen, ja. Also wenn dich die Menschen verfolgen mit einem Thema, du darfst dem nicht nachgeben, nicht gehen in die Mittagspause und so. Ich bin sicher Anna, du coach, das ist dein Problem, aber ich möchte schauen, was du mit ihm machst. Also ich bin fast sicher, dass du coachst und das ist das Problem, das hast du nicht. Weil wenn, wenn sie dich jede Mittagspause will, dann gibst du jede Mittagspause ihr etwas. Ja gut, das weiß ich ja bis jetzt noch nicht. Also wir sind, ich bin zum Rauchen, das sind zwei, drei Minuten, da sind aber alle anderen Kollegen auch dahinter, da gibt es nichts Persönliches und das eine jetzt dieses Gespräch war nach Feierabend, so ich muss jetzt eigentlich los, aber mir tut so weh und ich habe keinen Bock nach Hause und dann kam das alles so raus. Okay, das ist sehr gut. Also Bestätigung für dein Thema, das macht du erst, hast du voll keiner wert geschenzt? Bei ihr meinst du? Bei dir? Ja, jetzt mein Thema wurde bestätigt. Hast du das gemacht? Ja. Sekt trinken oder gehen aus? Ja. Okay, weil ich die ganze Zeit nur dachte, oh okay, eine Chance, jetzt darfst du nichts mehr vermasseln, seit lang und wieder mal eine Chance. Nichts befürchtet, nichts befürchten, warum nicht? Jeop hat gesagt, alles was ich befürchte, habe ist auf mich gekommen. Das heißt, genauso wie Katharina, sie hat befürchtet, dass es unprofessionell ist, wenn sie am Sonntag ein WhatsApp raus schickt. Ja, alles was wir befürchten, kriegen wir, das ist das Problem einer. Okay, also ich habe ja noch nichts gemacht. Schon befürchtet, aber das macht nichts. Davon habe ich nichts gemacht, weil ich wollte nichts falsch machen. Ja, du gehst jetzt in die Freude. Erst mal vergiss die Frau und feuere, feier dir dich ab Anna, dass dein Thema bestätigt wurde aus dem nichts, aus dem heiteren Himmel. Ich fühl es nicht, ich habe das nur schrift. Mach nichts. Das ist eine Entscheidung, dass du abfeierst. Okay. Du musst jetzt nicht spüren, zuerst die Entscheidung, also jeden kleinen Furtz, mal, sorry, dass ich das nur sage, jeden kleinen Furtz bitte abfeiern. Okay. Sorry für den Ausdruck, aber jede Kleinigkeit hochwert schätzen, weil Gott uns es dann mehr gibt, wenn wir das Kleine schätzen. Es ist, wie ist es Julia, wer der Kleine schätzt, wird dem größeren anvertraut oder wie ist es irgendwie, so ist der Satz in der Bibel. Ja, das heißt, jeden kleinen, klitzekleine Böpps und Furtz, also jede Körperfunktion abfeiern, genauso jede Körperfunktion abfeiern in unserem Berufungsbusiness. Okay, gut. Ja, okay, das heißt du feierst das zuerst an und du gehst in die Freude mal zuerst, bevor du jetzt über die Frau nachdenkst, ja? Okay. Die Entscheidung, du machst dich abfeiern, tee sagt, was du möchtest, ist wurscht, ja? Aber abfeiern, Kautschzeit oder was auch immer, mit deinem Mann zusammen etwas machen, ist wurscht, wie du abfeierst, aber abfeiern, ja? Okay, und dann sagst du, ich habe dir gesagt, reden wir über die ganze Geschichte und du hast gesagt, dann gehen wir in die Stadt, dann trinken wir ein Wein und du kannst mir alles erzählen und diese drei Sätze sind wie Freundinengespräch, das ist ganz schlecht, das macht man mit Freundinnen. Wir gehen in die Stadt, ich gehe mit dir in das Kaffee, ich trinke mit dir ein Kaffee, ich trinke mit dir ein Wein und dann kannst du mir alles erzählen. Das wirst du gar nicht, dass ihr dir alles erzählt. Okay. Wenn ich stattdessen sage, so, ich habe dir gesagt, wir gehen in den Kaffee, aber ich habe mir das anders überlegt, lass uns einen Zumtermin ausmachen. Du gehst jetzt nicht ins Kaffee mit Leuten, weil du hast schon mehrere Kaffee Termine, mehrmals im Kaffee versucht zu verkaufen und das hat nicht geklappt. Du gehst nicht nähen Kaffee. Okay, lass uns einen Zumtermin ausmachen. Ja, und dann sagst du, ich nehme für mich eine Stunde, ich möchte wissen, wo stehst du, wohin möchtest du mit deinen Schwiegereltern und ob und wie ich dir helfen kann und dadurch hast du ein Verkaufsgespräch ausgemacht. Ich zu jedem der Unterschied sichtbar zwischen wir gehen ins Stadkaffee, Wein trinken oder das, was ich gesagt habe. Okay. Okay, Anna. Also versuche nicht zu verbrüdern mit den Kunden. Das Dobe ist, das ist ja eine Kollegin in dem Bereich, da wurde ich ja jetzt reingeschmissen, sie musste mich auch teilweise anlernen. Es ist ein ganz merkwürdiges Verhältnis und darum war ich so gelehmt, wie mache ich das denn jetzt? Außerdem warten die alle auf die Aussage, was mache ich jetzt weiter in dem Team oder nicht? Das habe ich Reinhier eben erzählt und es ist so ein komisches Gefühl für mich, da jetzt jemanden überhaupt zu kochen, aber das war eben nun mal mein Thema, weißt du? Und dann war ich ausgewechene dort jetzt. Oh Gott, das war jetzt. Oh Gott, sei Dank, wollte ich das sagen? Ich habe gedacht, oh, hast du mir das nicht gut überlegt. Also ich möchte für dich zwischenzeitlich noch eine Lösung anbieten. Also du gehst vor der Kanne vorwärts grünes Licht mit dieser Trau, so wie wir besprochen haben. Kein Kaffee zum. Und ich möchte dich bitten, dass du den Druck nimmst von dir bei der Firma und mit ihnen etwas ausmachst, wo du weiterhin in der Firma bleibst, Aufgaben aufannimmst, was du möchtest. Und dass du dich nicht festlegst, wann du kündigen möchtest. Weil ich das Gefühl habe, dadurch, dass du dich festlegen möchtest, wann du kündigst oder bis wann du da arbeitest, kommst du so unter Druck, dass du nicht frei bist danach. Ja, das Dobe ist mein Vertrag, der da jetzt läuft, läuft bis Ende des Jahres und wenn ich mich nicht jetzt kümmere, werde ich dann irgendwo hingeschoben. Und das ist ein Team, was sagt, bitte bleib bei uns. Dann müsste ich nur sagen, jo, ich bleib da. Dann wäre dieser ganze Schose weg. Aber ja, das ist jetzt zu ausführlich. Das will ich euch nicht langweilen mit meinen ganzen Sachen. Passiert dich zurück, ihnen zu sagen, du bleibst da. Dann bin ich nicht mehr in der Lage, so zu gehen wie jetzt. Damit mache ich mir diese leichte Rausgehschiene kaputt. Welche Kündigungszeit hättest du dann? Sechs Monate. Und jetzt? Vier Wochen. Und du wirst aber nicht zurückgehen in die Gruppe, wo du die vier Wochen hast, weil da hast du dir nicht gefallen, so finde ich weiß. Naja, ich war davor in der Geschäftsführung und mit der Geschäftsführung klappte das ja nicht und jetzt kann ich im ganzen Unternehmen keine spannende Aufgabe mehr bekommen. Ich kriege nur noch billige Sachbearbeiterstellen. Das ist gut, weil du dann deinen Kopf nicht benutzen sollst. Nimm das als gut. Also das heißt, nimm eine Arbeit da, was du mit dem wenigsten Aufwand erledigen kannst. Ja? Und weil das mit dem Geschäftsführer den ganzen Stress, das hat dir alle Energie genommen. Das war nicht gut. Das heißt, du brauchst einen ruhigen Job, während du jetzt aufbaust. Und das ist die erste Priorität Anna. Okay. Und dann bin ich sicher, dass das mit der Kündigung auch dafür eine Lösung gibt, wie auch immer. Oder du kannst sagen, ich möchte gerne hier bleiben, aber ich möchte gerne mein vier Wochen Kündigungsfrist oder drei Monate, was auch immer. Du kannst auch so etwas sagen. Ich denke drüber nach. Danke. Aber ich möchte, dass du den Druck weg hast, Anna. Ja, der spindet leider nicht. Ich habe schon alles versucht, aber der will einfach nicht gehen. Aber den Druck machst du dir und das kannst du wegmachen. Ich glaube mir. Ja, ich glaube dir. Ich krieg es nur nicht hin. Ich bin seit einem guten halben Jahr dabei, das wegzumachen, aber ich krieg es nicht hin. Also weil du noch keine Entscheidung getroffen hast, weil du in der Warteposition bist, weil du zwischen zwei Stühlen bist. Ich habe ja eine Entscheidung getroffen bis zum Sommer aufbauen und dann gehen. Das hat mir super gut gefallen und jetzt ist der Sommer da. Du hast keine Entscheidung getroffen für dein Job. Nee, den will ich ja auch nicht. Dafür wollte ich auch keine Entscheidung treffen. Ich habe ja getroffen, die Entscheidung dazu gehen. Ja, aber du darfst eine Entscheidung auch für dein Job treffen. Dass das so lange, also es ist so. Wenn wir etwas erzwingen wollen, dann kommen wir sehr schlecht voran. Wenn wir Ruhe schaffen um uns herum, können wir sehr schnell voran. No, was ist diese Ruhe in diesem Fall? Das weiß ich noch nicht. Dass du einfach deinen Job regelst. Nicht Coaching. Im Coaching gehst du voran mit uns. Da musst du nichts regeln. Solltein so ist du regeln. Okay. Und entweder ist die Regelung das, dass du sagst, ich bleibe bis Dezember in dieser Gruppe. Ja, ist auch eine Regelung oder du sagst, ich bleibe für unbestimmte Zeit in dieser Gruppe. Ja, ist auch eine Regelung, aber du darfst diese Entscheidung treffen. Weil du durch die Geschäftsführung keine normale Aufgaben mehr bekommst, also die halten da alles gegen dich. Ja, und deshalb ist es wichtig, dass du einfach eine Regelung findest, damit du umgehen kannst. Oder eine dritte Möglichkeit, also dein Papa im Himmel sagst, dass du einen anderen Job brauchst, der soll jemanden schicken, wo du gute Aufgaben hast, wo du jederzeit kündigen kannst, wo du gutes Geld hast, was auch immer. Okay. Aber triff eine Entscheidung, Anna. Okay. Ich könnte nicht unser Coaching Business aufbauen, wenn ich mich unter Druck setzen würde. Da bin ich gelehmt. Und wenn ich gelehmt bin, habe ich null Anziehungskraft. Ja. Weil dir ist das jetzt schon verändert, weil also das habe ich gewartet, habe ich gewartet, dass jemand auf dich jetzt zukommt und sagt, ich habe Schwieger Monster. Also ich bin jetzt beruhigt. Ja, na. Du bist beruhigt? Ja, bin ich beruhigt. Triff bitte jetzt eine Entscheidung für den Job. Okay. Weil jetzt du abwarten, wie das Coaching Business entwickelt und dann entwickelt sich nicht. Triffst du eine Entscheidung für den Beruf? Entwickelt sich Coaching Business? Ich liest dir was. Also ist eine Krüte, die will ich so ganz und gar nicht schlucken. Aber okay, ich lasse das heute mal so stehen. Ich möchte noch etwas sagen. Ich muss noch dich ein bisschen herausfordern. Wir sind Könige. Und das Wort des Königs hat Macht. Wir sind königliche Priester. Und diese Entscheidung, also Christen machen sich manchmal schwer mit Entscheidungen. Ja, und treffen keine Entscheidungen oder nicht schnell. Und ich möchte euch beitrinken, dass ihr lieber schnell eine Entscheidung trefft, was falsch ist und dann korrigiert werden soll, als keine Entscheidung zu treffen. Ja, das habe ich ja letztes Jahr mehrmals getan. Und dadurch bin ich in diesem Schlammasse gelandet. Und du hattest richtig gesegnet worden, wie es durch uns. Also das Schlammasse ist nicht so schlimm. Schlammasse bei dich. Aber Triff, eine Entscheidung bitte jetzt für deinen Job. Wie du das haben wirst. Ja? Okay. Und du schreibst mir dann eine E-Mail, wie du dich entschieden hast, sobald du die Entscheidung getroffen hast. Okay. Abgemacht. Doch bis Sonntag. Nee. Also wir haben am Freitag erst mal Standesabend. Bis dahin mache ich gar nichts. Okay, gut. Okay. Hochzeit, ich habe nichts gesagt. Also dann in zwei Wochen, ja? Jawohl. Zwei Wochen kann ich mit gereden lassen. Okay, gut. Zwei Wochen. Sehr lieb. Dann letzte Runde. Die letzte Runde für die neuen, wie sagen immer wieder, was nehme ich mit? Eine einzige Sache, was mir richtig geholfen hat. Wer mag beginnen? Hände hoch mit dem Internethandzeichen. Anna. Ja, ich verführ' jetzt eine Entscheidung in zwei Wochen. Und dein Gesicht auch noch, bitte glücklich machen dazu, ja? Danke. Und Anna, du bist die beste Mama, du bist die beste Schwiegermauer. Oh, das auch noch. Ja, das bist du. Das ist Standgeburt. Gott hat dich dafür ausgesorgt. Egal, was du geben kannst oder nicht geben kannst, das hängt nicht mit deinem Wert zusammen. Okay, danke. Elizabeth. Ich nehme mit heute, dass ich Königliche Priesterin bin. Und dass, wenn ein Coachie sagt, es hat sich was Gutes getan, dass das in Worte gefasst wird und aufgeschrieben wird. Und ich nehme mit, die kleinsten Dinge zu feiern, in der Ruhe zu sein. Und Jesus führt mich. Und auch die letzten Sätze, die ich im letzten Verkaufsgespräch gemacht habe, gebe ich einfach ab. Wenn es richtig war, ist es gut. Wenn es noch verbesserungswürdig ist, möge Jesus es machen. Und es kommt her, wie es für mich zum Besten ist und für die Dame auch. Und dass mein Name heißt, danke, Ranie. Elizabeth, El, Gott. Und dann, Schäfer ist Vollkommenheit, Glück und Vollkommenheit und ich danke. Es gibt ja ganz viel, was ich heute mitnehme. Und ich habe das, ich das einfach mitnehme und keinen Druck habe und sage, wie es kommt, so kommt. Und ich bitte Jesus mich zu führen. Ja, und jetzt Andrea noch schnell, weil sie weg muss. Andrea, eine Sache, was du mitnimmst. Ich muss leider gehen, schon 30 bin unterwegs. Aber was ich mitnehme, ist das klare Entscheidende. Ich mich hat es fasziniert. Wir können uns klar entscheiden. Also habe ich eine erfolgreiche Coach-Makintour-Talkt. Und diese klare Entscheidung zu treffen, will mir für mich und sage, nein, die ist der Vollkreis. Egal, wo ich gerade stehe, das habe ich fasziniert. Und das, was ich denke und am nehme, das trifft zu. Also denke ich und nehme mich das Beste an und das Erfolgsreste. Danke schön. Und einen Termin für dich. Tschüss. Danke schön. Arin. Also ich nehme mit, viele guten Sachen passieren nicht, weil die guten Menschen den Mund halten. Das finde ich einen sehr schönen Satz. Und ja, nochmal dein Wording zu Nachfragen, wenn wir merken, dass sich potenzielle Kunden selber anlügen. Also dieses, weißt du, was ich am schlimmsten finde oder welche Konsequenzen hat das Problem, dann für deine Familie, für deine beruflichen Werdegang und so weiter. Und noch viel mehr, aber es gibt ja noch mehrere Leute hier. Julia. Ja, ich nehme auch ganz viele Sachen mit. Aber eins nehme ich mir ganz konkret vor, keine Verabredung mehr zum Kaffee trinken, sondern stattdessen Zoom Calls machen, auch wenn die Leute bei mir in der Stadt wohnen. Ich habe so viele Kaffee trinken schon verbracht. Und da ist dann kein Verkaufsgespräch draus geworden, weil dieses offizielle fehlte. Genau. Ja, ein anderes Setting, wenn ich mich zum Zoom Call verabrede als wenn ich mich zum Kaffee verabrede. Genau, richtig gut. Glück. Ja, ich nehme vor allem mit dieses konkrete Problem nochmal sehen, finden und damit eben diesen Wert, den es für die Zoe hat in diesem Fall, aber auch generell zu verbinden. Ja, und auch von der Einstellung jetzt nochmal, wie ich jetzt die nächsten Schritte mache, da anders aufzutreten. Richtig gut, danke Silke. Danke. Ich nehme mit, dass ich in den Reels authentisch bleibe, was mein Glauben anbetrifft, bzw. was das Evangelium anbetrifft. Und da nicht Joseph Prinz werde. Richtig. Ich wollte dir noch sagen, ich möchte dich in den Reels sehen und nicht Fotos von anderen. Ja, ich werde jetzt dann mal Videos machen. Ich möchte von dir. Du baust eine Marke auf, du bist Peter, die Marke. Okay, alles klar, danke. Ja, Katharina. Ja, ich werde mal mitnehmen vor allem, weil ich schon die Konsequenzen habe, das Problem für den Menschen. Wenn man etwas stört, dass das Bürofring ist und dass aber diese Störer eine Verkaufsblockade ist und dass man damit den Frieden schließen soll und so verkaufen kann. Und da ist es für mich so, dass wir das mit den Schüften in den Kindern, die rennen wir oft auf, weil sie nicht sagen wollen, obwohl ich ja genau gleich war. Ich glaube, das habe ich vorher erwischt. Dann ... Dann nicht, ja. Ja, Katharina. Ja, und natürlich auch, wenn man an die Person denkt, dann auch am Wochenende schreiben oder abends schreiben. Das ist für mich ganz wichtig, da nicht einfach an dieses Rundherum denken, sondern einfach im Moment sein und im Moment dann einfach, wer hat's die Person schon brauchen? Genau, und was man befürchtet, das kommt über einen, also nichts befürchten. S. Gute Erhofen. Gute Erhofen, ja. Sehr gut. Claudia, danke Katharina. Du, mach dich laut. Ich habe über diese Schwämme, also diese Fülle auf dem Coaching-Markt gesprochen mit Rani, und er sagte dann so, Jesus macht den Unterschied, also Jesus ist der Unterschied von uns. Ja, das ist schon mal das. Und dann fand ich auch noch schön, dass sich das immer so krillig macht mit diesen niedrigen Preisen. Dass mir Christen immer so denkt, wir müssen jetzt hier irgendwie günstig sein. Das ist interessant. Sehr gut, Helena. Ich habe heute viele gute Gedanken gehört. Das Wichtigste, was ich mitnehme, ist, es ist gut, dass ich hier bin, weil ich so Gedanken wie Claudia auch schon hatte. Und ja, unser erster Treffen fand ich sehr gut. Aber da kam die Pause dazwischen und dann, ich habe mich dann auch schon auf die Fülle geblieben. Ja, unser erster Treffen fand ich sehr gut, aber da kam die Pause dazwischen und dann hat man überlegen Gedanken, ob das doch richtig ist. Ja, genau. Ja, das nehme ich mit, dass es doch richtig ist hier zu sein. Sehr schön. Danke, Katharina. Julian, kannst du einen Satz sagen? Ja. Was nimmst du mit? Hört mich, ja. Hallo. Ja, schöne, ich muss mich ein wenig Ordnung in der Geranke machen, weil ich habe so schöne Sachen gehört. Ja, schnelle Entscheidung. Ich entscheide mich, die beste Mentoring für rumänische Community zu aufbauen. Richtig gut, sehr gut. Julian, ich glaube, ich mache dir Konkurrenz. Was? Konkurrenz nicht, wie deine Schwester und Geschwister. Es war nur Spaß, es war definitiv nur Spaß. Kein Problem, wir ... Ich habe mich nur gefreut, dass noch jemand da ist, der rumänisch spricht und wirklich, der sich auch Gedanken übermacht über die rumänische Community. Wo bist du zu Hause? Bistritzer. Bist du direkt vom Rumänien? Ja, aber jetzt wohne ich in Deutschland, aber ich komme aus Bistritzer, ja. Cool, ich will in Österreich zu Hause. Dann schicken wir die Nummer, dann kann man wir noch zusammenreden und superzirken. Ihr findet einen in der Facebook-Gruppe meinen Wertmeinpreis und dann könnt ihr miteinander ... Oder in der WhatsApp-Gruppe. Okay. Schön, ja. Das mag ich. Ich danke euch, lieb mir, jetzt hat jeder was gesagt. Dann bis Dienstag oder Donnerstag. Jawohl, auf die beste Zeit. Tschau. Gott segne dich. Dann kenne ich auch. Bis dann.