Äh, ist das Frage, was hat sich Gutes getan? Diana! Ja, genau, ich hab das ja mir ja schon geschrieben, deswegen. Ich hab das vielleicht dran. Genau, ich hab heute Morgen einen Coaching-Programm verkauft. 3.500 Euro. Wow. Ich hab sie gefragt, ich darf es sagen, es ist, Tierenate hat es gekauft. Ja, nochmal. Tierenate Kündiger hat es gekauft. Ja, schön! Sie war bei mir im Workshop und wollte einfach nur gucken, wie ich den Workshop mache. Und es hat sie aber inhaltlich total gecatcht. Was ich glaube. Und obwohl sie einfach nicht meine Zielgruppe ist und ihre Kinder groß sind, aber trotzdem, genau, haben wir heute ein Gespräch gehabt. Und ich hab am Mittwoch noch ein Gespräch mit einer Frau, die auch beim Workshop war, die in meiner Facebook-Gruppe ist. Mit ihr hatte ich schon mal den Herz-Code gemacht. Und sie ist auch nicht meine Zielgruppe, sie hat keine Kinder. Aber ja, das ist irgendwie grad so. Und ansonsten bin ich auch mit einigen noch im Gespräch. Was ist mit dieser Frau, die keine Kinder hat? Also, letzte Woche, sie möchte auch buchen oder was? Also, mit ihr hab ich ein Sales-Gespräch im Mittwoch und sie hat schon geschrieben, sie braucht mal ein Coaching von mir. Yes! Mal gucken, genau. Die andere hat sich noch nicht gemeldet, wo der Mann mitkommen sollte. Die muss ich nochmal anschreiben morgen. Ansonsten bin ich mit einigen im Gespräch. Mit wie vielen? Mit wie vielen? Na ja, mit fünf, sechs bin ich im Moment im Gespräch und ich werde ja aber mit allen nochmal Kontakt aufnehmen, die jetzt ja aufzeichnungen vielleicht geschaut haben. Richtig gut. Richtig, richtig gut. Sehr schön. Woher hatte ich auch noch ein Telefonat mit einer Frau, das war auch echt krass. Sie war nicht beim Workshop, hat aber gesehen, dass ich den Workshop mache. Sie hat die Werbung gesehen sozusagen. Und hat mich auch daraufhin angesprochen, mit ihr war ich im Geburtsvorbereitungskurs vor sieben Jahren und hatte jetzt sechs Sachen keinen Kontakt zu ihr. Und sie braucht auf jeden Fall Hilfe für die Kinder und da schauen wir mal, was daraus wird. Ja, richtig, richtig schön. Sehr, sehr schön. Danke dir. Also, zwanzig Erdrichsdrehen vor Weihnachten habe ich das Gefühl. Sehr schön. Danke. Ich möchte breiter Sagen. Elisabeth. Ja. Vor ihr Tage hatte ich bei mir einen Engel gemeldet mit Namen Irmgard und sie hat mich gefragt, ob wir ein bisschen Verkaufsgespräch üben können und das war großartig. Und dafür bin ich so dankbar, dass sie gemeldet hat. Wunderbar. Danke, danke. Das war etwas sehr, sehr Gutes für mich. Sehr schön. Danke. Und morgen habe ich das Gespräch mit dieser Dame, die wir jetzt geübt haben und habe nicht mal gucken, wie es so läuft. Das wird schon gut können. Sie hat sich gut zurückgemeldet, Elisabeth. Also. Ja, sie hat sich gut zurückgemeldet. Das meine ich auch. Und lausche mal. Das heißt also, sie ist offen und bereit. Richtig gut. Sehr gut. Danke dir. Danke. Ich schreibe etwas auf, weil ich danach das sagen möchte. Ja. Ich habe noch zwei andere Empättungen. Das eine Gespräch führe ich am Mittwochmorgen, wo ich den Mann mit hineinholen möchte. Das mache ich am Mittwochmorgen, wo ich dann mal höre, wo sie die Herausforderung noch immer hat nach dieser 21-Tage-Challenge. Und dann habe ich ein zweiter Laufen wieder für diese sechs Wochen, sodass ich also drei betreue. Sehr, sehr gut. Hoffentlich. Ja. Richtig gut. Sehr schön. Danke dir. Wer macht weiter? Emo. Also. Carmen, warte, weil sie ist im Auto. Nicht so böse. Hallo. Hi. Ja, hi. Ja, also ich habe echt irgendwie gesehen oder gesehen, dass alle meine Posts, die ich so mache, wirklich, wie sie waren. Also sie waren irgendwie oberflächlich. Das war mal bis jetzt, das hast du zwar schon gesagt, aber irgendwie ist mir das so ein Licht aufgegangen. Ich kann es schwer beschreiben. So, das ist zwar alles gut, was ich schreibe, aber es ist irgendwie so an der Oberfläche. Ich kann das schwer anders beschreiben. Das ist das eine und das andere ist, dass ich irgendwie so einen riesengroßen Bauchladen habe. So, ja, genau. Sehr gute zwei Erkenntnisse. Ja, ich weiß allerdings noch nicht, wie ich den jetzt wegbringen soll, aber gut, das wird noch kommen. Ja, das ist unsere Verantwortung mit dir, kein Problem. Ja, okay. Gut, danke. Danke dir, Carmen, das ist wichtig schön. Bitte. Im Garten. Ja, bei mir hat sie auch einiges Gutes getan und ich habe vorige Woche eine Bestellung gemacht bei der Friseurfirma, wo ich die Produkte immer bestelle. Und der Frau habe ich dann auch gesagt, was ich jetzt Neues mache. Und ich soll ihr einen kurzen Text schicken. Genau, und da werde ich was verfassen und dir noch zuschicken morgen, Silvia. Ja. Habe ich mir gedacht? Ja, unbedingt. Ja, genau. Und dann war ich gestern, bei einem Abend, das hat geheissen, Gongbad, da legt man sich hin und da darf man die Klänge so auf sich wirken lassen. Und da ist eine Frau gewesen und sie hat mir dann erzählt beim Gehen, habe ich das zufällig getan, sie hat gesagt, nur, wie sie reinkommen ist und ich habe ihr die Hand entgegenstreckt, hat mir vorgestellt und sie angelächelt und sie hat sich gedacht, alleine nur für diesen Moment hat sie da Abend schon gelohnt. Ja, das war für mich auch richtig schön. Ja. Vorher war ich im Garten. Ja, und vor der Woche war ein Neukundin bei mir und das ist so ein richtiger Handstampf in allen Gassen und es ist Schuldirektorin gewesen und jetzt ist sie überreu, organisiert sie und veranstaltet das Turnen und da hat es mir auch eingeladen und da gehe ich morgen hin und ich denke, das wird für mein Geschäft auch gut tun, wenn ich mich da mehr unters Volk mische. Ja, das ist gut. Genau. Ja. Fertig? Na eines habe ich noch, ein richtig, ja, man zwar, ich habe heute eine Kundin so glücklich gemacht mit den Haaren, die ich immer färben wollte und aber auch nicht weiß, also mit den weißen Haaren herumlaufen will und die ist sowas von überglücklich gewesen mit dem und da mache ich jetzt auch was gestalten, das fürs ihre Freundinnen ist. Also ein Tag und ein Bild, was ich gesagt habe, ihre Freundinnen möchten auch so gern weniger hin. Sie sind so verurteilt hier, sixth, die NAS Você dir yourself? Du bist angefroren. Aber, du bist generweit Echo. Perfekt! Ich gebe mal die Düsseler. Also ich habe noch gehört, du möchtest gern etwas für die Freundinnen von dieser Frau machen und dann habe ich nichts mehr gehört. Okay, hörst du mich wieder? Ja. Ah, okay. Genau für die Freundinnen möchte ich was gestalten. Und, äh, die Frau so begeistert weg hoffen. Du warst abgehakt. Wahrscheinlich ist die Freundin nicht begeistert. Weil die Freundin, weil die Freundin so begeistert ist, ist das ganz lecker. Aha, wir hören dich leider nicht an. Kommst du wieder rein? Vielleicht ist das besser dann, ja? Okay, wer macht weiter? Was hat sich Gutes getan? Fertig? Okay. Alexandra und dann Martina. Noch, ähm, und zwar bin ich an einem neuen Projekt dran, das wir, wie Silvia, am Aufgleichen sind. Und bei ihr löst es viel Freude aus, bei mir viel Panik. Und es ist nicht lustig. Die Hölle bläst ja von einem Loch zum anderen. Aber, ähm, was spannend ist, ist, dass ich gestern von einer Liebennachbarin die Anfrage bekommen habe, für meine Adresse vom Geschäft und für, für meine, einfach Informationsanfrage, für eine gute Freundin von ihr, die jetzt gerade mit ihrem Kind Diagnose bekommen hat und ob sie mich kontaktieren dürfte. Ja, das war wirklich toll. Also, ja. Und, ähm, dann hatte ich noch mit zwei Personen, die wir mit Silvia ausgemacht haben, Gespräche und habe gemerkt, wie ungeschickt ich mich da anstelle. Und während den Gesprächen, ja, das so wie, wie mir bewusst wurde, wie, wie heißt sie? Carmen. Ja? Mit ihren Posts, wie un... Also, unklar. Wie wohlwollend für den anderen, aber wie unklar für mich oder die Sache ich bin, von was ich anbiete und habe dann während den Gesprächen ein bisschen korrigieren können. Ähm, ja, sie ist jetzt noch nicht gerade zu dem gekommen, was ich mir gewünscht hätte, so lockerflockig, aber ähm, schon, ja, wahrscheinlich eine gute Vorlage für Weide. Ich bin noch nicht abgeschlossen, aber schon... Ja, gut. ... schon mal angeklärt. Sehr, sehr gut. Also, es ist viel besser als ein Kaufgespräch, was nicht zu Ende geführt wurde, als ein Nein, weil so kann er weiter das nächste Gespräch führen. Richtig gut. Ja, ich denke, also, er hat Nein gesagt, aber auch für mich total verständlich weise und hat gesagt, wie hilfreich es ihm ist, mit seiner Partnerin im Austausch zu sein, nachdem seine Partnerin und ich uns gesprochen haben. Und was ich dann abholen konnte, ist, dass, wenn wir ihn brauchen, für weitere klärende Sachen, dass wir ihn kontaktieren dürfen oder ins Boot holen können. Aber er wollte sich nicht so verbindlich. Aber das war für mich schon großartig und ich glaube, das hilft vor allem für die weiteren Gespräche auch mit ihr viel weiter. Sehr, sehr gut, Alexandra. Dazu sage ich noch was danach. Ja? Okay, wer macht weiter, Martina? Ja, und zwar, ähm, ich hatte heute wieder ein Gespräch mit meiner Kundin, wo das mit der Bezahlung so schwierig war. Und ich hatte ja dann eine Rechnung geschrieben und habe ja die drei Raten aufgeschrieben, wenn die zahlbar sind. Und ich war heute und habe auch gar nicht daran denkt. Aber diese zweite Rede kam jetzt ohne irgendwie Ummacher oder A-Erschneckschritte oder so ein Straf. Und jetzt hat mich jetzt einfach freut, dass das jetzt klappt. Richtig schön, du hast schon zwei Raten bekommen. Also ist jetzt die zweite. Ja, richtig cool. Genau, ja, doch, das war jetzt ganz gut. Sehr gut. Danke. Möchte noch jemand? Okay, ich, also jetzt möchte ich fragen, was meint dir, warum hat jetzt Diana so gut verkaufen können nach dem Workshop? Was hat das Workshop gemacht und denkt an die sieben Überzeugungen, die im Mitgliederbereich sind? Die ein Mensch haben muss, damit sie von sich selbst auf uns zukommen und kaufen wollen. Was sind diese sieben Überzeugungen und was hast du da im Workshop erlebt oder gesehen oder gehört von Diana, wodurch du gedacht hast, sie hat jetzt gunden? Renate, magst du was sagen? Also einfach, sie hat den Schmerzpunkt extrem gut erklären können. Also ich habe, ja, dass irgendwie ein Orten können bei mir und einfach ihre Überzeugung, also auch das Vertrauen. Gut hatte sie schon ein bisschen Vorschuss von Coaching sonstig. Ja, und einfach auch da nochmals, ja, einfach auch wieder die Hoffnung, noch mehr in diese Ruhe, in diese Stabilität in mir selber einzutreten. Und das merke ich, das brauche ich. Also ich habe heute mit meinem Mann darüber gesprochen und habe gesagt, dass ich das Coaching jetzt gebucht habe. Und er hat gesagt, ja, das sei gut, weil ich nicht mehr geschlafen habe. Ich habe das nicht mehr gefunden, also das mache ich nicht lange. Und das ist auch meine Bestätigung. Also ich brauche hier noch einfach ein tieferes Fundament und genau. Und das war jetzt einfach die nächste Person. Also ich war eigentlich nur dabei, um zu hören, wie sie das macht. Und habe nicht gedacht, dass ich am Schluss ein Coaching feierbruche. Aber es hat, also ja, sie konnte das so gut erklären, dass ich das nehmen konnte, was sie da sagt. Richtig gut. Danke dir Renate. Noch jemand dazu? Okay, dann sag mir bitte die sieben Überzeugungen, wie unsere Interessenten und der Kunden haben müssen, damit sie bei uns kaufen. Renate hat jetzt angesprochen Schmerz. Also sie müssen, wer sagt den Satz? Sie müssen selber erkennen, dass sie einen Schmerz haben. Richtig gut. Und dass sie ihn selber nicht lösen können. Richtig gut. Dann zweite, also was du jetzt gesagt hast, der zweite, das gehört zum Zweifel. Sie müssen daran zweifeln, dass sie das alleine nicht lösen können. Und sie dürfen nicht daran zweifeln, Ihrem Gart. Sie dürfen nicht daran zweifeln, dass Sie es mit uns schaffen. Richtig gut. Das ist der zweite Punkt. Also erst der Punkt Schmerz. Sie müssen bewusst werden, dass Sie etwas haben, was Ihnen schmerzt. Nur weil wir das sehen, hilft nicht. Zweite Zweifel. Habt ihr richtig gut erwähnt. Dritter. Was ist die dritte Überzeugung? Elisabeth. Der Kundo muss wissen, dass es ihn mehr kosten würde an Zeit und Schmerz und Geld, wenn er bei uns nicht bucht, wenn er bei mir nicht bucht, als wenn er bei mir investiert. Richtig gut. Das ist der dritte Punkt, vierte Punkt. Renate. Der Wunsch, dass sich das lösen, die Hoffnung eigentlich. Und was ist mit diesem Wunsch? Wie muss dieser Wunsch, dieser Hoffnung sein? Also die Lösung. Das Ergebnis. Wie muss das sein, das Ergebnis? Einfach so, dass ich das lernen kann, selber zu lösen. Ja, aber wann hast du dieses Gefühl als Kunde, dass dein Ergebnis erreichen kannst, wenn das Ergebnis wie ist? Ich sage ein Beispiel aus deinem Couching, zehn Stunden pro Woche mit meinem Mann und für mich. Was ist das? Was für ein Ergebnis ist das? Ein greifbares Ergebnis. Der Wunsch muss etwas Greifbares sein, etwas Konkretes, etwas Spezifisches. Bei dir zum Beispiel, dass ich meinen Kind nicht mehr anschreihe. Das ist jetzt ein nicht mehr Wunsch, ein Weg von Wunsch. Das ist nicht so günstig als ein Hinzuwunsch. Aber es muss total konkret sein. Was sind nicht konkrete Wünsche und Träume und Ziele? Erzählt mal einige. Glücklich sein. Sehr gut. In der Leichtigkeit sein, im Frieden sein. Ja. In der Freiheit sein. Ja, richtig gut. Das ist alles oberflächlich, weil Freiheit für ein Unternehmer, für ein Mann, für eine Frau, für eine Mutter sich ganz anders anfühlt. Ja? Und jeder denkt, wenn bei einem Wort jemand zehn Menschen, zehn Vorstellungen haben, dann ist es nicht geeignet zum Abholen. Ja? Der Menschen. Sehr gut. Also Wunsch muss konkret sein. Fünf. Fünf der Überzeugung. Renate. Die Unterstützung. Ja? Dass ich die Unterstützung bekomme, die ich brauche, damit sich das löst. Ja, was heißt das zum Beispiel? Ich würde sagen ein Beispiel, was kann da ein Problem sein? Selbst das Programme einfach nicht für Selbstständigen. Und man da ein Hilfsmittel kriegt, um das Programmieren, damit diese nicht mehr einfach ablaufen. Ja, richtig, richtig gut. Das war jetzt ein Beispiel mit Diana. Ja? Okay, was kann noch eine Unterstützung, also wo jemand nicht überzeugt ist, dass du sie unterstützen kannst? Was kann da noch ein Problem sein? Zum Beispiel, letzte Woche hat jemand etwas gesagt bei Diana war das. Ich will nicht mehr mein, immer wieder das Gleiche erzählen. Ja, Daniela war das, bei Daniela war das. Dass deine Kundin gesagt hat, sie will nicht mehr ihre Vergangenheit erzählen. Ja? Das heißt, sie ist nicht überzeugt davon, dass deine Unterstützung für sie passt, weil sie denkt, bei dir muss sie die Vergangenheit erzählen. Ja, Daniela. Das ist zum Beispiel ein Beispiel dafür. Oder bei uns, ich habe jetzt so etwas gehabt, er hat schon fast gebucht und am Ende erzählt er 1 zu 1 Coaching mit mir ein halbes Jahr. Ich habe gesagt, nee, Gruppencoaching. Das heißt, Gruppencoaching, Einzelcoaching. Das kann auch etwas sein, wo die Menschen sagen, ich will nicht in eine Gruppencoaching gehen. Ja? Und dann ist es so, dass wir die Gruppencoaching verkaufen sollen, wenn wir Gruppencoaching haben, damit sie wissen, dass diese Unterstützung genau so ist, wie sie das brauchen für ihr Ziel. Ja? Das ist ein Beispiel. Gibt es noch ein Beispiel, was dir jetzt einfällt, die Unterstützung? In einer WhatsApp Gruppe, täglich morgens impulte. Ja, da könnte zum Beispiel sein, das ist für mich zu viel, jeden Tag Impulse zu bekommen. Könnte sein. Ja? Das heißt, Unterstützung. Das heißt, dass wir mit den Menschen abklären müssen, dass die Unterstützung, die wir ihnen anbieten, maßgeschneidert ist für das, für das Lösen, das Problems, was sie haben auch, wenn sie denken, ich will nicht das, ich will nicht das, das könnte zu viel sein, das könnte mich überfordern. Das könnte zu wenig sein, das könnte zu viel sein. Auf all diese Sachen müssen wir aufpassen, ja? Weil wenn sie denken, unser Programm überfordert, sie zum Beispiel, werden sie nicht buchen. Ja? Das heißt quasi Unterstützung. Sehr gut. Nächste, sechste, Überzeugung. Das Geld muss da sein. Sehr gut, oder? Entweder muss das Geld da sein, oder? Gut, dass er es auftreiben kann. Ja, oder diese Person muss überzeugt sein, wenn das Geld nicht auf dem Konto ist, dass er das organisiert. Kein Problem, wenn das Geld nicht da ist, ja? Die Hauptsache, sie wollen und dann wissen Sie, wenn sie etwas wollen, dann werden sie das auch finanzieren können. Also entweder da sein oder organisieren können. Sehr gut. Und siebte, Überzeugung. Was ist die siebte Überzeugung? Das ist die Frau. Sehr gut, was ist mit dem Vertrauen? Sie müssen sich sicher bei uns fühlen, also einfach ja, dass sie sich auch öffnen können und sich einfach wohl fühlen. Richtig gut, also das ist das Vertrauen zu uns. Also Sie sollen Vertrauen zu uns als Person haben und zu unserem Programm. Ganz wichtig. Und Sie müssen Vertrauen haben zu sich selbst. Ja, also wenn Sie denken, ich bin zu klein, ich bin zu wenig, ich weiß zu wenig und solche Sachen, das ist in sich noch nicht schlimm. Wenn Sie denken, aber mit Deiner Hilfe schaffe ich das. Aber wenn Sie denken, dass Sie alle Hilfe von uns bekommen und Sie das trotzdem nicht schaffen, dann kannst du Ihnen nicht helfen. Ja? Okay, diese sieben Überzeugungen, möchte ich sehr gerne, dass du das Parathalst, dass du das einfach so aufzählen kannst. Ja, warum mag ich das, wenn ich sage, lerne das auswendig? Ja, ja, weil es dann automatisiert ist und es ist ganz klar, dass du es anderen denkst. Und wenn du die Gespräche führst, dann hörst du Sachen raus. Aha, bei der Daniela hat die Frau gesagt, ich müsste nicht über die Vergangenheit reden. Das heißt, sie ist nicht überzeugt im Bereich Unterstützung, dass das die Richtige ist. Da muss ich danach gehen. Ja? Okay. Und das heißt, bei zum Beispiel bei Vertrauen, Vertrauen zu mir, zum Produkt und zu sich selbst, darf ich so viele verschiedene Fragen stellen, bis ich diesen Punkt wirklich rund abgearbeitet habe. Und das Gefühl und das Gefühl, das Vertrauen ist da. Ja? Nein, ich bin dafür konkreter. Also wenn Sie zum Beispiel, wenn wir schon, also während des Gesprächs, wenn ich merke, dass Sie sich selbst nicht vertrauen, ja? Dann stelle ich zum Beispiel die Frage, ich sage mal, kannst du dir vorstellen, dass du in deinem Netzwerk die ersten fünf bis zehn Kunden findest, ja? Kannst du dir das vorstellen, wenn Sie sagen nein, dann muss ich da reingehen. Warum? Und dann sagen Sie, ah, weil ich gar nicht noch weiß, was für ein Problem ich habe, dann sage ich, dann ist es richtig, dass wir jetzt oder gut, dass wir jetzt miteinander reden, weil das ist unser Job, dir zu helfen, dein Thema zu finden. Und damit habe ich dieses Vertrauensproblem schon gelöst, weil Sie wissen, Sie müssen nicht so reinkommen, dass Sie schon das Thema wissen. Oder ich stelle solche Fragen zum Beispiel, wenn ich merke, Sie haben irgendwelche Blockade, ja? Dass ich Frage, möchtest du diese Blockade behalten, dann sagen Sie nein. Und dann stelle ich die Frage und kannst du dir vorstellen, dafür Hilfe anzunehmen, dann sagen Sie ja. Und dann stelle ich die Vertrauensfrage und kannst du dir vorstellen, dass wir dir dabei helfen können. Und wenn ich sehe, da hessitieren Sie, das kann schon sein, dann muss ich da auch reingehen. Also ich stelle schon sehr konkret diese Fragen, Elisabeth. Ja? Beim Vertrauen, weil wenn ich merke, Sie vertrauen sich selbst nicht, dann stelle ich die Frage, kannst du dir vorstellen, dass du mit unseren Anleitungen dieses Thema lösen kannst. Und wenn Sie sagen, ja, dann kann ich weitergehen. Wenn Sie sagen, na ja, weiß ich nicht, ich habe schon zwei Coachings gemacht und bis jetzt hat es nicht geklappt, dann muss ich da reingehen. Das heißt, ich stelle da sehr konkrete Fragen. Ja? Okay, dann noch etwas möchte ich heute mit euch machen. Und zwar, es gibt diese Jeremia-Stelle, wo es darum geht, dass Gott Jeremia beruft und Jeremia sagt, hat Angst zum Furcht zu gehen und zu handeln. Und Jeremia 1, 17 ist das. Und er sagt, ich bin noch... Warte, Diana muss los. Ja, das ist noch viel konkrete Fragen, das darfst du nicht. So, sehr gut. Das heißt, Jeremia sagt, ich bin noch zu jung und wie oft sagen wir, ja, ich bin noch nicht so weit oder ich bin schon zu alt. Oder andere Menschen haben schon vor fünf Jahren angefangen, ich starte jetzt durch, was will ich noch machen? Also, quasi wir disqualifizieren uns und wir sagen, was will ich doch machen? Ich bin noch zu jung oder zu alt oder ich bin noch nicht ausgebildet. Oder Claudia, du hast gesagt, ich weiß noch nicht, ob ich helfen kann. Ja? Und wenn Gott uns aber beruft, dann können wir helfen. Und dann, weil das ist unsere Berufung, das ist etwas, was uns in die Wiege gelegt worden ist. Wenn wir einfach ein Coaching-Programm mit euch machen würden, was nicht auf der Berufung basiert, dann wäre ich nicht so sicher. Ja? Dann weiß ich nicht, ob ihr helfen könnt oder ob ich helfen kann. Aber weil wir alles auf der Basis der Berufung machen, weiß ich, dass wir alle dafür gemacht sind. Gott hat uns dafür so gemacht, wie wir sind. Und das ist meine Grundsicherheit, dass ich weiß, auf der Berufung, auf der Ebene der Berufung können wir jedem helfen. Ja? Also das ist nicht etwas, was ich rütele, weil es bis jetzt war, also wir haben auch schon wieder der Hundert Kunden, bei denen wir das gesehen haben. Aber am Anfang war nur diese Überzeugung da, ja? Dass Gott uns dazu gemacht hat, er hat uns eine Berufung, er hat uns ausgestattet. Er hat uns vorbereitet, er hat unsere Kunden vorbereitet und wir gehen einfach nur rein. Und deshalb sagen wir, Claudia, wenn du dann noch nicht sicher bist per Entscheidung, ja? Dann nimm ein, zwei Testkunden, weil dann machst du den Prozess mit ihnen und dann am Ende musst du es wissen, weil du siehst die Ergebnisse, ja? Also entweder schnell verkaufen und dann hast du diese Bestätigung von außen oder schnell einen oder zwei Testkunden haben, dann hast du wiederum die schnelle Bestätigung. Claudia, ja? Aber bei diesem Satz, ich weiß nicht, ob ich helfen kann, hilft immer Testkunde. Also Jasmin hat eins gemacht und die zweite Kundin war dann 5000 Euro, ja? Das heißt, nicht zwei, drei Monate abwarten, ob ich helfen kann mit diesem Zweifelleben, sondern schnell Testkunde, schnell acht Wochen mit ihnen kutschen und dann weißt du. Ja? Renate, hat dir geholfen die erste oder die erste, zwei Testkunden, hast du auch gehabt, Renate? Ja, das hat mich schon geholfen, ja? Okay. Und Testkunden sind für diejenigen ein Nogo, wie zum Beispiel Alexandra, die schon immer gekutscht hat, die weiß sie kann kutschen. Sie hat auch ihre Ergebnisse von ihren Kunden oder bei Elisabeth ist das auch ein Nogo, oder bei Daniela auch Nogo-Testkundin. Oder bei Carmen ist das auch Nogo-Testkundin, weil ihr überzeugt seid, dass ich kutschen kann, ja? Das ist der Unterschied, ja? Und bei Martina hat jetzt auch die erste Testkundin und dann hat sie auch jetzt schon das Geld, also so geht es. Wenn ich unsicher bin, ob ich kutschen kann, dann mache ich ein zweites Kunden, ja? Okay. Und dann, was ganz wichtig ist, er hat quasi gesagt, ich lese mal vor, Gott hat dann ihm gesagt, sag nicht, ich bin noch zu jung. Du aber, Gürtel dich, tritt vor sie hin und verkünder ihnen alles, was ich dir auftrage. Er schickt nicht vor ihnen oder vor ihren Gesichtern. Also, im Hebräischen steht, ja, er schickt nicht vor ihren Gesichtern. Und wie oft sagen wir unsere Meinung nicht, weil wir ihre Gesichter sehen? Ja, es gefällt ihnen etwas nicht oder sie verstehen etwas nicht und wir verändern das, was wir sagen möchten. Kannst du das noch mal sagen, was ist das mit dem Titel vor, wie sagt das Jürgen, ja? Er schickt nicht vor ihnen, aber im Hebräischen steht, er schickt nicht vor ihren Gesichtern. Hauptsächlich, wenn du einen Workshop machst, zum Beispiel per Zoom, du siehst immer die Gesichter. Da musste ich mich echt disziplinieren und immer wieder an diese Bibelstelle denken, er schickt nicht von ihren Gesichtern. Ich sage mehrere Beispiele. Manche sassen so wie depressive oder so antimes Anteilnahme los oder so. Also, die Gesichter hätte ich so interpretiert, das gefällt ihnen gar nicht, was wir sagen, ja? Und dann am Ende habe ich gefragt, was nimmst du mit? Und dann haben sie gesagt, ich war so berührt. Darauf habe ich seit Jahren gewartet und was auch immer. Und dann habe ich gesehen, sie war einfach nur in ihren Gedanken. Ja, das hat sie total berührt. Aber ich habe gedacht, das gefällt ihnen nicht. Und deshalb bitte, er schickt nicht vor ihren Gesichtern. Und dann kommt ein Bild, was du für dich auch immer wieder sagen darfst. Siehe, ich selbst mache dich. Also Gott macht dich heute zur befestigten Stadt. Das heißt, du bist eine befestigte Stadt in deiner Berufung. Das heißt, dass die Menschen in Krisenzeiten zu dir kommen. Ja, wann geht man in befestigte Städte, wenn der Feind kommt, wenn da irgendwelche Probleme da sind? Also du bist eine befestigte Stadt. Und ich mache dich zur eisernen Säule. Und ich habe früher die Profitiven bekommen, ich bin wie eine Säule. Und das hat mich gar nicht gefallen. Säule ist so statisch, habe ich gedacht. Und muss viel tragen oder so was ähnliches. Aber Gott hat dich in deiner Berufung zu einer eisernen Säule gemacht. Ja? Das heißt, dass du nicht so leicht von negativen Kommentaren umgelegt werden kannst. Du kannst damit gut umgehen. Eine Säule steht total egal, was für Sturm um die Säule herum ist. Und das dritte Bild ist zur bronzernen Mauern. Das heißt, wenn andere Menschen zum Beispiel Bronze steht, wie zum Beispiel Mose, hat dann die Schlange aufgehoben. Das ist auch Bronze. Das heißt, dass quasi die Schlange verdammt wurde. Das heißt, wenn andere Menschen dich anklagen. Du hast deine bronzerne Mauern. Das heißt, du bist einfach nicht klein zu kriegen, auch wenn deine Familie nicht versteht, was du machst am Anfang vielleicht. Wenn sie dich anklagen. Wenn sie dir Vorwürfe machen. Oder was auch immer. Und beginne darüber zu meditieren. Über diese Stereo, also diese Eiserne. Ich denke immer wieder, ich bin eine Eiserne Säule. Eine Bronze, eine Mauern, eine befestigte Stadt. Und dann hören wir endlich auf, dass wir darauf schauen, was wohl andere sagen werden, wenn wir etwas sagen. Wir erschrecken vor Ihren Gesichtern nicht. Und Gott ist der, der uns zu diesen Sachen gemacht hat. Nicht wir müssen uns dazu machen. Er hat uns schon dazu gemacht. Das heißt, wir nehmen das einfach an. Wir beginnen, über uns so zu denken, wie Gott über uns denkt. Ja? Also wir müssen nichts produzieren, sondern das ist schon eine Tatsache. Also wenn du mit jemandem redest, du bist eine gefestigte Stadt, die Menschen kommen zu dir in Krisenzeiten. Du bist eine Bronze, eine Mauern. Das heißt, du bist einfach nicht anzuklagen von anderen. Ja, du hörst, es ist nicht angenehm. Aber du bist nicht eine Mauer, die steht. Ja? Und genauso die Eiserne Säule. Auch wenn negative Kommentare kommen und wir sie nicht zum Stürzen da. Als Gerufen? Okay. Also ImGuard und die anderen WM-Freundinnen euch schon empfehlen, Alexandra. Ja? Das ist richtig, richtig gut. Und du könntest imGuard auch daran denken, ob du andere Firmen kennst, die Friseuren als Kundinnen haben, andere Produktfirmen. Ja? Und dass du mit ihnen einfach mal ins Gespräch kommst und sagst, du hast ein gigantisches Angebot für Friseurinnen. Weil wenn es den Friseuren gut geht, werden sie auch bessere Ausstrahlung haben. Sie werden mehr Kunden haben und sie werden mehr Produkte bestellen bei ihnen. Ja? Das ist gut. Ja? Ja. Okay. Und was noch ganz wichtig ist, wenn Menschen mit dir reden wollen, das ist ein Verkaufssignal. Deshalb sage ich, zum Beispiel bei dir, Elisabeth, sie hat zurückgeschrieben, ja, am Montag werdet ihr mit einander reden oder so, was hat sie zurückgeschrieben, ja? Und dann hast du gesagt, ich hoffe, was hast du geschrieben? Und wenn jemand schon dir zurück antwortet, mit dir reden möchte, das ist ein Verkaufssignal. Selbst das, dass sie reden wollen, auch wenn sie sagen, aber ich habe kein Geld oder aber ich möchte jetzt kein Coaching buchen. Was auch immer sie sagen, ist Wurscht. Die Hauptsache, sie wollen mit dir reden. Das heißt, sie wollen sich absichern, ja, da sie dich nicht enttäuschen, wenn sie nicht kaufen, aber sie werden kaufen, wenn sie dich wollen. Also lasst dich da nicht bei ihren. Ja? Okay, gut. Also ich habe heute keine Gespräche bekommen. Nein, bitte, die Gespräche, auch wenn das im Freundeskreis ist, schreib das bitte auf, ja, in 4, 5 Zeilen, weil davon sehe ich ein Fahrt, wo du noch fein tunnen kannst. Was noch fehlt, was ist der nächste Schritt für dich, ja? Alexandra. Was hat der Mann gesagt, wann er nicht buchen möchte? Ich muss Wasser holen, aber du kannst reden. Ja, das ist das zweite Schritt. Also die Grundbefürchtung, die konnte ich sehr gut verstehen, war, dass sie bereits längere Zeit separat bei einem gleichen Psychotherapeutin, Psychotherapeutin waren und einen langen Weg gemacht haben und dieser hat also fatale Schönheitsfeller gemacht und er möchte nicht zurück in so ein Dreier, so ein solches Dreier konstrukt. Und ich wusste nicht, dass er auch bei diesen Therapeuten war, nur von ihr wusste ich das. Und das zweite ist, dass er zeitlich enorm ausgelastet ist oder überlastet ist, er ist auch noch vor Prüfungen und muss bereits im Rahmen seiner Ausbildung Therapiestunden besuchen, wovon er eigentlich darüber geschmutzelt hat und hat gesagt, also weil ich habe ihm die Frage gestellt, bezüglich der Krise in der Beziehung, ob sie das anschauen und da hat er gesagt, man ist natürlich nicht und auch nicht in dieser Form, wie wir das machen mit seiner Partnerin und er hat dann schmutzelt und gesagt, als ich das angesprochen habe, dass er ja bereits Therapien macht, ob sie das dort bestrecht hat, der gesagt, nein, aber eben, es sei sowieso eine lächerliche Geschichte und er geht also zwischendurch ein bisschen Knochen rein, um zu schauen, was sie machen und wie sie therapieren und für sich, also er spielt eigentlich mit diesen Therapeuten, weil er ist unglaublich begabt in seiner Tätigkeit ist dann darauf zurückgekommen, aufgrund der massiven Veränderungen, die er erlebt in seiner Beziehung und den Gewinn, den er hat, wenn sie sprechen zusammen, nachdem wir unseren Termin hatten, wie seine Partnerin, dass das eigentlich für ihn am Gewinnbringendsten ist und auch zeitlich halt wie das, was im Moment möglich ist. Okay, gut. Also das kannst du jetzt so lassen, ja? Darf ich dich noch herausfordern? Ja, gerne. Also wenn der Mann sagt, er möchte nicht zurück in so eine Dreier, wo die Frau und er auch gekutzt wurden, getrennt bei dieser Frau, ich würde, ich weiß nicht, ob du das gefragt hast, aber ich würde da rein fragen, was hat dir da nicht gepasst? Oh gut, das weiß ich, das war eine Katastrophe. Also das war... Okay, das weißt du. Und dann würde ich fragen, und kannst du dir vorstellen, dass dir und euch jetzt auch bei mir passieren kann? Das hat er schon gesagt, nein, das befürchtete er auf gar keinen Fall. Das weiß er auch und das sieht er, dass das ganz anders ist und dass ich ihm gegenüber sehr wohlwollend bin und neutral beiden Seiten, dass es um die Sache und die Themen geht und nicht um die Person oder um ihn... Okay, aber ich habe das deshalb gefragt, Alexandra, weil du gesagt hast, ich habe gefragt, warum bucht er nicht? Und dann hast du diese Dreier, Dreier gesagt als Antwort, also dann ist es eigentlich kein Problem. Dann hat er nur ein Zeitproblem. Ja, also das war seine Befürchtung und die haben wir dann noch, also die ausgesprochen hat, haben wir darüber gesprochen. Und da hat er gesagt, also das merke er auch und da hätte er gar keine Befürchtungen und er sieht ja auch, was die Auswirkungen sind. Okay, sehr gut. Dann hat er nur die Zeit als Problem. Und die Zeit, also ich meine, die sehe ich ja von außen. Was ist, also das... Ja. Okay, dann noch etwas. Kannst du dir, Alexandra, vorstellen, wenn er bei dir ein Coaching macht, dass dadurch, dass er dadurch seine Zeit zum Beispiel... zurückgewinnt, weil er dann die ganze Nacht durchschlafen kann und nicht mehr müde ist, weil er Gedanken macht wegen der Beziehung. Also, hat dein Coaching eine Lösung für Zeit? Auch wenn das nicht das Thema vom Coaching ist. Also gut, das Coaching ist schlafen und... Also ja, das wäre alles mit drin. Aber ich glaube, das Hauptproblem war eigentlich, also ich weiß grundsätzlich, dass er meine Zielgruppen ist. Ich weiß, dass ich ihnen helfen kann. Ich sehe über sie die Veränderung, die bei ihm geschehen. Ich sehe sein Vertrauen und die große Akzeptanz, die ich bei ihm habe. Aber wahrscheinlich war in Gespräch das Hauptproblem. Wir haben den Termin ausgemacht und dann haben wir so kurz Mol Tok und nachher hat er geschmutzelt und hat gesagt, jetzt bin ich gespannt, was du mit mir besprechen möchtest oder den Termin. Und das von den Wirbelstellen, die du vorher genannt hast, sind vielleicht nicht die Gesichter, weil wir am Gespräch waren, aber das gehörte... Ja, hat mich... überhaupt nicht zweifeln lassen in dem, was ich kann und was ich für einen Gewinn sein könnte für ihn, aber es hat für mich... wie soll ich das sagen? Die Brücke abgebrochen, wie ich das kommunizieren kann. Im Laufe des Gesprächs habe ich dann gemerkt, wie ich ausweiche und nicht klar bin und konnte das ein bisschen korrigieren. Aber ich glaube, das Hauptproblem war eigentlich meine Unsicherheit und meine... vielleicht Hilflosigkeit konkret zu sagen, du brauchst mich oder zu akzeptieren, dass seine Lösung durch mich entsteht. Und das, auch wenn ich es weiß, wenn ich... aber das nicht einfach so machen zu können, wie mir das am liebsten wäre, sondern das in ein Angebotsrahmen zu verpacken. Ich glaube, diese Unsicherheit war das größte Problem. Okay, wer weiß, wie kann man das jetzt lösen, wenn jemand fragt, ich bin jetzt neugierig, warum du diesen Termin mit mir ausgemacht hast. Was müssen wir dann machen? Was müssen wir geben? Ja, also vielleicht eine wichtige Sache ist noch... er hat mich in einer Krisensituation kontaktiert, ob ich... ob seine Partnerin mit mir telefonieren könnte und im Nachhinein habe ich nachgefasst und gefragt, es würde mich wundern nehmen, wie es dir geht und mit dieser Situation. Und dann kam eine kurze Antwort und aufgrund dessen habe ich gefragt, ob wir uns hören könnten. Und es war natürlich dann so eine wie... sehr große, sehr große Blase offen. Ja, sehr gut. Also wenn du jemandem sagst, ob wir uns hören wollen, komm, was musst du danach sagen? Irmgarn, das musst du jetzt wissen? Ja, ich muss dann das Problem benennen und dass sie davon und was sie stattdessen haben können. Ja, also zum Beispiel bei dir Alexandra, wir könnten miteinander sprechen, wenn du magst oder zuerst interessiertest dich, wie du in solchen Situationen besser rauskommen kannst oder sowas ähnliches zu fragen. Also wir müssen den Menschen sagen, warum wir mit ihnen reden wollen. Entweder das Problem zu lösen oder ein Ziel zu erreichen oder lass uns reden und besprechen, wie ich dir da helfen kann. Ja? Also das heißt und am Ende, wenn der Mann zum Beispiel jetzt fragt, na, ich bin jetzt neugierig, und wenn wir geredet haben, dann in dem Moment Alexandra beim nächsten Mal kann zu sagen, du hast mir erzählt, in welcher Situation du bist oder wie du dich führst in diesen Situationen und ich wollte mit dir sprechen, um rauszufinden, ob ich dir helfen kann. Oder ob ich euch in dieser Situation helfen kann. Das heißt, wie nennt man das? Wir müssen einen Frehen geben. Also einen Rahmen müssen wir geben unseren Gesprächen. Wenn wir diesen Rahmen nicht stecken, dann denken die anderen an, das ist einfach ein nettes Gespräch. Oder sie denken, ah, die Alexandra wird mich jetzt kochen gratis, wie schön. Ja, doch, es war schon ein nettes Gespräch und es war so Flucht und Stehen bleiben von mir und nicht, nicht, ja. Okay, also das Gute ist, Alexandra, du nimmst das Gute davon, dass du zwei Gespräche hattest und für das nächste Mal, dass du am Anfang, also während du das Gespräch rausmachst, musst du sagen, warum, damit ich schauen kann, wie ich dir helfen kann. Und wenn du im Gespräch bist, okay, jetzt nehmen wir für uns eine halbe Stunde, um rauszufinden, wo du stehst, wohin du möchtest und ob ich dir helfen kann. Weil wenn wir das nicht sagen den Menschen, dann ist das ein nettes Gespräch und wir können nicht verkaufen. Ja, und ich glaube, dass, also mit und vor allem für mich war es wie ein Thema, als ich den Termin angefragt habe, war der Tag danach und der Termin war dann fast eine Woche später erst möglich und in der Zwischenzeit haben seine Frauen dich uns gehört und es ging ihm bereits sehr, also es gab wie am Samstag, gab es dann kein Problem. Also, weil alles schon wieder gut war oder sie schon wieder zwei Schritte weiter waren und ich glaube, das wäre das Gespräch gleich am Tag danach gewesen, als ich den Vorschlag gemacht hatte, wäre das Ganze für mich gedanklich, viel einfacher gewesen, in diesen Rahmen zu setzen, als dass ich ihn gehört habe. Es ist alles Bestens und Wunderbar und ich zurück musste und er fand dann, nein, es geht alles. Wir haben es super gut geklärt und sind unsere Schritte weiter und es war so wie der ... Okay, okay, okay, wenn du so etwas hast, das wird bei jedem sein. Ja, jetzt habe ich kein Problem. Dann stellst du einfach die Frage und was möchtest du noch anders haben? Was möchtest du noch verändert haben? Dieses Thema ist gelöst. Spitze, ja, ich bin stolz auf euch. Und was möchtest du noch geändert haben? Was möchtest du noch verändert haben? Also du musst zurück zu einem Problem, was sie sagen, dass das noch ein Problem ist. Zum Beispiel kann es sein, dass er jetzt sagt, mit meiner Frau zu kommunizieren geht jetzt gut, aber ich schlafe immer noch nicht und dann musst du überschlafen mit ihm reden. Ja, also wir müssen am Anfang des Gesprächs von einem Problem ausgehen. Ja? Weil wenn sie kein Problem haben, dann gibt es kein Berechtigung zu reden, wozu, warum, wieso. Ja? Okay ihr Lieben, letzte Frage, was nehmst du mit? Also weil ich schon auf Ton nehme, das ist genau ... Also diese drei Lieberstellen, die nehme ich mir wieder präsenter für den Alltag. Ich meine das eigentlich weiß ich da, und eigentlich ist das so, aber es ist so ein bisschen ja halt in den Hintergrund gerückt. Und diese möchte ich wieder aktivieren. Auch das mit diesem Gesicht oder was ich höre, das möchte ich dich kreisstreichen. Von dem mich nicht ablenken lassen, sondern eben diese beiden Aussagen oder Zusprüche von Bronson amauer oder einzelne so, einfach dies an meine Berufung zu knüpfen und das mir viel mehr bewusst so zu machen. Was für ein Feuerwerk! Jetzt habe ich das gemacht. Einmal hat das geklappt. Sehr schön, danke. Mache ich weiter? Martina? Also ich möchte auch lernen, konkreter zu sein. Das ist bei mir auch noch nicht perfekt. Und diese Jeremia mit diesem, wie fest man sein kann oder wie Gottes einem Voxel hat, das hat mir auch sehr geholfen. Und ich habe diesen Bibelfaes aufgerufen und dann steht dann am Schluss dann noch, denn ich bin bei dir und beschütze dich, das verspreche ich daher. Und das nehme ich dann auch noch mit. Sehr schön, danke. Elizabeth? Ich schließe mich da an. Dann hat mich noch sehr berührt, dass ich berufen bin. Diese Berufung habe ich noch, ist das dasselbe wie die Positionierung? Nein, das habe ich noch nicht formuliert. Ich habe schon formuliert. Ich habe ja jetzt meine Positionierung eingereicht und die kann ich so lassen. Ja, bist du damit einverstanden so? Das machen wir morgen. Okay, danke. Und dann muss ich mir mehr oder darf ich mir mehr klarmachen, wie eine Säule festzustehen, dass ich berufen bin. Das habe ich vorige Tage auch schon mal ein paar Mal gemacht, immer mit mir. Es sind noch immer ein paar kleine Zweifel da, weil die Ergebnisse, ich sehe die bei den Kunden, sie sehen sie manchmal nicht. Sie sehen sie dann nach einer Stunde, nach zwei Stunden, nach drei Stunden, dann kommt wieder irgendetwas. Dann fangen sie wieder ein bisschen an zu zweifeln und machen in ihrem Feedback so eine kleine Nivellierung. Ich sehe aber die Fortschritte und den Erfolg, sodass ich dann sage, wenn ich wirklich berufen bin, was ich das zusammen und sage, dann, was hat sich Gutes getan? Ich bin dazu berufen, sag ich mir, sag ich dem anderen nicht. Ja, und das Gefühl, das möchte ich noch ein bisschen stärker an mich hineinflanzen. Richtig gut. Schick mal morgen eine Frage rein, und zwar, die Ergebnisse unseren Kunden verkaufen. Nur da schreibe eine E-Mail und da reden wir darüber. Die Ergebnisse verkaufen. Danke. Danke auch. Wer macht weiter? Ich mag gern weiter machen. Ich nehme mit, erschrick nicht vor Ihren Gesichtern und dann nehme ich auch meines dazu, dass ich, wenn ich Angst und Zweifel habe und so Unsicherheit, dass ich auch davor nicht erschrick, und weil ich weiß, dass ich dazu gemacht bin. Und ich muss nichts mehr produzieren. Das nehme ich auch mit. Danke. Die anderen? Carmen? Sorry, danach rein. Ja, also für mich ist, also dieser Frame, wenn jetzt jemand auf mich zukommt über Kalendli, ist für mich nichts Neues, das mache ich so. Aber es ist vollkommen was Neues für mich, das sind Alltagssituationen. Also ich komme vor wie wenn ich ein Neugeborener bin. Ich habe überhaupt keine Ahnung, wie ich das hinleiten soll. Weil ich immer das Gefühl habe, wenn ich irgendwo, abgesehen davon, das habe ich schon gesagt, dass ich nicht viel unter Menschen bin. Ich bin ja ja nicht. Aber wenn, dann ist es eher so, dass ich mir dann vorkomme, wie wenn ich denen jetzt da was aufzwängen oder verkaufen wollen würde. Also auf die Idee, wie ich noch nie komme, das ist ganz, ganz, ich weiß gar nicht, wie das, wie das sagen soll. Also ich war noch nie auf die Idee gekommen, da irgendwie das hinzuleiten geschweige, denn weiß ich, wie ich da hinleiten soll, dass ich dann da so ein Frame mache. Und ich habe mir dann auch schon mal eine Erkenntnis, weil das noch nie so, wie der Herr noch macht und schon gar nicht kennen. Das ist das, was du lernen wirst. Ja, und ich habe auch noch nie das Gefühl, dass ich das nicht mehr erkennt. Und ich habe auch noch nie das Gefühl, dass ich das nicht mehr erkennt. Ich habe mir das Gefühl, dass ich das nicht mehr erkennt. Das ist das, was du lernen wirst. Ja, unbedingt. Und da sind diese Fragen, es geht darum, dass wir die Menschen beginnen, Fragen zu stellen, dann ist es nicht überstülpen. Überstülpen ist, wenn wir sie beprätigen, wenn wir sie backcoachen, wenn wir ihnen Ratschläge geben, wenn wir ihnen Tipps geben, das ist überstülpen. Wenn wir nur Fragen stellen, wo sie stehen, wohin sie möchten, dann fühlen sie sich, endlich interessiert sich jemand für mich. Das sind zwei Paar Schuhe, diese Kommunikation Carmen, aber das kommt noch. Und der Leitfaden dazu, das sind diese fünf und drei Fragen, diese Fragen kann sie in jedes Gespräch reintun. Sie ist jetzt weg, also eingefroren. Und das nächste, das nächste, das nächste. Herst mich du? Jetzt ja. Ja, jetzt bin ich gerade im Tunnel. Das ist das eine, was du jetzt gesagt hast, und das zweite ist, wenn das Bekannte sind, oder Freunde, dann ist das so, das ist ja ungut. Das ist, dass sie denn irgendwie da, die kamen, die haben sich da und sie... Ja, Carmen, schau mal, da sind zwei Videos für Freunde und Bekannte Appetit machen. Schau dir das bitte an, das ist die Module zwei. Und da reden wir darüber nach, den du das angeschaut hast, ja? Okay, okay, gut. Also das ist so, das ist so richtig... Das wird richtig gut sein. Aber jetzt vertreten ich, was du sagst. Danke. Danke, ja. Danke, Carmen. Danke. Renate? Bei mir ist es auch das mit den Gesichtern nicht erschreckend, es ist nicht mal nur die Gesichter, sondern Begebenheiten, die man hört, dass man dann erschreckt und sich wieder zurückzieht, auch. Ja. Das Wochenende auch passiert und einfach da dranbleiben und auf jeden Fall versauen, dass ich die Fragen stellen kann und uns dann nicht ablocken, indem sie... Sehr schön. Tschüss, Martina. Claudia und Daniela. So, hallo. Ich nehme, dass ich mir mehr Zeit nehmen muss und ich muss einfach mal ein bisschen mehr lernen, mehr anschauen und mehr lesen und Überzeugungen lernen und so. Dann, ja, das Erschrecken vor dem Außen, das ist schon... Also diese Identität, das ist schon, obwohl der hat ja, das ist ja hierher mir, und nicht so Claudia gesagt. Ich weiß schon, das war jetzt noch ein Stoke, das war ein Nonstoke. Und dann, ich brauche einen Testkunde. Eine Testkunde, brauche ich. Eine mindestens würde ich nehmen jetzt. Genau. Wobei ich da so denke, ja gut, da nehme ich mir die Zeit und die lieben das, wenn man sich Zeit für die Kunden nimmt. Die lieben das so. Und die Zeit ist dann halt weg und die Energie ist auch weg. Und dann habe ich nichts davon. Ich muss auch sagen, du hast extrem viel davon. Es ist echt, okay. Und zwar, du hast davon, du machst ein 8 oder 12-Wochen-Programm. Und dadurch hast du davon, dass du nicht nur punktuell Feuerlöscher bist, sondern du gehst einen Prozess mit ihnen. Und dadurch wird für dich extrem viel klar. Und am Ende, in der Mitte, circa, wirst du nicht mehr sagen, ich weiß nicht, ob ich helfen kann. Und dann die andere zweite Hälfte, wirst du machen, und ich kriege dafür kein Geld. Und jetzt werde ich 5.000 verkaufen. Also das will ich, dass du innerlich in deinen Möb aufstehst. Und da musst du einmal so durch. Und ich will noch gar nicht welche Positionierung beschneben. Also zu mir kommen gerne die, die so ein bisschen, ja also diese, diese, diese, diese, diesen, was ist jetzt mein, mein spezieller Kunde. Das ist, das will ich noch nicht. Ich möchte deine Gespräche haben und dann, wenn ich deine Gespräche sehe, dann kann ich dir weiterhelfen. Bis morgen schick. Ich kann gar nicht so viele Gespräche, weißt du, dass es ist. Also wenn du schon diese reinschicken würdest, könnte ich weiterhelfen. Ich kann mir die Wurte immer gar nicht so merken, die man so spricht. Also könnt ihr euch das so merken? Funktioniert das super euch? Anfang hat das bei keinem funktioniert, aber dadurch, dass du beginnst, diese Gespräche zu schicken, wie ist du dafür? Ah ja. Wie ist du dafür empfindlicher? Also am Anfang habe ich den, den Kunden von euch, weißt du, dass das ein Kunde ist und sie haben gesagt, nein. Also das ist ganz normal, ja? Gespräche, die du hast. Okay. Ja, stimmt jetzt fällt es mir auch ein. Hm. Hm. Okay. Aber dann ist es ja so, dann gebe ich halt mal so ein Tipp und die sagen, genau. Und die setzen das dann um und dann läuft es bei denen. Und dann einen Tipp geben, das habe ich gesagt. Ja, ja, ich gebe auch keine Tipps mehr, aber das ist ja schade drum, ja? Nein, da beginnt das zu verkaufen. Mit dem Verkaufen. Hm. Aber ich finde das nicht raus, wobei dir der Denkfeder ist, wenn ich von dir die Gespräche nicht eingeschickt bekomme. Hm. Ich muss wissen, sie hat das gesagt, ich habe das gesagt und dann weiß ich schon, wo du anders machen musst. Hm. Ja? Claudia, wir morgen bitte ein Gespräch reinschicken. Okay. Und dann kann ich, ich bin morgen Dienstag. Nein, da geht es gerade. Dann muss ich auch mal sagen, wo du da bist. Donnerstag. Okay. Gut, danke. Tschüss, Alexandra. Daniela. Ja, ich nehme mal auch die befestigte Stadt und die eiserne Säule mit und dass wir mehr gucken müssen, dürfen, wie Gott uns sieht, also wie Gott uns ansieht, wer wir sind. Und nicht dieses schlechte Denken, was wir ja oft über uns selber haben. Also da dürfen wir komplett von wegkommen und dann hat man einfach eine andere, bessere Sicht. Also dann sieht man die ganze Sache anders. Man hat so irgendwie so eine Position von oben auf die Dinge, im wahrsten Sinne des Wortes. Ja. Und ich glaube, dass dann die Sachen auch einfacher kommen. Also da in diesem Vertrauen drin zu sein. Und nicht so viel denken zu müssen auch, weil das Problem habe ich gerade immer machen zu müssen. Ich muss so viel machen. Ich habe hier so eine riesen To-do-Liste, was ich alles zu tun habe und zu organisieren habe. Wie mache ich das? Wie formuliere ich das? Und da einfach zu sagen, ich lass mich jetzt mal führen und dann wird das schon kommen. Okay, da muss ich noch etwas sagen. Jedes Mal, wenn du zu viel machst, ist etwas nicht in Ordnung. Ja, ja, das weiß ich irgendwie. Aber ich kann dich abstellen. Nee, ich mache das auch. Ich weiß, worüber ich rede. Ich bin eine aktive Frau. Ich weiß ganz genau, worüber ich rede. Und dann, wenn ich merke, ich mache jetzt wieder schon zu viel. Ja, ziehe ich gedanklich die Handbremse. Und dann sage ich, okay, ich bin in dieser Modus, ich muss, du, du, du, du, du. Und dann gehe ich raus und dann sage ich, nee, ich muss nichts. Ich muss nichts. Und wenn ich heute nichts mache, kommt der Kunde auch. Also zuerst mal das müssen wir kappen. Auch wenn ich nichts mache, unverdient, kommt der Kunde auch. Weil wenn wir denken, wir müssen etwas machen für einen Kunden, dann limitieren Gott auf unsere Leistung, auf unsere Kraft. Und das ist ganz schade. Genau. Ja, deswegen denke ich oft bei Instagram, bei meinen ganzen Sachen, die ich da poste, das muss jetzt hier alles nicht perfekt sein. Die Kunden, die sich angesprochen fühlen, die werden schon kommen. Ganz einfach. Also das ist gut. Und was noch wichtig ist, Danela, du fragst, was kann ich heute dafür tun, damit heute Umsatz entsteht? Okay. Also, du fragst, was du denn tu, tust du das, wo durch Umsatz entstehen kann? Und das ist, ich mache ein Post, ich mache ein Workshop, ich schicke jemandem ein WhatsApp. Ich habe schon seit zwei Tagen jemanden, den ich schreiben möchte und habe noch immer nicht gemacht. Also wenn wir jetzt aufhören, dann mache ich danach. Ja, solche Sachen. Ja, also ich habe heute zum Beispiel die erste Kunde, die mir auf Instagram tatsächlich auf meinen Willkommens-Post geantwortet hat. Und wirklich, also da war die Aufforderung mit 1, 2 oder 3 zu antworten und wirklich mit 1 und 2 geantwortet hat und da ist halt ein Gespräch jetzt entstanden. Und ja, das hat mich total gefreut. Da werde ich jetzt gleich nochmal weiterschreiben. Richtig schön. Ja, genau. Sehr, sehr schön. Gefällt mir, ja? Also, wenn du zu viel machst, Herrn Bremse ziehen. Die Ergebnisse sind von uns nicht abhängig, sondern von unserem Papa. Er macht das für uns. Und dann schauen wir, was müssen wir tun, weil dann nicht den Muss. Also zuerst nach Kappen, ich muss etwas machen, damit Kunde kommt. Ja? Darf ich noch sagen, wenn wir selber zu uns sagen, wir sind wie eine starke, bronzene Säule, dann übertragen wir diese Einstellung, diese Haltung ja auch im Gespräch auf unseren Kunden. Ja. Sehr schön. Okay, ihr Lieben, dann habt wunderschönen Tag noch und dann sehen wir uns morgen oder am Donnerstag. Danke, danke. Gerne gerne. Tschüss. Tschüss, tschüss.