Und heute geht es darum, um den dritten Teil des Verkaufsleitfaden, wie angekündigt, und wer mag noch etwas Gutes sagen davor, was ich Gutes getan habe? Ja, ich hatte mein zweites Verkaufsgespräch jetzt gehabt mit einer Ärztin und habe wieder gelernt und diesen Mal konnte ich es auch aufzeichnen. Also da kann ich noch nachhaltig lernen daraus. Richtig gut. Und was hat gut geklappt beim Verkaufsgespräch Essenst du hast geführt. Abfeiern, ja? Genau. Das hat sehr gut geklappt. Das hat einfach geholfen mit den Leitfaden zu arbeiten. Er war schon mehr verinnerlicht jetzt. Und ich konnte dann noch nicht über den Preis zu sprechen und deswegen passt das dann heute jetzt auch richtig gut als Fortsetzung. Aber es gab Sicherheit, einfach Orientierung dieser Leitfaden. Richtig schön. Schreibst du bitte, wie habt ihr euch verabschiedet? Also schreib einfach in den Chat bitte noch rein, Silke. Ja, mache ich. Danke dir, Julia. Ich bin frei. Ja, gut. Ich bin jetzt auf 15 Stunden pro Woche maximal in dem Nebenjob und ich merke, es ist ja so eine Befreiung und ich bin so dankbar. Oh, wie schön. Ja. Und all das ohne finanzielle Einbußen, das ist das allerbest an der ganze Sache. Richtig gut. Sehr gut. Danke dir, Maritje. Ich hatte gestern Abend ein Coachinggespräch und ich trück mich immer so ein bisschen vor diesem Coachinggespräch, weil ich es halt als sehr anspruchsvoll empfinde mit dieser Person. Aber jedes Mal, nee, ich muss das machen. Und es hat gestern so ein gutes Feedback mir gegeben, so allgemein, von dem die Erdbeeren sind. Du bist jetzt noch bei uns, bei anderen. Ich schalte mal alle anderen Sturm. Probier ich mal so. Jetzt ist es gut. Okay, genau. Und sie hat dann am Ende gesagt, also so viel zur Professionalität gesagt, was sie sonst nicht so erlebt. Und das hat mir extrem gut, weil ich das Feedback einfach noch nicht bekommen habe im ganzen Kontext, also in ganz vieler Hinsicht. Und das hat mir so richtig mit Mut gegeben, jetzt wieder weiterzumachen. Weil ich ja jetzt gerade erst wieder reinkomme. Also ich bin noch nicht richtig da nach der Aufzeit. Okay, richtig gut. Sehr schön. Es freut mich, Maritje. Möchte ich immer noch was sagen? Elisabeth? Und danke. Ich habe heute Morgen noch mal deinen Fers, den du gestern vorgeschlagen hast, IFESOR 210 gelesen und war sehr beeindruckt. Und das ist ja, dass wir sind Geschöpfe und es ist alles für unser Leben schon vorbereitet. Und das ist genau das, was ich auf Laura Gomer da jeden Tag angefangen habe. Herr, wir danken dir für den Tag, den du für uns schon vorbereitet hast. Das hat mir noch mal sehr viel Hoffnung gegeben für das, was ich gleich habe. Denn gleich habe ich ein Verkaufsgespräch. Die Dame kommt um elf und dann schalte ich mich auch aus. Und das ist eine Dame, die kein Geld hat, wovon ich euch auch eine E-Mail geschrieben habe. So, wenn alles vorbereitet ist, brauche ich gar keine Angst zu haben. Genau. Danke. Danke. Nur den Leitzfaden vor dir haben und machen. Okay, erkennt mich. Sehr gut. Danke. Katharina. Ja, hallo. Ich war im Urlaub und plötzlich haben endlich Mamas zurückgeschrieben. Auf Instagram nicht mehr immer Männer oder irgendwer, der mir was verkaufen will, sondern einfach Mamas. Es ist zwar kein Wunschkundeninterview oder Verkaufsgespräch draus geworden, aber zumindest sind sie in Kontakt mit mir getreten. Und eine Frau aus Network Marketing, was sehr erfolgreich ist und was sehr großes Team hat, die hat mich gebeten, ihrem Team meinen Coaching-Programm vorzustellen, weil sie so viele Leute in ihrem Team hat, die genau diese Themen als Problem haben. Und da werde ich jetzt morgen am Freitag mit ihr in Gespräch führen und schauen. Genau, einfach schauen und offen sein. Genau. Und jetzt, die Sommerferien sind jetzt dann auch bei uns in Österreich dann bald aus. Nächste Woche geht es wieder los mit der Schule. Und irgendwie habe ich so das Gefühl, ich kann jetzt wirklich richtig durchstarten mit 100 Prozent und nicht immer nur so auf Sparflammen und ich war den ganzen Sommer eher so passiv, aber jetzt kann es wieder wirklich losgehen. Richtig gut, Katharina. So haben wir 1000 Vorbestellungen für unser zweites Buch gesammelt, das eine Networkerin uns 20 Minuten gegeben hat. Ein großes Netzwerk hat sie und 100 Frauen eingeladen hat. Und die 100 Frauen haben 700 Bücher bestellt, im Voraus. Und Alexandra, Jordil, Dann werden wir da durch und Bettina. Mein emotionales Essens-Coach. Und die Bettina haben wir durch diese Action kennengelernt. Also nur, dass ihr wisst, was durch so eine Empfehlung entstehen kann. Und viele anderen. Und du darfst nicht den Wegerzüger nur, wo stehen Sie jetzt? Nur das Adressieren und wohin möchten Sie nur das Adressieren? Nichts vom Wegerzüger. Okay. Sehr gut. Ja, ja, passt. Nur das Ziel. Okay, okay. Gut. Jeda, was ist mit Werde? Wie Elisabeth jetzt gesagt hat, die Dame hat kein Geld, ist mir erfreut. Ich hab vorgestern in der Nacht geträumt, dass ihr Gespräche gehabt habt. Und die Frau hat gesagt, sie hat kein Geld. Und das hat mir überhaupt nichts ausgemacht. Ich hab mir gedacht, ich mach das Gespräch mit ihr. Und wenn sie das herausfindet, was sie haben möchte oder gelöst haben mag, dann kauft sie sowieso. Also es hat mich schon in den Schlaf mit rein begleitet. Sehr, sehr gut. Richtig, richtig gut. Sehr gut, ihr Mgaard. Okay. Verkaufskoll. Verkaufen ist? Bienen, Hilfeleistung geben. Liebe. Verkaufen ist Liebe. Coaching vorher vor dem Verkauf ist keine Liebe. Für die die gestern nicht dabei waren, hört euch wirklich den Kohl von gestern an. Da war es sehr, sehr gut. Und wir bekommen sehr oft so eine Reaktion. Wir müssen doch jeden helfen aus Christ. Wir können ja nicht nur bekreemdeller Creme aussuchen. Nun, wir gehen den Weg, den Jesus auch gegangen ist. Jesus hatte 70, jünger, und er hat alle die 70 weggeschickt. Und sie sind gegangen. Sie waren nicht heiß. Sie wollten nicht wirklich umsetzen. Aber die 12 hat er sogar auch noch gesagt, wollte auch gehen. Er hat sogar noch die Möglichkeit gegeben, aber gesagt, nein. Bei dir. Zu wenig sollte man gehen. Weil du hast das ewige Leben. Und das waren wirklich die heißen Frauen, die dann auch anschließend das Evangelium über die ganze Welt gebracht haben. Jesus hat sich auch um denen wirklich gekümmert, intensiv, im Coaching, die wirklich heiß waren und es nachher umgesetzt haben. Wir haben ja auch unseren Freien. Im Freien gibt es auch kostenlose Inhalte. Im Freien gibt es auch günstige Inhalte. Also es gibt schon Möglichkeiten bei uns auch schon kleiner anzufangen, aber für unser Coaching-Business, da wollen wir wirklich Menschen haben, die wirklich heiß sind, so wie ihr, die wirklich was umsetzen wollen, die wollen es bewegen wollen. Die wollen, dass die Kunden, dass die ein besseres Leben nachher haben. Und deswegen verkaufen wir. Und verkaufen wir auch so, dass der Menschen das wirklich, dass in Überwindung vielleicht ist zuerst, der Preis. Weil dann wissen wir auch, von hey, die wollen wirklich. Sachias musste sich überwinden und auf den Baum steigen, damit er Jesus sehen kann. Die blutflüssige Frau musste sich durch die Menge schmuggeln. Wenn jemand gewusst hätte, dass diese Frau blutflüssig ist und unrein ist und andere berührt, hätte sie gesteinigt werden können, laut des Gesetzes. Bevor sie gehalten wurden. Die Frau hat sein Leben riskiert, damit sie zu Jesus kommen kann. Nicodemus wollte nicht offiziell zu Jesus gehen, sondern er hat sich versteckt. In der Nacht ist er zu Jesus gegangen. Er wollte nicht, dass seine Farisäerkollegen wissen, dass er bei Jesus war. Und wenn du Easy-Kunden haben möchtest, also mit denen es gigantisch ist, zusammenzuarbeiten, weil sie Umsetzungstrag sind, weil sie alles umsetzen, weil sie alles geben, dann darf das. Dann dürfen sie mehr dafür tun, dass du ihnen hilfst, als du für sie tust. Ganz wichtig. Zuerst mal. Das darf etwas kosten. Und deshalb haben wir GmbH und Verein, weil im Verein helfen wir denen, die andere Themen haben als Business-Themen. Und wir haben in dem Verein auch Menschen, die nicht zahlen können, wenig zahlen können, die Jesus noch nicht können. Also im Verein ist es eine andere Hilferleistung, als das, was wir im Business-Dereich machen, in unserem Business machen. Das ist ganz wichtig. Also jeder darf zweigleisig fahren. Die zwei Sachen sind von einander getrennt. Und wir machen auch andere Themen im Verein. Im Verein machen wir auch zum Beispiel Ehethemen. Wofür wir im Business-Groaching nicht viel Zeit nehmen können und wollen. Okay? Ja, was sagt du? Und Jesus hat auch nicht alle Gehalt in Israel. Nur denen Gehalt, die zu ihm gekommen sind. Die Heilung wollten, die wussten, dass sie bei ihm Heilung finden. Von der Fahrisäum-Schrift gelehrt zu sehen, waren nirgendwo, dass sie gehalten worden sind. Und die auch kranken. Aber die kamen zu ihm, um ihn zu kritisieren. Die Leute werden wir haben. Die Leute schreiben auch bei uns unsere Werbung. Aber wenn Jesus nichts ausgemacht hat, dann soll es uns auch nichts ausmachen. Wie der Bayer sagt, watch out, wir gehen voran und machen uns ein Licht sichtbar. Und wollen wir die in dieses Coaching-Business, wirklich mit die, die easy Kunden sind, die wollen, die voran gehen wollen. Und wie gesagt, für die andere Sachen gibt es andere Plattformen. Das heißt, in deinem Business als Unternehmerin ist deine erste Priorität, deine erste Verantwortung als Geschäftsführerin, dass du Gewinne machst. Wenn du keine Gewinne machst, überlebst du nicht einmal ein Jahr. Und wenn wir das nicht einsehen, dass wir als Unternehmer Gewinne machen müssen, dann hast du ein teures Hobby, was dein Mann oder ein Nebenjob oder was auch immer jemand finanzieren muss. Ist das fair gegenüber dem Mann? Nicht. Und wie man verspricht uns alles, was unsere Hände berührt, ist erfolgreich. Denke auch erfolgreich über dein Business. Du legst einfach immer wieder deine Hand drauf, bevor du deine nächsten Gesprächen hast. Aber bevor du den nächsten Call hast, bevor du irgendwas Neues machst, sagt, diese Sachen sägen ich, dass dein Wort durch mich fließt und die Menschen erreicht werden, die wirklich jetzt heiß sind, die vorangehen wollen. Und es sind viele. Und Gewinne wollen wir deshalb machen, weil wir dadurch diese Freiheit erleben, wofür Jesus gestorben ist. Wir wollen Freiheit haben, bestimmen können, wann wir arbeiten, wo wir arbeiten, mit wem wir zusammenarbeiten. Wenn wir das Gefühl haben, nee, mit diesen Menschen möchte ich nicht zusammenarbeiten, aber du hast gerade kein Geld auf dem Konto. Dann nimmst du diesen Kunden und dann querset dich ab ein halbes Jahr. Und das ist nicht gut. Das heißt, Freiheit bedeutet, dass du frei ja oder nein sagen kannst. Und unsere Charity, quasi, unsere Hilfe, also wir haben alle dieses Herz, das sie anderen Menschen helfen möchten, das machen wir dann in einem anderen Rahmen, wo das Geld kein Thema ist. Aber warum ist da das Geld kein Thema, weil unser Business Gewinne abwirft? Und wir wissen, wie es ist. Wir wollten auch immer andere Menschen geben und geben und geben. Aber wir konnten nicht mal die Mieter zahlen und diese in den Urlaub gefahren. Wir haben gemerkt, irgendwas ist da schief. Deswegen haben wir das Zimmer zweigleisig gefahren. Wir haben gesagt, wir schauen jetzt, dass zuerst auch Finanzen reinkommt. Weil denen, der mehr hat, kann auch wieder anderen geben, der weniger hat. Also wenn wir viele Finanzen haben, wir sind sehr froh für diese Zeit, wo andere Menschen uns unterstützt haben mit Finanzen, weil wir nichts hatten. Aber es ist so schön, jetzt selber Menschen helfen zu können, die wirklich in Not sind, die wirklich ein Problem haben, wo wir ein neues Dach bezahlt haben für eine Familie in Ungarn, weil es reingeregnet hat vor dem Winter. Und zwar ein großes Dach. Aber das war so mit so eine Freude, dass wir das geben konnten, mit einer Freiheit geben konnten. Und die haben dann gefragt, wieso macht ihr das? Ich sag, ja, weil wir so gesegnet sind von unserem Papa im Himmel. Ja, da möchte ich mehr wissen. Und jetzt führen Sie Joseph Prinz an. Also das ist auch evangelisieren, Menschen mit unseren Finanzen zu helfen. Wir würden sagen, warum wir das tun, weil wir so gesegnet sind. Oh, mittlerweile haben wir sieben christlicher Bücher finanzieren können, da sie nicht in der Schublade darauf warten, dass sie gedruckt werden können. Und übersetzt werden können. Sondern sie sind übersetzt, sie sind gedruckt und mir als 15.000 Leute sind dadurch schon erreicht. Und diesen Monat, glaube ich, müssen wir das nächste Buch fertig sein. Da folgen wir uns schon sehr darauf, wie man die Bibel liest. Und das ist ein richtig großes Projekt, weil auch da mit Videos, die übersetzt worden sind, von Joseph Prinz auf Deutsch, also wo QR-Codes drin sind, wo nicht nur gelesen wird, sondern wo man wirklich Bibellehre machen kann. Okay. Und Sylvia hat auch zum Beispiel, ich habe jetzt gleich ein Setting-Cole. Und eigentlich hätten wir zwei gehabt, aber der eine war nicht bereit, vorher etwas anzuhören. Da Sylvia gesagt, dann habe ich auch keine Zeit, ein Gespräch zu führen. Also, wir dürfen die Menschen daraus ausfordern. Wir wollen jetzt unsere Zeit mit Menschen wirklich, unsere Zeit geben für Menschen, die wirklich wollen, die vorangehen, die multiplizieren wieder. Die wieder noch mehr, dass das Evangelium auch in die Welt hineinbringen. Das ist Fruchtbarkeit, sich mit Menschen zu beschäftigen, die dann wirklich auch weitergehen. Die nächste Meile auch wirklich die extra Meile gehen wollen. Auch wenn die Herausforderungen kommen, dann gehe ich hindurch. Und wenn du Gewinne machst, dann kannst du das beste Team der Welt haben. Also Julia. Super Spiel. Haben wir schon seit Jahren gesehen, dass sie bei uns kutschen soll. Aber dazu müssen wir sie natürlich auch zahlen. Und jetzt ist das soweit. Ihr seht ja, wie wertvoll das ist, die Gespräche mit Julia. Deswegen darf das auch wertgeschätzt werden. Sollten muss das. Und der KT muss auch bezahlt werden. Das heißt... Deswegen nehmen sie auch richtig in Anspruch den Donnerstag, weil wir zahlen Geld dafür. Für euch. Löchere sie mit Fragen, wo ihr Unterstützung von sie braucht. Auch Julia. Wirklich. Nimm. Das ist so wichtig, dass ihr lernt, so zu nehmen von uns alle. Okay. Das ist jetzt ja eines als Einführung. Weil wenn wir nicht wissen, dass wir Gewinne machen möchten, als Unternehmerin, damit wir dann auch sehr, sehr vielen Menschen auch kostenfrei helfen können oder für wenig Geld helfen können. Dann haben wir ein Problem vor einem Verkaufsgespräch. Kann das jeder sehen? Okay. Dann noch eine Sache. Wer möchte heute diese Lüge des Deufels aufgeben? Wenn Menschen kein Geld haben, dann kann ich sie nicht kochen. Hände hoch. Unser Papa schaut. Also wenn du das jetzt gemacht hast, dann weiß er ganz genau, wie er dir helfen kann. Und ich habe schon extrem viele Menschen im Essgespräch gehabt. Und wir haben diese Denkweise gehabt. Wir haben gedacht, wenn Menschen kein Geld haben, dann können wir sie nicht kochen oder müssen wir sie gar des Kochen. Und das erste Koaching, was wir immer wieder erzählt haben, wo wir 10.000 Euro in unsere Hand genommen haben, das war ein Koaching, ein weltliches Business Koaching. Und als wir da reingekommen sind, dann waren wir schockiert, weil drei Viertel der Leute waren alleinerziehende Mamas mit Hartz IV-Empfänger. Wir haben 10.000 Euro Geld. Oder wie das heißt heute. Und die haben genauso 10.000 Euro investiert wie wir. Dann habe ich gedacht, wie geht es denn? Und wir haben zwölf Wochen gehabt, die waren in der Umsetzung 1.000 Maschinen der Rasvier. Also wirklich, es scheint da für uns. Das weiß ich auch. Es gab einen Grund für das. Und mehrere sind innerhalb von einem Jahr eine Million gemacht von diesen Frauen. Die Hartz IV-Empfänger waren. Die waren so heiß drauf, die haben gesagt, ich möchte für, dass meine Kinder es nicht so haben werden in Zukunft wie ich. Und das haben sie ja die Kinder gezeigt, wie sie aus dem Mangel herauskommen können. Und das hat meine christliche Denkweise total verändert. Weil ich gesehen habe, wenn ich denke, dass das ein Ausschlusskriterium ist, dass Menschen kein Geld auf ihrem Konto haben, wenn sie zu uns ins Gespräch reinkommen. Und ich lasse sie in diesen, ihr Gedanken, dass sie dann keine Möglichkeiten haben. Dann könnte es sein, dass das eine Frau wäre, die zum Beispiel die Ehe ganz schnell gerettet bekommt, innerhalb von drei Monaten, wenn du eher Coaching machst. Oder wenn du Abnehmen-Coching machst oder so wie bei mir, die Alexandra geholfen hat, Alexander, ich werde jetzt die Sechser sehen am Anfang. Und am Anfang war es acht, als ich begonnen habe, nur, dass ihr wisst. Also ich war jetzt zu letzt 60,00. Also nur 100 Gramm und dann sehe ich ein sechster am Anfang. Das ist voll cool. 70,00. Ich habe auch daran zu betrachten, dass ich das stöpfele. Das ist schon prophetisch. 60,00, da würde ich dann... Okay, das heißt, wenn wir die Menschen in diesem Irrglauben lassen, dass das Geld ein Ausschlusskriterium ist, dann rauben wir sie von so einer Zukunft. Und als wir das erkannt haben, dann haben wir unseren Umsatz danach verdoppelt. Also davor hatten wir immer monatlich 5.000 Euro, danach hatten wir immer 10.000 Euro, weil wir die Menschen herausgefordert haben, wenn sie kein Geld haben für Coaching, dass sie in Lösungen denken. Und das werden wir heute besprechen, wie das möglich ist. Und da... Ich sage schon mal Tschüss, ich gehe jetzt zum Settenkorn. Viel Spaß. Und ich möchte noch die Geschichte erzählen, wenn wir das nicht abkaufen, dass das Geld ein Ausschlusskriterium ist, befähigen wir die Menschen für etwas Großes. Und ich habe hunderte Gespräche geführt, erst Gespräche, und niemand hatte so eine schlechte Ausgangssituation wie wir, weil wir 200.000 Euro Schulden hatten. Also mit denen ich rede und Schulden haben, die haben nur 20 oder 50, dann denke ich, was ist dein Problem? Wir hatten 200.000 Euro Schulden. Ja? Das heißt, wir sind von sehr, sehr tief gekommen, und ich weiß, dass unser Papa das deshalb zugelassen hat, damit ich diese Sache, wenn jemand kein Geld hat, nicht als, oh, du Arme, weil ich denke, du, wir haben nicht nur kein Geld gehabt für die Mieter, sondern 200 Miese. 1000. 200.000 Miese. Ja? Und das hat mir gezeigt, wenn ich die Lösung dafür gefunden habe, dann können das doch andere auch finden. Also das muss meine Einstellung sein. Ja? Wenn möchte diese Einstellung haben und entwickeln, mal Reitchen noch nicht. Okay. Das heißt, wir sind von tief angefangen, und das kannst du für dich als Beispiel nehmen. Ja? Die haben minus 200.000 Euro Schulden gehabt, und trotzdem habe ich diese Finanzen mit den 10.000 Euro organisiert, weil ich wusste, wir kommen alleine nicht weiter, und jetzt komme ich dazu, weil ich wusste, wir kommen alleine nicht weiter. Das heißt, wenn Menschen dir sagen, ich habe kein Geld, das ist ein Codewort. Schreib auch wofür. Ein Codewort dafür. Mein Problem ist in meinen Augen noch nicht schlimm genug. Schau bitte auf. Mein Problem in meinen Augen ist noch nicht schlimm genug. Oder mein Ziel ist in meinen Augen noch nicht wertvoll genug, dass ich mein Po hebe von der Couch und etwas dafür tue, dass ich das erreiche. Das heißt, mein Ziel ist nicht konkret. Mein Ziel ist nicht groß genug. Oder drittens. Das ist ein Codewort dafür, dass ich mich schäme, wenn ich jetzt jemandem sagen soll, okay, ich möchte jetzt die Finanzen organisieren, dann schäme ich einfach, um Hilfe anzunehmen, um Hilfe zu bitten. Und wenn das der Fall ist, dann ist es so wie bei mir, einfach stolz, mein ungarisches Stolz. Und das musste mein Papa im Himmel brechen. Und wie hat er das gemacht? Ich habe gesagt, ich will unbedingt dieses Coaching haben, und dann habe ich mein Papa gesagt, wen soll ich fragen. Meine Mama habe ich gefragt. Und da habe ich von meiner Mama gehört, und meine Mama hat 200 Euro Rente damals gehabt. Also ich, die Tochter aus Deutschland, die reiche Tochter, kommt zu der Mama, die 200 Euro Rente hat. Heute hat sie schon 500 Euro durch die Inflation. 500 Euro Rente. Und dann hat sie gerade ihren Anteil vom Haus von meiner Oma bekommen. Gerade in dem Zeitpunkt wurde das Haus verkauft, da vor jahrelang nicht. Interessant. Und ihr Anteil war 5000. Und dann kommt die reiche Deutsche, also die Tochter aus Deutschland, zu der Mama in Ungarn, mit 200 Euro Rente. Und dann Mama, ich möchte ein Coaching machen. Gibt es mir deine Erbschaft? 5000? Und dann hat meine Mama gesagt, muss das wirklich sein? Du bist doch so gut. Du hast schon seit deinem 21. Lebensjahr immer unternehmerisch alles gemacht. Bis so spitze. Muss das sein? Und dann habe ich meiner Mama gesagt, ja, das muss sein. Ich komme einfach alleine nicht weiter. Ich musste das eingestehen auch von meiner Mama. Ich komme alleine nicht mehr weiter. War schwer. Ein Teil meines Storzes war gebrochen. Und dann hat Gott noch vier Namen gegeben. Und das war der Schlimmste. Die waren alle Freunde von uns, aber früher Kunden, die millionäre sind. Also... Und dann komme ich zu Ihnen, ehemalige Coach, erfolgreiche Coach. Wir haben Ihnen extrem viel geholfen, die machten Millionen. Und dann kommen wir zu Ihnen und dann sagen wir, wir brauchen jetzt Hilfe. Kannst du dir vorstellen, wie das mein Stolz angekratzt hat? Aber als ich das gemacht habe, danach war ich frei. Ich wollte nicht eine Ausstrahlung haben. Ich habe alles im Griff. Ich habe alles unter Kontrolle. Ich brauche keinen Menschen. Was für eine Ausstrahlung ist das denn? Das ist Jesus alleine. Wir haben nur eine Teillösung in unserer Berufung. Das heißt, wir brauchen von anderen Menschen ihre Gaben, ihre Coachings. Und dadurch habe ich meine Ausstrahlung auch verändert. Und immer mehr Menschen angezogen, die gesagt haben, ich komme alleine nicht weiter, weil ich das bei mir eingesehen habe. Und immer mehr Menschen, die gesagt haben, okay, ich organisiere das Geld für mich. Meine Ausstrahlung, also ich habe nicht nur... Ich bin Coach und ich helfe jedem. Schau mal auf deine Ausstrahlung, wie deine Ausstrahlung ist. Bist du eine Frau, die immer nur anderen helfen möchte, aber selber keine Hilfe annehmen möchte? Dann wirst du immer mehr diese Menschen anziehen, so wie du. Wenn du aber sagst, ich brauche die Hilfe von anderen, dann wirst du auch immer mehr Menschen anziehen, die genauso sind wie du. Je früher wir diese Wände fallen lassen, die wir aufgebaut haben, ich muss alles im Griff haben, ich bin Christ, ich brauche nur Gott, nur den Heiligen Geist, weil den Christen...ne, wir brauchen auch andere Menschen. Im Garten. Ich erzähle immer so eine Geschichte, dass ich Ausstrahlung brauche, ich habe alles im Griff. Und es ist so schwer, diese Fassade, diese Maske aufrecht zu halten, weil ich glaube, sonst bucht mir keiner, wenn ich selber nicht drauf habe. Und das macht uns gerade menschlich, dass die anderen sehen, dass wir nicht alles drauf haben. Ich habe nämlich gleichzeitig von anderen schon gehört, na ja, wenn es darum gegangen ist um das Coaching und dass ich ihnen dabei helfen könnte, dass sie dann zu mir gesagt haben, na ja, aber du hast ja selber das und das und das. Ja, das darf ich doch haben, aber ich bin dran, dass du verändern. Und du? Weil jeder hat eine Leiche im Keller. Nur der Unterschied ist, wir gehen das an und andere nicht. Und deshalb haben wir immer weniger Leichen im Keller. Und deshalb ist das Leben von uns immer schöner und schöner. Okay? Ja, danke. Okay, das heißt, wenn jemand sagt, ich habe kein Geld, dann entweder das Problem für sie ist nicht so dringend zu lösen. Das können wir durch unsere Fragestellungen noch im Gespräch drehen oder in dem Post. Also diese 16 Formate sind dafür da, damit sie einsehen, dass sie ein Problem haben. Wenn sie zu wenig, zu kleine Träume haben, ja, das können wir auch noch im Call verändern, auskitzeln, indem wir Fragen stellen und sie spinnen lassen quasi. Mein Lieblings, wie schaut dein Tag aus, wenn du voller Kanne deine Berufung leben kannst? Und wenn sie sich da fallen lassen können in diesem Tag und erzählen, was alles anders ist, dann haben sie ganz konkrete Träume. Ja? Und das können wir verändern auch durch diese 16 Vorlagen. Da machen wir nichts anderes, nur dieses Problem und nur die Träume zu schüren. Ja? Und was noch ganz wichtig ist, wenn sie wissen noch nicht, was sie wollen, ja, dann haben sie auch kein Geld dafür. Und das am Anfang, wir haben uns spezialisiert für Berufungsfindung. Marajte, wo bist du? Ist weg? Okay, für Berufungsfindung. Und wenn wir diese Berufungsfindung machen, dann wissen die Menschen am Anfang noch nicht, was ist ihre Berufung. Also sie haben kein Ziel, keinen Traum. Und deshalb haben sie uns immer gesagt, wir haben kein Geld. Und die Lösung war, dass wir gesagt haben, wir helfen Christen, die wissen, dass ihre Berufung ist, als Coach anderen zu helfen. Aber dadurch haben wir auch ausgeschlossen, die zum Beispiel malen möchten aus Berufung oder was anderes machen möchten aus Berufung. Ja? Das heißt, wir haben ein konkretes Ziel angegeben. Und deshalb sind die Ergebnisse so wichtig. Okay? Weil wenn die Menschen nicht wissen, was sie wollen, haben sie dafür kein Geld. Das ist ganz normal. Und dann, ich habe kein Geld, der vierte, also vierte Code, was sie dadurch sagen, für alles andere gebe ich Geld aus, aber für mich nicht. Und das war für mich immer das Schmerzhafte. Ich habe einmal ein Gespräch geführt mit jemandem, da hatten wir ein Programm gerade mit 2000 Euro. Und sie hat Pferd. Und sie haben gesagt, wenn mein Pferd morgen ein OP haben sollte, würde ich das Geld dafür organisieren. Aber für mich... Und das startet mir total wie, dass diese Frau das Pferd höher erachtet hat, als ich selbst. Wir sind die Krönung der Schöpfung, nicht die Schöpfung. Die Schöpfung ist gut, hat Gott gesagt. Und bei den Menschen hat er gesagt, sehr gut. Das heißt, diesen Menschen dürfen wir helfen, dass sie sich mehr wertschätzen als ein Pferd. Nichts gegen Pferde. Aber in dem Bereich, dass sie nicht die E-Sekunden, die ein Pferd oder andere, höher wertschätzen, als ich selbst. Und es ist egal, ob das jetzt die Kinder, es gibt Frauen, die für die Kinder alles geben und sich selbst nichts. Oder der Mann braucht jetzt eine Ausbildung, ja, der Mann hat alles, aber ich stecke... Ich warte ab, dass der Mann endlich fertig ist mit seiner Ausbildung und dann in drei Jahren komme ich dran. In diesem Fallen kannst du nichts machen, nur, dass wir diesen Menschen helfen, dass sie beginnen, sich selbst auf den ersten Platz zu stellen. Also, E-Sekunden sind Kunden, die bereit sind, sich selbst auf den ersten Platz zu stellen. Und zwar zum Wohle des Pferdes, zum Wohle der Kinder und zum Wohle der Familie, des Mannes. Claudia, hast du noch eine Frage oder ist beantwortet? Okay, das heißt, diese vier Code-Wörter liegen dahinter, wenn jemand sagt, ich habe kein Geld. Und du darfst rausfinden, was ist jetzt bei diesen Menschen. Das Problem ist nicht schlimm genug für sie, für sie, nicht für dich. Für dich ist es schlimm, für sie, ja? Oder der Traum. Oder sie wissen nicht, was sie wollen. Oder natürlich dieses für alles andere, dass sich die Finanzen fließen, aber für mich nicht. Und das hat mich so gestört, dass ich eigentlich, das war eine Motivation, warum wir das Buch geschrieben haben. Mehr Wertschätzung für dich und deine Arbeit, weil es da nichts anderes geschrieben wird, tut dich auf den ersten Platz. Ja, das ist unsere Lösung dann dafür. Dann, wenn ich das merke, dann gebe ich Ihnen dieses Buch. Oder lass Sie bestellen. Elisabeth? Ich habe noch eine Frage zu dem Punkt, die Wünsche finden. Dass Sie Ihre Wünsche noch nicht finden. Sagtest du eben in dem Beispiel, wenn Sie zum Beispiel in die Malerei wollen, dann wäre das kein großer Wunsch genug. Doch, doch, aber das ist nicht unsere Zielgruppe. Wenn Sie malen wollen, schon, aber wir machen hier Coaching-Business-Aufbau und nicht Maler-Business-Aufbau. Nein, nein, nein, richtig. Aber wenn Sie den Wunsch haben, kann ich ja meinen Coaching so aufbauen, dass sie dahin kommen. Nein, du hast nicht Berufungsthemen, du hast eh Thema. Ja, okay, jetzt habe ich verstanden. Okay, je nachdem, was meine Berufung ist. Ja, natürlich. Also das musst du umwälzen auf dein Thema. Okay, danke. Okay, dann. Also, wenn du diese vier Code-Wörter kennst beim Keingeld, dann erschreckst du dich nicht, oh, der hat kein Geld. Ja? Sondern, aha, sie sagt, sie hat kein Geld. Ich möchte herausfinden, aus welchen der vier Gründe. Was sind also die Gründe? Eins. Claudia. Hallo. Ja? Der erste Grund, das Problem ist noch nicht schlimm genug. Ja? Sehr gut, zweite. Das Ziel ist noch nicht wertvoll genug oder konkret genug? Ja? Bewusstsein. Dritter Grund, ich schäme mich um Hilfe zu bitten, stolz? Ja? Vier der Grund, der Mensch hat einfach noch nicht genug das Selbstwert, also Geld für alle anderen und nichts für mich. Yes. Richtig gut. Okay, also. Also, wenn jemand sagt, ich habe kein Geld, dann darfst du herausfinden, woran liegt es? Okay, und fünf kann noch sein. Und zwar, das finde ich so raus. Wenn jemand sagt, ich habe kein Geld, ja? Und dann frage ich, okay, wenn das Geld kein Thema wäre, würdest du jetzt mit uns losstarten? Dann frage ich, schrag das auf. Und dann sagen Sie, ja, ich habe noch etwas, ich weiß nicht, ob ich das wirklich schaffen kann. Oder ich weiß nicht, wenn ich investiere, ob das Geld wieder dann zurückkommt. Das heißt, Sie trauen sich noch viel zu wenig zu, da Sie das schaffen können. Sie trauen sich viel zu wenig, das ist fünfte Grund. Es könnte aber auch sein, dass Sie uns zu wenig vertrauen, oder? Das habe ich schon davor rausgefunden. Okay. Ja, wenn Sie uns zu wenig vertrauen, kannst du nichts machen, also zuzuhören. Einfach mehr Inhalte von uns wissen. Deshalb ist es so wichtig, die Workshops aufzunehmen, ja? Weil dann, wenn du schon fünf Workshops gemacht hast, oder fünf live, wie wir in der Liveplus-Facebook-Gruppe, dann kannst du Ihnen diese Videos geben. Und wenn Sie sich, also ich habe bemerkt, wenn jemand zwei, vier Stunden von uns anschaut, dann vertrauen Sie uns. Aber ich muss da nicht mit jedem Menschen zwei, drei, vier Stunden persönliche Gespräche führen. Ja? Also du sparst extrem viel Zeit. Dadurch. Okay? Gut, dann also vor dem Preis, quasi, oder der Preis ist diesen Bereich Closing, also quasi abschließen, den Deckel drauf tun. Und dann haben wir schon Ihnen erzählt, wir werden daran arbeiten, das, punkt, punkt, punkt, punkt, ja? Und wir haben schon mit Ihnen darüber geredet, was inkludiert unser Programm, zum Beispiel, dass wir sie zwölf Wochen lang begleiten. Hier muss aufpassen, dass sie das nicht auf deine Stunde umrechnen können. Und deshalb sagst du, und du wirst zwischendurch wieder ausbekommen oder vorlagen bekommen, oder Aufgaben bekommen, oder per WhatsApp, wenn du Krise hast, werde ich dir einmal im Monat ein Krisen, erst der Hiervergeben, was auch immer. Also, dass Sie deine zwölf Coachings nicht mit dem Preis eins zu eins setzen können. Das ist ganz, ganz wichtig, ja? Und dann, ich warte immer ab, dass Sie fragen, und was kostet das? Aber manchmal fragen Sie nicht, ja? Und wenn Sie nicht fragen, dann stelle ich, dann sage ich, okay, und der Preis das, und das, das mache ich nicht, sondern ich frage, du möchtest sicher den Preis, dein Investmentwissen, oder? Also, ich stelle da auch eine Frage, ich präsentiere den Preis nicht, ohne Ihre Erlaubnis. Du möchtest sicher den Preis wissen, oder? Dann sagen Sie, ja. Und du haust nicht nur Johannes aus, 10.000 Euro, sondern du sagst, einem Landwirt zum Beispiel, ja? Also, du sagst das Ziel, und dafür ist dein Investment 10.000 Euro. Das heißt, ich helfe dir 20 Stunden weniger arbeiten, mehr Zeit für dich, Familie, Gesundheit zu haben, und dafür ist dein Investment 10.000 Euro. Also, am Ende ist es extrem wichtig, dass du sagst, was Sie durch dich erreichen werden, was ist das Ziel, was Sie erreichen, was ist das Ergebnis, und dafür ist dein Investment 10.000 Euro. Und was machst du danach? Nix. Hä? Schweigen, genau. Also, du versuchst nicht noch zu erklären, ja? Denn du hältst es wirklich aus, dass Sie große Augen machen, oder Augen rollen, oder sich erschrecken, oder was auch immer. Du schaust einfach zu, und ich lächerle sogar noch dazu, weil ich liebe, wie die Reaktionen sind. Oder Sie machen ein großes Seufzen. Oder Sie sagen, du bist da der Überzeugt von dir, was auch immer, ja? Du hältst es aus, ich bin voll neugierig, was ist Ihre erste Reaktion? Lass das zu. Ja, nimm Ihnen das nicht. Und es wird ein düsteres Gesicht, weil Sie Angst kriegen, ja? Alles habe ich schon gesehen. Lass es zu, dass Sie da, oder Sie gehen zuerst in die Verzweiflung, weil Sie das unbedingt möchten, aber Sie haben noch das Geld nicht, ja? Alles ist da. Aber lasst es zu, lesen, lesen, lesen die Menschen. Was tut sich in Ihnen? Aber du fragst das nicht. Du schweigst, ja? Wenn Sie nichts sagen, dann fragst du, welche Frage? Komm an, Baby. Was hast du noch auf dem Herzen? Ach. Schau in deine Leitfaden rein. Nach dem Nichts sagen, warten, schweigen, gold. Schweigen ist gold. Was ist danach die Frage? Gibt es irgendetwas, das sich davon abhalten würde, gleich loszustalten? Genau. Und ich sage, wenn jetzt nicht mehr würde, das habe ich gesagt, das müssen wir verändern, also kein Konjunktiv. Gibt es etwas, was dich zurückhält, gleich loszustarten, ja? Und du wirst überreicht sein, wie oft Sie sagen, nein. Und dann sagen Sie, dass Sie das nicht tun, und dann sagen Sie, ich muss noch zwar das Geld organisieren, oder ... Aber Sie sagen, nein, und Sie starten durch. Also, diese Frage ist extrem wichtig. Ja? Ja, es ist mir. Und was ist, wenn Sie dann sagen, das Geld? Also, bei mir ist ganz oft gewesen, das Geld. Sobald du das zuerst deine Haltung verändest, dass das Geld kein Thema ist, wird es weniger kommen. Okay. Und dann ist es wichtig, wenn das Geld ist. Wenn jemand sagt, ja, das Geld ist das Thema, dann würde ich fragen, heißt es, dass du den Wert des Coachings nicht für 5000 Euro einstufst? Ja? Oder heißt es doch, das ist für dich so viel Wert, aber du hast die 5000 Euro nicht auf dem Konto. Also, musst du zurückfragen, was heißt Geld? Und manchmal sagen Sie, nee, nee, also, das ist schon wert, wenn ich das Ergebnis habe, aber ich habe noch nie so viel in mich investiert. Ich habe noch nie in mich investiert. Ja? Also, da musst du diesen Schock, was Sie haben, zuerst mal auch auffangen können. Aber das kommt nur, wenn du diese Frage stellst. Und wenn Sie sagen quasi, nee, eine erfüllende Ehe ist für mich nicht 5000 Euro wert. Ja? Dann kann so sagen, okay, ist okay. Wenn das für dich nicht so viel Wert ist, für mich ist das, deshalb ist das mein Preis, dann können wir jetzt nicht zusammenarbeiten. Ja? Ja. Du gehst aber da nicht ins Rechtfertigen rein. Also, so was wie Scheidung würde viel mehr kuschten und keine Ahnung was. Fickst. Weil entweder habe ich davor noch etwas nicht so gut gemacht beim Problem oder bei den Träumen. Ja, wenn so, also ich habe dieses, wenn ich nach dem Verkaufsleitfaden gearbeitet habe, dann habe ich da noch nie von jemandem gehört meine Ehe, meine Berufung, mein Gewicht, mein, was auch immer. Meine Kinder sind für mich nicht 5000 Euro wert. Das habe ich nie gehört. Aber du musst rausfinden, was in Ihren Gedanken ist. Ja? Ja. Und wenn Sie sagen, doch, doch, das ist für mich schon 5000 Euro wert, nur ich habe das Geld nicht auf dem Konto. Und dann kannst du sagen, okay, heißt es, dass das das jetzt alles ist, also das ist jetzt vorbei, also du machst dein Coaching nicht. Oder möchtest du in Lösungen gehen, damit du das Geld hast. Und wenn Sie sagen, also, nee, also wenn ich das Geld nicht habe, dann kann ich das nicht machen. Okay, kein Problem. Und wenn Sie sagen, doch, doch, ich möchte schon eine Lösung, dann helfen wir Ihnen die Finanzen zu organisieren. Ist das für jeden der Ablauf verständlich? Ja. Katharina? Ja, wenn man Ihnen anbietet, zu helfen, das Geld zu organisieren, dann meint man Gehzschwäuenden oder Gehzzerbank oder was? Ja, was mache ich jetzt danach, wie ich das mache? Okay. Bis jetzt ist das klar? Okay, und hier gibt es mehrere Wege. Du darfst für dich austesten, was für dich stimmig ist. Zum Beispiel, wenn jemand sagt, okay, ich möchte Lösungen finden, dann mache ich zuerst bei den Christen typisch Sachen, dass sie sagen, zuerst möchte ich mal darüber beten und wenn Gott das Geld gibt, dann ist das von ihm und wenn nicht, dann nicht. Das ist eine Lüge. Also, da gibt man Gott die ganze Verantwortung. Und deshalb sage ich immer wieder, möchtest du Hilfe von oben haben? Dann sagen Sie ja. Und dann sage ich, da geht es zuerst darum, wenn du von oben Hilfe haben möchtest, dass du zuerst eine Entscheidung triffst, dass du dieses Coaching für dich haben möchtest. Und dann frage ich, gibt es da etwas, warum du diese Entscheidung noch nicht treffen kannst und kann sein, dass wir hier eine Scheife drehen? Ja, ich vertraue mir nicht oder was auch immer. Und wenn Sie sagen, nee, nee, dann ja, ich möchte gerne eine Entscheidung treffen oder ich sage, was hast du jetzt in deinem Herzen eigentlich? Möchtest du das oder möchtest du nicht? Weil wenn du das nicht möchtest, dann brauchen wir über Geld nicht reden. Wenn du in deinem Herzen hast, das möchtest du, dann können wir über Geld reden. Also, ich frage hier ab, was haben Sie in Ihrem Herzen, was spüren Sie? Ja? Und dann sage ich, Gott hilft, Gott stellt sich zu unseren Entscheidungen. Das heißt, wir müssen immer wieder eine Entscheidung treffen und er gibt das Wollen und das Vollbringen. Das heißt, wenn wir etwas wollen, dann ist es von ihm. Ja, was ein Segen ist. Und dann gibt er das auch Vollbringen. Aber nicht so, dass ich warte, sondern so, dass er gibt mir das Wollen und dann gibt er mir Impulse, wie ich das schaffen kann. Und dann frage ich, hast du schon einige Ideen? Also, ich präsentiere nicht die ganze Lösung, sondern ich frage, hast du schon einige Ideen, wie du das machen könntest? Und Sie kommen selbst, ich könnte Kredit aufnehmen. Ich könnte jemanden fragen, oder ich habe einen Kryptodingspumpt, das kann ich auflösen. Oder ich habe eine Aktie, das kann ich jetzt schnell verkaufen. Oder was auch immer. Oder ich habe ein Auto, das könnte ich verkaufen, weil ich das eh nicht benutze. Also, Sie kommen mit solchen Ideen. Also, ich übernehme nicht die Verantwortung und sage, verkaufe dein Auto. Oder dein Wohnmobil. Sondern Sie sollen beginnen, in Lösungen zu denken. Wenn da nichts kommt, dann frage ich, gibt es Menschen, die möchten, dass es dir gut geht? Gibt es Menschen, die möchten, dass es deiner Ehe gut geht? Das ist deinem Körper, das ist deinem Kindern gut geht? Ja, gibt es solche Menschen? Ja, es gibt. Wie wäre es, wenn du mit ihnen sprechen würdest, dass sie dich dabei unterstützen? Ja, das könnte ich. Also, ich mache das mit Fragen und Impulsen. Aber diese Spiel machen nur diejenigen mit, die das wirklich wollen. Die das nicht wollen, die steigen am Anfang schon aus. Das ist gut. Elisabeth? Gibt es eine Möglichkeit, das Ganze auszugleichen durch eine handwerkliche Arbeit? Du kannst auch Austausch machen, wenn, also mal, ja, wenn, das gibt es schon. Also, wir haben schon solche Austausch gemacht. Einfach als Lösung. Ja, wobei ich festgestellt habe... Aber immer machen, ja, weil bei der Tankstankstelle musst du zahlen mit Geld. Ja, aber das wäre also nur im Notfall. Denn es gibt immer gerne Streit, weil der eine meint, er hätte mir geleistet, dieses abzuwägen. Das ist die Leistung gleich. Es ist nicht einfach. Wir machen das so, dass Sie ein Angebot machen für die Leistung, die Sie bei uns erbringen und wir rechnen das entgegen. Also, wir machen das total offiziell. Sehr gut. Aus der Austauschungzeit, sondern Sie sagen, ich mache das und das und das für Dich und das kostet so und so viel. Und das rechnen wir entgegen, zum Beispiel. Sehr gut. Danke. Sehr gut, Edi. Claudia? Mach Dich laut? Woran merkst Du? Jetzt steigen die aus. Als Sie am Anfang sagen, ich kann mir das nicht vorstellen, Geld auszuleihen. Und dann lasse ich das so bei. Okay, also kein Problem. Also, ich möchte niemanden überreden, das zu machen. Ja? Danke. Oder wenn ich mit einem Unternehmer spreche, ein Hotelier, dann sage ich, du möchtest jetzt zum Beispiel dein Wellnessbereich renovieren. Wie machst du das denn? Ich gehe zu Bank, sagt er, ja. Und ich hole mir die Finanzierung. Und dann frage ich, was ist jetzt anders? Und Sie sehen das ein. Was ist jetzt wichtiger, meine Ehe im Hotel oder mein Wellnessbereich? Also, du kannst solche Sachen machen. Oder wenn ich mit jemandem, habe ich schon gemacht, weil ich gespürt habe, Sie haben eigentlich nicht Geldproblem, sondern selbst, also Vertrauen, dann habe ich gesagt, nehmen wir an, ich gebe dir heute 10.000 Euro. Nein, du gibst mir heute 10.000 Euro und morgen gebe ich dir 20 zurück. Wie schnell würdest du diese 10.000 Euro mir bringen? Dann sagen Sie in eine Stunde. Und dann habe ich gesagt, und was ist jetzt anders? Und dann kommt raus, aber ich bin nicht sicher, dass ich morgen die 20 zurück bekomme. Und dann müssen wir über diese Sorge reden. Also, beim Geld müssen wir rausfunden, eigentlich, welche Sorge Sie haben. Ja, zum Beispiel, ich habe schon so viel in Unternehmensberatung investiert. Und jetzt soll ich noch einmal investieren, was ist, wenn das wieder nicht klappt? Ja, oder ich habe schon so viel in Coaching investiert und ich habe schon alles gemacht. Und trotzdem konnte ich meine Situation nicht verändern. Dann müssen wir uns damit beschäftigen. Das heißt, ich würde sagen, beim Geld kommt die Wahrheit ans Licht. Und das ist extrem wichtig. Es geht wirklich nicht darum, dass wir jetzt das Geld bekommen von dem anderen, sondern ich möchte wissen, welche Lüge hält diese Person zurück, für sich selbst loszugehen. Und wenn ich ihnen helfe, diese Lüge aus der Kraft zu setzen, und schon das, was das hochkommt, ans Licht, ja, ist schon der Beginn der Heilung. Auch wenn das kein Coaching mit uns wird. Aber Sie kommen zum Beispiel darauf, dass Sie nur für andere da sind und für sich selbst nicht. Und dass Sie so eine schmerzhafte Erkenntnis, dass Sie das unbedingt verändern möchten. Also wir haben extrem viel geholfen. Auch wenn Sie das Coaching bei uns nicht machen. Claudia. Sie ist weg. Elisa. Was erwinnt das zu sein, wenn Sie sagen, ich habe schon so viel investiert, ich habe schon so viele Bücher gelesen, ich habe schon so viel, bla bla bla. Warum sollte ich das bei dir jetzt auch noch machen, oder irgendwie so? Also Sie stellen so die Frage nicht. Warum sollte ich das bei dir machen, das nicht? Wenn Sie so stellen, dann vertrauen Sie uns nicht. Aber wenn Sie sagen, ich habe schon so viele Bücher gelesen, zum Beispiel nehmen wir das zuerst, ja. Und trotzdem konnte ich mein Problem nicht lösen. Dann frage ich, bist du eine Person, die gut aus Büchern lernen kann? Oder brauchst du Feedback von anderen? Wenn du eine Predigt zum Beispiel, ja, ich höre ständig Predigten über Finanzen an, ja. Und dann frage ich, und konnte so das umsetzen, die Predigten? Nee. Und ich frage, warum? Ja, weil ich nicht weiß, woran das bei mir liegt. Und dann sage ich, und das ist die Aufgabe eines Coaches. Also ich mache quasi den Unterschied. Klar, das Bücher nicht zurückreden können. Ja, Bücher stellen Fragen. Aber du weißt nicht, ob die Antworten, die du gegeben hast, richtig sind oder nicht. Ja, du kannst irgendetwas antworten und du hast deine Hausaufgabe gemacht. Und die Bücher geben dir keine unangenehme Fragen. Ich als Coach werde dich dir unangenehme Fragen stellen, bist du ready dafür? Ja? Oder ich habe schon, das ist mein Liebling, ich habe schon auf Feuer gelaufen bei Anthony Robbins. Oha, da kriege ich immer die Krise. Weil sie danach, also viele Life-Plus-Layer haben das gemacht. Und dann kam sie, jetzt kann ich alles schaffen, sagen sie nach dem Feuerlauf. Und zwei Wochen später sind sie so down, ja. Das kann ich Ihnen prophizeieren nach dem Feuerlauf. Und dann frage ich sie quasi, da waren 10.000 Leute nicht bei in dem Stadium. Und dann sagen sie ja. Und wo das du individuell begleitet, heißt du persönliches Feedback bekommen von Anthony Robbins? Nein, ich habe gesagt, das macht uns sehr coaching aus. Ja, das heißt du musst den Unterschied klarmachen, was ist der Unterschied, wenn jemand ein Selbstlernkurs macht? Oder ein Webinar oder ein Workshop oder ein Buch, was auch immer, oder eine Predigt, ja. Jeder liest die Bibel. Warum ist es so, dass wir in bestimmten Bereichen einfach eine Saalbung bekommen haben, Sachen umzusetzen und das unterrichten zu können? So hat Gott eingestellt. Alexandra coacht mich im Bereich Essen, ja. Mit meinen Bibelstellern schlägt sie mich. Und mit meinen vier Sehnsüchten. Die nutzt die vier Sehnsüchte so was von gegen mich, also für mich. Aber die schlägt mich damit, ja. Was willst du sein, Alexandra? Du kannst nicht, siehst du, du kannst das jetzt nicht machen, habe ich. Versuch mal. Die anderen werden sich freuen, wenn du etwas gegen mich sagst. Nein, ich sage nicht gegen dich, ich sage für dich. Ich sage nur das, was ich höre, was du sagst, was du glaubst, bereit sind, Sägen zu stehen, aber noch ... Wie heißt das? Die Gegenteilige Position hast du von dem, was diese Hinsucht wäre. Genau. Ich habe gedacht, eine Linzschokolade ist selbstwärts schätzung. Aber es ist eine Otliege. Die rote Kugelchen. Wenn ich etwas gehabt habe, was halt nicht geklappt hat, dann habe ich eine Linzschokolade, die rote Kugelchen, geholt. Und ich dachte, das ist Wertschätzung. Selbstzerstörung, Wegschuss vom Ziel. Genau. Das heißt, das kann nur der Coach machen, kein Buch. Ja? Hat gehofft, Elisa? Okay, wenn Sie sagen, ich habe schon so viele Business-Coachings gemacht, oder ich habe schon eher Coachings gemacht, oder ich habe schon Psychotherapie gemacht. Ich war schon beim Psychologen oder so. Dann frage ich, wie habt ihr gearbeitet? Was hast du gemacht? Ja? Und dann sagen Sie, wir mussten immer über die Vergangenheit reden. Dann sagst du, bei mir eine Stunde ist erledigt, wir gehen in die Lösung rein. Das heißt, du fragst, was hast du gemacht? Wie habt ihr gearbeitet? Da hörst du raus, was du anders machst, und das machst du klar. Ist das verständlich? Okay. Fragen noch? Ich habe noch etwas, weil der Johannes geschickt hat, die 10.000 Euro. Also, bevor all das ist, für mich muss es klar sein, dass das, was ich zu geben habe, diesen 5.000 oder 10.000 Euro Wert hat. Und da schaue ich absolut nicht auf die Zeit einsatz. Das hast du gut erkannt, Johannes. Das haben wir von einem gelernt, der Gernot Stumerjulia. Erinnerst du dich noch an ihn? Er war der, der uns geholfen hat, in unserem Wert aufzustehen. Der ist ein Unternehmensberater. Der hat die Küchenfirma Nobelia, die Küche haben wir zu Hause, die rote. Die haben fast Konkurs gemacht, da hat er begonnen, sie zu kochen. Und die wurden zum Markt für er. Und er hat schon in den 90er Jahren eine Million gemacht als Unternehmensberater. Und er ist in die Rente gegangen und wollte wissen, was ist seine Berufung nach der Rente. Und da mit ihm haben wir ein Austausch gemacht. Wir hätten ihn natürlich nichts an können. Wir haben da schon ein halbes Jahr gekocht und noch keinen Cent verdient. Und er wusste das und er hat gesagt, okay, ich koche euch und ihr kocht mich. Und dann haben wir innerhalb von 3 Monaten 20.000 Euro verdient. Weil wir dieses Thema gelöst haben, Johannes, was du gesagt hast, wie viel Wert ist das, was du anderen Menschen zu geben hast? Und als sie das erkannt haben, wir haben nichts veränderte Marketing, keine neue Leute angezogen, sondern einfach nur aus den Alten, die schon da waren, neue Kunden gehabt und dann haben wir 20.000 Euro verdient. Ich weiß doch, er hat Tränen in die Augen gehabt, als er seine Berufung herausgefunden hat. Weil er gesehen hat, dass er das eigentlich sein ganzes Leben schon gemacht hat, nur viel zu umständlich. Er hat 3 Ordner mit der Gunag-Methode und so weiter, aber eigentlich hatte er nur diese Sachen gemacht, die er mit uns in einem Satz herausgefunden hat. Also an seiner Berufung erinnere ich noch Wort wirklich. Er hat gesagt, ich helfe Menschen zu erkennen, wie sehr sie fähig sind, mit ihren gottgegebenen Gaben den höchstmöglichen Nutzen zu erzielen. Und das sind Freude. Und mit dem kleinsten möglichsten Aufwand. Und das sind Freude. Und das sind die Arbeitswelten in den 80er, 90er Jahren, dass man Freude haben kann, wenn man arbeitet. Ja, das war Revolution. Heute ist es normal. Und dann war das so, dass er seine ganzen Methoden zur Seite gelegt hat und seine Coachings dauerten 15 Minuten. Seine Kunden hatten eine Erkenntnis, dann hat er sie weggeschickt. Und die haben gigantische Sachen in den Unternehmen umgesetzt. Und ich habe gesehen, dass wir ihm von viel Arbeit befreit haben, weil er nicht mehr die Management-Tools benutzt hat. Nicht mehr Tageshonorare oder so was, also tagelang gearbeitet hat. Als Rentner konnte er das nicht mehr machen. Und wirklich, er hatte nur 15 Minuten Gespräche und mit diesen 15 Minuten hat er gigantische Ergebnisse erzählt. Gute Einnahme. Und das hat mir gezeigt, wie wertvoll unsere Berufung ist. Und wir waren ein paar Mal auch bei ihm bei seiner Veranstaltung und da hatte seine Methode erklärt und eigentlich niemand hat was verstanden. Die Methode ist nicht das Wichtigste. Das hast du in dir. Deine Art und Weise zu kommunizieren, deine Art und Weise zu... Ich habe es jetzt aufgemacht. Dein Coachingstil, das wirst du einfach im Tun erkennen. Wenn du deinen Berufungs-Satz mit uns herausgefunden hast, ist da alles drin. Und dann merkst du, wie einfach es ist. Wir haben so viele Kunden gehabt, die haben wirklich Bagger gehabt. Samstag ist mein erster Coaching und da sind ein paar Frauen da. Kann ich euch zwischendurch mal auf WhatsApp auch erreichen? Ja, klar. Wir haben es aber vergessen gehabt. Wir haben aber auch gewusst, das wird... Und die hat anschließend gesagt, es war so leicht, das war so einfach. Ja, die Menschen haben einfach das abgerufen, was sie wollten bei mir. Deswegen macht ihr auch... Wir helfen euch, einen Berufung herauszufinden, anhand Gespräche, die ihr ja früher schon geführt habt. Und deswegen ist es wichtig, das nicht zu verkomplizieren. Wie machst du das, dass du den Wert von deinen Berufungen erkennst, indem du in den Ergebnisse, die durch dich entstehen werden, wenn du noch nicht gekutscht hast, oder können oder schon entstanden sind, beginnst zu schwelgen? Gibt ihr wirklich eine Woche oder drei Wochen Schwärke darin? Also, wir sind Schweinchen im Schlamm. So richtig darin, sollen. Also, wirklich schwelgen gibt ihr das volle Kanne. Ich habe darüber nachgedacht, wie ich schon geholfen habe, was sie davon haben, was ist entstanden in der Ehe, was ist entstanden bei den Kindern, was ist entstanden beruflich. Also, ich habe wirklich mich volle Kanne, also mein Herz geöffnet, und ich habe nur über ihr cooles Leben geschwergt. Ja, das ist das, wie du den Verb deiner Berufung erkennst, dass du über die Ergebnisse, die entstehen werden oder schon entstanden sind, einfach schwelgen. Also, wirklich dein Herz öffnen und wochenlang. Und wenn du gerade mal blöde Kommentare gelesen hast, dann schwelgst du wieder. Also, das ist ein nicht einmal eine Woche Schwelgen. Also, jedes Mal, wenn der Wert angegriffen wird, schwelgst du wieder darin. Es war für uns auch ganz, ganz wichtig, wenn wir gecoached haben am Anfang, dass wir anschließend mit unserem Hund rausgegangen, und wir haben angefangen, das zu erzählen. Das hat mir nicht gefallen im Coaching, da hast du das gesagt, das hat mir nicht gefallen und so weiter. Wir haben uns, wir wollten perfektionieren. Optimieren. Und das war, wir waren anschließend eigentlich eher down, weil wir gemerkt haben, wir haben uns auf dem fokussiert, was nicht funktioniert hat, was unsere Meinung nach nicht gut war. Und das haben wir geändert. Irgendwann war das, wir sind dann immer rausgegangen, und wir waren high, ja, wie wenn wir gerade uns irgendwas eingezogen hätten nach dem Coaching-Calls und geschwärmt von, hast du gesehen, wie bei dir das passiert ist und bei dem das, und weil, und das in ihrem Leben passiert ist. Und ihr habt euch ein Berufungssatz herausgefunden aus Kaffeklatschgespräche, die ihr gehabt habt. Also ganz einfach, nehm her, ihr habt euch keine Gedanken vorher gemacht, ich gehe jetzt mit meiner Freundin, die ich Kaffee trinke. Was mache ich jetzt? Was sage ich jetzt zu ihr? Wie gehe ich mit ihr um? Und wenn sie das fragt, was mache ich dann? Wer hat das vorher gemacht oder macht das jetzt noch? Und wenn man mit einer Freundin Bierchen trinken geht, macht sie vorher Gedanken, macht sie vorher Sorgen, wie wird das Gespräch laufen? Genauso einfach ist ein Coaching. Ihr habt das immer schon gemacht. Und schaut deswegen zurück, was ist in ihrem Leben durch diese Kaffeklatschgespräche, durch das Bierchen trinken zusammen, durch zusammen ein schönes Essen haben und wo du gesprochen hast. Und sie gesagt, das hat mir richtig gut getan. Was hat sich dadurch langfristig auch in ihrem Leben getan? Und daran erkennst du den Wert. Und wenn du das Gefühl hast, du hast noch keine Ergebnisse bei anderen, dann denkst du über deine eigene Ergebnisse nach, weil du da deine Ergebnisse hast. Ja? Und wie cool dein Leben dadurch ist und wie viel hat sich verändert durch deine Entwicklung, in der Ehe bei den Kindern, beruflich, in den Beziehungen. Also überall, es gibt immer Ergebnisse. An den Früchten werdet ihr sie erkennen. Das heißt, die Berufung hat bei uns immer schon Früchte getragen. Das ist in die Wiege gelegt. Vielleicht vor 20 Jahren, als du noch in einem Job warst, in einem Job, wo es gut gelaufen ist oder irgendwann, du hast irgendwann immer Ergebnisse gehabt. Johannes? Ja, ich lese gerade mit sehr großen Gewinnen euer zweites Buch. Und da ist mir der Herr Stummer auch über den Weg gelaufen. Weil ich ganz beeindruckt habe, ich habe ihn gleich mal ein bisschen gechattet oder wie man das heute sagt. Und was ihr gerade gesagt habt, diese 15, also erst mal die 10.000, das ist ein Hashtag, also das ist ein Stichwort. Kriterien für diese Dinge habt ihr wunderbar genannt gerade. Also da bin ich jetzt wirklich ein Schritt weiter. Diese 15 Minuten Gespräche, die ihr gerade erwähnt habt, das wär meins. Genau das. Für 10.000? Ja, ja. Also ich habe mal bei so einem amerikanischen Coach eine halbe Stunde verbracht, da wollte der von mir 500, da hatte ich auch gar kein Geld. Fand ich schon viel, aber ich habe es aufgebracht und investiert und es hat mir auch was gebracht. So, und jetzt will ich noch mal zu den Vertrauen kommen in die Ergebnisse der anderen. Da wackele ich so ein bisschen rum, ich habe schon sprich geführt. Aber die Ergebnisse der anderen, die müssten ja sehen, benennen, erkennen oder irgendwas statt nur, ach ja, das war ein wirklich sehr gutes Gespräch. Ich hatte das Gefühl, da hat das Genossen oder hat was davon gehabt, aber das ist ja kein Ergebnis. Und die Lösung aus dieser Falle hast du gerade Silvia genannt, dass wir eigene Ergebnisse haben, aber du hast gerade was an, zu den anderen. Und der hat die verrottete Ernte verkauft, das ist ein Ergebnis. Das ist aber nicht auf meinem Mist gewachsen. Doch. Wieso? Also du hast etwas mit ihm gemacht, wo er begonnen hat, Gott zu vertrauen, wo er begonnen hat, in Lösungen zu denken. Und das ist etwas, was ihr alle lernen sollt, diese Ergebnisse mit euch zu verbinden. Das ist kein Zufall, das was jetzt passiert ist, Johannes. Also das Gott vertrauen natürlich in Lösungen und denken, das ist fast eher so, dass ich es von ihm lerne. Allerdings fehlen ihm vielleicht manchmal die Gesprächspartner, um das auch nochmal auszusprechen und abzusichern. Das spielt. Nicht klar zu werden. Da ist mein Beitrag, das stimmt. Zum Beispiel, also ich sage Reine sehr oft, ich möchte einfach nur erzählen, wenn ich ein Problem habe und nicht eine Lösung von ihm haben, weil in dem ich beginne zu erzählen, darum ich selbst zur Klarheit. Und weißt du, wie wertvoll dieser Prozess ist? Und der andere leidt dir seine Geduld, weil Reine schon nach dem zweiten Satz sagt, oder weiß, was die Lösung wäre. Aber er ist geduldig, er hört einfach zu, er lächelt mich an, er nimmt mich im Arm, er lacht mich aus, es ist gar nicht so schlimm, was bei mir ist. Er macht einen blöden Witz. Ja wirklich? Ja, in dem Moment ist das ganz blöd, aber ich beginne zu lachen und dadurch habe ich eine Leichtigkeit. Und das ist sehr wertvoll. Also die blödesten Sitze sind meins die wertvollsten Investitionen. Ich verstehe gut Reine hier, aber dann dieses Mundhalten, die Lösungen schon wissen. Und dann eben, ein bisschen gemacht oder so was, da habe ich auch etwas Verbesserungspotenzial. Also er ist mittlerweile sehr geduldig. Das war früher ein ständiges Thema. Ich sage, ich möchte einfach mal erzählen. Und heute ist er da echt gut. Also ich spüre schon seine innere. Das spüre ich schon. Macht mir Mut, dann kann auch ich das lernen, wenn er das gelernt hat. So ist es. Okay, das heißt... Sag, sag nicht, dass du es lernen musst, sag du kannst es. Ist Situation, happy ist, ist dann. Nicht happy end, ist dann, happy ist, ist dann. Geht euch immer mal wieder die happy ist, ist dann durch und ergänze sie. Was möchtest du jetzt schon können? Sprechst aus, dass es schon ist, wie wenn es da wäre. Licht ist nicht so von, das Gott gesagt hat, das findest du, jetzt muss ich mal lernen, wie das geht, dass es da heller wird. Dein Herz gesagt, Licht ist und Licht war. Du kannst es. Unterschied richtig spüren, weil ich möchte gerne, ist ja ganz was anderes, als ich bin. Ja, aber nicht spüren. Gefühle tauschen. Die Wahrheit ist. Aber es ist auch schön zu spüren. Ja, aber die Gefühle, die kommen später, nicht vorher. Aber wer spürt jetzt? Okay. Hat er gesagt. Die Kerle müssen doch spüren lernen. Ja, ja. Also ich hab's verstanden und dann spüre ich tatsächlich den Unterschied und dann denke ich, wo ich sonst immer vor der Wand gestanden habe. Wie soll das denn werden, wenn ich das jetzt erst lernen muss? Spüre ich jetzt, okay, wenn ich diese andere Haltung an den Tag lege, dann spüre ich gerade zu das Potenzial, das jetzt sofort umzusetzen. Und da wolltest du mit mir hin, glaube ich. Okay, und noch eine ganz wichtige Sache. Deshalb stellen wir am Ende, was nimmst du mit, diese Frage? Weil da lernst du den Erkenntnisstand, wo sie sind jetzt und du weißt, wie sie reingekommen sind. Und das ist deine Pflicht als Coach, all diese Entwicklungsschritte mit deinem Wert zu verbinden. Zum Beispiel bei Yasmin. Am Anfang des Coachings war das so, dass sie, der Mann hat das Fundament, wie war das Yasmin? Dein Mann hat das Fundament, die Isolierung für das Fundament geschenkt bekommen, oder? Wie war das? Nee, das war dieses Stahlwerk. Also wir mussten diese Stahlträger kürzen lassen. Und es war so extrem, eigentlich so extrem teuer, aber wir hatten ja 100.000 Euro eingesetzt und es waren nachher 14.000. Ja, aber das meinte ich auch. Also, als Yasmin das erzählt hat, das habe ich mit unserem Wert verbunden, obwohl wir gar nicht da waren. Aber ich wusste, Yasmin hat begonnen, seinen Einfluss zu Hause auszuleben, ihre Ausstrahlung. Sie hat begonnen, den Mann zu coachen, dass er weniger Sorgen macht. Sie hat begonnen, Gutes von Gott zu erwarten. Und ich habe dieses konkrete Ergebnis gleich mit unserem Wert verbunden. Obwohl ich nicht da war, ich habe dafür nichts gemacht, aber ich habe das verbunden mit uns. Und das ist deine Verantwortung, das ist deine Pflicht. Weil wenn solche Durchbrüche passieren bei deinen Kunden, dann hat das mit dir was zu tun. Und wenn du in Ehe coachst, werden sie etwas erzählen, dass es besser ist mit den Kindern. Oder sie kriegen Geld geschenke, oder die Schwiegermutter ist besser geworden oder was auch immer. Also gar nicht dein Coachingbereich, aber das musst du mit dir verbinden. Okay? Das war richtig wichtig noch. Sehr schön. Und Sylvia hat gesagt, wer hört ja immer auf mit die Frage, was nimmst du mit, was hat dir geholfen? Und da haben wir das ein bisschen schleifen lassen in der letzten Zeit. Weil es gab in der letzten Zeit öfters mal Fragen noch in dieser Runde. Die Fragen sind vorher oder nachher. Jetzt geht es nur darum, nicht in der Mange denken zu gehen, ich brauche noch etwas, sondern jetzt mit dem, was da ist, einfach zu wissen, da ist genug dran, dass ich den nächsten Schritt begehen kann. Und wirklich sich jetzt nur darauf gefocussieren, was hat dir geholfen, Julia? Und Fragen per E-Mail zuschicken. Im Chat sollte ich noch was schreiben, da wollte ich nur organisatorisch für heute noch hinweisen, ob das noch heute dran ist. Ja, was ich noch hinweisen wollte, Sylvia. Ich schau dich schnell an, ja? Danke. Das ist Alisa. Meinst du, es ist mit dem 120 Euro nicht? Solche Fragen bitte, immer 24 Stunden vorher per E-Mail, Info, Ad, fun, bindesturchgera-fink.eu uns zuschicken. Das meinte Sylvia, heute im Chor sollte ich noch 4 Tage auseinandergegangen bin, deswegen. Okay, dann reicht es. Mach ich. Sonst mache ich das immer gerne, ja. Ja, super. Ich schick dir ein WhatsApp. Sehr gut. Was nimmst du mit, was hat dir geholfen, Julia? Also für mich war der Verkaufsleitfaden immer sehr trocken. Und ich nehme mit, dass im Grunde genommen das Ziel, das, was ich meinen Kunden vermitle, wenn ich diesen Verkaufsleitfaden anwende, dass sie verstehen, dass ich sie sehe. Und das ist ja genau das, was sie brauchen. Und dann ist ein Verkauf ganz leicht, weil sie, der Vertrauen, sie auch, aber dann sofort da ist, weil jeder Mensch möchte gesehen werden. Und wenn ich das vermitteln kann durch diese ganzen Fragen und auch die Herzenshaltung dahinter natürlich habe, die Kunden zu sehen, dann ist es wirklich ein ganz tolles Miteinander und der Verkauf ist nebensächlich bis automatisiert. Yes, richtig gut. Super. Dankeschön, Johannes. Ich hätte bei einer Gesellschaft vergessen, aber nicht ganz. Ich habe letztens mal ein Statement bekommen auf meinen Statement hin und sie hat gesagt, solche Rückmeldungen machen mich sehr glücklich. Und ich habe heute auf das Gefühl, meine ich habe Gefühle, dass ich glücklich bin, hier von euch lernen zu können. Das war heute total brillant, also ich bin wirklich geflasht. Das hat mir so viel gebracht, auch dieses Angstkriterium, was nehme ich denn wofür? Aber das war jetzt nur ein Punkt. Das war wirklich unglaublich gut. Vielen Dank. Danke, Johannes. Ihr umgeht. Ich nehme mit, dass je weniger ich es im Kopf habe, dass ich kein Geld habe, also dass ich kein Geld dafür habe, umso weniger passiert es mir. Und dann eben diese vier Punkte, was dahinter sein könnte. Und das, was mir extrem hilft, ist das Sullen in dem Wert meines Coachings. Ich gemerkt habe, da steht und fehlt alles, da brauche ich gar kein Marketing machen, wenn ich es nicht glaube. Danke, das werde ich jetzt machen. Yes, ja. Danke. Danke, ich habe gerade Jasmin. Ich nehme vor allem wieder das Thema Ausstrahlung mit, ich glaube, das ist bei mir gerade dran. Was nämlich auch das Anziehen der Kunden irgendwie so ein bisschen betrifft und auch den Wert. Also es ist ganz oft, dass ich so struggle und denke, ja, jetzt sind wir darüber gesprochen. Und eigentlich weiß ich, dass sie dadurch total ruhig werden, aber ich denke immer, das war doch jetzt nicht was ich ihnen mitgeber konnte. Aber dass dadurch eben die Veränderungen stattfinden, das hat mir das nochmal bewusst gemacht. Genau. Ich könnte mindestens 20 Ergebnisse von deinen zwei Paaren aufzählen. Schrei bitte auf und wo solle. Okay, mache ich ja. Richtig gut. Katharina. Ja, auch die fünf Punkte, was dahinter sein sollte, wenn sie sagen, sie haben kein Geld. Und auch das Thema Ausstrahlung, wie die Jasmin gerade gesagt hat, also wenn ich meinen Stolz breche und ich glaube, das muss sie noch viel mehr machen, dann ist die Ausstrahlung eine andere. Und ich, genau, dass ich nicht immer zeigen muss, bei mir ist alles perfekt, so wie die EAMGAD gesagt hat, sondern dass auch ich menschlich bin. Genau. Dafür sind die Identifikationsinhalte, ja, ganz wichtig. Genau, habe ich schon geschrieben. Danke Katharina, Silke. Ja, ich denke, es sind gerade dieser Punkt eben mit diesen Lügen aufdecken, dass dann auch schon die Heilung beginnt. Ich glaube, das ist heute bei uns ja auch passiert, das ist bei mir passiert, dass da nochmal einfach Dinge aufgedeckt wurden. Und dazu dienen diese Beispielsetzer, Formulierungen und die fünf Punkte, aber ich glaube, das ist im Wesentlichen ja diese Lüge, was ein davon abhält, mich oder auch den ratsuchenden Coaches loszulegen einfach. Das ist das, was ich wollte mir denken. Sehr gut, danke Silke. Elisa. Ich nehme auf jeden Fall mit in den Ergebnissen, die schon da sind zu schwellen, auch in meinen eigenen. Und ja, naja. Und auch, dass ich quasi das als Coach auch darstellen darf, was ich anders mache als Bücher oder so weiter. Jetzt, ganz wichtig. Jetzt bin ich on fire und möchte weiter loslegen und meinen Druck umsetzen. Machen wir. Spitze. Danke. Bettine. Ich mag dein Na und. Also jeder hat Probleme und Leichen im Keller. Na und? Ich gehe es an. Und ich habe mir gerade verschrieben, drei Wochen, 30 Minuten täglich träumen und Happy Isliste machen. Sehr, sehr schön. Spitze ihr Lieben. Natürlich, die der war. Alexandra Bettina, ich umahme dich. Danke Bettina. Alexandra möchte ich auch was. Angelika Armin Monika. Andrea. Eine Sache. Hätte jetzt lieber die Version von Reiner gehabt, ihr Lieben.ראір Hitler. Ich weiß gar nicht welches ist, das ich nehmen soll spontan. Ich kann es uns auch schnell davor noch. Ja. Also ich fand auch die fünf Gründe sehr, sehr hilfreich. Warum Leute sagen, sie haben kein Geld? Da nochmal wirklich genau den Grund rauszufühlen, das finde ich sehr, sehr hilfreich und sehr gut. Auch sehr wertschätzend für sie und wo du auch sagst, wir berauben sie eigentlich so eine Erfolgstory, wenn wir ihnen nicht die Chance geben, deine Lösung zu finden oder irgendwie so. Das ist schon, oh, hab ich ein bisschen Schiss vor. Ja, wenn man so denkt, ist das eine ganz andere Denke, als wenn man sagt, ah, du hast kein Geld, okay, dann lass ich dich kein Problem. Genau. Und die Geschichten finde ich auch mal sehr hilfreich. Egal, ob wir das Nicodemus oder Zacheus, das sind ja alles Leute, die sich überwunden haben. Und wenn man sagt, ja, das Coaching kostet Geld, ich will nicht auf der Tasche meines Mannes liegen, meine Brötchen kosten auch Geld so. Also irgendwie da so ein bisschen auch so den Leuten zuzutrauen, den Arten der Hose zu haben und sich zu überwinden, wenn sie mit uns arbeiten wollen und den Wert dahinter sehen. Ja. Danke. Danke. Danke, Monika. Du hast mir gerade den Einstieg gegeben mit dem Überwinden. Und zwar, also die fünf Gründe, die kenne ich ja eigentlich, aber das war gut, das wieder mal in Erinnerung zu rufen. Und es hat mir dann vor allem meine Haltung in Erinnerung gerufen und von dem Überwinden auch bei mir hinzuschauen, was sind dann meine Gedanken oder was denke ich von meinem Angebot, wenn ich das mache und nicht nur beim anderen zu schauen, was seine Bedenken sein können. Ich bin da sehr viel mutiger geworden in letzter Zeit, als ich es je war und musste schmunzeln bei diesem Einsatz, weil wir sind gerade so jetzt die zwei kurzfristigsten Gespräche durch den Kopf. Ich habe immer etwas Mühe mit der Zeit und bin am Schluss dann etwas in der Klemme. Und habe dann das Zeitfenster beim Abschluss genannt, habe gesagt, das ist okay, wir machen das so. Und die Klienten sagen dann ja, nein, wir haben länger oder ich zahle dir mehr. Also sie, das mit dem Erkennen der Früchte, ihr Gewinn ist so, dass für sie das Zeitfenster eine Rolle mir spielt, dass wenn ich Hemmungen habe, eineinhalb Stunden zu nennen und dann eineinviertelstunden oder eine Stunde, dann schauen sie auf die Grundlage und sagen, nein, wir haben zwei Stunden gemacht oder nein, wir haben ein, drei, vier Stunden gemacht, ich zahle dir so viel. Und ja, ich denke, ich gehe da eher über meine Bücher, über meine Gedanken, also über die meine Klienten. Genau. Richtig gut. Super. Und der eine Sohn von Alexandra ist unternehmerisch, also wie bearbeitet Alexandra von beiden. Ich bin von beiden Jungen. Und aber da gibt es noch einen kleinen Punkt zu meiner Verteidigung. Ich war eigentlich sehr unternehmerisch denkend und es wurde dann etwas zerschüttet vor vielen, vielen Jahren und das ist wieder am Auftauchen. Alexandra ist die Frau, über dich immer redet, dass sie, wenn jemand einen Schrauben kaufen wollte im Grill laden, dann hat sie ein Weber Grill verkauft. Richtig gut. Genau. Sie ist die Frau. Ich bin das wieder am Entdecken, wie das für mich geht und nicht nur für alle anderen. Es ist richtig gut. Danke. Danke schön. Danke euch. Agilika, Amen. Also nur ganz kurz, ihr Lieben, ich habe einen lustigen Schlüssel erlebt, weil sie, wie ihr habt gesagt, solett ich in deinen Ergebnissen, respektive in den Ergebnissen teilen Kunden. Ich habe mir immer gesagt, gibst du wirklich genug? Gibst du genug? Und heute habe ich herausgefunden, dass ich das währenddessen gemacht habe, mich ein bisschen gesund habe in den Ergebnissen. Hab ich gemerkt, das sind eigentlich wirklich deine Berufungsschlüssel. Zum einen liebe ich es, wenn Menschen in ihre Berufung kommen und plötzlich ihr Ding finden und jubeln darüber, was sie endlich in ihrem Beruf sind, endlich in ihre Berufung. Zum anderen liebe ich es, wenn sie entdecken, dass religiöse Religiosität Geschichte ist. Und beides habe ich so entdeckt, das sind wirklich deine Berufungen einfach dort, wo du dich so ausst, wo du Freude hast, dass die Ergebnissen sind und dass ihr auch da sind, da darfst du Freude haben. Und ich bin bis jetzt zu sehr unterwegs gewesen. Im was kann ich noch geben, was soll ich noch geben, was soll ich noch tun, ist es wirklich genug. Und heute habe ich einfach wieder entdeckt, nein, das sind deine zwei Dinge und du hast schon so manchen Menschen begleiten dürfen in die Berufung, in ihre Berufung und sei happy und sei dankbar und habe Freude. Denn dann kommen die Zweifel auch eher bis du wirklich der Coach der Beruf haben, obwohl ich schon so lange dabei arbeite. Ja, genau. Einfach cool. Dankeschön. Ich sehr gut. Danke Andrea. Man geht auch mit. Also für mich war auf jeden Fall sehr, sehr gut diese Schwelgen, dass ich jetzt schon positiv meine Ergebnisse, unsere Ergebnisse sehe. Genau, weil wir hatten ja am Wochenende eher so wie gestern Armin schon sagte, ein bisschen so Angriffe und das negative Angriffe. Aber jetzt sind wir wieder positiv und darin schwelgen. Das finde ich sehr, sehr gut und das Verkaufen Liebe ist, das fand ich auch sehr schön. Danke. Vielen Dank, Armin. Ja, was nehme ich mit? Ganz wichtig, ein Punkt, wo Sylvia gesagt hat, als Unternehmer muss ich Gewinne machen, sonst ist es ein teures Hobby. Das haben wir in der Vergangenheit immer so praktiziert. Also das heißt, wir haben nie auf uns geschaut, sondern immer eben das ganze als Hobby betrieben und festgestellt, ja, wobleibt, was haben wir jetzt wieder von. Und das ist eine wunderbare Erkenntnis. Und zum anderen vor allem, was ganz toll ist, so habe ich es ja auch noch nie gesehen, dass Bücher keine Antworten geben. Und das ist das ist echt fantastisch überhaupt das Thema Bücher, weil das ist ja immer das, was viele immer von sich aus behaupten. Ich lese viele, viele Bücher. Ich weiß alles, aber dann eben dieses Gebenbüger wird in Antworten. Und ja, das ist einfach wunderbar. Und das war wieder sehr, sehr schön und ergreifend. Danke schön. Vielen Dank. Dann für die, die wir morgen noch sehen, freuen wir uns schon auf euch, die wir dann erst auf den 30. wiedersehen habt eine runde volle zeit bis dahin genießt euch. Wir werden dann noch für die 30. einen neuen Termin auch machen, weil wir um 14. oder 20 fliegen. Und die 20 Minuten werden nicht ausgehen. Vorher im Flieger. Also da werden wir noch einen neuen Termin machen. Und bis dahin genießt euch. Habt die beste Zeit. Und so schön, dass wir euch hier in dieser Gruppe haben. Wir genießen das hier mit euch. Tschüss. Tschüss. Danke.