Liebe, wir schlagen gleich in die Mitte, weil ich für euch etwas mitgebracht habe. Was extrem wichtig ist auch für die Fragen, die ihr gestellt habt. Und zwar, Diana, kannst du eine Stunde bleiben? Ja, also ich bin heute im Freizeitag mit meinem großen Sohn. Im Moment klappt das hier, ich habe eine relativ ruhige Ecke. Ich hoffe, dass es eine Stunde geht. Okay, gut. Weil du hast jetzt bald ein Gespräch. Heute oder morgen? Das ist erst am Freitag, das Gespräch mit dem IEPA. Okay. Also es ging darum quasi, dass diese Frau mit ihr gesprochen hat, wollte machen, damit die anderen das wissen und dann in ... Ich bin schon voll drin, ich möchte jetzt die erste Frage. Was hat sich Gute gesagt? Wusste ich, ich habe dein Gesicht gesehen. Meinst du, ich habe gesagt, hier war es gut. Wer mag beginnen? Ich beginne. Ja, bitte. Dein letztes Live-Call im Facebook, der hat mir sehr gut getan. Ah, wie schön. Er hat mich voll erwischt. Danke. Ich weiß nicht, wann die drei waren, was war die letzte, was ich nicht. Ja, genau. Dankeschön. Gute schön. Okay. Ich habe mir eine wunderschöne Art kreiert. Genau. Und treff Gott, spät die Ursula. Das ist unser Garten im Winter, weil wenn ich das richtig sehe. Ja, genau. Also so, dass ich direkt einen Blick zur Donau habe. Besten Blick. Ja, das ist wirklich ein Traum hier. Schön. Genau. Also es geht mir so viral, wie du gesagt hast. Er hat irgendwo so ein fünf Sterne-Ressort eingeladen worden, so für Limi Agrod. Schön. Ja, in ein Luxus-Rela von seinen Freunden wurde er eingeladen. Genau. Ich bin jetzt in der Luxus-Residenz von Silvia und Rainier. Oh, danke. Ja, mit der Orika. Genau. Und am Samstag habe ich einen Kolkot mit einer Bekannten. Und das ist sie, wo sie gesagt hat, wie ein Fachsimpel. Und sie hat das so gestattet, sie wollte ein Interview mit mir machen. Und ich habe mir gedacht, aha, das geht in eine ganz andere Richtung, als ich geplant habe. Und es hat überhaupt nichts gemacht, weil sie wollte einfach wissen, wie ich das gemacht habe. Und ich habe alles da einfließen lassen, dass ich so ein Appetit gemacht habe, bis der Akku, bis die Internetverbindung das nicht mehr gehalten hat. Und sie brennt schon so darauf auf unseren nächsten Kol. Und genau. Und was ich dafür, Heldengeschichte und Einwände mit reingepackt habe. Und ich habe das so, dass sie kann und das hat mir Riesenfreude gemacht. Wie leicht er das jetzt integrieren kann. Immer abstimmen. Ja, wirklich. So, das ist jetzt nicht mehr so verkopfte Geschichte, sondern es kommt automatisch, wenn ich genau spüre, was geht in den Menschen vor und die kriegen das. Gut. Danke dir. Ja, sehr gerne. Man möchte noch etwas Schönes erzielen. Danke, ich habe mein erstes offizielle Verkaufsgespräch morgen. Mit meiner Freundin. Ich bin gespannt. Ich habe gerade schon eine Verkaufsleitbahn angeguckt. Ja, ich peiere. Ja. Kriege ich ein Input? Kriege ich noch zu dem Angebot? Ja, ich habe das. Gibt es noch ein bisschen was? Okay, super. Danke. Das habe ich aber für morgen geplant. Ich habe ja 17 Uhr gespielt. Ja, okay, richtig, richtig gut. Also abfeiern, Katrin, erstes offizielles Verkaufsgespräch. Richtig schön. Danke dir. Okay, dann möchte ich euch 7 Überzeugungen zeigen, die die Menschen haben müssen, dafür, dass sie bei uns kaufen. Ja? 7 Überzeugungen. Und währenddessen beantworte ich die Frage von dir, dir nach, auch, ja, dann vor Renate auch und auch von dir, Katrin. Und zwar die, so jetzt zeige ich euch, Moment, ich gebe frei das Dokument. Seht ihr das? Ja. Okay. Das heißt, die Menschen müssen einen Schmerz, ein Problem haben und sie müssen das in ihren Worten formulieren. Also es geht nicht darum, dass wir als Botsch wissen, welches Problem sie haben. Das ist ganz wichtig. Ja? So, es geht wirklich darum, dass sie selber sagen, sie haben ein Problem. Dann nichts, also sie müssen überzeugt sein, davon, dass sie dieses Problem haben. Das heißt zum Beispiel, Diana, wenn du jetzt mit dem Mann auch redest, musst du den Mann fragen, was meint er, welche Probleme seine Frau hat. Ja? Weil wenn er das nicht ausspricht, dass die Frau nicht schlafen kann, also all das, was du mir abträume, hat Rückenschmerzen und solche Sachen, wenn der Mann das nicht weiß, dann musst du die Frau bitten, dass sie das jetzt vor dir, dem Mann erzählt, welche Probleme sie hat. Ja? Weil sehr oft ist es so, dass der Partner zum Beispiel sie, dass die Frau nie Zeit hat für den Mann oder umgekehrt, aber sie sieht nicht, was der Mann oder die Frau macht. Alles. Ja? Sie sehen nur das Problem, meine Frau hat für mich keine Zeit oder... ... Möchtest du mit mir sprechen? Ja, sie sind schon drin. Kannst du bitte helfen? Okay. Ja, wir sind hier vorhin schon, vor der Kunde. Okay, tschüss. Liebe Grüße vor einem Jahr. Okay, also das heißt, dass wir die Menschen wirklich fragen sollen, weil gerade Stuckbund, mit Sputzen, wirklich fragen sollen, was ist die der größte Herausforderung, weil wenn der Mann das nicht weiß, wie schlimm das für die Frau ist, dann wird er natürlich sagen, ich habe kein Geld oder ich unterstütze nicht, dass meine Frau ein Coaching macht. Das heißt, das bei dem Problem. Ja? Okay, dann das Zweite ist, der zweite Punkt ist Zweifeln. Und zwar, welchen Zweifeln muss der Kunde haben? Der Kunde muss zweifeln, dass er sein Problem alleine lösen kann. Ja? Und aber er darf nicht daran zweifeln, dass er mit uns das lösen kann. Es ist ganz, ganz wichtig, das sind zwei Paar Schuhe. Ich sage ja auch wieder da Beispiel. Zum Beispiel, die Renate hatte ein Verkaufsgespräch gehabt, was sie zugeschickt hat, wo es darum ging, dass die Frau Tipps haben möchte. Einfach nur deshalb mit ihr ein Gespräch, ein Verkaufsgespräch gesucht hat, weil die Frau der Überzeugung, die Frau der Verkaufsgespräche, die Frau der Verkaufsgespräche, ja? Weil die Frau der Überzeugung ist, Tipps helfen mir weiter. Mit Klaus habe ich auch gesprochen, Klaus hat gesagt, dass jemand möchte mit ihm nur einen Ausdausch. Also pass auf, wenn du solche Worte hörst. Ich möchte Paar Gips haben oder ich möchte Paar einen Ausdausch haben oder ich möchte schon, ob wir zusammenarbeiten, ich möchte schon, ob wir eine Kooperation haben möchten. Dann pass auf, weil die sie nicht für Verkauf eingestellt, weil sie nicht diese Zweifel haben, dass sie das alleine nicht schaffen können. Das heißt, wenn jemand sagt, ich möchte nur Tipps von dir, ich möchte nur Ratschläge von dir, ich möchte nur einen Ausdausch mit dir, da kannst du sicher sein, das ist noch etwas, wo du arbeiten darfst. Und wenn jemand zum Beispiel sagt, okay, ich möchte von dir nur einige Tipps haben, dann kannst du zwei verschiedene Sachen sagen. Oder ich möchte mit dir auspauschen oder sowas Ähnliches. Dann würde ich fragen, ja, was ist eigentlich dein größtes Problem? Meinst du das, dass du dieses Problem mit ein, zwei Tipps von mir jetzt lösen kannst? Oder welches Problem hast du bis jetzt gehabt, weil du mit ein, zwei Tipps lösen konntest? Hast du schon erlebt, zum Beispiel, du wirst abnehmen, bei Katrin ist das ein Thema, du hast gehört, ist nach 18 Uhr kein Kohlendhydrat, und trotzdem hast du Kohlendhydrat gegessen. Obwohl das ein Tipp ist, hat dir das geholfen. Also du nimmst einen Tipp, was in deinem Bereich geläufig ist, bei dir zum Beispiel Diana, könntest du sagen, ja, du hast schon sicher gehört, nimm jeden Tag eine Stunde für dich, heißt du, dass wir es jetzt umsetzen können, obwohl das ein Tipp ist, obwohl das total wichtig ist. Ja, trotzdem haben wir das nicht umsetzen können. Und so im Gespräch, also warte nicht, sobald du das hörst, jemand erwartet, Tipps, jemand erwartet, austausch mit dir, eben gerade für dich ist das auch extrem wichtig, ja, hole diese Einstellung, diese Überzeugung ab, indem du einfach in diesen Bereich reingehst und das aufklärst, das Tipps des, aber erkläre das nicht, das ist ganz wichtig, sie müssen drauf kommen, sagen nicht, Tipps funktionieren deshalb nicht, weil das Problem viel tiefliegender ist, ja, und wenn ich dir Tipps gebe, wirst du das quasi nicht lösen können. Wenn du das sagst, kommen sie nicht drauf. Dann werden sie Widerstand aufbauen, dann werden sie denken, du wirst nur verkaufen, warum gibst du keine wertvolle Tipps raus, ja, sondern du darfst Fragen stellen, indem du zum Beispiel solche Fragen, okay, hast du schon solche und solche Probleme gehabt, ja, und du hast schon diesen Tipp gehört, und was meinst du, warum konntest du das nicht umsetzen, obwohl der Tipp eine Wahrheit ist oder obwohl der Tipp dir helfen würde. Was meinst du, warum konntest du das nicht umsetzen und so kommen sie selber drauf, warum sie das nicht umsetzen konnten und sie sagen dir das, ja? Kathrin, wolltest du dazu fragen? Okay, also quasi, wenn du schon... Ich wollte eigentlich nur genau das fragen, so was machen wir dann, aber das, was du jetzt verantwortet hast. Danke. Bitte. Oder, also die zweite Variante ist, was ich noch sage, du, ich gebe dir gar keinen Tipp in diesem Gespräch, weißt du, warum, frage ich, und zuerst sehen sie schockiert, ja, und gefällt ihnen das gar nicht, und dann sage ich, weil dir das nicht helfen würde. Aber ich sage nicht, quasi, ich gebe dir keinen Tipp, sondern ich gebe dir keinen Tipp, weißt du, warum, also ich stelle eine Frage. Ja? Oder du kannst auch erzählen, früher habe ich, ich gebe dir heute keinen Tipp, weißt du, warum, und dann erzählst du, ich habe früher meinen Freundinnen sehr viele Tipps gegeben, dann war es zwei Wochen lang besser, und danach waren sie wieder in der alten Situation. Möchtest du das? Tragst du wieder einmal in der Möchtest du das? Ja? Okay. Also das ist quasi, sie müssen diese Zweifel haben, dass sie ohne dich nicht weiterkommen. Aber sie dürfen daran nicht zweifeln, dass sie mit deiner Hilfe das lösen können. Dazu sage ich jetzt auch einen Beispiel. Das ist bei Freunden. Ja? Freunde sagen oft, ja, ich möchte nicht, dass ein Coaching unsere Freundschaft kaputt macht. Ja? Das heißt, sie zweifeln daran, dass sie mit dir erfolgreich ihr Problem lösen können. Und dann ist es extrem wichtig, dass da reingeht, und mit ihnen darüber spricht, warum sollte ein Coaching unter Freundschaft, oder unter Freunden, die Freundschaft kaputt machen? Ja? Und dann wiederum, du erklärst, wie ihnen das nicht. Ja? Meine Meinung nach, ich erkläre dir das, das ist nicht wahr, und solche Sachen, weil dann kriegst du Widerstand. Sondern du fragst, hast du schon diese Erfahrung gemacht, dass dich eine Freundin gekocht hat? Und dann sagen sie zum Beispiel, nein, ich habe das noch nicht gemacht. Ich habe das noch nicht gemacht. Ich habe das noch nicht gemacht. Nein, ich habe das noch nie gehabt. Aber eine Freundin von mir hat das und das und das und das erlebt. Und dann fragst du da in diese Situation wiederum rein. Und weißt du, was da passiert, ist ganz genau in diesem Coaching zwischen den beiden? Ja? Und dann sagt sie vielleicht, ja, die Freundin hat nicht die Leistung gebracht, sage ich jetzt, ein Beispiel. Dann frage ich, hast du das Gefühl, dass ich dir die Leistung nicht bringen würde? Ja, das nicht. Und so heißt du diesen Einwand aufgequert. Kannst du ganz klar die Klöße machen? Das ist ja durchzumachen. Raaf, machst du dich stungsschalten? Ich mach dich. Okay, gut. Das heißt quasi, dass du, wenn die anderen daran zweifeln, dass sie mit dir einen Erfolg haben können, ja, und wenn sie in diese Richtung schon etwas sagen, zum Beispiel unter Freunden in der Familie, ja, ist das nicht so gut. Oder wenn sie dir sagen, du bist schon so weit, oder du hast es so leicht, ja, ich kriege immer wieder, ja, ihr seid so, glaub ich, Helden, ihr habt so viel Mut und solche Sachen. Dann denken sie quasi, da etwas noch, was nicht so gut ist. Da muss ich das bei ihnen erklären, sie denken, sie zweifeln daran, dass sie mit uns nicht erfolgreich sind, weil, wenn sie zum Beispiel sagen, ja, wir sind so mutig, so glaubungshelden, dann frage ich, meinst du, dass wir immer so waren? Meinst du, dass wir am Anfang unsere Selbstständigkeit nicht Probleme hatten? Also, dann gehe ich in diese Richtung rein, oder ich gehe in die Richtung rein, hast du das Gefühl, dass du das mit unserer Hilfe nicht schaffen könntest? Dann sagen sie sie, nee, also ich weiß, wenn ihr mir hilft, dann werden wir das schaffen, aber dann frage ich, hast du das Gefühl, wenn wir dir helfen, dass das Programm von uns bei dir nicht funktionieren kann? Also überall, wo ich Zweifel sehe, bei dem anderen oder Einwender, was auch immer, ich gehe in Gespräch schon gleich darauf ein, ich warte nicht bis zu Ende, weil, wenn ich diese, also denkt daran, wir sind wie Trüffel, schon mal in den Szenen, wir richten diese Einwender, die sie haben könnten, und sobald etwas im Gespräch auftaucht, bitte diese Einwender gleichnehmen. Also warte nicht bis zu Ende, weil, wenn du bis zu Ende wartest, dann wird es schwierig sein. Ein Einwand zum Beispiel ist, was die Renate auch geschickt hat, von diesem Kohl, mit einer potenziellen Kundin, sie hat gesagt, sie ist so misstraurisch, sie hört nur auf Gott, also wenn ich schon sowas höre, ich lasse mich nur von Gott hören, leiten, da sind meine Ohren richtig gut, und ich gehe gar nicht weiter mit dem Gespräch, weil ich das unbedingt klären muss, mit diesen Menschen, weil dann zweifeln sie daran, dass ich ihnen helfen kann, sie denken, nur Gott kann ihnen helfen. Wer hat meinen Text gelesen, so jetzt muss ich mal beten, oder wie der Ova das, in der Gruppe, in der Machteinsgruppe, Katrin, schaut mal die anderen auch, das war so etwas, ich habe das von jemandem gehört, er wollte nicht eine Entscheidung treffen, sondern hat gesagt, ich muss mal zuerst beten, und dann habe ich gesagt, jetzt gebe ich euch die ganze Gruppe, jetzt schreibe ich einen Text, und dann je mehr Menschen das lesen, desto mehr kommen wir darauf, was sagen wir da eigentlich, wenn wir sagen, ich muss alles von Gott hören. Dann sagen wir, wir brauchen gar keine Menschen. Wir sagen auch, ich kann Gott hören, also ich brauche kein Coach, ich brauche kein Pastor, ich brauche keinen Lehrer, ich brauche keinen, der in Heilung seine Gaben hat. Also dieser Mensch ist total isoliert. Ja? Und diese Christen, die das ständig sagen, ich muss zuerst mal beten, die sind sehr oft wie gelehmt, also die kommen kein Zentimeter voran. Und Renate, du hast geschrieben, dass diese Frau immer wieder so widersprüchliche Aussagen gemacht hat, und wenn ich so etwas höre, zum Beispiel, Gott hat mir gesagt, ich soll dies oder das machen, dann habe ich gefragt, ja, und hast du das gemacht? Und dann hat sie gesagt, ja, und was war das Ergebnis? Kein gutes, und ich habe gesagt, und wie kommt das zusammen? Also mindestens zehn solche Sachen haben sie erzählt, es ist wichtig, dass wir uns eingestehen können, dass wir manchmal Gott durch unsere Augen sehen. Und unsere Gebete auch durch unsere Augen und Ohren beantwortet bekommen. Ich sage ein Beispiel, wir haben eine Frau geholfen, die hat eine große Erdkraft und sie möchte sehr, sehr gerne in unsere Mentorin kommen, und sie hat dann den Mann gefragt, und der Mann hat Nein gesagt. Nachdem der Mann zu Gott gesprochen hat oder mit Gott gesprochen hat, und Gott ihm gesagt hat, er soll nicht investieren. Also so einen Gott kenne ich nicht. Das heißt, Gott ergibt immer den Samen, damit wir etwas damit anfangen. Und als ich das gehört habe, wusste ich, der Mann hat einfach diesen Geist des Sparens. Ich habe erfahren, dass er sehr geizig ist zu sich, und dann wusste ich ja natürlich, wenn ich dann in dieser Heizungshaltung eine Frage stelle, werde ich die Antwort bekommen, die ich haben möchte. Weil mein Herz noch das quasi, noch nicht den neuen Infos hat, dass Gott uns die Kraft gibt, Reichtümer zu erwerben. Oder dass Gott möchte, dass wir investieren, auch wenn wir manchmal mal falsch investieren. Aber er möchte nicht, dass wir so ein statisches, passives Leben leben. Er möchte, dass das Geld sich dreht, dass das Geld etwas bewirkt. Das Geld auf den Kontur, eine große Erbschaft, bringt nichts. Und es gibt diese Bibelstelle, wo der Herr, 10, 5, 3 und 1 Talente, den Dienern gibt, und der 5 macht 10, die 3 macht 5, wenn ich gut erinnern kann, und der eine, der vergrägt. Und da hat Gott, also Jesus, gesagt, es wäre besser gewesen, wenn du mindestens diesen Einteilent auf die Bank gebracht hättest. Das heißt, der Sichtweise Gottes ist die schlechteste Option, die Bank. Aber wenn jemand das Christi, diese Sache, nicht weiß, und wehtet, dann ist es klar, sie denken, oh nee, ich bin verantwortungsvoll, wenn ich mein Geld, mein Geld wurde. Okay, also wenn du das raushörst, dass solche Sätze rauskommen in dem Gespräch, dann gehen aber nicht sagen ihnen, was du meinst, sondern beginnen so diese Fragen zu stellen. Was ich jetzt gemacht habe mit euch, und durch die Fragen kommen sie selber drauf. Und natürlich für alle Texte, die wir schreiben, den dafür eine von diesen 7 Überzeugungen außer Kraft zu setzen oder einzusetzen. Das waren die 2 Zweifel quasi. Dann kosten, der Kunde muss wissen, dass es ihnen mehr kostet, seinen Problem nicht zu lösen, als bei uns zu investieren, und seinen Problem zu lösen. Das heißt, wir haben einen Ehepaar zum Beispiel geholfen, die sind Landwirte, und die haben 20 Hektar. Und die haben damals 10.000 Euro bezahlt. Wir wussten damals noch nicht, dass sie kurz vor der Trennung sind. Und einmal kamen sie 3, 4 Stunden zu spät, und dann haben sie gesagt, im Auto haben sie gesprochen, und sie haben sich entschieden, sich zu trennen. Dann haben wir gesagt, komm zuerst dran. Dann haben wir ihnen geholfen, die Berufung, an diesem Tag rauszufinden. Und sie haben dann erkannt, dass sie voll ergänzende Potenziale haben, aber sie sich bis jetzt immer total zurückgezogen haben. Der Mann ist der Visionier, die Frau ist die Bodenständige. Der Mann hatte immer schon so in 10 km anfangen wollen, und die Frau hat immer gefragt, was ist heute, und deshalb haben sie ständig breit gehabt. Und die 2 Berufungssätze haben ihnen geholfen. Das heißt, bei diesem Mann war es klar, die Trennung, 20 Hektar Bauernhof, kostet viel mehr als diese 10.000 Euro. Das wusste er. Und es müssen die Menschen wissen, wenn sie mit dir nicht zusammenarbeiten und weitergehen, also weiterhin nicht schlafen können zum Beispiel, weiterhin 30 kg zu viel zu haben. Dass diese Handlungen einfach Kosten haben, und diese Kosten sind viel mehr als in Coaching 10.000 Euro, 5.000 Euro, 3.000 Euro oder so was ähnliches zu investieren. Ja? Okay, zum Beispiel, einer hat mir gesagt, ihr verlangt aber eine Stange Geld, hat er gefragt. Also wir haben das Verkaufsgesprächs. Und dann habe ich gefragt, ja, und ist es ein Problem? Ja, und ist es ein Problem? Also steht dazu, dass dein Coachingprogramm viel kostet, oder eine Stange Geld ist, oder was auch immer sie sein, steht dazu und fragt zurück, ist es ein Problem? Und dann sagen sie, nein, nein, nein, also der Preis, das ist total wert, ja? Aber ich habe nicht das Geld, dann weißt du, was sie gemeint haben. Oder sie sagen, also bei anderen kriege ich das Gleiche für die Hälfte des Preises, dann weißt du, wow, wow, also da darf ich noch etwas machen, weil dieser Person meine Einzigeartigkeit noch gar nicht erkannt hat. Wieso denkt dieser Person, dass er zum Halbhälfte der Preis etwas, also das Gleiche bekommt wie bei mir? Dann muss ich noch in diese Richtung gehen, ja? Weil ich weiß, sie hat noch bestimmte Infos nicht, damit sie weiß, das Richtige ist das, was ich in meiner Hand habe. Okay? Also nicht irgendein wie erschrecken, wenn jemand sagt, oh, das ist aber eine Stange Geld, oder das ist aber viel Geld, dann kannst du sagen, ja, und? Und da kommt etwas raus und dann musst du darüber reden mit den Menschen, ja? Dann gehe ich wieder rein, das waren die Kosten, dann Wunsch. Der Kunde muss sich seiner Ziele wünschen und Träume bewusst sein und muss sich bewusst sein, dass er die erreicht, wenn er mit unserer Hilfe sein Problem löst, ganz wichtig. Katrin, die Frau muss den Wunsch haben, 30 Kilo abnehmen, ja, zu wollen und dass sie diese Vorstellungstraft hat, sie kann das mit dir. Ja? Yes, genau, ich habe mir das Verkaufs, ich, Verkaufsleitfaden jetzt schon mal angeguckt, ich weiß schon welche Richtung ich da gehe. Ich werde das nochmal genau aufschreiben, ich habe jetzt den Fokus getratet, dadurch, dass ich sie kennen, kann ich natürlich schon ein bisschen vor Arbeit leist, das Gespräch ein bisschen lenken. Mache ich. Sehr gut. Dann Geld. Kunde muss wissen, dass er die nötige Investition auf der Seite hat und dann, wenn er das Geld hat, dann muss er die nötige Investition auf der Seite hat oder auftreiben können. Das heißt, du wirst immer wieder hören, dass die Menschen sagen, ich habe kein Geld, ja? Oder ich habe gespartes Geld, oder mein Mann hat das Geld und wenn ich ihn frage, wird er mir sicher geben, ich habe mir so etwas gehabt, ja? Ist nicht passiert. Das heißt, wenn wir über Geld reden mit den Menschen, dann geht es darum, dass wir diese Menschen wirklich in die Eigenverantwortung führen, in denen sie sagen, okay, ich habe entweder das Geld auf der Seite oder die Sache ist für mich so wichtig, dass ich bereit bin, dafür die Finanzen zu organisieren. Und dann, wenn zum Beispiel jemand sagt, okay, ich habe jetzt so etwas gehabt, ich habe gespartes Geld, 10.000 Euro, aber wenn ich das jetzt ausgebe, dann fühle ich mich total unsicher. Ich habe das zweimal gehabt. Einmal hat er die Frage gestellt, weil die Frau gesagt hat, ja, dieses Geld ist für schlechte Zeiten, hat die Frau gesagt, ja? Und dann hat Reignia die Frage gestellt, sind diese Zeiten, wo du jetzt hast, nicht schlechte Zeiten? Und die Frau hat gesagt, doch, und sie hat gezeilt und haben wir sie gekocht. Das heißt, wenn sie so etwas sagen, dann einfach eine Frage zurückstellen. Bei dem anderen, wo ich hatte, das ist so, er hätte das Geld, also die Hälfte, hätte er, aber er ist richtig in Schwitzen gekommen, als er darüber nachgedacht hat, dass er dieses Geld überweist, weil er das Gefühl hatte, dann hatte er, hat kein Puffer mehr, hat nichts mehr und er ist Vater und er hat zwei Kinder und so weiter und so fort, ja? Und was ich dann mit ihm gemacht habe, ist, dass ich ihm da lasslos und lebe und zu Herr Schapp bestimmt, diese zwei Hörbüche, habe ich ihm weiter empfohlen und er ist jetzt gerade dabei zu lesen. Das heißt, er hat richtig panische Ängste, ja? Und wenn ich da sehe, dass jemand richtig panische Ängste hat, dann helfe ich ihnen mit Sorgen, aber nicht mit meiner eigenen Zeit, wenn ich lasse die zwei Bücher bei uns wirken. Das heißt, du musst da nicht helfen, diese Sorgen loszuwerben, ja? Du kannst natürlich deine Infos geben und ein, zwei Gespräche führen. Aber es gibt auch diese zwei Bücher, die meiner Meinung nach extrem helfen können, bei Menschen, die Sorgen haben, ja, das bloß und lebe und die so richtig in diese panische Versorgungsängste gehen und dieses zu Herr Schapp bestimmt, ist richtig gut, damit wird in der Autorität, die wir in Christus haben, aufstehen. Und ich weiß, wenn die Menschen das machen, dann entweder habe ich ihn nur so geholfen oder vielleicht kommen sie noch rein ins Programm. Wenn nicht, dann nicht, ist auch gut. Aber ich habe ihn geholfen und es, um nicht zehn Stunden habe ich den coacht. Ich könnte jede Woche für solche Menschen coachen, ja? Die panische Ämste haben wir in Versorgung. Mach ich nicht mehr. Und deshalb sind diese zwei Bücher richtig gut, weil du Zeit sparsst und ich sehe auch, sind Sie bereit, diese Bücher zu lesen oder nicht? Sind Sie bereit, Sachen umzusetzen, die ich sage oder nicht? Und wenn Sie nicht einmal bereit sind, diese Bücher zu lesen, warum sollte ich dann Zeit investieren? Genauso mit der Facebook-Gruppe, die wir haben. Da schicke ich immer wieder Videos weiter und wenn ich sehe, die Menschen schauen die Videos nicht an, dann investiere ich in dieser Menschen auch keine Zeit, weil wenn Sie nicht bereit sind, in Ihre Berufung Zeit zu investieren, warum sollte ich das machen? Dann? Unterstützung. Kunde müssen wissen, dass er von uns genau die Unterstützung bekommt, die er braucht, um sein Problem zu lösen und sein Ziel zu erreichen. Ich sage da Beispiele. Es kommen immer wieder Menschen zu uns, die schon Coachings gemacht haben und wo sie sich zum Beispiel wie einen Nummer geführt haben. Also da waren 200 Leute in einem Coaching-Koordinen und sie konnten nicht Fragen stellen, diese Fragen wurden nicht beantwortet und solche Sachen. Und wenn ich bei jemandem spüre, dass sie über alte Coachings erzielen und schlechte Erfahrungen erzählen, dann frage ich, wenn sie das erzählen, was war da, erzählst du mir das? Und dann sagen Sie zum Beispiel, also ich war gar nicht gesehen, ich war gar nicht wichtig, wenn ich da war oder wenn ich nicht da war, dann wäre das total egal gewesen und solche Sachen. Und das heißt, dass ich dann weiß, okay, welche Erfahrungen und Erlebnisse sie gemacht haben und dann kann ich den Unterschied, wie wir mit ihnen arbeiten, ganz klar sagen. Oder in diesen Bereichen kommt zum Beispiel manchmal, ja, ich bin so ein Ansel Coaching-Typ, ich möchte nicht in einen Gruppencoaching gehen. Also das heißt es sich bei diesem Punkt immer wieder, diese Art, diese Form der Unterstützung, die wir geben, da ist noch ein Austausch nötig. Und dann erzähle ich, ich war auch so ein Typ, die nur 1 zu 1 Coaching haben wollte. Und ich habe das auch erlebt, dass ich in einem Coldrin war, wo ich 200, wo 200 Leute oder 1000 Leute dabei waren oder 4 Stunden gewartet werden musste, bis eine Frage von mir beantwortet wurde und solche Sachen. Ich erzähle, dass ich das auch erlebt habe und dann erzähle ich auch den Unterschied, warum wir uns entschieden haben, dass wir Gruppencoaching machen, weil unsere Kunden viel schneller vorankommen. Weil wenn einer von euch heute sagt, es ist so schwierig und nächste Woche hat einen Verkauf oder hat ein Erfolg, das zieht alle anderen mit, das kann ich als Coaching nie alleine leisten. Oder wenn jemand heute total down wäre und alles ist schön und da reden wir darüber und nächste Woche hat es wieder ein Durchbruch, dann ist es so ein Rückenwind für die ganze Gruppe, was du als Coach alleine nie leisten kannst. Und der dritte Punkt, was ich auch zum Beispiel bei Gruppencoaching immer wieder erzähle, das es uns nicht gut tut, wenn wir ständig in unserem Saft drehen. Weil dann denken nur an dich, nur ich bin so langsam, nur ich habe es so schwer, die anderen sind viel besser. Ich brauche so viel Zeit. Oder ich kann das nicht sehen, alle anderen können das sehen. Also jeder Mensch hat diese vergleichende Gedanken und sagt oder denkt, die anderen sind viel besser dran. Und du kannst so viel coachen, du bist so einzigartig, du bist ready, du kannst losgehen, du brauchst das nicht, du brauchst nach, du bist jetzt fertig. Du kannst alle sagen, sie werden dir das nicht glauben. Aber in dem Gruppencoach erzählt jemand anders genau diese Gedanken nächste Woche, hat den Durchbruch und dann ist es okay, das war nur eine Ausrede. Ich suchte etwas, warum ich diese Woche jetzt nicht vorangehe. Ja, und das kannst du als Coach in eins zu eins nicht leisten. Da musst du mit jedem Einwand alleine dich durchschlagen. Also am Anfang auf jeden Fall 3-5 Einzelcoachings, aber danach immer Gruppen. Also das war quasi die Form der Unterstützung. Oder wenn jemand sagt, ich bin nicht so, ich mache das nicht, ich bin nicht so, ich mache kein Facebook, ich mache kein Technik, ich mag nicht vor Kamera, ich mag nicht dies, ich mag nicht das. Das gehört alles in diesem Bereich, wo wir den Menschen helfen dürfen, dieses ich mag kein Technik oder sowas ähnliches, wirklich in die Hölle zurückzuschicken. Dadurch, dass wir jetzt Technik nutzen, machen wir das 1 Euro im Durchschnitt im Jahr jetzt 25 Euro. Nur wegen Schmerz, weil wir jetzt die Technik nutzen, das ist schon über 20 Euro. Nur wegen Technik. Jeder der investiert, hat sich schon über 20 Prozent, aber das ist 2.500 Prozent, was ich jetzt sage. Wenn wir über diese Sachen reden mit den Menschen über Technik und den Sinn geben, warum es gut ist mit Facebook oder Insta und das auch immer zu arbeiten, dann können wir viel schneller diese Vorurteile oder diese Widerstände gegenüber bestimmten Tools, die Gott erlaubt hat, diese zu schaffen, sogar Facebook von einem Juden, ja, oder sein und voll und ist voll mit New Age Staff. Und dann sind wir da und manche Christen sagen, ich gehe nicht auf Facebook. Okay, das ist Unterstützung. Da gehört alles hin. Und dann vertrauen. Der Kunde muss uns trauen. Er muss wissen, dass er bei uns in guten Händen ist und dass er bei uns sicher ist. Da möchte ich etwas sagen, wie ich das abhole, immer wieder in den Gesprächen, zum Beispiel, wenn ich merke, jemand hat eine Blockade oder zum Beispiel eine Person hat gesagt, ich bin minimalistisch, mir reicht's, ich komme mit wenig klar, ich brauche nicht zu viel. Dann habe ich gesagt, möchtest du diese Handbremse weiterhin behalten? Und dann waren sie wieder so, warum frage ich das? Und ich habe gesagt, meinst du, wenn du zum Beispiel 10.000 Euro verdienst, wie viel ist das, was für dich übrig bleibt? Die meisten Menschen wissen nicht, dass bei 10.000 Euro nur die Hälfte übrig bleibt, oder weniger, bei Selbstständigen. Also so 5.000 Euro. Und dann gehe ich rein in dieses Gespräch, damit, oder ich frage zum Beispiel, weißt du was du an Botschaft raus schickst, zu deinen Papa im Himmel, wenn du sagst, ich komme auch mit wenig klar. Was für eine Botschaft schickst du dann zu deinen Papa im Himmel? Dann habe ich gesagt, ich komme auch mit wenig klar, andere Uni habe ich 500 Euro im Monat verdient. Und ich kam damit klar. Ist das der Stand, den du für dich wirklich möchtest? Und dann sagen sie, nein. Dann frage ich, ich kann dir vorstellen, dass du mit unserer Hilfe diese Handbremse lösen kannst. Und dann sagen sie, ja. Und dann habe ich ein Jahr abgeholt, dass sie uns vertrauen. Und wenn sie sagen, na ja, also ich habe schon viele Bücher gelesen und ich weiß schon, wie das geht, dann sage ich, okay, der vertraut mir noch nicht. Ich habe noch eine Frage, bleibe ich dann dran? Ja. Dass ich das vertrauen noch weiter? Oder, okay, der möchte nicht? Also, ich werde dann eher so ein bisschen den<|de|><|zh|> brushesagen, okay, der möchte nicht. Also, da einfach weiter hin dran zu bleiben, um Vertrauen mehr zu schaffen? Ja, auf jeden Fall. Ja. Also, du kannst, zum Beispiel, unser Facebook-Gruppel ist wie ein alter Wein. Also wie ein Wein. Je älter, desto schmackhafter. Das heißt, wir investieren da jede Woche eine Stunde oder halbe Stunde in Inhalte. Bei dieser Inhalte schaffen einfach Vertrauen. Und nicht nur das, was ich sage, sondern bei den letzten oder so sind 70 oder 80 Kommentare unter dem Video. Und wenn du das anschaust, was andere machen und darunter ist ein Like oder fünf Kommentare, dann macht das etwas bei den Menschen aus und sie denken, aha, hier interessieren sich 80 Leute für dieses Video, dann muss das gut sein. Oder sie sehen Videos vom letzten Jahr, aha, das Video ist schon vor einem Jahr da gewesen. Also sie sehen eine Menge von uns und dadurch kriegen sie Vertrauen zu uns, Andrea. Du kannst nicht erwarten von jedem, also es gibt Menschen, die schneller entscheidert sind, ja, da sie, du gibst ihnen das Angebot und gleich sagen sie ja. Diese Erwartung, dass du nicht haben. Und deshalb sage ich, Gabi Steiner, gib das Buch von ihr weiter, ja, Arbeiter mit Tu es, nicht mit Gesprächen, sondern gib Bücher weiter, gib zum Zweiter, live weiter, also Arbeiter mit Tu es, die dann für dich arbeiten und Vertrauen schafften. Aber zuerst fragst du Andrea, möchtest du das haben und erst dann gibst du, weil wenn du das so gibst, dann lesen sie nicht. Ja? Ich habe zum Beispiel jetzt einige Replés verschickt und ich habe bemerkt, dass ich sehr wenig Reaktionen zurückbekommen habe und dann, früher habe ich die Replés immer verschickt, ja, an, also den Links von den Aufnahmen, jemanden, der gesagt hat ich also Code Wort eingegeben und dann habe ich gleich verschickt und dann hat mich aber gestört, dass sie mir nicht geantworten. Und jetzt habe ich die Frage, also bevor ich den Link zuschicke, obwohl sie unter den Beitrag in der Gruppe gesagt haben, sie wollen Replés haben, ja, habe ich geschrieben, hey, x, y, du wolltest den Replés zum gestrigen Live-Call haben, Fragezeichen. Und 80% haben gesagt, ja, also haben geantwortet und erst dann habe ich den Link zugeschickt und dann habe ich eine Frage gestört und dadurch bin ich mit diesen Menschen einfach in der Chat-Kommunikation drinnen. Und davor haben sie mir nicht geantwortet. Unseren Kunden, verschicken wir das natürlich gleich. Mit unseren Kunden sind wir jede Woche zwei, drei Mal im Austausch. Okay, also, denk immer wieder daran, wenn du Gespräche mit Menschen führst, diese sieben Sachen lernst du einfach auch nötig, ja? Und dann, wenn du mit den Menschen redest, dann versuche immer wieder zuzuordnen, okay, zweifeln sie jetzt daran, dass sie mit mir etwas erreichen können, ja? Oder warum zweifeln sie nicht daran, dass sie das alleine schaffen, alleine werden sie das nicht schaffen? Also, versuch mal immer wieder rauszufinden, wo der andere steht. Anhand dessen, was er sagt, nicht interpretieren. Okay, Daniela, hast du noch eine, Diana, hast du noch eine Frage zu deinem Call? Ja, genau. Also, ich denke bei dem Mann, das ist wirklich eher das Thema, das er einfach, also er kennt mich ja noch gar nicht, das ist das Thema Vertrauen, glaube ich, einfach, wirklich das Thema. Ja. Und bei der Frau, denke ich, ist so das Thema, sie hat ja schon eine Therapie gemacht, da war eine tiefen physiologische Therapie, so warum sollte es plötzlich jetzt funktionieren, dazu habe ich zwar im Verkaufsgespräch ganz viel gesagt, ne? Aber, ja, ich glaube, dass sie da immer noch so ein bisschen Zweifel hat. Okay, genau. Spielen wir noch ein rollendes Spiel. Ich bin, ich bin du und du bist diese, diese Frau, die schon diese tiefen Dinge für uns gemacht hat. Wie heißt das? Psychologie. Genau. Okay, ja. Also, ich bin jetzt du, Diana. Dann, also nicht ganz am Anfang, sondern zuerst mal so nach 10 Minuten reden, ja. Wie heißt die Kondin, sagen wir den Vornamen? Christina. Christina. Christina, ich habe einfach ein Gefühl in mir, darf ich dieses Gefühl, diesen Impuls ansprechen? Ja. Ich habe das Gefühl, könnte sein, dass du noch eine Sorge hast, du hast diese tiefen psychologische Beratung gemacht und dir hat das nichts gebracht, hast du mir gesagt. Könnte noch die Sorge sein, dass meine Methode für dich nicht funktioniert? Ja. Also, eigentlich klingt das total gut, was du alles erzählt hast und ja, das macht für mich einfach Sinn, auch dass du diese Traumausbildung gemacht hast, das macht für mich auf jeden Fall Sinn. Und trotzdem habe ich irgendwie noch so ein bisschen Zweifel, also ob das wirklich jetzt funktionieren soll. Hast du Zweifel daran, ob meine Methode für dich funktionieren kann oder hast du Zweifel daran, ob überhaupt meine Methode funktioniert? Ja, ob es für mich funktioniert, ja. Hast du schon erlebt, dass du, hast du schon öfters erlebt, dass du etwas gemacht hast, Hilfe geholt hast und das hat für dich nicht funktioniert? Ja, also zumindest das, was ich bisher probiert habe, auf Seelsorge und so weiter, das hat so ein bisschen funktioniert, ein bisschen besser rumgebracht, aber jetzt nicht so grundlegend. Okay, was hat die Seelsorge Verbesserung gebracht und was hat dir da noch gefehlt? Also, das hat ein bisschen Entspannung gebracht für mich, aber das grundlegende Problem, dass ich nachts, einfach fast jede Nacht steinend aufwache, das hat sich nicht gereist. Und wie war das bei der tiefen psychologischen Beratung? Was hat das für dich gebracht und was hast du da vermisst? Ja, das war ein Konzept, inwiegt, dass es zwar so ein bisschen Verbesserung gebracht hat, aber ja, im Moment ist es so, dass einfach die Symptome wieder schlimmer werden. Mit dem Schmerz, dem Rhythmuschmerzen und das Problem an sich nicht gelöst ist. Woran habt ihr in diesen zwei Sachen gearbeitet? Das ist eine gute Frage, das weiß ich nicht. Okay, das musst du rausfinden. Woran hat sie gearbeitet in der Seelsorge und woran hat sie gearbeitet in der tiefen Psychologie? Und wenn sie sagt, wir haben zum Beispiel daran und daran und daran gearbeitet, dann sagst du, okay, jetzt verstehe ich das, warum das bei dir nicht noch zu dem Ergebnis führt. Und dann sagst du drei Unterschiede, die bei dir anders sind. Ja, genau, im Prinzip habe ich das schon in die Richtung gemacht mit ihrem Verkaufsgespräch, denn sie hat die Diagnose ptbs bekommen, also eine Vollgestörung für ein Trauma, und im Prinzip wurde gar nicht mit ihr aber in dem Trauma gearbeitet. Das habe ich ja schon erzählt, dass ich ja mit ihr direkt jetzt auch an dem Trauma arbeiten kann. Okay, aber hast du den Unterschied gesehen, was ich jetzt gesagt habe? Was habe ich mit dir gemacht? Du bist jetzt auf jeden Fall noch mal tiefer reingegangen. Das habe ich auch schon verstanden, dass das wahrscheinlich zu oberflächlich war mit ihr, dass sie dann noch nicht so richtig verstanden hat, was wirklich der Unterschied bei mir ist. Also du bist da einfach noch mal viel mehr hinterfragen. Also, was wir machen, das ist ganz wichtig, Diana, und für die anderen, was wir machen, unseren Mond verlässt nur eine Frage, mögelst. Also Verkaufsgespräch ist dann gut, wenn wir nur Fragen stellen. Und was wir sagen möchten, das verpacken wir auch möglichst in Fragen. Weil wenn du zum Beispiel jetzt hast du gesagt, ich habe ihr erklärt, sie sind gar nicht an dieses Trauma gegangen, dann hast du erklärt, dann muss sie Widerstand haben. Wenn wir etwas erklären, sie gehen in den Widerstand. Aber wenn du sagst, aha, du hast diese Diagnose bekommen, hast du in der Sehnsorge an diesen tiefen Trauma-Dingsbums gearbeitet? Nein, haben wir nicht gemacht. Aha, interessant. Und hast du in der tiefen psychologischen Dingsbums da an diesem Trauma, an diese Diagnose gearbeitet? Oh, da haben wir auch dann auch nicht gearbeitet. Und dann sagst du, okay, dann ist das für mich jetzt kein, dann weiß ich schon, warum das nur Teilergebnisse gebracht hat. Also du machst nicht schlecht, was andere machen, ja? Aber du ergänst das, was sie da schon gelernt hat, da bei dir gibt es mehr. Ja, das macht das scheiße. Genau, ich habe wahrscheinlich zu viel selber gesprochen und zu wenig Fragen gestellt. Mach ich auch immer wieder. Das ist normal. Also je weniger wir reden, sondern wirklich nur Fragen stellen. Und das, was du sagen möchtest, machst du auch in Fragen rein. Ja? Dann sagen sie nämlich alles aus und da musst du nur die Worte nehmen, was sie gesagt haben. Und sie haben das gesagt und weiter das aufnimmst, dann fühlen sie sich verstanden. Wenn wir das aber ihnen sagen, dann machen sie wieder Stand, weil wir das gesagt haben. Obwohl wir das gleiche verstehst du? Jetzt müssen sie aussprechen, die Sachen. Sehr gut. Ich habe jetzt noch eine Frage. Ich hatte nämlich am Freitag dann nochmal mit einer anderen Frau ein ganz spontanes Verkaufsgespächt. Und sie war eigentlich wirklich auch schon sehr entschieden. Und am Ende, also sie hat zwar nicht gesagt, ich frag meinen Mann, weil sie nicht beheiratet ist, aber sie hat dann gesagt, sie überlegt sich das. Ich glaube, ich habe noch so ein bisschen so ein Thema, dann wirklich das festzumachen mit den Leuten und zu sagen, bis wann kannst du bezahlen sozusagen. Okay. Wer möchte wissen, was da die Lösung ist, wenn jemand sagt, ich überlege mir das noch? Ich würde einfach fragen, was überlegt du dir noch? Was möchtest du dir noch überleben? Und dann sagen sie etwas, ich bin ein Typ, der gerne eine Nacht darüber schläft. Okay. Du kannst da sehr, sehr gerne darüber noch eine Nacht schlafen. Ich möchte jetzt einfach wissen, was hast du in deinem Herzen? Was spürst du jetzt in dir? Möchtest du das oder möchtest du das nicht? Und dann sagen sie, ja, das möchte ich. Oder sie sagen, ich möchte schon, aber ich möchte nicht. Sie sagen, ich möchte schon, aber, ja. Und was danach kommt, das haben wir während des Gesprächs nicht abgeholt. Da ist noch eine Sorge. Und dann musst du diese Sorge finden. Also ich möchte schon sehr gerne das machen. Aber wir fahren jetzt den Urlaub, jetzt im August und ich habe, ich denke, dass ich erst im September beginnen kann. Ja? Dann sagst du, okay, sehr gerne, du kannst gerne in September beginnen. Bist du schon sicher? Also, nein, das fragst du nicht, sorry. Also, du möchtest im September anfangen, gut. Dann schicke ich dir jetzt die Rechnung zu. Kannst du dir vorstellen, jetzt 1000 oder 2000 Euro Platzsicherung zu machen? Dann sagen sie, ja, dann ist das klar, sie starten im August. Oder sie sagen, uuh, Platzsicherung, dann kommt wieder um eine Sorge raus. Ja? Also, wenn jemand so sagt, überlegen, einfach zurückfahren, was möchtest du überlegen? Wo möchtest du noch Informationen haben? Was ist noch nicht klar? Ja? Also, Eingespräch nie so ungewiss lassen, ausgehen lassen, sondern wenn sie sagen, okay, ich möchte überlegen, passt. Und du möchtest einmal draufschlafen, passt, dann reden wir morgen um 16 Uhr, passt. Ich rufe dich an und dann reden wir noch. Also, nee, ich melde mich zurück oder sowas ähnliches, sondern okay, dann bis wann brauchst du Zeit zu überlegen und dann und dann rufe ich dich an. Ja? Weil für uns ist es kein Problem, wenn jemand nein sagt, aber ich möchte wissen, woran ich bin. Weil sonst machen wir Hoffnungen, die könnte auch sein, könnte auch sein. Nee, dann gehe ich halt weiter, wenn jemand nicht will. Ja? Sehr gut, danke schön. Bitte schön. Dann letzte Frage, was nimmst du mit? Also, ich nehme heute mit wieder ganz viel, aber vor allen Dingen, dass ich immer noch mal eine Frage stellen kann, ja. Also, dass ich mich einfach nicht abwimmeln lasse, so zu sagen, sondern immer noch mal die Sachen hinterfragen, ne. Also, ich dachte, ich mache das schon, aber ich will es mir heute noch mal klar geworden, dass ich noch mal viel mehr fragen kann. Richtig gut. Richtig gut. Ich fang's wieder so. Ich nehme mit, wie wichtig diese 7 Überzeugungen sind und, dass ich im Gespräch immer wieder darauf achte, was kann doch gerade aktiv sein bei meinem Gegenüber und genau, da kann man doch noch helfen mit diesen Nachfragen. Dankeschön. Richtig gut. Das? Ja, ich fand es nochmal gut zu wissen, also dieses, ich sag mal dieses penetrante Nachfragen. Ich bin ja eigentlich so ein Typ, der sagt so, ja okay, ist in Ordnung, spreche ich mal später nochmal drüber, aber so was zu eben gesagt, dass wenn er sagt, ich muss nochmal drüber nachdenken, ja, was musst du denn nachdenken? Ja, also da so ein bisschen bohren, ranbleiben. Das ist glaube ich das, was total wichtig ist und was man eben nicht natürlich macht, weil man dem anderen so seine Privatsphäre lassen will, seine Komfortzone da nicht so reinpixen möchte, aber letzten Endes ist es ja genau das, was am Ende dann dazu führt, dass er auch eine Veränderung will. Du stellst die Dinge in Frage und sagst so, ja, warum denn? Was hindert dich denn jetzt? Was ist denn das, was dich nicht weiterkommen lässt? Ja, und wir helfen demjenigen oder derjenigen ja auch, eben diesen Schritt zu gehen und dadurch, ja, wir müssen pixen, sonst wird's nichts. Richtig gut. Also das nehme ich so für mich mit. Ja. Und deshalb sagen wir, dass ich mehr Verkaufnis liebe, weil wenn ich die Menschen liebe, dann lasse ich sie nicht in der Denkweise, was die Ursache für ihre Probleme ist. Weil sie das haben, ein Problem haben, weil sie eine bestimmte Denkweise haben. Und wenn ich schön brav christlich bin und nicht hinterfrage oder nicht nachfrage, ja, weil ich denke, das ist nicht gut, wenn ich das mache, dann lasse ich sie in der Lüge und verkaufen ist für mich nichts anderes, was Lügen aufzudecken und die Menschen in die Wahrheit zu führen. Monika, kannst du noch etwas sagen? Du gehst weg. Was hat dir geholfen? Ich war heute eine ganz interessierte Zuhörerin und es hat mir auch super gut gefallen. Ja, geholfen, also die Bücher, das ist schon mal die Titel, habe ich mir notiert. Und ja, und auch die panische Angst wegen Versorgung, also die da manchmal so bei den Antworten rauszuhören ist und was sich bestimmt immer wieder einstellt, stelle ich mir jetzt vor. Richtig gut. Sehr gut, Monika. Danke schön. Danke, danke. Danke, wünsche ich euch auch. Ich möchte auch kurz was sagen, ich nehme mit auch das Gespräch, was du gerade mit Diana noch mal hattest, das hinterfragen und ich fand total gut, in der Ausdrucksweise mit dem Aha, ein Zuzand, das war sich gut. Ich glaube, das ist dann immer so Aha, so habe ich irgendwas vergessen in meiner Therapie oder da irgendwas nicht angesprochen, das fand ich richtig gut. Ich habe auch noch mal Skruveln auf jeden Fall, Danke, hat mich aufgeschrieben. Sehr gut. Danke. Ja, das habe ich auch mitgenommen, weil ja viele dann oft sagen, ja, ich gehe ja schon in die Säelsorge und dann lasst man es halt dann dabei und da aber wirklich nochmal nachzufragen, hat er das schon geholfen, was macht ihr da oder so. Also das finde ich echt auch nochmal interessant, weil den Kajar da kriegen sehr Hilfe, aber nee, wenn sie dann doch immer wieder kommen, ja, dann ist es einfach, kann man einfach nochmal nachfragen, genau. Das fand ich echt interessant. Oder auch, das hast du gerade auch nochmal gesagt, wenn ich nicht nachfrage, dann bleibt der andere in der Lüge. Ja, das sieht das einfach aus, wenn ich ihn da drin lasse, dass er dann in seiner Lüge bleibt und ich ihm dann nicht eigentlich weiter helfe und einfach durch dieses Nachfrage nochmal in mehr Unterstützung kann. Also ich fand das jetzt echt nochmal sehr, oder wirklich auch dann nochmal zu höherer, was vor Punkte kommen darf, dass sie kurz sind oder sonst was und dann nicht sein zu lassen, sondern einfach auch da nochmal nachzufragen. Wichtig gut. Jesus ist den Menschen nachgegangen, der hat sie nicht in der Lüge gelassen. Peter? Ja, herausfinden, wo der andere steht und nichts interpretieren, fand ich gut. Und das, was wir sagen wollen, in Fragen verpacken. Und was sicherlich bei mir ab und zu passiert, unbewusst, praktisch nicht schlecht machen, was andere machen, fand ich auch ganz wichtig. Weil Christmast ist ganz wichtig, also Andrea, ja, und hat dir das geholfen, diese Ersorge, wenn du da so fragst, ja, ist das Attacke. Du sollst fragen, und wobei hat dir diese Ersorge geholfen, damit schätzt du das wert, ja? Und dann sagst du, was hat dir gefehlt, oder was hast du noch nicht lösen können? Genauso, wenn jemand in einem Coaching ist, ja, für viele ist es dann ein Ausschlusskriterium, für mich nicht, ich weiß, sie haben etwas zu geben, was sie von anderen nicht kriegen. Also Diana hatte auch ein Coaching gehabt, also das erste Mal mit einem, der geredet haben, ja? Das war jeder erste Aussage, ich bin in einem Coaching, ich habe gesagt, cool, ich habe das Gespräch nicht aufgehört. Dann habe ich es leichter, weil sie zwei Coaches hat, das ist meine Denkweise. Aber nicht Ausschlusskriterium. Ich habe das bei meinen Gesprächen am Samstag so gemacht, weil sie glaubt ihr auch, wenn sie jetzt bei dem Coach ist, sie wollt ihr kaum das Gespräch mit mir führen, weil sie in der Energie sein will, und sie hat mir gefragt, was hat dir so geholfen jetzt in der letzten Zeit? Habe ich gesagt, ich habe mir Hilfe genommen, und ich habe mir nicht mehr schlecht geführt dabei, drei Coaches gleichzeitig zu haben. Eine weiße Frau, ihr habt es richtig gut. Ja, danke. Tschüss Diana. Wicht es noch, was sagen? Oder fertig Diana? Okay. Mag noch jemand was sagen? Oder fertig? Ich würde noch kurz sagen, dass ich, also ich nehme mit, dass ich selber weniger reden muss. Ich, es hat mich da immer wieder, dass ich dann mit Geschichten anfange und so, aber dass ich dann von den Fragen wieder weg komme. Und was mir jetzt am Schluss noch blieb ist, ist das Verkaufen, ist Liebe. Das hat mich auch noch getriggert. Das fand ich auch ganz cool. Genau. Das ist mir richtig gut gemacht. Bei mir ist eigentlich genau das Gleiche, dass ich einfach immer wieder Verwagen stellen muss und einfach genau hinhören. Weil man erzählt, also ich bin jemand, ich erzähle immer viel zu viel gleich, und dann einfach wirklich hinhören und Verwagen stellen, dass dem anderen so nicht geholfen ist. Da geht immer der Coach mit uns durch, wenn wir erlernen und erklären. Aber es ist nicht gut im Verkaufsgespräch. Ist gut im Coaching. Also ich deshalb ruhig mich, wenn ihr erklärt. Also ich erlebe euch auch immer wieder Ursula und die anderen, wenn ihr dann andere mal coacht. Ja, ich liebe das. Lass sich das ein bisschen auch laufen. Ja, weil ich da so sehr genieße, wie die Berufen, wie ein Fert mit euch durchgeht. Und es ist für mich immer wieder quasi die schönste Bestätigung. Ja, wir sind richtig mit euch, aber im Verkaufen hat es nichts zu tun. Das töte natürlich den Verkauf. Und dann kommen wir nicht in den Genuss, dass wir coachen können, und dann bleiben die Menschen in dem drinnen, was sie haben. Und deshalb ist es so wichtig, dass sie lernen, den Mund zu halten und Fragen zu stellen. Aber du machst das gut, Ursula. Okay, ihr Lieben, vielen, vielen Dank. Ich werde immer wieder auswendig euch fragen, was sind die sieben... Also du kannst dir vorstellen, dass ich beim nächsten Mal frage, was sind die sieben und dass ihr das dann einfach aufzählen dürft und erklären, was das heißt. Ja, weil wenn du das auswendig gelernt hast, dann ist es viel, viel leichter im Gespräch. Also nur, dass du weißt, ich bin jenerin. Wo ist das Dokument nochmal hinterlegt mit den sieben Gründen beim Verkauf? Ich noch nicht die Mitgliederbereiche, müssen noch reintun. Also... Wo ist ihr gerade von? Aber dann laden wir das noch hoch. Die sieben Überzeugungen. Hast du gefragt? Tschüss nachmittag. Tschüss. Vielen Dank. Danke. Tschüss. Tschüss.