Aufnahme. Hallo. Hallo. Und erste Frage, was hat sie Gutes getan? Wer mag beginnen? Elisabeth. Ja, ich habe das Nachfolgegespräch nach meiner 21-Tage-Challenge mit der Dame erfolgreich geführt. Spitze? Das ich ja. Ich habe aber noch einen kleinen Rückzieher gemacht. Sie wollte gerne meine ganzen... Nur das Gute. Gut. Ich habe ihr meine gesamten Pakete aufgeführt, von denen ich noch gar nicht fest habe, weil wir die ja noch gar nicht so fest besprochen haben. Gut. Und dann habe ich gesagt, sie soll zuerst mit dem kleineren Paket anfangen. Und wieder, der Gottessegen ist will, fragt sie heute Morgen nach, was wäre denn, wenn sie das noch aufstocken würde? Wie gesagt, thanks God. Und dann sage ich, da lass mir nochmal darüber reden, was das Beste für dich ist. Ah, du Gnädige. Wunderbar. Ein zweites, und dann hatte ich eben gerade eine Anfrage von jemandem, die sagt, ich wollte immer schon mal mit dir darüber reden, was ich machen kann im nächsten Jahr mit dir. Wunderbar. Ich bin ganz glücklich und dankbar. Danke, dass ich es fließen lassen darf. Richtig schön. Und deine Frage, wo du Rückzieher gemacht hast, schreibst du bitte hier jetzt rein in den Chat. Danke dir, Herr Mann, weiter. Danke. Das hat sich gut gemacht. Ich kann es uns weiter machen. Ich wollte ja ein Gruppencoaching machen für die Kursinnen, die ich bereits fertiggecoached habe. Und dachte mir, weil ich noch nicht so recht weiß, wie was, wo ich verlange, 500 pro Person. Und eine war sofort dabei. Und dann habe ich mit Silvia gesprochen und sie hat mir gesagt, ich solle 2000 verlangen. Ich habe mit ihr telefoniert und habe gesagt, dass das Gruppencoaching nicht stattfindet. Aber ich könnte sie eins zu eins nochmal ein halbes Jahr begleiten und das würde 2000 kosten. Und dann hat sie gefunden, ja, aber machen wir doch alle zwei Wochen, oder in dem sind die Hälfte. Aber das ist für mich völlig stimmig, also ein halbes Jahr alle zwei Wochen für 1000. Genau, habe ich Freude. Richtig gut. Wer macht weiter? Daniela. Ja, ich kann gerne weiter machen. Ich habe sie ja schon im Facebook eingeschrieben. Weil meine Freude so unversaugtbar groß war. Und ja, dank eurer aller Unterstützung am Donnerstag, wahrscheinlich auch, dass alles so gut gelaufen ist am Freitag. Genau, dass ich da eben dieses erste wirkliche Tiltmarm Coaching Programm verkauft habe. Eine wundervolle Frau, ja, Mama von einem hoch begabten Kind, hat so seine Herausforderung hat und dieses Kind wird eigentlich gemobbt. Und das ist so der Thema, was da so ein bisschen hindersteckt. Und sie ist selbstständig, leidet ein Betrieb, eine Autolackierei mit 15 Mitarbeitern und ist halt unter Dauerstrom. Und ja, im Grunde war es tatsächlich bei diesem Gespräch so, dass es nicht diese klassischen Symptome da waren, die ich am Donnerstag alle aufgezählt hatte, die dann so immer wo es immer klick macht für Kindflex, aber die waren nicht da. Da war eindeutig der Zug einfach dazu erkennen, dass es um sie geht und sie hat das auch verstanden. Ja, ich bin auch total begeistert. Ja, genau. Und dankbar. Sehr schön. Mir hat es gefallen, dass du geschrieben hast, ihr habt geredet ohne Koma und Luft, oder was? Ja, ich konnte nicht so richtig gut am Verkaufsleit fahren entlang, weil sie da so viel erzählt hat sofort. Aber ich habe versucht an die wichtigsten Punkte abzuarbeiten und ja, ist mir dann auch geglückt, obwohl sie definitiv den größten Redaanteil hatte, aber ist egal. Ja, funktioniert. Sehr, sehr gut. Danke dir. 3.500 war das, oder wie viel? 3.500, ja. Sehr gut. Schön. Wer macht weiter? Was hat sich gut gemacht? Okay, dann beginnen wir. Und es möchte ich dazu was sagen, was die Elizabeth gesagt hat, nicht, dass ihr das, also Elizabeth, sagen mal euch, was habt ihr erkannt, was hat die Elizabeth gemacht, was nicht so gut ist und Gott da richtig gleich korrigiert und gnädig gewesen. Was hat die nicht Elizabeth reden zuerst? Was hat die Elizabeth gesagt mit der Frau? Was hat sie gesagt? Renate? Ja, die hat ihr gesagt, was sie machen solle. Also sie hat sie in dem Sinn nicht wählen lassen, sondern sie hat für sie entschieden. Genau. Also warum bieten wir anderen ein kleines Paket an oder mittleres Großes haben wir auch? Warum bieten wir meistens anderen ein kleines Paket an? Was die die Wahl haben? Nein, sie hätten die Wahl, wenn ich sagen würde, du hast die Möglichkeit ABC, was möchtest du haben? Aber wenn wir sagen, du hast die Möglichkeit ABC und ich empfehle dir das kleinste A zu nehmen, warum ist das so meistens? Weil wir die Wortezeit nicht aushalten. Ja, die Entscheidung, was sie brauchen, diese Stil bleiben, kein, also nachdem du dein Preis gesagt hast, musst du still bleiben. Und vertraut, dass sie sich groß entscheiden. Und dann, wenn wir still bleiben, dann treffen sie eine Entscheidung, dann geben wir ihnen den Raum. Wenn wir aber beginnen zu sprechen, was machen wir dann? Erstens mal, wenn wir nicht den Mund halten. Sind wir unsicher, also zeigen wir, dass wir unsicher sind. Genau, das ist eine ganz andere Sicherheit. Sonst halten wir locker die Spannung raus. Okay, und wenn ich dann ihnen noch sage, du solltest das Beste nehmen für dich, sondern das Kleinste nehmen für dich, was machen wir dann? Was steckt dahinter sehr oft? Erstens, wir trauen ihnen nicht zu. Wir trauen ihnen nicht zu, oder wenig? Ja, ja, das ist mir passiert. Hab es bereut, ja. Und die Kunden aber brauchen, dass wir an ihnen glauben und ihnen eine Entscheidung zutrauen. Das brauchen sie. Das ist Vertrauensvorschuss von uns, an sie. Kommt das nicht auch aus einer Mangeldenke, oder? Ja, ich habe das oft gemacht, als ich eine Rechnung schnell zu zahlen hatte. Und dann habe ich gedacht, kleines Geld ist besser als kein Geld. Ja, und das haben wir alle gemacht. Es ist nicht schlimm, wenn wir das machen, aber nur, dass wir wissen, wenn wir aus dieser Haltung Gespräche führen, kleines Geld ist besser als kein Geld. Dann werden wir wahrscheinlich nur kleines Geld bekommen. Jetzt kriegst du Elisabeth Großes Geld, weil Gott ist gnädig. Wir müssen nicht alles richtig machen. Das ist wichtig. Aber es kann auch sein, dass wir kein Geld bekommen, weil sie diese Unsicherheit spüren. Ja? Und wenn du merkst, ich habe jetzt ein Gespräch geführt, wo ich bei mir war, bei meinem Konto, bei meinen Rechnungen, dann ist es höchste Zeit, dich wieder mit dem Wort Gottes auffüllen lassen. Wenn wir diese Gespräche oder unsere Handlungen so führen, was muss ich tun, damit Geld reinkommt, dann blockieren wir Gott. Was muss ich tun, damit Geld reinkommt? Wenn ich aber sage, du versorgst mich, Papa, du bist mein Versorger, du bist mein Hirter, du fühst mich auf grüne Auen, du fühst mich zum Ruheplatz am Wasser, nicht ich mich, wenn du mich, dann hast du diese Lockerheit, diese Souveränität, diese Sicherheit, mit anderen Menschen sprechen zu können. Also, wenn du merkst, ich muss jetzt Geld verdienen in diesem Modus bist, dann ist es extrem wichtig, dass du dich auffüllen lässt mit richtig guten Predigten. Also, ich bevorzuge da den Joseph Prinz, weil er uns total hilft, den Blick von uns weg auf Jesus. Weil das Problem ist bei vielen Christen, dass sie immer wieder so zu viel Verantwortung für sich aufnehmen und sie denken, ich muss, ich muss, ich muss, und das ist aber ein Knoten im Versorgungsschlauch von zwischen Gott und uns. Ich muss, ich muss, ich muss. Und er, also der Joseph Prinz hat diese Gabe oder Joel Osten hat diese Gabe, was ich richtig gut finde. Wenn ich ihn zuhöre, komme ich darauf, ich bin mein Versorger, sondern Gott ist mein Versorger. Und das hilft dann. Ja? Also jedes Mal, wenn du merkst, das ist kein Problem, wenn du merkst, ich muss Rechnungen sagen, oh, ich brauche jetzt Geld. Zu Weihnachten möchte ich meine Familie jetzt schenken und solche Sachen. Ja? Zu Weihnachten möchte ich das Schönste, den anderen geben können, was auch immer, wenn diese Gedanken kommen, ist gut, aber schau von dir weg. Könntest du dann gehen? Karin, gehen Sie, man kann wahrscheinlich nicht reinkommen, den Link herzuschicken. Danke. Karin, hast du dazu eine Frage? Mach? Ja, genau. Das heißt, es gibt bei euch immer den Fixpreis und es ist kein Spielraum drinnen. Das ist gerade ein Code, ja, der Knoten. Also normalerweise kein Spielraum, aber wir sind auch nicht gesetzlich. Das heißt, wenn ich anders gefühlt bin von Ihnen, aber nicht wegen Ängsten, dann weich ich ab. Also, es ist also nicht, weil... Ein Mann auf uns zugekommen, die Empfehlung von der Renate. Und im Gespräch habe ich für Sie ein Angebot kreiert, ein Preis kreiert. Ich habe das draufgeschrieben auf mein Buch, während wir geredet haben und auf Reinhard geschaut, mit Fragezeichen, wollen wir das so machen? Er hat so genickt und noch dazu geschrieben, netto. Also, ich musste noch brutto drauf tun im Gespräch und das war es. Okay, das hast du. Die werden nicht reinkommen in diese Gruppe, weil wir mit Ihnen etwas anderes machen. Aber das heißt grundsätzlich, dass man seine Preise hat. Und wenn man nicht in dieser Haltung ist, dann brauche ich mehr, aber ich muss das und das und das zahlen. Sondern e genug da ist und dann der heilige Geist sagt, du, da kannst du jetzt runtergehen, dann macht man das. Also, da ist zum Dich verantzelt. Und wie hat der heilige Geist noch nie gesagt, runtergehen? Okay. Der heilige Geist hat mich herausgefordert, nach oben zu gehen. Was kennen denn wir? Ich habe jetzt gemerkt, wenn irgendwer kommt, der, was er sieht, ein Mutter mit drei Kindern, für die das zu viel ist, der Preis oder der Preis, so war ich. Voll Schlussfolgerung. Voll Schlussfolgerung, okay. Das heißt, auch wenn eine Mutter drei Kinder hat und du, dieser Mutter hilfst, also wir haben solche gehabt, sehr oft in der Begleitung. Und du ihnen hilfst, dass sie beginnen, in sich selbst zu investieren. Dass sie beginnen, Geld für sich selbst auszugeben, was sehr oft nicht der Fall ist, dann hast du ihr Leben gerettet finanziell. Weil das Problem ist, dass die meisten Menschen nicht wissen, dass sie in sich selbst investieren sollten und weil sie nicht investieren. Das Gesetz von Saat und Ernte hat Gott eingerichtet. Und du kannst dagegen pinkeln, also nicht du, Karin, die Menschen, also das ist wie gegen den Wind pinkeln bei den Männern. Das heißt, wenn wir zu unseren Preisen stehen und Menschen herausfordern, dass sie dafür sorgen, dass sie das organisieren, ausleihen, was auch immer, dann lernen sie, dass sie in sich investieren, finanzen und das ganze Leben danach verändert sich total. Okay. Na gut, ich habe schon gemerkt, es sind einige falsche Schlussfolgerungen vorhanden bei mir. Ja, wenn das macht nichts. Das sage ich euch deshalb, weil wenn du das nicht abkaufst, dass die Menschen kein Geld haben, dann werden sie in Lösungen denken und sie werden die Finanzen für das Coaching haben können. Wenn wir ihnen das nicht zutrauen und denken, okay, du bist arm, dann gebe ich dir einen kleineren Preis, dann können sie vielleicht das Coaching machen von dir, aber sie haben nicht gelernt, in sich zu investieren. Weil ich sage, das ist ja ähnlich gelagert wie bei der Elisabeth, die gesagt hat, erst mal fangen wir mit dem kleinen Anderl, das ist auch irgendwo eine ähnliche Denke. Ja, aber was wichtig ist, Carmen, dass du das nicht mehr denkst, dass die Menschen kein Geld haben. Ja. Zählen wir uns durch, ob wir die Finanzen... Welche du meinst, aber ich wollte... Unser erstes Coaching, was wir für 10.000 Euro haben, wir da investiert, davor immer wieder nur Zeit in sich und in uns und in unsere Berufung investiert und sehr viel Austausch gemacht. Und Finanzen nur 1000 Euro haben wir davor investiert in die Berufung. Und dann waren wir in diesem Coaching mit dem 10.000 Euro und wir haben da gesehen, dass da die meisten allein erziehende Mamas waren, also ganz... Also viel schlechtere Situation wie bei uns oder Hartz-IV-Empfänger, also die schon quasi aus diesem System draußen sind. Und dann haben wir auch gesehen, dass die, die quasi vielleicht auch ein Auto verkauft haben, ein Schlutauto oder ein nicht so gutes Auto, für das Coaching, die haben viel schneller Geld verdient, weil sie das wollten. Okay. Und wir wollen Umsetzungstärke kunden, also die bereit sind, dem Preis zu zahlen. Aber ich möchte auch das sagen, wir haben eine Frau gehabt, damals hat unser Programm 5000 Euro gekostet und ihr wurde gekündigt und ihre ganze Abfindung war 3000 Euro. Und sie hat uns 3000 Euro gezahlt, so wurden wir geführt, aber das war für sie alles Geld. Also gekündigt und ihr ganzes Abfindung, hat sie in Coaching investiert und die hatte in der Haar von einem halben Jahr ein Haus, ein Haus geschenkt bekommen, was sie nutzen konnte für ihre Vision. Also sie war sehr, sehr schnell, aber sie hat alles gegeben. Ja und dieses ich gebe alles, was ich habe, das macht etwas mit den Menschen. Obwohl das jetzt weniger war als bei den anderen der Preis. Also deshalb sage ich nicht gesetzlich sein, aber wenn du andere Preise ausmachst, das darf nicht deshalb sein, weil wir Angst haben, dass es bei uns zu wenig sein könnte, das muss wirklich geführt sein. Ja, danke. Elisabeth, hast du dazu? Ja, ich möchte dazu mich dann nochmal vergewissern, habe ich das richtig verstanden, dass das, was im Moment auf dem Coachingmarkt draußen passiert, mit Black Friday und Angebot zu Nicole Haupt und Angebot zu meinem Geburtstag und Angebot zu das und das und dem und dem und für ihn drei Tagen entscheiden. Das wisst ihr ja, das immer reduziert wird und du musst schnell sein und du musst ergreifen, wenn du es haben willst. Das ist etwas, was mich persönlich immer schon gestört hat. Habe ich das jetzt richtig verstanden, dass ihr auch sagt, so nicht, sondern lieber Fixpreise und dann rein fühlen. Wir geben keine Rabatte in dem Sinne, also Black Friday oder solche Sachen nicht. Aber ich habe schon darüber nachgedacht, zum Beispiel ein Weihnachtsgeschenk zu machen, ja, aber ich habe das noch, oder wir haben das noch nicht gemacht. Und also ich möchte keinen haben, der beginnt mit mir über Preise zu verhandeln und deshalb haben wir keine Rabatte. Ich finde es auch, es ist ein unheimlicher Wettbewerb da und es ist auch ein Mangeldenken, wenn ich nicht schnell genug bin dann und mir gefällt es nicht so. Also diese künstliche Verknappung mit schnell genug oder sowas sehe ich, das mag ich nicht. Aber wenn wir eine Aktionwoche machen oder einen Workshop machen und wir auf einmal Menschen starten möchten in der Gruppe dann gibt es bei uns auch. Bis dann und dann sollst du dich entscheiden. Also das muss ehrlich sein. Aber wir machen nicht 70% weniger oder sowas, ja? Okay, also wir müssen nichts mitmachen. Ich möchte dich Renate noch in ein herausfordern. Also erstens ist mal Spitze, dass du nach 500 Euro 2000 Euro gesagt hast, ja, also das ist richtig, richtig gut. Gefällt mir. Du hast da quasi die Hürde gemacht. Und jetzt kommt der andere Punkt, was ich euch heute zeigen wollte. Wenn wir über Preise reden, dann sollen wir immer wieder darüber nachdenken, was für ein Wert für die anderen entsteht. Und unsere Preise, also das heißt unsere Preise aus diesem Wert ableiten, dann ist es so, dann quasi handeln wir vom Himmel Richtung Erde, ja? Und wenn du Renate, also ich habe mit dem Mann geredet, also die Renate begleitet die Frau und die Renate hat den Mann zu uns weiterempfohlen, weil reinen Mann haben wollte. Und als wir mit ihnen geredet haben, dann, also das war mit dem Unternehmermann, ja, der ist total daran gewöhnt zu investieren, ja? Und ich würde mir richtig gut vorstellen, wenn du die Frau so richtig herausforderst. Das heißt, wenn du über Verlängerung redest mit Menschen, dann redet, was ist das, was die Frau jetzt als nächstes Ziel hat, Wunsch hat? Renate. Eigentlich haben wir, muss ich gestehen, nur über die Vertiefung von dem, was wir bis jetzt behandelt haben, weiterzugehen. Okay, also wenn du Follow-up machst, das ist für jeden, wenn du Follow-up machst und du sagst, wie vertiefen wir stabilisieren, ja? Dann kommt nicht ein hoher Preis normal raus. Du musst immer ein neues Ziel setzen mit ihnen. Was ist das, was sie erreichen möchten? Weil stabilisieren oder vertiefen oder sowas ähnliches, da sehen sie dem Wert nicht. Okay. Ja? Also was siehst du für dich? So frage ich jetzt. Was siehst du, Renate, für die Frau als nächstes Ziel? Dass sie einfach innerlich in diese Ruhe einkären kann, sie ist immer noch körperlich so innerlich nervös, also einfach, dass sich dies auch die körperlichen Symptome noch extrem verbessern werden. Was sind die körperlichen Symptome? Dass sie innerlich eben vibriert, dass sie mit der Verdauung Probleme hat, dass sie mittlerweile auch mit der Hüftprobleme hat, einfach ja, verschiedene Baustellen. Okay. Was ist die größte Problem im Bezug auf ihren Mann? Ich denke, es ist der Umgang miteinander, dass irgendwo die Wertschätzung für sie nicht da ist. Also ich habe das einfach schon beobachtet, wie sie miteinander kommunizieren. Also er stellt sie recht schnell in die Schranke in dem Sinn. Und ja, ich denke, da darf sie eben in ihrem Wert noch aufstehen. Okay. In deinem Programm geht es darum, wie der Mann sich und die Frau sich so verändert, dass da ein neues Miteinander ist. Jetzt denkt darüber nach, du hast jetzt eine Verlängerung verkauft, ja, das ist die Stabilisierung, ist okay, halbes Jahr. Aber du könntest jetzt ein anderes Coaching-Programm verkaufen, wo es darum geht, wie neue Liebe oder wie die Kommunikation, die Kommunikation ist nicht gut, wie du Wertschätzung von deinem Mann bekommst. Wie fühlst du sich wertgeschätzt, die Frau? Was wünscht sie sich vom Mann? Ich bin bisher nur bei ihr geblieben. Also der Mann ist gar nicht so richtig auf... Sie hat wohl immer erzählt, dass sie ihn gerne mitgenommen hätte, wenn sie irgendwo wieder unterwegs gewesen ist mit Christen, wenn sie wieder etwas entdeckt haben, der wollte nicht jeweils. Und eben ähnlich wie bei mir. Okay. Das heißt, diese Sachen, also wenn du mit ihr ein Gespräch... Also denke mir wieder daran, wir brauchen bewusste Probleme, dass die Menschen verändern wollen. Bewusste, für sie bewusste Brennen der Probleme im Alltag mit dem Mann, also in Beziehungen, ja, im Geld, in Zeit, in Gesundheit. Was für sie bewusst ist. Und wenn du weißt, sie wünscht einige Sachen von ihrem Mann, dann kannst du solche Fragen stellen, wo stehst du jetzt in der Beziehung mit deinem Mann? Und wohin möchtest du in der Beziehung mit deinem Mann? Und dann quasi... das ist ein eigenes Couching-Programm, genauso wie du jetzt zwei Couching-Programme hast, parallel, ja? Das darfst du ihr auch zutrauen? Mh, ich mache jetzt mit dir eben das Vertiefe und dann aber während dem schon Frage, was sie mit dem Mann will und dann hier das nächste verkaufen. Ja, also geführt. Ja, aber du hast, so was du jetzt verkauft hast, ist einfach Vertiefung. Da würde ich dich dieses System auf keinen Fall ansprechen oder ansprechen, schon aber nicht lösen, weil du eine Vertiefung... Verstehst du? Ja, aber wenn es auf den Punkt kommt, dass sie mit dem kommt, kann ich fragen, stellen, was sie herausfordert, was sie wünscht und dann ein Angebot machen für dort. Genau. Also das heißt, wenn... und wirklich, denk nicht daran, wenn jemand schon im Couching ist mit dir in einem Programm, nicht ein zweites Programm haben kann. Also zum Beispiel die Renate und die Margret sind auch in einem anderen Programm mit uns unterwegs oder die Alexandra, ja? Ich habe diese Denkweise nicht gehabt, dass sie das nicht dürfen. So, ich wusste, in dem Programm geht es darum, in dem anderen Programm geht es darum. Ja? Also, denk nicht daran, dass jemand schon im Couching bei mir, dann ist alles fertig. Und dadurch ist es auch nicht so, dass wir zu viel einpacken in ein Programm übrigens, weil wir da alles lösen wollen. Was willst du, wenn ich jetzt sehr froh für den Hinweis. Vielen Dank. Also was jetzt wichtig ist, du schaust immer wieder, was ist das Problem von ihnen, was sie lösen wollen, das ist das, was sie haben wollen. Und du verkaufst ihnen das, was sie haben wollen, deshalb ist es so einfach zu verkaufen. Du musst nur herausfinden, was wollen sie haben? Welches Problem wollen sie gelöst werden oder welches Ziel möchten sie erreicht haben? Ja? Und du denkst immer von oben von den Preisen, also wenn ich darüber nachdenke, eine Ehe wiederherzustellen, ja, das ist, wenn das nicht mindestens 10.000 Euro wert ist, eine Ehe, ja? Ich bin schon froh, wenn ich 5.000 Zauber komme. Ich auch, aber ich möchte dir sagen, eine Ehe, wenn du daran denkst, wenn jemand jahrelang sich nicht wertgeschätzt fühlt, was für Schmerzen da sind, ja? Nicht. Wenn ich sage, den Preis von oben anschauen, dann denkst du immer wieder an das, an den Wert, was entsteht in dieser Ehe oder in dem Beruf oder in der Gesundheit oder im Friseurbusiness, was auch immer bei dir im Garten, ja? Wenn Sie jetzt noch 30 Jahre arbeiten und je nachher einen Kraft von nach Hause fahren, also wie gigantisch das ist? Sehr, sehr gut. Kann man dazu eine Frage? Ja, ja, bin ich da. Also ich habe bis jetzt in einem Programm alles gelöst. Ich weiß nicht, wie viele Probleme gleichzeitig, das ist ja mal ganz super. Ich habe versucht, alles, was sie an Problemen hat, ich habe das gelöst, das, das, das, alles auf einmal. In diesem Programm, das ist ja schon mehr, Schass, habe ich jetzt erfahren. Es ist nicht so, dass es schlicht die Menschen kau, das haben wir am Anfang gemacht, ja? In dem ersten Jahr, wir haben unsere Kunden kau geschlagen, weil wir ihnen so viel gegeben haben, dass sie dann nicht mehr in die Umsetzung gehen, die haben viel gewusst, aber wenig umgesetzt. Ja, also ich bin auch eher diejenige, die einfach geht und nur mehr, nur mehr, ich will alles gut, ich will das meiste für die Leute. Das ist das eine und das andere ist... Garemen, du sollst dazu ein Bild prägen, das ist das Stopfen der Gänse in Ungarn, ja? Okay, okay, das ist gut. Das ist nicht gut, genau. Das ist gut, das merke ich. Die Leber von den Gänsen, aber nicht von den Gestopfen. Das ist einfach Quälerei. Wenn du zu viel gibst, deinen Kunden ist nicht gut. Okay, das darf ich lernen. Ja. Und eine andere Frage jetzt wegen dem Follow-up, wie ist das oder wie macht sie das, wenn wer noch ein Jahr, der war im Coaching und kommt noch ein Jahr oder noch zwei Jahr, das ist dann ganz normal, also wieder normales Gespräch und in dem Gespräch genauso wieder wie vor ein Jahr oder vor zwei Jahren alles erruhieren und dann schauen, was du jetzt gesagt hast, für ein Problem gelöst. Nein, nein, nein, nein, so ist nur die Frage, Steine, was haben Sie mit dir erreicht in dem ersten Programm? Weil wenn Sie da nicht wertschätzt sind und noch nicht genügend Ergebnisse haben, dann werden Sie dein zweites Programm nicht nehmen. Also zuerst musst du rausfinden, ja, was hat sich alles Gutes getan in dem ersten Programm mit mir, danach, welche nächste Ziele haben Sie und dann, was siehst du für Sie natürlich? Das ist okay, das kommuniziere ich. Ja, also zum Beispiel, wenn jemand bei uns sagt, möchte eine Webseite bauen, dann würde ich sagen, das ist nicht der nächste Schritt. Genauso wie ich bei dir immer wieder zurückziehe, ja, lasst dieser Webseite, weil das ist nicht die Lösung. Und genauso, wenn Sie einen Schritt haben oder eine Lösung haben, weil Sie meinen, dass das nächste ist und ich weiß, dass das für Sie nicht gut ist, das sage ich Ihnen. Und ich sage auch Ihnen, was ich da sehe, also wo ich meine, dass es gut wäre für Sie. Und da ist es aber ganz wichtig, in Problemen und in Wünschen zu reden. Also nicht meine Coach sich zu sagen, Carmen, sondern was ist das, was Sie davor gesagt haben, welcher Schritt da möchten Sie haben und an konkreten Probleme und konkrete Ziele benennen. Und dann ist das das Ziel, ja? Okay, und maximal ein Ziel oder wie viel maximal, wenn die Person da mehr? Ein Problem, ein Ziel, ja, eine Lösung. Wenn Sie sagen, ja, das habe ich und das habe ich und das habe ich auch, dann kann ich eine drei Programme verkaufen. Kann sagen, was ist das, was du jetzt am schnellsten verändern möchtest und damit beginnen, beginnen wir dann damit. Okay, danke, ja. Also bei dir Renate war für mich wichtig, dass du selbst siehst, wohin sie könnte, aus deiner Berufung heraus. Du bist ein Unternehmerfrau, und die ist deine Zielgruppe. Und bei ihr ist nicht die Ruhe das Problem, sondern die Beziehung. Da holst du sie ab. Ja, vielen Dank. Sehr, sehr gut, dann. Claudia, also wegen deiner Positionierung reden wir morgen, aber wo ist Claudia? Ja, da. Aber ich finde richtig, richtig gut. Also darf ich vorlesen für die andere? Dreifachmütter mit drei Fragezeichen, yes. Du bist auch dreifachmütter, richtig in ihrer langjährigen Beziehung wie ein Alltagsgegenstand fühlen, wie cool, also dir. Wie sie wieder für ihren Mann zur unwiderstehlichen Nummer eins werden, das mag ich total hast du geschrieben. Also das ist ein gigantischer Positionierungsanz. Und wir können für diese Woche Termin ausmachen und wir machen das Programm dafür miteinander. Ja, Claudia, du schreibst mir ein Titel, ein Vorschläge für Dingsbungs. Termin, wollte deine Gespräche? Nein. Also, ich lese etwas vor, ja, Claudia? Also Claudia hat Physiotherapie gemacht. Da lagen sie nun auf meiner Liga und wir kamen ins Gespräch und sie klachten über ihr Leben. Mehr oder weniger unbewusst habe ich ihnen dann Impulse gegeben, die sie in die Selbstverantwortung für ihr Leben und die Situation, ja, und die Situation spiegelt und sie erstand, feststellt, dass sie selbst ja auch etwas dazu tun können, was in jedem Gerät so läuft. Das hat jeder, oder? Dass du Gespräche hast mit jemandem und du gibst ihnen Impulse, oder? Okay, also wenn das beim nächsten Mal, Claudia, bei dir passiert, dann gibst du keine Impulse mehr. Weil das ist ein Kunde, sondern was gut ist, dass du ihnen geholfen hast zu erkennen, dass sie etwas verändern können. Also das ist gigantisch, weil du sie in die Selbstverantwortung geführt hast in diesen Gesprächen. Also das ist gigantisch, so was kannst du immer mit Menschen machen, ja? Das ist Vorbereitung für Coaching, würde ich sagen. Aber dann ist es extrem wichtig, dass du sie dann fragst und möchtest, dass sie das verändert haben. Also wenn du zum Beispiel Freunden zu dir kommen und dann sagen, dir erzählen oder jammern oder sowas ähnlich ist, dann müssen wir sie fragen und möchtest du das verändert haben. Und wenn sie sagen ja, dann sagst du, da kann ich dir helfen, lass uns darüber reden, Verkaufsgespräch. Wenn sie sagen nicht ja, sondern so rum und dann weiter wieder das Problem erzählen, dann ist es, wer weiß, was muss man dann sagen? Lassen Sie mal das Wetter reden. So ein schönes Wetter heute. Ja, also entweder Themen wechseln oder Carmen? Ja, das ist gleiche. Dann lass uns über was anderes reden, weil wenn wir jetzt immer über die Probleme sprechen, dann werden es nur schlimmer und das mechert ja nicht für die. Okay, also das heißt, das ist das, was ich wollte. Dass du dann wirklich den Menschen hier zu erkennen, okay, aber ich möchte mit dir nicht mehr über zum Beispiel bei dir Alexandra über dein Gewicht oder über deine Beziehung zu deinem Mann oder über dein Kind oder sowas ähnliches reden. Und dann stellt die Frage, weißt du, warum? Sagen Sie Nein. Also sie fühlen sich dann wie abgelehnt. Ja, und dann kannst du sagen, was du erkannt hast, je mehr wir über das Problem sprechen, desto schlimmer ist das Problem. Und weil ich deine gute Freundin bin oder weil ich dich im Herzen habe, also was passt oder weil ich dich schätze, möchte ich dir nicht mehr helfen, dein Problem schlimmer zu machen. Und so werden die Freundinnen nicht enttäuscht sein, wenn du das ihnen auch erklärst, warum. Aber stell davor eine Frage. Weißt du, warum ich nicht mehr über dein Problem mit dir sprechen möchte? Ja? Ich frag mal der auch. Ullgunn. Hi Alexandra. Ja, also ich habe mich jetzt gerade gefragt, wenn ich das sage, ich möchte nicht mehr mit dir immer über dein Problem, also sie hat Nein gesagt, ich möchte nicht mehr immer mit dir über dein Problem sprechen, weil ich erkannt habe, dass es immer schwieriger wird, wenn wir das tun. Nein, nicht weil es immer schwieriger ist, sondern weil ich dir helfe, dein Problem größer zu machen. Genau. Und ich eigentlich der Meinung bin, dass ich dir helfen kann, um dann die Türen so wieder wie offen zu lassen und du vielleicht einfach glaubst, dass ich noch nicht die Zeit oder noch nicht die Zeit ist, aber das ändert ja nicht, dass ich trotzdem weiß, dass ich hier helfen kann, dass ich ein Kunde wäre, aber ich sie zu nichts drängen möchte. Also du könntest nach diesem, ich möchte dein Problem nicht größer machen, aber ich würde sehr, sehr gerne mit dir über die Lösungen sprechen, weil dann machen wir quasi die Lösung groß und dafür ist mein Coaching-Programm. Ja, weil dann, es kann ja auch nicht über eine Überraschung von dem Gegenüber oder von meiner Seite sein und dann kann man in einer zweiten Runde den Bogen zwar respektieren und alles aber den Bogen wieder aufmachen, oder? Genau. Also wenn du sagst, aber wir können gerne darüber sprechen, wie ich dir helfen kann, die Lösung zu haben dazu zu deinem Problem und dann werden sie vielleicht überrascht sein, vielleicht aber auch nicht. Und dann stellst du die Frage, möchtest du jetzt über die Lösung sprechen oder wie ich dir helfen kann oder ein anderes Mal? Dann führst du wieder und du lässt nicht, okay, wir reden im nächsten Jahr darüber. Ja? Okay. Sondern du bist ganz klar, okay, möchtest du darüber jetzt reden oder ein anderes Mal? Also du führst, du bist ganz klar. Passt? Peter? Also nach einer Frage, wenn ich jetzt das aufschiebe, das Problem ist ja da und es ist ja sichtbar. Also nützt es ihr ja nichts, wenn ich es jetzt wieder hinschiebe in dem, dass ich sage, ja, ich drängse jetzt nicht. Das Problem besteht ja. Ja, das Problem besteht. Ich will da irgendwo eine Lösung finden, aber es ist konkret nicht klar, es ist jetzt nicht schwer, oder? Ja, das Problem besteht, aber wir müssen dem Menschen, also wenn wir Fragen stellen, möchtest du darüber jetzt oder nächstes Mal reden, dann quasi stellen wir Ihnen indirekt die Frage, möchtest du dein Problem jetzt und in nächsten Jahr lösen? Ja? Das ist einfach nur weiße, weil ich nichts sage und damit sage ich auch, du kannst es auch verschieben, aber es gibt viele Sachen, die wir schieben selber, ich auch, ja? Also das gehört ein bisschen zum Fleisch des Menschen dazu. Okay. Okay. Und dahin ziehen sollen wir die Menschen und nicht drücken und das tun wir, indem wir die Fragen stellen. Ja, ja. Weil wenn wir sagen, du kannst dein Problem noch ein Jahr lang haben, dann werden Sie sich attackiert fühlen. Aber wenn ich frage, wann möchtest du dein Problem lösen, dieses Jahr oder nächstes Jahr, ja? Dann haben wir nur eine Frage gestellt. Mhm, okay. Und Sie beantworten, also schon gestern, das ist Claudia, diese Frage extrem wichtig für dich. Wann möchtest du dein Problem gelöst haben, dieses Jahr oder nächstes Jahr? Okay. Okay, bitte, also Fragen, Fragen. Ja, danke. Bitte, im Garten? Mhm, wenig Frage. Wenn Sie das, also wenn wir das Gespräch anbieten, was du gerade vorher gesagt hast, ob Sie jetzt darüber reden wollen, ist es dann gleiche Verkaufsgespräch? Also bei... Bei Alexandra, wenn Sie... Dann habe ich gesagt, ja, gleich ein Verkaufsgespräch. Okay. Im Beispiel, das ich mit Alexandra gemacht habe. Sehr viele Vorgewärmte schon hat, also 10 oder 11 Stück, ja? Mhm. Ja, ich liest damit dir. Und dann die, die muss man ins Verkaufsgespräch reinführen, allen. Bei Alexandra, das weiß ich. Okay, weil könnte das dann zum Beispiel auch mit euch den Leuten machen, die jetzt gerade bei mir sitzen, zum Beispiel beim Frisieren. Dass ich das dann nachanbitte. Für was? Das Verkaufsgespräch. Also wenn die Leute bei mir sitzen und da sind ja dann Terminausmach für morgen oder übermorgen, sondern gleich anschließend. Nach dem Frisieren, dass ich das Verkaufsgespräch mit Ihnen mache. Wenn Sie, wenn du mit denen im Frisiergespräch das Problem ausgefunden hast und die, was sie wollen, und du ihnen gesagt hast, ich kann dir helfen und sie möchten wissen, wie. Das gleich danach aufmachen, aber da musst du fragen, du, wir können das jetzt nach unserem Frisiertermin hinsetzen, eine Stunde, und dann besprechen wir, wo du stehst, ganz genau wohin du möchtest und ich dir helfen kann, oder morgen übermorgen. Aber du fragst sie, was möchtest du lieben? Ja, okay. Ich frage Sie, ob Sie es lieber gleich wollen oder am nächsten oder übernächsten Tag? Ja, muss sagen, dass es circa eine Stunde ist. Ich frage Sie, ob Sie es lieber machen können, dass nach einem Frisieren schon so viel geredet wurde, dass dein Kopf voll ist und ihr Kopf voll ist. Ja. Und dann würde ich lieber am nächsten Tag machen. Ja, ich verstehe. Ja, gut. Danke. Bitte. Claudia, zurück in diese E-Mail. Also es gibt quasi ... Was ist Ihr größtes Problem, wo ihr da schon über 4.000 und 2.000 Euro geredet habt, Claudia? Ich verstehe es schlecht, meine. Also du hast das ... Du hängst immer. Hörst du mich? Ja, ich höre dich. Hörst du mich? Du hängst bei mir immer. Ja, ich höre dich jetzt. Okay, also ... Mein W-Land ist gerade schlecht. Was ist das größte Problem? Das größte Problem ... Bei der Kunden? Ja? Schmerzen. Der hat Schmerzen und ist antriebslos und hat Angst, dass er ihn alltag nicht schafft. Okay, also die Schmerzen behandeln Sie jetzt als ... Mit der Massage? Ja, ein bisschen. Also das langt nie was mit der Mache. Was bräuchte Sie noch? Was Sie noch bräuchte? Jemanden, der Sie halt ein bisschen mitreist. Sie hat einfach herausfordert. Sie spricht durch ständig schlechte Sachen über sich aus. Heute hatte sie zum Beispiel Schmerzen im Ohr und da sagten sie, das wird bestimmt eine Sehenscheidendenzündung. Es ist solche Sachen, da muss man sie ein bisschen sensibilisieren, dass Wurte Kraft haben. Okay, was noch? Was braucht es noch? Herausforderungen. Was für Herausforderungen? Dass sie einfach ... Also wenn ich mich trauer, etwas zu machen, dann kann ich das auch schaffen. Zum Beispiel, nachmittag mit Freunden verbringen. Das traut sich jetzt nicht zu, ist aber einsam. Das könnte man zum Beispiel ... Ja, also ... Was für ein Nachteil hat sie davon, dass sie ihren Alltag nicht hinweckern? Sie fühlt sich dann ... Selbstwertgefühl ist ... Ja. Hat sie einen Mann? Ja, genau. Wie ist die Beziehung zwischen dem Mann und ihr? Die hätten sich letztes Jahr fast getrennt, weil er ihr nicht so die Aufmerksamkeit gibt, die sie sich dann halt wünscht, wenn er nach Hause kommt. Dann will sie halt ganz viel Aufmerksamkeit von ihm oder irgendwie ... Zuwendung. Und das kannte er dann irgendwann nicht mehr stemmen und so. Okay. Gut. Und wie ist die Situation im Beruf? Die bekommt so eine Rente, weil sie nicht mehr arbeiten gehen kann, aufgrund der Schmerzen. Okay, dann würde ich in diese Richtung weitergehen. Das ist eigentlich deine Positionierung. Hm. Das ist die Beziehung zu Hause, ganz anders wird. Hm. Weil und in diese Richtung solltest du zuerst mal fragen, ihr Stimmen, wo steht jetzt deine Beziehung mit deinem Mann? Hm. Oder was für eine Beziehung wünschst du dir, mit deinem Mann zusammen? Solche Fragen sollst du ihr stammen? Hm. Weil was du gesagt hast, dass sie kein Selbstwert hat und so. Das ist natürlich das Problem. Und manchmal kann man auch solche Sätze sagen, das möchte ich euch noch sagen. Du möchtest eigentlich Aufmerksamkeit von deinem Mann. Wie viel Aufmerksamkeit gibst du dir selbst? Dann sagen sie 0,0. Oder 0,5, was auch immer. Und dann sagst du und glaubst du, dass du etwas von deinem Mann bekommen wirst, was du nicht bereit bist, dir selbst zu geben. Hm. Hm. Okay. Und dadurch führen wir sie in diese Situation, da sie merken, okay, ich muss das bei mir verändern und dafür ist dein Coaching da. Ja? Hm. Und Claudia, also das, was du geschickt hast, wie du ihr helfen kannst, also zum Beispiel, wenn du sie massierst, dann kannst du ihr schon solche Sachen beibringen, wenn du das willst, dass du erkannt hast. Hm. Zum Beispiel, dass ich mir selbst auch Krankheit einreden kann. Ja? Oder gesund bleiben kann, indem ich einfach meine Worte, also die Worte ausspreche, die Gott über mich ausspricht, oder wenn sie nicht christlich ist, dass ich einfach Worte ausspreche, der Gesundheit. Hm. Ja? Also, wenn du das willst, du kannst sie damit stärken. Hm. Ja. Aber ich würde bei ihr, wo sie richtig die Probleme spürt, das ist die Beziehung. Okay. Und wenn ich dann über meine Beziehung nachdenke, und da geht es um 4.000 oder 2.000 Euro, und sie sagt, okay, das möchte ich schon verändern, dann müssen wir uns immer wieder die Frage stellen, okay, wenn ich wirklich eine erfüllende Beziehung mit meinem Mann habe, dann ist es mindestens diese 4.000 Euro wert. Hm. Also, diese Verknüpfung müssen die Menschen schaffen, wenn ich ein erfolgreiches Physiostudio habe, das ist mindestens 5.000 Euro wert. Hm. Oder 10. Was auch immer. Das heißt, das klaut dir in deinem Kopf, du beschäftigst dich nicht mit ihrem Portemonnaie, und dass ihr jetzt Zähne machen muss und so, ja? Hm. Weil wegen den Zähnen, nimmt sie 4.000 Euro in die Hand, das ist gut. Ja, aber es ist wichtig, dass ihr den Menschen helfen zu erkennen, die eher ist mehr wert als die Zähne. Ja. Ist so. Sie sagt, jetzt geht es wieder. Also letztes Jahr hat sie über das Ausziehen nachgedacht, aber jetzt geht es wieder. Jetzt machen sie halt was zusammen und leben so. Ja, geht da rein mit den Fragen, was frustriert dich, was stresst dich, was stört dich, solche Sachen. Ja? Denkst du es soll an der Hand bleiben? Ja, unbedingt die Skundin von dir. Aber bei ihr lernst du auszustehen in deinem Wert. Mhm. Ja? Okay. Ja. Hm. Hm. Hm. Hm. Hm. Hm. Mhm. Hm. Ja. Ja. Ja. Ja. Mhm. Ja. Mhm. Also du warst bei der Nachbarin, ausgebaut und hat Stress mit der neuen Frau des Papas. Also das hat die Tochter der Nachbarin erzählt, ja? Oder die Nachbarin? Die Tochter war da und ihr habt es so miterlebt. Aber sie haben das nicht ausgesprochen. Sie haben jetzt mehr erzählt, die Tochter. Sie haben gesagt, sie will uns nicht. Also die neue Frau. Genau. Und sie haben dann über die neue Frau geschimpft. Ja. Und da war Tochter und Nachbarin zusammen? Genau. Ich wollte dann keine Frage stellen, sondern mit der Tochter würde ich dann später kontaktieren. Du hast erzählt, dass die neue Frau deines Vaters dich nicht will. Habe ich das richtig verstanden? Würde ich zuerst meiner Versichern? Ja. Dann würde ich schreiben und wie wichtig ist das für dich, die Situation mit ihr zu verändern, weil du gesagt hast, du hast ein Haus neben deinem Vater, also der Nachbarschaft gebaut und dann sagt sie etwas und es dann würde ich sagen, möcht ihr so das verändert haben? Ja, dann kann ich dir helfen. Okay. Also wenn wir so etwas mitkriegen, so im Gespräch, müssen wir uns vergewissern. Weil wenn du davon verstehst, was die Problem ist, aber sie haben das nicht direkt dir gesagt und dann sagst du, ich habe gehört, die Frau deines Vaters will dich nicht, dann kann es sein, dass sie sagt, nee, das habe ich gar nicht gesagt. Okay. Sie hat es direkt zu mir gesagt. Aber das ist jeden Fall gewiss. Ja. Ja? Und die anderen habe ich dir zugeschickt, die anderen Antworten. Hast du gesehen? Auf Facebook? Nein. Nein, das habe ich nicht gesehen. Also dein Satz ist, ich würde total gerne darüber, wie viele Söhriinnen trotz des Zuhirrens ihrer Kunden entspannt bleiben und voll der Energie nach Hause gehen. Das ist richtig gut. Ja, okay. Silvia, hast du auch dazu mir was geschickt wegen Stefanie? Das war schon beim vorigen Mäude, hast du gesagt, wir reden am Montag drüber. Sagen wir noch einmal? Die Freundin, die das Haus so vollstopft und mit den Zwingen. Ja. Was war da konkret deiner Frage? Was war da die Frage? Es ist eine gute Frage. Wir waren im Gespräch schon fast zu weit, dass sie wissen wollte, wie ihr dabei helfen kann. Und letztendlich, es ist nicht dazu gekommen, dass wir dann konkret an Terminaus gemacht haben. Ich erinnere mich, sie hat Rückzieher gemacht. Sie wollte jetzt dabei bleiben, dass ihr im Haushalt, dass ihr erhöfst und genau, und sie wollte nicht so wirklich von dem anderen was wissen und sie hat gemeint, du hübsch mir ja jetzt eh. Das ist eh schon wie die Lösung. Ja, im Haushalt. Und was ist ihr das andere Problem? Naja, sie ihr dabei zu helfen, dass sie mit ihren Zwingen umgehen kann, weil sie kann, es ist ja nicht möglich, eine Sache fertig zu machen. Okay, das ist kein Problem für sie. Also, wenn sie eine Sache nicht fertig machen kann, du hast geschrieben, sie kann das die Haare fertig machen im Studio. Ja, aber was ist das, was sie nicht fertig machen kann, wovon sie einen Nachteil hat? Naja, sie kann, sie traut sich niemanden mehr ins Haus einladen. Und du, ja, aber das ist kein Problem. Ja, sie ist eigentlich, sie lebt sehr sparsam, aber sie kauft so viel, weil sie ja die Sachen nicht mehr mehr findet. Das ist kein Problem. Wenn sie nicht selbst Ordnung machen will, ja, dann ist das kein Problem. Also, ihr find so krank. Ist das auch krank? Es ist schon, wenn jemand, du hast geschrieben, acht Staubsauger oder wieviel da ist. Echt Staubsauger und keiner geht gescheit. Aber das ist kein Problem für sie. Ja, ich merke, dass sie jetzt so eine Ruhe hat, sie kann das so lachen. Also, im Kanton muss rausfinden, was ist das, zum Beispiel, sie hat einen Mann, aber er wohnt in der Nachbarschaft oder sowas hast du geschrieben. Im Nachbarhaus und angeblich hieß es, bei ihm noch für Ärger. Du musst in eine Richtung gehen, Beziehung, Geld, Zeit, Gesundheit. Da liegen die bewussten Probleme der Menschen. Kein, also oder Hobby, Pferd, Tate, Kund, solche Sachen. Aber wir müssen lernen, unsere Berufe mit diesen vier Grundbedürfnissen zu verbinden. Das heißt, wenn du bei ihr bist, dann musst du raushören, wo hat sie ein Problem? Okay, ja, genau bei Frisürinnen, da geht es auch um Beziehung, nur zwischen Kunde und Frisurin. Ja? Ja, okay. Und der Rest habe ich geschrieben. Schau mal schnell deine E-Mail an. Danke. Carmen? Ich habe jetzt eine Grundsatzfrage und zwar, wir reden immer von Preise, 2000 Euro, 4000 Euro, 5000 Euro, 10.000 Euro, was heißt sie, ein halbes Jahr, ein dreim Monat, vier Monat, aber wie viele Sitzungen, wie viele Stunden ist so dabei? Dazu gibt es auch ein Video, wie wir das machen, also das kannst du dir anschauen. In welchem Motul ist das? Drei. Drei. Das frag ich mir schon die ganze Zeit. Aber womit wir beginnen, das ist meistens ein dreimonateprogramm mit wöchentlich Eingespräch oder wenn du das Gefühl hast, das Problem ist zu groß innerhalb von drei Monaten, das zu lösen oder die Menschen brauchen länger, weil das irgendwelche Prozesse sind, dann machst du halbes Jahr. Also ich mache das mitwöchentlich nicht, weil ich mache es immer 14-tägig und so bis zwei Stunden, was auf das selbe ausser kommt. Nee. Nee. Zwei Stunden sind zu viel. Dann hast du zu viel gegeben, es ist viel, viel besser, wenn du innerhalb von einer Stunde was gibst, weniger, dafür fühlst du sie in die Eigenverantwortung. Weitstunden, einzelne Coaching schlagen die Menschen kau. Okay. Und das ist nicht gut. Ich habe das Gefühl, wenn man jede Woche am Termin macht, dann klingt das für die Menschen, das ist für mehr. Ich wusste, wie das ihnen klingt. Und das ist darum, wie das ihnen klingt, sondern wir haben die Verantwortung, die Menschen zur Lösung zu führen. Und wenn wir jede Woche am Anfang eine Stunde haben, kann sein ersten drei Monate, haben wir jede Stunde, jede Woche eine Stunde und danach jede zweite Stunde, jede zweite Woche. Wir können damit spielen. Darum geht es nicht. Am Anfang braucht es ein bisschen Intensität, dass sie in unserem Dunstkreis sind, weil dadurch viel schneller die Sachen in Bewegung kommen. Und am Anfang zwei wöchentlich ist sehr wenig. Okay. Also, ja, weil ich bin, wie ich zuerst gesagt habe, ich gebe einfach viel zu viel. Und dann hast du nur zwei Stunden und nur zwei Mal im Monat und dann bist du unter Druck und die kommen nicht voran und dann gibst du, gibst du, gibst du. Also, lieber nur eine Sache, eine Kleinigkeit ihnen geben, weil sie umsetzen, als zu viel. Ich mein, umsetzen, sieht es jetzt nicht um, aber ich bin, ich habe ihr das Problem, weil ich mehr Zeit brauche, dass ich an alles geben kann. Nee, es ist nicht gut. Da kommst du raus, Nympho. Ja, okay, danke. Und da, also das Programm, was wir helfen, also was ich jetzt mit Claudia machen werde zum Beispiel, das hat immer, ich schau immer, dass das mindestens ein Wert von 5000 Euro hat. Aber das heißt nicht, dass du das nicht für 10.000 verkaufen kannst. Der Michael hat für 17.000 das verkauft. Ja, also mit dem ersten, mit dem ersten Kunden, das gleiche Programm, was ich ausgemacht habe. Aber ich schau immer wieder, das ist ein buswertiges Rutschingprogramm ist, was wir miteinander merken. Aber das ist jetzt ein anderes Programm, was du jetzt angesprochen kannst. Ich habe einen Kunden erwähnt, also ich helfe immer wieder, das Programm zu gestalten, also so Programm zu strukturieren und planen und das ist ein hochwertiges Programm, wobei ich helfe. Nein, ich habe es nicht verstanden, was du jetzt meinst. Es kommt noch bei dir. Also, sobald du eine Positionierung hast, werde ich dir helfen, ein Programm zu kreieren, wo nicht zu viel drinnen ist, nicht zu wenig drinnen ist, solche Sachen. Okay, danke. Bitte Renate. Nun noch mal zum Verständnis. Also ich muss nicht jedes Mal ein Problem und ein Traumhabnis reicht auch nur ein Traum oder nur ein Problem zum helfen. Oder muss beides immer vorhanden sein? Was heißt immer? Das verstehe ich jetzt nicht. Wenn man eben den Menschen helfen will, müssen immer beide Seiten vorhanden sein. Also Sie müssen das Problem haben, Sie müssen aber auch bereits wissen wohin Sie wollen, sonst geht es nicht. Ja. Und ich darf Ihnen aber auch nicht vorgeben wohin Sie hinkommen könnten oder schon? Schon ein bisschen, also schon. Also das heißt, wenn ich merke, jemand weiß noch nicht wohin, dann rede ich schon sehr darüber mit Ihnen. Also da kann ich bei mir bleiben, was ich zum Beispiel erlebe, also eben das Appetit machen oder so. Genau. Okay, gut. Also das ist eigentlich das wichtigste im Verkaufsgespräch, dass wir ein ganz konkretes Ziel am Ende haben, was der andere erreichen möchte. Und wenn zum Beispiel bei uns jemand, ich sage Beispiele für Kinder und Mütter, Daniela sage ich jetzt, wenn jemand, wenn eine Mama nicht weiß, was er eine Beziehung mit dem Kind wünscht, ja, dann könnte ich schon sagen, war das auch bei dir so, bevor ich zum Beispiel schwanger geworden bin, war mein größter Sehnsucht, wenn ich mein Kind habe, dass ich mein Kind fürs Leben vorbereite, seine Stärkenstärke und solche Sachen, ja. Und dadurch, dass er erzählt hat, wie das bei dir war, wächst du in und wie war das bei dir, stellst du dann diese Frage zurück. Oder jetzt bei dir, Renate, ich weiß nicht, wie das bei dir war, aber bevor ich mein Mann geheiratet habe, habe ich solche Wünsche gehabt und dann sage ich so das und das und das. Und dann haben wir geheiratet und das war nicht so. Jetzt ist es so. Verstehst du? Das heißt, indem wir unsere Wünsche und die wir in diesem Bereich hatten, den anderen erzählen, ja, helfen wir ihnen, diese Visionen zu wecken, diese Wünsche zu wecken. Das dürfen wir, das müssen wir. Oder du kannst es auch anders machen, ich stelle zum Beispiel die Frage, okay, und was ist anders, wenn du deine Berufung lebst, wenn du deine Berufung gefunden hast, wenn du aus deiner Berufung gut leben kannst. Und dadurch, dass ich diese Frage stelle, gehen sie automatisch Richtung Traum. Das sind diese Fragen, die ich gesagt habe bei Crocodile, ja, bei den Zähnen. Das sind diese Fragen, die du drauf haben sollst beim Problem und beim Wunsch, wenn sie selber nicht auf Ideen kommen, wie du sie auf diese Ideen bringen kannst. Also Claudia, du kannst zum Beispiel erzählen, dieser Frau, ja, dass ich mir, als ich, bevor ich geheiratet habe, habe ich mir das und das und das und das gewünscht, ja, und dann am Anfang der Ehe war das so, dass ich viel mehr geredet habe, als mein Mann, er hat kaum was geredet und solche Sachen. Und heute können wir über alles reden. Wie ist es bei euch? Hast du dir das auch vorgestellt? Solche Sachen dürfen wir, müssen wir. Bei dir, Alexandra, für ihr dachte ich immer wieder ans Essen, heute nicht mehr den ganzen Tag, ja? Und dann erzählst du, wie war das bei dir? Ja? Hat geholfen, oder nicht? Also, wir können nicht verkaufen, wenn wir nicht ein konkretes Problem haben und nicht einen konkreten Wunsch war, sie wollen und sie sagen. Ohne diese zwei Sachen ist es unmöglich, seit denen ruft an. Unsere Nichte hat jetzt gerade, wie heißt das? Snowboard. Erst mal. Also, darum geht es in unseren Gesprächen, konkretes Problem, was sie nicht mehr haben wollen und konkreten Traum, was sie haben wollen, raus geht es an. Wie haben Sie es gerade? Silvei, habt ihr E-Mail nicht gekriegt? So musst du das sehen. Ich habe dann gerne die Antworten geschrieben. Aha, hast du es, das ist dann nicht beim Bosseingang, Hopp? Auf aon.at habe ich geschickt. Bitte? Auf aon.at habe ich geschickt. Das ist interessant, weißt du. Ich schicke noch einmal danach zu. Ja? Bitte, danke dir. Bitte. Carmen, du kannst schon die Texte jetzt, wo bist du? Bei mir. Ja? Du kannst jetzt die Texte so verändern, wenn du das jetzt machen musst. Ja? Muss, was ist muss? Wenn da etwas rauskommt und was nur jetzt reinkommt, dann ist es muss. Du kannst das so reintun, wie du geschrieben hast. Okay, dann mache ich das mal. Aber nur da würde ich etwas verändern, wo du muss, sonst nicht, die anderen nicht. Du musst nicht überall das Gleiche haben. Wie meinst du das jetzt? Du hast auch geschrieben in, wo ist das? Auf Google? Ha? Auf Google ist was anderes, das ist jetzt Wurst. Ist jetzt Wurst. Okay, aber das, was ich geschickt habe, das kann ich mal so eine hängen. Ja. Gut, danke. Bitte. Dann habe ich alles. Letzte Frage, was nimmst du mit? Nimmst du mit? Wenn ich denke, was muss ich machen, damit Geld reinkommt, dann blockiere ich Gott und dass es immer darum geht, um ein konkretes Problem und ein konkretes Ziel herauszufinden. Yes! Ah, ich weiß, was ich dir noch sagen wollte. Sorry. Du hast gefragt, also ich habe dir in Facebook beantwortet, stell die Frage, hast du auch ein Friseurladen? Genau, das habe ich schon gestört. Und dann, also warum? Weil wenn die, das ist ganz wichtig, was ich jetzt sage. Wir machen so Marketing, dass wir stehen. Wir sind ein Leuchtturm. Und wenn die Menschen zu uns kommen, dann fragen wir eigentlich ab, ob sie die Richtigen sind. Ah, andere machen das ganz anders. Sie versuchen diesen Menschen, die kommen, zu entsprechen. Das ist anstrengend. Und deshalb stelle ich zum Beispiel die Frage, bist du schon als gut selbstständig, meistens nicht. Ja, aber ich fühle die Menschen mit dieser Frage in diese Richtung. Hast du schon ein Angebot? Hast du schon Preise? Also ich frage, wo sie jetzt stehen ab. Ja, und du fragst zum Beispiel ab, hast du schon ein Friseurladen? Wie viele Kunden hast du denn? Sind alle schwierig oder nur ein, zwei solche Sachen musst du fragen, Ebengard, ja? Sind wir keine davon ausgehen, dass die Kunden schwierig für sie sind? Ja, aber du darfst nur fragen. Zum Beispiel, was hat dich angesprochen bei mir? Warum bist du gekommen? Und wenn Sie sagen, ja wegen, und nicht mit Kunden schwierig, dann musst du fragen, hast du gesehen bei mir, die ist darum, dass einige Friseurs, so viele, also solche Kunden auch haben, die schwierig sind, ist es bei dir auch der Fall? Du musst vergewissern. Ja, weil die meisten der Friseure, die sind selbstständig, das habe ich schon gesehen am Profil. Das ist gut. Ja, frag ich dann trotzdem oder frag ich dann niemand mehr? Das war meine Frage. Bei dir musst du fragen, hast du nur eine schwierige, hast du oder hast du diese Herausforderung, dass manche Klienten oder wie nennt man das bei euch? Kunden. Manche Kunden, manche Kunden anstrengen sind. Du musst fragen, ob sie dieses Problem haben. Also Silvia, wenn ich schon war, dass sie ein Salon haben, dann kann ich Sie uns nächstes fragen, ob Sie die Herausforderung kennen mit dem? Ja. Ja. Mhm. Okay. Ja? Ja. Das wollte ich noch sagen, danke. Peter, also was nimmst du mit nach und mit die Runde weiter? Sorry, ich habe jetzt ausgebüxt. Peter. Ein Thema. Ja, ich nehme auf jeden Fall noch mal mit und zwar, dass viel, viel mehr fragen muss, um auf ein Ergebnis zu kommen, das für die gut ist und nicht für mich jetzt im Endeffekt, dass ich eine Lösung für Sie finden kann und was ich auch mitnehme, Anführungszeichen auch Buch und zwar im Glauben, um Vertrauen zu sein, denn er liebt uns. Also loslassen mit dem Geld, denn immer im Glauben, um Vertrauen zu sein, er macht es für uns. Genau, richtig gut. Danke. Gut. Daniela. Ja, genau. Das mit dem Vertrauen nehme ich auch noch mal mit, weil das hat sich am Freitag auch total bestätigt, weil ich eigentlich gar nicht wirklich mehr gut aufmerksam war, weil da zu spät war dieses Gespräch und ich habe wirklich da voll auf Jesus vertraut und auf den Heiligen Geist, damit ich einfach weiß, was ich sage, damit das ein Erfolg wird und nicht meine Leistung einfach ist oder war. Das ist ein richtig guter Fall. Ja, das habe ich richtig gut erkannt in dem Moment. Das hat mir richtig geholfen und ein Problem und eine Lösung nehme ich noch mal mit und Fragen stellen. Und ich hatte die auch noch eine Frage gestellt. Ich habe morgen noch mal einen Termin für eine Vitamin D Beratung, also dies nur wegen Vitamin D auf mich zugekommen. Und da würde ich, hat ich gefragt, ob ich jetzt nach dem Verkaufsleit fahre, und trotzdem in dieses Gespräch gehe, wahrscheinlich schon, wahrscheinlich ist die Frage überflüssig, oder? Jetzt. Gut. Also es wurscht, was Sie meinen, dass Sie die Lösung, was Sie meinen, was die Lösung ist, Vitamin B, D. Ja. Die haben irgendwelche Probleme und wenn du nur die Produkte gibst, dann schwenkst du sie ein. Wenn Sie nur die Produkte wollen, dann startest du mit den Produkten und dann wird später hochgeschraubt. Ja, okay. Super. Danke. Gut. Carmen, was nimmst du mit? Ja, ganz viel. Also ich nehme für mich mit, das mit dem Problem ausserfinden und mit dem Ziel. Ich nehme mit, dass ich einfach viel zu viel gebe und das versuche in ein kurzer Zeitraum hineinzubringen, weil ich halt so viel geben will. Ich habe mitgenommen, dass ich das alles reduzieren darf. Ich habe mitgenommen, dass ich von den zwei Stunden, die ich mache, auf eine Stunde, aber gehe, ich habe mitgenommen, dass ich mehrere Programme verkaufen darf. Nicht in einem Programm, preis Klösungen, sondern für... Also ja, ich habe ganz viel mitgenommen. Danke. Sehr gerne. Ich liebe Carmen. Ja. Danke dir. Danke. Bernate? Während dem Verkauf bereits schon den Wert, den Sie bekommen sehen, also den Himmel ab Erden bereits holen und in dem Sinn dann den Preis sorgen und schweigen, aushalten wegen der Sicherheit, genau. Und eben auch nochmals, das hat mir jetzt sehr geholfen, eben wie kann ich ein Ziel herausgibseln, in dem ich eben auch von mir erzählen kann, wie das bei mir mal war, ob Sie das auch kennen und dann nachher sagen, wie es heute ist und so. Irgendwie die Brücke schlagen. Das hat mich sehr geholfen. Danke. Sehr schön. Also da hast du eine neue Kundin, das sage ich dir. Spätestens Januar kannst du sie pflücken. Und beglücken. Danke. Elisabeth? Ich schließe mich dem an. Ich habe... Ich nehme mit, dass ich so lange frage, bis die Kundin, der Kunde, das Ziel selber formuliert, den Wunsch selber formuliert, um den Schmerz auch zu spüren, ja, um so zum Ausdruck zu bringen, ich brauche Hilfe, dass ich auch einfach nicht zu viel von meinen Gedanken reingebe. Richtig gut Elisabeth. Danke dir. Wer war noch nicht? Danke. Ja, ich mache weiter. Ja, Wiederholungen sind die Mutter vom Lernen. Ich merke, es war nichts Neues drin heute. Also, sorry. Ich verstehe, was du verstehst. Dann bin ich hoch. Aber ich merke, ja, es ist einfach, ja, eben, das Gelaber von den größten, die Gänse stopfen und so weiter. Ich merke meine Kunden oder habe ich es so gemerkt, ich frage, was sie mitnehmen und dann sagen sie etwas, etwas zählen sie auf und dann denke ich manchmal war. Das kann nicht sein und das ist mir ein totales Zeichen, dass es sich einfach zu viel gibt. Meine Kunden sind einfach voll und ich gebe noch mehr. Und ja, das mit dem Zählenkrokodile, das mit den Wünschen und Vorstellungen vor der Hochzeit, das habe ich noch nie so jetzt gehört oder so aufgenommen. Und da darf ich mehr machen, merke ich. Und einfach das Stil sein, das Abwarten nach dem Preis oder einfach die, ja, ich merke, ich bin unsicher. Ich habe, ich bin noch unsicher. Ich bin noch nicht im Wert oben. Also, verstehst du? Ja, verstehe ich. Und das heißt, du jetzt schon einmal 10.000 verkauft und öfters 5 und 6 und das ist Ermutte und Ermutte um für jeden. Es ist normal. Ja, ja, ja. Warte nicht, dass du immer 100 Prozent sicher bist. Das ist nur ein... Nein, nein, nein. Nein, aber ich merke, ich habe jetzt schon viel, aber ich merke, ich will, ich habe auch schon ein paar Kunden also verloren, weil ich zu wenig lange beim Problem geblieben bin. Oder ich meine schon, ich kann immer weitergehen oder ich muss länger in den Sieben Überzeugungen, oder? Diese Schritte nochmals, ja, einfach vertiefen, vertiefen. Das ist ganz wichtig beim Coaching. Deshalb ist es wichtig, dass du ein Problem und einen Wunsch hast, weil sonst jedes Mal werden Sie dich verführen in ein neues Problem, in einen neuen Wunsch. Und dann guckst du nie mit einem Problem und mit einem Wunsch bis zu Ende, so dass Sie Ergebnisse haben. Und dann sind Sie uns zufrieden und bist du auch. Ja. Wir müssen ranbleiben, an dem einen Problem und an dem einen Wunsch. Ja, genau. Dann verstehe ich auch nicht. Wenn wir beginnen, mit Ihnen zusammenzuarbeiten, dann werden Sie sich noch tiefen eröffnen, das sage ich euch. Und andere Baustellen aber die gehören in das nächste Programm, nicht in das erste. Sonst überforderst du dich und die andere. Ja, genau, das ist auch. Ich habe das Gefühl, dass du nicht genug geholfen hast und das wäre fatal. Ja. Danke vielmals. Bitte. Wer war noch nicht? Ich kann. Das, was du am Schluss gesagt hast, wir sind Leuchtturm und machen eigentlich das Gegenteil vom normalen Markt. Also wir sind Leuchtturm und fragen ab, ob die Kunden zu uns passen. Yes. Und haben nicht Marketing und drängen uns den Kunden auf. Und es ist mir dann noch weiter bewusst geworden, indem das wir das ja so machen. Also wir haben eigentlich jetzt immer auf der Seite vom Kunden gesprochen oder von der gegenüberliegenden Person. Aber je mehr und je sorgfältiger, dass ich das mache und mir bewusst bin mit dem Leuchtturm und je mehr, dass ich höre, was das Problem oder der Schmerz ist und je sicherer ich mir dadurch bin, dass es ein Kunde ist von mir, je einfacher sollte theoretisch das finanzielle Angebot werden. Weil ja. Weil ich ja. Das ist uns dick, dass du gesagt hast, theoretisch. Ja, genau. Weil ich habe es jetzt schon zweimal wieder verkackt. Aber einmal hast du gesagt, darf ich nichts verlangen und das andere Mal habe ich eine volle Flett reingefangen. Aber ich. Genau. Ich lasse mir ja immer die extra Runde noch hoffen. Aber ja, also es wird so. Je mehr, dass ich mir in dies auf der einen Seite, auf der Kunden Seite mache ich das Problem. Immer mehr bewusst mit genauem Nachfragen und auf meiner Seite oder auf der Anbieterseite kann ich, bekomme ich immer mehr Sicherheit, dass es mein Kunde ist und dann ist auch nachher der finanzielle Teil. Wieder theoretisch nur noch Nebensache, weil die Sache so groß und klar und auch sicher auf dem Tisch liegt, dass es klappen wird, dass das finanzielle nur noch Nebensache ist. Wenn man das zu schnell macht, dann ist für mich der finanzielle Teil ins Spiel zu bringen viel zu kompliziert. Und darum ist es mir so wichtig geworden, dass wirklich einfach dieses Zeitfenster zu lassen für das Abfragen vom Problem, dass sie das wirklich, dass das auf beiden Seiten erkannt wird und dann das finanzielle eigentlich einfach wird. Ich muss noch etwas sagen. Du hast gesagt, du fragst die Sachen ab, damit du sicher wirst, dass die Kunden sind. Ich möchte, dass ihr alle sicher seid, wenn jemand deine Nähe sucht, ist Kunde auch, wenn du das Problem von ihnen oder noch den Wunsch von ihnen nicht weißt. Also du kannst sicher sein, jeder, der zu dir kommt ist und offen ist und deine Nähe sucht und fragt und stellt und er jahmet etwas auch immer, das ist Kunde. Dazu brauchen wir Verkaufsgespräch nicht, Alexandra. Sondern du kannst schon sicher sein davor, dass sie Kunden sind, potentielle Kunden sind. Dieses Abzuckecken, was sind unsere, was sind ihre Probleme und Ziele, ist deshalb da, damit sie sicher werden, dass sie bei uns in besten Händen sind. Indem ich die Probleme, die sie gesagt haben und die Wünsche, die sie gesagt habe am Ende in meinem Angebot, wenn ich ein Angebot mache, präsentiere. Dadurch werden sie sicher. Aber du kannst ihm voraus schon sicher sein. Also das heißt Verkaufssignale erkennen. Das heißt, jeder, der mit mir reden will, ist für mich klar, ist von Gott geschickt und ist Kunde. Also Renate hat eine Empfehlung gemacht, ich wusste Kunde. Ich wusste noch nicht für was. Für welches Programm, das wusste ich nicht. Ich wusste Kunde. Das ist Verkaufssignale erkennen. Ja, aber das ist eben so, ja, aber das ist eben wenn man, ich, ja. Okay, sagten lassen, ja. Also ich glaube, um noch mal darauf zurückzukommen, es ist natürlich klar, je klarer das Problem ist und je klarer die Lösung ist, desto, ja, sagen wir mal so, das ist ja der Traum. Das ist die Frage, was ist es dir wert, am Leben zu bleiben? Das war jetzt krass ausgedrückt, ja. Also das kann so diese Frage dir stellen. Also das so fragen wir jetzt den Kunden nicht? Nein, nein, nein, nein. Wir wollen nur sagen, wenn diese Frage, also es ist ein existenzielles Problem, also wenn du das herausgearbeitet hast, dann gibt es letztendlich die Frage, was es kostet, gibt es nicht wirklich. Klar gibt es Probleme, wenn das Geld nicht da ist, dann kannst du sagen, du kannst ja was leihen oder was auch immer. Wenn die Bereitschaft nicht da ist, in sich selbst zu investieren, kannst du sagen, gut, da müssen wir noch warten. Aber grundsätzlich, wenn das Problem formuliert ist und die Lösung formuliert ist, hast es eigentlich schon verkauft. Das will ich damit nur sagen. Ja und nein. Korrigier mich gerne. Ja und nein, man braucht diese sieben Sachen, diese sieben Überzeugungen, Problem und wünschen nur zwei davon. All anderen müssen auch abgetackert werden, damit da wirklich verkauft ist. Ganz wichtig. Weil es sein kann, dass sie denken, eins zu eins Coaching will ich und Gruppencoaching will ich nicht. Zum Beispiel bei der Unterstützung. Ja also die anderen fünf sind genauso wichtig. Aber unser Fokus liegt auf diesen zwei und während diesen zwei ausfinden, kriegen wir eigentlich auch die anderen schon mit und da müssen wir halt noch korrigieren. Wenn ich sage, damit ist die Basis quasi geschaffen und dann musst du halt die sieben Punkte abhaken, dass der gegenüber sagt, okay, du kannst das für mich lösen, da bin ich sicher. Das ist ja dann letztendlich nur die Frage des Vertrauens. Du musst Vertrauen aufbrauen, indem du die sieben Fragen beantwortest. Genau. Okay. Ja, dann mache ich gleich mal weiter, wenn du fertig bist. Ja. Okay. Für mich ist es ja immer so, ich bin ja so, ich sehe ein Problem und ich löse das immer gleich und ich nicht nur eins, sondern gleich 20, weil ich ja alles in der ganzen Tiefe sehe und das ist ja ein Riesenfehler. Also mir hat es heute total geholfen, zu sagen, ein Problem und dann möchtest du es lösen. Das ist halt eine ganz, ganz konkrete Frage, weil damit bremse ich mich ja selber. Weil ich bin meistens so, ah, du hast das Problem, ja pass mal auf, da kannst du das machen oder das. Also das hilft mir und das muss ich wahrscheinlich auch noch oft hören, weil ich in meinem ganzen Leben das bisher immer so gemacht habe. Ich habe es halt immer verschenkt und das ist ein Muster, was ich erkennen und durchbrechen muss. Aber das hat mir geholfen. Zuerst mal die Entscheidung richtig gut. Bis jetzt war das so und ab heute nicht. Ab heute ein Problem. Ja, das ist super. Das hilft auch viel mehr und du hast einen anderen Durchschlag, wenn du dich auf eine Sache konzentrierst, weil dann kannst du auch sagen, dass es gelöst. Ja. Wenn du fünf Probleme hast, dann sind vielleicht drei halb gelöst und zwei sind gelöst, aber der Kunde sagt, naja, aber ich bin auch nicht durch. Genau. Alexandra, was wollte du das? Ja, ich wollte was fragen, aber es ist ja nicht mehr Frage, sondern nur noch Antwort. Aber es geht eben gerade in das, was Rolf gesagt hat. Wir machen die Frage runde fertig, also die Lapschussrunde und da gehe ich noch einmal zurück, weil ich merke, dass es wichtig ist. Wer war noch nicht? Wer möchte noch? War jeder? Claudia. Hey, come on. Nur eine Sache, was nimmst du mit? Harte ich laut. Ich nehme mit, dass ich halt nicht mehr diese ganzen Gespräche führe, sondern dass ich dann halt frage, möchtest du das verändert haben? Aber da will dann vielleicht nie mehr mit mir reden, wenn ich immer Coachings verkaufen will. Das ist also deine Angst dahinter. Jetzt kommt es raus. Und dann, wie fühlst du dich, wenn sie mit dir nicht mehr reden wollen, Claudia? Dann baue ich Frustration auf. Okay, und wie fühlst du dich noch? Unwichtig, unwichtig. Was ist deine erste Sehnsucht? Annahme. Aha. Zweite? Ohr. Aha. Okay. Möchtest du dich mit Menschen umgeben werden, die dich wirklich richtig annehmen, so wie du bist? Ja. Dann darfst du klare Spielregeln setzen. Okay. Weil so lange du deine Zähne nicht zeigst, Claudia, kannst du nie wissen, ob jemand dich liebt oder nicht. Das ist das Schönste bei Jesus. Hm. Er weiß alles Schlimme über uns und trotzdem liebt er uns. Da kannst du sicher sein. Und solche Freundschaften und solche Kunden wünschen wir euch. Das ist mit eurer Zähne, also auch die schlechten Seite, zeigen könnt und sie wünschen euch trotzdem. Ja. Weil das ist auch gut. Denn wenn ich lang korte und dann mal vielleicht so was Kritisches sage, was ja durchaus vorkommen kann, das muss ich mir ja trauen. Ja. Das ist, da muss ich noch lernen. Ja. Und wenn wir in diesen Beziehungen, wo wir nicht klar sind, Alexander, das ist für dich auch wichtig, drinnen bleiben, dann sind sie Platzhalter. Und die Neuen können nicht kommen, weil die alle unsere Kapazitäten binden. Ja. Und die, die wirklich interessiert sind, wirklich das Leben verändern wollen, können nicht kommen, weil wir innerlich diese Einstellung haben. Ich habe jetzt schon so viel. Ja. Mhm. Aber die brauchen diese, diese Beziehungen, wo wir, wir sein können, wo wir zeigen können, was wir wirklich meinen sagen und die damit gut leben können. Wenn nicht, dann sind sie Platzhalter. Dann halten sie uns auch von unserer Berufung zurück. Okay. Okay. Gut, dann kann das jetzt raus. Dudu. Alexandra, was ist mit diesem einen Problem, was wolltest du? Ja, ich wollte fragen, weil, also mir geht es ja sehr oft so, gerade wie Ralf das gesagt hast, du sprichst zwei Sätze, hörst sieben Probleme und fünf sind dann mit deinen Antworten fast schon angelöst. Ich meine, das größte Problem bin ja ich selber. Also wie stopp ich, wenn ich ein Problem, also dass ich nur ein Problem höre, dass ich ja überhaupt nur ein Problem lösen kann. Okay. Erstens, als Coach dürfen wir erkennen, dass das eine Gabe ist, dass wir hinter dem Problem tausend Probleme sehen. Das ist eine Gabe, das dürfen wir bejahen, das ist von Gott. Ja? Ja? Ja, ich meine unterdessen ist munzlich ja schon selber, weil ich, es geht jetzt vielleicht nur noch drei Minuten, bis ich merke, dass ich schon am Coaching bin. Aber es ist ja immer noch zu spät. Na, du hast noch Hintertürchen, das ist eine Gabe von dir, das ist gut. Hintertürchen offen ist nichts Schlimmes. Dann halt, heißt du, fünf Verkaufsgespräche am Anfang bis zu einem Abschluss und danach nur zwei und danach nur eins. Ja? Okay. Also, also das ist total wichtig, das müssen wir als Gabe anerkennen, dass wir diese Gabe haben, dass wir das Problem hinter dem Problem haben. Siehen. Ja? Also dazu wirklich dein Herz öffnen, wie cool, dass ich diese Gabe habe. Und zu wissen, das hat nur im Coaching was zu suchen. Nicht im Marketing, nicht davor. Das ist ein cooler Satz. Also das Bejahen, das ist, deshalb weiß ich, dass ihr sehr gut Coaching könnt, weil alles aus der Berufung kommt, ja? Da hab ich nur Fragen. Ich weiß, dass ihr das könnt. Das ist eben, weil ich immer so Abteilung übergreifend denke, gehe ich immer gleich ins Marketing und ins Coaching. Also diese Gabe bejahen, soll darin, dass du sie hast, ja? Nicht als Fehler sagen. Nee, bei jahreln Herz öffnen, das ist ein Privileg, dass Gott dir das gegeben hat. Das ist eine Gunst, das ist wunderschön. Und das hat nur den Platz im Coaching, das ist das Einzige. Und davor, wenn, was mir hilft, wenn sie, dass ich, dass im Kopf immer wieder diesen Sieb habe, hat das etwas mit Beziehung zu tun, mit Zeit, mit Geld oder mit Gesundheit. Ich hab dieses Raste, da sind die hier Grundbedürfnisse. Und wenn sie etwas dazu sagen, das schreibe ich auf. Und das hilft mir, dass ich nicht ins Coaching rutsche. Ja? Wenn du hast heute auch gesagt, sie braucht mir innere Ruhe, ja, dann wüsste ich schon, hoppa, der Raster ist weg, dieser vieler Raster. Bei dir geht es immer um Beziehung. Ja? Gut. Aber du sagst, dieser Raster, das ist Deiner oder Allgemein? Nee, das ist ein Allgemeiner Marketing Raster. Also jeder, der gut im Marketing ist, verbindet quasi, also bietet in diesem Bereich etwas an. Das ist einfach ein Marketing Prinzip. Aber meiner Meinung nach nicht nur Marketing, sondern das ist ein göttliches Prinzip. Ja, also Jesus war in diesen Bereichen unterwegs. Er hat geheilt, er hat versorgt. Ja? Und wo hast du jetzt gesagt, hoppla, weiren, Ata, jetzt ist sie neben dem Raster, weil sie Ruhe erwähnt hat. Innerer Ruhe, dass sie Verlängerung verkauft hat für innerer Ruhe. Dann wüsste ich schon, sie hat den Fokus von Beziehung gerade verloren. Und darum wäre es ein Zusatzprodukt? Ja. Okay. Danke. So glücklich über euch. So schön, wie ihr das versteht. Das ist so schön. Und umsetzt. Ich finde es aber auch einfach total schön, Sylvia, wie du das rüberbringen kannst. Ich weiß, das ist deine Begabung und so, aber du machst es richtig schön. Und diese Kombination letztendlich in dieser Kraft Gottes und in der Ruhe Gottes zu sein, das als Basis zu haben und daraus zu agieren, das ist halt das große Geheimnis. Und ich finde, das lebt ihr halt und deswegen könnt ihr es auch wirklich vermitteln. Und das ist total schön. Also dafür nochmal ganz, ganz vielen Dank. Sehr gerne, danke. Ebenso, danke. Wenn ich nicht in der Ruhe bin, dann kommt Reiner und dann hilft er mir. Ich habe jetzt eine Aufgabe gehabt. Das ist jetzt mal was ganz Persönliches. Er hat die Aufgabe von der Alexandra über Freude oder so was ähnliches nachzudenken. Was bringt ihr ihm, Freunde? Und er hat oder so was? Und dann haben wir ein Adventskalender für Paare. Ich habe noch nie ein Adventskalender gehabt. Und ich habe mir das irgendwann letztes Jahr gesagt, ich habe noch nie ein Adventskalender gehabt. Aber jetzt mit Schokolade geht gar nicht durch mein Kochi. Und da hat er lange gesucht, bis er etwas gefunden hat. Und da hat er dieses Paar gefunden und da war drinnen Scheibe fünf Sachen auf. Wie du, deiner Frau oder deinem Mann, ohne großen Aufwand Freude bereiten kannst. Und mein Frechdachsmann hat aufgeschrieben. Und wie ich ihm dann Freude bereiten kann, also beides mussten wir auf 300. Und da hat er aufgeschrieben, wenn meine Freundin Ruhe ist, kann ich ihm ganz schnell Freude bereiten. Das war lustig. Okay ihr Lieben, dann sehen wir uns entweder am Dienstag oder am Donnerstag. Tschüss.