Hallo ihr Lieben, wir sollten heute um drei aufhören, ich kriege Besuch, das heißt jetzt bei der ersten Runde bitte jeden und eine Sache sagen, was hat sich Gutes getan, ja? Und drei von drei Menschen habe ich Fragen bekommen. Also, Imgat. Ja, bei mir hat sich Gutes getan, mein Aha, wie ich das erleben von dem, wie ich euren Vorfreude post und die Ankündigung für den Workshop gelesen habe und da ist man ganz, ganz viel bekannt vorgekommen. Richtig gut. Ja, genau. Es ist richtig schön, wenn ihr schon seht, dass wir die gleichen Vorlagen nutzen wie ihr. Ja, herrlich, herrlich. Ich war ja schon zufrieden mit meinem, aber bei eurer Vorgabe habe ich nur mehr angefangen. Macht zu besser, genau. Richtig gut, das funktioniert nicht. Sehr gut. Danke. Herr Elisabeth, ich habe geschafft, drei, eine Einladung und zwei Benefits und Bonus oder wie das heißt oder wie das heißt, einzureichen. Das war mächtig Arbeit und ich habe mit Chattipity gearbeitet und Chattipity hat mir das so schön bunt gemacht und ich bin gespannt, was du danach hättest, dazu sagst, ich fand es von Chattipity eine großartige Leistung. Okay, aber das schau ich nicht heute an, das ist jetzt nicht verkaufen, das ist Workshop, das machen wir morgen, ja? Okay, sonst geht es mir gut, ja. Danke. Danke, Silke. Ja, bei mir ist Klarheit in die Finanzen gekommen, das sind keine Raten mehr offen in alle Richtungen und das kann jetzt diese Woche losgehen mit meinem ersten Coaching dadurch auch. Ich denke richtig gut, keine Raten mehr. Sehr gut, sehr gut, danke dir. Andrea, bitte deine Zweifel, komm ich verurteile ohne Raten erzielen. Ja, es war wirklich herrlich, ich habe einen Mutzuschuss von euch bekommen und es hat mich alle Überwindung gekostet zuerst. Ich war in Italien in den Ferien, ich habe gesagt, lass los und genieße und ich habe gedacht, nein, nein, nein, aber doch, doch, und ja, und nein, und ich habe in Italien jemanden kennengelernt, die arbeitet an der Börse und die wollte eine Schamanin buchen als Coaching und dann habe ich hier wirklich von Herzen abgeraten, dann hat sie gesagt, was tust du so? Dann habe ich sie erzählt und dann hat sie gesagt, ich habe es gebucht, ich will mehr wissen über Jesus und auch das ewige Leben und alles, was du anbietest, das Zehntausende und ich werde das gerade buchen, auf diese Woche hat sie es gebucht. Dann habe ich wirklich ein bisschen straffel, weil sie gesagt hat, hey, schau, wir müssen über die Firma kommen, können wir das in zwei Raten buchen und weil sie da so, sie kam da recht entschlossen und dann musste ich mit der gleichen Entschlossenheit ihr begegnen, wirklich sagen, nein, ihr bieten, das nicht mehr in Raten an. Bei einem so hohen Sommer, und dann habe ich gesagt, wir bieten es nicht mehr in Raten an, wenn das, wir haben das vor den Sommerferien so beschlossen und ich wäre dankbar, wenn wir so dabei bleiben können und gestern hat sie mir geschrieben, sie willigen ein, sie seien bereit einzuhiligen und werden das im Gesamtbefrag überweisen. Das war sie das erste Mal, dass ich das in dieser Saison einfach durchgekriegt habe und das war sein Seger und das zweite war, als ich im Gotthard nach dem Ferien nach Hause kam, passierte mir das Gleiche, jemand hat sich vorher interessiert und hat abgesagt und die Serie hat zu mir gesagt, hey, aber rufen doch direkt an und frage, wo die Zweifel sind und nun hat sie auch ein Coaching bezahlt ohne Raten, ein kleines, das 3000er, aber das hat sie auch gerade vom Fleck weg gebucht und bezahlt und ohne Wenn und da, und das waren zum einen gewisse Folgserlebnisse. Richtig schön und das im Urland, das liebe ich. Ich bin auch noch ein bisschen abstauern und habe diese Freude. Sehr gut, danke dir Andrea. Schönen Sie gerne, von Herzen gerne. Heike. Ja, also heute war ich bei der Sarah und wir haben heute das erste Carousel Posting, sag ich mal, raus auf Instagram und ja, da freue ich mich. Ich muss noch mal was erwähnen, wir haben jetzt auch jetzt Zugang in Italien bei meiner Spägerin, die neue Linie wieder. So richtig gut. Da freue ich mich jetzt auch. Sehr schön. Danke Heike. Ja, Hallo zusammen. Ich schließe mich Elisabeth an, sonst geht es mir gut. Du wollte sagen, dass du brauch deinen drei Workshop Titel gemacht hast und nicht sagen morgen machen wir das, ja? Das wollte ich auch noch sagen, ja. Dass ich immer wieder interessant finde, wie viele Hirn- und Herzschmalz drei Sosetzchen brauchen. Also das sind ja nur drei Sätzchen oder dreimal drei Sätzchen und was das für eine Auseinandersetzung ist, die Zusammenhänge also zum Inneren, zum Äußeren, zum Plan, zu der Vision, ach du meine Güte, das ist eine richtige Reise gewesen. Jetzt stehen da erste drei Sätzchen und gucken wir weiter. Richtig gut. Sehr gut. Danke euch. Bitte. Sirke, deine Hand ist auf. Ja okay nicht. Meiner noch jemand? Ja, ich kann noch was sagen, ich bin in Phase 2 gelandet, nachdem seit ich hier dabei bin, ich noch 0 Euro verdient habe und niemand mich gebuht hat und die zwei hochwertigen super, super, super Gespräche, die ich hatte, beide abgesagt haben, will ich jetzt doch online durchstarten? Nein, will ich ja schon lange, aber das vielleicht habe ich auch, ich habe gedacht, vielleicht brauche ich auch einfach so die nochmal so einen Tiefpunkt, um das nochmal online anzugehen. Genau, aber ich freue mich jetzt bei Phase 2 dabei zu sein. Sehr gut. Also ich möchte zwei Sachen am Anfang jeden sagen, ja und dann können wir uns auch danken. Wer möchte wissen, also zuerst, wer möchte wissen, was am wichtigsten ist, damit diese höhere Summen kommen ohne Ratentzahlung? Wer möchte wissen? 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, ok, ok. Das ist die innere Entschlossenheit, dass ich keine Ratentzahlen mehr mache und nicht Angst zu haben, Monika, wenn zwei Menschen jetzt abgesagt haben, ja, weil es ist immer wieder so, wenn wir beginnen, einen neuen Weg zu gehen, gibt es Proben, gibt es Testing, ja und diese sind bei normalen Christen dafür, damit sie sagen, ok, dann mache ich halt das, was bis jetzt funktioniert hat, ich gehe den sicheren Weg oder was auch immer, ja und lieber, lieber, kleine Vogel auf den Winnen, wenn das kleine Brötchen backen, was er uns gesagt, lieber den Vogel auf der Hand als die Taube auf dem Dach. Ja, danke und wir haben einen sehr, sehr guten Bekannten, der hat ein gigantisches großes Unternehmen aufgebaut und wir als Coaches, also er wollte, dass wir ihn coachen, wir haben ihn gekocht und währenddessen hat er uns auch gekocht und einmal haben wir ihm erzählt, dass jetzt gerade 0 Einnahmen sind seit einem Monat und er hat uns dann diesen Ratschlagnermaus gegeben, lieber, also kleines, kleines Tier macht aus, auch Mist oder sowas, ja, hat er mit uns das gesagt und dann haben wir gesagt, ja, dann haben wir gesagt, ok, dann bieten wir dann ein Programm an, also zwei, drei Gespräche für 300 oder so, 200 oder 300 Euro haben wir verlangt. Wir haben zwei, drei Anmeldungen gehabt dafür und die schwierigsten Kunden ever. Also ich habe gedacht, ich sterbe, also warum haben wir uns das angetan? Also wir haben deinen Rückzieher gemacht, ja, statt zu lernen, wie wir in dieser Situation, wo 0 Einnahmen da waren, wirklich unser Schiff machen im Kopf und das durchziehen, weil wir wissen, wie wertvoll das ist, was wir anderen Menschen zu geben haben und als ich diese, also als wir diese schlechte Erfahrung gemacht haben, danach haben wir das nie mehr gemacht. Also wir brauchten diese zwei, die waren wirklich schlimmer Kunden, also sorry, dass ich das sage, aber die waren das schlimmsten Menschen überhaupt, die ich je getroffen habe. Die waren immer testen und herausfordern aber nicht ihre eigene Schritte umgesetzt. Und das Wichtigste war, dass sie diese Entscheidung getroffen haben, dass sie keine Ratenzahlungen oder kleine kleine Brötchen oder kleines Vieh oder sowas ähnliches in einem, in unserem Stahl haben möchten, sondern wir möchten wirklich die Menschen, die das, was wir zu geben haben, was extrem wertvoll ist, das wussten wir schon, dass sie bereit sind, das Wert zu schätzen. Deshalb ist es so, dass du wirklich, also am Anfang der Selbstständigkeit starten wir mit hohen Preisen durch, weil wir dadurch lernen, den Wert von uns zu erkennen und diese Preise auch zu bekommen. Und erst dann, wenn das klappt, dann machen wir kleinere Preise, wie zum Beispiel unsere zwei Bücher für 20 Euro, für 29 Euro, aber wir haben auf einmal 100 oder 1000 Vorbestellungen gehabt dafür. Ja, also bei den kleineren Preisen, wenn du sagst, okay, 20 Euro und mal 1000 Vorbestellungen ist auch was, oder? Das heißt, Timing ist total wichtig. Zuerst mit großen Preisen, damit wir lernen worauf es ankommt, dass die Menschen uns buchen und danach machen wir kleinere Preise. Er dürft, wenn wir kleinere Preise machen, aber nicht am Anfang. Und wenn jemand noch in sich selbst in Coaching nicht sicher ist, das haben wir mit Johannes gemacht und mit Claudia gemacht, ja, dann einfach zwei, drei Testkunden, weil danach fühlst du dich sicher in dem, was du machst, okay? Und zum anderen, erfolgreicher Mann, der Häuser baut, haben wir auch etwas gelernt, er hat Häuser gebaut, die haben sehr viel schwarz gemacht, deswegen waren sehr oft die Häuser nicht rechtzeitig fertig und dann ist er Christ geworden und hat gesagt, er möchte nichts mehr schwarz machen. Er möchte alles richtig läuft und das war in Österreich, das ist ja wirklich ein Name auf der Unternehmer in Österreich und hat dann gesagt zu seiner Verkäufer, wir werden nichts mehr schwarz machen, aber dadurch werden wir die Menschen rechtzeitig auch das Haus zur Verfügung stellen. Und er hat immer am Anfang wieder Leute gehabt, die Verkäufer und haben gesagt, da müssen wir auch noch ein bisschen, bei denen jetzt schwarz machen, weil sonst springt er auch. Und er hat dann gesagt, wenn da einer abspringt, bekommen wir dafür drei besseren. Also bei Moni schon sechs, die das wir schätzen und nach einer Weile haben sie das nicht mehr bei ihm angewufen und er hat das durchgezogen und jetzt sind wirklich die Häuser immer rechtzeitig fertig, die Kunden sind zufrieden und das läuft so wie er das möchte und das war wirklich dann so, dass die Verkäufer gesehen haben, dass da einer abspringt, waren zwei, drei neue Häuslebauer schon da. Und er musste nur zwei Wochen lang aushalten, dass seine Verkäufer angerufen haben? Also das wusste ich jetzt nicht. Also zwei Wochen lang haben die Verkäufer bei ihm versucht. Ja, du Chef, wenn wir dies oder das nicht schwarz machen, dann kriegen wir keine Kunden, er hat immer gesagt, nein, stattdessen kriegen wir drei bessere. Also zwei Wochen lang haben die Verkäufer noch versucht bei ihm, also bei dem Chef zu sagen, es geht nicht und als sie gesehen haben, das geht nicht, danach auf einmal haben sie das auch verkaufen können, ohne schwarz zu machen. Schätzt eben gerade, kennt Wimberger Haus. Wimberger ist in Österreich namhafter Unternehmer küsslich geführt. Und jetzt macht der Sohn. Okay, deshalb ist es extrem wichtig. Also wenn die Preise, wenn wir einknicken innerlich, ja ist normal am Anfang, dass wir einknicken, aber lieber fünfmal einknicken, aber dran festhalten, was du erreichen möchtest als klein beigeben, weil dann musst du den Prozess wieder von null anfangen. Also lieber in Verspätung, ja, aber knick und verdanne dich nicht oder verurteile dich nicht, wenn du einknickst, ja, aber festhalten daran zuerst lernen wir höhere Preise zu verkaufen und sobald wir das können, danach können wir mit kleineren Preisen spielen. Ja, die Großen werden immer bleiben. Ja, das ist die eine Sache und die andere Sache, ich weiß nicht ob ihr mitgekriegt habt, ich hab kommuniziert, dass wir, also wir haben die Werbung freigeschaltet und ich schaue immer fünf Tage nicht drauf auf die Werbung, weil Facebook einfach Zeit braucht, ja, die Menschen zu finden, die wir brauchen und nach fünf Tagen schaue ich aber immer wieder drauf und dann war ich total schockiert, wenn nach fünf Tagen hatten wir nur 14 Anmeldungen, das ist extrem wenig. Und dann habe ich geschaut, dann habe ich hingesetzt und ich habe mich angeschaut, also unsere Webseite und die Werbetexte habe ich angeschaut, also nicht ich, das wäre so eine Kundin von uns, also ich habe mich hineinversetzt in eine Kundin und dann habe ich gedacht, eigentlich das, was ich geschrieben habe, höre ich nicht von euch. Da habe ich gesagt, schon wieder, ich wollte etwas machen, was für mich wichtig ist und nicht für die anderen wichtig, ja, aber ich wollte auch nicht alles hinschmeißen, was habe ich gemacht, ich habe nur zwei, drei kleine Veränderungen gemacht in der Kommunikation, also ich habe zum Beispiel reingetan, wie du 2000 Euro plus Preise bekommst mit unserer Anziehendformel, weil ich weiß, unsere Kunden möchten die Menschen anziehen, sie möchten Leichtigkeit, also ich habe das dann reingetan in den Titel und noch zwei Sachen, die ich immer wieder von unseren Kunden höre, habe ich reingetan und siehe dann bis zum nächsten Tag hatten wir 19 neue Anmeldungen und jetzt haben wir schon 83 gehabt heute früh, das heißt, die Werbung wurde quasi nur minimal verändert, ja, und das ist die Kraft unserer Worte und deshalb Johannes, ja, am Anfang ist es so, dass wir stundenlang bei einem Titel, ja, Hirnen, aber danach werden wir das immer schneller drauf haben, aber der Titel entweder zieht oder zieht nicht und das ist das, was ich jetzt auch bei uns gesehen habe, ich habe zwar gut gemeint, weil ich unbedingt quasi diese vierstellige Preise pushen wollte, aber ich musste das verbinden mit den Süchten, die unsere Kunden haben, ja, und das ist das, was wir lernen durch die Postings, durch die Zahlen, durch die Ergebnisse, weil die Ergebnisse, die Zahlen zeigen uns, ob das, was wir gehirnt haben, gut ist oder nicht und wenn die Menschen nicht kommen, dann ist es nicht gut, was wir geschrieben haben, so einfach ist es, aber ich habe das Workshop nicht umgeschmissen, wir werden das machen, was wir uns vorgenommen haben, alles, nur den Titel habe ich besser gemacht und den Untertitel habe ich, in den Untertitel habe ich eingeschrieben, wie du diese Preise bekommst, wenn dir jetzt immer wieder Menschen sagen, ich habe kein Geld für Coaching, also das ist meine Meinung nach als richtig gut gezogen hat jetzt, ja, das höre ich nämlich immer und deshalb ist der Sache nicht einknicken, nur wenn etwas nicht gleich klappt, ja, wenn dran bleiben, bis es klappt. Wenn jemand krank ist, du bleibst dran, bis du ungesunder bist, es gibt keine andere Option, ja, wenn jemand noch nicht so viel Geld hat, du bleibst dran, bis die regelmäßigen 10.000 Euro da sind, also es gibt keine Zwischenlösung, okay, also nicht einknicken. Zweitens, es liegt immer an unseren Worten, wir sind im Ebenbild Gottes sehr schaffen, das ist unsere Verantwortung, was wir kommunizieren und wenn wir nur blöd kommunizieren, wie ich das jetzt gemacht habe, dann ist es kein Wunder, dass die Menschen nicht kommen, also es liegt immer an unseren Worten, ja, und das ist die gute Nachricht, weil das kann man lernen, ja, also es liegt nicht an das Umfeld, es liegt nicht wo du wohnst, wie du kennst, ja, es liegt nicht an den anderen an unseren Worten, weil wir im Ebenbild Gottes geschaffen wurden sind und Gott sprach, es wäre der Licht und wenn wir beginnen das zu sprechen, was Licht den anderen Menschen bringt, buchen sie, wenn wir etwas anderes, dann buchen sie nicht, okay? Also nicht unsere Worte, sondern welche Worte brauchen unsere Kunden, welche Worte holen unsere Kunden ab, mit welchem möchten wir weitergeben, was glauben wir, was gut wäre für sie, sondern was wollen sie? Claudia, schreibst du bitte rein, welche Erfahrungen du gemacht hast mit deinen Testkundenen, ob du da schon losgelegt hast, danke. Munika, Frage? Ja, mit dieses, es liegt nur an den Worten, also beim bei online Marketing verstehe ich das, meinst du das aber auch jetzt in den Kennenlern Gesprächen, dass die Leute da nicht buchen wegen der Worte? Ja, da gehen wir jetzt rein, weil ihr Absagen bekommt, ich will wissen warum, ja? Also da gehen wir jetzt rein, weil da lernen wir der meisten. Junkan? Mir ist auch gut, wie eurem Post gelesen habt, dass du immer den Himmel beschrieben hast und nettes Negative und das habe aber ich noch so gehabt. Ich mache alles. Ja, aha, gut. Aber ich ja, ich habe mir nämlich angedacht, viele wissen, also die, die es nicht wissen, was sie wollen, die kann ich da abholen, wo sie gerade stehen, was sie wissen, was ihnen schon bewusst ist. Du hast das gut gesehen im Garten, also es gibt unterschiedliche Käufertypen, zum Beispiel, ich sage mal bei Trump, auch bei den Wahlen ist es so, dass sie zwei Zielgruppen bedienen, ja, auch in der Politik. Es gibt Menschen, die auch Negatives, also was alles schlecht ist, drauf einspringen und es gibt Menschen, die Zukunft Visionen brauchen und drauf einspringen und ein Politiker bedient beide Zielgruppe, aber in unterschiedlichen Kanälen. Und das machen wir nicht, weil das sehr aufwendig ist, also dass sie zwei Kanäle machen und deshalb ist das so, in einem Post hole ich Menschen ab, die in den Negativen Schmerzen sich erkennen und in einem anderen Post hole ich Menschen ab, die in den Positiven erkennen. Ja? Silvia, magst du das bei einem dem gleichen Workshop oder magst du es jetzt nur mit positiven Bildern? Also wenn du die Insta Post machst, Posting, also mit Bildern mache ich eigentlich immer positive Bilder. Na, ich habe jetzt das gemannt, gesprochene positive Bilder, also den Himmel beschreiben, für den Workshop nutzt du jetzt nur die positive Formulierung oder auch an Schmerz. Also es ist ein Unterschied, in Insta in einem Post mache ich 80% negativ, 20% positiv und im anderen mache ich 80% positiv, 20% negativ. Achso, das ist dann bei den Lerninhalten wahrscheinlich gut. Aber im Workshop Punkt 1, dass wir sehr lange über die Visionen reden, über die Ergebnisse reden. Also bei uns ist fast eine halbe Stunde, wo wir über die guten Sachen in unserem Leben reden, im Workshop, was entstanden ist und es dann gehen wir ins Learning, ins Teaching Teil rein. Ja? Warum? Erstens mal, ich muss aussortieren die Menschen, die nur Wissen sammeln. Und das hält kein Wissensdustige aus, dass ich eine halbe Stunde am Anfang rede und nicht zum Punkt komme. Also die nerv ich total, aber die will ich weg haben, weil ich nicht die Menschen haben möchte, die nur unser Wissen wollen und das war's. Ihr könnt schon zu rein gehen, ja? Und das mache ich mit Absicht. Erstens. Zweitens, ich möchte wirklich die Spucke in der Immun so, also ich möchte ihre Münder wässrig machen, ja? Und es geht am besten, finde ich, liebe ist die stärkste Kraft, wenn ich über die guten Sachen rede am Anfang. Und auch wenn Menschen noch keine Visionen haben oder keine Träume haben, dadurch, dass ich darüber eine halbe Stunde rede am Anfang, küssen wir oder helfen wir ihnen, dass sie ihre eigene Visionen und Träume wach küssen können. Also das ist mit Absicht so. Und ich bin auch ein anderer Typ, ich kann das auch nicht aushalten, wenn ich bei jemandem, bei einem Webinar bin, wenn sie eine halbe Stunde über das Ergebnis reden. Also ich kann bei anderen das auch nicht aushalten, ja? Aber ich mache das Absicht, weil ich dadurch die Menschen aussortiere, die nur wissen wollen und ihr hätt's zum Beispiel nicht öffnen möchten. Also nur weil du so tippst, Johannes, wie du tippst, heißt es nicht, dass deine Käufertypen genauso ticken wie du. Ja? Also nie aus dir herausgehen alleine, wie du tippst, weil das ist nur ein Käufertyp. Hat's geholfen, ihrem Garten? Okay, Claudia? Wo soll ich die Ergebnisse hinschreiben? Hier im Chat. Im Chat? Also eigentlich am besten per E-Mail, wie du es schon gewesen hast, aber ich bin neugierig und deshalb habe ich gesagt, schau mal in den Chat. Okay. Johannes? Ja, wenn's nicht auf mich ankommt, dann auf die Käufertypen, was ich denn sage, da fällt mir dann als Kopfmensch sofort eine Marktanalyse ein, ja, aber das ist natürlich Blödsinn, irgendwie. Also ich mache jetzt keine Statistik oder so. Im Moment ist er so, dass ich von Sehnsüchten, die ich selber habe, Hochrechne oder Rüberrechne auf den anderen, ob er sie auch haben könnte, das muss man dann testen und wenn's da ist, kann man's bedienen, so ähnlich, habe ich das Gefühl. Also ihr werdet sehen in den vier Postarten ist es so, dass zwei, also die erste und die vierte, die holen die Wissensdurstigen ab und die zweite und die dritte, die holen die Inspiration, die Ermutigung brauchen. Also wir bedienen dadurch alle Verkäufertypen-Typen und wir erfüllen dadurch alle Bedürfnisse. Da bin ich ganz deswegen, hab ich das wahrscheinlich noch nicht auf gehabt. Gut, danke. Also wir kommunizieren nicht auf einer Schiene, also ich würde mich sehr einschießen auf ein Typ, aber die Menschen brauchen alle vier Typen, alle vier Inhalte, alle vier Puzzlestücke für eine Entscheidung. Ja? Ja, danke. Bitte. Okay, dann, Munika, sagst du mir bitte, wie haben Sie abgesagt, also die 1900er Mann, hat er abgesagt? Ne. Die einen, die gebucht haben und die haben nicht abgesagt, nur da muss ich ja die Rechnung schreiben, wobei das ist für mich auch nochmal ein anderes Thema. Abgesagt haben nur die zwei, die zum Gespräch da waren und wo die Gespräche sehr gut waren, die Paretoilnet waren, wir total also früher, also hätte ich gesagt, das ist nur ein Zehntel von dem, was es wert ist, haben die ja sicher beide gebucht, also ganz bestimmt. Also vor einem halben Jahr hätten die das gebucht, wenn ich meine Preise damals hätte. Also die haben beide wegenfinanzielle abgesagt, haben ich ja auch explizit so gesagt und das ist auch sonst 100% gepaart, hat sie gemeint und aber beide gucken jetzt nach irgendwie was anderem. Aha, ja. Okay, was war der Preis? Oh, das weiß ich schon gar nicht mehr, also bei den einen irgendwie die 3.9 dieses Online-Gruppending und 7.9 oder 6.9 oder sowas Einzelcoaching, 10 Monate, 10 Treffen und so. Wo ich ja mit dir dann erarbeitet habe, dass das wirklich auch nicht so viele und nicht, weil wir auch gesagt haben, bei zwei Angeboten nehmen sie das kleinere und ich habe darauf spekuliert, dass sie dieses Gruppending gehen und das klang auch so, aber 3.9 war denen trotzdem noch zu viel. Okay, gut. Ich habe das immer am PC, ich habe es nicht im Kopf. Also wenn sie rausgegangen sind, also wenn ich den Preis präsentiere, dann sage ich nicht, mein Programm 12 Wochen kostet 3.900, sondern ich sage, damit du dieses Ziel erreichst und das formuliere ich aus, ja, ist dein Investment 3.900 Euro jetzt in deinem Falle. Hast du das verbunden mit dem Ergebnis? Ja, voll, total. Was ist das Ergebnis? Also wir haben das mit denen erarbeitet, was ihre Probleme sind und dann eins, zwei, drei Wünsche, die sie quasi haben und da haben wir sowas mit gesagt, wie das die Beziehung wieder ist, so wie vor, was auch immer den großen Streit oder was auch immer. Wir haben schon konkrete Sachen auch gehabt, wo ich sage, ich fühle mich sehr wohl mit den Themen, ich bin absolut, also ich, ja, dass ich sie dahin bringen kann und dass das sehr realistisch ist, das ein halben Jahr mit dem Programm zu erreichen, ja. Dass das das Ziel ist und dass ich auch nicht zufrieden bin, wenn die es da nicht erreicht haben, sondern das ist das Ziel und daran arbeiten wir. Okay, dann würde ich jetzt Ihnen diese Frage kein Problem, das Ihr abgesagt habt, ja. Ich möchte gerne ein Feedback für mich und ich habe zwei Fragen. Ich möchte fragen, ob diese drei Ergebnisse, du formulierst aus, für euch nicht diesen Wert haben oder ob das Problem ist, ihr, das hat schon diesen Wert, aber ich habe dafür das Budget nicht auf dem Konto. Also das ist ganz wichtig, wenn Menschen bei euch absagen, bitte zurückfragen, warum. Am besten anrufen, ja, kein Problem, das ihr abgesagt hast, ich habe noch eine Frage, du hilfst mir dadurch sehr und dann fragst du das, weil sehr oft ist es so, dass sie sagen, doch, doch, das wäre für uns schon 3900 Euro wert. Dann kannst du mit ihnen zurückgehen, ja, und du weißt, also weitergehen und dann weißt du, deine Kommunikation war gut, dass sie den Wert sehen. Wenn sie aber sagen, nee, das ist für uns 3900 Euro nicht wert, dann wissen wir, dass du noch den Wert nicht kommunizieren konntest. Also da musst du bei dir anfangen und das müssen wir bei den Absagen rausfinden, ja, ob es daran liegt, dass wir den Wert noch nicht kommunizieren konnten oder wir haben schon den Wert kommunizieren können, also sie sehen, dass das so wertvoll ist, aber sie haben das Geld auf dem Konto nicht dafür da. Ist verständlich, was ist denn ab? Ja, zu fragen, ob es an dem Wert von dem Programm liegt oder ob es wirklich nicht so, dass das nicht so wertvoll ist. Ja, ja, ja, ja. Sondern wirklich aus, wenn ihr habt gesagt, ihr möchtet das und das Punkt 123, ja, meine Frage ist, ob das in euren Augen nicht den 3900 Euro Wert hat. Also das musst du wirklich so formulieren, so klar. Ja, ich meine, jetzt habe ich halt bei beiden schon so geschrieben, also schon geantwortet und das ist halt jetzt ja schon ein paar Tage her, also jetzt fände ich es irgendwie nicht mehr passend da nochmal zu antworten. Doch, doch, also das ist ganz normal, wenn Verkäufer nicht zustande kommen, dass dann eine automatisierte E-Mail zum Beispiel rausgeht, ja, wir möchten gerne dich um Feedback bieten und Lage ist daran oder daran, also das kannst du ruhig machen. Und wenn Sie sagen, Sie sehen den Wert nicht, dann, also was mache ich dann, wenn Sie was, was mache ich, wenn Sie was antworten? Also wenn Sie den Wert nicht sehen, dann muss ich deine Gespräche auseinander nehmen, wie du die Gespräche führst, ob du Ihnen den Wert sagst oder ob du Ihnen Sie den Wert erkennen lässt. Da sind zwei Paar Schuhe. Ich kann zum Beispiel sagen, das ist Millionenwert oder ich kann mit Ihnen reden und dann stelle ich die Frage, wie viel wäre das für dich wert und Sie sagen, das ist Millionenwert. Ja. Und wenn ich zum Beispiel viel rede oder dass ich den Wert versuche zu erklären, dann sehen Sie den Wert nicht. Wenn ich versuche, nicht versuche, wenn ich, sondern wenn ich den Wert erkennen lasse und das tue ich mit Frage aufgepasst, dann mache ich jetzt einige solche Fragen zum Beispiel. Ich stelle die Frage, wie wäre das, wenn du jeden Tag deine Berufung leben könntest? Ja. Wie würdest du dich fühlen? Was für eine Auswirkung hätte das auf deine Beziehungen, auf deinen Mann, auf deine Kinder? Was für ein Beispiel wäre das für deine Kinder? Wie wichtig ist es für dich? Also wie wichtig, wie wertvoll ist es für dich, wenn du ein guter Beispiel sein kannst? Also ich hole mindestens fünf Jahres in Bezug auf Wert während des Gesprächs ein. Bevor ich irgendwas sage. Ja. Bevor du die Preise nennst. Aha. Wenn ich davor nicht mindestens zwei, drei, vier, fünf mal gehört habe, oh, das ist für mich so wichtig, das möchte ich unbedingt. Mein Leben wäre ganz anders, dann sage ich gar nicht den Preis. Ja. Ja? Also wie wichtig ist es für Sie, wie wertvoll ist das für Sie? Aber ich frage, dass jetzt so nicht direkt, ja, sondern ich helfe Ihnen, indem wir in den Himmel gehen und dann reden wir darüber und dann kommt raus eigentlich, wie wichtig das für Sie ist. Und wenn Sie jetzt aber sagen, Arslag liegt nicht am Wert, wir sehen das schon, aber wenn es wirklich an den Finanzen liegt? Dann würde ich ein Finanzcoaching machen, dann würde ich fragen, soll ich euch ein, zwei Impulse geben, wie ihr das lösen könnt und dann redet ihr über die Finanzen miteinander. Und was sage ich denn vor, wenn ich keine Ratenzahle machen soll? Also ich würde zum Beispiel solche Fragen stellen, habt ihr schon für etwas mehr als 3.900 Euro ausgegeben, dann sagen Sie, na klar. Dann frage ich, für was habt ihr alle schon so viel Geld ausgegeben? Dann sagen Sie, Terrasse, Küche, Auto, Haus, ja? Dann frage ich, und wie habt ihr das damals gemacht? Und dann sagen Sie, wir haben das finanziert, Kredit aufgenommen, Freunde, was auch immer. Und dann stelle ich die Frage, also noch nicht gleich und warum tut ihr das nicht für euch? Aber so in diese Richtung zu gehen. Andrea, hast du eine Idee dafür? Mach dich laut. Du bist noch nicht laut. Jetzt bin ich sorry, ich muss immer ein bisschen drücken. Nein, aber das ist genau das Thema, was ich eben auch hatte, was du jetzt gerade beschrieben hast. Es ist noch eine Herausforderung, weißt du, in der Bibelstadt geschrieben, du bist der Kopf und nicht der Schwanz. Das ist doch, das stocke ich manchmal und das war wahrscheinlich auch ein Stopperstein, dann jemand zu fragen und Hilfe anzunehmen und ich dachte, ich muss mir nicht leihen, ich bin doch die, die leid, oder ich bin doch der Kopf und nicht der Schwanz. Da habe ich so eine innere Strablung gehabt. Wie erkläre ich mir in meinem Herzen, dass ich doch eigentlich die Tochter bin, seine Tochter, die geben sollten, nicht nehmen sollten. Das war so ein wirklich ein Straber, der ich jetzt auch in Open Heaven, in unserer Kirche lebe, im Online-Church, die fragen mich dann das auch. Aber wie rechtfertigst du das? Du bist der Kopf nicht leid. Das ist die Frucht. Gott möchte uns so sehr segnen, dass wir anderen ausbogen können und nicht mehr für uns leihen müssen. Aber das ist das Ende der Ergebnisse. So startet kein Mensch. Okay. Und wie starte ich, wie komme ich zu dem, indem ich... Indem, indem wir das für uns beginnen zu tun, was wir für unsere Kinder, für unseren Mann, für unser Business, für alle anderen immer schon gemacht haben, wenn alle anderen Finanzen brauchen, die wir lieben. Okay. Wir sehen, wie viel sie immer alles. Aber bei uns geht es nicht. Und das ist eine geistliche Blockade. Und eigentlich geht es nicht so sehr, dass sie das jetzt für uns machen. Aber indem wir das für uns machen, ist diese Blockade weg. Ja, ist klar. Jetzt verstehe ich. Ja. Und die Blockade löse ich eigentlich ganz kurz, indem ich nochmal zurückgehe und schaue, wo habe ich sie? Oder wo kommt das her? Also für wen habe ich das schon getan, also dass ich Finanzen organisiert habe. Und wenn ich für andere gemacht habe und für mich nichts sage ich, andere sind wichtiger, wertvoller als ich. Und das ist der Trugschluss. Spannend. Dankeschön. Super, spammend. Darf ich da noch? Ja, super. Deshalb habe ich gesagt, Finanzcoaching dürfen wir machen bei unseren Kunden, weil, wenn zum Beispiel eher Probleme bei deinen Kundenmoniker da sind, warum investiere ich in ein Auto, ja, 50.000, aber nicht in meiner Ehe? Und darüber, über diese Frage müssen Sie selber nachdenken, weil in der Bibel steht, wohin du dein Geld fließen lässt, da ist dein Herz. Das heißt, wenn ich fürs Auto 50.000 fließen lasse, mein Herz ist beim Auto, wenn ich nicht in meine Rösung Finanzen fließen lasse, dann ist mein Herz nicht bei mir. Das ist einfach ein göttlicher Prinzip. Es finde ich interessant, wohin du deine Finanzen fließen lässt, da ist dein Herz nicht umgekehrt in der Bibel. Die meisten Menschen, wo dein Herz ist, da hinlässt und deine Finanzen fließen, aber in der Bibel ist das umgekehrt. Ja? Und da, deshalb habe ich gesagt, Finanzcoaching gerne, weil wenn die Menschen da falsch denken, ja, ich gebe für alles Geld aus, aber nicht für meine Ehe, nicht für meine Kinder, nicht für meine Gesundheit, nicht für was auch immer, ja, dann sagen wir, Autos sind wichtiger als meine Ehe. Und das müssen die Menschen einfach mal so gehört haben von jemandem. Monica? Was sage ich aber, wenn die dann schreiben, ja, also wir haben jetzt jemand anderes gefunden, die es halt wesentlich günstiger machen. Also, schlafen. Spitze, ich freue mich, wenn ihr da die Ergebnisse habt, ich bleibe mir im Kontakt, ich höre gerne von euch, weil ich sicher bin, dass sie von der anderen Stelle das nicht kriegen können, weil sie von dir bekommen, weil deine Berufung kann kein Mensch ihnen geben. Ja. Und sie können ruhig zu anderen gehen, ausprobieren, ja, dann werden sie dich viel mehr wertschätzen, wenn sie zu dir zurückkommen, wirklich. Also, manche Kunden waren schon bei anderen Coaches und die waren am dankbarsten, weil sie erlebt haben, wie sie bei anderen, wie es bei anderen waren, wie es bei uns ist, ja, die waren richtig dankbar, weil sie schon mal schlecht ist, ihr seid also, das ist nur gut. Alles dient uns zusammen, das Gute und das Schlechte zusammen zum Besten. Ja? Okay, also wenn jemand absagt, musst du rausfinden, weil sie denken, dass die Summe, die du verlangst, nicht wert ist oder du musst rausfinden, doch das wäre wert, die haben nur das Geld nicht. Solange du dieses nicht rausfindest, kannst du nicht sagen, okay, es liegt daran, dass sie kein Geld haben. Ja? Ja. Okay, sehr gut. Ich gehe nur rein in die E-Mail, weil ich vergessen habe, wer noch geschickt hat. Wer? Ich. Ha, Zirk, habe ich gesehen, wer noch, wer meldet sich noch? Also, ich ja auch. Okay, schauen wir noch das Gespräch von Zirk. Also das macht Karin, das machen wir morgen und am Donnerstag, ja? Was du geschickt hast? Okay, gut, Freitag ist es ja auch erst. Weil Heike hat Miriel zugeschickt. Karin hat Miriel zugeschickt. Heike, was ist deine Frage? Also ich habe ja deine Frage aussündlich klangt. Jetzt habe ich eine, die hat Tinnitus und habe ich die erste Frage gestellt. Hast du das mit zugeschickt? Ja, ja. Aber es ist eigentlich nur eine Frage, wenn jemand fragt, der hat noch nichts ausprobiert. Was sage ich denn da drauf? Da bin ich dann in den Stock gekommen und habe gedacht, oh, was sage ich jetzt? Weil die nächste Frage ist das Wunschkundeninterview. Nee, einfach gerade über Live-Fluss, also so gut, gut, kunder bzw. genau. Also wenn ich verkaufe, ich frage, im Verkaufsgespräch stelle ich die Frage nicht, was hast du alle schon ausprobiert? Das ist nicht eine Frage zum Verkaufen. Das hast du mir letztes Mal, was hast du alle schon probiert, damit du keine, das war speziell auf eine Person, die Rückenleiden hatte, Rückenschmerzen. Aber als Wunschkundeninterview, das würde ich nicht fragen, als Verkaufsgespräch. Da war das ein Missverständnis. Die Frage, was hast du schon alles ausprobiert, würde ich nur in einem Wunschkundeninterview oder bevor wir zu einem Verkaufsgespräch kommen und im Verkaufsgespräch würde ich diese Frage nicht mehr stellen. Aber wenn du jetzt gestellt hast und sie sagt, ich habe noch nichts ausprobiert, würde ich sagen, Spitze und weitergehen. Oder du kannst jederzeit die Frage stellen, warum und dann sagt, ja, weil ich nicht wusste, dass ich etwas tun kann für meinen Rücken, ich kannte nur Medikamente oder sowas ähnliches, dann hast du wiederum ein Info. Also die Frage, warum kannst du immer stellen? Ja. Oder ich habe bis jetzt nur Physiotherapie gemacht, weil ich dachte, die bringt mich in Ordnung, aber sie hat das auch nicht geschafft, jetzt muss ich etwas tun. Also du musst immer diese Warum-Frage stellen und dann kriegst du die Infos, die du brauchst. Also wer hat das manchmal, dass du nicht weitergehst in einem Verkaufsgespräch, du weißt nicht, was du fragen sollst, wer hat das noch? Sehr gut, schreib einfach auf, dass du immer eine Warum-Frage stellen. Das passt immer. Okay. Dann, Silke. Ja. Also ich habe mich jetzt nicht gemeldet. Ich gebe das frei, ja? Okay. Also, da hast du hier über Unsicherheit geredet. Ja. Also einfach drei bis fünf Mal verkaufen und wenn das nicht geklappt hat, test Kunden. Ja? Okay. Und dann, also da sage ich helfe christlichen Ehrefreuen, du kannst auch sagen, die sich mit ihrem Mann auseinander gelebt haben und nichts mehr füreinander empfinden. Neue Leichtigkeit für eine entspannte Nähe miteinander oder ein entspanntes Miteinander und in den gemeinsamen, ja, also Neue Leichtigkeit im Miteinander zu finden oder so was oder eine neue Leichtigkeit in der Nähe voneinander zu finden und in den gemeinsamen Aufgaben Leichtigkeit zu erleben. In einer Hand von zwölf Wochen, auch wenn Frau Amlipsen nur weglaufen würde, richtig gut. Weil das habe ich entdeckt, das habe ich tatsächlich schon in meinen Rattungsprozessen, habe ich diese halt gelesen, dass sie das berichtet haben in ihrem Feedback und dann dachte ich, ach, das kam ich tatsächlich und so kam es dann. Genau, richtig gut. Und ja, danke. Und dann möchte ich noch etwas sagen, was ganz wichtig ist. Die Silke wollte nicht in der Ehe beraten, ja? Weil wir manchmal denken, wenn unsere Ehe noch nicht perfekt sei, dann können wir nicht Ehe beraten. Und ihr wisst, ich habe kein Kind zu Hause erzogen, aber ich kann richtig gut unseren Kunden oder anderen helfen, mit Kindern zu Hause anders umzugehen, so dass dieser Stress nicht da ist, dass die Kinder rebellieren oder dass sie nicht mitmachen oder was auch immer, ja? Das heißt, ja, ich kriege das manchmal von Freunden, die mir sagen, du hast leicht zu reden, du hast nicht die drei Kinder zu Hause, du weißt gar nicht, worüber ich rede, aber wenn sie ihre Probleme mir erzählen, was heißt das? Dass ich helfen kann. Und ich habe schon vielen geholfen, aber ich musste immer wieder schlucken, wenn sie mir diese Sachen sagen. Das startet weh ein bisschen, ja? Ich hätte auch gerne zu Hause die Kinder gehabt, ich schreibe und so weiter und so fort. Also ich musste zwar schlucken und denke immer wieder an Abraham. Abraham hatte noch kein Kind, aber die Verheißung schon seit 19 Jahren oder was oder 10, dass er ein Kind haben wird und für viele Nationen wird. Und dann hat er für den Farao gebetet und der Farao und seine Frauen haben Kinder bekommen und er immer noch nicht. Ist frustrierend, oder? Ah, wer hat diese Berufung, leben wir nicht aus den Erfahrungen, sondern aus Erkenntnissen. Das heißt, wenn du zu Hause noch eine Erkenntnis nicht umsetzen kannst mit deinem Schatz, mit deinen Kindern oder so was ähnliches, dann ist du diesen Bereich nicht coachen kannst, ganz wichtig. Natürlich haben wir eine höhere Autorität, wenn wir das schon zu Hause geschafft haben, keine Frage. Aber zum Beispiel, Joel Ustin hat begonnen darüber zu reden, dass Frauen ohne Schmerzen gebären können. Er hat es auch abgekriegt, aber er hatte eine Erkenntnis gehabt. Und dann war die erste Frau, da die geglaubt hat, er hat erlebt. Und dann kam immer mehr Frauen. Und es ist normal in dieser Gemeinde, dass wenn die Frauen schwanker werden, dann kriegen sie diese Predigten und sie haben nicht mehr diese traumamäßige Schmerzen. Das heißt, wir, unsere Berufung, funktioniert aus Erkenntnissen nicht aus Erfahrungen. Wem hilft das beim Coaching? Also mach dich bitte nicht verrückt, wenn etwas bei dir noch nicht 100%ig funktioniert. Das heißt, wenn du die Menschen nicht mehr mit Geld geflogen hast, dann wird das nicht funktioniert. Wir hätten so nie Millionäre oder Leute coachen können, mit Geld sorgen, die 200.000 Euro im Monat einnahmen haben und Geld sorgen machen. Und wir hatten 5.000 oder 10.000 Euro und wir haben sie gecoached. Aber wir haben die Sorgen nicht gehabt, sie schon. Und dann kann man so sagen, ja, das ist nicht authentisch, da geht es nicht um Authentizität. Sondern wir haben eine Erkenntnis gehabt, wir haben noch die Million nicht gehabt, aber wir wussten, wie das geht. Geld sorgen mit, weil wir halt Minus hatten, 200.000. Und dann lernt man auch dazu, mit Geld sorgen umzugehen. Okay? Das ist die Geschichte, wo ich immer sage, man kann aber in den Transfer gehen. Ihr hattet das Gefühl schon mal erlebt mit den Geldsorgen, egal wie viel Geld ihr hattet. Und das Gefühl, was die Millionäre haben, ist genau dasselbe, das was ihr eben auch hattet. Und deswegen ist es völlig egal, ob wir jetzt den spezifischen Fall immer schon mal erlebt haben, den wir gerade coachen oder ob wir einen Fall, wo dieselben Gefühle angesprochen wurden, erlebt haben. Dann zu genau so rübergehen und sagen, okay, ich empfinde mit, ja, ich empfinde mit, weil ich dieses Gefühl schon mal erlebt habe. Gut, richtig gut. Hat es geholfen, die Perfekt sein wollen, bevor sie losgehen? Wer ist da, der Perfekt sein möchte? Und hat euch geholfen, was ich jetzt gesagt habe? Okay, einigen schon, Claudia ist noch nicht überzeugt. Claudia, bei dir gibt es keinen anderen Weg, Testkunden. Okay, richtig gut. Mama mehr, nur noch drei Minuten. Wir schauen uns hier nach heute. Okay, Siegke, damit ist deine Frage beantwortet. Wo ist, ja? Ja, hier bin ich, genau. Und ich, genau, mach's jetzt kurz, ist beantworten. Ich weiß, wo ich falsch abgewogen bin im Kopf. Ihr ihr Paar zusammen nicht. Und dann habe ich mir eingebildet, ich kann gar nicht ihr, stimmt nicht. Richtig, ich bin sehr erfreundlich. Und vielleicht bei Gelinge hat die Predigten zu Joel Osten, wenn es da gibt sie frei? Welche? Zu Schwarz freier Geburt. Das ist nicht Joel Osten, das ist Josef Prinz. Okay, danke. Ich muss mal schauen, ja? Nächste Woche habe ich den Bindung. Also, okay, von jemand. Monica, was ist deine Frage aus deiner E-Mail, was noch nicht beantwortet ist? Moment. Also eine kleine Frage wäre, wie ich das mit so mache, ob ihr empfiehlt, dann Account zu kaufen oder wie man das machen soll mit den Workshops? Also entweder bleibst unter 45 Minuten, aber das finde ich schwer. Oder du kaufst den Account. Okay. Ja, die anderen Sachen können wir auch sonst machen. Einfach für mich, so was der nächste Schritt ist, wäre irgendwie noch gut zu wissen. Also einfach mal online Programm, das weiterzumachen. Ihr habt das darauf gesprochen, dass du die ersten zwei Videos anschaust, ja? Alles klar, mache ich. Danke. Bitte. Elisabeth. Ich würde dich bitten, vielleicht heute nicht, aber im Kopf zu haben, noch ein bisschen zu erzählen, was die ersten vier Kunden sind, die ich bedienen soll beim Workshop, bei der Einleitung für die Ergebnisse. Da sagtest du eben die Wissenstustigen 1 und 4 und 2 und 3, die inspirativen. Und das möchte ich gerne noch ein bisschen weiter ausgeführt haben. Vielleicht morgen. Ja, aber das musst du gar nicht wissen, den Hintergrund, weil das Wissen kommt, indem du die 4x4 Vorlagen ausfühlst, ja? In dem Kalender, dann lernst du das. Also das kann ich jetzt nicht so auf einmal erzählen, was muss der hören, was muss der hören. Aber das Workshop ist so aufgebaut, wenn du dich an diese sieben Punkte hältst, dass es automatisch erfüllt ist. Ja, die sieben Punkte, da heißt der erste Punkt, ein paar Minuten reden über die Ergebnisse. Und du hast jetzt gesagt, eine halbe Stunde. Ich sehe das darüber, Wenger, ja. Ja, da brauche ich noch ein bisschen Input. Ne, da brauche ich nicht Input, sondern beginne mal zusammenzuschreiben, die Ergebnisse, Herr Lisabet, dann wird das für dich klar sein. Also nachdenken, ausfüllen, welche Ergebnisse kann ich schon erzählen und dadurch werden Sachen klar. Okay, mache ich mal. Dann habe ich das immer nur im Kopf gemacht, 2, 3. Nee, aufschreiben. Aber das müssen wir aufschreiben. Ja, danke. Sehr gut. Johannes? Ja, nochmal zu dem Thema, was kann ich coachen, was ich noch nicht selbst erlebt habe. Wobei Julia da schon eine gute Teilantwort gegeben hat, weil erlebt ist ja nicht immer außen, sondern auch innen. So, ich will nochmal abgleichen zu dem Satz, den es gibt, geh nur zu denen, die schon da sind, wo du hin willst. Da gibt es einfach für mich noch so eine Unschärfe. Vielleicht kann man das noch schließen. Ja, das ist die Welt. Okay. Wie grönt sich das ab, zu dem, für uns richtigen Fall? Dass wir mit der Berufung arbeiten. Und dass wir mit Gott arbeiten, dass wir aus seiner Kraft arbeiten und dass wir aus Erkenntnis arbeiten und nicht aus Erfahrung. Gut. Also, dann könnten Taube, also Taube, es gibt ein Taubenpastur, das ist ein Lieblingsbeispiel vor Rheine und Meer, der war 14 Jahre Taub. In diesen 14 Jahren hat er über Tausende gebetet, Tausende sind geheilt, sein Sohn brauchte sieben Jahre und er 14 Jahre später, dass er nicht mehr Taub ist. Und all das Gute, was Gott in uns hineingelegt hat, würden wir zurückhalten, weil wir noch nicht geschafft haben, wenn wir auf diesen weltlichen Ratschlag bauen, dass wir alles durchmachen müssen und erst dann können wir anderen helfen. Dann gibt es vielleicht als Restbedeutung für den Satz nur, dass man ungebetene Ratschläge damit stoppen kann. Wenn einer ungebeten kommt und gibt einem Ratschläge, dann kann man innerlich wissen, komm ich gehe jetzt eigentlich nur zu denen, die ... Also, da ist schon ein Stück Weisheit drinnen, in diesem Geh zu denen, die das schon gelöst haben. Weil zum Beispiel, wenn Christen mit Freundinnen sich austauschen über Preise, ja, und jeder, Jammert und jeder sagt, ja, die Menschen haben kein Geld, dann blind führt blinden, ja. Und in der Bibel steht, dass wenn ein blind, ein blind führt, dann werden beide in den Graben fallen. Also, da ist schon eine Weisheit drinnen, aber aus der Berufung heraus sind wir nicht blind. Das ist das, was ich sagen wollte. Ja? Okay. Sehr schön. Und ich wollte noch ganz kurz etwas noch sagen, am Wochenende haben wir ziemlich viel angehört, auch aus Amerika, die, ich weiß nicht, ob ich es dir kennt, Joel Osten, seine Mama, Dodie Osten ist gestorben mit 91 Jahren, hast 92, und da gibt es einen ... einen Fire, wo sie gemacht haben jetzt am Freitag. Und da haben sie einfach sehr viel über diese Frau erzählt. Und das hat uns wirklich auch wieder sehr viel Mut gemacht. Und weil diese Frau hat nur Gutes. Also, die hat nur alles richtig gesehen, alles schön gesehen, in der Vergangenheit. Ihr Sohn hat einmal ein Gespräch mit ihr gehabt, und man zurückgefragt, wie war es bei dir in der Jugendzeit? Und wie war es bei dir in der Vergangenheit, dies und mit der Herausforderung, die du gehabt hattest, mit Polio, mit Dreimalkrebs überlebt haben? Also, die wäre eigentlich schon mit 40, haben die Ärzte gesagt, sie wird sterben, und es ist fast 92 geworden. Und es war so schön zu sehen, wie dieser positive Sichtweise auf das Leben so viel Kraft gegeben hat, ihr und auch ganz, ganz viele Menschen. Und eine Sache möchte ich da sagen, wo eine von den Enkeln ihr eine Frage gestellt hat, das war am Anfang von Covid. Also, sie hat immer wieder für Menschen gerne gebetet. Das hat sie einfach geliebt. Und von Covid hat sie dann ein Drive-through gemacht, wo die Menschen trotzdem kommen konnten, und sie für die Menschen beten konnten, wo sie ab Fenster gegangen ist, für die Menschen gebetet haben, und die Kunden wieder weiterfahren. Und da war der Enkel einmal da, und da hat der Enkel gefragt, Oma, wie ist es dann, wenn für dich, wenn Menschen nicht gesund werden, wenn du für sie betet? Und er sagt, wie aus der Pistole geschossen hat, hat meiner Oma gesagt, ich beschäftige mich nicht mit dem, was Gott tut. Ich beschäftige mich nur mit dem, was mein Auftrag ist. Und das ist Beten. Und da möchte ich euch auch ermutigen für eure Berufung. Was dadurch passiert, ist wieder auch Gottessache. Unser Auftrag ist, unsere Berufung zu leben, unsere Berufung in unsere Berufung voranzugehen, unseren Auftrag zu erfüllen. Und sehr oft haben wir so diese Gedanken, was wird Gott machen, und was ist, wenn es nicht funktioniert, das ist Gottessache. Wir konzentrieren uns da drauf, auf dem, was er uns gegeben hat, was unsere Berufung ist, und da drin gehen wir mutig und kühn voran, und vertrauen einfach, dass das, was Gott tut, auch einfach entstehen wird. Das war was ich noch kurz weitergeben wollte. Sehr schön. In die WhatsApp-Gruppe könntest du den Link reintun von den beiden rein hier. Ja? Was ich schon gut schaut habe, schon, oder wir, und dann vom Freitag noch. Den Link dazu. Ja? Okay. Bist du auf Englisch? Okay, ihr Lieben, letzte Runde. Was nehmst du mit? Ich lese, was du geschrieben hast, Claudia, währenddessen. Wer mag beginnen? Ich habe nicht, aber ich habe gerade offen. Wenn ich im Verkaufsgespräch nicht mehr weiter weiß, stelle ich eine Frage mit, warum. Sehr gut. Wenn ich gerade weiter machen darf, so schon dann. Ich habe mitgenommen, dass ich nicht alles wissen muss und perfekt sein muss, bevor ich was weiterreden kann. Das, ja, danke schön. Bitte. Danke. Also, ich habe mir Fett aufgeschrieben, einfach dieses, mit den Raden, also die Strategie erst am Anfang, also gleich am Anfang die großen Preise, um das zu lernen und auf den Wert zu kommunizieren, dass das so wichtig ist. Ja, das sah der entscheidende Punkt ist, wie wir es kommunizieren. Und das will ich den Wert sagen, sondern erkennen lassen im Verkaufsgespräch. Voll cool. Richtig gut. Danke sehr. Danke sehr. Ich nehme mit, dass es an unseren Worten liegt, wie wir kommunizieren. Und das ist die gute Nachricht. Gehen, die Vorfreude. Genau. Danke. Danke. Wir machen es weiter. Claudia. Und so weit ich das jetzt hier verstanden habe, liegt es auch an unseren Worten, die unsere Ergebnisse sind. Ich habe jetzt gelesen, was du geschrieben hast, das ist vor Kul Claudia. Noch zwei. Ja, ich habe jetzt meine Schwester. Okay. Und was du hier reingeschrieben hast, den Chat schreiben wir bitte auch in die WhatsApp-Gruppe als Feedback zurück. Ja, Facebook-Gruppe, nicht WhatsApp-Gruppe. Danke. Karin. Ja, ich habe mir gemerkt, was die die Kunden brauchen, das Licht an. Und ja, der letzte Satz von der, wie heißt die, Jane Austen? Jody. Jody. Jody. Ja, das. Ah, ja, den fand ich sehr schön. Ich beschäftige mich nicht damit, was Gott tut, sondern damit, was mein Auftrag ist. Sehr cool. Sehr schön. Danke, Karin, Peter. Meine Berufung kann ich weitergeben, kein anderer Mensch. Das gibt sich ja. Also mir auf jeden Fall. Ja, wir auch. Ich bin versenzbar. Heike. Ja, also einmal auch gerade die Warum-Frage, dass ich die Emo Einbauer kann, wenn ich mich weiter weiß, wie ich weiterfragen kann. Also Nummer eins. Was mir ganz gut gefallen hat nochmal, wo dein Geld schließen lässt, da ist dein Herz. Das ist eine Erkenntnis. Das kann ich auch so weitergeben. Genau. Und das sagt, ja, das sagt man dann ganz oft. Autos sind wichtiger als Ehe oder schlechte Gesundheit. Was man halt eben dann in dem Moment halt. Und das ist alles ganz wichtig. Ich selber nicht. Ah. Also im weltlichen Sinne, ja, ist alles anders als wichtiger, das materielle als ich selbst oder Beziehung oder Gesundheit. Und dann kann man das so an die Christen aufweiten sagen. Dafür sind wir da, dass sie das ändern. Richtig gut, Heike. Walter? Monika? Ja, dieses, dass man länger über den Wert reden soll, dass man wirklich von denen auch die Bestätigung braucht. Ja, das ist mir so viel wert. Fünfmal, das ist nämlich mit. Genau, das war gut. Und dann auch, dass man nicht einknicken soll, sondern zu seinem Wert oder zu seinen Angeboten stehen soll. Ja, so weit mal. Danke, Johannes. Danke, Johannes. Ja, zwei Sachen. Die eine ist, dass man sich mit der eigenen Egozentrik ein bisschen beschäftigen darf, weil es um Kunden geht. Damit wird man ja konfrontiert. Was denke ich über mich und meinst da. Und der Kunde ist sehr wichtiger, wenn er angesprochen werden will mit den Worten, die so wichtig sind. Und das zweite ist, Coaching nicht nur, wenn ich schon da bin, wo andere hin wollen, sondern aus dem Inneren erleben und der Berufung und nicht aus der äußeren Qualifikation. Richtig, gut. Dann sind wir frei. Sehr gut. Was ist das? Claudia? Hat noch mal. Mach laut. Wo kann ich mal die Riers hinschicken, damit sie Dings mal draufschaut? Natürlich. Kann ich sie hinschicken? Wie mache ich das? Ich würde die gleich von Insta irgendwo hinschicken. Also ich bitte euch wirklich. Jetzt ist es eingeschlichen. Das WhatsApp ist nur organisatorisch. Und jetzt ist es eingeschlichen von einigen, dass ich Hausaufgaben per WhatsApp bekomme. Bitte macht das nicht. Bitte ver-email die Links zu schicken. Weil ich extra, ich sage euch warum, ich mache extra so, dass ich meine E-Mail nicht auf Handy tue, damit ich nicht ständig die Hausaufgaben und die ... alles bekomme. Sondern ich schaue diese Sachen am Tag davor an, wenn jemand das zugeschickt hat. Und ich bin gänädig, ich schaue das auch eine Stunde noch vor dem Call an, weil halt einige immer wieder ein bisschen später etwas reinschicken. Soll aber nicht am Montag und später ein. Ich möchte das euch weitergeben, dass ihr wirklich die Hausaufgaben wieder per E-Mail mir zuschickt und nicht per WhatsApp, ja? Das ist praktisch umsetzend, wie ich so ein Reel zu dir in die E-Mail kriege. Du kriegst die drei Punkte, also du kriegst ... Da bin ich. ... drei Punkte rechts. Und ich stehe Link kopieren. Link kopieren, okay. Und diesen Link tust du dann rein in deine E-Mail. Und dann klappt es. Okay. Ja? Ich danke euch. Für euer Zustände. Danke. Heike. Grüßt eine kurze Frage. Ich habe das auch in der WhatsApp-Propagation. Die Anfragen oder die Fragenstellungen, kann man die Ausschuss samstags per E-Mail schicken oder nur so einen Tag. Quasi für den nächsten Tag. Na schon. Mehr 24 Stunden davor. Spätestens 24 Stunden davor. Also auch früher. Ja, natürlich. Auf jeden Fall. Ja. Okay. Danke heike. Ich habe auch nur eine kurze Frage. Ich habe ein bisschen mit den Kunden ein Strackel. Könnte ich spontan entscheiden, ob Dienstag oder Donnerstag im Moment? Ja. Dankeschön. Super. Danke. Super. Sehr gut, ihr Lieben. Hat jeder was gesagt? Angelika Armin am Schluss. Was nehmt ihr mit? Julia. Also, okay, du? Wir nehmen sehr viel mit. Was? Eine Sache. Aussprechen. Unsere Worten müssen wir lernen, nutzen. Aussprechen. Innere Entschlossenheit, dass man keine Ratenzahlung hat. Das ist eine Frage, die wir uns auch in der Verkaufung machen. Das habe ich mir gemerkt. Und Unsicherheit ist kein Hindernis und die Berufung aus Erkenntnissen. Richtig gut. Sehr gut. Armin. Und dass wir unsere Berufung legen sollen. Was geht es denn bei uns weiter mit der Berufung? Ich muss noch von jemandem was bekommen. Dann kann ich euch. Danke. Julia. Ich nehme auch das mit Gott überlassen, was er zu tun hat. Und ich muss das machen, was ich zu tun habe. Sehr gut. Dann, da, jeder. Dann habt ihr alle beste Zeit, genießt euch. Und bis morgen oder noch am Tag. Und bis zum nächsten Mal. Tschüss. Euch an. Tschüss.