Was hat sich Gutes getan? Im Bezug auf Kunden erkennen, Gespräche, Verkauf, alles was dazu gehört. Wer mag beginnen? Ja, dann lasse ich mein Mikro gleich an und beginne und sage, ja ich hatte ja einen vollen Terminkalender mir gemacht, bevor ich die Steuer gemacht habe und die Termine umgesetzt. Ein Abseilgespräch und ein, zwei sogar Wunschkundengespräche. Der gut. Das war gut gelungen und da bin ich ganz dankbar, genau. Sehr sehr gut. Und die Steuer ging auch ganz einfach. Das war gut einfach. Das ist ein Wunder. Danke, danke. Wer macht weiter? Was hat sich Gutes getan? Peter. Ja, ich habe auch meine Steuer gemacht. Das war auch ganz einfach. Und hatte heute ein Reel reingetan, wo ich schon Reaktionen darauf gekriegt habe, mit dem, dass es ganz gut ist und das andere auch so passiert, fand ich jetzt ganz super. Also weiß ich, dass ich mit meinen Themen nicht so falsch sein kann. Oh, das ist sehr, sehr gut. Ja, genau. Richtig gut. Danke. Katarina. Ja, hallo. Ich war wieder voll und ganz in der Reel Challenge angelangt. Ich habe jetzt zwei Reels online gestellt. Nur schaffe ich es nicht, diese, ähm, irgendeinen Link zu schicken, an euch. Genau, wie ihr das sehen könnt. Aber... Okay, das zeige ich danach. Also das erste war am Freitag, da habe ich so 800 irgendwas mal gesehen, aber geleicht, weil es nicht so oft. Das macht nichts. Neun Wahl. Nur, es ist, mit der Musik habe ich Schwierigkeiten, also diese Musik, die vorgeschlagen wird, die wird ja verwendet für, da steht dabei 600.000 Reels oder irgendetwas, also haben diese Musik schon genommen, aber bei dieser zweiten, bei dieser Suchmaschine, da finde ich fast nichts von diesen Liedern. Okay, da gehst du rein in den Breakout-Session und rein ihr hier öfter da, ja? Ja, bitte. Ganz wichtig, die lizenzfreie Musik nehmen, sonst ist das nicht gut. Genau, da war ich dann nicht sicher, ob das erste lizenzfrei war, dann habe ich es gelöscht und dann habe ich, wie dann wieder mit einem anderen Musikonline gestellt, das war ein bisschen ein komisches Zueinander, glaube ich für alle, die mich da auf Instagram gerade verfolgt haben, denken sie wahrscheinlich, aber egal, genau, macht nichts, war erst schon spielabend. Genau, und heute ist zweite, das ist schon gleich viel, viel leichter gegangen, nur ich habe eine große Überwindung gehabt, mich einfach irgendwie zu filmen, auch wenn es nur drei Sekunden sind, ist der ganze Freitag mit Videodrehen verflogen und ich war mit nichts zufrieden, und dann habe ich gedacht, einmal mache ich noch ein Video und da stelle ich online und so habe ich es dann gemacht. Ja, perfekt oder unbefekt, das war, genau. Ja, genau. Sehr gut. So ist jetzt mein Weg. Sehr, sehr gut, Katharina, richtig gut, du bist in die Pette, also in der Umsetzung mit den Rius gekommen, richtig gut. Genau, das ist gut und ich merke einfach immer wieder bei Body and Brain, also das zweite Standbein, praktisch von mir, da läuft es so gut jetzt, dass ich sogar zu einem Videodreh eingeladen wurde, also von den Gründern, da sind 40 von 3.000 eingeladen und ich bin dabei, also das ist so eine Ehre irgendwie oder so, es geht so vorwärts, ich denke, meine Einstellung hat sich so geändert und das ist so gut, also schon mal, das ist noch mal viel mehr ins Laufen gebracht, als es schon war, genau, das ist auch sehr positiv immer wieder, genau. Trotzdem würde ich mir wünschen jetzt hier, also nicht nur mit meiner Testpundin vorwärts zu gehen, sondern auch mit zahlten Kunden, genau, es wäre schon schön langsam ein Wunsch, ja genau, aber es muss sich, ja, muss sich ergeben, genau. Richtig gut. Ich liebe es, wenn eure normale Businessen viel besser laufen auf einmal, das ist richtig gut, gutes Zeichen. Ja, genau, kann ich ganz verkehrt sein. Nein. Danke. Okay, ich schalte mich. Wer macht weiter, was hat sich Gutes getan? Annette? Ja, guten Morgen. Guten Mittag. Gutes getan ist so interessant. Mein Terminkalender fühlt sich hiermit Meetings, das ist echt so spannend, wenn ich hier jetzt wirklich Möglichkeiten bekomme, einfach auch zu erzählen, was ich tue und was ich Gutes getan habe im letzten Jahr und was ich jetzt tue. Und jetzt letzte Woche Meeting entsprechend und auch diese Woche am Donnerstag wieder und auch dann im Anschluss gleich, wo ich einfach das vor allem dieses Coaching jetzt von mir vorstelle, weiß ich, dieses für Frauen plötzlich allein. Und ich spüre auch hier, also da wirklich ein Thema, das ist einfach aktuell. Hier genauso wie natürlich drüben. Und das darf natürlich dann auch, wenn ich zurück bin in Deutschland, auch da weiter wachsen und wird es auch. Mein nächster Schritt ist jetzt einfach das, ich habe das ja noch geschickt, Silvia, meine überarbeiteten Texte. Was da jetzt das nächste ist auch am Donnerstag mit Christa, weil ich könnte mir vorstellen, sie, ich habe irgendwo das in einem Video gesehen mit diesen Testkunden. Ich würde sie jetzt für diese drei Basisworkshops, also diese drei Basisworkshops, die ich gedacht habe, als Zoom online ist ja eigentlich eine Grundlegung für dann was Weiteres, weil das hast du nicht in drei Stunden das Thema besprochen. Das ist schon ein längerer Prozess, wo ich dann auch möchte, dass ich die Frauen länger begleiten darf. Also nicht nur in diese, wir beginnen jetzt mit drei Stunden und dann baut sich das auf, weil es ist einfach ein langer Prozess, also das kriegst du nicht in drei Stunden gepackt. Und das ist dann das nächste, wie ich damit ihr jetzt weiter gehe. Und wie ich es jetzt vielleicht schon auch beginne, in meinen Morgenvideos anzubauen, das weiß ich nun nicht, weil ich habe keinen zu bauen. Was anzubieten? In meinen Morgenvideos, das mit einzubauen, immer mehr. Ich spürte, dass da wirklich auch ein Flow kommt und auch ein Riesenbedarf einfach auch da ist. Es darf jetzt raus zu den Menschen, zu den Frauen. Ja, und das sind drei Stunden über dieses Thema in Englisch geredet. Nein, nicht drei Stunden. Du hast mir geschrieben, die E-Mail, dass du eingeladen wurdest zu einem Gespräch und da habt ihr darüber, über das letzte Jahr, und was du machst, geredet drei Stunden in Englisch. Ach so, doch, ja, das war jetzt am Freitag. Ja, natürlich. Ja, genau, stimmt. Ja, das haben wir gerade geführt, und das ist super, das Thema gerade im Englischen zu dem<|de|><|zh|><|zh|><|zh|> politischen. Und also, um wie viel leichter läuft es dann im Deutschen. Ja, richtig schön. Dankeschön. Danke Annette. Ja, ist gut, sind gute Erfahrungen, wirklich. Ich bin auch vor allem zum Thema Mut, trau dich einfach. Yes. Das war alles nicht so von mir schon gar nicht geplant und auch nicht lange vorbereitet. Also, das war ein schon kalter Wasser. Ja. Aber das ist gut. Ja, das mag ich. Und der Papa ist gut mit Karten. Ja, ja. Danke Annette. Silke, du hast die Hände hoch gehabt, dann wolltest du noch? Ne? Wenn man weiter machen, was hat sich Gutes getan? Also, ich hatte ein Kennenlernengespräch mit einem, ah Elisabeth, willst du, oder? Ja, Monika, mach. Genau, ich hatte ein Kennenlernengespräch mit einem Paar, das lief gut. Das war auf das erste in unserer Gästeetage oben jetzt seit langer Zeit quasi wieder, und das war richtig schön. Ich höre jetzt immer wieder weiter die Live-Calls von früher, die ihr aufgezeichnet habt. Und da habe ich jetzt noch ein paar Sachen, die ich jetzt wahrscheinlich im Rückblick nochmal anders machen würde. Genau, also ich habe jetzt auch noch nicht gebucht, aber es war, also ich habe das glaubt sehr gut und souverän gemacht, so mit denen, finde ich. Und trotz der Preise, die jetzt deutlich höher sind als früher, habe ich einfach gut dazu stehen können, glaube ich so. Genau, jetzt bin ich halt gespannt, was draus wird. Ja. Und was auch noch gut ist, der Kurs ist fertig bei mir, also ich habe die ganze Lektion dadurch quasi, jetzt muss ich noch die Live-Calls und so was, was heißt nur noch, das sind auch sogar viele, aber die will ich dann auch noch durchmachen. Und was auch noch gut ist, also ich habe ja drei kleine Kids zwischen acht und einem halb, das heißt ich habe sehr minimalistische Zeitfenster zum Arbeiten tatsächlich, und jetzt hat meine Kusine angerufen, ihre Tochter ist 19 und ihr wird es gut tun, von zu Hause wegzukommen, und ob ich nicht eine Hilfe in Haushalt und für Kinder brauche, und genau die Hilfe brauche ich. Und jetzt ist der Plan, dass sie am Mittwoch kommen. Ich hoffe, das geht tatsächlich auch alles klar, das ist noch nicht so ganz, ganz sicher, aber so der Plan, das freut mich sehr, dann habe ich dann vielleicht tatsächlich mal ein bisschen mehr Luft zu arbeiten, genau. Und auch meine Workshops, also ich glaube, ich bin klar so damit, dass ich sage, ich will Online-Beziehungen retten oder ehren retten so, und dieses Sex-Ding, sag ich mal, also die ganzen Workshops rund um Thema Sexualität, Intimität, Zerrlichkeit, da habe ich jetzt auch viele Ideen, aber ich möchte jetzt erstmal online ankommen und dann irgendwann die Workshops aufbauen, so ist mein Plan. Gut, danke für deine Entscheidung, dann wissen wir, wie wir dich buschen können. Ja, ich habe es jetzt überlegt, ich bin mir auch nicht sicher, aber ja. Ja, richtig gut, danke Monika. Elisabeth? Ja, hallo, hallo. Was hat sich Gutes getan? Ich habe im Gespräch mit Julia erkannt, dass ich meine Leute in der WhatsApp-Gruppe mal dürsten lassen darf. Das war ein altes Thema von mir, von ganz früher her auch in der Familie, das ich immer meinte, ich müsste für jeden sofort da sein. Und das habe ich erkannt, es war ein Tag, an dem ich ganz schlecht emotional drauf war und Julia ist heute nicht dabei, noch nicht, aber Julia hat mich da wirklich toll rausgeholt, und muss ich sagen, das war toll. Gott sei Dank. Gott sei Dank. Gut, dann habe ich wahrscheinlich auch deswegen schon schlecht drauf, weil ich einfach auch einen großen Fehler erkannt habe, denn das Erkennen ist ja auch schon mal was. Was habe ich davon, wenn ich Dinge mache und weiß nicht, warum ich emotional schlecht drauf bin und wenn ich das dann erkenne, das ist ja auch toll. Und ich habe einfach erkannt, dass ich bei meiner Bestkunden, die ich also jetzt zum dritten, zum vierten Mal begleiten durfte, einen großen Fehler gemacht habe im Upselling. Und das habe ich also einfach erkannt und habe dann mir gedacht, dass ich bei den anderen, die ja jetzt auslaufen und wo ich auch gerne einen Upselling machen möchte, einfach anders vorgehe, indem ich erst einmal mal gucke, ob das Ziel wirklich erreicht ist und dann auch nicht auf die Stunden gucke, sondern so lange dran hänge, bis das Ziel erreicht ist und sie vollen Herzens sagen, ja, das Ziel ist erreicht. Okay, danach komme ich noch dazu zurück. Und dann habe ich gedacht, wenn die sofort im Anschluss dann ein Upselling machen, sofort im Anschluss, dass ich dann ein Sonderpreis mache und nicht mehr dasselbe wie bisher. Das heißt natürlich für mich, ja, gut. Ja? Und ich meine, das habe ich bei ihr falsch gemacht und sie hat auch Gott sei Dank, dass sie schon so frei geworden ist durch die Coachings mit ihr seit September letzten Jahres, dass sie mir das gesagt hat. Sie hat gesagt, ich war oberrumpelt über die Frage, willst du weiter? Und da habe ich nicht ordnen. Ich kenne das. Okay. Es ist kein Upselling-Frage. Schreib auf, willst du weiter? Das ist eine Logofrage. Oh. Ja, darum bin ich auch gescheitert. Sie hat dann abgesagt hinterher, zwei Tage später. Und da war ich natürlich erst down, aber dann bin ich in Nachherein doch dadurch zu der Erkenntnis gekommen. Das ist also einfach falsch wahr, dass ich das so machte. Sehr gut. Dann habe ich noch etwas Gutes vom Herrn Doktor. Der hat von sich aus heute gesagt, das Geld ist mir im Kopf und daraufhin habe ich gesagt, und wann ist es beim Gartenkonto? Ja, was hat er gesagt? Diese Woche, ja. Diese Woche? Bis Sonntag? Oh, diese Woche. Dann habe ich ihm erzählt, wie wichtig es ist, wenn er jetzt anfängt zu Coaching, dass er nicht anfängt zu Coaching, bevor das Geld nicht auf dem Konto ist, was dann passieren würde. Und ich glaube, das war jetzt sehr, sehr gut, dass ich ihm das gesagt habe. Und gerade in seiner Situation war er, wo er unter Geldmangel klagt. Oh, okay. Ja, gut. Dann habe ich noch etwas Gutes, das ich mit dem Workshop angefangen habe, schon mal zu überlegen. Und das kommt dann bald, dass ich dir das zuschicke, wie ich das gliedern möchte. Danke, danke. Bitte. Habt ihr aufgeschrieben, diese Nogo-Frage, wie ist es, das ist eine Nogo-Frage, damit kannst du nicht verkaufen. Oder wer kann noch so ein Nogo sagen, wie ist es, du mein Coaching haben, ist auch ein Nogo. Niemand will ein Coaching haben. Ja? Wie ist es, mein Testkunde werden, auch ein Nogo-Frage? Du fragst, willst du das Problem lösen, wenn sie sagen, ja, dann kannst du ein Testkunde von mir werden. Johannes, ich sehe dein Gesicht, Fragezeichen. Ja? Menschen wollen kein Coaching, kein, wirkst du zu meinem Workshop komm? Nein. Also, das ist auch ein Nogo-Frage, wie ist es zu meinem Workshop? Die Menschen wollen nicht Workshop, nicht Coaching, nicht weitermachen. Wirst du dich verändern? Nein. Auch Nogo-Frage. Ja? Das wollen alle, die Menschen nicht. Was wollen sie? Ein Problem lösen. Deshalb, willst du, du redest mit ihnen, was ist dein Problem? Ja? Wirst du das Problem gelöst haben oder du redest mit ihnen, wie ist du deinen Wunsch? Und also, du findest raus, was ist ihr Traum, ihr Wunsch? Ja? Wirst du das haben, dann sagen sie, ja, dann kann ich dir helfen. Ja? Und dann entweder, sie werden zu Kunden oder zu Workshop kommen, sie oder Zettel, was auch immer. Aber die Menschen möchten kein Coaching haben, ganz wichtig. Ja? Auch kein Workshop, auch keine Glaubensätze-Silke lösen. Also, 5% der Menschen sind schon soweit, dass sie sagen, ich möchte diesen Glaubensatz auflösen. Also, wenn du jemand schon ausgesprochen hast, ist schon gut. Das ist nur 5% der Menschen, die bewusst sind, die wissen, es gibt Glaubensätze, die sie zurückhalten. Aber das sind nur 5% der potenziellen Kunden. Ja? Was wollen noch Kunden nicht? Klarheit. Dafür zahlen sie auch nicht. Wirst du Klarheit haben? Ja? In dem und in dem Bereich wollen sie auch nicht. Also, wollen sie schon, aber zahlen nicht dafür. Warum? Warum? Weil es zu Wichibashi ausgedrückt ist. Ja, und wenn die Menschen nicht wissen, was sie wollen, was passiert dann? Ach lieber nicht. Wie? Ach lieber nicht. Dann sagen sie, ich habe kein Geld. Ist ganz logisch. Wenn ich nicht weiß, was ich will, unbedingt. Und dann macht jemand mir ein Angebot. Dann sage ich, ich habe kein Geld dafür. Das ist in Deutschland die höfliche Art und Weise ein Nein zu sagen. Und in Österreich und in der Schweiz. Mein Schatzi ist schon im Nebenraum. Ich muss nur zuordnen, Momentchen. Und dann könnt ihr zu ihm rein. Okay. Also, wenn ich noch Klarheit brauche, ja, dann weiß ich nicht, was ich will. Ich weiß nur, was ich nicht will. Und automatisch sage ich, ich habe kein Geld. Ganz wichtig, ja? Okay, jetzt haben wir sieben Sachen, die No-Gos sind. Sehr gut. Silke, wolltest du dazu etwas? Laut machen? Du bist noch nicht laut? Ich wollte noch kurz sagen, gut, es war noch nicht so. Die 500 Euro sind von alleine dann doch gekommen. In meinem ersten, weiß ich, verkaufen durfte. Richtig schön. Und beim Abseilgespräch war danach auch Interesse mal. Da kam von selbst bei ihr. Auch sie könnte sich das auch mal vorstellen. In einem anderen Bereich mit mir. Und beim Wunschgundgespräch, die will ja, da kommen wir ja drauf und den Termin haben, obwohl ich da eine Glück hatte mit den 5 Prozent. Das wollte ich noch als gutes Nachschieben. Vielen Dank. Danke dir. Caroline, gehst du mit der Frage, was du geschickt hast, immer sogar auf Berufung zu rein, hier noch kurz rein? In Breakout, ja? Okay, und sag ihm, ja? Okay, richtig gut. Dann für die, die jetzt schon Gespräche haben und am Ende das Gespräch, Monika, noch nicht mit einem Abschlussende. Was haben Sie gesagt, am Ende des Gesprächs? Ja, das Ding war ich, also ich mache das ja schon öfter und früher habe ich immer das total offen gelassen, weil man total wichtig ist, den Leuten Freiheit zu lassen und sagen, meldet euch, wenn es euch passt und so. Das war auch ein großer Fehler, dass ich nicht gesagt habe, wann wir treffen und zum zweiten Mal, und bis dahin entscheidet ihr, oder halt zum zweiten Verkaufsgespräch, sondern ich habe das von mir aus so offen gelassen. Ich habe gar nicht gesagt, ja, wollt ihr das oder nicht, sondern ich habe gesagt, das ist das Programm, das ist der Preis, überlegts euch. Aha, okay. Hier heißt noch Apple. Oh, oh, ja, danke. Gut, also am Ende jedes Gesprächs. Die Menschen können sich überlegen, können sie ein, zwei Mal schlafen, was auch immer. Was aber total wichtig ist, dass du am Ende sie fragst, okay, was hast du jetzt in deinem Herzen? Ja, was möchtest du machen? Was möchtest du starten? Man kann es auch so fragen, man möchte dir starten. Weil wenn sie noch irgendwelche Fragen haben oder Sorgen haben, dann ist es wichtig, dass das bei dem ersten Gespräch rauskommt, warum sie noch nicht buchen wollen. Ganz wichtig. Weil wenn sie jetzt weggehen und sie haben blöde Vorstellungen, zum Beispiel kann sie bei uns, sagen wir ein Beispiel, dass sie einfach kein Gruppencoaching haben möchten, sondern nur 1 zu 1 Coaching. Und wenn das nicht rauskommt, dann kann ich darauf nicht reagieren. Und ich kann ihnen nicht sagen, das Gruppencoaching besser ist als 1 zu 1 Coaching. Ja? Ich habe den Beides angeboten. Ich habe den Einzel, ein kleines Einzel, ein großes Einzel und ein großes Coaching. Aber das war jetzt nicht für dich ein Beispiel. Ja? Sondern bei uns ist das, ich weiß, sehr viele Menschen gehen davon aus, das 1 zu 1 Coaching ist das allerherrigste. Ja? Und weil das so ist, weiß ich, das ist wichtig, dass das rauskommt in unserem Verkaufsgespräch. Oder sie trauen sich nicht zu. Ja? Sie finden uns gut, sie finden unser Coachingprogramm gut, aber sie zweifeln an sich, ob sie das umsetzen können. Wer kann diese 7 Beliefs aufzählen, was die Menschen glauben, müssen damit sie kaufen, wer kann das aufzählen? Ist die Mitglied der Bereitschaft die 7 Überzeugungen? So. Schaffen wir es nicht alleine? Ja? Das wird werden, also von einer probenden Struktur, möchten wir es schneller schaffen? Okay, das waren 3. Aber sie... Okay, also, weil du jetzt aufgezählt hast, warum sie Hilfe annehmen wollen, Karin? Weil sie das mit uns schneller weichen können? Oder weil sie wissen, dass sie das nicht alleine können? Oder weil sie keinen Plan haben und wir liefern ihnen einen Plan? Das ist im Verkaufskohl, im Verkaufsgespräch drinnen, dass wir diese Frage stellen. Was ich jetzt gemeint habe, ist was anderes. Da geht es um die 7 Überzeugungen. Das ist beim Verkaufen, meine ich, im Modul Verkaufen drinnen. Weil es darum geht, welche Überzeugungen müssen die Menschen haben, damit sie von uns kaufen wollen? Silke? Ich habe sie jetzt hier gerade. Also, das war dieser Schmerz, in der Kunde spüren muss, dass ein Problem hat und das vor allem, wenn einen Wort formulieren. Also, sie müssen bewusst werden, dass sie ein Problem haben. Ja? Weil wenn sie nicht wissen, sie haben ein Problem oder sie haben ein Schmerz, das ist ganz logisch, werden sie nicht kaufen. Okay, 1, 2. Zweifel? Ja, welche Zweifel müssen sie haben? Das ist alleine schaffen. Ja? Woran dürfen sie sich nicht zweifeln? Dass ich ihnen helfen kann. Genau, dass wir ihnen helfen können. Ja, nächste? Kosten. Kunde, ja, muss wissen, dass es ihnen also mehr kostet im Verhältnis. Ja? Sein Problem nicht zu lösen, als darin rein zu investieren. Ja? Und es eben auch diese Weise mit uns löst. Ja? Dann, das ist so ein bisschen auf ihrem Wunschkundengespräch. Dieser Himmel muss klar sein, da muss sich über diese Träume und Ziele bewusst sein, was denn möglich ist. Mit unserer Hilfe. Sie müssen einen Wunsch haben, wofür es sich lohnt zu gehen. Das muss groß genug sein, dieser Wunsch. Ja? Wenn jemand kleine Träume hat, werden sie ihren Pohn nicht heben. Ja. Ja? Dann nochmal Geld. Da muss schon irgendwie ein Plan haben, wo das Geld herkriegt, sag ich mal. Ja? Und Unterstützung muss, ja, das ist eben dieses Nicht-Zweifeln. Also da muss wirklich wissen, dass er bei uns genau adäquat das konkret bekommt, was er braucht. Ja, die Unterstützung bezieht sich auf unser Coaching-Programm. Zum Beispiel, dass wir Mitgliederbereich haben, dass wir Facebook-Gruppe haben, dass wir die Kurs haben in der Woche. Also das ist die Unterstützung. Das heißt, dass sie genau die Unterstützung bekommen, die sie dazu brauchen, ihre Ziele zu erreichen. Also auch die Werkzeuge und so was. Ja. Okay. Gut, und der letzte Punkt, das ist dann eher dieses, er muss ihm vertrauen. Es muss eine Vertrauensbasis da sein, dass er weiß, dass er in guten Händen ist, ihm keinen Zweifel an meiner Person und den, was ich da... Ja, also uns vertrauen und... ...dem Programm, was ich anbiete. Und dem Programm und... ...sich selbst. Ganz wichtig. Sie selbst. Sie selbst. Ja, sich selbst vertrauen, dass diese Person mit uns das schafft. Weil wenn sie das... also wir können alles liefern, aber wenn sie an sich selbst null glauben, ja, können wir nicht helfen. Stimmt. Ja. Also sie müssen schon ein bisschen in sich so weit glauben, dass sie mit unserer Hilfe oder mit unserer Führung in die Umsetzung kommen und ihre Ergebnisse haben, ja. Ja, macht sehr viel Sinn. Sehr gut. Also diese sieben Überzeugungen, da ist du auswendig lernen. Warum? Anna? Wenn Sie mir irgendwo im Gespräch begegnen, dann ist das ein potentieller Kunde. Oder? Also wenn ich mit jemandem dieses Gespräch... Ja, also wenn ich mit jemandem ein Gespräch führe, dann innerlich check ich ab, ja, haben Sie gesagt, dass Sie ein Problem haben? Yes. Haben Sie gesagt, was ist das, was Sie erreichen möchten? Nicht, was ich denke, im Moment, unser Problem ist. Das heißt, ich checke während des Gesprächs ab, wo stehen Sie? Was fehlt bei Ihnen an den Überzeugungen? Ja, weil wenn ich nicht raus finde zum Beispiel, dass Sie sich selbst nicht trauen und Ihnen diese Sorge nehmen kann, dann werden Sie nicht kaufen. Und das liegt gar nicht an mir oder an meinem Programm. Ja? Ist das verständlich? Es schwingt quasi immer bei allen Absell- oder Wunschkundengespräch. Es schwingt alles mit sozusagen. Ja, also Sie müssen diese sieben Überzeugungen haben, ja. Und ich muss Ihnen dazu die Infos geben, damit Sie eine richtige Entscheidung treffen können für sich selbst. Und das jetzt ja oder nein ist wurscht. Aber es geht darum, Sie brauchen diese Infos. Anna? Dazu eine Frage. Du meinst jetzt aber schon ein verabredetes Gespräch, richtig? Ich habe jetzt gedacht, ob ich darauf auch achte, wenn mir plötzlich einer anfängt, ein Problem zu erzählen, der ein, zwei Sachen von Höhe und dann zu einem verabredeten Gespräch einladen kann. Das nicht, ne? Nein, nein, nein, nein. Weil das Verkaufs, also das Verkaufsgespräch hat eigentlich diese Aufgabe, wenn ich merke, deshalb habe ich jetzt Monika gesagt, am Ende diese Frage zu stellen, ja, was, und was hinter dich jetzt durchzustarten, ist auch eine gute Frage, ja. Habt ihr noch Fragen, also das rauszukitzeln, was noch da ist, damit wir Sie nicht rauslassen mit Fragen im Kopf. Darauf kommt das an. Oder mit Sorgen, die wir extrem leicht behandeln könnten. Es gibt manchmal nämlich auch Kunden, die sagen, ich muss zuerst werden, klar werden, zum Beispiel, bevor ich zu dir kommen kann, ja. Und dann sage ich, na, gerade deshalb kommst du zu uns, weil du nicht klar bist, ja. Aber Sie denken, ich muss zuerst klar wissen, was ist meine Berufung, was ist mein Coaching-Thema, ja. Und erst dann kann ich zu dir fangen, Geröffings gehen. Monika, Sascha. Wie würdest du es jetzt machen, wenn ich Paare da habe, also ich verstehe das alles und finde es superlogisch auch, aber ich würde denen das schon gönnen, wenn die so viel Geld in die Hand nehmen, dass die dann noch eine Nacht drüber schlafen und zu Hause in Ruhe drüber reden, ja. Dann würdest du es dann einfach so weit wie möglich vorantreiben im ersten Gespräch und dann aber sagen, was stört euch noch und wenn ihr noch Zeit zum Bedenken braucht, dann sehen wir uns nächste Woche wieder und dann noch mal einen Termin ansetzen oder wie würdest du das machen, weil ich will denen ja auch nichts vorwegnehmen, die müssen ja auch nicht vor mir entscheiden, was sie noch gar nicht besprochen haben, also irgendwie finde ich das auch ein bisschen privatsinnig. Nein, nein, nein, nein. Also wenn ich mit Paaren rede, dann frage ich beide Parteien, was hast du in deinem Herzen und was hast du in deinem Herzen? Das können Sie schon ruhig voreinander und vor mir raussprechen. Okay. Ja? Das ist kein Geheimnis. Zum Beispiel habe ich die Frau möchte das unbedingt machen und dann ist der Mann da und der ist voll skeptisch. Und dann muss ich, ganz wichtig, dass ich dem Mann frage, was spürst du jetzt in deinem Herzen und dann sagt der Mann, ja, meine Frau hat schon so vieles angefangen, nichts beendet. Und solche Sachen sagen sie da und da müssen wir darüber reden. Ja? Also die Hauptsache kommt alles hoch ans Licht, was sie beschäftigt. Hilft das? Ja. Und mit zweit Gespräch, würdest du aber nicht sagen, also würdest du auch bei wirklich hochpreisigen Sachen wirklich versuchen, immer am Erstgespräch das festzumachen und wenn nicht, dann noch einen zweiten Termin oder? Ich mache das sogar jetzt ohne Gespräche auch. Also das ist das, es ist so, wir haben das in unserem Kopf, dass wir dazu ein Gespräch brauchen. Ich habe das lange gehabt, jetzt habe ich das nicht mehr, dann habe ich das auch nicht mehr. Dann haben wir das, oh, ich brauche ein zweites Gespräch, damit sie miteinander zu Hause reden können. Und solange wir diese Sachen in unserem Kopf haben, wollen das die Kunden haben. Sobald ich sage, ne, wir liefern so viel zum Beispiel unserer Facebook-Gruppe Infraus oder die Testimonius, die können auch ohne mich eine Entscheidung treffen. Also es hängt davon ab, was ich in meinem Kopf habe. Ja. Und wenn du jetzt entscheidest, okay, ich möchte also immer wieder nur einen Schritt machen. Wenn du bis jetzt so gemacht hast, dass sie nach Hause gegangen sind, danach entschieden haben, dann fragst du jetzt am Ende, beim nächsten Mal, was habt ihr in eurem Herzen und können wir jetzt so starten? Ja? Und dann beim nächsten Mal gehen wir wieder in den nächsten Schritt. Sascha, wollt ihr etwas? Ich wollte nur fragen, ich habe ja erzählt, dass ich jetzt mit zwei großen Unternehmen im Austausch bin, nicht nur im Austausch, sondern genau in den Verhandlungen, sage ich mal, da kann ich das ja wunderbar als Template für mich nehmen. Richtig? Also die Sachen rausarbeiten. Welchen Schmerz ich im Grunde befriedigen kann oder das Problem lösen kann, welche Zweifel es gibt oder dass sie mit mir eben also da ein Schritt für Schritt das durchgehen und dann eben auch darauf achten, dass ich einen entsprechenden Preis und Wert habe und dass der dann entsprechend bezahlt werden muss. Genau. Richtig, richtig gut. Und manchmal ist es so, dass ich die Liste nicht durchgehe, aber ich höre das raus, hoppa, da ist etwas. Ja? Und dann steche ich da rein wie in einen Westen, weil ich spüre, da ist etwas und das muss hochkommen. Und früher habe ich nur gespürt, dass da etwas nicht rund läuft und ich habe das nicht angesprochen und dann habe ich Absage bekommen. Ja? Und deshalb ist es so wichtig, dass wir diese Sachen einfach ansprechen, die wir spüren, da ist etwas. Ja? Okay. Also, vielen Dank, das sollte mir aber gelingen, weil ich bin ja auch sehr empathisch. Ich kriege Dinge mit, die auch unterschiedlich laufen und das, glaube ich, kriege ich dann mit. Ja, richtig gut. Peter? Das Aufschieben, in dem man einen zweiten Termin macht, das ist ja wie eine Eigenbegrenzung für sich und im Endeffekt begrenzt sich den anderen ja mit damit. Ja, aber am Anfang, wenn wir das noch nicht hinkriegen, dass die Menschen in einem Call eine Entscheidung treffen, ist viel besser zu vertagen, ja, die zu fragen, okay, wann wollen wir wieder miteinander reden, wie lange möchte, also ich frage, wie oft möchtest du darüber schlafen, einmal, zweimal, ja? Und dann sagen Sie einmal, zweimal oder eine Woche, ja? Je länger, je länger, desto schlechter ist das. Weil wenn Sie sagen, eine Woche, zwei Wochen, dann reden Sie sich das selbst aus. Ja. Da übernimmt der Kopf, ja? Und bei uns sind Sie im Herzen, weil wir Sie ins Herz reinholen in unseren Gesprächen und dann gehen Sie weg und dann passieren Sachen um sich herum. Der Kopf schattet sich ein, Freunde sagen etwas, Ängste kommen hoch, haben Sie Panik und so weiter und so fort. Also je schlechter man, also das ist übrigens so, je länger die Menschen für eine Entscheidung brauchen, desto schlimmer ist das. Dann nehme ich da einen Druck auf, wenn ich dann sage, schaffst du es bis morgen? Ne, das kannst du fragen, schaffst du das bis morgen darüber zu schlafen, das ist gut, oder übermorgen? Ja, ja. Dann sind Sie schon mal begrenzt in dem, dass Sie sich Gedanken machen müssen und nicht lange Gedanken über eine Woche. Ja, jemand hat zum Beispiel mir gesagt, Sie möchte Geld organisieren und dann habe ich gesagt, ja, was meinst du? Wann bist du damit fertig? Sie hat gesagt, zwei Wochen. Ich habe gesagt, also wenn du das schaffst, dann schaffst du das innerhalb von zwei, drei Tagen. Diese Herausforderung auf, sie hat aufgenommen und hat geschafft. Genau. Ja, weil es wird nicht zwei Wochen später besser, sondern weil da sind nur zwei, drei Anrufe oder was auch immer, ja? Wirst du mal als eigener Erfahrung, ja, oder? Und ich möchte auch Menschen haben, die bereit sind, schnelle Entscheidungen zu treffen, weil als Selbstständige musst du immer jeden Tag Entscheidungen treffen. Ja, und es gibt so viele Christen, die sich kaputt machen mit Entscheidungen. Mal sehen, was Gott will, ich muss noch beten und ich muss noch Zeichen bekommen und Fries auslegen. Also da machen sie echt, die Christen sich kaputt und gelehmt. Und wir dürfen uns, Jesus hat alle unsere Fehler auf sich genommen und es ist viel besser, eine schlechte Entscheidung zu treffen, als keine. Ja? Und das kitzelt ich schon von unseren Interessenten oder Kunden aus, weil ich möchte, dass sie lernen Entscheidungen zu treffen. Ja? Und lieber gehe ich mal jetzt eine Woche lang in eine falsche Richtung mit einem Coaching-Thema, sage ich mal, ja, sitzen eine Woche lang, wo nicht zu tun. Wozu ist das gut? Ja? Okay, Elisabeth, eine Frage? Ja, um diese 7 Punkte herauszukitzeln oder ein Gesamtbild zu bekommen, brauche ich Fragen. Und manchmal stolpere ich über die Fragenformulierungen, sodass ich dann wie blockiert bin und keine Frage richtig formulieren kann. Also die Frage, das ist auch für Sascha wichtig, die Fragen sind nicht diese 7 Überzeugungen, sondern die Fragen sind die Fragen vom Verkaufsleitfaden. Ja. Hast du dich schon auswendig gelernt, Elisabeth? Ja, ich bin. Ich habe das Glück, wir Karin und ich, wir treffen uns heute über schon mal. Ja, ich gucke wohl immer noch drauf. Lass aber dann, das ist völlig richtig, lass es aber dann oftmals fließen. Und wenn der andere anders reagiert, als ich das erwarte, dann fange ich an zu stolpern mit meinen Fragen. Okay, also das Beste ist bei dem Verkaufsgespräch Fragen. Es ist egal, wie die anderen reagieren. Du kannst die nächste Frage stellen. Okay. Am Anfang hältst du dich auf den Leitfaden, heute schwimme ich voll mit den Menschen mit. Aber solange ich höre, dass jemand sagt, ich weiß nicht, was ich fragen soll. Ja, für diese Phase, ich weiß nicht, was ich fragen soll, ist es total wichtig, diese Fragen auswendig zu lernen, weil dann hast du immer wieder die nächste Frage in dem Verkaufsleitfaden. Ja? Ist gut. Und sobald du nicht mehr das Problem hast, also nicht weißt, was du fragen sollst, dann hast du dich freigeschwommen und dann darfst du so freestyle machen, wie ich das mache. Ja? Aber ich habe heute kein Problem damit, dass ich keine Frage stellen kann. Ich weiß ganz genau, was ich fragen soll. Sehr gut. Danke, danke. Also, Sascha, in diesen Gesprächen Verkaufsleitfaden Fragen stellen, aber die Sieben Überzeugungen laufen bei mir parallel auf dem Schirm. Ja? Und dann hack ich sie innerlich ab. Okay, das ist kein Problem, das ist kein Problem, das ist kein Problem. Ja? Oh, da ist noch was, da ist noch was und da steche ich rein. Ja? Ja? Okay, sehr gut. Wer nimmt diese Aufgabe an, die Verkaufsleitfadenfragen auswendig zu lernen? Okay, gut. Und ich mache das auch so meistens nicht immer, aber ich habe so einen Ordner. Und das ist auch bei mir und es ist geöffnet bei mir, ja, mein Leitfaden für den Fall der Fälle. Ja? Also, die Hauptsache, du hast deinen, also auch wenn du das nicht auswendig lernst, aber du hast den Ordner da und dann kannst du auch blättern und ich schreibe, also ich mache Notizen, währenddessen weil es für mich total wichtig ist, ja, dass ich weiß, wenn wir reinlassen in unser Programm schreibe, ich fiel es auf und auch wenn ich schreibe, das gibt, also wer schreibt noch in diesen Gesprächen? Okay, das gibt dir auch die Möglichkeit, die nächste Frage dir zu überlegen, übrigens. Ja? Also du kannst wirklich locker sein, weil da ist der Ordner, du kannst schreiben und parallel laufen die sieben Überzeugungen in dir. Anna? Meine Frage ist jetzt, müssen es alle sieben sein oder gibt es eine Grenze, bereichten auch schon zwei oder drei oder wie viele? Weil ich habe jetzt ja einige Gespräche schon geführt und manchmal hat das einfach gescheitert an dem, ja, bei Christen, dann heißt das, ja, der Wunsch ist groß genug und der Schmerz ist groß genug und ja, weißt du, er schafft das nicht alleine, aber er schafft das ja dann mit Gott und dann betet er oder sie eben, ja, und dann kriegen die das schon gelöst. Also da war auch das Vertrauen da, das... Warte, stopp, stopp, stopp, das ist Religion. Also das hat nichts mit Vertrauen zu tun. Dass sie sagen, wenn ich darüber bete, dann Gott wird mir schon helfen. Das ist Religion. Das sind unabhängige Christen, die sagen, der Heilige Geist führt mich in alle Wahrheit und sie sind nicht bereit von Lehrer zu lernen, ja, von Predigern zu lernen, Bibelschule Sachen anzuschauen, weil sie sagen, Gott redet mit mir direkt. Natürlich redet uns mit Gott direkt und führt uns direkt, aber er hat auch ein Leib geschaffen, ja, und er hat auch Lehrer berufen und wenn ich sage, ich kann alles direkt von Gott lernen, das ist Hochmut. Und wie gehe ich auf sowas ein oder gehst du auch sowas ein oder... Oh ja, das ist mein Lieblingsthema. Was wäre so eine gute Reaktion bei sowas? Ich war ein bisschen sprachlos. Wenn ich das schon höre, also ich... Also ich mache das witzig, ja, also ich mache das total witzig, aha, also du betest und Gott hilft dir. Wie viel Prozent, dann frage ich so, wie viel Prozent hat dir schon alle deine Gebete erhört? 100 Prozent? Wow, du bist aber spitze, also ich bin noch lange nicht da. Ja, also du musst etwas, also ich weiß nicht, wie ihr das macht, aber da müsst ihr in diesen Bereich reingehen, weil das ist nicht wahr, ja? Also der Glauben kommt zum Hören, wenn du, wenn das vom Hören kommt, wem hörst du zu? Wenn das nicht ein Prediger ist, wenn das nicht ein Lehrer ist, ja? Wenn das nicht ein Coach ist, wem hörst du dann zu? Der Welt? Okay, das heißt es gibt hier keine Vorschrift, dass alle sieben Punkte zutreffen müssten, sondern es ist... Okay, aber was du jetzt gesagt hast Anna, das ist ein Einwand. Also das ist quasi eine Ausrede. Okay. Gott wird mich in alle Wahrheit führen und der Heilige Geist führt mich an, dann sagen Sie mir auch noch diese Biberstelle. Der Heilige Geist führt mich in alle Wahrheit, ja? Also ich brauche keinen Menschen und dieses ich brauche keinen Menschen, das ist das, was nicht wahr ist. Okay. Und das hängt auch sehr oft zum Beispiel mit Stolz zusammen, dass die Menschen sagen, ich muss alles alleine schaffen. Und das hat wiederum mit Gott nichts zu tun, weil er hat uns als Leib geschaffen, ja? Und wenn ich nicht bereit sind, Hilfe anzunehmen von anderen, warum sollten meine Kunden von mir Hilfe anzunehmen? Okay, danke. Das ist nochmal schön. Und dann ist es auch so, ich sage auch immer wieder zum Beispiel, wie halt wir sind als Christen der Leib von Christus, ja? Und welches Organ würde im Organismus eines Menschen sagen, zum Beispiel das Herz, ich brauche dich, dam nicht? Wie lange würdest du dann überleben? Ja? Das heißt, wir müssen den Menschen helfen, die falschen Denkweisen, die sie so haben, zu überwinden. Zu erneuern diese Gedanken. Also das ist kein Vertrauen oder kein Gottvertrauen, sondern das ist Religion, Religion aner. Ja? Und solche religiöse Kühe dürfen wir schlachten im Verkaufsgespräch. Also das liebe ich, das ist ein Lieblingsteil in meinen Verkaufsgesprächen, all diese religiöse Kühe zu entlarven und dann die echt zu schlachten. Oder es gibt zum Beispiel Menschen, die sagen, ich weiß ganz genau, dass Gott mich zu dir geschickt hat. Und zwei Wochen später sagen sie, ich weiß ganz genau, dass Gott mich zu jemandem anderen geschickt hat. Und dann sage ich, also, ma sorry, bist du jetzt geführt oder nicht geführt oder warst du vor zwei Wochen geführt oder nicht geführt? Weil Gott sagt nicht innerhalb von zwei Wochen was anderes. Ja? Also das heißt, da die Christen haben manchmal so Vorstellungen und da muss ich ihnen sagen, nee, so funktioniert mein Papa im Himmel sicher nicht. Ja? Okay, und noch so etwas ist, die Elizabeth hat gesagt, die Frau möchte Pause haben. Ja? Und dazu möchte ich auch etwas sagen, wenn jemand jetzt nicht starten möchte oder wenn jemand im Sommer Pause machen möchte, da sind irgendwelche Denkweisen, die wir helfen können zu entdecken, weil da ist irgendwo überfordernende Gedanken unterwegs. Und zwar, ich sage, wodurch ich diese Erkenntnis habe, Mosa hat den Fahrer gefragt, wann möchtest du die Frösche weg haben? Also da war die Plage, ja? Das ganze Land war im Bett, im Schlang, im Essen, in der Küche, überall waren eklige Frösche. Ja? Dann kommt der Mose zu dem Fahrer und fragt, wann möchtest du die Frösche weg haben? Und er blöde, man sagt morgen. Das heißt, wenn etwas jetzt wehtut, wenn du deine Hand auf ein Herd gelegt hast, was heiß ist, wann wirst du deine Hand weg kriegen von da? Morgen. Und diese Einstellung müssen wir haben, ja? Wenn die Menschen sagen, ich starte nach dem Sommer, jetzt ist es Urlaubszeit, jetzt ist es Ferienzeit oder ich brauche jetzt Pause oder so was ähnliches. Wir müssen rausfinden, warum denken Sie, dass Sie noch auf die Lösung von Ihren Problemen warten müssen? Was ist das, was jetzt für Sie überfordert ist oder was jetzt nicht klappt? Ja? Und wenn wir das helfen rauszufinden, ich habe heute mit einer Kundin so ein Gespräch gehabt und sie hat gesagt, ja, Urlaubszeit, Kinder und solche Sachen. Und dann habe ich hier diese eine Frage gestellt, was ist jetzt Ihre, quasi, was ist jetzt Ihre Aufgabe und das ist jede Woche nur ein oder zwei Stunden. Also, was ist das Problem? Und dann kamen Sachen hoch, wie wir dann gelöst haben und dann braucht sie gar keinen Urlaub oder gar kein, ich weiß nicht, was für Entlastung. Ja? Also, denk nie daran, die Verheißungen Gottes sind immer jetzt. Es gibt diese Bibelstelle, jetzt, also now is the time, das sagt man immer wieder bei Evangelisations-Eventen, dass jetzt ist die Zeit der Errettung. Ja? Aber es geht da nicht nur um Errettung von der Hölle, sondern jetzt ist die Zeit deiner Errettung. Und Errettung heißt da auch in deiner Not, in deinen Problemen jetzt. Das heißt, wir müssen diese Denkweise entwickeln, dass Gott uns jetzt helfen will, dass es jetzt leichter werden darf. Ja? Und wenn ich dies, also ich kann erst jetzt meine Segnungen übernehmen von Jesus, nicht morgen. Deshalb ist das tägliche Kurbrut, Manna, das ist immer für heute, immer für jetzt. Aber wir sind in Gedanken, was wir alles verbockt haben in der Vergangenheit oder nicht genug gemacht haben oder nicht erkannt haben oder was alles in der Vergangenheit schieflau gelaufen ist. Oder wir sind in der Zukunft, wir brauchen noch ein Programm, wir brauchen noch ein Ril, wir brauchen noch ein Workshop, wir brauchen noch, da, da, da, da, da, da, da, all das, damit heute fließen kann. Und das ist das, wo ich dir sagen möchte, nee, heute ist die Zeit der Errettung, heute kommt der Kunde. Und diese Einstellung haben wir drauf und immer besser klappt, ich sage nicht, dass es jeden Tag klappt, aber das ist die Hauptsache, heute ist die Zeit, Exakt, exakt, exaktable time, heißt es in Englisch, das heißt, heute ist diese, auch heute ist Jubeljahr für uns, weil wir in Christus sind. Heute. Dieses Jubeljahr, wo alle Schulden, alle Fehler, alles ausgelöscht wird, wo die Sklaven befreit werden. Wenn wir irgendwo Sklave sind, von Gedanken, ja, heute ist das die Zeit, wo Jesus uns befreit, nicht morgen. Dann können wir uns entspannen, okay, heute ist die Zeit, was kann ich jetzt tun oder lassen und dann mache ich meinen Tag. Ja, hat es geholfen dieses heute? Okay, also das heißt, wenn jemand Pause haben, wenn möchte oder wenn jemand jetzt noch nicht starten möchte, dann einfach fragen, warum. Stellt diese Frage, also warum, die Frage, warum, ja, ist eine 1000 Euro Wertfrage mindestens. Einfach mal, warum möchtest du jetzt nicht starten? Oder Elsebeth, warum möchtest du lieber im Herbst und nicht jetzt? Ja? Karin? Jetzt hatte ich gerade so eine schöne Frage, jetzt ist sie wieder weg. Also ich hatte heute das Abschlussgespräch mit meiner Testkundin. Ja, sehr gut. Ja, die hat mir also eigentlich ein sehr großes Kompliment gemacht, also ich sage, sie hat also mit dem, bis zu Punkt 7, also sie überdenkt sehr viel länger nach in Gesprächen, was jetzt gerade dran ist. Und das, meinst du, ist sie viel besser geworden? Insgesamt hat sich ja ihrer Situation aber total verschlechtert. Also sie wird gerade von allen Seiten angegriffen, alle Beziehungen gehen im Bach runter. Sie sieht sich eigentlich nur noch häufig nicht üdend. Warum erzähle ich das jetzt mit diesem, ich habe ihr dann gesagt, also, also, Pause, meinst du, kann es ja nach wie vor nicht zahlen. Sie ist jetzt finanziell noch schlechter. Ich habe gesagt, es interessiert mich auch, wie es ihr geht. Ich möchte gerne mit ihr, was war jetzt meine Frage? Ist das dann? Ich frage mich, ob ich dieses Jahr, du hast mir gut getan, wirklich, das ist das erste, wirklich auch auf so annehmen kann? Oh ja. Ja, und wenn es unseren Kunden zuerst schlechter geht, das ist die Bisschen dafür, dass wir was Gutes getan haben. Und die zweite Frage, ich habe noch nicht. Also, Karin, Karin, hast du das bekommen? Ja. Also, erst Verschlechterung bei unseren Kunden ist normal. Zum Beispiel, als wir Eheberatung begonnen haben, gemacht haben, ja, danach haben unsere Kunden gigantische Krisen, gigantische Streitgespräche. Sie kamen zu uns drei Viertelstunden zu spät und sie wollten sich scheiden lassen. Das heißt, habt keine Angst, weil wenn Sachen auf die Oberfläche kommen, dann kann es zuerst schlechter werden. Aber das ist nicht in dem Sinne unserer Schul, sondern dann kommt die Wahrheit hoch und dann können wir helfen, das zu lösen. Also, nimm dieses Kompliment, dass es ihr besser geht, ja, an und die Erstverschlechterung ist die Bestätigung dafür. Hat das geholfen, Karin? Ja, ja. Okay, und was ist die nächste Frage? Und sie hat dann auch so gesagt, also, Gott hilft ihr nicht. Ich habe dann gesagt, sie darf ihm einfach, es geht, Gott ist so gut, mit dem darf sie auch schimpfen und dem darf sie auch alles vor die Füße legen und vor die Füße schmeißen und sagen, ich kann immer machen irgendwas aus dem. Sehr gut. Und was ist die Frage? Ja, war so die Frage, weil jetzt mit dem, was hast du gesagt, Religion ist, wenn jemand sagt, mir hilft Gott, ich brauche keine Menschen. Anders was anderes, wenn unsere Kunden sagen, Gott hilft mir nicht, dann darfst du ihnen helfen oder diese Kundin helfen, wie sie empfangen kann von Gott. Und was du jetzt gesagt hast, sie soll mal kapitulieren und sagen, ich kann jetzt nichts mehr und jetzt bist du dran, das ist die beste Art und Weise, wo Gott sich einschalten kann. Also, du hast das gut gemacht. Ja, dann habe ich da wieder ein bisschen Sicherheit, danke. Also das Beste, was einer Menschen passieren kann, wenn wir alles hinschmeißen, ich kann es nicht mehr, ja, und dann kommen immer gigantische Durchbrüche. Gut gemacht, Karin. Anna? Ich habe jetzt die Frage zu diesem heute. Ich habe ja den Verkauf gemacht mit dem jungen Mann und er sagte, der kann erst Mitte August zahlen. Und ich habe die Frage gestellt, warum erst Mitte August, dann sagen, ja, dann gibt es erst Geld bei ihm und dann kann er erst zahlen. Also haben wir gesagt, dann startet das Coaching auch erst. Und ja, ich... Die Frage, wie du das besser machen kannst? Ja. Ganz einfach. Frag mal, was heißt es, dann gibt es Geld zuerst, also du musst wissen, was heißt es? Ja, sein Gehalt gibt es dann. Also dieses ist schon für irgendwas anderes komplett verplant, es geht weg und dann gibt es im August neues Gehalt und dann kann er da wieder verfügen. So war die Antwort. Also wenn ich so etwas habe, das noch ein Monat dauert, dann sage ich, okay, kein Problem, dann reserviere ich deinen Platz, wenn du möchtest. Und für die Prezreservierung, wie viel Budget hast du denn? Kannst du 100 Euro, 1000 Euro, also was ich so im Gespür habe, einfach überweisen, damit ich weiß, du startest im August. Also Sie machen dann Platzreservierungen bei uns. Mhm, genau, das habe ich auch gemacht, die Platzreservierung wegen Zeit, aber ich habe leider nicht den Wacken erwähnt mit der Anzahlung. Ja, Platzreservierung ist immer mit Anzahlung. Mhm, wie kann ich das nachträglich jetzt elegant nochmal nachholen? Ich würde das jetzt nicht forcieren für das nächste Gespräch Anna. Okay. Du hast es da gut gemacht, feiert, du hast es abgefeiert? Ja, ja, genau. Und jetzt geht es nur darum, dass wir lernen, jedes Mal, wenn ich eine Entscheidung treffe, da frisst auch Geld. Mhm, super. Ja, weil das heißt Entscheidung zu treffen. Und wenn jemand das Geld in einem Monat organisiert oder hat oder was auch immer ist kein Problem, aber es gibt Menschen, die bei uns 100 Euro Platzreservierung machen, es gibt Menschen, die 1000, es gibt Menschen, die 5000, also ich habe das im Gespür. Ich frage manchmal, wie viel kannst du jetzt überweisen? Ist eine offene Frage? Ja. Und dann sagen Sie, ich kann das um das überweisen und dann weiß ich schon, dass Sie das wollen. Wenn Sie aber sagen, wenn ich frage, wenn Sie dann sagen, ich weiß noch nicht, bla, bla, bla, bla, bla, dann weiß ich, die haben noch eine Sorge, es geht gar nicht um das Geld in einem Monat. Und dann muss sich diese Sorge rausfinden. Mhm, gut. Also merke, das Geld ist nie ein Problem. Geld ist nie ein Problem. Wenn ich etwas will, mache ich das möglich. Es ist wuscht, wie viel Geld ich auf dem Konto habe. Wuscht. Ja, jeder Mensch, der etwas will, macht es möglich. Und wenn ich diese Denkweise habe, jeder, der etwas will, macht es möglich. Dann werden meine Kunden auch diese Denkweise haben. Solange ich Ihnen das abkaufe, dass ich kein Geld habe, das ist wirklich ich kaufe Ihnen das ab. Werden Sie auch kein Geld haben? Also ich sage ein Beispiel. Manche glauben wirklich, dass sie kein Geld haben. Und sie sagen dir, dass sie kein Geld haben. Und dann steigst du in diese Denkweise rein. Aber eigentlich ist es so, dass diese Menschen vielleicht nur Angst vor Veränderung haben. Und wenn ich darüber reden würde, am Ende des Gesprächs hätten Sie eine Idee, wie Sie das lösen können. Also es ist nicht so, dass Sie lügen wollen oder dass Sie lügen. Sie sind wirklich der Überzeugung, Sie haben kein Geld. Aber ich beginne Sie nicht zu bedauern. Ich sage, oh du Arme, nicht. Sollten ich denke darüber nach, okay, dann lass uns die Lösung denken, oder? Ja? Oder ich stelle die Frage, wer möchte, dass es dir gut geht. Und schon durch diese Frage denken Sie darüber nach, ja es gibt Menschen, die möchten, dass es mir gut geht. Also die Hauptsache, du steigst nicht rein in die Mangel von dem anderen. Karin freut sich jetzt sehr. Okay, Elisabeth. Ich komme noch mal zu der Pause zurück. Die Daniela hat als Antwort gegeben, um all das, viele, was du mir gegeben hast in der Zeit, erst mal satteln zu lassen und umzusetzen. Da sagen uns manchmal auch Kunden, sie sagen, ich habe noch die Hälfte der Videos im Mitgliedsbereich nicht angeschaut. Und ich habe gesagt, na und? Meinst du wirklich, dass wir jetzt ohne die wöchentlichen Kurs mit uns wirklich anschauen, wir es die Videos, was du bis jetzt nicht angeschaut hast. Dann sagen sie, nein, eigentlich nicht. Ich kaufe das nicht ab. Na ja, das sind dann so Reaktionen, wo ich dann noch ein bisschen blockiert bin. Ja, das ist, weißt du, die Menschen buchen uns wegen der Umsetzung. Wenn Sie sagen, ich muss jetzt alles satteln lassen und ich werde alles alleine umsetzen. Ich weiß jetzt schon so viel. Ich habe schon so oft das gehört. Dann habe ich mit Ihnen Daniela später gedet und die haben nichts umgesetzt. Das ist einfach ein Coach ist für die Umsetzung da. Wenn ich Pause mache vom Coach heißt es auch sehr oft, ich werde nicht umsetzen. Kann ich denn dann sagen, ein Coach ist für die Umsetzung da? Nein. Das ist die Denkweise für dich. Ja, und das dann umsetzen in eine Frage. Da könnte man sagen, ja und was nun? Was macht das mit dir? Ich würde fragen, wie möchtest du das satteln lassen und dann sagen sie, nichts. Ja, wie möchtest du das satteln lassen? Also Sie hat etwas gesagt, ich möchte das satteln lassen, ja? Ja, und dann sagt sie, ich gucke mir das, was ich dir mitgeschrieben habe fast täglich an und habe meinen Ort noch voll und das gucke ich und ich versuche es auch umzusetzen und sie hat ja auch unglaubliche Fortschritte gemacht. So dass ich vielleicht auch einfach mal sage, wir machen mal eine Pause. Also jetzt geht es nicht zur Sehung dieser Kunde, da hast du jetzt sehr viel gegeben. Aber schon wie viel Ordner habt ihr zu Hause nach einer Ausbildung? Wie viele Ordner habt ihr? Die ganze Reihe voll. Ja, wann hast du diese Ordne noch einmal angeschaut? Ich stelle fest, dass ich Themen jetzt behandle, die ich 2004 schon mal behandelt habe. Also das schaut sich wirklich dieser Ordner an. Nicht mehr, ich nicht mehr, weil ich immer weiter gehe. Dafür habe ich dann keine Zeit mehr, will ich auch keine Zeit mehr haben. Diese Freude, wie viele Ordner hast du schon zu Hause? Ja. Wie viele Autonklugungssachen, die du schon nach einem Workshop in einem Seminar aufgeschrieben hast. Und wie oft hast du diese Ordner geöffnet? Stelle einfach diese Frage, es gibt Menschen, die das öffnen. Dann habe ich nichts gesagt. Nehmen wir das nicht öffnet. Ja? Ja. Dann diesen Menschen da drinnen lassen, dass sie da Sacken lassen werden, nachschauen werden. Also wir können sehen, wie 4% unserer Kunden von dem Widerhaus anschauen. Nachdem sie raus sind, zum Beispiel von dem Call oder während. Ja? Meine Erfahrung ist es, dass die Menschen das nicht machen. Nur ein Bruchteil. Warum? Weil die meisten Menschen immer etwas Neues wollen. Ja. So ist das bei mir aber. Die denken, ich brauche etwas Neues, weil das, was ich bis jetzt gemacht habe, kein Ergebnis bringt. Und dann, also dieses, man nennt das shiny Objekt, ja? Also immer, was ich noch nicht habe, ist immer glänzender als das, was ich habe. Wer kennt es? Das ist natürlich ein Mangeldenken, ne? Dass ich immer meine, ich bin noch nicht gut genug. Könnte auch sein, aber was ich sagen wollte, dass unsere Verantwortung, also das Gigantische im Coaching, also ich sage ein Beispiel. Wir haben jetzt für unseren Verein, wir bauen ein Kanal, also ein Pfannelauf, das ist schon fertig. Und dann habe ich unseren Coach noch beauftragt, haben wir, dass sie für uns auch ein Pfannelauf baut. Und wir haben ein Coaching bei ihr angefangen, weil ich seit 2000, also wir waren 2018 bis 20, richtig gut in der Umsetzung, dann war ich krank, 2 Jahre lang, da habe ich keine Lust gehabt, um zu setzen. Und danach habe ich den Faden nicht mehr aufgenommen, seit 2022. Und das hat so in mir gewohnt, ja, ich möchte das, ich möchte das, ich weiß, dass das ein Auftrag von mir ist, aber es gab immer wieder, wo der Alltag mich total geholt hat. Und dann habe ich gesagt, okay, ich weiß, wenn ich finanzen investiere, weil das der Coach für uns etwas aufbaut, das ist 12.000 Euro. Und ich wusste, wenn ich das jetzt investiere oder wenn wir das jetzt investieren, dann werde ich das machen. Und es ist jetzt so, ich bin sowas vom Brav in der Umsetzung, das ist unvorstellbar. Und deshalb habe ich gesagt, Entscheidungen treffen, finanzen fließen lassen und in der Umsetzung zu sein, weil das ist das, wo dich ein Coach einfach herausfordert. Und sobald du jemandem nicht hast auf deiner Seite, bist du einfach bequem, das Leben ist so schön. Nicht, dass wir das jetzt machen sollten, diesen Verein, ja, wir sind gut versorgt, es geht uns gut, aber ich weiß, dass gut mir das als Auftrag gegeben hat. Und ein bequemeres Leben und dann jetzt in die Umsetzung zu gehen, wo ich total Fokus behalten soll, ein bequemeres Leben ist viel schöner, also von den Gefühlen her. Ja, und das haben wir alle ein bisschen so, dieses Bequemlichkeit. Und Coaches sind dafür da, damit sie uns herausfordern, dann haben wir mit ihnen einen Termin und dann, die Nachdavor denken wir, oh, meine Ausaufgabe ist noch nicht fertig, jetzt muss ich was machen. Und das hilft. Das hilft, ja. Das ist wohl wahr. Und das ist wirklich, ich weiß, wie das geht, ja, wir haben das für uns gemacht, wir haben das für andere gemacht und trotzdem habe ich diese Frau beauftragt, weil ich weiß, ich würde erst in fünf Monaten dazu kommen. Und so habe ich mich unter, nicht Druck, sondern unter Umsetzungsfluss gebracht. Ja, zum Beispiel, sagte sie dann, ich weiß, dass du immer fragst, was hat sich Gutes getan und manchmal weiß ich überhaupt am Tag vorher nicht, dann frage ich mich, was habe ich sich Gutes getan. Und ich weiß, dass es ist, weil die eben nicht bewusst das denkt. Aber mich blockiert das dann ein bisschen, so dass ich dann nicht weiter frage, ja, dann überlege mal, was hat sich Gutes getan? Und damit ihr in diesen Prozess reingeht. Es blockiert mich dann, wenn sie das als Argument nimmt, um nicht weiterzugehen, ja. Und mich erfreut das, weil ich weiß, ich kann dann ein bisschen unsere Kunden quälen, weil ich weiß, wenn ich das penetrant frage, ja, dass sie dadurch erkennen, wie viel Gutes sich getan hat. Und ich weiß dadurch, wer das Kleine schätzt, wird Gott uns auf Größer setzen. Also, wenn ich penetrant bin bei unseren Kunden, weiß ich, dass ich ihnen dadurch helfe, ja, dass sie sich befähigen, die nächste Stufe mit Gott zu nehmen. Wenn sie aber das nicht wertschätzen, was sie von uns haben und bekommen, dann bremsen sie sich selbst aus und das lasse ich nicht zu. Im Coaching mache ich das auch, da frage ich, so lange bis dieser bewusstste Berungsprozess beginnt. Aber als Einwand für, ich weiß manchmal nicht, was ich dann sagen soll, ich denke schon am Tag vorher drüber nach, das blockiert mich, ja. Was, dass sie das gesagt hat? Ja. Ich würde einfach da so einstiften, also wir haben Kunden, die schon vorbereiten, was sich Gutes getan hat. Also, ich frage, runter und dann sagen sie zack, zack, zack, ja. Dann gibt es Kunden, die noch ein bisschen warten und sie denken, es hat sich nichts bei mir getan, aber sie hören die anderen und dann denken sie, oh, das ist bei mir auch jetzt besser, oh, das ist bei mir auch besser. Und dann gibt es auch Kunden, die da noch richtig Widerstand sagen, bloß nicht was Gutes zu sagen, Silvia, ja. Und das ist alles gut. Ja. So ist die Entwicklung von uns allen. Und du darfst alles zulassen, Elisabeth, bei deinen Kunden, es ist nicht schlimm, wenn sie nicht wissen, was sich Gutes getan hat. Es ist nicht schlimm, das sagt nichts von dir aus, sondern ein bisschen von ihnen. Ja. Wo sie stehen, aber das ist auch nicht schlecht. Sondern du weißt, okay, sie machen sich noch schwer, ja, das Gute in ihrem Leben zu sehen, dann helfe ich ihnen. Ja. Ja? Okay, ja. Danke, danke, so eine Dame habe ich ja auch, ja. Bitte. Peter. Was sagst du, wenn jemand dich fragt und zwar, ja, wenn ich das Geld zahle, was bekomme ich denn wirklich dafür? Also, wenn sie so eine Frage stellen, dann habe ich davor etwas falsch gemacht. Ah ja, okay. Weil davor muss schon alles klar sein, weil sie alles bekommen, wie wertvoll das für sie ist. Was für eine Unterstützung bekommen sie. Also das heißt, bei den sieben Überzeugungen Unterstützung, das ist das, was für sie noch nicht klar ist. Okay. Ja, und dann musst du zurückgehen. Also ich habe jetzt beim letzten Workshop auch solche Fragen jetzt gestellt und wie schaut eigentlich das Programm aus? Und ich habe gesagt, Opa, das habe ich vergessen im Workshop zu sagen. Also das kann schon passieren, dass so eine Frage kommt, aber das heißt, in der Kommunikation davor haben wir etwas vergessen. Und was ist? Das müssen Sie voraus wissen, bevor ich den Preis sage, müssen Sie das schon wissen. Und was ist, wenn jemand im Sein schon noch zweifelt? Was im Sein, was heißt im Sein? Wenn er schon im Kurs ist und dann zweifelt. In unserem Kursprogramm? Ja. Das ist ganz normal. Ja, das ist ganz normal. Und dann geht es auch immer wieder raus zu finden, welche Zweifel sind da. Ja, und dann schauen, wie wir das geistlich lösen können und wie diese Menschen in die Umsetzung gehen, zum Beispiel mit Testkunden. Damit die Zweifel weg sind. Also nicht nur geistlich die Zweifel lösen, sondern die Testkunden lösen alle letzten Zweifel. Mhm, mhm. Ja? Gut, alles super. Danke. Bitte. Dann. Okay, dann habe ich jetzt alles gesagt, was ich sagen wollte. Dann hat jemand noch Fragen? Monika? Ja, du hast eben auch irgendwas über Hausaufgaben gesagt. Und ich habe jetzt eben die eine, die da war, wo, also sie hat auch so gemeint, ja, sie hat kein Problem. Also sie hat kein Problem. Ihr mag das und das und das, aber sie hat kein Problem. Aber wo ich dann wirklich auch mit denen arbeiten konnte und ich glaube, sie sagt dann schon, okay, sie wünscht sich das anders. Und sie ist glaube in den Punkt gekommen, dass sie gesagt hat, doch da wünscht sie sich das anders. Aber wo die dann auch gesagt hat, Hausaufgaben mag sie eigentlich nicht so. Und wo ich halt nichts einschätzen kann, weil ich finde, vieles ist ja auch Typssache so dieses, die kommen her und arbeiten bei mir. Und dann müssen die zu Hause nicht noch ihre Blätter da lesen. Andererseits ist es natürlich wichtig, dass ihr Leben zu Hause stattfindet und ihre Beziehung und dass das, was wir zusammen erarbeiten in den Alltag kommt. Das ist ja die Hausaufgabe eigentlich. Aber dieses, wie würdest du das sagen, wenn sie von Anfang an schon sagt, also ich will eigentlich keine Hausaufgaben machen, sage ich einfach, das ist okay, weil die Blätter, die musst du nicht lesen. Aber es ist halt wichtig, dass du die Sachen im Alltag umsetzt. Oder wie würdest du es machen? Also es ist zum Beispiel, das Wort Hausaufgabe, hast du einige Kunden von uns. Selineert Einem auf die Schule. Ja, und schon, wenn ich sage Hausaufgabe, kommt schon ein Widerstand bei den Menschen. Das weiß ich, ich bin Lederlin. Aber ich mag das Wort Hausaufgabe, ja. Und das macht nichts. Wenn jemand sagt, er möchte keine Hausaufgaben sagen am Anfang oder machen, das stört mich nicht. Weil ich weiß, das hängt sehr oft mit der Schule zusammen. Ja, aber sobald sie erkennen, dass ihnen etwas bringt, wenn wir Übungen, Aufgaben oder sowas Ähnliches geben, ja, danach sind sie heiß drauf oder sie machen das mit Widerstand. Also wie sie das machen, ist wuscht. Und sie merken auch die Entwicklung nach einer Zeit. Also das ist absolut gar kein Problem, wenn jemand sagt, ich will keine Hausaufgaben machen. Bei uns ist es auch kein Problem, wenn jemand sagt, aber ich möchte keine Predigt hören. Ja, oder nicht über Gott hören oder sowas Ähnliches. Sagen wir, okay, ist gut. Und danach nach einer Zeit sind sie sowas von hungrig und dann sagen sie, oh, das ist ganz gut, was die beiden da reden. Das ist nicht wie eine Predigtin der Kirche oder was auch immer, ja. Also das heißt, ich sage die Spirgern von uns, den Menschen, und ich gehe davon aus, dass unsere Spirgern einlassen, dass diese Menschen von Gott geschickt sind, ja. Und ich sortiere keinen aus, sondern die Menschen sortieren sich selbst aus, wenn sie nicht zu uns reinkommen. Und so kann ich sicher sein, wenn jemand zu uns reinkommt, dann ist es von Gott geführt und dann wird es auch zu Ergebnissen führen. Und darauf vertraue ich, das weiß ich und dann ist es so. Und wenn jemand denkt, ich bin eine Schnecke oder langsam oder ich komme nicht zuvor an, also das gibt es auch immer wieder bei uns. Und das ist auch kein Problem. Also ich weiß, jeder hat seine Zeit. Wir pushen die Menschen nicht, aber wir fordern sie heraus. Okay, Sascha. Ja, ich bin da. Gilt das auch für Kunden, die keine Christen sind? Ja. Okay, das war meine Frage. Früher hatten wir 50 Prozent Christen in den Gruppen und 50 Prozent nicht Christen. Also die Herrschaft, ja. Und dann zum Beispiel haben wir so Bonusinhalte gehabt. Das hat geklingelt. Ein Moment. Dann so, okay. Dann haben wir so Bonusinhalte gehabt, so mit christlichen Inhaltung und dann unsere christliche Kunden haben erzählt, wow, dieses Video hat mir total geholfen. Und dann die Nicht-Christen, was für ein Video. Und dann haben sie nachgefragt und sie wollten auch die Ergebnisse haben. Man kann auch Weise machen. Wir wollen sie. Ja. Also das war kein, man sollte den Glauben nie als Kriterium machen oder nie, du musst glauben, weil sonst funktioniert es nicht. Das ist ganz abstoßend, finde ich, für die Menschen. Ja. Und wir haben auch Kunden, die genauso Christen sind, aber in bestimmten Bereichen ganz andere Meinung oder Erkenntnis haben. Lassen wir auch zu. Natürlich. Ja. Zum Beispiel Sprachengebet. Ist bei einigen Kunden in der Schweiz Teufelswerk. Lassen wir zu, dass sie so denken. Ja. Und wenn sie uns dann fragen, erzählen wir, aber nicht davor. Ja. Du meinst jetzt Zungebete oder? Zunge Sprache. Ja, okay. Danke. Okay, das hat mir geholfen. Dankeschön. Bitte. Und zum Beispiel Entrückung. Also es gibt immer wieder Themen unter den Christen, wo halt andere Meinungen sind. Ja, aber wir schauen nicht darauf, was uns trennt, sondern darauf, was uns einigt. Oder in der Coronazeit. Ja, einige Menschen waren geimpft, andere waren nicht geimpft. Und wir haben ihnen geholfen, aber auch unter unseren Kunden war das so, dass einige geimpft sind, andere nicht geimpft sind. Aber wir haben nicht gesagt, das ist gut, das ist schlecht oder was auch immer. Sondern jeder ist für sich selbst verantwortlich. Und wir trennen nicht durch solche Sachen. Oder einige glauben an Heilung, andere nicht. Ja, also wir sind nicht dafür dazu bekehren, die Christen. Gut. Okay, dann letzte Runde. Was ist das, was du mitnimmst? Peter. Macht dich laut. Entschuldigung, ich nehme ganz viel mit. Also erstens die sieben Überzeugungen, welche Überzeugung wir müssen der Kunde haben. Und dann, wie du sagtest, das nehme ich auch mit, ich möchte Kunden haben, die Entscheidungen treffen und das schneller, auf alle Fälle. Dann religiöse Kühe zu schlachten, finde ich auch gut. In dem Sinne, wie du eben ausgeführt hast. Und die Denkweise, dass Gott Jesus und jetzt helfen kann und wird. Und heute ist die Zeit der Errettung. Das ist für mich auch ganz wichtig. Sehr gut, danke dir. Danke auch. Silke. So, hatte ich ein Fenster vorgeschoben, sorry. Die sieben Nogos. Sehr praktisch. Ja, die eine Hauptsache, alles muss ans Licht, was ihr beschäftigt. Das schreibe ich total. Super ermutigend. Auch die ganzen Beispielsätze, Formulierungshilfen, richtig klasse. Dann ja auch nochmal auswendig lernen, diese sieben Überzeugungen und die Verkaufsleitfragen, dass der so richtig da ist. Oder zumindest greifbar. Auch, dass die Notizen wichtig sind. Genau, das hat sich nochmal bestätigt. Auch unser Thema heute, das mich auch angesprochen hat. Religion zu unterscheiden, zum Opferbrauen. Und klar, Aspekt, dass Gott uns als Leib auch geschaffen hat. Dann die 1000-Euro-Frage. Einfach mal fragen, warum. Weil einwenden. Und dieses Jubeljahr heute, weil wir in Christus sind. Und da hat mir übrigens auch das Buch von Joseph Prinz geöffnet. Das hat sich übrigens auch noch Gutes getan. Schön. Ich habe noch 3, 4. Das ist gut, du musst nicht alles aufziehen. Nein, gut. Vielen Dank. Vielen Dank. Anna, was nimmst du mit? Also, ich habe auch einiges wie die Silke, aber ich nenne jetzt 2. Und zwar, wenn eine Entscheidung, jetzt hoffen wir, dann fließt Geld. Das nehme ich mit. Das ist für mich sehr wichtig, also, dass das auch in mir drin klar ist. Und dieses heute. Dass es heute passieren kann. Genau. Danke. Wichtig. Also, die E-Mail von mir, die kommt dann morgen, ne? In der Umsetzung. Okay. Danke, Katharina. Ja, ich werde mir auf jeden Fall das mitnehmen, wie die Anna gefragt hat. Also, wenn die Menschen denken, Gott kümmert sich schon, wenn man betet. Ich habe mich auch erwischt, dass ich das selber sehr gerne denke. Genau. Ja, und auch das, wenn Menschen jetzt nicht starten wollen, dass sie dann irgendeine Sorgen noch haben oder irgendwas, was sie daran hindert und dass man da noch das erkennen lernen sollte und da noch reingehen soll. Und ja, einfach, dass das hochkommt und dann vielleicht das rausnehmen kann und so dann doch starten kann. Richtig gut. Genau. Wir wollen noch eine Unterscheidung machen. Also, dass wir beten und dass unser Papa im Himmel die Gebete erhört. Ja, das ist was ganz anderes als das, wenn Christen Schritte nicht tun möchten und sagen, stattdessen ich bete und Gott soll es tun. Das habe ich gemeint, ja? Weil unsere Gebete sind die Kraftvorstehsachen. Ja. Aber nicht die Schritte auslassen. Ich habe das schon verstanden, aber... Genau. Eben das Schritte auslassen. Ja, sehr gerne. Genau, ich habe das schon verstanden, wie es gemeint war. Aber genau, also, bin ich gefährdet, werde ich ab sofort ändern. Genau. Danke. Karin. Also, für mich war dein Beispiel wieder so schön. Wir sind ein Leib und wenn das Herz sagt nicht zum Darm du, ich brauche dich nicht. Und ja, das habe ich mir so zu Herzen genommen, weil... Also, A, wenn das Kunden zu mir sagen, ich brauche keine Hilfe zu dem und dem, weil das habe ich bis jetzt immer irgendwie alleine geschafft. Oder wenn ich denke, na ja, das werde ich schon alleine schaffen. Ja, das ist wie wenn mein Herz zum Darm sagt, du kannst jetzt mal Pause machen. Ein Beispiel, das Bild kommt übrigens vor rein hier. Ja, das ist immer, das bin ich immer sehr gut. Solche Metaphern machen es sehr anschaulich. Er ist der Bildhalter Fuzzi bei uns. Danke, Erdysa Bett. So, jetzt ist es richtig. Ich nehme mit diesen No-Go-Fragen, die ich mir jetzt mal umändern werde noch. Dann auswendig lernen nochmal den Verkaufsleitfragen. Und was ich von der Hypokratie herkenne, ist natürlich die Erstverschlimmerung. Ja. Und dass das auch im Coaching zu begrüßen ist. Das will ich nochmal auch einfach hinnehmen. Und sonst in meiner Haltung, in den Gesprächsverkaufsgesprächen, möchte ich mir vornehmen, einfach mehr zu akzeptieren, das was ist und das ganze lockerer zu sehen. Und wenn ich eine Pause machen muss in der Redeweiße, dann mache ich eine Pause. Die nächste Frage kommt von mir oder von der anderen. Lockerer nehmen, das nehme ich mit. Und das ist jetzt eine Entscheidung zu treffen ist. Dass es gut ist, immer jetzt. Ich wusste das schon immer, habe auch immer darauf gedrängt, hatte aber kein Argument. Und aus der Bibel ist mir das Argument jetzt schön gegeben. Danke, danke. Das Bild mit dem Frosch kommt auch vor rein. Ja, kommt. Danke, Anne. Ja, also vielen Dank. Ich nehme mit heute ganz besonders die sieben No-Ghost. Ganz wichtig. Und eben war ich auch gerade die letzten Mal in dieser Kraft der Entscheidung. Das wird mir auch immer bewusster, was da wirklich dahinter steckt, welche Power. Und da nehme ich heute vor allem noch mit, dass da auch der Geldfluss beginnt. Weil das kann man immer nachverziehen, immer. Und vor allem auch steige nicht ein auf den Mangel des anderen. Und da darf ich noch umdenken. Weil das ist schon etwas, wo ich schnell geneigt bin. Ah ja, komm, dann mach' mir so und dann kriegst du das. Und das, dann möchte ich gern sofort, dann kommt glaube ich ein unbewusstes Helfer-Syndrom durch. Und das darf sich verändern noch. Weil ich denke immer, ich habe so viel zum Gebe und der andere, ja, dann gehe ich auf diesen Mangel ein von dem anderen. Und meine ihm damit helfen zu können, oder ihr, das ist jetzt, aber ich helfe eigentlich dann nicht wirklich. Was uns da, möchte ich noch sagen, was uns da geholfen hat, das ist diese Bibelstelle, wo der verlorene Sohn quasi schon das Schweinefutter essen würde. Und das für Juden, das Schlimmste ist, wenn sie mit Schweinen zu tun haben. Und dann noch, ihren Futter schon wäre gut gewesen. Wenn in diesem Moment jemand gekommen wäre, oh du Arme, hier ist ein Hunderte, wie er nicht zurückgegangen zum Vater. Er nicht gleich als Sohn wiederhergestellt, den Ringbekommen mit der vollen Vollmacht für die Finanzen, was er verprasselt hat. Wird kein Fest, keine Umarmung, nichts gewesen. Das hat mir geholfen. Und als Rainer und ich dann, wir diese Entscheidung getroffen haben, dass wir das aushalten, wenn es unseren Kunden schlecht geht, die keine Finanzen haben. Aber wie forden sie heraus, was ist die Lösung? Und dann haben, also dann, so circa damals, die Hälfte von diesen Menschen hat die Finanzen organisiert und die kamen extrem schnell voran, sogar noch schneller, als die, die die Finanzen hatten. Und das hat uns wirklich die Augen geöffnet. Was wir da von ihnen weggenommen haben, was wir gesagt haben, oh du Arme. Ja, ich, ich, du nicht, oh du Arme, aber ich versuche halt immer gleich, ja okay, dann kriegst du halt das und das einfach so. Ja, das kann die Arbeit erst herausfordern. Weil wenn sie das geschafft haben, dann hast du sie für ein Leben herausgefordert und sie werden andere Sachen auch lösen können. Darum geht es ihnen, dass sie reingehen in ihre Verantwortung. Genau, da darf ich lernen, das ist super. Noch eine Frage wegen meinem Workshop vorbereiten und promoten, das ist dann morgen auch, oder? Ich komme morgen in Karlweiche am Donnerstag, ich habe einen Termin. Ja? Ja, alles gut? Danke. Danke. Bettina, was nimmst du mit, eine Sache? Die Logofragen ganz bestimmt. Und den Verkaufsleitfaden nenne ich mir zu Herzen. Sehr gut, danke Sascha. Ich nehme auch die Verkaufsleitfaden und auch die sieben Überzeugungen mit, weil mir das jetzt am Mittwoch helfen wird, auch in dem Gespräch. Das ist im Grunde das finale Vertragsgespräch, würde ich sagen. Vorbereit im Gespräch mit dem CEO von der Firma, also mit dem wüchsten Chef. Und das hilft mir auch für das andere Gespräch, was ich mit der aktuellen Firma führen werde noch. Da habe ich übrigens ein deutlich höheres Angebot gemacht, dank eurer Hilfe. Ich habe noch keine Antwort darauf, aber was nehme ich heute mit, wenn da die Tür zugeht, dann geht eine andere auf. Ich bete die ganze Zeit dafür, dass ich weiß, was der nächste Schritt ist. Ich habe gerade Frieden darüber. Ich habe die ganze Zeit überlegt, ich habe euch keine E-Mail geschickt, dann war von euch die Aussage, ihr müsst nicht schicken. Also wenn es, dann darf ich dann wirklich in den Call kommen. Und auch da habe ich jetzt das nämlich mit, ja, das hat mir heute wieder was gebracht. Es lohnt sich immer, reinzukommen und zu lernen und weiterzugehen. Wenn es nur kleine Schritte sind, auch die vielen kleinen Schritte machen am Ende einen großen. Gute Erkenntnis. Und sag nicht, ich bitte dafür, was der nächste Schritt ist, sondern sprich aus, also es gibt diese Bibelstelle, meine Schafe hören meine Stimme. Also sprich aus, danke Jesus, sich deine Stimme hören. Ich weiß, was der nächste Schritt ist. Bei der anderen mache ich wieder geliebt. Ja, eben. Ja, danke schön. Sehr gut, Monika. Wenn etwas wehtut, wann willst du die Lösung sofort? Geld ist nie ein Problem. Und die Menschen buchen uns wegen der Umsetzung und die Fragen dazu, wie möchtest du das sacken lassen und wie wird es in deinem Alltag Realität? Ja, und Veranderung von ganz vielen. Ja, richtig, danke. Danke. Was nimmst du mit einer Sache? Was ganz trivial ist, dass Coaching keine Lehrveranstaltung ist, sondern eine Umsetzungsbegleitung. Und das macht mich auch ein bisschen nachdenklich bezüglich meines Angebots, weil da hatten wir ja kurze und längere Begleitungsangebote gegeneinander aufgewogen. Also ich hatte insgesamt heute das Gefühl, dass man überhaupt nicht von mir gesprochen hat. Ich glaube. Wenn ich das nicht mitgeschrieben habe, ich werde ein paar Stellen nachhören noch. Sehr gut, danke dir. Alle anderen haben schon was gesagt, ja? Was du mitnimmst. Richtig schön, danke euch ihr Lieben. Danke euch. Eine wunderschöne Zeit euch noch und genießt euch. Ja, danke. Bis morgen oder Donnerstag. Ciao. Tschüss. Schönen Nachmittag. Danke.