Hallihallo ihr Lieben! Wir beginnen und zwar mit dem Verkaufskoll und bevor ich da reingehe, möchte ich euch erzählen, was ein cooles Leben auf euch wartet. Heute war ich Skifahren, mein 10. Mal mit dem Lehrer zusammen, richtig schöne Farbe habe ich bekommen und viele haben deshalb begonnen, weil sie rauskommen wollten aus diesem, ich muss, ich muss, ich muss arbeiten. Ich habe so viel zu tun. Ich mache mir Druck, ich muss dies machen, ich muss das machen und wenn du vor dem Computer siehst du nichts kommt, ja du möchtest etwas schreiben und du kommst es kommt nichts, dann ist es am besten, wenn du etwas Gutes für dich tust, etwas richtig richtig Gutes für dich tust. Und die Martina hat mir ein richtig schönen Beispiel geschrieben, die Martina, weil sie dann auch gemacht hat, das heißt, dass unser Papa im Himmel möchte, dass es uns gut geht und wenn wir reinrutschen in dieses Funktionieren-Modus, ja, dann kann es mit dem Verkaufen auch nicht so gut passen und karten. Das heißt, wenn wir, wenn wir, ich muss, ich muss, ich muss und ich habe so viel zu tun und wenn ich nichts mache, passiert nichts. Also wenn diese Gedanken da sind, dann ist es Zeit, dass sie uns aufladen mit dem Wort Gottes, dass wir in das Vertrauen gehen, dass wir ins Gott vertrauen gehen und dann ist es wieder gut. Ja? Okay. Dann flutscht wieder. Und wir genießen es total, dass sie von überall arbeiten können, also wir sind jetzt in Zernamsil und dreimal der Firma können wir schief fahren und wir müssen ganz früh da sein, weil die Pisten total vor sind. Und wenn du früh ist, dann natürlich die Pisten auch noch am besten und jetzt im Moment, also heute war gigantisch Qualität vom Schnee, neues Schnee fest und so ein Schicht neu drauf und dann die erste da durchzugehen, das ist schön schön, durch den jungfräuliche Schnee zu fahren. Also denk immer wieder auch daran, wenn du zu streng, zu hart zu dir bist, ja, dann ist es so, als ob wir diese Versorgungsschläuche Gottes, also die immer zu uns frissen, seine Versorgung frisst immer zu uns, aber mit unseren Sorgen, ich muss oder ich bin hart zu mir und ich kann mir nicht erlauben, machen wir genau das, was Peter gezeigt hat. Wir schnüren diese Versorgungsschläuche zu. Und wenn das der Fall ist, können wir alles machen, was wir wollen, passiert nichts, ja? Oder nicht so viel, was es passieren könnte. Gut, und jetzt gehen wir in die erste Runde rein und zwar, was hat sich Gutes getan in Bezug auf Gespräche? Warum habe ich das gehört? Es kommt von Heike. Hallo Heike. Wir haben die Sturm geschaltet, Heike. Also das heißt, was hat sich Gutes getan in Bezug auf Gespräche? Kann es sein, dass du merkst, wenn du ins Kutschen rutschst und das ist schon gut, ja? Kann sein, dass Menschen auf dich zukommen? Kann sein, dass du Umsätze gemacht hast, dass so alles kann kommen. Wer mag sagen, was hat sich Gutes getan? Margrethe, dann Elisabeth. Ja, ich denke, gerade das letzte Mal, oder meine Erkenntnis immer wieder, eigentlich, wenn mich das, dass ich zu früh, also jetzt, ich habe nicht frischen Gespräch gehabt, aber einfach so, dass ich zu früh reingehe, dass das Problem und den Himmel noch nicht, eben noch nicht wirklich das innehalten, ja, eben noch nicht wirklich, dass das Problem erkannt habe. Und manchmal schon, wie du hast mal gesagt, wir dürfen nie denken, wir können leicht verkaufen. Das habe ich ja gehabt, oder ja? Ja, das hast du ja gehabt. Nein, also schon, eigentlich eine Weile, wie merke ich immer wieder, ja, genau, was ist denn wirklich, weil ich so weiß, oder ich bin mir so sicher und ich merke immer wieder, oder das ist auch mein, dass ich eigentlich die Menschen überfordere, oder mein Gebet ist jetzt auch immer, Jesus gibt mir meine Menschen, die ich will, also die richtigen Menschen auch. Ich merke manchmal, ja, diese Menschen sind ganz in anderen Orten, ich habe immer das Gefühl, sie sind schon weiter irgendwie, dass ich sie immer, dass, ja, eben immer das, was ich sehe, manchmal, glaube ich, das ist auch noch drin, ja. Also deine Erkenntnis ist, dass du zu schnell bist, zu sprechen. Ja, schon zu schnell, genau. Okay, sehr gut, danke Margret. Wer macht weiter? Elisabeth, ja. Ich habe heute das erste Gespräch gehabt von der Kundin, die ich im Dezember letzten Jahres gewonnen hatte und dann habe ich also erst mal, bevor wir richtig anfangen, nochmal sie zusammenfassen lassen, was ihre Herausforderung ist. In ihren Worten, da musste ich mich also zurückhalten und ich fand das dann ganz interessant, mit welcher Klarheit sie sagte, was sie erreichen wollte und das hat mir dann sehr geholfen. Richtig gut. Sehr gut Elisabeth. Danke. Ein etwas anderes noch zum Feiern, ich habe die erste feste Anmeldung für das Retweet auf Lagomera. Ja, super. Und über 1000 Euro? 1200. Richtig, richtig. Danke, danke. Bitte. Karin wollte? Ja, ich will auch was Gutes sagen. Ja, ich hatte zwei schöne Gespräche mit Glouts Freundinnen und ja, mir wird immer bewusster, wie schnell ich wirklich coache. Ich habe es auch ins, ich habe es auch auf was in die Gruppe geschrieben, in die Facebook Gruppe. Wie schnell ich dabei bin, irgendwelche Tipps zu geben und zu sagen, du könntest vielleicht das und das probieren und schauen mal und machen mal und ja, meine Gespräche werden dadurch, dass das, dass ich mehr auf mich aufpasse intensiver und ich habe auch den Eindruck, dass ich mehr bei den anderen dann bin und dass es auch schon ein schöner zugewinnt. Ja, voll gut. Das ist ganz wichtig, nämlich. Im Verkaufsgespräch geht es gar nicht um uns. Ja, sehr gut. Ich sehe zwar nicht, dass ich den Leuten irgendwas verkaufen könnte, aber ich sehe auch immer mehr Themen auf mich zukommen. Die eine ist mit dem Job unzufrieden, die andere. Arrangeiert sich mehr oder weniger so halt innerhalb ihrer Familie und ach ja, es gibt so viele Themen, die man coachen könnte. Okay, das war's. Danke. Padine, da dürfen wir morgen reden, ja? Ja, morgen. Wir werden am Donnerstag. Ich weiß noch, bis morgen schaff ich schau mal. Ja, ich schaffe. In dem Umsetzungskoll, ja? Ja, gut, danke. Sehr gerne. Und herzlich willkommen, Marajche. Ich wollte das erste Mal dabei. Sehr schön. Wir sind jetzt gerade, wir haben am Anfang immer die Frage, was hat sich Gutes getan? Und mit Marajche haben ja die letzte Woche schon die Sehzüchte rausgefunden. Da sind wir auch schon ganz gespannt. Und herzlich bekommen. Okay. Und wir haben immer gesagt, wenn man was, was positive sagen, einfach auf diese Hand heben und dann machen wir das einfach in dieser reinen Folge, wie Karen das auch so schön gemacht hat. Wer ist das nächste? Martina ist schon lautgestellt. Ja, ich, ja, jetzt sind ja zwei Martiner da. Okay. Ja, also das, was sich Gutes getan hat, habe ich ja Silvia schon geschrieben. Also, es ist nichts richtig gelaufen die ganzen Monate her. Und ich hatte Druck und ja, zu Silvester, im Jahreswechsel und so weiter. Und jenne habe ich mir dann Gedanken gemacht, ich will diesen ganzen Druck nicht mehr und ich habe Gott gefragt, was ich machen soll und ich habe dann beschlossen, dass ich einfach jetzt meine Zeit, die ich habe, Gott widme. Und ich vertraue ihm, dass er mir Kunden bringt und dass er mich finanziell versorgt. Und das hat mir so gut getan, die Entscheidung. Dann bin ich erst richtig in die Ruhe gekommen. Und dem Tag, wo ich das entschieden hatte, zwei Stunden später hat mich ein Mann angerufen und mir gesagt, dass er jetzt starten will. Also ich habe schon gar nicht mehr mit ihm gerechnet, weil mit ihm hatte ich das Gespräch um den 20. Dezember, um kurz vor Weihnachten und da hatte mir von seiner Krankheit erzählt und so weiter. Aber ich dachte mir, ja, wenn er sich meldet, okay, aber ja, da hat er noch nicht so gut gezogen, sag ich mal. Und das er angerufen hat, ja, das war für mich eine Bestätigung. Also, wenn ich das alles mit Gott mache und das vertrauen habe, dann kommen die Kunden. Wichtig gut, sehr, sehr gut. Sehr schön. Ich freue mich über diese Erfahrung von dir. Dankeschön. Nächster. Gut, Heike, möchtest du was? Ja. Ja, ja, ich habe uns mal ganz erfüllt mit dem Heilige Geist, weil ich am Wochenende was gemacht habe, übernehmen. Hat jetzt mit dem Verkauf nichts zu tun. Vielleicht doch, ja. Genau. Und es hat mir total gut getan und ja, durch den Satz, wo es jetzt vorhin gesagt hat, Gott vertrauen, ja, Berufswächsliche. Ich habe ja im Donnerstag jetzt ja jemanden, wo ich den Termin habe, die ja vielleicht auch zu live plus möchte. Genau, die will ja raus aus ihrem Job oder die Arbeitslosfilm. Und darauf möchte ich mich jetzt einfach fokussieren und da einfach mich hineingeben mit dem Heiligen Geist. Doch die Sätze, wo jetzt gerade eben gefallen sind, ist mir doch bewusst geworden. Ich klammer mich zu fest, meinem alten Job noch. Obwohl ich krank bin, ich kann jetzt loslassen und ich darf loslassen. Ich kriege jetzt immer wieder Impulse auch im Heilige Geist. Ich habe dir doch schon den Weg geätenet. Ich zeig dir doch den Weg. Ja, und ja, dieses Bewusstsein wird mir jetzt ganz klar. Richtig gut, Heike. Super. Danke dir. Dankeschön. Ich habe eine neue Idee noch. Also, Maralte, magst du einige Worte zu dir sagen? Vielleicht später, ich bin aktuell gerade mit meinem Kids hier. Okay, dann sagst du mir. Also, was jetzt richtig gut rauskam, was hat sich Gutes getan, dass wir quasi zwei Schihe haben. Ich bin jetzt gerade beim Schihe lernen, also dann kann ich das richtig gut machen. Und es gibt Christen, die immer wieder in Anführungszeichen nur mit Gott arbeiten möchten und sie vertrauen auf Gott und sie sind in der Ruhe. Aber das andere Schihe fehlt wirklich dieses Wissen. Wie hole ich jetzt meine Kunden ab? Was kommuniziere ich? Und dann gibt es andere, die nur auf diesen Schihen unterwegs sind. Das habe ich jetzt gesehen. Kinder sind auf einem Ski runtergefahren. Sie sind sogar an mir vorbeigegangen. Wahrscheinlich sind sie dann die Sportleiter Zukunft. Also, Kinder sind mit einem Ski wirklich runtergefahren und das ist das, was wir dann parallel machen dürfen. Das heißt, es ist total wichtig, dass wir mit unserem Papa im Himmel unterwegs sind und immer wieder in die Ruhe kommen. Und wenn wir merken, wir machen uns Druck, wir haben Zweifel, wir haben Ängste, dass wir dann auf dieses Schihe fokussieren, dass dieser Druck weggeht mit unserem Papa und es geht auch darum, dass sie lernen, was ist da, wie ich Gespräche führe, zum Beispiel. Also, wenn ich so mit Menschen Gespräche habe, weil wir zusammenkommen, wie mache ich ihnen Appetit, dass sie dann sagen, okay, ich möchte darüber reden, wie du mir helfen kannst. Das ist schon ein Verkaufsgespräch oder wenn jemand Lives macht oder wenn jemand schon postet, welche Themen muss ich formulieren und kommunizieren, damit ich die Menschen wirklich abholen kann für meine Berufung, für das, was ich zu geben habe. Also, beide Schihe sind total wichtig. Und manchmal ist einfach der Talschee, einer von der Schihe ist immer wieder belastet, aber immer in einen Gleichgewicht. Das ist so wichtig und vor allem auch, wir haben das auch oft gemacht, wir haben Gott gebeten um Kunden, aber es war dann auch wichtig, dass wir sie erkannt haben. Und sehr oft haben wir sie gar nicht erkannt, sondern haben gedacht, das war ein schönes Gespräch, ein nettes Gespräch. Und haben die Kunden auch nicht abgeholt. Deswegen ist es so wichtig, auch ein Auge dafür zu bekommen, wer ist wirklich meine Zielgruppe, wer ist wirklich dieser Person, die auch Gott jetzt zu mir schickt, wer ist schon in meiner Umgebung, wer ist schon da, dass wir da auch wirklich diese, diese, diese, unsere Augen dafür offen haben und unser Herz, nur so einfach die Menschen erkennen. Und Karin hat dazu ein gutes Beispiel heute gesagt, wenn du gerade beginnst, ja, und wenn du, also offline, können wir jedem helfen. Das ist das Schönste meiner Meinung nach, was es gibt, offline, jeder Mensch, der zu uns kommt und wenn du deinen Berufungssatz anschaust, wenn das quasi stimmt, ja, mit deiner Berufung übereinstimmt, kannst du ihnen helfen. Nur im Onlinebereich fokussieren wir auf ein Problem, eine Zielgruppe und eine Lösung. Das heißt, Karin, wenn jetzt die Menschen zu dir kommt mit verschiedenen Themen, dann geht es darum, dass du raus findest, welches Thema, welches Problem möchten sie, also nicht das Thema, welches Problem möchten sie wirklich lösen. Und dazu möchte ich ein Beispiel jetzt sagen, wie tief wir reingehen können in dieser Gespräche, welches Problem die Menschen haben, wenn jemand zum Beispiel eine Christin ist und Coach für Frauen, wo der Mann fremd, fremd gegangen ist, ja. Und dann hilft diese Frau wieder, die Ehe zu retten, nach einem Seitensprung. Dann, wir, dann könnten wir auf der Ebene bleiben, ah, du möchtest wieder deine Ehe retten, ja, das ist eine Ebene. Oder wir könnten eine Ebene runtergehen und sagen, okay, du möchtest wieder deine Mann vertrauen. Oder wir gehen noch eine Ebene tiefer, weil die Frau zum Beispiel erzählt, wenn der Mann, wenn das Handy vom Mann Pip's macht, dann hat sie schon Angst, ob das jetzt wieder die Frau ist oder nicht. Und wir müssen zu dieser Ebene kommen, zu dieser Genauigkeit, zu diesem Problem, was ein richtiges Problem ist. Weil wenn die Frau zusammenzuckt, wenn das Handy Bimm macht oder wenn der Mann sagt, okay, ich gehe mal mit meinen Kumpels abends weg und die Frau denkt, könnte sein, dass er gar nicht mit seinen Kumpels weggeht, ja, sondern mit dieser Frau weggeht, dann geht es darum, dass wir diese Probleme brauchen. Was sagt die Frau als Problem, was möchte sie verändert haben? Sie möchte nicht mehr zusammenschrecken, sie möchte diese Gewissheit haben, dass der Mann für sie eine Entscheidung getroffen hat und nur mit ihr zusammen sein möchte, dass eine andere Frau gar kein Thema ist. Ich habe jetzt dieses Thema genommen, weil da dieses Pink, ja, jeder war schon eifersüchtig oder hat schon erkannt, dass ein Mann nicht für dich entschieden hat oder bei den Männern umgekehrt und damit können wir uns richtig gut identifizieren. Das heißt, jetzt, wenn wir in dieser Phase sind mit den Menschen, wo sie sagen, okay, ich habe Themen, sie erzählen dir, was bei ihnen los ist, dann musst du wirklich auf diese Ebene mit ihnen gehen, dass das richtig konkretes Problem da ist, ja. Und mein Lieblingsbeispiel, Karin, ist immer wieder unsere Hebamme. Mit der haben wir ein Coachingprogramm geplant und ausgearbeitet für schmerzfreies Gebeeren und ihre erste Kundin war eine 95-jährige Frau, die total depressiv war und nicht ins Alter sein wollte. Sie hat kein Problem mit schmerzfreies Gebeeren, das war nicht ihr Thema, aber es war trotzdem das Thema, was die Frau von uns hatte für sie. Weil in ihrem Satz Veränderungsprozesse drinnen sind Renate, das heißt sie hilft immer wieder, wenn Menschen in Veränderungsprozessen sind und wenn jemand ein Kind bekommt, ist ein Veränderungsprozess und wenn eine 95-jährige Frau aus ihrem eigenen Haus reingehen soll in ein Altersheim, ja, dann ist es auch ein Veränderungsprozess und sie hat rausgehört, dass sie Angst hat, rein zu gehen in dieses Altersheim und sie hat dann gefragt, möchtest du, dass ich dir dabei helfe, dass du mit Freude reinziehen kannst in diesem Altersheim und dann hat die Frau ja gesagt, sie hat dann das Coaching für 3.500 Euro verkauft und ein halbes Jahr, also die Frau ist glücklich reingegangen ins Altersheim, hat Jesus noch kennengelernt durch die Agatha, also durch die Hebamme und ein halbes Jahr später ist sie glücklich gestorben, also voll berührend und deshalb sage ich, dass du im Offlinebereich total offen sein darfst und deshalb ist es so, dass sie nicht dieses Gefühl haben, ich muss mich auf eine Sache einschränken, aber wir müssen lernen, rauszufinden, was ist das Problem von den Menschen, und zwar was denken sie als Problem, nicht was wir denken, dass das Problem hinter dem Problem ist, Martina, weil dir ist das auch jetzt das Thema, die Menschen kommen jetzt aber nicht zu, ja, und jetzt geht es darum rauszufinden, bei welchen Problem sagen die Menschen, also das will ich unbedingt verändern, weil wenn wir rausfinden, was ist das, was sie haben wollen, dann ist das Verkaufen wirklich leicht, weil wir ihnen das verkaufen, was sie haben wollen. Ist das angekommen bei jedem? Wir haben eine weitere Empfehlung bekommen und da helfen wir einem Mann und seinem Sohn in der Zusammenarbeit, das hat mit Coaching Business gar nichts zu tun. Sie sind Kunden geworden, weil wir das auch total lieben im Unternehmen, ein bisschen mitzumischen, das ist einfach total schön. Wir machen eigentlich nichts anderes als auch hier, also auch wir leben immer noch unserer Berufung, auch in diesem Thema, es geht genauso um die Sehnschüchter, um den Berufungssatz, das wird heute das Thema sein, weil sie dadurch ihre Probleme lösen können, also wir machen immer das Gleiche, aber wir haben einfach verschiedenste Zielgruppen, die wir anziehen können offline. Okay, Margliet hat dazu eine Frage. Ja, ich bin jetzt gerade darauf gekommen, warum ich zu schnell reingehe. Eigentlich merke ich, die Menschen wissen nicht, was sie wollen. Sie wollen, vor was sie wegkommen, aber sie wissen nicht, was sie wollen. Ich habe auch Kundinnen, die so mit mir, ja, ich habe ja viele, die ich habe so verkauft eigentlich, oder? Es hat dir gereicht, oder? Und das habe ich, das war eigentlich die Erkenntnis, habe ich gemerkt. Richtig gut. Ja. Sehr gut. Ja. Es ist so wichtig, dass wir nicht das verkaufen, was wir verkaufen wollen, sondern dass wir das verkaufen, was die Kunden wollen. Deswegen müssen wir lernen, ihre Sprache zu sprechen und nicht unsere Sprache zu sprechen. Wir Coaches haben oft den Coachsprachen. Kennen wir, wir haben schon solche Kärne gelernt. Wir machen das selber auch oft noch falsch. Aber es geht darum, dass wenn die Menschen sehen, dass das, was sie haben wollen, dass sie das bei dir bekommen können, dann ist verkaufen ganz, ganz leicht und da macht es verkaufen richtig Freude. Ich sage ein Beispiel noch. Dafür, die Yasmin hat jetzt diesen 18.000 Euro Deal gemacht, ja. Also ihr erstes Coaching hat sie für 5000 verkauft und zweiter Coaching war ihr Chef. Also sie hat gekündigt und wir haben ihr gesagt und sie hat auch schon darüber nachgedacht, dass der Chef ein Coaching-Kunde sein könnte. Und dann haben wir mit Yasmin darüber geredet, ja, was für ein Problem hat er? Und wenn du sagst, also wenn wir sagen er arbeitet zu viel zum Beispiel, das ist ein Problem. Und dann in diesem Gespräch hat Yasmin, diesem Mann, diesem Selbstständigen geholfen rauszufinden, was er will. Und er will jeden Tag zwei Stunden weniger arbeiten als Selbstständige. Voll konkretes Ziel. Einfach zwei Stunden weniger arbeiten jeden Tag. Und wir als Coach überhören wir das in den Gesprächen mit den Menschen, was sie sagen, was sie wollen. Weil das ist für uns so lapidal ist, so oberflächlich. Und wenn wir dann helfen, also wenn wir diese Sachen hören, was dieser Mann will, dann zwei Stunden weniger arbeiten. Also das ist ein sehr, sehr konkretes Ziel, sehr, sehr, ein großer Schmerz, wenn ich zwei Stunden später nach Hause fahre, muss zu meinen Kindern, zu meiner Frau oder kann ich zwei Stunden früher nach Hause fahren. Und diese Probleme und diese Wünsche brauchen wir, damit es leicht ist zu verkaufen. Und Margit hat gesagt, ich habe gesagt, denken wir nicht, dass es leicht ist zu verkaufen. Für die Neuen sage ich, es ist leicht zu verkaufen, wenn ich dieses Problem und die Lösung raus finde. Aber was ich gemeint war, habe ich war übermütig eine Zeit lang. Und dann habe ich, und dann habe ich gesehen, ich weiß schon, was er hat. Ich weiß schon, was er will. Und ich habe dann mich nicht mehr an den Leitfaden gehalten, ich weiß eh jetzt schon alles. Ich habe jetzt eine wirklich 75%ige Quote. Also ich bin jetzt richtig übermütig. Und da habe ich gesagt, denke nie, dass es leicht ist. Weil dann sind wir bei uns, wir sind cool, wir können alles. Ja, wir haben ein richtig guter Quote. Rani hat gesagt, es gab Zeiten, wo ich 95% hatte. Und wenn du so reingehst in ein Gespräch, dass du alles weißt, du kannst alles, dann ist die Aufmerksamkeit nicht mehr so sehr bei dem anderen. Aber verkaufen können wir nur, wenn wir rausfinden, wo drückt der Schuh, also was ist dieses Problem, also konkretes Problem. Und was ist diese konkrete Lösung, was sie haben wollen? Ja? Da können wir auch gerne Gott wieder auch mit ins Spiel nehmen und sagen, Heilige Geist, helf mir dabei. Helf mir dabei, zu hören. Gib mir ein höheres Herz in dieses Verkaufsgespräch. Das heißt ja in Deutronomium, dass wenn jemand sehr wohlhabend geworden ist, sehr reich geworden ist, soll er nicht vergessen, dass es der Herr ist, der ihm die Macht gegeben hat. Und dieses Wort Macht ist Power, Dynamit, Dynamis. Also eine richtige Power hat er uns gegeben, Reichtummer zu erwerben. Also Reichtum ist nicht schlecht, Reichtum ist was Gutes für uns Christen. Aber wir sollten nie vergessen, aus welcher Quelle es kommt, dass es immer alles von ihm kommt. Aber er möchte, dass es uns voll ergeht in jedem Bereich. Als wenn wir Segen und Fluch anschauen, Armut ist ein Fluch, Reichtum ist im Segen drin. Aber er hat uns die Macht gegeben. Das heißt, wir haben dann Auftrag und da können wir auch immer wieder auf seinen Rückenwind und auf seine Kraft in uns vertrauen und sagen, von der Herr gibt mir wirklich, nimm die kurz vorher, wirklich kurz Zeit und sag, Herr, seid du hier? Mit immer auf den Aufkaufsgespräch. Gib mir ein höherem des Herbst, dass ich spüre und höre, was wirklich das Problem ist, was er hat und wie ich ihn dabei helfen kann und wie ich ihm abholen kann, damit er danach ein besseres Leben hat oder sie. Elisabeth. Ich hatte am Wochenende einen kleinen Workshop, wo eine Frau auch dabei war, die schon 21 Tage, so als erste Hilfe, schnellen Massnahme, geholfen hat und sie hatte schon einen ganz anderen Gesichtsausdruck. Ja, aber ich sah, dass sie noch viele Herausforderungen und Sprichprobleme hatte. Indem ich sie aber ansprach in der Gruppe, wir waren ja offline, da hat sie als wenn alles super ist. Ja klar. Und ich habe sie dann auch nicht weiter herausgefordert. Das wollte ich dann tun. Das war auch meine Frage in der E-Mail, wann ich sie wieder kontaktieren kann und sagen kann, ich habe noch ein paar Impulse. Also was mir aufgefallen ist, ist, sie hatte einen ganz anderen Gesichtsausdruck als früher. Das konnte jeder sehen, auch die, die sie von früher kannten. Aber sie hatte noch unglaublich, was ich gesehen habe, aber sie gab nichts zu in der Gruppe. Also in der Gruppe, das würde ich auch nicht machen. Würde ich nicht zugeben. Also da möchte ich auch wirklich auch nicht so an. Ich sage es mal krass, da möchte ich auch nicht so gerne angegriffen werden. Ich habe sie nicht angegriffen. Ja, aber wenn sie das Gefühl hat, dass du sie noch auf etwas hinweisen möcht, was doch nicht wieder ist, dann wäre das für mich ein Angriff. Ja, das ist überhaupt die Frage. Ja, deswegen, Elisabeth, großes Programm anfangen. Nicht mit Kleine, weil wenn wir dann, wenn der größte Schmerzwerk ist, dann sind sie schon irgendwie von zwei auf fünf gekommen und sie haben vielleicht betrauen, dass sie auf sieben kommen könnten, aber da ist kein Not mehr. Da kann es nichts verkaufen. Da kannst du nur verkaufen, wenn der Schmerz auf zwei und die Schmerz auf zwei ist und sie die Hoffnung haben, dass sie auf neun kommen können. Und das geht nur mit dem ganzen Programm. Denke immer wieder an dieses Beispiel, was ich hier immer sage. Eine Influencerin, die jetzt hier beim Skifahren ist und sitzt im Lift und ihr iPhone, ich weiß nicht, was das Neueste ist, 16, 15 oder was dann auch, fällt runter im Schnee, im Tiefschnee, hat eigentlich gar kein Geld, aber schau mal, wie schnell sie wieder ein iPhone 16 hat und alles in Bewegung setzt, um das iPhone 16 zu bekommen, weil sie sonst nicht sichtbar. Da ist eine riesige Not, da das ist von minus auf 20 ihre Not und dann sind die Menschen bereit, den Schritt zu gehen und dann ist es verkaufen einfach. Ja, das habe ich jetzt wohl verstanden. Das andere ist ein bisschen Klegerei. Und wenn wir mit kleinen Programmen anfangen mit 27 Euro, das können wir später machen, wenn wir große Programme haben und die Menschen das buchen. Dann können wir Treppen bauen mit 27, 47, 70 Euro und sie hinführen. Aber zuerst schaut, dass du dein großes Programm verkaufst, dann hast du erst mal Finanzen, um auch zu investieren wieder. Und daraus kannst du dann kleine Sachen brocken. Aber nicht andersrum anfangen, weil du brauchst auch anfangen mit 27 Euro, um da mal wirklich im Monat ein gutes Gehalt zu gehabt haben, da brauchst du so viele Leute. Wenn 27 Euro mal ein richtig gutes Umsatz da ist, da brauchst du viel. Aber wenn der einmal für 5.000 verkauft oder einmal für 7.000 Euro verkauft, dann hast du vielleicht ein etwas längeres Verkaufsgespräch am Anfang. Aber es hat sich gelohnt. Ich möchte drei konkrete Fragen erwähnen, welche Fragen wir wann stellen sollten. Das heißt, wenn du jemanden triffst seit 20 Jahren, ist natürlich gerade, du fragst, wie geht es dir? Wie fühlst du dich? Diese zwei Fragen in einem Verkaufs-Kur zu machen, kann richtig schief gehen. Du kannst im Verkaufs-Kur fragen, wie geht es dir? Und dann sagen sie, es geht mir gut. Dann bist du wirklich aufgeschmissen. Das heißt, wenn du jemanden, also Appetit, also die Appetit machen der Phase ist die Phase, wo wir mit den Menschen einfach Beziehung aufbauen, wo wir mit den Menschen einfach reden und rausfinden möchten, ob sie ein Problem haben, was wir mit unserer Berufung lösen können. Und in dieser Frage die Frage zu stellen, wie geht es dir? Wie fühlst du dich richtig gut? Aber sobald du schon gesagt hast, ich kann dir helfen, lass uns darüber reden, wie? Da darfst du diese Fragen, wie geht es dir oder wie fühlst du dich oder was macht das mit dir nicht mehr stellen? Das heißt, es gibt Fragen, die zum Verkauf führen, aber wenn die Menschen schon etwas verkauft, also abkaufen möchten von dir, dann diese drei Fragen sind Nogo-Fragen. Okay, das heißt Johannes, also wie könnten jetzt, wenn wir uns doch aufteilen, oder nicht dann? Okay, also Johannes, du hast geschrieben, du hast ein Gespräch gehabt und du hast gefragt, wie geht es dir? Und dann entwickelte sich ein Gespräch in eine Tiefe. Wenn du schon tiefer hast beim Gespräch, das ist schon gut, das kann ich dir sagen. Gut gemacht Johannes, du hast es erkannt. Ja? Und dann also zum Beispiel Schmerzbewältigung. Wo hat sie Schmerzen oder wo durch hat sie einen Schmerz oder was ist jetzt mit Schmerz gedacht, was ist ihr Problem? Es ist nicht so konkret, das ist eine allgemeine Frage gewesen. Alle Menschen haben irgendwelche Sachen im Rucksack, die viele von diesen Dingen, die im Rucksack sind, waren Schmerzen, die schleppten sie lebenslang rum und Heilung geht, das ist der Ansatz gewesen, durch hindurchgehen, durch diesen Schmerz und ihn auch dann anders erleben. Nicht so destruktiv wie damals, sondern da geht man dann wieder phönix aus der Arsch und da braucht man eine Begleitung und das happy end sozusagen. Aber das ist ein Angang für die meisten, keiner will das nochmal erleben. Also mein erster Impuls, ich philosophiere nicht mit Menschen. Also ich rede mit ihnen nicht im allgemeinen über Schmerzen. Vielleicht ist das Thema Schmerzen gar nicht so das Wichtige jetzt. Da haben wir philosophiert und sind wieder noch stecken geblieben, da gibt es aber eine Not und also was hast du gerade am Anfang gesagt, solange das sobald das Gespräch in die Tiefe geht, ist es Coaching. Wenn ich gerne tiefgehende Gespräche mit Menschen habe und muss es immer gleich lassen, wenn das in die Tiefe geht, weil es ja dann Coaching ist, dann schieße ich mir ja von links und rechts selbst ins Knie. Das möchte ich aber doch gerne haben. Solche Gespräche mit Menschen. Ja das verstehe ich. Was soll ich Bescheid sagen? Okay. Also das Abgrenzen. Es geht ein Moment Johannes. Es geht nicht mehr nicht darum, dass wir mit Menschen keine tiefe Gespräche führen, sondern es geht jetzt darum, du wolltest wissen, wo rutschst du ins Coaching? Ja wie ich das Abgrenze vom, erst mal wo ist die Grenze, nach welchen Kriterien erkenne ich das überhaupt und wo darf ich gerne tiefe Gespräche führen und woran erkenne ich, dass ich ins Coaching abrutsche und sollte das lassen, weil das braucht ja die Zustimmungsfrage. Okay. Also ihr habt jetzt Diamant gemacht mit Live Plus. Das heißt, wenn du Live Plus Partner Coaching umsonst, das ist einfach in dieser Philosophie drinnen. Da kannst du so tief gehen, wie es nur geht. Also wenn du das möchtest, dann machst du das einfach. Das ist aber nicht, für mich nicht der Punkt. Das ist, also es ist wunderbar, dass du sagst, mach das einfach. Das gibt mir ja jetzt schon mal Freiheit. Aber in diesem Gespräch kann ich dann auch eine Stelle erreichen, wo ich besser vorher die Zustimmung erbeten hätte. Ja. Und wie erkenne ich diese Stelle, damit ich diesen Fehler nicht immer wieder mache. Okay. Also der Johannes hat eine richtig gute Frage gestellt. Er hat die Frage gestellt, ist der Unterschied zwischen kostenfreies und kostenpflichtiges Coaching nur, dass da Geld fließt und ein Vertrag oder sowas ähnliche stattfindet? Das ist nur die Oberstev, also Schicht der ganzen Geschichte. Ja, weil auch wenn ich jemanden kostenfreie Coaching würde, würde ich mit denen zum Beispiel drei Monate Zeitdauer ausmachen. Ja. Und am wichtigsten ist das, dass ich will, wenn ich mich in jemanden investiere. Ich will, dass sie mehr bereit sind für sich selbst zu gehen, als ich für sie. Und das ist das, was wir als Christen, wenn wir kostenfreie oder günstige Coachings machen, quasi falsch machen, dass wir ausnächsten Liebe helfen, helfen, helfen. Aber die Menschen haben noch absolut gar kein, gar kein Commitment für sich, dass sie ein bestimmtes Problem lösen möchten. Also bei mir, wenn ich über Geld und Preise mit den Menschen rede, geht es bei mir immer wieder darum, dass ich will, dass die Menschen ein Commitment für sich selbst treffen. Also das ist meine Motivation. Weil ich weiß, als Coach kann ich Ihnen nur helfen, wenn Sie ein Commitment machen. Warum? Weil dann kann ich Ihnen auch Sachen sagen, die vielleicht unangenehm sind. Das ist ein ganz cooles Kriterium, das leuchtet mir jetzt sofort ein. Weil ich habe in diesen Gesprächen ganz oft das Gefühl, dass der andere jetzt, ja, es gibt verschiedene Möglichkeiten, wie man das interpretieren kann. Das wird ihm jetzt zu viel. Ja, aber wenn es ihm jetzt zu viel wird, signalisiert er ja auch damit. Und jetzt, mach mal langsam, jetzt möchte ich eigentlich nicht mehr. Und dann habe ich genau das. Er will nicht mehr. Er will nicht mehr mehr leisten für sich, als ich ihm jetzt bringen könnte. Und an den Stellen, was ist denn da, da leidet man mit? Aber das liegt nur an uns, weil wir da in falsche Verantwortung reingehen. Also wir müssen nicht mehr mitleiden, mit den Menschen so mitführen, weil Jesus ist gelitten, Reiner ist da, also ihr könnt jetzt zu Reiner gehen. Das heißt quasi dadurch, dass dieses Mitleiden mit den Menschen, wenn sie eine Entscheidung für sich, für ein Coachie nicht treffen, wir können, also ich habe das so oft gehabt früher. Aber als ich bemerkt habe, Jesus hat alle meine Leiden auf sich genommen. Also wenn ich mit Leid habe, dann trage ich etwas, was Jesus schon getragen hat. Ein Mitgefühl ist was ganz anderes. Ich kann Mitfühlen, aber nicht Mitleiden. Das Mitgefühl kommt ja sicher auch aus der eigenen Bewusstsein oder Gefühl der Stärke. Und das Mitleid kommt oft aus der Ohnmacht, dass einem jetzt nichts einfällt, was man da jetzt gescheites machen könnte. Also das ist ein, vielleicht nehmen wir mal so, wir sind Mitarbeiter, Jesus und wir sind Mitarbeiter. Und Jesus hat zum Beispiel für unseren Wert alles gemacht. Er hat gesagt, du bist für mich so wertvoll, dass ich bereit bin, die Herrlichkeit des Himmels hinter mir zu lassen und mir diesen Leid quasi, was hier ist auf der Erde, auch zu ertragen, auf mich zu nehmen, zur Sünde zu werden, nicht nur meine Sünde auf sich zu nehmen, sondern zur Sünde zu werden, das ist noch schlimmer, zum Fluch zu werden, weil du mir so wertvoll bist. Also von seiner Seite hat er alles getan. Aber wenn ich mich unter Wert verkaufe, was kann er dafür? Wir sind Mitarbeiter, das heißt, dass es darum geht, dass wir wieder diese zwei Schähe haben, das was Jesus getan hat, das darf ich jetzt praktisch in meinem Leben implementieren. Und jetzt das übertragen fürs Coaching, das wird dich total helfen, wenn du weißt, du kannst Menschen nur helfen, wenn sie ein richtiges Commitment machen. Und richtiges Commitment, mach mal nicht ich will, ich will, sondern mit Finanzen. Weil wenn die Menschen Finanzen aufgeben, investieren, dann bestätigen sie diesen Willen, ich will, ich will. Wir haben zum Beispiel unser großes Coaching schon öfters verschenkt und Menschen, die dafür nichts bezahlt haben, waren bei den Kurs nicht dabei. So kommt's. Und ich wollte das nicht glauben. Aber Commitment, ja, machst du dadurch, dass du sagst, okay, ich will es und ich lasse meine Finanzen fließen. Und wenn wir das den Menschen wegnehmen, diese Möglichkeit, dann können sie nicht sehen und werden sie keine Ernte haben. Das heißt, verkaufen für mich ist nichts anderes als den Menschen zu helfen, eine Entscheidung für sich zu treffen und sich zu committen. Mit Skifahren. Vor dem ersten Lehrerunterricht haben wir Saisonkarte gekauft, total verrückt. Ich bin voll all in gegangen, weil ich wusste, wenn ich das finanziell ja nicht bestätige und ein bisschen mehr Angst kommt, ja, breche ich ab. Ich wusste das. Oder wenn der Regen gerade regnet oder was auch immer, ja. Das heißt, es ist total wichtig, dass wir den Menschen helfen, sich für sich zu committen. Da sie sagen, okay, da habe ich ein Problem und das will ich wirklich lösen. So lange sie das nicht machen, werden sie so Nebenlösungen machen und dann verschieben sie ihre Lösung für die Zukunft. Also ich habe ihr Leid verlängert. Ich verstehe. Also kann man ja mal bei sich selber suchen, wie sehr committed bin ich. Da gibt es dann noch so ein paar Dinge, wo man Gas geben kann. Ich jetzt auch in diesem Kurs. Und wenn man das dann selbst erlebt hat, dann kann man das auch sehr gut dem anderen da bieten, wie du das mir gerade gemacht. Ich verstehe das. Ich kann es noch nicht ganz so leben. Also gebe ich jetzt Gas in diesem Kurs. Das geht flott, dass man das erlebt hat. Und dann kann man so klar, wie du es gerade gemacht hast, auch weitergeben. Und sonst braucht man gar nicht anfangen. Sehr gut. Also was ganz wichtig ist, dass wir verstehen, es geht nicht darum, dass wir verkaufen können. Es geht wirklich darum, dass die Menschen in ihrem Werk aufstehen, dass die Menschen sagen, ich habe da ein Problem und ich möchte das wirklich lösen. Bleib fluss suchen wir ja auch immer das Verhoben des anderen. Ja. Und dann gehen wir uns schon so ein bisschen mit zum Vizelchen zufrieden, was der andere da bekannt gibt. Und meinen dann, dass wir jetzt der Ansatz für die Pin. Das Vizelchen wird zu gar nichts führen. Der hört mir vielleicht bis zur Ende zu oder bestellt mal ein Produkt und geht dann wieder. Oder nun wie man es. Erst wenn der brennende Wunsch da ist, das eigene Problem wirklich an den Haaren zu nehmen, dann macht es Sinn. Also es gibt viele andere Möglichkeiten noch so low-level Dinger, die dann passieren. Aber so richtig passiert es erst dann. Und ich kann das in mir selber nachverziehen. Also ich habe da noch ein paar Schatzchen zu gehen. Ich weiß es jetzt. Und warte mal noch ein paar Tage, Wöchelchen, dann habe ich es auch gespürt. Ich möchte noch einen Grund geben für verkaufen, was ich dahinter sehe. Wer möchte das noch haben? Erste Wahlkommitment. Haben ja. Okay. Und zweiter ist dieses Schöpfungsprinzip Saat und Ernte. Wer reichlich seht, wird reichlich segen, ernten. Wer kerklich seht, wird kerklich ernten. Und es gibt so viele Menschen, die so kerklich mit sich selbst umgehen. Das ist mir total vetat, dass sie mit sich selbst so kerklich umgehen. Und wenn ich heute mit ihnen über Finanzen rede, dann sehe ich dahinter. Ich bringe ihnen jetzt diesen Schöpfungsprinzip bei, weil wenn jemand bereit ist, zum Beispiel für Gesundheit Finanzen zu investieren oder in die Ehefinanzen zu investieren oder in eine Zusammenarbeit Finanzen zu investieren, dann können wir sicher sein, dass wenn wir gesät haben und der Boden ist gut vorbereitet, manchmal sehen wir schlecht in einem schlechten Boden, aber wenn der Boden gut vorbereitet ist, wenn wir in den richtigen Boden sehen, dann kann ich sicher sein, dass ich diesen Menschen das Leben gerettet habe. Nur weil ich diesen Schöpfungsprinzip Saat und Ernte ihnen beigebracht habe praktisch. Das ist nicht nur für die Bauern. Und viele Menschen wissen nicht, ich sollte Zeit in mich investieren, wenn ich keine Zeit habe. Weil was du siehst, das wirst du ernten. Das heißt, wovon ich wenig habe, das muss ich investieren. Wenn das Zeit ist, wenn ich zu wenig Zeit habe, darf ich Zeit investieren. Wenn ich zu wenig Geld habe, darf ich Geld investieren. Das heißt, dass wir den Menschen dadurch auch praktisch diese göttlichen Prinzipien beibringen. Und das ist das, was ich als mein Auftrag erkannt habe, dass ich Menschen diesen Schöpfungsprinzip Saat und Ernte wirklich praktisch beibringen kann. Das heißt, wenn einer Geldprobleme hat, muss er notfalls sich betrag Geld leihen, um die Kiste in Schwung zu bringen. Das sind ja keine Konsumschulden, sondern Invest-Schulden. Das ist was ganz anderes. Okay, und das ist auch... Meistens Menschen haben das, hat kein Geld zu investieren in diese Sachen, weil sie Konsumschulden machen und dann sagen sie, Schulden sind schlecht. Aber sie haben schlechte Sachen investiert. Das ist ein großer Unterschied. Wir Privatleute schreien uns ja oft so was zu machen, Geld zu investieren, erfolgreiche Unternehmer investieren Millionen. Ohne das, da was ist. Das ist das, wo wir Sachen missverstehen, weil wenn ich immer mein Saat gut gegessen habe oder in Konsumsachen investiert habe, in der Bibel steht Gott, also wir sind Seemänner und Gott gibt dem Seemann Saat, also seh man erstens mal, der, der seht. Viele Menschen sehen nicht. Also Gott gibt dem Seemann Saatgut fürs Brot und für die Saat. Also das war, das heißt für mich, das ist ein Versprechen, Gott ist, dass wir immer fürs Brot und für Investieren Geld haben. Aber wenn wir 20 Jahre lang unser Saat gut gegessen haben oder in Terrasse, Küchenschrank und Haus und solche Sachen investiert haben, ist klar, dass wir kein Geld haben zum investieren für unsere Berufung oder für unsere Gesundheit oder für Beziehungen oder was auch immer. Weil die meisten Menschen sich verschulden mit einem Haus. Es heißt, es ist wichtig, wenn wir verkaufen nachdenken, das ist wirklich, wie sieht Gott diese Sachen? Wie sieht er das Geld? Wie sieht er das investieren? Wie sieht er das? Also zum Beispiel, wenn wir Punkte hatten, wo wir kein Geld hatten, dann habe ich Jesus immer gesagt, das ist jetzt deine Verantwortung, Jesus. Du bist mein Versorger, nicht meine Kunden. Ich habe die ganze Verantwortung Jesus gegeben, du bist mein Versorgen, nicht meine Kunden, du bist meine Quelle, nicht unsere Kunden und dadurch habe ich mich schon voll entlastet. Und dann kamen die Ideen an, Jungs Kraft und dann haben wir gleich die Kunden gehabt. Und das andere, wie kann ich das kommunizieren? Ja, was ich auch kommunizieren soll, er, wir sind in seinem Ebenbild geschaffen. Das heißt, er ist das Wort, er war Gott, er ist Gott, er war innerbei Gott und durch das Wort ist alles geworden. Das heißt, wir müssen lernen unsere Worte zu nutzen, damit die Menschen verstehen, wofür wir da sind und was sie davon haben, wenn sie einen Coaching mit uns machen. Aber solange ich nicht die richtige Sicht habe aufs Verkaufen, also dass es wirklich um den anderen geht, dass er einen Commitment macht, dass er dran bleibt, dass er weiß, welches Problem er lösen möchte und dass er drei Monate lang zum Beispiel an diesem Problem dran bleibt. Und das ist alles nicht klar, wenn ich jemanden nur Tipps gebe oder nur gute Gespräche mit Menschen habe. Die denken, wir haben gute Gespräche und ich denke, ich habe gekocht. Ja, ich will nicht immer Coaching, aber ich habe gerne tiefgehende Gespräche und das eine vom anderen zu unterscheiden, fehlt mir total schwer. Also das mit dem Coaching und das Einfäden und Vormachen und Verkörpern, wie du es gerade gesagt hast, das ist eine. Jetzt lernen, also dran bleiben gut. Aber das andere ist ja auch noch da, diese intensiven Gespräche, die man gerne hätte. Und wo muss denn die Ampel gelb werden, damit es nicht in diesen, nicht jetzt richtig eingefädelten Coachingprozess mündet? Also früher habe ich nur tiefe Gespräche gehabt, man konnte mit mir kein Smalltalk machen. Das war mir auch so. Also es war unmöglich, dass ich über Wetter rede oder über solche Kleinigkeiten. Und ich liebe heute beides. Also ich liebe heute lustige, witzige Gespräche zu führen über nichts. Und dann habe ich richtig gutes Gefühl. Das war so schön, wir haben über nichts geredet, aber das war so schön. Also ich liebe heute solche Gespräche. Und ich habe viele tiefe Gespräche, wenn es nicht um meine Berufung geht. Das heißt, ich differenziere heute. Ich weiß, was ist mein Auftrag und mein Auftrag ist, dass ich Christen helfe, ein Coachingbusiness aufzubauen. Das ist das eine. Und ich habe außer deshalb, außerhalb von diesem Bereich sehr viele tiefe Gespräche. Aber die wollen auch kein Coachingbusiness aufbauen, also da geht es anders um tiefe Sachen. Aber wenn das Ziel ist, ein Coachingbusiness aufzubauen, dann mache ich von Anfang an meine Gespräche so, dass sie wissen, ich kann ihnen helfen. Und wenn sie sich dafür entscheiden, dann helfe ich ihnen. Und wenn nicht, ist auch gut. Aber quasi ich weiß, was ist mein Auftrag, was ist meine Bestimmung. Und wir sind sehr am Wachsen. Ja, also letztes Jahr verdoppelt, Miras verdoppelt unter unserem Umsatz. Und da ist so viel Wachstum, dass ich keine Zeit mehr habe, nicht fokussiert zu sein. Das heißt, sobald du weißt, in welches Netz du dein Ei machen möchtest, also was ist das, was du Coaching möchtest, ja, da wirst du das anhand unserem Plan die Gespräche führen. Und auch außerhalb alles kannst du machen. Also ich liebe über Ehe tiefer Gespräche zu führen, ich liebe über Kindererziehung, tiefer Gespräche führen. Das liebe ich total. Da koche ich nicht, also nicht hier. Im Freien Koche da auch, weil das ist schön. Aber sonst hier nicht. Wo auch und hier nicht? Haben einen Verein. Ach so. Und da kann ich diese Sachen auch ausleben. Also da geht es hauptsächlich um Zusammenarbeit und um Ehe Herausforderungen. Also ich habe das da rausgepackt und da machen wir das. Und bei Live-Fluss könnte man das ja auch machen. Könnte man. Aber auch immer nicht ungefragt. Ja. Okay. Das ist eine Stelle, die ich mir ganz genau mal noch, ich habe jetzt gerade noch den Gedanken gehabt, manches tiefe Gespräch führt man ja auch in der Erwartung, dass man in diesem Gespräch von einem anderen was hört, was man gerne hätte oder braucht. So und dann vermischt sich das helfen wollen, mit dem haben wollen. Und das dann kann nicht mehr so schön und eindeutig. Und da ist man auch nicht mehr in der Gebe Kraft, sondern kommt man in den Strobeltopf. Und das hat ungünstig. Das muss man vielleicht als Allererstes machen. Auch ein bisschen für sich spüren und unterscheiden. Wo tue ich denn was? Also wir haben sehr viele Live-Flussler begleitet, die auch schon 200.000 im Monat machen. Ja. Und das Problem ist immer wieder, wenn Live-Flussler Gespräche führen. Die anderen denken, es geht um Beziehung, Freundschaft. Und dann, du kannst aber nicht mehr als zehn Beziehungen oder zehn Freundschaften pflegen. Und wenn sie dann nicht mitmachen, dann denken sie, für dich geht es nur um Live-Fluss. Ja. Ja, ich meinte jetzt gar nicht Live-Fluss. Da ist das eine der Knackpunkte, sondern auch so in Gesprächen. Warum unterhalte ich mich mit jemand in der Tiefe? Will ich jetzt für mich ein Problem gelöst haben und denke, der könnte mir das liefern? Oder will ich dem weiterhelfen in seinem, wo er gerade steckt? Wenn das nicht, wenn das nicht sauber geklärt ist, dann Ende Zeit irgendwo. Ja, aber das kommt mit der Klarheit. Also mit der Zeit. Diese Klarheit kommt mit der Zeit. Ja, ich bin dran und bleib dran. Okay, richtig gut. Hat jemand noch eine Frage? Elisabeth? Ich hatte mir jetzt notiert, du hast gesagt zwei, drei wichtige Dinge. Erstens, Commitment. Zweitens, der Schöpfungsprinzip von Dat und Ernte. Und worauf gilt es, auf das Dritte zu achten? Das habe ich jetzt nicht formulieren können. Dass viele Menschen diese Hoffnung haben. Ich gehe zu Elisabeth oder zu Marajche oder zu Renate. Sie gibt mir ein, zwei Tipps und dann ist die Sache gelöst. Und diese falsche Erwartung müssen wir den Menschen nehmen. Ja, weil kein Problem ist mit zwei Tipps oder drei Tipps gelöst. Das heißt, Menschen möchten schnelle Ergebnisse haben. Ja, und sie denken, wenn ich einen Tipp habe oder wenn ich google oder wenn ich kostenfreie Fribis unterlade oder sowas ähnliches und dann weiß ich, wie das funktioniert, dann bin ich fertig. Ja, also zum Beispiel Menschen haben uns gesagt, da kam ich drauf. Ich habe gedacht, wenn ich euer Buch kaufe, dann bin ich fertig. Das heißt, dass ich das nicht verstanden habe, dass die Menschen eigentlich nur durch eine Lebensveränderung oder durch eine Transformation echte Veränderungen haben. Ein Buch kann nie eine Transformation liefern, weil da nicht, das Buch redet dir nicht zurück. Also Transformation kommt nur durch den Austausch, indem wir diese Erlaubnis bekommen von den Menschen, dass wir in ihr Leben ein sprechen können. Und da geht es wirklich manchmal, muss ich oder rein mir Sachen ansprechen, die nicht angenehm sind. Und wenn ich davor eine Erlaubnis nicht reingeholt habe, also wenn ich nicht in einer Couching-Station bin, dann habe ich früher dafür Ohrfeigen gekriegt, weil ich die Grenze von diesen Menschen nicht geachtet habe. Aber es war selbst schuld. Ich habe gedacht, ich will Ihnen helfen. Ja, und dann nüpfen Sie noch auf. Dann sehen Sie noch böse auf mich, habe ich gedacht. Wie kann das sein? Wie undangbar sind Sie? Nein, Sie sind nicht undangbar. Sondern ich habe mit Ihnen nicht abgeklärt, dass für diesen Prozess, für diese Veränderung, ja, braucht es drei Monate, es braucht fünf Monate oder ein halbes Jahr oder ein Jahr. Sie haben einfach eine falsche Erwartung. Dieses Problem haben sehr viele Elisabeth, die wir begleitet haben, die eine Praxis haben. Die Menschen gehen die Praxis rein. Ich leg mich jetzt auf die Couch und Elisabeth muss mich in eine Stunde wieder schmerzfrei machen. Das ist die Erwartung von den Menschen. Das ist völlig richtig. Und diese Beispiele, die du da eben genannt hast, die habe ich in der letzten Zeit erfahren. Und dann kam das auch in das Thema rein, dass ich mich da nicht gewertschätzt fühlte. Das ist, weil ich nicht von vornherein klar gemacht habe, dass das dauert. Ich sage das zwar immer wieder, das dauert, wir müssen am Ball bleiben, aber es ist, als wenn meine Worte verschallen. Das hört gar kein Mensch mehr hin. Weil du das nicht konkret machst. Wenn du sagst, es dauert, ja, ich würde sagen es dauert zwölf Wochen. Oder meine Erfahrung nach dauert ist ein halbes Jahr. Dann ist es konkret. Dann müssen sie sich damit auseinander setzen. Was, das dauert ein halbes Jahr. Ich habe gedacht, es geht schneller. Ja, das ist so eine Sache, die tief steckt in mir, dass ich so ein bisschen Angst habe vor der Antwort. Und ja, das ist erkennlich. Und gut, wenn ich das erkenne, kann ich auch sagen, ich bin offen und bereit, das anzunehmen, so wie es kommt. Maratje geht auch. Das heißt quasi, wenn wir den Menschen sagen, dass das ein Prozess ist, dass sie das nicht mit einem Tipp, nicht mit Google oder so was Ähnliches schaffen können oder also, weißt du, Wissen ist überall da. Überall ist Wissen, du kannst Schäge, Petit, über alles fragen. Wissen ist da und warum ist es so, dass die Menschen das nicht umsetzen müssen können. Und das, warum das so ist, müssen wir thematisieren. Ja, sehr gut. Auch auf die Gefahr hin, dass erst gesagt wird, erst geschluckt wird und dann gesagt wird, ja so schlimm ist es ja nun gar nicht. Also, die Überzeitdauer rede ich mit Ihnen erst am Ende des Gesprächs. Das heißt, also zum Beispiel, wenn jemand Eheprobleme hat, dann kannst du solche Fragen stellen. Ja, seit wann hat deine Ehe dieses Problem? Dann sagen sie drei Jahre, zehn Jahre, zwanzig Jahre. Und dann, weißt du das? Und dann am Ende sagst du, okay, dieser Prozess deuer drei Monate. War es so lange? Dann kannst du einfach zurückfragen. Du hast gesagt, wenn ich mich gut drinnen kann, 30 Jahre ist schon dieses Problem dran. Also ein 30-jähriges Problem kann man nicht in einer Stunde lösen, oder? Gut. Und das Ganze ohne Verteidigung und ohne einen Unterton oder der Missachtung, sondern liebevoll, weil ich jetzt ja auch verstehe. Humorvoll, humorvoll. Also, das ist das, was am Ende, hier wirklich lachen über solche Sachen. Gut. Also rein die Daulichstik spitze, rein die sehr schnell in humorvollen Kontra. Ja, denke ich immer wieder, wie kommt der so schnell auf solche Sachen. Aber du musst nicht schnell sein, aber mit der Zeit, also ich musste das lernen, dass ich dann solche Beispiele mir zurechtlege. Ja, weil es 30 Jahre hast du ein Problem. Und dann denkst du, in einer Stunde das lösen zu können. Und viel Glück. Nicht mit mir. Gut. Machst du dir eigentlich so kleine Karteikärtchen, wo du so manche Dinge drauf schreibst, die du immer wieder durch guckst, damit das so im Wort laut bleibt und hafen bleibt? Das musst du in den Verkaufsleitfaden von dir reinschreiben. Diese Sachen musst du alles da reinschreiben in deinen Verkaufsleitfaden. Weil die Zettelchen, also bei mir funktionieren sie nicht, sondern ich schreibe all diese Sachen rein in mein Verkaufsleitfaden. Zwischen die Fragen. Zwischen die Fragen. Ja, natürlich. Was wohin passt, ja. Aber wenn jemand, wenn ich bei jemandem denke, dass er nur rein, also zum Beispiel deshalb die Frage am Anfang, warum hast du diesen Kohl mit mir gebucht? Und wenn da jemand sagt, ich möchte von dir ein, zwei Tipps haben oder ich möchte mit dir ausbauschaubenden weiß ich, die haben die falschen Motivation. Dann denken sie, sie kriegen von mir Tipps. Und das sage ich am Anfang, Tipps werde ich dir nicht geben, weil dir das nichts bringt. Oder ich bin auch nicht da, um auszutauschen, sage ich auch. Es geht darum, wo du stehst, wohin du möchtest und dann gehe ich wieder zurück zu mir, wo du stehst, wohin du möchtest und was ist das, wie ich dir helfen kann. Okay, wie hieß das? Wie hieß das, weil ich bin nicht da, um aufzubauschen oder auszutauschen? Auszutauschen. Auszutauschen, Meinungen auszutauschen, ne? Ja, weil viele, die reinkommen zum Beispiel in die Facebook Gruppe, dann frage ich, warum sehen sie gekommen? Dann sagen sie, sie suchen eine Community, damit sie Austausch haben. Und dann, also mache ich weiter meine Fragen, ja was ist dein Problem und so weiter und so fort. Und dadurch hole ich sie schon davon ab, dass sie nur austauschen wollen. Aber wenn sie so reinkommen zum Call, wo ich gefragt habe, interessiert es dich, wie du mit den ersten fünf Kunden, die so das machen kannst, ja. Und sie sagen, sie möchten austauschen, das muss ich sagen, wozu? Was möchtest du wissen? Ja, wie ihr das macht, warum? Warum möchtest du das wissen? Was ist dein Ziel? Also ich gehe immer zu ihnen zurück. Ja. Da fühle ich mich, ich fühle mich dann so ein bisschen über ihnen stehend und im Gespräch, also das ist die beste Einstellung. Du kannst dich das so vorstellen, auf deinen Berufen bist du auf der Spitze, ja, da bist du der Spezialist und die anderen sind am Fuss des Berges. Also du bist schon in deiner Berufung über ihnen, aber nicht überheblich. Ja, das heißt, ich darf annehmen, dass ich eine Führungsrolle übernehme. Ja, ganz wichtig. Ja. Und dann in anderen Bereichen, wo ich gekutscht werde, da bin ich da unten, ja, auf dem Fuss des Berges und habe meine Probleme. Aber ich nehme meinen Platz ein, weil ich lernen möchte. Also ich nehme meinen Platz einfach bei Schiller oder bei meinem Coach, die Alexandra, kutscht mich, ja, da bin ich die Schülerin, die alles lernen will, die alles aufsaugen will, ja. Aber in deine Berufung ist es extrem wichtig, du bist da oben auf dem Berg. Ich kann da so sagen, wie ein Bewerbungsgespräch, du bist der Chef und der andere möchte sich anstellen bei dir. Wenn du diese Haltung hast, okay, ich habe mein Unternehmen, ich bin der Chef und ich schaue, ob ich diesen Kunden annehme, das ist richtig gute Einstellung. Es ist nicht schlimm, es geht nicht darum, dass wir die Menschen nicht wertschätzen oder was auch immer. Darum geht es gar nicht. Aber in unsere Berufung sind wir der Chef, weil wir da können und wissen, ist das halt so? Das hat aber gut eingerichtet, ja. Und solange ich mich wäre, da meine Liederin, also dass ich Liederin bin, da in meiner Berufung gehe ich voran, da in meine Berufung muss ich vorangehen, in der Berufung voran, muss er voran gehen, ja. Aber wenn ich meinen Platz nicht einnehme in meine Berufung, könnte gut meine Berufung jemandem anderen geben mit den Signen zusammen, das wäre schlecht. Und was meinst du, wann kann ich die 3, die an dem Workshop teilgenommen haben, anrufen und sagen, ich habe da noch ein paar Impulse, denn der eine, das war ein junger Mann, das sprechen wir lieber morgen. Morgen, ja, ist gut. Ja, und bei dieser Lieder sein, ja, und das, was du sagst mit der Liederin sein und wenn du das nicht einnimmst, dann versuchen die anderen, dir immer diese Position zu nehmen, bei mir war das so und dann sage ich, ich entscheide das. Du weißt, du weißt, du bekommst, dann so, so, so setzen sie sich nach Lieferin mal, verkaufen mir, also du weißt, du willst so ein Gespräch nicht haben. So lehnen sie sich zurück und dann, Lieferin, überzeuge mich, also das mache ich absolut nicht mit, wenn jemand so sitzt. Dann fordest du auf, anders zu sitzen? Nee, sondern, das sage ich nicht, dass sie gerade sitzen, sondern ich drehe eigentlich das Blatt, in dem sie nicht denken, ich muss mich beweisen, sie sollen sich beweisen. Ja, weil wirklich so, wenn wir die besten Kunden haben, haben wir richtig, richtig guten Spaß, aber wenn wir Menschen reinlassen, würden, ja, die so eine Haltung haben, also Gott bewahre mich von denen. Also kein Spaß als Coach. Ich habe schon festgestellt und das fuchst mich und dann nervt mich, dass, wenn da jemand einfach so locker liegt oder zwischendurch mit seinem Hund spricht oder ich mache das nicht, das ist kein, es ist kein Respekt und es ist kein Wille, ich will wirklich jetzt arbeiten. Ja, wenn sie nur, wenn du in das Problem und in den, was sie wollen, reingehst. Ja, das kannst du in der Hague von einem Gespräch drehen, das ist kein Problem, Elisabeth. Ja. Sie von nicht wollen, ich spiele nur mit Elisabeth, ja, ich will wirklich mein Problem lösen, das ist innerhalb von einem Gespräch total möglich. Ja, ich schaff das auch immer wieder, aber wie gesagt immer wieder passiert mir das, ne? Ja, aber das liegt dann daran, was wir vor unseren Gesprächen machen. Wenn wir zum Beispiel, Margit hat schon mit Live-Training begonnen, ja, oder ich schreibe in der Facebook-Gruppe, das heißt, da qualifiziere ich schon die Menschen vor, das heißt, da schreibe ich, also das geht bei mir gar nicht und deshalb kommt die Leute nicht mehr in die Gespräche rein, die so sind. Also ich schließe die Menschen aus, die ich nicht haben möchte, ganz klar. Ja, sehr gut, da bin ich gerade bei, da fühle ich mich auch ganz gut, ich bin das Satz, mit allen, die nur konsumieren wollen. Nein, ich will das nicht. Also zum Beispiel, da kannst du zum Beispiel später auch so Menschen, die nur konsumieren wollen, sind nicht meine, aber dann musst du halt erzählen, was das heißt. Ja, sehr gut. Margit? Ja, ich möchte gerade wegen Elizabeth, das, wo du gesagt hast, wo Elizabeth gesagt hat, sie kommt sich ein bisschen höher vor und du sagst, genau das ist richtig. Ich will genau das erzählen, das ist auch genau mein, wo ich wieder muss gut machen mit meinen Kunden, genau das war das Problem. Aber ich wusste es, ich habe das immer gesagt und doch das Freundschaftliche, ich bin mit meinen immer zu fest, ich komme, ich bin immer zu fest eine Freundin, oder? Und ich merke auch meine Kunden, eigentlich wollen sie meine Freundin sein, oder? Und jetzt muss ich das wieder, genau das, genau da, was du gesagt hast, aber ich merke, ich kann es wieder zurückbiegen. Also ich bin rausgeblieben, hey, wohin wollt ihr? Sag das Ziel, wohin wollt ihr, oder? Wir sind nicht hier zum Kaffee, drücken, drücken. Ja, richtig wichtig. Ich übernehme jetzt, ich fange an jetzt den Lied zu übernehmen und ich bin schon eine Weile dran mit den Frauen, oder? Also ich merke es wie kein Problem, also aus dem Fehler kann man lernen, das wollte ich nur, ja, wie viel wer einfach so recht hat. Also das weiß ich, ja, aber ich merke doch, trotzdem habe ich die Fehler. Ich glaube, ich habe es auch erkannt, ich merke eigentlich, ich bin eben einen neuen Weg gegangen und habe Freundschaften verloren und ich merke, dass ich eben selber Freundinnen will und noch nicht so viele gefunden habe. Ich glaube, das ist der Ding, oder? Aber das sind ja nicht die Freundinnen, Freundinnen baust du, wo die, wo im gleichen Ort sind, die gleichen. Also meine, nie, also eine meiner besten Freundinnen ist nördlich von Hamburg, dann die andere noch nördlicher und wir haben nur zwei Befreundete, wo wir wohnen. Also nein, nicht wieder nähe, wo, ich meine, wo, woirken wir ein ähnliches Denken haben, wo auf dem Weg sind, sag ich mal, oder? Also von Kunden von dir, du kannst da wirklich Freunde gewinnen, also haltet sie nicht auf Abstand, weil davon wirklich wunderschöne Freundschaften entstehen können, aber ihr müsst das besprechen, dass das zwei Ebenen sind. Genau, ja, ja, ich muss das lernen in Abstand, Sandra muss ich nicht lernen. Ja, oder Platz einnehmen, den den Gott uns gegeben hat in unserer Berufung. Ja, ja, ich sage auch in der letzten Zeit häufiger, wenn jemand sagt, wie machst du das denn so? Dann sag ich, ich bin dazu berufen. Ja, richtig gut. Und das sag ich dann auch. Richtig gut. Okay, ihr lieben jetzt letzte Runde, was nehmst du mit? Ich nehme mit konkrete Ansagen, Humorvoll zu sagen. Sehr gut. Ja, das nehm, mache ich weiter. Das, wo das den Kunden, das Commitment, diesen Schritt, das ist mir nochmals bewusst worden, eben nicht zum Austausch, sondern wo wir wohnen, sie hin. Genau, und auch das mit dem Humor, genau, den Humor rüberbringen. Ja, ich fand es wieder sehr, sehr spannend, einfach wieder so, wieder, ja, ist total, danke vielmals. Ja, ich nehme auch wieder eine ganze Menge mit, das ist wieder dickes, dicke Info, Plattform heute wieder gewesen. Ganz wichtig für mich waren jetzt auch noch mal diese drei Punkte, die du jetzt noch mal so dargestellt hast, fand ich ganz, ganz interessant und ganz wichtig und auch noch mal im Satz tatsächlich, Jesus, das ist jetzt deine Verantwortung. Du bist meinem Versorger und meine Quelle jetzt kümmer du nicht mal drum. Also diesen Satz glaube ich, macht man tatsächlich zu wenig oder ist zu wenig auch im Kopf noch drin, werde jetzt ein bisschen stärker einspeisen und ja, ansonsten eine ganze Menge, die Themen, die jetzt so gesprochen worden sind, ist ja ganz, ganz intensiv und auch den Platz wieder einnehmen, das ist auch ganz wichtig. Danke dir, Johannes. Ich habe mich ja eben nicht geäußert, was ich schönes erlebt habe. Ich habe etwas sehr, sehr, sehr Gewaltiges erlebt. Es ist jemand mit mir aus einer ausgestreifelten Situation, in der ich meine gesamte Power und Kraft gespürt habe, gegen das, was dazu erleiden war. Der ist mit mir rausgegangen in die Welt, die neue Welt und diese Kraft habe ich mitgenommen, das heißt, ich spüre meine Kraft. Wow. Ich spüre, ich fühle und spüre meine Energie und mit auf dieser Basis kann ich, was habe ich also jetzt mitgenommen, dieses Thema Commitment. Erst mit mir, dann die anderen jetzt sofort umsetzen und ich fühle jetzt meinen Tank, ich gehe jetzt zur Nordsee ans Meer und lasse mich da mal selbst betanken. Ja, richtig gut, sehr gut. Danke dir. Ich danke euch anderen allen, das ist äußerst spannend, euch zuzuhören, wie ihr auch mit viel Kraft und Energie und gutem Willen und Ziel euch weiterentwickelt. Ich bin da in prima Gesellschaft, super. Und ihr beide als Lehrer seid grandios. Danke, danke. Danke ihr Lieben. Wunderschöne Woche. Ja, beide Schere denken, beides ist wichtig, Umsetzung und mit Jesus, beides, ja. Tschüss. Ciao, ciao. Hi. Warte, führe dich nicht. Ah, okay, dann geh zurück zu Rennia. Wir sind jetzt fertig. Ja. Und Rennia sollte auch, auch früher Rennia. Ich habe schon gehört, ja, genau wie ihr ja. Ja, okay, dann schönen Nachmittag. Danke. Jetzt kommt Rennia. Tschüss. Wir gehen einmal raus und wieder rein, ja. Ja. Ciao. Tschüss. Ciao.