Und erste Frage, was hat sich Gutes getan, Jürgen Gart? So, ich habe jetzt erlebt, wenn ich auf Insta diese Rules, also die Texte mache und das hat sie irgendwie so fremd angefühlt, früher, das so, ich mache, ja, also nicht so zu mir dazugehörig, aber jetzt spür, wie sehr das ich bin und das extrem Gute ist das Coaching mit meiner Freundin, ich merke, es geht genau darum, was für ein Zufall. Genau, ich bin gut. Ja, danke. So können wir eigentlich richtig gut die Inforaus mit unseren Texten die Menschen aussortieren anziehen, die schon reddys sind und die noch nicht reddys sind, die können noch einiges lesen. Genau. Danke dir. Danke. Erika, könntest du das? Ich bin schon im Kohl. Danke. Die zwei Mama sind bei uns. Elisabeth? Was sich Gutes getan hat, ist, ich habe alle Videos von Modul 1 und 2 komplett hintereinander weg mit ein paar Pausen, weil es sonst zu viel wurde, intensiv angeschaut und mit Notizen gemacht. Und habe festgestellt, dass die ganz toll aufeinander aufbauen, eine große Hilfe sind fürs Coaching und dass ich schon beschlossen habe, einige Dinge so genau der Reihenfolge nachzubenutzen. Das ist das erste Gute. Das zweite Gute ist, dass ich festgestellt habe, auch wenn ich bei jedem Coaching das selbe Programm Denke zu haben, Denke zu haben, läuft jede Session anders ab. Ja. Das ist interessant, was am Anfang sicherlich noch ein bisschen anstrengend ist, aber es verliert nie Anspannung und Anziehung und das ist auch etwas Gutes, auch wenn es noch ein bisschen anstrengend ist. Okay, richtig gut. Danke dir. Renate? Ich konnte Produkte verkaufen und ich war sehr erstaunt, was manchmal ein kleiner Schalter kippen bewegen kann. Dieser Mann war in sich gekehrt, er hat nicht mehr teilgenommen, er hat nicht mehr gesprochen und die Frau hat Druck aufgebaut und so weiter. Und ich habe wirklich einfach zwei Dinge verkauft und das hat so eine Entlastung in die Beziehung gebracht, also ihnen ist das gar nicht bewusst. Aber sie weiß jetzt einfach, er nimmt etwas Gutes zu sich und hat Druck abgebaut, also zwingt ihn nicht immer zum Essen. Was sei denn? Ja, genau. Und er, ja, sie hat Geburtstag gehabt und er nimmt wieder teil. Also das wurde gesehen, dass er sich verändert hat. Also ich war sehr erstaunt. Ja, also einfach auch hier, manchmal braucht es nicht viel, um eine Veränderung zu bewirken und ja, sie haben beide Freude. Also ich war dann nochmals beim Kaffee und einfach wieder auch, ja, wieder mehr teilnimmt, genau, verspannen zu sehen. Richtig schön. Danke, dir Renate. Karin? Also gerade eben hat sich eine meiner Wunschkundinnen bei mir gemeldet, hat mir eine lange Stratnachricht geschickt und ja, ich merke, die Leute kommen auch auf mich wieder zu und ja, irgendwann wird da ein Verkauf daraus. Aber es hat mich sehr gefreut, weil es einfach sagt, auf dazu sagt er ja, sie ist sehr glücklich, mich da kennengelernt zu haben und ja, hat mir auch wieder viel erzählt und hat mich sehr, ja, fand ich sehr aufbauend. Sehr schön. Kannst du mir noch bitte zuschicken dieser Gespräche, zwei, drei Gespräche, wieder Karin, weil wir jetzt mal haben wir gesehen, dass du sie noch ein bisschen abstußt mit Bedingungen, wie sie zu dir kommen können, dass ich diese Sachen sehen kann und darf sie mir da noch drehen können, ja? Okay, danke. Sehr gut, danke dir. mag noch jemand was sagen? Julia? Dann Andrea? Ja, ich habe mal wieder festgestellt, wie spielend leicht es gehen kann, wenn wir in unserer Berufung unterwegs sind und wenn wir nicht alleine in unserer Berufung unterwegs sind. Also ich hatte ja erzählt, dass ich dieses Interview, die ein Interviewtermin da willkommen habe und ich habe vorher, ich habe so eine kleine Gebetsgruppe, die habe ich angeschrieben, habe ich ganz detailliert gesagt, was ich bitte, bitte, bitte, bitte brauche. Das ist genau so eingetroffen und dieses Interview war so leicht und die Feedbacks hinterher sind so zahlreich positiv mit Erstgesprächen und weiteren Netzwerken, dass ich wirklich nur sagen kann, also wenn wir mit Gott unterwegs sind auf der richtigen Schiene, geht es wirklich sehr, sehr leicht. Richtig gut. Und Gespräche, Julia, zwei, drei Zusammenschreiben von den Erstgesprächen und bitte zuschicken, ja? Sehr gut. Andrea? Ja, also ich habe, heute habe ich ein nettes Erlebnis, ich war beim Zahnarzt und ich habe da die Zahnarztelbrenn schon mit ihr gesprochen und wegen Darmreinigung und so. Und ich habe gedacht, nee, ich will es jetzt einfach nicht ansprechen, sie weiß alles und so. Und dann ist sie selber auf mich zugekommen und jetzt war noch jemand anderem, die ihr was verkaufen wollte, aber sie hat jetzt einfach gesagt, sie will jetzt einfach die Darmreinigung bei mir machen. Und also ihr könnt dann ihre auch für die Ängste ein bisschen wegnehmen und das ist sie dann auch begleite und das hat ihr einfach auch richtig geholfen. Das fand ich echt gut und ich war am Wochenende bei einer Freundin, das ist gerade eingefallen. Und ich habe ihr zum Geburtstag, das gab ich steiner Buch, einfach was Vermögligkeiten gibt und dann gesagt, nee, nee, das ist nichts für mich und so war sie ja schon vorher, sie ist immer recht so sprunghaft, manchmal auch mit dem Bestellen. Und dann wollte ich jetzt einfach dieses Buch wieder mitnehmen und wir konnten aber noch irgendwie auch so ganz viel, haben wir ganz viel geredet. Also ich war schon auch im Coaching, aber wir waren gegenseitig im Coaching, sagen wir mal so. Aber sie wollte dann das Buch behalten und hat es dann nochmal, also ich habe mir nochmal den Vertriebsweg erklärt, also so und dann wollte sie plötzlich das Buch noch mehr behalten und durchlesen. Und das fand ich dann auch sehr, wo ich dachte, ja, ich habe den Druck weggenommen oder ich wollte es ja mitnehmen wieder, wenn es nichts für sie ist und jetzt wollte sie selber lesen. Das fand ich auch ein bisschen erstaunlich und schön. Ich bin gespannt, was sich da dann noch weiter entwickelt. Ich bleibe dran. Danke Andrea. Elisabeth, noch was Gutes? Ja, ich wollte noch etwas hinterher schicken, was mich also unglaublich beglückt hat, ist mein Sohn, der selbstständig ist und der immer so am Minimum knackselt, sagt heute Morgen, ich weiß mittlerweile, dass es ohne Gott überhaupt nichts gibt. Und da bin ich jetzt auf der Schiene und mache es jeden Tag, jeden Tag und ich merke, es wird besser. Das hat mich sehr gefreut und das habe ich natürlich hier dadurch, dass ich jetzt hier bei euch bin und dafür bin ich unglaublich dankbar. Danke dir. Marajchen? Also die letzte Woche berichtet von einem Kunden, der dann über den Termin, den ich nicht weiß, woher er gekommen ist, er gebucht hat noch. Und die hat jetzt letzte Woche wiederrufen. Das hatte ich, habe ich dir noch geschickt. Und das, was mich halt dabei erstaunt hat, so wie es mir in der Licht dabei ging und das sage ich positiv, weil ich gemerkt habe, dass ich jetzt nicht so auf diese Finanzen drauf geguckt habe. Oder aus Angst, also nee, die hat jetzt wiederrufen, mir fehlt jetzt Geld oder so. Sondern dass wirklich sie und diese ganze Inhalt und ihr Anliegen mir halt extrem wichtig sind. Und damit, dass ich nicht diese Angst habe, dass da jetzt kein weiterer Kunde reinkommt, also dass das trotzdem halt weitergeht. Also das ist echt richtig, richtig gut Marajchen. Das ist sehr schön. Ja. Dann hat jetzt wieder etwas gesagt. Okay. Wer möchte, also ich habe vier Gespräche gehabt, erst Gespräche letzte Woche und drei habe ich abgeschlossen. Und zwei haben wir nicht weiter gelassen zu mir zu einem Gespräch. Also mit denen habe ich gar nicht gesprochen. Sondern Reynir hat mit ihnen im Voraus gesprochen und wenn Menschen zu wenig wollen, dann dürfen sie mit mir nicht mehr sprechen. Ist cool, oder? Also eine Person hat gesagt, sie möchte nur 1000 Euro zusätzlich verdienen. Und dann konnte ich sagen, dann sind wir nicht die Richtigen für sie in diesem Programm. Weil wenn jemand nur 1000 Euro mehr verdienen möchte, dann ist das ganze Investment, das ganze, was sie lernen, das ganze, was danach rauskommt, ist nicht ihr Ziel. Dann brauchen sie zuerst noch eine Zwischenstufe. Ja. Und wer möchte wissen, warum ich so 75% Zirkabschlussquote habe normalerweise? Weil die Menschen vorbereitet zu uns kommen. Das heißt, ich frage sie, warum kommen sie in diesen Kohl hinein und sie möchten mir nicht mehr so etwas sagen, ja, ich möchte ein bisschen dich besser kennenlernen oder ich möchte zu deinem Programm ein bisschen mehr erfahren oder solche Sachen. Ja, sollen sie wissen ganz genau, woran sie sind bei uns und das erreichen wir eigentlich durch einem einzigen Video. Das heißt, wenn jemand den Wunsch hat, mit mir oder mit uns zu sprechen, dann gibt es zwischen dem ersten Kohl und zwischen dem zweiten Kohl. Immer wieder, meine Frage, könntest du dir eine Aufnahme oder ein Video anschauen von uns? Und es ist eine Stunde 40 Minuten. Also wir machen das ihnen nicht leicht, dass sie in unsere Nähe kommen, ja. Und in diesem Video, das war ein Webinar, was wir aufgenommen haben, irgendwann mal. Und dieses Video schicken wir dann zu und da reden wir circa eine halbe Stunde darüber, wie das Leben jetzt und wie das Leben von uns früher aus geschaut hat. Das heißt, wir zeigen den Menschen, dass wir genau so wie sie irgendwann mal gestanden haben und wie das heute ausschaut. Und das ist extrem wichtig, wenn wir beginnen, diese Ergebnisse den Menschen zu kommunizieren. Also das sind wirklich nur Ergebnisse, also Probleme und Ergebnisse, die wir haben. Das ist das, warum ich heute zum Beispiel so etwas nicht mehr bekomme. Ich kann mir das nicht mehr leisten oder ich muss zuerst dies oder das machen. Oder ich muss zuerst dieses Problem erledigen, dann kann ich erst ein Coaching machen. Das heißt, dass es darum geht, dass wir beginnen, die Menschen so was von vorbereiten auf den Weg mit uns durch Post, durch Wiederholz, durch was auch immer. Dass diese Gedanken, ich sollte zuerst, also zum Beispiel, sie haben auch nicht mehr die Denkweise, sie müssen unbedingt eine Ausbildung zuerst beenden und es dann können sie zu uns kommen. Das hat mich immer wieder gestört, wenn sie gedacht haben, sie müssen zuerst eine Ausbildung beenden, weil wir ihnen eh helfen, aus der Berufung ein Coachingprogramm zu machen. Und nicht aus einer Beruf, nicht aus einer Ausbildung. Aber das hat nicht jahrelang geklärt, Menschen, mit diesem Argument, ich muss zuerst eine Ausbildung machen. Da habe ich keine Antwort gehabt. Das heißt, wenn die Menschen einige Infos im Voraus von dir bekommen, in Bezug auf den Weg mit dir, sie sind viel besser vorbereitet und die Menschen, die zu uns reinkommen in den Coaching, also mit denen ist es wirklich eine Wunde, eine Freude, die Gespräche mit ihnen zu führen. Also es ist für mich richtig, richtig schön. Wir haben eine Entscheidung getroffen, dass ich weniger Gespräche führen werde. Und als ich jetzt diese Gespräche hatte, dann währenddessen habe ich gedacht, oh, das werde ich total vermissen. Oh, das werde ich total vermissen. Ja? Okay, jetzt, das heißt, nur wenn wir mit konkreten Ergebnissen rausgehen, das ist das, wo die Menschen bereit sind, dann auch zu investieren. Und Katrin hat mir ein Gespräch zugeschickt, wo die Freundin zurückgesprungen ist und Maratje auch. Und diese Sachen möchte ich mit euch durchgehen, ja? Weil wenn ich diese Gespräche lese und dann sehe ich, dass da noch was zum Beispiel bei dir, Katrin, dieser Freundin formuliert hat, ja? Dann weiß ich, es geht nicht um die Absage bei ihr, sondern sie braucht ein konkretes Ergebnis. Da haben wir alles schon besprochen, das war schon klar, wir hatten ja schon ein Coaching. Ja? Ja, wir haben schon einen Coaching gemacht. Da war alles schon besprochen. Und zwar alles Gute, war total begeistert. Wir haben das ganze Ziel einmal formuliert und das Coaching ist insgesamt immer getrammen hatte. Ich habe sie auf einmal gemeint, sie ist selbst so viel Geld. Ich komme nicht aus Nr. Sie ist auf zu teuer, weil ich meine, ich habe mich auch gefragt, wie sie das machen mit 900 Euro im Monat und dann am Monat 300 Euro, über 6 Monate oder 340 Euro abzustatten. Das ist schon viel, aber ich dachte mir gut, sie wird es schon irgendwie machen. Und ich habe da auch nicht weiter nachgehakt. Ja und auf einmal hat sie Druck. Aber sie hat auch schon immer so ein Geldschema gehabt, deswegen war es für mich auch sauer und trofant, was sie das überhaupt gebuft hat. Und daher, ich weiß nicht. Was war das konkrete Ergebnis? Das Ergebnis ist, dass sie sich selbstständig machen möchte, also nebenberuflich allerdings. Mit einem Jahresumsatz, aktuell hat sie jetzt begann, sich angesetzt, da habe ich auch gesagt, mehr gut. Also monatlich möchte sie erst mal nur 250 bis gut 100 Euro dazu fecken, um erst mal, weil sie ein bisschen Malerein machen wollte. Es ist eine erst mal so ein nachtbares Ziel für sie gegeben, jetzt haben wir erst mal so definiert und was noch. Ja und innerhalb von 3 Monaten wollte sie eigentlich startklar sein, um die Selbstständigkeit zu gehen. Mit allem Informationen, die sie dafür braucht, das war so ihr Hauptziel auch, weil sie so eine Warnachfest gesteckt hat und ich wusste, was sie jetzt hindenken soll, wie sie anfangen sollen. Okay, in die Selbstständigkeit zu sehen ist kein Ergebnis. Wie jetzt zu sehen, was meinst du jetzt? In die Selbstständigkeit zu gehen, ja, ist kein Ergebnis. Okay. Wenn es ein Ergebnis ist, wenn ich zum Beispiel, also sie hat gesagt, sie möchte 250 Euro im Monat verdienen, dann musst du mit dir darüber sprechen, das ist einfach zu wenig. Da muss ich ihr gesagt, das habe ich ihr gesagt. Nur es war das erste Gespräch, wo wir einfach erst mal zielfohren, habe ich ihr gesagt, das ist dann ein sehr schrauber Aufhindberg-Grem. Sie war jetzt noch nicht so weit, dass wir jetzt gleich größere Zahlen schon allein von der Machbarkeit her, die ihr euch nicht vorstellen könnt, dass sie das schafft, auf zeitlich diese Zeichnungen dann zu machen und so was. Okay. Ich habe sie dann jetzt erst mal so mitgenommen. Also ihr könnt euch so vorstellen, dass die Menschen Preise bereits in zu Zahlen zwischen 2000 und 10.000 Euro, wenn da eine Lebensveränderung passiert. Und nur weil ich mich selbstständig mache, passiert noch keine Lebensveränderung. Sondern wenn ich aber sage, aus meiner Selbstständigkeit kann ich so und so viel im Monat verdienen, ja, das ist ein konkretes Ergebnis. Das heißt, aber das ist zu wenig. Ich würde auch nicht 2000 oder 3000 Euro investieren, wenn ich monatlich 250 Euro rausbekommen. Das steht nicht im Verhältnis. Sie hatte aber auch noch, also es geht nicht nur um das Geld, sondern auch um diese Freiheit und das einfach machen zu können und dann auch langfristig davon leben zu können. Also sie hat schon auch noch andere Gedanken dazu gehabt, diese entspannt ihre Malerei oder ihren Hobby nachzugehen und damit auch noch Geld zu verdienen und anderen eine Freude zu machen. Das sind so auch ihre Ziele gewesen. Also, das war alles im Kreativen und im künstlerischen Bereich sind die Menschen sehr oft unterbezahlt. Und sie haben einen Selbstwert dadurch, was einfach unterirdisch ist. Das weiß ich. Und es geht nur darum, Katrin, was ich dir sagen möchte, dass, also ich wundere mich nicht, wenn eine Absage kommt, wenn ich dann höre, was das Ergebnis ist und wenn das Ergebnis nicht hoch genug ist, ja, nicht groß genug ist, nicht konkret genug ist für sie. Dann ist es so, sie treffen eine Entscheidung im Gespräch mit dir und danach beginnen sie, gehen sie nach Hause, sie reden vielleicht mit Freundinnen oder mit ihrem Ehemann, was auch immer. Wenn sagen sie, spinnst du? Ja, zuerst mal diese oder das verdienen und also sie werden dann bearbeitet und nicht nur das, sondern nach einer Herzensentscheidung kommt immer wieder die Vernunft. Sind wir alle durchgegangen, ja, jedes Mal, wenn wir ein Kultchen gebucht haben, wir haben aus den Herzen ein Ja gesagt und danach, okay, und ich habe diese Rechnungen und ich muss diese Versicherung zahlen und ich muss dies und ich muss das und ich muss das. Und so reden wir die Sachen uns aus und auf einmal ist die Selbstständigkeit und da ist die Berufung nicht mehr so viel, weil ich Existenzenxte habe. Also das Ding ist eigentlich, dass ich das jetzt richtig verstanden habe, dass es aus ihrer Sicht einfach noch gar nicht vorstellbar war, weil selbst wenn ich ihr jetzt gesagt hätte oder ich habe es ja im Ansatz auch gesagt, dass es auf jeden Fall zu wenig ist, ja, also dass sie da, also es für sie nicht vorstellbar erst mal gewesen, ja, sie hat es auch für sie so, oh, jetzt kommen wir gleich mit irgendwelchen großen Zahlen oder so was, und also wenn es für sie nicht vorstellbar ist, dann brauche ich ja jetzt auch nicht ihr da irgendwas aufdrücken und jeder eine diese Richtung. Das hätte nichts gebracht, oder? Das ist doch jetzt einfach so. Das Ding ist aber auch, dass wir ja im Grunde das Verkaufsgespräch hatten, da ja auch schon so gut wie alles auf die Tisch war, und dann ein Wochen später das Coaching, da haben wir jetzt das noch mal im Detail besprochen und jetzt ist sie abgeschwunden im Nachgang, weil sie sich noch mal Gedanken gemacht hat, das sei jetzt ja alles doch zu viel Druck als finanzielle Menschen. Hast du begonnen mit dem ersten Coaching-Coll, ohne dass sie schon was bezahlt hat? Ja, Zeit erst ab April. Ja, und dann ist sie ja eh sowieso in Raten und im Wiederrufstrecht hat sie ja auch, sie muss ja nicht mehr. Ja, das passt schon, aber ich beginne nicht mit der Arbeit normalerweise, bevor das Geld nicht auf dem Konto ist, ja? Okay, also was sie mir gesagt hat, ist, ich kann den Part auf jeden Fall abrechnen, das hat sie ja trotzdem bestätigen Männer, das ist ja das Geld. Nein, es geht nicht darum, Katrin, sondern ich möchte nur das zeigen, wenn du Menschen oder alle anderen, wenn wir Menschen anziehen, die sich wenig zutrauen, ja, die nicht große Ziele haben, die nicht große Visionen haben, wofür es sich lohnt zu gehen, dann werden sie nicht losgehen, weil der Alltag sie holt, weil der Mann sich zurückzieht, weil, was auch immer passiert, das heißt, unser Job ist das im Verkaufsgespräch, dann schließe ich das nicht lieber ab, sondern ich stelle dann solche Fragen, stelle die mal vor, also wenn das zum Beispiel ein Christ ist, ja, dann stelle ich mal vor, Jesus ist jetzt hier bei uns. Und dann stelle ich die Frage, stelle mal vor, du kannst alle deine Herzenswünsche jetzt Jesus sagen. Wonach siehst du dich, wonach hast du dich als Kind gesehen, was ist das, was du wirklich mit deiner Selbstständigkeit bewirken möchtest und was du jetzt gesagt hast Richtung Freiheit, ja, das wäre schon diese Richtung, was bedeutet für dich Freiheit? Wie wichtig ist das für dich, das heißt, wir beginnen mit den Menschen zu träumen, ja, und erst wenn sie etwas wirklich wollen, also unsere Preise, die vierstellige Preise funktionieren nur, wenn die Menschen etwas wirklich wollen, und das ist die Absicht dahinter, ja, weil ich nicht mit Menschen zusammenarbeiten möchte, die nicht wirklich wollen, die bei jedem Hindernis oder bei jedem Problem sagen, nee, das mache ich doch nicht. Weil dann als Coach lieferst du, dann kommt deine Schwierigkeit und sie schmeißen das Tuch und das ist für einen Coach extrem schlimm, ja, in wessener Zeit, und die schmeißen das Tuch. Und diese Kunden wollen wir nicht. Und die Gespräche, was ja total heißt, wir hatten ja das Verkaufsgespräch und sie hätte ja sofort ja gesagt, ja, das hat sie dann auch total auf das Gespräch dann auch befreundet. Es war alles super, die war auch total motiviert, gut geschrieben und war total dabei. Das war ja das Komische und auf einmal, gestern hat das die Gruppe, das ist nicht komisch. Mit mir ist das nicht, mit mir wäre das nicht passiert, weil wenn ich gehört hätte 250 Euro möchte sie verdienen, dann hätte ich da eingehakt, ich hätte das nicht abgeschlossen. Ich habe wieder was gelernt. Also ganz, ganz wichtig, wenn die Menschen nicht große Ziele haben, nicht konkretes Ergebnis haben beim Verkaufen, ja, wenn du ihm geschaffen hast, wenn du ein Gespräch mit ihnen hast, wenn du so wischivaschi, wenn sie nur so innere, innere Wachstum haben möchten oder so was ähnliches, ja, das können wir nicht für 2, 3, 4.000 Euro verkaufen, nur ein konkretes Ergebnis. Und ich kann da noch ein Deal dazu geben, niemand sagt zum Beispiel in der Nacht, oh, ich möchte mich so gerne selbstständig machen, ich möchte mich so gerne selbstständig machen. Das ist quasi wie der Weg. Was für ein Leben habe ich durch die Selbstständigkeit, das dürfen wir bei ihnen rauskitzeln, zum Beispiel, wenn das eine Mama ist, dass sie von zu Hause arbeiten kann und das ist für sie total wichtig, ja. Oder, dass sie auswählen können mit wem sie zusammenarbeiten, das sind richtige konkrete Ergebnisse, dass sie nicht mit jemanden zusammenarbeiten sollen, mit denen sie nicht auch Kaffee trinken würden. Also in diese Richtung müssen wir beginnen mit den Menschen dann gehen, ja. Ich habe mich eigentlich gemerkt, das ist irgendwie so unzukomisch. Das Einzige ist, dass es eben von den Freien her noch sehr niedrig war, aber im Gesamt geht es genau in diese Richtung. Aber wie reagiere ich jetzt auf diese Nachricht, ist jetzt eigentlich eine wichtigste Freie? Oder auch Ihre Nachricht, Sie hat ja jetzt... Ich würde noch etwas dazu sagen, ein Mindset von uns soll es sein. Es ist total egal, wieviel sie verdienen, zuzeit, wieviel Geld sie haben, wieviel Geld sie auf der Seite haben, ob sie davon leben können oder nicht leben können. Es ist total egal. Es geht nun darum, wir haben 200.000 Euro Schulden gehabt. Wenn ich da was die Denkweise gehabt hätte, wir müssen zuerst die 200.000 Euro Schulden zurückzahlen, bevor ich investiere. Ja? Also die Menschen, die du jetzt gesagt hast, die hatten im Monat 900 Euro, das ist viel mehr als das, was wir hatten. Wir hatten pro Monat 0 Euro. Deshalb sage ich, wir sollen dieses Mindset haben, dass wenn jemand beginnt, in sich zu investieren, in die Berufung zu investieren, ja, ist vorkommen wurscht, ob sie ihr normales Leben, ob sie für ihr normales Leben genug haben oder nicht, weil das ist für mich immer ein anderer Posten. Dass sie investen. Weil wenn ich nicht beginne, in meine Berufung zu investieren oder in meine Gesundheit oder in meine Ehe oder was auch immer, ja, wenn ich dann nicht beginne zu investieren, Saatgutieren, ja, dann werde ich nie ernten können. Aber solange ich denke, wenn die Menschen zu wenig Geld haben, können sie mein Coaching nicht machen, ja, dann habe ich die Alltagskosten, die sie haben und das Saatgut miteinander vermischt und das ist nicht gut. Gott sagt, ihr seid Sehmänner, das heißt, ich gebe euch Saatgut für quasi das Saat, ja, und für das Brot. Also Gott gibt uns beides. Aber die meisten Menschen geben das Geld, was sie eigentlich für Saatgut und Gutbekommen haben, für Essen aus. Sie trennen diese zwei Posten nicht. Und deshalb investieren sie nicht in sich. Und darum geht es, also, dass du wirklich jetzt trennst, wie viel Geld die Menschen haben für ihren Leben, das ist Ihre Verantwortung, ja, wie sie durchkommen. Und wenn sie dann zu dir kommen, das ist ein Investment. Und wenn du mit ihnen über dieses Investment redest, in sich und in die Berufung zu investieren, das muss in dir separat sein. Wann war das so der Fall? Ich habe da, ich habe außer, dass ich einen Freundschaftspreis gemacht habe und irgendwie Erratenfall auf ein Geboten habe, habe ich das aufgeklickt, ich habe mich nicht reingehängt und darüber Gedanken gemacht, woher ich das Geld bekomme. Weil ich dachte, das ist ihr Ding, das wird schon, wenn du das will, dann willst du es machen. So bin ich da eigentlich reingegangen und habe mir auch da nicht den Kopf zappelt. Sie ist jetzt gekommen und hat gefragt, geht jetzt in Stürz zurück, weil sie jetzt bei mir eine unvernimmelten Entscheidung gebrochen hat. Das ist der Fall in den Nischdecken. Also die Einstellung, dass sie selbst das Geld aufstellt, von dir ist gut, aber sie ist noch nicht fähig dazu. Genau, jetzt ist nun für mich die Frage, wie hat er jetzt geschrieben, wir können ja noch mal darüber sprechen. Soll ich jetzt noch mal irgendwo mich einkinken und mit ihr irgendwie sprechen und sagen, du könntest ja auch im Lebenspartner fragen, zum Beispiel, ob er sonst nicht ist, wenn es nur daran liegt, oder soll ich einfach davon ausgewählt ist, einfach nicht. Also ich würde, wenn jemand absagt, ich würde nie zurückschreiben, Maritje, sondern gleich anrufen. Und ich würde immer fragen, du hast mir gesagt, du möchtest das jetzt nicht machen, das passt für mich. Und ich möchte gerne wissen, welche Sorge hast du dahinter? Das heißt, ich frage, welche Probleme, welche Ängste sind aufgetaucht, nachdem wir den Hürde raufgewickt haben oder gesprochen haben miteinander. Und dann erzählen Sie das und dann kann ich Ihnen entweder helfen, diese Sorgen, diese Ängste zu nehmen und dann machen Sie mit oder Sie sind noch nicht ready? Danke, ich versuche dir die Sorgen noch mal zu erkennen. Also immer anrufen oder ein Video Botschaft schicken, wenn du sie nicht erreichen kannst? Und nie zurückschreiben, nicht schriftlich diese Sachen machen, weil die Menschen versuchen, ganz geschickt aus dieser Falle zu kommen, aber wir möchten wissen, was ist wirklich dahinter, ihre Sorge? Also ich habe noch gar nicht reagiert, ich wollte das jetzt abladen, bis du dazu sagst. Ja, ich würde an und fragen, was ist deine Sorge dahinter? Ja? Dankeschön. Dankeschön. Johannes, hast du dazu der Karin eine Frage? Ja, habe ich. Ich habe jetzt zwei Sachen verstanden, füllen wir mal hinten an. Brot und Saat gut vermischen ist nicht gut. Find ich faszinierend, den Gedanken hatte ich überhaupt noch nicht, aber da hängt eine Falle drin. Aber weiter zurück, du hast gesagt, wenn man hier was weiß, ich für 4000 oder 3000 Euro coachen will, dann muss das Ergebnis damit ja im Verhältnis stehen. Dann habe ich direkt gedacht, ja, muss das dann eine Zahl sein, ein Verdienst, der dabei rauskommt, oder darf das auch ein anderer Wert sein, der eben mit diesem Geld im Verhältnis steht? Da war ich mir nicht. Also das sind die Themen entweder mit Geld, Verbindung zu das Ergebnis oder mit Zeit, Verbindung zu das Ergebnis oder mit Beziehung. Oder mit Hoppys und Gesundheit. Also Ergebnisse spüren die Menschen in diesen fünf Bereichen. Also nicht nur Geld, ja? Ja, verstanden, danke. Bitte, Karin? Meine Frage wäre gewesen, dass du jetzt zum Geld, also zum Geldinvest gesagt hast, dass die Leute, ja, dass wir das unabhängig davon sehen können, ob sie das jetzt wirklich auf dem Konto haben, ob das auch für Zeit und andere Aufgaben gilt. Weil das sind oft die Einwände, die von, ja, meinen Wunschkunden kommen, sie haben noch so viele andere Dinge zu erledigen und ja, steht gerade so viel anderes an und dann schieben sie auf. Also es ist total, bei uns ist es wichtig, dass wir denken, dass wir dieses Bewusstsein haben, dass eigentlich dieses, ich habe kein Geld oder ich habe kein Zeit, es ist eigentlich nur eine Lüge. Weil welche Menschen sagen, ich möchte etwas machen, dann organisieren dafür Zeit und sie organisieren dafür auch Geld. Also wie man sagt, ich habe keine Zeit oder ich habe kein Geld, heißt es für mich, dass sie entweder noch kein Warum haben, warum sollten sie das machen? Ja, und sie haben noch viel zu große Ängste, aber denkt nie daran, dass das, wenn jemand sagt, ich habe keine Zeit oder ich habe kein Geld, dass das wirklich die Wahrheit ist, ja, das fühlt sich so an, ja. Aber sehr oft betrügen wir uns selbst, indem wir sagen, ich habe keine Zeit dafür oder ich habe kein Geld dafür. Reinhard Lieblings Beispiel, wenn ein Influencerin ihr Handy ins Klo fallen lässt, ja. Am nächsten Tag ist ein 1.500 Euro Apple Handy wieder da, warum? Weil sie das einfach brauchen, weil sie das für wichtig halten. Und das ist das, was wir bewirken möchten, wenn jemand mit uns zusammenarbeiten möchte, möchte ich, dass das die wichtigste Sache für sie ist, für eine Zeit lang. Ja, dass sie das wirklich haben wollen, zeitlich, geldlich, in ihrer Ehe oder mit ihren Beziehungen oder mit ihren Tieren oder in ihrer Gesundheit. Also sie müssen das total wichtig nehmen. Ja? Ja. Okay. Danke. Bitte. Marajke. Ja. Was hast du bis jetzt für dich ausrausnehmen können? Mir mit dem Anruf, das ist kurz in den Chat geschrieben. Du meinst jetzt wirklich nur bei Widerruf, oder? Das Telefon, mir oder Algemein nach einer Absage nach einem Gleisgespräch. Ich. Also wenn jemand Widerruf truf ich immer wieder an. Und wenn jemand Absag nach einem Gespräch mit einem Einwand, was nicht der Wahrheit entspricht, rufe ich sie auch an. Ja, das bringt mir schon mal dazu, dass ich die Telefonnummer noch nicht angefragt habe. Ich mach nix. Also ich muss das jetzt erst mal zukünftig machen. Also vor allem bei denen, die quasi Kunden werden, dass ich die Telefonnummer aufnehme. Ansonsten ist das schon die Empfehlung, wirklich die Telefonnummer noch aufzunehmen zum Klarheitsgespräch? Ja, also ich habe immer weil, wenn sie mein Zumbling nicht finden oder in den Zumbling kommen können. Also das erste, was wir abfragen, ist immer wieder, wenn jemand uns etwas will, ist die Telefonnummer. Okay, ja. Ja? Und dann ist natürlich mit dem Widerruf jetzt die Frage, sie schreibt ja so schön alle Sachen, wo ich erhelfen kann. Aber wahrscheinlich ist noch nicht das Ziel erkannt, dass es ja damit, dass sie genau das erreichen liegt mir. Um hier immer, ich weiß es nicht. Ich kann es wirklich, ich sehe nicht so richtig durch, also woran es jetzt wirklich liegt. Abgesehen von der Angst, dass ich es mir zeitlich nicht schaffe oder so? Ich gebe mein Dokument, was du geschrieben hast, frei, darf ich? Ja. Ja? Ja. Also. Also, das ist ganz pfiffig. Ja, genau. Ich habe das Gefühl, dass ich mich in eine Art Coaching Kopie gebe. So, okay, du bist bei dem. Ja, ich war ganz woanders. Ich habe beides. Ich möchte alle durchgehen. Ja, genau. Okay, aber ich war bei dem anderen Fall, dann bin ich da besser. Ja. Okay, also das ist ganz normal, wenn Menschen schon Coachings gebucht haben und die sind damit noch nicht fertig. Ja, das ist das Thema der Ausbildung, was ich angesprochen habe. Es ist in damit fertig und dann sagen sie dir, aber ich habe die Hälfte der Videos noch nicht angeschaut. Ich muss das noch durcharbeiten. Wer kennt es von euch? Dass Menschen so etwas sagen. Also ich habe noch so viele Videos, die ich nicht angeschaut habe und ich muss das noch durcharbeiten. Und bevor ich damit nicht fertig bin, ja, kann ich nicht ein neues Coaching buchen. Ja? Und ich sage ihnen meistens, dass sie diese Videos nie anschauen werden. Also ich frage sie quasi, du darf ich dir etwas herausforderndes sagen. Also ich frage das, ob ich das darf. Ja. Und dann werde ich es, sage ich ihnen, also in meisten Fällen, also nicht bei mir und bei mir und bei meinen Kundinnen, kenn ich das so? Also wir haben früher auch so lebenslang Gänge zu unseren Coachings gegeben und wir können das trekken, ob die Menschen danach noch reinschauen oder nicht. Und das war unter einem Prozent. Also da belügen wir uns selbst, wenn wir sagen, okay, ich habe noch Coachings und ich habe dann noch die Videos, die ich noch nicht angeschaut habe, der Alltag holt sie und sie vergessen das sehr, sehr schnell. Also ich frage quasi, in welche Richtung gehen da deine Gedanken, dass du jetzt zuerst diese Videos unbedingt bis zu Ende machen möchtest? Hast du das schon erlebt und wie viele Monate hast du jetzt gehabt, diese Videos anzuschauen und dann sagen sie ja schon seit einem halben Jahr. Und wie viele Videos hast du angeschaut? Ah, eigentlich konnte ich gar nicht dazu kommen. Ja, das ist die eine Sache und die andere Sache. Ich frage immer wieder, ob ihr das Wissen fehlt oder ob die Umsetzung fehlt. Weil sehr viele Menschen voll mit Wissen sind und sie können dieses nicht umsetzen. Und dann, wenn sie sagen, eigentlich fehlt mir die Umsetzung und dann sagen sie, ich möchte jetzt die Videos anschauen, dann sage ich, dass durch die Videos die Menschen nicht in die Umsetzung kommen, weil nicht das Wissen fehlt. Wann bist du? Wie? Wer hat was gesagt? Ich sehe euch jetzt nicht, ich sehe nur das Dokument. Okay, das heißt, das ist ein ganz normaler Einwand von uns allen. Wenn wir ein Buch gebucht haben, wir haben noch die Ergebnisse, dann möchten wir ein neues Coaching machen, das wir denken, das können wir noch gar nicht machen, weil ich das Alte noch nicht einmal beendet habe oder weil ich da noch etwas ausarbeiten müsste. Aber die Erfolge kommen nicht durch das Wissen, sondern durch die Umsetzung. Und nur weil ich Videos habe, Selbstlandkurs, heißt es nicht, dass ich in die Umsetzung gehe. Und ich würde in diese Richtung, wenn jemand sowas sagt, Maralche, einfach die Gedanken dazu erfragen, was meinst du damit? Was fehlt dir Wissen oder Umsetzung? Und dann in diese, also, ihnen zu helfen, zu erkennen, dass auch wenn sie das Wissen haben oder die Videos anschauen, du kannst sie fragen, was und was meinst du, wenn du diese Videos alle anschauest, jetzt innerhalb von zwei Wochen, wirst du das dann auch umsetzen können? Also ich habe jetzt geredet, damit der Zusammenhang klar ist, aber ich rede nicht, sondern ich stelle Fragen. Ja? Und sie hat sich 2.000 Euro vorgestellt für drei Monate. Und das ist hier ganz klar, ich muss jetzt finanziell ein bisschen aufpassen, damit ich mich nicht übernehme, das heißt sie mischt Saatgut mit dem Brot. Und da würde ich mit ihr sprechen, dass es zwei Paar Schuhe sind. Wie kann sie das aller unterscheiden? Also ich habe das Bild jetzt auch quasi so zum ersten Mal gehört, wie kann ich das wirklich auch sagen, unterscheidet das? Weil ihr hast halt ja niemand jetzt ein Investitionskonto, also die wenigsten haben Investitionskonto. Als selbstständiger ist es bei Pinswirt auch. Also das ist eine neue Denkweise, die wir quasi in die Welt bringen. Ja, das heißt die meisten Menschen haben diese Denkweise nicht. Und ich sage zum Beispiel, wenn jemand in ein eigenes Haus, also die Miete zahlt, ja, das ist keine Investition. Das wäre nur eine Investition, wenn ich in ein Haus, also das Kredit abzahle und jemandem vermiete. Und diese Denkweise haben die Menschen nicht. Die meisten denken, für meine Sicherheit kaufe ich ein Haus, ich zahle das ab und ich habe investiert, aber das ist keine Investition. Investition ist etwas, wo Finanzfluss zurückkommt. Oder irgendwelche andere Fluss zurückkommt. Und viele empfinden das eigene Haus auch als Bindung. Das heißt, sie würden zum Beispiel aus dem Norden Marsüden umziehen, sehr, sehr gerne, weil hier bessere Jobbedingungen sind, oder hier haben hier ein Angebot, aber sie tun das nicht, weil sie ein Haus gebaut haben oder weil sie sind an das Haus gefesselt. Und wenn ich schon so, zum Beispiel, wusstest du, dass dein Haus eigentlich, wenn du drinnen lebst, kein Investition ist, dann sagen die meisten Menschen, nein, das wusste ich nicht. Das ist ein Thema, wo wir selber darüber reden können. Das war ich schon als Werteigerung das ganze auch, jetzt zum Beispiel bei uns im Haus. Natürlich, wenn wir Glück haben, dann gibt es Werteigerungen, solche Sachen, darüber rede ich jetzt nicht. Das ist die Kunst Gottes. Aber dieses, also ein Investment ist immer wieder etwas, wenn ich etwas in den Boden reinlasse, wenn ich etwas reinfallen lasse und etwas zurückkommt. Und da können wir den Menschen helfen, das zu erkennen, dass diese zwei Sachen einfach zwei Paar Schuhe sind. Okay, der Gedanke ist klar. Jetzt aber, wie erkennt die Person das direkt auf dem Geld, was auf ihrem Bankkonto ist, wie sie damit quasi haushaltet? Ich gehe da rein, wieder. Aha. Also ich würde diese Person fragen, wenn du mit ihr redest, zum Beispiel, wenn einige sagen, im Sommer ist das besser oder im Herbst ist das besser, dann würde ich so eine Frage stellen, wie viel kannst du in einem Monat sparen? Und dann sagen sie, eigentlich überhaupt kann ich jetzt gar nicht sparen. Und dann frage ich, und wodurch meinst du, dass es im Sommer oder im Herbst besser ist? Also ich helfe Ihnen zu erkennen, dass diese Denkweise im Herbst oder im Sommer ist es besser, wiederum eine Selbstlüge ist. Wenn ich nicht sparen kann, wenn ich nicht jeden Monat tausend dazu seitulegen kann, dann wird es im Sommer oder im Herbst nicht besser in Bezug auf Investieren. Das heißt, und dann sagen, ja, und wie soll ich das machen? Und dann würde ich einfach die Frage stellen, ja, wenn deine Kinder jetzt 10.000 Euro bräuchten für eine Operation oder für was auch immer, wie würdest du das dann machen? Also ich würde nicht die Verantwortung aufnehmen und sagen, ich sage dir das, und ich würde fragen, wie würdest du das machen? Wenn etwas für dich wichtig ist. Und dann kommen sie selber auf Gedanken. Und wenn sie auf keine Gedanken kommen, dann heißt es, dass sie das Ding, was ich noch zugeben, noch nicht richtig wertschätzen oder für wichtig erachten. Aber wenn zwei Wochen später jemand mit Ihnen spricht und hilft, das konkret zu machen, wichtig zu machen, dann werden sie wiederum eine Entscheidung treffen können, die Finanzen organisieren und loslegen. Also ich habe am Anfang, haben wir öfters erlebt, dass die Menschen uns gesagt haben, sie haben kein Geld und dann zwei Wochen später haben wir wunderschöne Fotos von ihnen bekommen vom Urlaub. Und sie haben da ein Fotografen im Urlaub gebucht und für 2500 Euro damit sie schöne Sommerfotos haben. Da habe ich gesagt, ich habe nicht vermitteln können, wie wichtig das ist, weil sie mit mir machen. Ja? Also das heißt, du stellst solche Fragen, was wird besser sein im Sommer oder im Herbst, wie viel kannst du bis dahin sparen oder wie stellst du dir das vor, damit sie durch diese Fragen erkennen, dass sie jetzt in die Eigenverantwortung gehen dürfen. Aber das schaffst du nur, Maritje, wenn du ein klares Ergebnis hast. Also was möchte diese Frau eigentlich? Sie möchte eine Selbstbestimmung haben, komplett in ihrem Alltag. Okay. Und davon leben können, also von dem, bis ins Leben können. Okay, dann kannst du sagen, und wo beginnst du Selbstbestimmung? Bestimmst du selber über dein Geld? Bestimmst du selber über deine Zeit, wann du was machst? Weil wenn ich das nicht selber bestimmen kann, dann wird das mit 10.000 Euro auf dem Konto auch nicht besser. Ja? Ja? Ja. Und diese Sachen höre ich eigentlich schon im Gespräch raus. Und in dem Gespräch, wenn ich merke, sie gehen schon in diese Richtung, dann hole ich sie schon im Gespräch in die Verantwortung hinein. Zum Beispiel, jemand hat gesagt, ich habe die Finanzen nicht, und dann habe ich gefragt, okay, kannst du dir aber vorstellen, das zu organisieren? Ja, und dann gab es ein Gespräch und einen Abschluss. Aber ich bin nicht reingegangen ins Gespräch, wo sie gesagt hat, ich habe kein Geld, das ich gesagt habe, oh, kein Problem, sondern ich habe gesagt, und bist bereit, auch für die Verantwortung aufzunehmen, wenn du ein Coaching haben möchtest, dass du die Finanzen besorgst. Ja? Genau, was ist dann in dem Moment, wenn die Person sagt, ich habe eine Frage, kannst du es organisieren? Sie so ja? Und dann aber trotzdem nicht weitermachen möchte, dann ist es ja noch nicht erkannt, das hier, oder? Wenn sie das organisieren könnte, also es gibt Menschen, die das Geld hätten, aber investieren nicht. Richtig. Dann geht es um den Wert von deinem Ergebnis. Sie sehen den Wert, deinem Ergebnis nicht, oder das Ergebnis ist noch nicht klar genug für Sie? Ja, ich glaube auch, dass es unter anderem noch so ein Punkt ist, weil ich selber noch nicht richtig entscheiden kann, ist es Zeit, oder quasi also von der Kategorie vorhin, Zeit oder Geld, oder was ist es jetzt letztendlich, weil das für mich selber noch so ein recht neue Blickwinkel ist, das jetzt genau darin zu sehen. Und es wird so ein bisschen auch der Testlauf. Ja. Also eigentlich nehme ich an, das ist beides, aber die Frage ist, was halt die Kunden dann halt wollen. Also wenn du jetzt, ich möchte zuerst noch in die andere Texte reingehen und dann gehen wir da weiter. Hier, nämlich habe ich auch etwas gesehen. Ausbildung. Ausbildung. Dann würde ich fragen, was ist inkludiert in deinem Ausbildung? Also hast du am Ende ein konkretes Angebot? Wird dir beigebracht, dass ihr Stunden-Sätze habt? Wie groß sind die Stunden-Sätze? Also ich würde wirklich konkret rein fragen in diese Richtung. Und hier habe ich jetzt aber keine Telefonnummer. Also soll ich da trotzdem per Mailnummer antworten? Nein, ich würde überall zurückschreiben. Du, ich habe Eins, zwei Impulse, es würde zu lange zu schreiben. Schickst du mir bitte deine Telefonnummer. Dann rufe ich dich an. Oder zum Beispiel, wenn jemand sagt, ich möchte Haus- und Hof-Boot verwalten, dann denke ich immer wieder, die Menschen, für die Menschen ist es normal, dass sie 200, 400.000 Euro in ein Haus investieren, unter einer Million, was auch immer. Aber für sich selbst 5.000 Euro in ihre eigene Beziehung oder in Gesundheit oder in ihr Business zu investieren, das ist für sie ein Fremdwort. Und da frage ich, wie viel hast du schon in dein Haus investiert? Und wie viel hast du schon in das Haus, also in die Tempel Gottes, in deinem Haus, in deinen Körper, in deine Berufung investiert? Also ich stelle einfach nur Frage und dadurch kommen die Menschen auf Ideen. Und hier bei dieser Frau würde ich auch, lasse uns kurz miteinander sprechen. Ich möchte rausfinden, was ist das konkrete Ergebnis, was du noch haben möchtest, weil ich das Gefühl habe, dass das noch nicht klar ist. Oder zum Beispiel, in eine Rechtsberatung zu investieren, 3.000, 5.000 Euro, bevor ich noch eine Selbstständigkeit habe, das ist echt ein ausgeschmissenes Geld. Und das sage ich den Menschen. Oder wenn jemand eine Webseite machen möchte, das sage ich ihnen auch, dass die Webseite in sich keine Kunden bringt. Also wo sie denken, dass sie das brauchen, aber sie brauchen das nicht, das sage ich ihnen. Ich lasse sie nicht in diesem Wissen, ja, das brauchst du wirklich. Ja? Ja. Hat es geholfen? Definitiv. Also, da jetzt noch mal ein paar Telefonnummer zu fragen oder noch mal ins Gespräch zu gehen, es wird herausfordernd werden. Aber ich werde es probieren. Ich bin noch bei dem anderen Dokument, weil da habe ich auch etwas noch gesehen. Ah, Gruppenkoll hat sie angestprochen, du hast darauf gut reagiert. Ich würde rausfinden, was ist deine Herausforderung, das ist auch ganz typisch, dass die Menschen eine Entscheidung treffen und dann wird ihr Kind krank zum Beispiel. Erleben wir sehr oft. Oder Sie selber werden Sie krank? Ja, also in dem Fall ist das Kind, das Partner in der Selbstständigkeit, also die machen zusammen quasi die Selbstständigkeit. Das heißt, es ist kein Kind mehr, es ist schon erwachsen. Also, was ich da sagen möchte, es ist ganz normal, wir sind im Geistliche Kampfführung. Das heißt, wenn wir unsere Berufung leben, führen wir die Menschen in die Freiheit. Und dann ist es ganz normal, dass Sie zum Beispiel eine Entscheidung treffen für das Coaching mit uns und dann kommt eine Attacke. Entweder ein Kind ist krank, kommt vom Finanzamt eine Nacht, also wir haben schon alles erlebt. Der Mann tickt aus, dass die Frau über 5.000 Euro zum Beispiel investieren möchte und dann redet nicht mehr mit der Frau. Also was auch immer. Es kommen sehr oft Attacke. Wir haben zum Beispiel einen Pastor, der möchte schon seit fünf Jahren mit uns zusammenarbeiten. Und jedes Mal, wenn er das Geld hätte, kommt ein Wind das ganze Dach weg, kommt das Wohnmobil kaputt, total schaden. Und ich habe mit ihm geredet, wie lange er das noch zulässt. Dass er das sieht, jedes Mal, wenn er für sich einen Schritt machen will, kommt der Feind zu rauben. Und ich habe gesagt, so lange du auf diesem Schalter, also eine Name drauf hast, für wen du dich aufgibst und nicht deine Berufung lebst, wird der Feind dir immer wieder solche Themen geben. Und das heißt, wenn jemand so etwas sagt, dann erzähle ich Ihnen eine Geschichte von uns, dass wir das auch so erlebt haben. Also ich sage den Menschen, dass das normal ist, dass so etwas passiert. Aber das ist nur dafür da, damit wir auch geben und nicht weitergehen. Das müssen die Menschen hören. Also bei Mama, sie sehr oft, die Kinder werden dann irgendwie angegriffen. Ja, oder sie werden krank. Oder bei einigen ist das der Partner, wo auf diesem Schalter steht. Oder Behörden. Also wir haben auch schon so etwas gehabt, dass die Behörden Rechtsanwälte dann gekommen sind und solche Sachen. Also wo du anspringst, wo du reinsteigst in diesen Zug, dazu wird immer wieder kommen. Wenn wir aber in den Zug nicht einsteigen, sondern unseren Weg weitergehen, dann lösen sich diese Sachen auf. Also wir haben am Anfang sehr oft Ratenzahlungen gehabt. Und dann haben wir gesehen, vor jeder Überweisung wurden unsere Kunden angegriffen. Und danach nach einer Zeit habe ich gesagt, also diesen Stress tu ich Ihnen und mir auch nicht mehr an. Und dann haben wir uns entschieden, alles sind voraus. Das ist die Regel. Das heißt nicht, dass wir nicht Ausnahmen machen. Aber dann haben die Kunden total ruhigen Prozess mit uns gehen können, weil nicht jeden Monat dieser Zug da vorbei kam. Also bei dem einen ist einmal das Auto kaputt gegangen, bei dem anderen, der nächsten Monat war die Waschmaschine, da ein Geschirrspieler nicht mehr gesagt. Das ist lustig. Bis jetzt hat alles funktioniert. Jetzt, wo du deinen Weg gehst, immer wieder vor der Überweisung kommt etwas. Ja? Das heißt nicht, dass Ratenzahlungen bei sehr schlecht sind. Ich wollte einfach nur sagen, dass wir in einer geistlichen Kampfführung sind, dass so was passieren kann. Und dann müssen wir das Wissen und den anderen sagen. Ja? Also du hast das gut gemacht, dass du sagst noch wegen Gruppenkurs, dass ihr miteinander redet. Da hat sie wieder zurückgeschrieben. Ah ja. Und dann sagt sie, sie möchte zuerst mal sehen, was ist ihre Motivation, warum will sie das machen? Und dass sie noch an einigen Sachen arbeiten soll. Und wer kennt es noch, dass einige Kunden von dir sagen oder potenzielle Kunden, ich möchte sehr, sehr gerne zu dir kommen. Aber ich muss zuerst noch das lösen. Ich muss zuerst noch daran arbeiten. Wer kennt es? Okay. Und dann sage ich ihnen immer wieder, ich halte nichts davon, an sich selbst zu arbeiten. So schockiere ich sie. Und dann habe ich Ihre Aufmerksamkeit. Weil wenn wir immer wieder an uns arbeiten, bevor wir in die Umsetzung gehen, dann wird der Feind uns immer wieder Themen bringen. Du hast ein Thema, du löst es, zwei Wochen später, zwei Wochen Ruhe, dann kommt das nächste Thema. Das heißt nicht, dass wir nicht wachsen. Ja? Aber wenn ich mein inneres Wachstum an mir arbeiten, dafür nutze, dass ich sage zuerst, muss ich noch dieses Hindernis lösen, dieses Hindernis, diese Blockade habe ich. Diese Blockade habe ich. Und bevor ich diese Blockade nicht gelöst habe, kann ich nicht losgehen. Dann werden wir in der Beschäftigungstherapie vom Feind bleiben. Was Sie dabei machen können, ja, ich habe dieses Thema zu lösen, aber ich bleibe dran an der Umsetzung. Das heißt, meine meiner gibt es nur einen Weg, der funktioniert. Und es ist Erkenntnis und Ergebnis miteinander verbinden. Das heißt, ich wachse innerlich, aber ich setze gleich um. Wenn jemand die Umsetzung aussetzt, weil er sagt, ich muss noch an mir arbeiten, dann ist es wirklich Beschäftigungstherapie. Wenn man sich nicht verstanden hat, ist ja das, was sie anspricht, ich sage genau Teil des Programms. Ja, aber das hat nicht verstanden. Das Problem, das heißt, du sollst dann solche Sachen sagen, du wolltest noch rausfinden, was ist deine Motivation. Das brauchst du nicht. Deshalb kommst du nicht. Du musst dich nicht zuerst quasi duschen, damit du in meiner Badewanne bist. Und wir haben ein Hotelierpaar begleitet. Und wir haben mit ihnen darüber geredet, dass sie in ihrer Wohnung auch eine Putzfrau haben. Dann hat sie eine Putzfrau organisiert. Und bevor die Putzfrau kam, hat sie Ordnung gemacht. Und dann hat sie eine Putzfrau organisiert. Und bevor die Putzfrau kam, hat sie Ordnung gemacht. Weil sie das nicht ausgehalten hat, jemanden die unaufgeräumte Wohnung sehen zu lassen. Und so denkst du auch jetzt an deine Kunden. Das heißt, ich denke, ich musste erst meine Motivation, ich musste erst noch das, noch das, noch das abkühlen. Da bin ich unklar, da bin ich unklar. Und dann muss ich hören, dann bist du gerade richtig bei mir. Du weißt noch nicht, was deine Motivation ist. Du hast noch keine Klarheitsspitze. Das ist das, was sie in unserem Programm machen. Das musst du aussprechen, Maratje, weil sie das versteht. Ja, und wenn ich jetzt mit ihr gemeinsam zusammenarbeiten würde, weiterhin, dass es jetzt mit den Gruppencalls aber nicht geht. Was kann ich ihr jetzt stattdessen anbieten? Also sage ich dann, das sind Einzelcalls, aber dafür nicht so häufig. Ich würde rausfinden, was ist ihr Problem mit den Gruppencalls? Sie denkt vielleicht, ich kann nicht vor anderen Menschen sagen, dass es mit schlecht geht. Und da müssen wir den Menschen helfen, dass sie diese Maske fallen lassen. Dass es ihnen nicht gut tut, wenn sie in der Gruppe sich nicht öffnen können und sagen können, es geht mir richtig sch. Ja, das ist voll gut, dass du das sagst. Auf die Gedanken wäre ich gar nicht gekommen. Okay, ich habe da vor das zeitliche einfach nur einen Blick gesehen in der Mail. Okay, gut zu wissen. Also wenn jemand Zeit und Geld sagt, das tue ich immer zur Seite, weil das nie das Problem ist. Ich steige auf diesen Gedanken nie ein, weil ich weiß, wenn ich etwas will, habe ich Zeit und Geld dafür. Okay. Und wegen Gruppencouching ist sehr oft so, dass die Menschen denken, ah, da sind fremde Menschen, da kann ich doch nicht erzählen über mein Mann oder über mein Kind oder was auch immer. Und diese Angst darfst du nehmen, dass gerade, dass wir diese Sachen in der Gruppe erzählen und unsere Probleme ans Licht kommen, das in sich ist schon sehr oft Heilung. Okay. Dankeschön, ich muss weg, ich schicke noch was in den Chat. Und dann grüßen wir. Johannes, deine Hand ist oben. Ja, wir waren im Verlauf des Gesprächs an dem Warum. Hast du gesagt, ah ja, wenn das so ist, wie ist das hier, kein Zeit, kein Geld und so weiter, dann hat er noch kein Warum. So, die große Helfersehle, guckt sich diese Typ dann an und denkt sich, wie kriege ich den denn jetzt zur Klarheit seines Warums? Ich weiß gar nicht, was man damit machen soll. Also da fällt mir gar nichts zu ein. Also im Verkaufsgespräch findest du, wo du in den Himmel reingehst, wo findest du vier oder fünf Fragen drinnen? Wer kann diese Fragen jetzt auswendig sagen? Ich habe mir ein bisschen Probleme mit diesen ganzen vielen Dokumenten, die richtigen Sachen zu finden. Also Verkaufsleitfaden heißt es, das ist Modul 4. Ja. Und wenn du das öffnest, das ist der Part, wo es darum geht, wir gehen mit in den Himmel. Wer kann sagen, welche Fragen sind da, möchte ich jetzt wissen. Weil mit diesen Fragen kommst du in den Himmel mit den Menschen. Wer kann das sagen? Ja, der auch überlegt. Ach, der Kade nicht höre dich, nicht mach dich laut. Das sind doch diese vier Themen, Zeit, Geld, Hoffnung. Nein, nein. Also, wenn du in den Himmel, im Verkaufsleitfaden, zuerst fragen, was sind deine Herausforderungen, quasi da kommen wir in den Bereich Probleme rein. Und dann gehen wir in den Himmel rein, in die Zukunft. Mit welchen Fragen? Also wo du sein willst, in vier, fünf Monaten. Ja, also wir können fragen, wo möchtest du stehen in vier, fünf Monaten oder in den nächsten ein, zwei Jahren, ja. Was ist noch? Zum Beispiel, was würde sich in deiner Familie verändern, wenn du das erreichen würdest? Sehr gut. Also du nimmst das konkrete Ergebnis, was ich schon gesagt habe. Zum Beispiel, ich will mich selbstständig machen, das ist jetzt bei Kathrin, aber sie ist nicht mehr da. Also du sagst bei ihm gar zum Beispiel, du hast einen Salon, nur mit tollen Kunden, ja. Wie würde dein Alltag aufschauen? Also du fragst, du hast das erreicht, ich frage, du hast deine Berufung gefunden, wie schaut dein Leben aus? Und dann kommen sie in Schwärmen. Zum Beispiel bei dir, Johannes, du bist Rentner, du hast ein Projekt, wofür du brennst, ja, das ist das, was sie wollen. Wie schaut dein Leben aus? Und dann sagen sie, jeden Tag zwei, drei Stunden, ich möchte an meinem Projekt arbeiten, dann frage ich, okay, und wie geht es dir nach diesen zwei, drei Stunden? Aha, ich bin voll Energie geladen. Und dann frage ich, okay, und wie geht es dadurch, deiner Frau, dass du Energie geladen bist, dass du nicht depressiv bist, ja. Und dann beginne ich, diese Menschen reinzuführen in ihren Himmel. Oh, und was für eine Auswirkung hat das auch deiner Kinder? Sie finden jetzt ihren Platz nicht, du hast in der Rente deinen Platz gefunden. Was für eine Ermutigung ist das für deiner Kinder? Also ich führe sie rein in den Himmel. Natürlich mit meiner Begeisterung, nicht monoton oder sachlich. Können wir dich für unsere Gespräche buchen? Das habt ihr drauf. Das lernt dir. Ja? Oder also du fragst, wie schaut das in ein, zwei, drei, oder ein, zwei Jahren aus, oder in vier, fünf Monaten aus, oder du hast das Ergebnis erreicht, wie schaut dann dein Leben aus? Oder ich, ich telle sehr gerne eine Frage, ich stelle die mal vor, du kannst von mir alles haben, was du willst, was ist die eine Sache, was du verändert haben möchtest, ja. Und natürlich in Bezug auf das Thema, was wir jetzt machen, ja. Und dann sagen sie, oh, also ich möchte jeden Monat vier, fünf Kunden haben, zum Beispiel, und dann sage ich, und wie sollen diese Kunden zu dir kommen? Oder, und wie sind diese Kunden drauf? Wie sollen sie drauf sein, ja? Also ich gehe rein mit denen in den Himmel. Sie geben mir ein, ein, ein Stück und ich spinne weiter mit ihnen. Also ich visioniere mit ihnen. Johannes hat es geholfen, genau. Ich konnte mit diesen Ziele und Himmel nichts anfangen, bevor du das nicht so jetzt erklärt hast. In den Himmel, Ausflug in den Himmel machen, könnte er. Gut, als du mir das sagst, ich habe nicht gedacht, dass es nicht verständlich ist. Nein, ich habe sowieso mit dir eine ganze, ihr habt so unter euer viel tolles Material, und ich habe mich letztens acht Stunden damit beschäftigt, und dann war ich verwirrt. Was kommt denn nach was? Und was kommt denn die gemeint und so, und, ja, aber das hört sich ja jetzt so langsam auf. Und mit dem Dokument kann ich jetzt was anfangen. Okay, richtig gut. Also mit dem Dokument, ja, kannst du auch Gespräche vor dem Verkaufsgespräch führen, weil da sind einfach tolle Fragen drinnen. Beantwortet Johannes? Sehr gut. Oder bei Life Plus würde ich fragen, stell mal vor, du bist die Amandu, hast du jeden Monat 5000 Cash auf deinem Konto, auch wenn du dafür nicht unbedingt jeden Monat etwas machst, was verändert sich in deinem Leben? Also ich führe sie in den Zustand, was sie haben möchten, und all schon das schon wäre. Und indem sie das beginnen zu erzählen, kann ich ihnen extrem gut helfen. Ja, aber noch nicht vor dem Verkauf. Nee, aber wie sieonieren, also dass sie sich das vorstellen können, den Himmel, das ist das, was verkauft eigentlich. Okay. Also verkaufen ist nichts anderes als zu sehen, wo stehe ich, und wie ist das, und wohin möchte ich, und wie schön wäre das, und das ist verkaufen, dass sich den Menschen helfen, diese zwei Standpunkte klarzumachen. Das ist eigentlich verkaufen, weil der Rest ist die automatische Folge. Ja? Ja. Okay. Andrea hat auch eine Frage. Ja, also bei mir war es jetzt auch nochmal mit dem Investition. Also da habe ich auch gedacht, eigentlich wäre es dann auch, wenn ich etwas verkaufen will, aber wenn ich den anderen in das reinbringe, das Problem und das Ergebnis, also den Himmel, also so ein Art Verkaufsgespräch, weil es meistens dann so kommt, es ist so verteuer, und wie soll ich das, oder wenn sie wissen wollen, oder manche wollen einfach ganz viel Wissen haben, also ich muss da erst noch ganz viel wissen, um mich dafür entscheiden zu können. Okay, das würde ich unterbinden. Also ich möchte Menschen, indem ich darauf nicht eingehe, also indem ich, also zum Beispiel, wenn jemand ist gekommen und hat gesagt, ich habe Fragen, ich habe gesagt, Spitze welche, dann hat sie eine gesagt, und was noch, und was noch, und was noch, also ich habe zuerst alle Fragen abgefragt, dann habe ich gesagt, gut, auf diese Fragen, wirst du eine Antwort bekommen, und davor möchte ich das, und das, und das, und das noch von dir hören. Und ich habe einfach mein Gespräch geführt. Ja, ich habe denen dann halt einfach jetzt auch Informationen geschickt, also oder halt über Produkte oder sonst irgendwas, und beim, jetzt bei dem Gespräch, da hat sie gesagt, ah, ja, für sie ist es ganz wichtig, zu wissen, also und auch, woher die Produkte kommen, wie und was, bevor sie irgendwie was probieren. Also, ich habe solche Typen, die wissen haben möchten, aber ich gebe, also, Wissen gebe ich nicht weiter aus meiner persönlichen Zeit. Wissen kann ich weitergeben, indem die Menschen wieder aussehen, oder bei euch Bücher. Ja, das habe ich auch gemacht. Also, es ist schon wichtig, dass ihr Wissen nicht vermittelt in persönlicher Zeit. Ja, ja. Das ist unmöglich, ja, also das würde ich nie machen. Aber dann gebe ich ein Buch, und dann sehe ich, haben sie das Buch gelesen oder auch nicht. Und wenn sie das nicht gelesen haben, warum sollte ich eine Stunde erklären, wenn sie nicht einmal bereit sind, ein Buch zu lesen. Verstehst du? Ja, also ich habe aber eher jetzt auch gedacht, bin ich auch vermehrt, in dessen Neige, was wäre der Himmel, also was würde sie erreichen oder so, sie da abzuholen. Ich glaube, dass ich dann eher auch bereit wäre, zu nehmen. Also ich werde nie über eine Lösung, also über ein Produkt mit jemandem leben, bevor ich nicht weiß, wer wo steht und wohin er möchte. Weil das Produkt ist das Boot. Ja, ja, ja. Und wenn sie nicht wissen, wo sie stehen und wohin sie möchten, werden sie nie ein Produkt haben wollen. Ah, okay. Ja, vielleicht übergehe ich dann immer den Schritt, wahrscheinlich. Na und dann kommt es zum Überzeugen, zum Wissensvermittlung und Wissen verkauft nicht. So eine Macht eigentlich verkauft, also kauft kaputt. Wissen braucht man nur dann, wenn sie sagen, okay, ich möchte das unbedingt lösen. Und dann, zum Beispiel, ich habe mit meiner Kosmetikerin geredet und ich möchte natürliches Make-up. Und dann habe ich mit ihr geredet, dass ich im Internet etwas gesehen habe. Und dann sagen sie, ja, das ist alles andere, nun nicht natürlich. Also der Farbton ist natürlich, aber alles andere ist drin. Aber ich wusste schon, ich will was. Dann kann man über, okay, welches Produkt ist dazu geeignet? Ja, ja, ja, ja. Gut, Andrea. Danke. Martin? Ja, ich habe zwei Fragen und zwar das eine, wenn Sie Jesus nicht kennen, merke ich immer, dann kannst du, was sagst du dann wegen dem Feind, oder? Wegen zum Beispiel wegen der Rassmaschine, das ist ja der Feind, wo uns eine Falle stellt, oder? Ja, ich sage, ich erzähle das genauso, nur ich sage nicht Feind, sondern ich sage, etwas steht auf dem Stil bei dir und das wird immer wieder gedrückt. Also ich sage, das ist passiv. Ja, genau. Aber ich sage nicht, wer das drückt. Ja. Sie verstehen genauso. Ja, genau. Ja, und darf ich noch ein Beispiel erzählen vom Samstag? Ich hätte ein gutes Beispiel. Ich hatte ja eine Kleidersammlung gemacht, letzte Woche, am Samstag, hat jemand telefoniert, der hätte noch Kleider und die Sammlung war schon vorbei. Und dann kam ich ins Gespräch so kurz und dann hatte ich bemerkt, dass sie eigentlich Jesus kennt und wie soll ich sagen, sie nicht mehr in einer Gemeinde ist und sie mit einem Freund zusammen ist und merkt, dass sie Gemeinde das nicht akzeptiert oder sie ein Freund hat. Und dann habe ich, ja, ich merkte, es berührt mich gerade und dann hatte ich von mir erzählt, okay, das kenne ich sehr gut. Und dann hatte ich gerade, ich musste gerade, mir kamen die Tränen und ich dachte, nein, das kann nicht sein. Ja, ich muss ja jetzt stark. Kann ich nicht oder ich darf nicht so. Und nachher fragte ich sie etwas und sie konnte gar nicht mehr sprechen. Sie weinte dann nur noch. Und dann fragte sie, ob ich sie spontan treffen könnte heute Nachmittag. Und dann hatten wir uns getroffen in der Mikrorestaurant, in einem Restaurant, genau. Und dann habe ich gedacht, okay, ich mache kein Verkaufsgespräch, aber ich habe wirklich 3, 4 Stunden mit ihr einfach, einfach Hölle und Himmel geredet und einfach und so richtig auch eher gesagt, du sollst sich jetzt ansehen, wie du, wenn du, du sollst sich sehen, wie du das jetzt erzählt hast, oder? Also ich merkte, die Frau strahlte richtig. Genau, und jetzt ist sie nach Hause gegangen und ja, jetzt, ich habe, ich habe, ich melde mich gerne bei ihr oder sie bei mir. Aber ich weiß, ich melde mich diese Woche bei ihr und ich merke jetzt einfach für Johannes, ich merkte, ja, ich ist total, ich wollte nur das reden und die Geschichte auskosten und ich weiß, der Verkaufsgespräch ist es nicht mehr so. Also, ich will das schon, also nicht leicht machen, aber ja, ist total Traumkundin von mir. Ich würde mich echt freuen, ja. Genau. Erst mal, Britta. Also, ich weiß nicht. Wisst ihr, wie wertvoll das ist, wenn wir über die Hölle und den Himmel, also über das Problem und den Himmel den Wunsch mit den Menschen reden, also, statt ins Coaching zu rutschen, ja, Tipps zu geben, Ratschläge zu geben, rede mit ihnen lieber eine halbe Stunde nur über ihre Probleme und über ihre Wünsche. Du bewirks dadurch viel mehr Ermächtigung, in dem Sinne, dass sie aufstehen in sich, ja, dass sie jetzt endlich mal was wollen, dass sie sich kommenten, das bringt tausendmal mehr und dann am Ende kannst du irgendwann noch wieder das Gespräch fortführen quasi und dann zum Verkaufsgespräch begehen, offiziellen. Aber das ist viel mehr wert als Tipp zu geben oder zu Coaching. Im Gott. Wie kann ich verhindern, wenn Sie über Ihre Probleme reden, dass Sie, dass auch wenn ich Sie nicht koche, dass Sie dann nicht erleichtert sind, indem Sie es einmal ausgesprochen haben? Also, ganz einfach. Ich kann das bei der Blockade sagen, früher haben Sie mir eine Blockade erzählt und dann habe ich begonnen, Ihnen zu helfen, diese Blockade zu lösen. Und heute frage ich, möchtest du, wie lange möchtest du behalten, diese Denkweise? Wie lange möchtest du diese Blockade behalten? Wie lange möchtest du diese Handbremse behalten? Dann sagen Sie Handbremse. Ich habe gesagt, ja, wenn du sagst, bei mir muss alles langsam gehen, dann limitierst du Gott, das ist eine Handbremse. Und dann frage ich, kannst du dir vorstellen, dabei Hilfe anzunehmen? Sagen Sie, nein oder ja? Und dann frage ich, kannst du dir vorstellen, dass wir dir dabei helfen können? Und dann geht es schon Richtung Verkaufen. Das heißt, ich höre diese Sachen raus, die Sie sagen, aber ich will nicht helfen, in diesem Gespräch diese Blockade zu lösen. Es ist gar nicht jemand, hat mir nicht klare Antworten gegeben, ja, wäre gut, wäre schön und solche Sachen, als wir über Himmel geredert haben. Und dann habe ich gesagt, hast du bemerkt, du gibst mir keine Antworten, was du wirklich willst? So eine Frage habe ich zurückgestellt. Ja, das hat sie auch gemerkt. Und ich habe gesagt, wie lange wirst du noch? Also, Verkaufen ist richtig schön, weil wir da die Menschen so richtig rausfordern können. Dass sie nicht in ihren Lügen drinnen bleiben. Ja? Also du siehst deine Blockade, aber du beginnst das nicht zu lösen, sondern du fragst, das ist jetzt dein Job, Johannes und Karin, in den nächsten Gesprächen, Anna auch. Du hörst die Blockade und du fragst, wie lange möchtest du noch diese Handbremse behalten? Was ist das eine Bremse? Und ich habe gesagt, na klar, wenn du du du du du du sagst, das bremst dich aus. Und so rutscht du nicht ins Coaching. Kati, macht dich laut, was wolltest du dazu sagen? Ich? Ja. Ich habe jetzt gerade nochmal dieses eines Verkaufsgesprächs bzw. Notizen dazu gehört. Die Einwände meiner Mami's sind immer und immer wieder ihre Kinder. Es geht jetzt nicht, weil der hat gerade die schwierige Schübe, weil die Zähne wachsen. Es geht jetzt nicht, weil es ist alles so wackelig, weil es könnte Infektion im Anspruch. Okay, ich stelle dir eine Frage, wie du sie, wie du sie davon raushorschtest. Stell dir deine Frage jetzt, Karin. Was könnte die Frage sein? Wie lange wirst du dich von diesen Problemen aufhalten lassen? Weder nicht schlecht, aber kann sein, dass sie sich angegriffen fühlen, wenn du das nicht fragst. Ich würde fragen, seit wann ist es so, dass du etwas machen möchtest für dich, und es kommt immer wieder etwas dazwischen wegen den Kindern. Das ist quasi dadurch, erkennen Sie, es ist wirklich so. Jedes Mal, wenn ich etwas für mich will, also zum Beispiel sehr oft bei Selbstständigen, frage ich, wie oft ist es so, dass du in den Urlaub fahren möchtest, und deine Kinder werden krank die erste Woche? Immer so. Ja? Und dann frage ich, wie lange möchtest du das noch so haben? Nein, das möchte ich nicht mehr. Ja, darüber. Also, da kam tatsächlich immer wieder, ja, das ist halt Situationsabhängig. Das ist halt Situationsabhängig. Ja, und das ist auch Situation. Ja, aber du musst fragen, wie lange möchtest du das? Nicht nicht Situation? Wie lange möchtest du das noch machen? Ja, möchtest du noch Situationen abhängig dich leiten lassen, ja? Ja, wie lange brauchst du solche Situationen, dass du nicht das tun kannst, was du eigentlich willst? Mhm. Okay, ja. Ja, das ist ja so. Mhm. Okay, ja, das ist eine gute Frage. Sehr gut. Elisabeth? Es gibt manchmal Gespräche, wo ich frag und frage, und die jene Person weiß gar nicht, was sie sich wünscht, weil sie aus diesem Üben, ich wünsche mir etwas durch das Leben, die in den jahrenlangen Funktionieren rausgekommen ist. Sie wissen gar nicht mehr, was ihre Wünsche sind. Was mache ich da? Ich würde fragen, okay, dann du bist daran gewöhnt, immer wieder zu funktionieren. Stell dir mal vor, wie schaut dein Leben aus, wenn du nicht funktionierst? Okay. Stell dir mal vor, wie ist das Leben, wenn du nicht für die anderen da bist, sondern zuerst mal für dich? Gut. Oder was wolltest du als Kind schon immer machen? Also das ist die Frage auch bei Margriet und Julia, ja? Was wolltest du schon als Kind gerne machen? Das ist gut. Ja? Oder was haben deine Eltern, die rausgeredert? Du wolltest etwas machen und deine Eltern haben das nicht zugerassen. Sie haben gesagt, du sollst Buchhalterin werden, aber eigentlich wolltest du Krankenschöster werden. So was sehe ich jetzt, ja? Also irgendein Wort beginnen wir mit Ihnen. Ja. Ja? Gut, gut, danke. Und du kannst die Hausaufgabe geben, okay, dann ist das Gespräch jetzt zu Ende. Denk mal darüber nach, zehn Wünsche, was möchtest du noch erlebt haben, bevor du stirbst? Ah! Hahaha! Hahaha! Macht es krass! Okay, Margriet? Ja, genau das Problem habe ich, hatte ich jetzt echt eine Weile mit meinen Kunden. Ich fragte immer wieder, oder die Frauen müssen eigentlich Wünsche haben. Und die haben keine Wünsche. Und ich merkte jetzt einfach, die Frauen sind echt, das ist ihnen, das einmal eins fehlt ihnen noch. Wenn sie nicht wissen, wer sie sind, dann haben sie noch gar keine Wünsche. Also ich muss wirklich tiefer beginnen. Also es bleibt für dich auch für Elisabeth. Also sie wissen, was sie nicht mehr wollen. Wenn die schon Kunden sind, dann ist es dein Job quasi, dass du ihnen hilfst, ihre Träume und Visionen zu entwickeln. Aber wenn sie noch nicht Kunden sind, ja, das ist was anderes, da kannst du nur kitzeln. Ja, genau. Ja, genau. Das heißt, wenn wir Kunden haben, die das noch nicht ganz genau wissen, dann müssen wir das nicht genau wissen. Das ist das Problem. Das ist das Problem. Wenn wir das nicht ganz genau wissen, dann müssen wir ihnen helfen, dass sie das wissen. Und dafür, zum Beispiel, wenn wir schielfahren und das wisst ihr, oder wenn wir in Urlaub fahren und das wisst ihr, und wir möchten jetzt zur Annas Wohnung, wenn das klappt nach Zypern, an der Tagmonate, also wenn wir diese Genussmomente teilen aus unserem Leben, das macht an. Das weckt in den anderen, diese Sehnsucht. Ich wollte auch schon ein Sabatikel. Ich wollte auch schon, ich wollte auch schon das. Das heißt, wenn du beginnst, über deine Ergebnisse zu erzählen, dann ist es automatisch, dass du ihre Visionen giest. Und was falsch war, früher habe ich diese Sachen von mir nicht erzählt, weil ich nicht wollte, dass den anderen noch schlimmer geht, wenn sie sehen, wie gut es mir geht. Aber das ist gut, wenn du das erzählst. Weil das weckt in ihnen das, was Gott in sich hineingelegt hat. Also halten deine Ergebnisse nicht zurück. Andrea. Ja, das habe ich auch im Wochenende bei der Freundin. Es ist mir aufgefallen. Und zwar ging es ums Geld, oder so ums Geld verdienen. Und das war einfach auch so jetzt mit Live-Bus. Und als irgendwie hat sie da echt ein Geschmettel gehabt. Und dann habe ich zum ersten Mal, wo ich ja eh dann auch am Anfang so Schwierigkeiten hatte, ja, darf ich es mir auch erlauben, Geld zu haben. Also, oder reich zu sein. Oder ja, aber Jesus hat es ja gesagt, dass wir in der Fülle leben. Und dann habe ich auf einmal, habe ich ihr gesagt, nein, ich darf reich sein. Also so mit einer richtigen Überzeugung. Und ich möchte das gerne also so von Herzen. Und ich glaube, das war auch zu der springende Punkt, wo sie dann das auch zum ersten Mal, das sich einfach mal nicht immer gleich Widerstand gemacht hat und in der Töre wollte, sondern einfach, da habe ich gefragt, da darf ich der mal, wie das überhaupt funktioniert, den Vertriebsweg zeigen. Und dann habe ich es gezeigt. Und das war so schrittweise einfach so dieses, wo sie sich dann mehr geöffnet hat. Also wo ich nicht geöffnet habe und auch zu dem gestanden habe, was ich gerne möchte oder auch, dass es sein darf. Ja, hat sie sich dann auch geöffnet. Genau, sehr, sehr gut, Andrea. Und das war eine Aufgabe, was Sie gegeben haben in der Facebook-Gruppe. Claudia, du hast es auch geschrieben. Wie das aufschauen soll die Zukunft. Und du, Claudia, darfst es noch viel konkreter schreiben. Was heißt es, dass du ein Siegen bist für die andere? Wie viel Finanzen ist das? Wie viel Kunden ist das? Also wir müssen diese Ergebnisse, die wir reingeschrieben haben, in die Facebook-Gruppe, wie das aufschauen soll, viel, viel konkreter machen. Weil wenn wir diese Ergebnisse nicht konkret machen, dann wissen wir auch nicht, was wir erzählen können den anderen. Okay, ihr Lieben, da laste Frage, was nehmst du mit? Darf ich anfangen? Ja, es ist einfach herrlich, einfach bei euch echt. Das mit Duschen und Baden, das nehm ich echt mit, das ist etwas Neues. Das habe ich jetzt das erste Mal gehört. Und das mit den Erkenntnissen, das ist so bei mir auch etwas, das habe ich auch lange so gehört bei dir. Das innerlich wachsen und umsetzen, das ist genau der Punkt, wo ich das merke. Und das ist das erste Mal, dass wir uns umsetzen, das ist genau der Punkt, wo ich das merke. Und das mit der Beschäftigungstherapie, wie du das so schön gesagt hast. Wenn Sie sagen, Sie müssen noch an sich arbeiten, genau. Danke vielmals, sehr cool. Und ich habe heute Abend ein Verkaufsgespräch mit einem Mann. Ich sage dir, ich freu mich und ich freue mich echt darauf. Ich rieche, ja, komme ich nicht in die Selbstwertankstelle. Vielleicht noch mehr. Danke, Julia. Das ist von Margaret nämlich auch alles mit. Und dann aber eben gerade ganz zum Schluss nochmal dieses Ergebnis zu kommunizieren. Also meine Ergebnisse kommunizieren. Ich habe wenig meine Ergebnisse kommuniziert, weil ich immer das Gefühl hatte, ich möchte die anderen nicht neidisch machen. Aber das ist ja genau das Gegenteil. Man macht ja Appetit, statt das zu machen. Guck mal. Sehr gut, Julia. Im Grad. In die mit diesen konkreten Ergebnisse und in den Schmerz und in den Himmel, in den Gesprächen reingehen. Also ihnen den Schmerz bewusst machen und doch Fragen stellen. Richtig. Nicht nur passiv zuhören, sondern Fragen stellen dazu. Also, Slaber haben Sie so. Immer Margaret und wir redet, ist nicht im Schmerz und nicht im Himmel. Genau, genau. Danke. Danke, Johannes. Also in der Klarheit hatte ich das noch nie gehört, dass Saatgut und Brot getrennt werden muss. Ist natürlich klar, wenn ich die Körner auf esse, gibt es keine Ernte. Aber so im Alltag Saatgut ist in West und das Brot sind die Lebenshaltekosten. Und in West brachten in eine ROI. Also ich will was raushaben, sonst investiere ich lieber gar nicht. Ich habe das jetzt selbst erlebt, auch diese Verhinderungen. In der ersten Part kamen ja wirklich dicke Dinger dazwischen. Und ich habe die Hälfte der Zeit nicht genutzt. Und habe schon gedacht, na ja, dann kommt da jetzt nichts heraus. Nein, nein, ich hatte anfangs schon beschlossen, ich investiere da jetzt und ich will am Ende wirklich was raushaben. Und dann habe ich gesagt, okay, die Widerigkeiten, die sind halt jetzt so, wie wenn mir das teure Handy ins Klo gefallen ist, glaubt noch eins. Genau. Jetzt, ich will es auch wirklich wissen, weil ich kann mir natürlich auch nicht den Himmel nur, sondern auch die Hölle ausmalen. Was ist, wenn ich das alles nicht erreiche? Dann, was weiß ich nicht, bin ich genauso unglücklich, traurig und so weiter wie immer. Und da bin ich immer hier raus. Oder kannst du eine positive Formulierung, dann läuft es wie Schmitz Katze. So leichtwärtig, so ähnlich. Ja, ich habe heute schon eine Menge mitgenommen. Schön, danke dir. Elisabeth. Ich sage mit dem Saat gut, dass ich für Brot und für Saat unterscheiden kann. Das war mir so in der Klarheit, ist mir das neu und es ist schön, auch in dem Zusammenhang, dem anderen einfach zu sagen, ich halte nichts davon, an dich selbst zu arbeiten. Kann vielleicht ein Affront sein, aber wenn man es liebevoll sagt und es auf sich bezieht, bei mir ist es auch nicht gelungen, dann könnte es vielleicht die anderen von Selbstbelügerei abhalten. Dann nehme ich mit, was also immer für mich persönlich auch ein Thema war, dann passiert ein Unglück, dann passiert ein Unfall, dann passiert irgendetwas Krankheit, dass das eine geistliche Kampfführung ist. Das heißt, du sagst, man sollte dann nicht sagen, der Feind oder der Teufel greift an von außen, sondern dass das Leben dazwischen kommt, vielleicht ist das auch eine Ausdrucksweise. Das Leben für dich nicht, weil Jesus ist gekommen, damit Sie den Leben haben. Ich würde sagen, Hindernisse kommen, also bevor wir die besten Sachen haben können, kriegen wir Hindernisse als Test, was auch immer. Als Testung, ja. Oder wenn jemand auf dem Weg ist, gibt es zuerst Konflikte auch zu Hause in der Familie, dass alle dagegen sind, dass diejenige persönlich weiterentwickelt. Das ist normal. Ja. Also wie war das als Test und nicht sagen, das Leben kommt dazwischen, weil das Leben ja Fülle sein soll von Jesus für uns, sondern was sagst du? Hindernisse kommen, also du kannst nachhören noch, aber Hindernisse kommen, ja. Das ist normal. Hatider. Okay, hatider. Gut, danke, danke. Andrea? Ja, also ich nehme heute mit, dass, also dieses Ergebnis, dass es wirklich konkret sein muss, was der andere sagt und hoch genug sein. Dass ich bevor ich jetzt irgendwie ein Verkauf oder irgendwas anbiete, wirklich da nochmal gezielt wirklich frage, was ist sein Problem, oder was will er eigentlich erreichen, wohin will er auch, für den Himmel und Tölle. Und das mit Satgut und Boot, das war mir für mich schon klar, aber dass ich das dann auch vielleicht auch für meine Kunden oder einfach klarer auch formulieren kann, also was das auch bedeutet. Also das... So bringen wir die gute Botschaft in die Welt, ganz praktisch. Ja, genau. Und auch dieses, genau, was investierst du in deinen Körper? Also wir sind ein Tempel des Heiligen Geistes, also sowas investiert das dann in einen. Also genau, das, wo ich dachte, da wirklich jetzt nicht mehr, einfach nachfragen. Bei den Männern, wie viel kostet das für dein Auto? Und dann sagen sie 500 Euro oder 400 oder so. Und heißt es schon, die gleiche Summe auch in dein Körper investiert? Nein, schon nicht. Danke. Johannes, wolltest du noch was? Ja. Da möchte ich Anna. Ich lasse keine Vortritt. Anna, Renate, Claudia. Ja, also ich könnte jetzt die ganze Stunde wiederholen. Hallo, einen. Das ist wirklich sehr, sehr viel. Das mit den Hindernissen, dass die tatsächlich kommen und dass das eine geistliche Kampfführung ist, das habe ich mir nochmal aufgeschrieben. Und dass ich dann mit auch Frage, ob sie in diesen Zug wirklich einsteigen wollen oder wenn sie nicht aus diesem Zug aussteigen. Warte mal, das muss ich ablesen. Wenn ich nicht in diesen Zug einsteige, dann löst sich das. Also das heißt, wenn das erkannt wird, dann kann das Problem halt auch gelöst werden. Richtig gut. Sehr gut Anna. Danke. Renate. Ich nehme mit die herausfordernde Frage, was willst du noch alles erreichen, bevor du stirbst? Ich merke immer wieder, wenn der Tod irgendwie vor Augen geführt wird, dann beginnt plötzlich die Lebendigkeit, dann plötzlich erschrickt man und findet dann einfach wieder viel mehr. Und das finde ich eine super Frage, einfach, das wird ja auch ein bisschen herausbordern. Und jetzt mit dem Bad und so weiter, dann ist auch alles mit. Sehr, sehr viel Danke. Wir haben gegessen beim Flughafen in Zellamsee und 500 Meter vor uns ist ein Flugzeug runter und der Mann ist gestorben. Das hat mit mir was gemacht. Also da hätte er uns auch treffen können. Wir waren behütet und beschützt, aber das hat mit mir etwas gemacht, dass wir das Leben schätzen, was wir haben. Und nicht Zeit verstreichen lassen. Das machen nur die, in der Bibel steht die Ful, also die Dummen. Danke, Renate, für die Erinnerung. Claudia. Macht dich laut. Wir haben das mit diesen Widerständen, die dann kommen. Also das habe ich mir nochmal. Das betrifft mich selber auch ziemlich stark zur Zeit. Und da, ja, das ist ein Thema, aber da sind viele Sachen, zum Beispiel eben auch diese ganzen Sachen, die wirklich relevant sind, wie Geld, Zeit, Beziehung, Hobbys, Gesundheit. Das ist halt den konkreten, dass es sein muss. Als Ziel. Morgen am Donnerstag machen wir weiter. Schön, dass du zurück bist von der Kur. Ich freue mich über dich. Schön, danke euch, lieben. Darf ich noch eine Frage stellen? Ja. Ich hampele doch das auch rum mit meiner Definition als Rentner und mit der Zielgruppe und so weiter. Will der jetzt nicht eintauchen, aber immer wieder hat, du und das irgendwer hat gesagt, als du das gesagt hast, da hättest du mal deine Augen sehen sollen. Hier, irgendwer hat nickt. Ich finde mich nicht. Also das ist doch auch für mich die Schlüsselstelle. Ich finde die Stelle nicht in den Aufzeichnungen. Ich weiß nicht mehr, wann das war. Also irgendwer hat war dabei. Ich überlege, wann das war, eben gar du auch. Und dann schicken wir dir eine WhatsApp, ja? Vielen Dank. Das war an einem Donnerstag meiner Meinung nach vor zwei oder drei Wochen. Ja, direkt nach dem Anschluss, glaube ich, nach dem Wirbeln. Ich hab's nicht gefunden. Aber ich brauch das. Ich muss mich selbst sehen. Wenn jemand das hört, wenn du nachhörst, ja bitte auch Johannes Bescheid sagen, ja? Danke. Danke ihr Lieben. Tschüss. Ciao.