Ihr Lieben, was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Ich kann sonst starten. Ja? Hallo, ich hatte Freitag ein Mittagessen mit einer Freundin und ich habe alles gemacht, was man nicht machen sollte. Ich habe bei Irmgard am Schluss gesagt, es hat dir so wohl getan. Zuerst wollte sie ein Coaching für die Tochter, dann einfach ein Hin und Her und am Schluss hat sie sich irgendwie von allem abgewählt. Das ist einfach... Ich habe im Kommentar von Irmgard gelesen, einfach wieder, dass es ankommt. Fragen, Fragen, Fragen, ich habe geben, Appetit machen. Ich war so im Flow, dass ich das gemacht habe. Das ist vermutlich einfach... Mach nichts. Danke, Dierenate. Das ist gut, weil wir uns nicht fertig machen nach so einem Erlebnis, ja? Das ist das Gute. Danke. Wer macht weiter? Ja, ich kann weiter machen. Ich hatte ja Anfang November so ein Offline Launch praktisch, wo es um ihre Flexigings, so ein Informationsabend oder Interviewabend und daraus ist ja eine Gruppe entstanden, eine Familiengruppe, die wir starten Ende November und daraus ergeben sich auch immer wieder noch neue Gespräche, Einzeltermine, Empfehlungen, also auch Leute, die da waren, es waren ja über 50 Leute, die da waren. Wir empfehlen mich dann weiter und ich kriege Anfragen per E-Mail und das läuft da sogar nicht gut. Ich habe schon zwei Workshop-Anmeldungen, die sind gestern gekommen, es sind zwei Frauen aus meiner Gemeinde, die über den WhatsApp-Status sich eingeladen gefühlt haben, obwohl die eigentlich auch bei Instagram sind, aber ja. Sehr, sehr schön, richtig gut. Und wer hat diese Info-Abend organisiert? Den habe ich organisiert zusammen mit der Schule, wo ich angestellt war. Die haben so ein Format, das nennt sich halt Eva Salon vom Evangelischen Schulzentrum und das sind immer mal so Buchlesungen oder Vorträge zu einem Thema oder so. Und das habe ich zusammen mit einer Hebamme gemacht. Was war die Teeche, möchte ich nur wissen? Die verborgenen Zusammenhänge von Schwangerschaft, Geburt, frühkindlichen Reflexen und Schulproblemen. Sehr gut, der Titel. Sehr gut. Danke dir. Er macht weiter. Was hat sich Gutes getan? Bei mir hat sich was Gutes getan. Ich habe ein Erstgespräch, also Verkaufsgespräch gerade wieder gehabt und sie hat nicht gekauft und trotzdem habe ich mich riesig freit, dass ich wieder zu einem Gespräch gekommen bin und dass ich den ganzen Vorgang so durchgehen habe können mit ihr. Richtig gut. Sehr, sehr gut. Genau, genau. Okay, sehr, sehr gut. Dann gehen wir noch zurück. Danke. Wer mag noch? Mach ich noch. Ja, Peter. Ich habe zwei neue Heldengeschichten geschrieben. Sehr schön. Ich habe neue Fannels gemacht und habe drei neue Titels gemacht. Wow. Ja, und die stelle ich dir dann heute noch ein. Die sind heute Vormittag erst fertig geworden. Richtig gut, in die Facebook-Gruppe, ja? Ja, okay. Wenn du die Werbschaft Titel sehr gut bittet, danke. Wer mag noch? Ja, Elisabeth. Ich habe das Buch von Silvia angefangen. Mein Wert, meine Wertschätzung, hat mir sehr gut gefallen. Danke dir. Unser Buch von Rheinir und von Mia. Okay, ihr Lieben. Dann... Letzte Woche haben wir ein gigantisches Interview gehabt. Wer hat das schon gesehen? Ja, richtig gut, mit Renate, mit Diana und mit Margaret. Ja? Ihr habt das richtig, richtig gut gemacht. Vielen Dank. War richtig schön. Und ich habe dann mit jemandem geredet, mit dem ich schon geredet habe. Am 4. September hat sie gesagt, haben wir schon geredet und dann habe ich gefragt, was hat ich jetzt angesprochen. Und sie hat gesagt, ich weiß nicht mehr, wer das gesagt hat. Aber als sie darüber gesprochen hat, die Familie zu kutschen, das hat mich dort angesprochen, weil ich ein Sohn habe mit 30. Das funktioniert gar nicht. Und das wollte ich erzählen, dass diese Erfolgs-Gruppe auch dadurch, dass immer wieder unterschiedliche Menschen da sind und unterschiedliche Sachen sagen, immer wieder auch unterschiedliche Menschen ansprechen. Also sie war jetzt nicht davon angesprochen, 10.000 Euro oder so was Ähnliches zu verdienen, sondern sie war davon angesprochen, dass sie Christ ist. Und immer wieder, wenn sie beginnt, über ihren Glauben zu reden, das kommt gar nicht an zum Beispiel. Sie hat noch den Dreh für sich nicht rausgefunden. Also das wollte ich erzählen. Und meine Frage, wer möchte unsere 6 Texte haben, die wir geschrieben haben? Dann könnten wir das nämlich reintun in die Gruppe, weil die Texte so aufgebaut sind, dass wir immer wieder, wenn wir ein neues Programm haben oder ein neues Workshop haben, dann stellen wir unser Programm immer wieder so vor, wie ich das jetzt gemacht habe. Wer möchte die Texte haben? Okay, gut. Und ihr werdet sehen, der erste Text ist immer wieder Ankündigung, also Vorfreudeschirren, dass etwas kommt. Danach kam unsere Geschichte, dass er die große Ankündigung, die Facebook fünfmal gelöscht hat. Das seht ihr am Dienstag dran. Und dann am Mittwoch haben wir das auch nicht reingekriegt in die Facebook-Gruppe, sondern auf Fanpage. Und Fanpage haben wir dann eingeteilt. Und ich habe alles, was Gott ist oder Jesus ist. Also Jesus habe ich überall gelöscht. Ich habe überall versucht, das anders zu machen, aber trotzdem ist es nicht angekommen. Danach kam Angebotspost. Danach haben wir ganz klar gezeigt, was ist unser Angebot. Danach kam Einwandbehandlung mit dem Erfolgsinterview. Und danach kam zwei letzte Post, die wir am Freitag dran. Aber dann waren sie am Samstag dran wegen der Verspätung, quasi die Anmeldung, wo sie noch 450 Euro sparen können. Dass das jetzt dann vorbei ist. Und so haben wir quasi fünf Texte geschrieben. Und du machst immer wieder das Gleiche. Erst Vorfreude auf das zu schnüren, was du hast, auch in den Gesprächen. Also das funktioniert genauso in den Gesprächen. Vorfreude schnüren, dass du etwas hast. Dann Ankündigung mit deiner Geschichte. Erzählst du, wo du warst und wo du jetzt bist. Danach kommt immer wieder das konkrete Angebot. Danach Einwände. Und danach in diesen letzten zwei E-Mails geht es auch eigentlich um Einwände. Woran hat es jetzt genau gelegen, dass das nicht reingegangen ist? An dem Jesus oder an was? Ich weiß nicht. Also manchmal erleben wir das ein, zwei Mal im Jahr. Wenn wir etwas falsch formulieren, dass Facebook dann uns stoppen will. Ich hatte am Samstag auch Schwierigkeiten mit Facebook. Ich musste ein neues Passwort eingeben. Und habe das dann erst am Sonntag bestätigt bekommen. Ich dachte, die lassen mich nicht mehr in mein Rein. Aber Gott sei Dank ist es dann gut gegangen. Ich habe es im lieben Gott abgegeben. Genau, das ist das Beste. Nina, hast du dazu eine Frage? Die sechs Texte hast du per Mail geschickt. Und hast du die auch alle in die Gruppe gestellt? Ja, also wir haben immer in der Gruppe reingetan. Und zwar so, dass wir immer drauf schreiben, wie man das oder das sieht. Damit der Code sichtbar ist für die anderen. Oder das bis 20 Uhr oder noch vier Stunden oder so was Ähnliches. Das ist immer drauf auf dem Bild. Und der Text kommt in die Gruppe, plus per Mail wird rausgeschickt. Und zum Beispiel am Mittwoch haben wir einen falschen Betreff rausgeschickt. Vom letzten Mal. Und am Mittwoch ist das vorbei. Und daraufhin hat ein Herr, den wir schon seit 15 Jahren oder so kennen, ich bin jetzt vier Stunden zu spät, kann ich noch kommen. Das ist so lustig. Weil das einfach ein falscher Betreff war, dass er unsere zweite Texte noch gar nicht das Ende. Aber der Betreff war falsch. Und er hat gesagt, dass es ihm total geholfen hat, dass er Kontakt mit uns aufnimmt, weil er uns herrschen und seit Jahren ist. Und jetzt ist Zeit. Er ist auch Kunde geworden. Also, das war so lustig. Auch wenn du falsch machst, etwas wie ein falscher Betreff, hilft auch. Also kein Problem, Fehler zu machen. Also wer kann jetzt mir die Reihenfolge von einer Innerserie oder von einem Launch auch zählen oder Postvorlagen oder Beiträge, könnte ich auch sagen jetzt, wenn du in Insta bist, wer kann die Reihenfolge sagen? Mit Hilfe von Ablesen. Da hast du ja ablesen. Ja, ihr könnt. Also Vorfreude, Ankündigung. Mit der Geschichte von dir. Ist es in einem Ankündigung und Geschichte? Ja, also die Ankündigung ist immer deine Geschichte, wo du warst und wo du jetzt bist. Okay. Dann Angebotspost. Ja. Einwandbehandlung mit dem Erfolgsinterview. Richtig gut. Und dann sind noch mal einwände gekommen. Ja, zwei Texte. Wo Einwände und das Programm auch beschrieben ist. Also die Geschenke und was wir machen werden. Und ich gebe euch eine Aufgabe zu diesen fünf Texten, wer das will. Ja, und der sechste Text, also das ist ein fünf plus eins Text, wo ich dann, wo ich dann mich bedankt habe für die Woche. Und da habe ich noch auch ein Teaching reingetan. Normaler ist es nicht drin, aber ich habe mir das erlaubt. Wer hat schon den Text von heute gelesen, zufällig? Okay. Da geht es einfach darum, dass ich dieses, es ist jetzt nicht der richtige Zeit, sondern zuerst muss das oder das oder das noch gelöst werden, bevor ich mit meiner Berufung beginnen kann. Dazu habe ich ein kleines Teaching gemacht. Ja? Okay, gut. Also die Aufgabe ist, in dem Angebotspost, also das ist quasi was jetzt am Donnerstag erschienen ist, in dem Angebotspost musst du bitte schauen, wie wir unser Angebot kommunizieren. Und wo wir schreiben, zuerst werden wir das machen, dann das machen und das machen, ja? Dass du diesen Teil für dich ausformulierst. Also drei Sachen. Zuerst werden wir das machen, dann werden wir das machen und dann werden wir das machen. Laus, du kannst den Anfang anschauen, weil du jetzt geschrieben hast, du hast keine Zeit für Marketing. Ich habe jetzt fünf Texte geschrieben letzte Woche, wie wir unser neues Programm geluncht haben und dann kannst du das für deine Sache einfach mitmachen, ja? Dankeschön. Bitte schön. Okay, das ist das, was ich sagen wollte zum Verkaufen. Bernate. Wurde, wurde, bist du die Texte hin? Ich tue jetzt in die WhatsApp-Rupe, weil ich nicht weiß, bei wem funktioniert das noch nicht und bei wem funktioniert es. Also ich tue das da rein. Das ist ein Google Drive-Dokument, also ich tue den Link rein und jeder, der den Link hat, kann das haben, ja? Okay, gut. Dann möchte ich darüber sprechen mit Irmgard und mit Direnate. Warum haben sie nicht gekauft? Das ist immer wieder interessant, ja? Irmgard, was hat sie gesagt, warum kauft sie nicht? Sie hat gesagt, dass es wegen der Finanzen überhaupt nicht möglich ist. Ja? Und was mir dann richtig geschmärzt hat, ist, wie sie gesagt hat, auch wenn sie 1000 Euro jetzt haben würde, würde sie es nicht machen. Okay, dann machen wir jetzt ein Rollenspiel, ja? Was war das, was sie wollte? Was ist ihr Problem, ihr größtes Problem? Ihr größtes Problem ist, sie hat so viel, ich habe mir das alles aufgeschrieben. Kann ich es ganz kurz holen? Ja. Okay. Renate, die gleiche Frage gebe ich dir. Sie wollte einfach am Schluss deine Gruppe anschauen. Also irgendwie wollte sie wie, vermutlich am Schluss, selber ein Coaching machen oder wie auch immer, ich bin nicht recht rausgekommen, warum es am Schluss ... Also ich kann nicht sagen, dass sie nicht kaufen will, aber ich hatte den Eindruck, sie muss es zuerst irgendwo prüfen. Ja, gesagt, sie hat schon so viele Coachings gemacht. Wie heisst sie Karin? Christine Fischer. Ist das in Live Plus die Christine Fischer? Nein. Okay. Also sie ist reingekommen in unsere Gruppe. Und was wollte sie da anschauen über dich? Vermutlich einfach, was ich lerne. Ich habe viel von Coachings selber erzählt, vermutlich eben zuwäßt, was ich lerne, dass sie meint, sie kann das wie irgendwo anders auch holen. Also ich weiß nicht, ob es das ist. Endlich aber ... Du hast viel erzählt, was du als Coach jetzt lernst. Nicht direkt, einfach, dass ich so dankbar bin, dass ich so viel lernen darf. Aber vermutlich hat sie das Gefühl, dass ich alles von euch bekommen habe, was ich lerne. Also das war vermutlich nicht ganz klar. Es sind nur Vermutungen, ich kann es nicht sagen. Okay. Also wenn jemand nicht bucht, ja? Dann stell dir die Frage immer wieder, warum, was hält sich zurück vom Buchen? Also sei mutig, ja? Und wenn die Menschen dir ein Nein sagen, dann erschrecker dich nicht oder sowas ähnliches, sondern frag sie, was hält dich zurück davon, dass du buchst? Und wenn sie sagen, das Geld, ja? Dann stell die Frage, und wenn das Geld kein Thema wäre, was hält dich dann zurück vom Buchen? Weil das Geld nie wirklich ein Problem ist. Weil wenn ich etwas will, dann löse ich das Geldproblem. Ja? Also glauben nicht, dass das Geld wirklich ein Problem ist. Okay, ich komme noch Renate zu dir zurück. Ihren Gart hat jetzt Ihre, was ist dir größtes Problem Ihren Gart? Generelle Überforderung, Freiblosigkeit, dass sie morgens aufwacht und sie überhaupt nicht freuen kann, dass sie das Gefühl hat, festzustecken. Sie sieht nur Berge, fühlt sich alleine und nicht lebensdauglich. Keine Ziele, was Winter bloß. Müdigkeit ist andrippslos. Genau. Okay. Also da sind noch nicht Probleme, wo man 5000 Euro auf den Tisch legt. Das heißt, wenn jemand sagt, ich bin antrippslos oder freudlos, dann würde ich weiterfragen. Und was bedeutet das für deinen Beruf? Was bedeutet das für deine Partnerschaft? Ja? Ja. Weil nur weil jemand jetzt freudlos ist oder krachtlos ist oder sowas Ähnliches, das ist noch nicht etwas, wofür sie sagen, okay, jetzt stehe ich auf und ich mache etwas. Es ist so gewesen, dass sie mir da wirklich sehr viel darüber erzählt hat. Das hat fast eine halbe Stunde gedauert. Hast du immer wieder dazwischen gefragt? Ja. Oder hat sie nur geredet? Nein, das ist mir nicht. Okay, sehr gut. Also das ist mir voll super gegangen schon. Dich gut? Ja, genau. Und ich habe das Gefühl gehabt, dass ich habe das gespürt, es tut ja nicht richtig weh. Also wir haben ja in der letzten Zeit mehr geschrieben und da hat sie immer wieder geweint und es ist ja nicht gut gegangen. Und trotzdem bei diesem Schmerzthema bin ich nicht tief genug reingekommen. Und ich habe dann schon so Fragen gestellt, wie was bedeutet das und was heißt das, ich habe es nicht geschafft, dass ich weiter reingekommen bin. Okay, also wenn diese Person mir sagen würde, ich bin antriebslos, dann würde ich sagen, wie lange bist du schon so? Das habe ich sie auch gesagt. Okay, und wie lange kannst du das noch so weitermachen? Und wenn das jetzt nicht verändert, was für Auswirkungen das hat auf deine Beziehung, auf deine Gesundheit, auf deinen Beruf, was macht sie beruflich? Sie ist schon pension. Auf ihre Beziehung kann sie nicht. Beziehung, wo sie kann. Oh, das ist schwierig. Weil, deshalb sage ich, weil in diesen Bereichen wie Familie, also wo es um Liebe geht oder im Beruf, da in diesen zwei Bereichen sind die meisten Menschen am meisten geneigt und Gesundheit etwas zu verändern. Wenn sie keine Familie hat, wenn sie keinen Beruf hat, sondern Rentnerin ist, dann musst du Richtung Gesundheit gehen oder Hoppys, also diese zwei Bereiche. Weil für diese zwei Bereiche tut man was, tut man noch was. Und wenn sie so etwas sagt, auch wenn ich 1000 Euro hätte, hat sie gesagt, würde ich das jetzt nicht ausgeben. Das heißt für mich nur, dass sie kein Ziel hat. Ich muss die ja nachher stumm schalten. Jetzt ist das gut. Ja? Ja, eben gerade. Ja, ich habe sie gefragt, wenn es jetzt unabhängig vom Geld wäre, was ihr jetzt sagt, ob sie das machen würde. Und zwar sie jetzt eigentlich nicht mehr mehr, was sie darauf gesagt hat. Und sie hat dann auch gesagt, dass sie schon so viel gemacht hat und nicht vertrauen kann, dass es lief. Aha, okay. Also dann, wenn das Vertrauens Thema kommt, dann würde ich fragen, vertraust du dir nicht, dass du das umsetzen kannst oder vertraust du meinen Programm nicht, dass dir das helfen kann. Ja, also wenn jemand sagt, ich habe zu wenig Vertrauen, musst du rausfinden, ob sie an sich selbst kein Vertrauen haben oder an deinem Programm kein Vertrauen haben. Okay, also dann würde ich mit dir in diese Richtung weitergehen, weil sie ist Rentnerin seit wann? Das war sie nicht. Okay, dann würde ich fragen, worauf wartest du auf den Tod? Also wirklich. Oder möchtest du, wenn du noch 30 Jahre leben darfst, möchtest du vegetieren 30 Jahre lang oder möchtest noch etwas erleben? Also das sage ich deshalb, weil zum Beispiel noch ein Kunde kam jetzt und dir die 70, und die Monika ist auch 70 oder 73 und Elisabeth 78, ja? Das heißt, dass es auch andere Herzenseinstellungen gibt von Rentnern. Und da darfst du schon klar mit dir reden, worauf wartest du? Ja? Ja, und Silvia, wie kann ich das jetzt angehen, dass sie wieder mit dir in Kontakt kommen? Zum Beispiel, dass du nachgedacht hast, worüber sie geredet hat, und zwei Sachen hat dich vorgetroffen, haben dich zwei Aussagen von ihr vorgetroffen, und dann sagst du das jetzt. Ja, das, äh, Essens hat mich das getroffen, was heißt das? Dass auch wenn du die 1000 Euro hättest, würdest du das nicht nehmen, heißt das, dass dir dein Glück als Rentnerin nicht 1000 Euro wert ist, oder was wolltest du damit mir sagen? Und ich würde auch diese, worauf wartest du als Rentnerin? Was möchtest du noch erleben? Oder wartest du nur auf den Tod? Also solche klare Fragen dürfen wir schon stellen. Und was ich noch sagen wollte aus meinen Gesprächen, ich habe, also es gab einen, der ist ein bisschen, ich möchte nur geben und ich möchte kein Geld verdienen, schiene. Ja, und äh, dann hat aber der Job, den er macht, dafür hat er kein Feuer mehr, und dann denkt er jetzt, dass quasi er etwas braucht, um Geld zu verdienen, damit er Missionieren oder sowas ähnliches machen kann. Und dann habe ich die Frage gestellt, was ich möchte, ist, und noch diese Lüge entweder oder dabei behalten. Und das hat ihn sowas von getroffen. Mit dieser einer Frage ist herausgekommen, was er eigentlich macht. Ich habe gesagt, warum könntest du nicht mit deiner Berufung gutes Geld verdienen und anderen Menschen helfen, die dir nichts zahlen können? Warum ist es nicht möglich, sowohl als auch? Ich habe die ganze Zeit das Gespür gehabt, dass er dieses Problem hat, und ich habe das nicht angesprochen bis zu Ende. Aber da musste ich diese Frage stellen. Ich wusste entweder, er wird mich lieben oder hassen. Aber er hat einfach dadurch diese Befreiung erlebt. Und ich habe am Ende gefragt, das Gesprächs, was ist das, was dir geholfen hat im Gespräch, und er hat diese Frage gesagt. Also, wenn Sie eine Blockade haben oder eine Lüge glauben, das darfst du so ansprechen. Du sagst nicht, das ist eine Lüge, wie lange möchtest du das noch, oder möchtest du diese Lüge, möchtest du diese Blockade beibehalten? Und nur weil du sagst, dass das eine Blockade ist, ist schon das Gespräch tausend Euro wert, auch wenn Sie dazu nix zahlen, weil Sie erkennen, da habe ich eine Blockade. Ich habe gedacht, ich bin so christlich, und dann ist das nur Religion, zum Beispiel in diesem Fall. Im Garn? Zum Beispiel, wenn jemand sagt, es ist ganz normal, im Winter plus zu haben, im Winter, dann wie lange möchtest du noch diese Lüge beibehalten? Das ist auch für dich wichtig, Claudia. Dann ich sage, mindestens drei Sommer noch. Ja? Ja. Im Garn? Ja, und wenn ich mit dir dann wieder ein Gespräch vereinbare, mache ich dann das Gleiche wieder? Nein, nein, nur diese zwei Sachen, was ich jetzt angesprochen habe, und dann ergibt sich das Gespräch. Und dann noch was, du hast reingetan ein Chat in die Facebook-Gruppe, ja? Ja, das war eh mit dir. Okay, aber da hast du gefragt, möchtest du das verändern? Und sie hat gesagt, ja, und ist das mit der oder der Methode? Und dann hätte ich, du hast da etwas geschrieben, aber dann hätte ich geschrieben, schön, dann lass uns reden, wann hast du Zeit, heute oder morgen? Ja, Silvia, genau das habe ich geschrieben als Antwort. Nein, gerade deshalb habe ich gesagt, du hast geschrieben, fein, wollen wir morgen darüber reden, wie ich dir am besten dabei helfen kann, wieder ins Vertrauen in die Leichtigkeit und in deiner Freude zu kommen? Wollen wir morgen? Du solltest sagen, schön, lass uns reden, nicht wollen wir. Sie hat schon ja gesagt. Ich verstehe. Du sollst sagen, lass uns darüber reden, heute oder wann hast du Zeit, heute oder morgen? Weil jetzt gehst du wieder eine Runde, wollen wir reden? Ja, stimmt. Und du hast schon gesagt, oh ja, super, sehr gerne. Ja, hätte ich sehr gerne. Ja? Okay, richtig gut. Ja, danke. Bitte, Renate. Also, was ich herausgefunden habe, dass ihr da über mehrere Sachen geredet habt. Sie wollte eigentlich ein Coaching für die Tochter haben? Es war nur ein Freundinnenmittagessen, aber es kam einfach auf das Thema und sie hat gesagt, dass sie eigentlich für die Tochter ein Coaching suche. Also, das Problem bei denen ist, die Tochter hat ein Baby und sie ist ständig bei der Mutter, der Partner ist nicht mehr da und sie kann nicht allein sein mit dem Kind und die Mutter kann keine Grenze setzen und das Spiel geht schon über Jahre. Vorher war es der Hund, jetzt hat sie den Hund und jetzt ist das Baby. Also, es geht da wirklich um, um, um, ja, dass sie eben die Tochter bevormunden so mit dieser, wenn sie das ständig für sie macht, wenn sie sich da nicht abgrenzt, dass das einfach für beide nicht gesund ist. Okay, und das war ein Freundinnengespräch. Sie hat mir das einfach so erzählt? Ja, genau. Okay, dann, wenn das ein Freundinnengespräch ist, Mittagessen mit einer Freundin und sie sagt, die Tochter bräuchte ein Coaching, dann würde ich fragen, will dein Tochter ein Coaching haben? Das habe ich lange gesprochen, ja. Und was hat sie gesagt? Ja, dass man das ja auch herausfunden muss. Sie möchte eigentlich ihre Tochter in eine Wohngruppe bringen. Sie war einen Tag, war sie dort und sie ist wieder nach Hause gegangen. Die Mutter war dann in den Ferien und der Bruder ist sie wieder holen gekommen, weil sie dort nicht sein konnte. Und sie ist eigentlich für die Tochter am Suchen und ich habe ihr dann einfach so versucht zu sagen, sie ist so entzeugt, dann habe ich sie dann gesagt, und was ist mit dir? Ich habe sie dann selber was mit ihr persönlich dann ist. Du bist für die Tochter am Denken. Und dann hat sie das wie erkannt, dass sie es eigentlich wieder von sich weg geht, dass sie es ja auch schon x-sachen gemacht hat. Sie weiß schon, mit sich in Verbindung sein, in dem Sinn, dass das die Lösung ist. Und das hat sie dann wie erkannt durch unser Gespräch. Das ist eben einfach auch für sie gut wäre, zu lernen, bei sich wirklich zu bleiben und diesen Stand zu haben, um dass sie der Tochter so mehr geben könnte, weder wenn sie jetzt für die Tochter schaut. Sie hat erkannt, dass sie, wenn sie bei sich wäre, das würde der Tochter helfen. Aber sie hat gesagt, das ist schon sehr viele Coaching gemacht in diese Richtung. Das heißt, wenn du das anbietest, ich kann dir helfen, damit du bei dir bist und sie sagt, aber sie hat schon sehr viel gemacht, dann würde ich das nicht als Angebotsbeschreibung nutzen. Ich würde sagen, verstehst du, weil sie sagt, ich habe schon das oft versucht und ich kann das immer noch nicht. Sondern ich würde so etwas sagen, und was wäre, wenn ich eine Möglichkeit für dich hätte? Wo du deine Tochter in die Eigenverantwortung führen kannst, dass sie auch ohne dich lebensfähig ist, oder so. Das ist das, was sie sich wünscht, oder? Du sollst dann quasi nicht die Methode bei dir zu bleiben, du hast dann nämlich die Methode angesprochen, bei dir zu bleiben. Aber weil sie wünscht, dass die Tochter lebensfähig ist, dass die Tochter mit ihrem Kind einen guten Weg findet. Das war der Coaching-Teil, den du gemacht hast. Du hast eigentlich gekocht, wenn du bei dir bist, dafür ändert sich das mit der Tochter. Ist wahr, aber das ist ein Coaching-Inhalt. Das heißt, du darfst deine Freundin fragen, was wünschst du dir für deine Tochter? Was wünschst du dir für dich? Oder was wünschst du dir und für dein Enkelkind? Und was sie da wünscht, das ist mein Angebotspost, was ich euch sage. Es ist ganz einfach, wir müssen fragen, was wollen die Menschen haben. Und wenn wir beginnen, das zu kommunizieren, was sie haben wollen, dann ist es klar, dass sie das Coaching von uns kaufen. Also du stellst immer die Frage, was wollen sie haben? Zum Beispiel bei uns, was wollen die Kunden haben? Sie wollen ihre ersten Coaching-Kunden haben. Das wollen sie haben. Oder sie wollen wissen, was ist das, was nur sie zu geben haben? Was ist dir Coaching-Thema? Deshalb kommunizieren wir immer wieder das, was sie haben wollen. Und dadurch wollen sie unser Coaching-Programm. Also diesen haben-wollen-Effekt kreieren wir ganz einfach, indem wir zuhören, was wollen sie haben? Daniela, was will deine Ärztin haben? Ein entspanntem Familienalltag, kein Streit bei den Hausaufgaben. Ein selbstständiges Kind, mehr Zeit für sich und ihre Herzensangelegenheiten. Genau, solche Sachen haben. Und wenn du das formulierst, dann wollen sie deine Hilfe haben. Daniela. Hat es geholfen Renate? Ja, sehr. Danke. Okay, dann... Dann bin ich fertig, was ich sagen wollte. Wer möchte noch was? Wer hat noch eine Frage? Elisabeth. Ich habe bei meinem letzten Aufenthalt, als ich auf Sylt war, eine Dame kennengelernt, die nicht damit klar kam, sie wollte ein Buch schreiben über eine Frau, die in der allgemeinen Literatur runtergemacht wird. Und wir haben uns ganz viel unterhalten und ganz viel gesagt. Und ich habe dann auch sie gefragt, warum sie unbedingt diese Frau rechtfertigen will und dagegen kämpfen will, dass die Welt anders über diese Frau denkt. Dann haben wir Adressen ausgetauscht. Und ich habe ihr noch mal meine Businesscard geschickt. Und sie hat aber darauf nicht mehr reagiert. Ich würde gerne den Kontakt wieder aufnehmen und die richtigen Fragen stellen. Das heißt, Adressen, ist sie deine Zielgruppe? Sie... vielleicht? Wir haben heute deine Berufung gemacht. Ist sie deine Zielgruppe? Ein bisschen. Wo? Wo, dass sie kämpfen will gegen das Leben. Ist es deine Zielgruppe? Das weiß ich noch nicht. Also anhand dessen, was sie heute gemacht haben, nicht. Das heißt, ich soll die laufen lassen. Ja klar. Und das ist ganz wichtig bei euch allen. Nicht jedes Problem, was die Menschen uns erzählen, ist unsere Zuständigkeit. Dann sind wir immer wieder von der Not von anderen geführt. Nur weil irgendwo ein Problem ist, ein Kampf ist, oder Unordnung oder was auch immer, heißt es nicht, dass das unser Job ist zu lösen, Elisabeth. Was mich daran gereist hat, ist, sie hat eine Dissertation geschrieben und ist von ihrem Professor dann abgelehnt worden. So etwas Ähnliches kenne ich aus meiner Familie, nicht von mir, aber aus der Familie. Und da habe ich gedacht, sie ist so verletzt worden und jetzt will sie diese Frau in der allgemeinen Literaturwelt wieder rechtfertigen. Und da habe ich mich gerufen gefühlt. Also kann sein, dass diese Frau absolut gar kein Problem hat. Nur du denkst, dass sie ein Problem hat. Okay. Also bei dir sind die Beziehungskommunikation, also wenn du sie abholen möchtest, weil sie mit ihrem Professor ein Problem hat in der Kommunikation, wo sie abgelehnt wurde, wenn das für sie ein Problem ist, dann würde ich sagen, ja. Ich habe das angesprochen und sie sagte natürlich, nein. Das wäre kein Problem. Das heißt, sie hat die Verletzung nicht erkannt. Ja, und wenn wir Menschen abholen wollen für ein Problem, wo sie nicht einmal denken, sie haben ein Problem, dass sie sie anstrengen. Wer möchte das machen, anstrengend des Marketing? Ich will das nicht mehr. Es ist gut, dass du das gesagt hast, weil du sollst nur die Menschen abholen, für die du berufen bist. Weil diese Frau musst du verklicken, dass sie ein Problem hat. Wo sie aber sagt, nee, ich habe kein Problem. Ja, die sagt, sie hat die Reihen. Anstrengend und das ist Kampf. Ja, ich müsste sie dazu hinführen, sich in den Fluss des Lebens reingeben zu lassen und verzeihen zu lernen. Aber sie wollte nicht. Ja klar. Aber sie verletzte sich selber, sie konnte schon mit ihrer Hüfte kaum mehr laufen. Aber ihr Problem. Ja. Du sollst die Menschen nicht bekehren. Oder ihr wangerisieren oder so was Ähnliches. Die Menschen, die jetzt schon ready sind für unsere Berufung, die jetzt schon vorbereitet sind, die holen wir ab. Damit es leicht ist. Ja. Danke. Sehr gut. Jetzt noch eine Frage. Julia. Guck mal. Ich möchte gerne etwas sagen. Zwei Punkte will ich gerne sagen. Einmal kann ich das das eigene Erfahrung, dass jemand mich unbedingt immer auf den richtigen Weg zurückbringen möchte. Weil er meint, ich hätte da irgendwo irgendwas. Ich sehe es aber selber noch nicht. Und insofern erbitte ich mir dann immer, dass ich das selber merke. Das ist der eine Punkt. Und der zweite Punkt war ich hatte letztens in einem Traum ein Bild von einem Minenschacht, in dem diese Minenwagen standen. Die waren vollgepackt mit fertig geschliffenen Diamanten. Und dazu die Zusage, ich habe die alle schon für dich geschirbt. Ich habe die sogar schon mit Facetten versehen. Die sind fertig. Du brauchst die nur noch in Schmuckstücke zu packen. Ich habe die nicht erwartet von uns nicht, dass wir eine ganze Limide gehen und sie alle mit ganz viel Kraft ausbuddeln und holen mit, ich suche vorher und dann noch schleifen. Wir sollen nur die eher fertig geschliffenen Diamanten nehmen, um sie in schöne Schmuckstücke einzupacken. Cooler Bilder. Danke dir. Noch eine Frage. Ich habe die Frau eingespeichert unter Bianca-Coaching-Bestätigung. Das ist eine Frau, die habe ich getroffen und im Vorbeigehen hatte mir, habe ich kurz jemanden erzählt, was ich gerade so mache, dass ich mich selbstständig mache und dann sagt sie, ich muss da unbedingt mit ihr reden. Das ist ja so mein Thema. Diese Zeit, die ich habe, habe ich mir gesagt, ich muss unbedingt mit ihr reden. Wer hat gesagt, ich muss unbedingt mit ihr reden? Diese Frau, diese Bianca, hat gesagt, sie muss unbedingt mit ihr reden. Sie ist auch Physiotherapeutin. Sie will so gerne in der Fußpflege machen mit Reflexzomassage und so weiter und so fort. Und jetzt, und hat so gehört, dass ich mich gleich neu orientiere und mich gefragt habe. Und jetzt will sie unbedingt mit mir reden, weil sie wissen, wie das geht. Und das ist ja auch mein Thema. Und jetzt haben wir kurz geschrieben und ich habe jetzt von mir etwas erzählt und sie auch. Und dann jetzt fragt sie mich, was, also ich habe eben auch erzählt, dass ich eben die Massage mache, aber auch das Coaching, wenn du mir da hilfst, um mich dabei unterstützt. Und ich habe jetzt Angst, die zu verprällen, wenn ich zu teuer bin. Weil sie hat mir sofort so ein bisschen die Finanzen angesprochen. Ich denke mir so, oh, wie geil ist das denn, dass die überhaupt da ist. Ja, also, weil, na, wie es halt so läuft. Na, und jetzt habe ich irgendwie echt Schiss, zu viel zu sagen. Hast du schon die Chat-Kommunikation durchgelesen? Ja. Ach nee, nee. Jetzt hier im Programm oder was? Ja, da ist es, wenn jemand sagt, okay, und was kostet es? Ah. Ja. Also mein Weg wäre jetzt, ja. Ich habe jetzt jemandem geschrieben, was kostet es, weil ich diese Person nicht in unserem Programm haben möchte. Ach so. Ach so. Was? Und ich wusste, wenn ich den Preis schreibe, dann kommt sie nicht. Ah. Ja. Das heißt, wenn jemand fragt, wer weiß, was ist in der Kommunikation drinnen? Was sollen wir antworten, wenn jemand nach dem Preis fragt? Ja, Renate. Also ich denke, ich weiß es. Ich kann dir das nicht sagen, ich muss zuerst herausfinden, was für ein Programm das du brauchst und wie wir das angehen. Und bevor wir das nicht abgeklärt haben, kann ich dir das nicht sagen. Richtig gut, das ist die eine Möglichkeit, sehr gut. Weiter Möglichkeit, wer weiß? Wir müssen erst herausfinden, ob die Möglichkeit ist, wir müssen erst herausfinden, ob ich dir helfen kann. Das heißt, da sind Schmerz und Himmel. Ja, richtig gut. Dritter Möglichkeit. Ich habe Preise von 0 bis 10.000 Euro. Ja, von 20 Euro bis 10.000, also nicht 0. Sehr gut. Das heißt, du gibst auch einen Rahmen ein. Du gibst auch drei Möglichkeiten, was jetzt gesagt wurde. Und was du jetzt am stimmigsten für dich findest, das schreibst du einfach dieser Frau zurück. Und noch was, du wirst noch Menschen verkraulen. Also wir alle. Das heißt, dass wir manchmal noch falsch etwas sagen. Zum Beispiel, einer hat jetzt mit Mittermin auch eine kleine Kategorie, die wir jetzt nicht mehr haben. Das heißt, dass wir manchmal noch falsch etwas sagen. Und zum Beispiel, einer hat jetzt mit Mittermin ausgemacht und dann habe ich angerufen und er ist nicht, er hat nicht abgehoben, obwohl er den Termin wollte. Ja, das heißt, so was kann uns allen passieren. Aber das heißt nicht, dass wir den Schritt nicht machen, wegen Angst vor dieser Erfahrung gehen, sondern das gehört einfach dazu. Dass Menschen uns nein sagen, dass wir zu viel coachen, dass sie uns ablehnen, dass sie sich zurückziehen. All diese Sachen können wir nicht verhindern. Ja, das gehört zum Lernprozess dazu. Und es wird immer besser. Das heißt, wir werden immer weniger Ablehnung bekommen, immer öfter ist das Richtige sagen und so weiter und so fort. Aber du kannst diesen Weg nicht ersparen. Also in der Bibel steht wehe, wenn alle von jemandem gut reden. Dann heißt, wir haben eigentlich unsere Berufung nicht gelebt. Das ist ganz normal, dass Menschen von, also zum Beispiel, haben heute ein E-Mail bekommen von einem, den wir sehr, sehr schätzen. Der ist ein sehr, sehr erfolgreicher Unternehmer. Und am Anfang war der total begeistert von uns. Da hat er total schlecht von uns geredet. Und heute hat er sehr wertschätzt und geschrieben. Ich habe schon alles bei ihm erlebt. Okay. Okay, hier liegt Ben. Elisabeth? Was ist mit der Frage, wenn jemand mich nach dem Preis fragt und ich habe noch kein volles Bild, dann frage ich, was hast du außerdem preis noch für eine Frage? Also wer fragt, der führt. Du darfst nicht herausfordern, dass sie dir die Fragen stellen. Weil dann führen sie. Sondern du sollst ihnen sagen, okay, den Preis kann ich dir sagen, wenn ich sehe, wo du stehst, wohin du möchtest, dann weiß ich welches Programm von mir zu dir am besten passt oder hilft. Also lass uns reden darüber. Warn hast du Zeit, heute oder morgen? Okay. Auf keinen Fall sie noch auffordern, dass sie noch Fragen stellen. Weil dann zerlegen sie uns. Sondern mit ihnen ein Gespräch, für ein Verkaufsgespräch, der einbauten, wo wir die Fragen stellen. Und dann am Ende können wir sagen, ja, können wir helfen oder auch nicht. Also du gar nicht auffordern, hast du noch eine Frage? Im Coaching habe ich nicht beim Verkaufen. Die stellen eh die Fragen, die sie stellen wollen, also beim Rausdruck gar keine Gedanken machen. Die erzählen eh die Sorgen oder die Ängste. Obwohl im Sales Script, da steht schon, da steht schon einmal die Frage drinnen, hast du dazu noch eine Frage? Das ist bei einer bestimmten Stelle. Ja, aber das ist ganz am Ende. Ja, nachdem wir alles besprochen haben, dann stelle ich diese Frage. Gibt es noch eine Frage oder gibt es noch etwas, was dich zurückhält, jetzt loszugehen? Das ist auch was ganz anderes. Nicht hast du noch eine Frage, sondern gibt es noch etwas, was dich abhält, jetzt durchzustarten? Okay ihr Lieben, was nimmst du mit? Ich nehme mit, da sie im Verkaufskoll noch viel konkreter reingehen, die Fragen. Und nicht auch Aussage einfach so stehen lassen, sondern da nur die Vereinfrage. Was es für sie heißt und dass sie zu ihrem Schmerz kommen. Genau. Danke. Alexander, wolltest du? Ich habe gedacht, du fummest. Dann mache ich weiter. Bitte? Ja. Also nachdem ich eigentlich heute ein Verkaufsgespräch gehabt hätte und wir uns irgendwie scheinbar im Termin komplett nicht verstanden haben, kommt sie morgen. Jetzt bin ich heute dabei und das war jetzt glaube ich ganz gut. Ich habe jetzt noch eine ganze Menge mitgenommen, als gute Vorbereitung für morgen. Und was ich noch mehr so ganz wichtig fand jetzt, dass man immer noch mehr des formulieren soll, was sie selbst wollen, was die Interessenten oder der Kunde halt einfach selbst will. So, das immer noch mal formulieren, weil sie das dann auch noch stärker verinnerlichen. Genau. Und das, was die Julia vorher gesagt hat, ja, das mit den geschliffenen Diamanten, dass wir nur dies nehmen sollen, die schon geschliffen sind und nicht erst da noch die Diamanten selber schleifen wollen, um sie dann zu bearbeiten und eigentlich nur die nehmen sollen oder die bearbeiten sollen, die heute reif sind und bereit für uns. Oh, ist schön. Das ist das Wichtigste jetzt, Anja. Danke dir. Dann mache ich weiter. Erstens, wer fragt, der führt. Und zweitens, dass man sich nicht irgendwelche Kunden konstruiert, weil man denkt, die könnten vielleicht irgendwelche Probleme haben, sondern die ganz einfachen ran geht, die wirklich davon überzeugt sind, dass sie irgendwas mit sich machen wollen. Die Einfachheit, also ich ist akzeptiert für sich selbst. Okay, danke. Danke. So, ich noch. Ich, ich, ich würde. Ich habe mitgenommen, allein das erkennen, dass wir ihn schon weiter geholfen haben, ist 1000 Euro wert. Das kann ich jetzt aus eigener Erfahrung irgendwie bestätigen. Also wenn sie wirklich diesen AHA Effekt haben, das hat mir jetzt weitergebracht. Das ist wirklich so. Und dass der Kunde mir zum Beispiel bei der IMGAT-Irmbeispiel einfach nicht so weit ist, bzw. auch nicht weiß, was er will. Und dass auch irgendwie wie so ein Art Prozess halt sein kann. Dieses erkennen, was will ich eigentlich überhaupt. Und ich weiß jetzt noch nicht nur genau, ob man da irgendwie halt geduldig sein muss jetzt an der Stelle, aber es ist auf jeden Fall erstmal was, was ich mitnehme. Also, also dazu möchte ich was lieber mit diesen Menschen sich jetzt nicht beschäftigen. Und dann mit denen, die jetzt schon etwas wollen. Genau. Weil wenn wir sie, wenn wir sie bereit machen wollen, dann ist das, was Julia gesagt hat. Ja, dann begnieren wir sie und schleifen wir sie. Und Diamant zu schleifen ist echt schwer. Dann schrecken sie eigentlich noch eher ab wahrscheinlich, ja, weil dann fühlen sie sich belagert. Danke dir. Danke auch. Herr Magnoch. Jetzt nehme ich gleich das noch mit, was am Schluss gesehen ist. Das tut mir jetzt genau gut. Ich habe noch mal so jemanden, der ich einfach gemerkt habe. Da fängt es bei mir an zu kochen, weil einfach nichts kommt, man macht ab und indem ich merke, das ist nicht gut. Also einfach auch von mir her. Also dann ist bessere Moment wieder Abstand und einfach ruhen lassen. Ja, bin ich jetzt gerade sehr froh. Richtig gut. Ja, und einfach mehr zuhören merke ich nicht labern. Es ist einfach wirklich das zuhören. Und fragen. Richtig gut. Herr Elisabeth. Ich habe jemanden interessiert, oder ich meine, der wäre interessiert, treffe und er reagiert auf meine Frage, wenn es eine Möglichkeit gäbe für dich, dieses Problem zu lösen, wenn er dann mit positiv reagiert und sagt, ja, da wäre ich interessiert, dass ich dann weitermache. Ansonsten mich freundlich diplomatisch zurückziehe. Schönes Wetter reden. Ja, zum Beispiel. Das zweite, was ich herausgefunden habe, ist, dass es einen Leitfaden gibt für das Verkaufen. Also das ist für dich jetzt Elisabeth und für dich. Wem wollte ich das, Claudia? Diese Chat-Kommunikation, also unbedingt. Ja, die muss ich auch ergriffen. Das dritte ist, dass ich nochmal klar formuliere auch mit den potenziellen Kunden zusammen, was für ein Ziel er hat, wo er hin will. Genau. Richtig gut. Anna, das ist diese Chat-Kommunikation, ist auch jetzt dein nächster Schritt. Durchlesen und inhalieren, weil du jetzt Gespräche hast. Ja, Anna? Ja. Wo ist sie denn? Anna Reinhardt ist hier. Nein, die Chat-Kommunikation. Im vierten meiner Meinung nach Modul, wo der Verkaufsleitfaden ist. Also. Ich habe geschrieben, Elisabeth kann jetzt auch in die Aufnahmen rein, damit die der Bereich funktioniert. Dankeschön, Dankeschön. Wollen wir uns noch mal sagen? Für mich war noch hilfreich, besonders nochmal dieses Thema Geld. Die Frage, was hält dich zurück, wenn jetzt nicht dieses Thema Geld wäre? Das ist einfach so ein richtiger Knackpunkt, weil dann würde, denke ich, die meisten sagen gar nichts. Also, ja, das Geld, zumindest in den Gesprächen, die ich in der letzten Zeit hatte, war immer das Geld der entscheidende Punkt. Und diese Frage habe ich aber nicht gestellt, wenn das nicht wäre, würde ich das dann trotzdem machen. Weil ich habe jetzt am Freitag noch ein Verkaufsgespräch und da werde ich das nochmal mit hinnehmen. Okay, Daniela, wenn Gespräche nicht klatten, dann schick mal die Gespräche rein. Das wir darüber reden können. Also, die Gespräche sind ja gut gelaufen, aber am Ende haben sie dann trotzdem Nein gesagt. Also, von daher hat nicht am Gespräch gelegen. Nein, doch, weil. Zum Beispiel, ich habe das noch nie erlebt, dass jemand, wenn ich frage, und wenn das Geld kein Problem wäre, was hält dich noch zurück und dann gehen wir in die Wahrheit rein. Und da sagt jeder etwas, zum Beispiel solche Sachen, ich habe Angst, dass es für mich nicht funktionieren wird. Und ich habe Angst, wenn ich Geld investiere und das nicht funktioniert, was mein Mann sagt, was auch immer. Also, wenn du diese Frage stellst, dann kommen die wirklichen Sorgen und die wirklichen Ängste raus. Wenn Sie sagen, wenn das Geld kein Thema ist, dann würde ich machen, das würde ich Ihnen nicht abkaufen. Ich würde das nicht glauben. Weil, Entschuldige, weil in Wahrheit war es ja bei meiner, so, die dann gesagt hat, Sie würd's nicht machen, selbst wenn sie die 1000 Euro hätte. Zum Beispiel bei dir, ja. Aber Daniela, du kannst davon ausgehen, wenn ein Mensch etwas wirklich will, dann macht er das möglich. Ja, genau das meine ich auch. Und deshalb entweder ist es so, dass für sie der Schmerz nicht schlinken ist. Oder, dass sie nicht ein konkretes Ziel haben. Oder, ja, diese sieben, wer kann diese sieben Überzeugungen aufzählen. Also, wenn alle sieben quasi passen, dann kaufen sie nicht. Ja, und wenn da einer fehlt, zum Beispiel, sie trauen sich selbst nicht, ja, dann kaufen sie nicht. Und das ist unser Job, all diese sieben Punkte, die sieben Überzeugungen abzuklappern quasi in dem Verkaufskohl, damit wir wissen, woran liegt es. Weil am Ende werden Sie sagen, ich habe kein Zeit oder ich habe kein Geld. Das ist immer das Ende von einem Verkaufsgespräch. Aber beides ist eine Lüge. Was? Ich habe gerade noch mal nachgeschaut, es ist im 4. Nein, danke dir. Daniela hat das geholfen? Ja, auf jeden Fall. Ja, genau. Sehr gut. Wer möchte noch, was du mitnimmst? Ich fand das schön, mit diesem, was ist gefährdet, wenn man das Problem nicht löst, also diese Beziehung, Beruf, Gesundheit oder Hobbys. Also, das ist eine schöne Sache, genau. Weil das ist auch so bei diesem Winterblusssache, du sagst ja, naja, wenn man halt im Winter ein bisschen schlecht drauf ist, dafür bezahlt man jetzt kein Geld oder so, na. Oder auch der Ehebordner, dass der das dann vielleicht ablehnt, hatte ich auch mal so gedanklich, diese Sache durchgespielt, was dann passiert, wenn dieses Argument kommt. Aber der Ehebordner profitiert ja auch massiv davon, wenn seine Frau fröhlich ist. Ja, wie wichtig. Ja, und immer so saurig und antriebslos. Also, da finanziert er das doch wie ein Gärm, der Ehemann. Wenn sie durch die Tür fischelt, tanzt. Genau. Genau, das finde ich toll. Und das Ziel, die Ziele, dass die Ziele wichtig sind. Sehr gut. Also, ich möchte darauf pochen, bei euch allen, glauben nicht, wenn die Menschen sagen, ich habe kein Geld oder ich habe kein Zeit. Ja, natürlich, sie glauben selbst das. Also, sie wollen uns jetzt nicht belügen. Sie sagen, ich habe kein Geld, ich habe kein Zeit. Also, nicht, dass sie lügen. Aber trotzdem ist es eine Lüge. Und unser Job ist es, dass wir ihnen helfen, rauszufinden, was ist die wirkliche Sorge oder Angst dahinter. Und wenn wir ihnen geholfen haben, das zu erkennen, danach können sie eine richtige Entscheidung treffen, was entweder ja oder nein ist für dein Coaching-Programm, das ist aber schon wurscht. Weil ich möchte, dass sie wirklich die beste Entscheidung treffen. Und da können sie auch nein sagen für dein Coaching-Programm, aber nicht aus falschen Motiven, weil dann kommen sie nicht weiter. Ja? Okay, ihr Lieben, war richtig schön. Dann habt noch einen wunderschönen Tag und dann bis zum nächsten Mal. Tschüss. Tschüss. Tschü, tschü.