Und erste Frage, was hat sich Gutes getan, wenn wir sogar Verkaufengespräche, Kunden sehen. Wer mag was sagen? Das ist jetzt so wie in der Schule früher. Wenn jemand nach unten schaut und schreibt, heißt ich, ich will nichts sagen. Wer mag? Niemand? Okay, dann fange ich an. Ja, ich war zwar im Urlaub, aber ich habe kurz vor meinem Urlaub tatsächlich noch ein Termin ausgemacht für ein Verkaufsgespräch, was ich heute Nachmittag habe. Und tatsächlich habe ich mit dem Vater gesprochen, was jetzt das erste Mal ist, dass ich mit dem Vater gesprochen habe und der Termin wird gleich mit beiden stattfinden um 17 Uhr. Das hatte ich auch noch nicht. Ich bin sehr gespannt, wie es wird und welche Preise mir da so in den Kopf kommen. Sehr gut. Da reden wir noch darüber später, ja? Ja. Sehr gut, wer mag noch? Ich kann noch. An meinem Geburtstag hatte ich eine offene Tür bei meinem Sohn. Er hatte im Moment mit dem Rücken etwas Probleme. Und ich durfte ihm ein, zwei Impulse geben und er ist darauf zurückgekommen. Und ich denke, er wird immer öfter für Vitalstoffe. Und er sieht auch, dass er etwas ändern darf. Ja, ich weiß nicht, was sich da entwickelt, aber es war sehr schön. Er war immer so der, der davon schlicht. Es gibt solche Kunden auch nur, dass ihr wisst. Okay. Eine kurze Frage. Hört ihr den Hochdruckreiniger hinter mir oder hört ihr das nicht? Nein. Nein. Mein Schatz ist so dran. 30. Danke. Wer mag noch? Karina? Ja, hi. Ich hatte ja auch Urlaub gehabt. Der war ja auch noch schön. Und ich habe da aber letzte Woche wieder gearbeitet und hatte zwei Neukunden. Und dachte, ich eier jetzt versuchen, ich wieder alles schön umzusetzen. Aber das war irgendwie so ein Schuss. Da war uns so schockiert über den Kreis, dass die eine wirklich fast zum Spiel gefallen ist. Und ich habe mich dann wieder um so schockiert, weil die Thematiken haben, sie kippen mich mit dreimal eine Tablette in Brutz. Was zu haben, das habe ich nicht verstanden. Also sie haben Thematiken oder Situationen, wo man nicht mit dreimal eine Tablette das entzupft bekommt, sondern da wäre eben dieses Putschengrogramm super gewesen. Und das hat mich dann gleich ein bisschen frustriert nach dem Urlaub, das gleich so zwei Personen mich so völlig entsetzt. Sie hätten es sofort gemacht, wenn es quasi nur 100 Euro gepostet hätte. Aber diese Preisteskursoren hat mich schon gleich wieder etwas erschöpft. Verstehe, ich habe so diskutiert. Ich habe nicht diskutiert, ich habe es einfach stehen gelassen, ich habe es als ihre Entscheidung, sie können ja lieber nachdenken. Und sie haben ja halt glaubhaft vermitten, dass sie einfach kein Geld haben. Das ist dann so schwierig, wenn nur wirklich jetzt jemand kein Geld hat. Wie test du dann an und denkst, du musst dir ja irgendwie helfen den Menschen. Das war für mich so ein bisschen schwierig. Okay, ich schreibe etwas auf. Danke dir. Renate, schweigert sich da Monika? Ich kann auch noch kurz mitteilen, die Dame vom Blumenladen, da werde ich nächste Woche wohl an der Termine haben, weil die dann in Urlaub ist und sie möchte sich in Ruhe mit mir unterhalten. Sehr gut. Freue ich mich. Also, der Nenvi hat es gemacht, Spitze. Sehr gut. Danke. Na, was macht das? Hände sinken? Gut. Monika? Ich habe das Kinderbuch Jesus Mein Bester Freund, habe ich verschenken dürfen. Unser Max ist zur Schule gekommen und ich habe auch eine Widmung reingeschrieben und das ist schon mal sehr positiv übergekommen. Wow. Und das hat mich auch sehr gefreut. Ich habe da nochmal mit der Mutter gesprochen und ja, also, die sind dem auch ganz offen gegenüber und ich denke mal, dieses Samenkorn könnte irgendwann auch wohl aufgehen. Wird aufgehen. Wird aufgehen, ja. Das Wort Gottes, was wir aussehen, das kommt nie leer zurück. Richtig gut. Gut. Ja, ist mein. Danke, Monika. Gerne. Ja, ich hatte ja letzte Woche einen Verkaufsgespräch mit einem Mann. Da habe ich dann aber mich nicht ganz getraut, gleich hier zu sagen, das passt alles in den Preis zu. Nenna, der hat mich ein bisschen verwirrt und dadurch, dass das Programm eigentlich für Frauen gedacht war, war ich dann etwas irritiert, konnte mich aber retten, indem ich sagte, ich würde das jetzt auf ein Mann anpassen und dann melde ich mich nochmal. Sehr weiß, er ist so richtig gut. Du kannst die E-Mails so zahlen. Das ist gut. Und jetzt habe ich morgen mit ihm nochmal ein Gespräch. Er ist auch total interessiert, das merke ich. Ich bin gespannt, was er morgen zum Preis sagt. Interessanterweise ist mir dann aufgefallen, dass ich das schon alles richtig gemacht habe mit ihm, um Probleme ihm auch zu nennen als Programm. Und das will ich morgen jetzt noch vertiefen. Witzigerweise gucke ich heute in Instagram rein und habe per Zufall gesehen, dass da noch Anfragen sind. Das hat es mir gar nicht angezeigt. Da war eine App und da ist noch ein Mann drin gewesen, also einer, den ich kenne, der sich auch dafür interessiert. Mit dem bin ich jetzt auch im Austausch. Obwohl das eigentlich alles so auf Frauen aus ist, das ist ja auch ein bisschen schwierig. Wir müssen vielleicht reden. Danke, danke. Richtig schön. Und Margri, du hast schon 6000 Widerscher gekauft. Ja, wunderbar. Vorher gute Kunst. Weitere Leute wissen, es war gar kein Verkaufsgespräch. Weißt du, ich habe ja auch dir gesagt, ich habe jetzt Verkaufsgespräche, ich nenne die einfach so. Aber ich merkte, ja, in Zukunft muss ich auch so, ich habe ja nicht mehr so viel Zeit, da merke ich auch. Diese Frau habe ich, ja, das ist das dritte Gespräch. Genau, die ist... Am Anfang kann das vorkommen, dass es öfter ist, sich zwei, drei Mal sprechen, kein Problem. Ja, schon, aber ja, ich merke auch, aber ich muss die Gespräche kürzer halten. Eine Stunde, das habe ich jetzt voll, ja, wie ich merkte, wie ich müde war, aus einem anderen Tag. Da bin ich, ja, da morgen, wo ich dich dann gesehen hatte, echt total. Aber während dem oder am Abend habe ich es noch nicht gemerkt, aber dass sie doch nicht auftanken, sondern eben ziehen, ja, sie fragen dann, ob ich soll ja fragen. Ja, genau. Wenn Sie beginnen zu fragen, das ist nicht so gut, also ständig fragen, zwei, drei Fragen, okay, zum Beispiel, wie viel darf ich zahlen oder so. Oder wie schaut das Programm aus, wenn Sie dazu fragen, das ist richtig, richtig gut, ja? Ja, die merke, die ist eben gläubig gesetzlich, oder so, das ist... Aber ja, es ist sehr, und jetzt freue ich mich total, ja. Und jetzt habe ich das zweitig, ja, genau. Und jetzt habe ich auch, wie auch für Jasmin auch, jetzt habe ich eigentlich auch einen Mann, ja, ich bin mit zwei Männer reden, aber ich habe es auch noch nicht... Ja, die Männer sind auch auf der Liste. Und zwar, ich habe eigentlich zwei Männer, die fraule Eier im Betrieb haben. Weißt du, wo...? Und da merke ich, okay. Ja, warum erzählen Sie mir das? Als fraule Eier? Sie haben eine Person im Betrieb, also eines ist der Chef von meiner Tochter, ich habe etwas im Verkaufsladen geholt oder gebracht zu der Tochter, Dann hat er mir alles erzählt. Also eigentlich haben sie mir Personal Sanierung, sag ich diese. Sie merken, also sie haben eine Person, eigentlich wenn die ausgetauscht würde, würde Betrieb laufen. Also ja, und sie wissen, sie haben das für sie können, sie nicht schicken. Okay, das ist sehr, sehr gut. Darüber können wir auch noch reden. Das ist nämlich ein richtiges Problem, was sie spüren. Ja, ja, und sie erzählen mir das ja. Ich denke okay, das finde ich eigentlich nicht. Aber ihr sagt ja, die Probleme erzählen, für die sind ja die Lösung. Genau. Eigentlich schon, aber ja. Genau. Aufs Wasser. Danke. Danke. Nein. Ich gehe dann auch die Fragen ein, die ihr geschickt hat. Aber zuerst möchte ich noch etwas sagen. Und zwar unsere letzte Woche mit dem Workshop, mit dem Zoom-Event. Ja. Also wir haben mehr als 100 Anmeldungen gehabt ohne Werbung. Also, das ist wirklich sehr, sehr gunst. Und was wir jetzt anders gemacht haben, das ist sehr viel Zeit mit dem Titel verbracht habe. Also ich habe den Titel vom Workshop, also ich hatte sicher zehn Ideen gehabt. Und dann habe ich Cicci Pitti gefragt und der hat mir auch Vorschläge gemacht, die mir nicht gefallen haben, aber Worte davon habe ich übernommen und dann so für mich zusammengesetzt. Und ich bin überzeugt, dass durch den Titel so viele Anmeldungen gekommen sind. Also wenn der Titel deines Programmes gut ist, wenn der Titel selbst verkauft, wenn der Titel von deinem Workshop richtig gut ist, dann musst du nicht mehr so richtig verkaufen. Drauf kommt es an, dass der Titel richtig, richtig gut ist. Und es waren 40 Menschen da die ganze Zeit, also im Workshop. Wir haben alles anders gemacht als geplant. Schon wieder. Beim nächsten Mal möchte ich Folien machen. Hör ich dich mal einmal durchziehen, was ich möchte. Und das ist gigantisch geworden. Also wir haben sehr viele Gespräche am Anfang nur drei gehabt, aber dann durch diese zwei mehr, was noch rausgegangen sind, ist richtig viele Gespräche sind reingekommen. Also umsatztechnisch wird es auch richtig gut aus. Schon ich sage euch, wenn ich soweit bin, wenn ich weiß. Aber das war mein Learning, dass ich, genauso wie wir über Hux geredet haben, oder genauso wie wir jetzt über Titel sprechen oder Titel deines Programmes, wenn dies richtig, richtig gut sind, dann kommen die Menschen. Und das war für mich jetzt ein richtiges Learning, weil in Dezember haben wir das gleiche Workshop angemeldet, also angeboten. Dadurch kommt zum Beispiel Daniela. Du warst dabei. Daniela schneidet im Dezember Workshop. Ja. Und Jasmin auch. Kommst du durch Dezember Workshop? Denke ich. Und das war quasi das gleiche inhaltlich, dass wir die Strategie weitergegeben haben, was wichtig ist, also dass wir ein Fahrtplan gezogen haben. Aber damals hatten wir, nee Renate war da. Renate war in Dezember dabei, sorry. Renate war dabei. Du warst in März dabei, Jasmin, meine ich. Also das war der gleiche Strategie. Also ich wollte ein Fahrtplan zeigen, ich wollte einen Weg den Menschen sagen. Also das war damit sie wissen, was auf sie zukommt, ja, oder welche Schritte nötig sind, ein bestimmtes Ergebnis zu erreichen. Und damals gab es 18 Anmeldungen und 12 Menschen waren dabei. Und jetzt habe ich einfach einen anderen Titel genommen und das hat jetzt vorgezogen. Das heißt, wenn wir das jetzt bewerben werden, dann ist es sicher, dass das funktionieren wird. Also der nächste Schritt ist, dass wir das bewerben, weil wir jetzt nichts automatisiert haben. Das heißt, wir haben so ein Exulista gehabt, es gab Anmeldungen von Insta, es gab Anmeldungen von Facebook, es gab Anmeldungen durch E-Mail. Und jedes Mal, wenn wir etwas rausgeschickt haben, mussten wir allen persönlich, also 100 Menschen alles, zu schicken. Also das war jetzt ein bisschen Arbeit. Aber ich habe ehrlich gesagt, ich habe keinen Ziel gesetzt, aber 100 Anmeldungen hätte ich nicht erwartet. Und das ist das, warum ich das jetzt erzähle, dass es wirklich darauf ankommt, dass die Titel, die wir wählen vom Workshop oder Hook oder Programm, dass die so was funktionieren. Was hast du denn dafür, Chatchi Pity, was hast du dafür in Prompt genommen? Ich habe den Werbetext reingegeben in Chatchi Pity, wo schon ein Titel drinnen war. Und der Werbetext hat die Inhalte noch dazu gegeben. Und dann habe ich gesagt, dass er mir 10 alternative Titel vorschlagen soll. Einfach. Also ich mache Chatchi Pity immer so, dass ich zuerst meinen Text reingebe, weil dann weiß er, was zu tun ist, also die Inhalte. Und dann sage ich, spuckt mir einfach 10 Titel auf. Und ich sage auch, wenn ich Hooks mache mit Chatchi Pity, dann sage ich immer wieder, die Hooks müssen das Potenzial haben, dass sie viral gehen und dass sie gekriegt werden. Also ich sage, was für Hooks ich will. Und oder ich gebe zum Beispiel diese 30 Vorlagen ein, was ihr auch bekommen habt von uns. Und dann sage ich, okay, und jetzt spücke mir anhand dieser Formate, mir Hooks raus. Ja, du warst eingefroren, das habe ich gesehen, Renate. Genau, der heilige Geist Intelligenz ist der kreative Part. Also ich kann nie die Texte von Chatchi Pity rübernehmen. Also die gefallen mir absolut nicht. Aber für Titel und Brainstorming und so, das kann ich richtig gut nutzen. Okay, Renate, wollte du dazu was fragen? Ralf hat es vorweggenommen, das wäre auch meine Frage. Ralf hat es vorweggenommen, das wäre auch meine Frage gewesen, was du dafür Frage an Chatchi Pity gegeben hast. Also ich würde mit den Fragen zuerst beginnen, was ich euch gegeben habe. Das ist auch im Mitglied der Bereich und auch in der WhatsApp-Gruppe, dass du beginnst, einfach mal eine Positionierung für dein Programm zu machen. Ja, den Bio für Insta, das ist wie für Facebook-Gruppe, das ist WUSHT. Aber ich würde zuerst damit beginnen, mit diesen zwei, drei Poms, weil dann hast du schon sechs Fragen beantwortet. Dann gibt es die grundsätzliche Informationen da. Ja? Okay, gut. Dann Karina. Ja. Was ist das Problem von dieser Frau, die kein Geld hat? Also es war ja zwei. Ja? Die eine, die ist um die 30, die hat gerade, als sie hat entwunden, und hat eine schwere traumatische Schwangerschaft und hat dann eine Zwangsstörung entwickelt, daraufhin bis nach, ich glaube schon, nach mehr Nacken oder so, oder 12 Monaten genau. Und hat halt noch ein paar körperliche Symptome und wollte halt helfen, weil sie kam an, helf mir. Das Problem bei der war, dadurch, dass die Psychi so angeschlagen war, konnte sie überhaupt gar keine Entscheidung treffen, egal was man angesprochen haben, Labor oder Wies oder Purching oder was. Sie finden das alles toll und hätte am liebsten bewollt, dass ich entscheide, das mache ich natürlich nicht. Kann ich für sie entscheiden, was sie machen muss. Ich kann mich nur anbieten und dann kam mir zum Preis und dann war es vorbei komplett. Okay, gut. Also das war schon mal eine sehr schwierige Nummer A, schonmal ich sich nicht entscheiden konnte und dann von Preis her. Sie will versuchen, sich die Woche nochmal zu melden, als ich wäre sie nochmal ansprechen. Es ist jetzt nicht unbedingt eine Traumkunde, weil diese Tantröhung schon nicht so einfach ist. Ich würde das wahrscheinlich hinkriegen, aber kostet mich viel. Deswegen habe ich schon so überlegt, vielleicht ist es auch gut so. Ich weiß es nicht, aber die Tat ist sehr leid, es ist jung. Ich weiß es, dann hat es so schwierig, weil ich mit dem Kind Schreikind gehabt, also formatische Schwangerschaft, Entbindung, die organös sind. Okay, also weil du jetzt eine Praxis hast und die Menschen zu dir kommen in die Praxis, wenn du so etwas hast, dass jemand ein Gesamtpaket nicht nehmen kann oder auch keine Entscheidung treffen kann, dann kannst du sagen, du hast zwei Möglichkeiten. Entweder hast du das Gesamtpaket oder du kommst zu mir und dann bezahlst du einfach meine Praxisstunde. Ja, und wenn jemand keine Entscheidung treffen kann, also das ist ganz wichtig, das ist bei euch allen, die Menschen wissen nicht, was ist der erste richtige Schritt. Und deshalb sage ich immer wieder, das gebe ich Ihnen immer vor. Ich meine, dass das und das und das für dich jetzt das Beste ist. Also du darfst den Menschen helfen, in denen du sagst, du hast diese und diese und diese Herausforderungen. Ich würde dir empfehlen, hier anzufangen, zum Beispiel mit Labor, wenn das wirklich gut ist. Also wenn jemand dieses, also du bittest immer das große Paket an am Anfang. Aber wenn jemand dieses große Paket nicht nehmen kann, dann fühle dich einfach frei, wenn das ein williger Kunde ist, zu sagen, okay, dann halt dieses kleinere Paket und wenn du für 300 Euro zum Beispiel etwas anbittest, dann solltest du schauen, dass dieses 300 Euro ein Mikroproblem vollständig löst. Und das ist das, was die meisten falsch machen. Wir geben ein 300 Euro Programm und dann werden so Decke hochgerissen in zwei oder drei Gesprächen und dann hast du das Gefühl, oh Mama, mir, was wird davon sein, weil da ist nichts gelöst. Und die anderen haben auch das Gefühl, ich habe kein Ergebnis bekommen. Deshalb, für mich ist es total wichtig, wenn du wirklich ein kleines Angebot machst, dass du nicht genommen verstanden, wertgeschätzt wird, was auch immer, dann gib ein kleines Paket von 1000 Euro oder so was Ähnliches, wenn sie das sehen kann. Und was ganz wichtig ist, dass du darüber nachdenkst, was ist von deinem Aufwand her da drinnen, dass du das Problem, welches Problem konkret kannst du lösen. Und dann gehst du wirklich nur auf dieses eine Problem, dann ganz wichtig. Ja, verstehe ich. Ja, ich habe sie dann auch gefragt, was werde denn ihr Budget überhaupt? Ja. Das kann ich zu mir auch nicht sagen, die ist einfach nur gekommen, helf mir. Hast du geschwiegen, hast du geschwiegen nach der Frage, was ist dein Budget? Ja, ich habe jetzt gesagt, was ist ihr Budget, dann kam nichts. Und soll ich ja dann noch mal für nachdenken zu Hause. Man soll mit ihrem Mann sprechen und ... ... aber ich weiß nicht, ob die so überfordert, dass selbst das ... ... dann müsste mit ihrem Mann kommen, wahrscheinlich. Okay, gut. Ich bezähle. Und dann hatte ich halt noch eine andere, die ist ... ... ist halt, wenn die sehr jung sind, die ist 22, hat eine Arbeitsstelle, das ist gut. Und die ist halt ... ... erschrecklich, Muskelgeschichte, halt Lackenbereich, also so ein MhwS-Syndrom ... ... mit durchpsuschischer Auslösung. Da habe ich natürlich auch mal ein Programm gesagt. Ja, das würde bei der Perfekt passen. Und dann sagt sie, das Geld habe ich natürlich gar nicht. Sie fängt aber jetzt erstmal mit Labor an und da werde ich ein kleines Paket schmieren müssen. 22, keine Elbenunterstückung, ich weiß nicht, wie das jetzt herbekommen wird. Okay. Aber was gut ist, was du sagst, dass man dann nur das eine Problem ... ... behebt und nicht dann anfängt in den anderen Mund zu sporren, ... ... weil mir dann mein Perfekt zu müssen ist, wo zwischen Funk ... ... der dann sagt, oh Gott, wir müssen mal hier ins Schauen und hier ins Schauen. Und dann ist das nicht. Nee, das darfst du nicht machen, weil wenn da nur Wunden aufgerissen werden, ... ... ja, das ist fatal für sie. Und dann denken sie, wir taugen nichts, weil wir nichts gelöst haben. Also in diese Schiene darfst du nie reingehen. Wenn du ein kleines Programm mit 1000 Euro anbietest, ... ... dann muss das ein konkretes Ziel haben, was wirklich machbar ist und muss abgeschlossen sein. Ja. Ja, das ist gut. Und ich möchte dir auch erzählen, dass auch im Bereich Gesundheit ist es so. Also ich habe heute gerade mit jemandem geredet und die war krank und die hat dann alternative Sachen für sich genommen. Und die hatte die Finanzen nicht gehabt und sie hat mir erzählt, sie hat das Geld dafür ausgeliehen. Und dann habe ich gefragt, und wie viel hast du denn dafür ausgeliehen? Und dann hat sie gesagt, so um 10.000 Euro. Das heißt, dass die Menschen, wenn es um Gesundheit ging, und da ging es um Leben und Tod, so wie ähnlich bei uns damals, ... ... es heißt, es geht nur darum, dass die Menschen erkennen, wie wichtig ihre Gesundheit ist. Und dann ist es da auch kein Problem. Und dann habe ich heute eine Frage gestellt, also sie mich gefragt hat, wie viel unser Programm kostet. Dann habe ich eine Frage gestellt und das empfehle ich euch auch, so eine Vergleichsfrage. Ich möchte zuerst wissen, wenn du deine Berufung lebst, wenn du das wirklich machen kannst, was für dich sinnvoll ist. Ja. Und damit auch Geld verdienen kannst. Wo steht das für dich im Stellenwert? Genauso wie deine Gesundheit damals? Oder höher oder niedriger, wo steht das? Und sie hat gesagt, gleich wichtig. Und dann, dadurch, dass ich so einen Vergleich aufgestellt habe, ja, und dann habe ich noch gefragt, ... ... und bist du bereit dafür auch das Gleiche zu tun, wie für deine Gesundheit? Und da hat sie ja gesagt. Ja, Karina. Das heißt, es geht darum, ich habe das Gefühl, das Problem von den Menschen ist es bei dir schon klar, ... ... aber die Folgen und die Konsequenzen des Problems nicht. Ich habe das Gefühl, in diese Richtung solltest du reinfragen. Weil wenn jemand so 20 oder noch was ist und solche Herausforderungen hat, ... ... was heißt es für seinen Beruf? Ja, das war ja schon. Sie konnten eine Weiterbildung nicht machen. Das sagt, dass wir auf ihren Körper gehen müssen und sie können nicht mehr. Also, für 22 schon sehr weit entwickelt, im Verständnis, in der Selbstverantwortung. Aber ja, und ich muss dann aufpassen, dass ich dann nicht in meinem Mitleid für die Personen falle, ... ... und mir dann Sonderpreise extrem wiege. Ich meine, es hat für Studenten Sonderpreise, aber da ist es wieder raus. Da gibt es ja immerhin ein paar Leute, das sind Geld, ist das wie ich meine. Bei allen drei Menschen habe ich ja eh so ein frohes Herz für die. Das ist normal, wir haben auch zum Beispiel Studenten gehabt. Kannst du dich erinnern, die Alexandra Julia, die war auch Studentin, ... ... die wollte auch Liederin werden? Ich glaube, das. Also, die Alexandra hat zum Beispiel einen Job angenommen, die war auch Studentin. Die hat einen Job angenommen, dass sie das Kutschi mit uns finanzieren kann. Das heißt, erspart den Menschen diese Kraftanstrengung nicht, ... ... dass sie die Finanzen kreieren, weil dieses Gesetz von Sat und Erntin ... ... wird nie vergehen, hat Gott gesagt. Das heißt, sehr viele Menschen möchten ernten, aber sie sehen nicht. Und dadurch kann die Rechnung nicht aufgehen. Und da geht es nicht darum, dass du hart bist ... ... oder dass du herzlos bist, was auch immer. Es ist extrem wichtig, die Menschen da herauszuforden, ... ... weil das Gott so eingerichtet hat, dass wir zu ersehen dürfen. Und erst dann werden wir ernten. Und da kann man da hinten also dagegen pinkeln, wie halt gegen Wind pinkeln. Aber das heißt nicht, dass wir herzlos sind, sondern wir können schon kleinere Pakete dann anbieten, ... ... wenn das halt sein muss. Aber dann muss das anders sein, da muss da ein Mikroproblem werden. Dann darf es nur auch ein Thema sein. Dann müssen Sie also stehen, dass es keine Leitungen gibt. Und währenddessen wachsen Sie und dann können Sie weitergehen. Und Sie empfangen auch Vertrauen dadurch, weil Sie die ersten Ergebnisse haben. Also wenn du kleines Paket verkaufst, ist das Ziel auch, ... ... dass Sie dann fertig sind und bereit sind für die Gesamtlösung. Ja. Ja? Ja, danke. Bitte. Daniela. Heute um fünf, wann hast du? Morgen um fünf, heute. Wann hast du mit dir? Heute, heute. Okay. Du hast mit dem Mann geredet, ja? Ja. Was hat der Mann gesagt, was ist sein Problem? Problem ist der vierjährige Sohn, der ... ... also der hat Beeinträchtigung in der Sprache, also er ist sprachverzögert, ... ... weil er mit den Ohren Probleme hatte, also da solche Ergüsse, ... ... die operiert worden sind und hat da Röhrchen drin. Und das ist oft das Problem, dass durch Nicht-Hören auch die Sprache eben ... ... nicht so gut entwickelt ist und ja, er hat sich auch schlau gemacht, ... ... er wusste über manche Reflexe schon Bescheid und hat mir da ein bisschen was erzählt ... ... und ich habe also gemerkt, ja, er hat sich, er interessiert sich, ... ... was immer wichtig ist und wollte mir auch, glaube ich, zeigen, ... ... dass ihm das schon wichtig ist. Und hat mir auch gleich gesagt, was sie beruflich machen, also die Frau arbeitet ... ... im Aldi an der Kasse und er ist im Schichtdienst und wie auch immer. Und Problem ist eben diese Reflexe und dass er diese Verzögerung in seiner ... ... Gesamtentwicklung aufholt und ja. Und ich werde wahrscheinlich in dem Fall mit der Mutter arbeiten müssen, ... ... weil mit vier Jahren das Kind zu klein ist. Ja, und dann, ja, das ist ein bisschen, ist möglich, habe ich auch schon für ein ... ... Dreijährigen gemacht, also der noch keine drei war. Und die Ergebnisse sind aber die gleichen, als wenn ich mit den Kindern direkt arbeite. Also das funktioniert. Okay, genau. Und ist es möglich, dass du für die Eltern und für das Kind ein Gesamtpaket anbietest? Hast du schon daran gedacht? Habe ich drüber nachgedacht, aber ich weiß zu wenig über die Mutter. Also ich kann mir da jetzt so überhaupt noch kein Bild machen, wie die Gesamtsituation ist. Ich weiß zu wenig, das Gespräch war zu kurz. Aber ich denke, dass da ein Knackpunkt schon bei der Mutter unter Umständen ist. Es sagt mein Gefühl, ja, ich habe immer so ein Gefühl und meistens trügt mich das nicht. Was jetzt noch ganz wichtig ist, jemand, der fragt, dem darfst du verkaufen. Was meinst du mit der Frage? Wenn der Mann fragt, ja, dann ist es wichtig, dass du dem Mann verkaufst. Okay. Und das du auch weißt, wenn er fragt, wenn er interessiert ist, dann gibt es auch eine Möglichkeit, wie du das lösen kannst. Wenn zum Beispiel die Frau nicht mitmachen möchte, das darf für dich kein Ausschlusskiterium sein. Auch wenn du jetzt im Voraus denkst, das musst du durch die Frau gehen. Ja, es ist mir... Okay. Ja, gut. Ich gucke dann einfach mal. Also, ich habe heute einen Text geschrieben für die große Facebook-Gruppe, weil ich überzeugt war, dass wir den Herzkurt nicht in eine Gruppe rauswinden können. Ja? Also, wir haben Vorstellungen, was nicht geht. Und Gott schafft dann Situationen, was total dein Konzept auf den Kopf stellt. Aber dich Richtung Bestimmung reinschubst. Okay. Also, ich liebe es, wenn ihr sagt, es geht so nicht, ja, weil ich weiß, da hat Gott etwas vorbereitet. Also, das ist gut, unser Erfahrungsklaube, oder wir sind in den fünf Sinnen. Wir haben fixe Vorstellungen, Festlegungen, dass es so geht oder so nicht geht. Und da möchte ich euch alle bitten, ja, diese, wenn du sagst, so geht es nicht oder so muss es gehen. Wenn du schon diesen Satz sagst, kannst du sicher sein, unser Papa im Himmel möchte dich überraschen. Bist du, bist du ready dafür jetzt so nach Urlaub, Daniela? Ja, wenn du dazu sagst, auf jeden Fall, ja. Also, was wichtig ist, der Mann fragt, also, du verkaufst den Mann. Und wenn du die Möglichkeit hast, sollst du dich mit der Frau verbünden. Also, wenn der Mann schon die Frau mitbringt, dann sollst du sie reinholen, sollst du ein gutes Gespräch mit der Frau auch führen. Ja. Und so verschwestern oder so was ähnliches. Okay. Also, dass sie einfach ein gutes Gefühl hat. Aber du verkaufst immer dem, der vor dir steht und der Fragen stellt. Der sagt, was für Probleme sind da. Ja? Ja, okay. Zum Beispiel, einmal ist die Margie zu einem Paar gegangen und die Frau hat gesagt, ich will kein Coaching, aber der Mann war voll offen. Da müssen wir switchen. Der, der offen ist, den verkaufen wir. Das ist wichtig für dich, Julia, auch, weil du sehr oft Paare hast. Und weiss, dass du einfach durch, also, entweder der Mann ist die Tür für Gott oder die Frau ist die Tür für Gott, aber es geht darum, dass wir den Fuß in die Tür kriegen, weil dadurch kann Gott in die Familie reingehen. Und es ist wurscht, ob das der Mann ist oder die Frau. Es wird funktionieren. Gut. Und wenn, wenn die Frau oder der Mann nicht da ist, ist auch gut, wenn sie da ist, dann einfach gewinnen. Also, beide gewinnen. Aber oft ist es so, dass der andere nicht da ist. Und ich habe jetzt eine, die so liebt, die wir schon seit zwei Wochen reinkommen ins Coaching und der Mann weigert sich, unsere Videos anzuschauen. Ja? Und er hat das Geld. Also, ich habe jetzt mit der Frau ein WhatsApp und dann helfe ich ihr, wie sie aufstehen kann und das lösen kann, weil der Mann wird nicht kommen, ist auch okay. Ja? Hat es geholfen, Daniela? Ja, auf jeden Fall. Vielen Dank. Ja? Dann im Gart. Also, du machst es gut mit deiner eigenen Geschichte. Ja? Die Geschichte, die du gewählt hast, ist auch richtig gut erzählt im Gart. Was ich aber zuvor schießen würde, ich würde, bevor ich meine Geschichte erzähle, würde ich die Frage stellen, darf ich dich herausfordern? Aha. Also, es ist so. Auch beim Verkaufen ist es manchmal so, dass die Menschen sich belügen und alles schönreden. Ja? Und wenn ich das merke, dann stelle ich einfach diese Frage, darf ich dich herausfordern? Und dann sage ich Ihnen die Wahrheit und dann schlucken Sie oder weinen Sie? Was wäre doch konkret die Wahrheit? Ich habe das Gefühl, dass diese Zeit, weil du danach geplant hast, nicht die Lösung ist. Ja. Und dann warten, wie Sie auf einen Hammer-Satz reagieren. Ja. Und dann siehst du, ob du weiterreden kannst oder auch nicht. Ja. Das heißt, wir müssen aussprechen. Also, zum Beispiel, es gibt eine Frau, die ich jetzt spreche. Und sie hat gesagt, quasi, dass sie so viel arbeitet, dass sie eigentlich nicht dazu kommen kann, was sie machen möchte. Und da muss ich diese Frau jetzt konfrontieren, ja, dass sie die jetzige Situation nicht schönredet, weil sie die jetzige Situation schönredet. Aber das muss ich sagen. Aber ich kann solche Sachen nicht sagen, bevor ich die Erlaubnis habe, dass ich sie herausfordern kann. Hat es dir geholfen, Irmgard? Ja, das wird mir jetzt kaufen. Weil wenn du diesen Satz nicht stest, nur deine Geschichte erzählst, ja, dann, also ich muss, wenn Unfreiheit, Unwahrheit da ist, dann muss ich das klar ansprechen können, sonst werden sie das wieder schönreden, meine Geschichte. Bei dir ist das anders, du hast es leichter, du hast es so, du hast es so. Genau, und ich habe schon gemerkt, wenn ich was anspreche, es spürt sich dann an, wie der Gegenteil, und da verliere ich sie komplett. Das heißt aber, dass dann kann es an einer anderen Sache liegen, und zwar, das ist ein Beziehungsthema, was du beschrieben hast, ja. Du musst fragen zuerst mal, ob sie ihre Beziehung behalten will. Weil wenn du das nicht fragst, aber du in diese Richtung arbeitest, dann hast du keine Erlaubnis. Ich verstehe. Wenn jemand sagt, nee, ich will die Beziehung nicht behalten, und ich möchte mich trennen von diesem Freund, ja, dann ist alles, was du in die Richtung sagst, Freund behalten, das wird Widerstand auslösen. Ja. Das heißt, erster ist, dass du auch absprechen sollst, immer, was ist dein größtes Problem, was möchtest du gelöst haben. Und wenn wir das nicht festnageln, das ist das Problem, dann alles, was du sagst, ist einfach umsonst. Stimmt, da ist es ja nur um das Gange, was ich glaubt habe, da ist es überhaupt nicht um Sie gegangen. Mhm. Obwohl du das richtig gesehen hast. Aber das ist dann übergriffig quasi, wenn jemand sagt, ich möchte ein Mann haben, zum Beispiel, und ich dann helfe ihr, als Single glücklich zu sein, das ist nicht das, was Sie wollen. Ja. Single und Sie wollen einen Partner haben. Ja. Muss ich da Ihnen helfen, verstehst du? Verstehe, und das habe ich ja auch in anderen Situationen, dass ich Ihnen da eigentlich meines komplett überstülpen möchte, dass ich glaube, meins ist richtig. Mhm. Also, wir können nicht überstülpen, wenn wir Problem, was ist dein Problem und was ist dein Wunsch abkleben. Ja. In Wahrheit ist es noch einfacher, weil da brauche ich gar nicht so viel Denken, da brauche ich nur, da geht es ja nur um das Problem. Ja, da geht es nur um Sie. Gute Erkenntnis. Also beim Verkaufen, jeder Gedanke, was bei dir ist, ist farsch. Mein Konto schaut so aus, oder was soll ich jetzt sagen, dann sind wir wieder bei uns. Mhm. Ich brauche Geld, ich habe Druck. Ja. Bei uns, beim Verkaufen denken wir gar nicht an uns. Mhm. Ja. Ja? Ja, danke. Und da hast du noch eine Frage. Also ich habe das Gefühl, dass wenn du mit dieser Analyse aufhörst im Garten, wirst du wieder verkaufen. Okay. Dann ist es noch leichter. Ja, analysieren machen wir im Coaching, aber nicht davor. Wenn ich sage, wenn ich sage am Ende, ich glaube, ich kann dir gut helfen. Das hängt nur davon ab, wie du das Wort Glauben aussprichst. Wenn du sicher bist, ja, dann ist es nicht für Unsicherung. Mhm. Für mich ist ich glaube stärker, als ich weiß. Okay. Aber es ist nicht bei jedem so. Und einfach zu sagen, ich kann dir helfen? Dann würde ich sagen, ich bin sicher, ich kann dir helfen. Also da musst du Sicherheit ausdrücken. Das ist der Punkt bei diesem Satz. Ich bin sicher, ich kann dir helfen. Wenn du nicht sicher bist, darfst du natürlich nicht sagen, ja. Aber wenn das deine Berufung gehört, dann kannst du sagen, ich bin sicher, ich kann dir helfen. Ja? Ja. Mhm. Okay. Ja. Mhm. Okay, dann habe ich alle deine, oder? Ja. Dann hat noch Andrea. Also, wie kann ich mich verhalten, wenn Menschen auf eine Frage oder Einladung für einen Zoom sich nicht zurückmelden und keine Antwort schicken? Also. Was hast du mitgenommen vom Titel, Andrea? Von welchem Titel? Also, was wir am Anfang gesagt haben von unserem Titel, der jetzt richtig gut gezogen hat. Also, ja, wenn ich jetzt nur für den Zoom einladen, sie vielleicht auch nicht konkret auf ihr Problem vielleicht ansprechen. Also, vielleicht hat der nicht gezogen, einfach. Ja, nicht funktionieren. Ja. Wenn du nicht konkret sagst, was ist der Sinn, warum sie zum Zoom kommen soll, dann würde kein Mensch kommen. Also im Netzwerkbereich, ja, wenn du nicht sagst, was sie von dem Zoom-Call haben, werden sie nicht kommen. Warum? Weil jeder Mensch mindestens zehnmal im Jahr eingeladen wird. Mhm. Und weil sie das Gefühl haben, du brauchst es, dass sie kommen. Mhm. Du musst ihnen den Grund sagen, wenn du kommst, wirst du den Weg für dich finden, wie du aus Diabetes raus kommst. Oder wie du 20 Kilo abnimmst oder wie du was, also du musst dein Ergebnis sagen, damit sie kommen. Mhm. Ja. Dann haben wir das auch dann, also wenn ich das poste, also das sind dann auch unterschiedliche, die man ja da anspricht. Wo postest du was? Bei WhatsApp. Ja, wo postest du was? Also im Status? Im Status, ja. Ja. Was? Und was? Also wenn es um ein Zoom geht oder so, eine Einladung für ein Zoom. Ja. Kann ich da dann auch, also so, dass ich dann auch noch detailliere, dann einfach auch, das sagt, was ich denn damit erreichen, dann mit dem Zoom. Also was das Ergebnis wäre. Ich möchte ein Beispiel sagen, ein Buch, also ein Buch wird nicht von den Inhalten verkauft, sondern vom Titel und vom Cover. Was ist hinten? Das heißt, die Menschen wissen noch nicht, was die Inhalte von diesem Buch sind. Sie kaufen, danach lesen sie, danach finden sie gut oder schlecht. Und so kannst du dir das vorstellen, dass wenn ein Zoom ist, ist das ein Infoabend oder was ist das? Ja, es sind über ein bestimmtes Thema oder so, das ist unterschiedlich. Okay, das ist gut, wenn das ein bestimmtes Thema ist, weil dann, heute oder diese Woche habe ich für diejenigen, was richtig cool ist, die... Sie, wer es hat, gerade geklingelt und mein Vater, ich darf kurz aufmachen, ja? Ja. Kassu, ich mach dich stumm. Jasmin, bist du dahin in deiner Frage? Ja, du hattest ja gesagt, ich muss den Interessent fragen, darf ich dich herausfordern? Wie siehst du das im Coaching direkt selber, also wenn der schon gebucht hat und ich immer mal wieder denke, also, naja, da muss... ... sich ihn jetzt mal wirklich hekt werden, frag ich dann davor auch irgendwie, darf ich dich da herausfordern oder so was? Oder würdest du sagen, wenn wir im Coaching-Programm sind, dann darf man dann auch mal klaren direkt als Coach Formulierung. Was hast du gesagt, wenn du siehst bei dem anderen was, weil danach weißt du akustisch bei mir weg, was ist da, wenn du siehst? Also, wenn jemand im Coaching schon ist und zum Beispiel, das heißt ich, der sagt, das fällt gerade kein gutes Beispiel ein, der sagt irgendwas über seine Frau von wegen, das wäre so oder so und so und so und dann denke ich, naja, also jetzt, lass mal mal die Kirche im Dorf sage ich jetzt mal, woher das völlig anders interpretiert, wie es vielleicht eigentlich gemeint ist, ob ich da klar und deutlich werden darf, direkt oder ob ich da auch zuerst fragen muss, darf ich dich da herausfordern? Also, darf ich dich die Frage stellen? Ich habe da eine ganz andere Eindruck dazu, kann ich dir das sagen? Also, ich würde immer mit einer Frage starten, weil dadurch bereitest du die Menschen für eine Spritze ins Boot, ja? Okay. Es ist viel besser, wenn sie vorbereitet sind und sie dir gesagt haben, du darfst mir eine Spritze geben. Okay, Anne-Flor, danke. Auch im Coaching würde ich immer mit einer Frage oder du, ich möchte dir etwas sagen, aber es kann sein, dass das wehtut oder es kann sein, dass es unangenehm wird. Ich würde immer solche Sachen vorbereiten. Okay, ja. Ja, bereite das lieber vor. Dann haben sie nämlich die Erlaubnis gegeben und danach werden sie nicht mehr so giftig sein oder nicht mehr Widerstand leisten, sondern, okay, du hast gesagt, ich kriege jetzt eine Spritze, dann denke ich jetzt mal darüber nach. Und das wollen sie, dass sie diesen Widerstand, was sie dann aufbauen, wenn sie das als Kritik oder Vorwurf oder was auch immer, ja? Darum geht es nur, dass sie diese Barriere, diese Widerstand runterlassen, damit sie nachdenken können. Okay, die Andrea ist zurück. Also das ist richtig toll. Andrea, wenn ihr jede Woche ein neues Termin habt, weil du dann immer wieder so ein Vorfreude diese Woche, habe ich ein ganz neues Thema oder ein ganz interessantes Thema. Also du sollst Vorfreude regieren. Und das ist für all diejenigen, die. Wer hat gestern mein Text gelesen in der ... Also wie ich gesagt habe, Jesus hat zwei Tage, ist zwei Tage gewandert. Aha. Also, das war der letzte. Normalerweise macht man das letzte Chance. Ja, bis heute Abend kannst du dich vorbereiten oder anmelden für ein Termin. Und ich habe das einfach umgedreht. Ich habe gesagt, dass Jesus den Menschen auch nachgegangen ist und mit diesen Zeilen gehen, wie jetzt dir nach, weil es immer wieder Menschen gibt, die auf den letzten Rückkehr eine Entscheidung treffen. Wir haben vier oder sechs oder sowas Termine dadurch bekommen. Und dann haben sie noch geschrieben, vielen Dank fürs Nachfassen. Vielen Dank für nachgehen. Das heißt quasi, ich habe den Menschen einen Grund gegeben. Ja, ich weiß, ich habe gelernt beim letzten Mal, dass es immer wieder Menschen gibt, die am letzten Tag sich anmelden. Früher habe ich gedacht, dann nervig andere oder sie denken, ich brauche das. Aber ich habe erkannt, wir sind Menschen einfach unterschiedlich. Und wenn du jetzt, Andrea, sagst, oh, diese Woche habe ich was ganz Großzärtiges. Es ist für dich, wenn, dann sagst, wenn du dieses Problem hast oder diesen Wunsch hast, wer ist dafür interessiert. Und dann schreib mir einfach zurück. Ja. Und dann ist es fertig. Dann schicke ich dir den Einladungslink. Aber ich würde nie etwas zuschicken, bevor jemand sagt, ich will es. Weil das ist wirklich nervig. Ja, den Einladungslink schicke ich auch nicht zu, sondern einfach nur die Information, also was es geht. Aber du darfst nicht Infos weiterschicken. Stellt dir vor, die Menschen sind voll gedrönt mit Infos. Da machst du keinen Unterschied. Ich probiere es mal aus. Hier anders verschicken. Wenn ich schon höre Info habe, na und? Ich interessiere mich nicht dafür. Wer will zu einem Info haben? Niemand. Aber wenn zum Beispiel meine Schwiegertochter gesagt hat, wie wir innerhalb von fünf Minuten unseren Backofen sauber kriegen, ohne zu schruggen, das hat mich interessiert. Das ist nur eine Kreme, das musst du da quasi drauf schmieren und alles kommt runter. Ganz klares Ergebnis, ganz klares Problem. Und wenn jemand dieses Problem nicht hat, ja, will ich auch nicht haben. Wozu? Warum? Warum sollten sie nur kommen, wenn sie das Problem nicht haben? Hat es geholfen, Andrea? Ja. Wir machen eben auch eine kleine Geschichte. Gut, Julia? Meine Frage bezog sich noch auf die Selbstlüge. Das kann ja auch richtig nach hinten losgehen. Welche Formulierung hast du denn da, wenn du merkst, derjenige ist voll in der Selbstlüge drin? Also ich sage nicht, du berücks dich selbst, ja, weil das geht nach hinten los. Sondern ich stelle eine sehr vorsichtige Frage, könnte es sein, dass diese Situation, die du jetzt beschrieben hast, ganz anders ist, ich sehe das ganz anders. Also ich mache neugierig. Dann sagen Sie, ja, könnte es sein. Dann frage ich, darf ich meine Sicht dazu erzählen? Dann sagen Sie auch ja, und dann sage ich es. Also ich hätte sonst die Idee gehabt zu fragen, ich hätte auch eine Sicht dafür, möchtest du sie hören. Dann haben die noch die Tür rein zu gehen oder eben auch nicht rein zu gehen, die Möglichkeit, die Tür rein zu gehen oder auch nicht. Ist das auch gut? Ja. Okay, super, danke. Und ich habe, also das war für mich so KAU-Kriterium lange, wenn Menschen etwas schön reden. Das kann ich nicht ab. Ja, wenn Sie eine Schriftstation erzählen, was richtig schlimm ist, und da machen Sie so geistlich, dass Sie sagen, ja, aber ich bin so dankbar dafür, dass ich einen Job habe, auch wenn ich da nichts verdiene und total KAU bin, aber ich bin so dankbar dafür. Also wenn ich das höre, da bei mir geht die Haare immer hoch. Ja. Und dann kann ich dir dazu etwas sagen, frage ich, oder ich sage, möchtest du diese Satz, klingt zwar sehr logisch oder dankbar oder sehr gistlich oder sehr geistlich, aber ich habe das Gefühl, das könnte auch eine Handbremse sein für dich. So etwas frage ich dann. Und dann frage ich, möchtest du wissen, warum? Und dann sage ich das, und dann frage ich, möchtest du diese Handbremse lösen? Ja, kannst du dir vorstellen, dass wir dir dabei helfen können? Ja. Und so habe ich schon 2, 3 Jahres eingeholt. Martina, hast du noch eine? Jetzt ist im Verkaufskohl, möchte ich mit dir den Teil durchsprechen von dem Leitfaden, wo du einen Übergang schaffen sollst. Also du wirst quasi, damit die anderen wissen, dein Geschäft jetzt auflösen. Und da machst du einen Schussverkauf, nennt man das. Ja. Und dann rufst du alle bisherigen Kunden an. Und es ist ganz wichtig, dass du sie informierst quasi, dass du jetzt dein Business im Februar beendest. Ja. Und du kannst auch sagen, jetzt haben sie die Möglichkeit, noch ein extra richtig gutes Deal für sich zu machen. Sind sie daran interessiert, haben sie da Bedarf? Oder kennen sie andere Freunde, die da Bedarf haben, zuerst das abklären, ja? Und dann kannst du fragen, ich wollte auch fragen, wie es dir geht oder wie es ihnen geht, wenn du die nicht kennst. Ja. Und also je mehr sie ein bisschen öffnen und sich erzählen lassen, desto besser ist das. Okay. Und dann quasi kannst du in dieses Gespräch einflächen lassen, wenn du schon Infos von ihnen hast. Ja. Zum Beispiel sagen. Also wenn sie dich kennen, dann werden sie dir erzählen, wie es ihnen geht. Das ist das leichtere. Dann werden sie irgendwas sagen, was bei ihnen nicht so gut läuft. Und dann kannst du sagen, interessant, dass du sagst, weil ich mich in diesem Bereich selbstständig mache als Coach. Und dann bist du schon bei dem Thema. Ja. Und wenn du die Leute nicht kennst, dann würde ich am Anfang schon anführen, dass du dein Geschäft beendest, weil du dich als Coach führ. Und wenn das ein Mann ist, für Männer, ja, selbstständig machen wirst. Und wenn das eine Frau ist, dann für Frauen. Also irgendwie versuche mal einen Bezug zu ihnen zu machen. Und wenn du weißt, sie sind geschieden dann für verschiedene Frauen. Also je mehr du von ihnen weißt, desto besser ist das. Ja. Das ist jetzt klar. Hast du dazu noch eine Frage? Also ich habe ja tatsächlich Freude angefangen mit denen Telefonate. Ja. Ich habe schon gemerkt, dass mir das schon sehr schwer fällt, die Kurve zu kriegen, eben um dieses Coaching oder die Mikro-Nährstoffe, die ich auch mache, in Spiel zu bringen. Das war schon nicht. Aber ja, ich denke, je öfter es sich macht, desto mehr werde ich es dann hinkriegen und auch die Situationen dann meistern. Also ich habe jetzt noch nicht viel gehabt. Also es sind halt auch viele Kamer da. Wie viel hast du erreicht? 1, 2, 3, 4, 5, 6 dann insgesamt. 13 habe ich entkoffe. Ja, das ist sehr gut. Wenn du die Hälfte erreicht hast, das ist sehr gut. Normalerweise ist das bei 10, 20 Prozent ohne Termin. Ja, also das ist schon sehr gut. Hast du die Frage gestellt, wie es ihnen geht? Ja, also bei manche, also ich habe jetzt auch älterseelpaar, wo ich weiß, die wohnen in so einer betreute Wohnung, da habe ich das, also da war der Mann dran. Da habe ich, bin ich auf das jetzt nicht, nicht angegangen. Betreutes Wohnen, da müsst du fragen, da sind die Mikro-Nährstoffe total wichtig. Ja, aber der Mann war so, weil ich ja schon auf die, also ich habe bei den Gartinen gemacht und die brauchen jetzt keine Gartinen mehr in der Universität und da hat er schon gar nicht verstanden, warum ich ihm überhaupt anrufe, dass ich auch höre und dass er, ob er noch mit Gartinen braucht oder so. Und da war er schon ein bisschen unfreundlich und da habe ich keinen. Also wenn du weißt, dass du in der Betreutes Wohnen, wenn du sagst, ich möchte mich einfach verabschieden von meinen Kunden, deshalb habe ich angerufen. Okay. Dann ist das wertschätzend für sie. Okay. Ich werde jetzt zu machen, ich möchte, du kannst auch sagen, ich möchte mich von meinen Kunden verabschieden, mich bedanken für die gute Zusammenarbeit, verstehst du? Wow, also das kenne ich gar nicht, jemand macht den Laden zu und ruft mich noch an. Also das ist voll wertschätzend. Okay. Und wenn du schon weißt, sie werden kein Gartinen, dann natürlich frage ich andere jüngere Menschen, die noch in einem eigenen Haus sind, ob sie noch etwas haben möchten, aber sie bestimmt nicht. Ja? Das ist mir erst ein Einfall, wo ich den, wo ich anrufe hatte. Also da hatte ich den schon am Telefon, ich schmier das erst mal, guck mal, wo die lohnen tatsächlich. Ja, so war es. Das passt schon, aber ich gefelte sehr, weil du dadurch sehr viel lernst jetzt. Ja? Und immer wieder zuerst mal nicht einfach zum den Hörer nehmen und dann einfach so automatisch anrufen, sondern was weiß ich von dieser Person? Was ist die letzte Info? Dann kannst du auch beginnen, sind sie noch in diesem betreuten Wohnen? Ja? Ja, freuen Sie sich was? Du erinnerst dich daran, wo ich wohne? Also die Menschen möchten, also den Menschen gefällt es, wenn du dich für sie interessiert und wenn du dich an Sachen erinnerst, ja, das ist die höchste Form von Wertschätzung. Ja, ich habe halt tatsächlich einige Kunden drin, die haben nur bei ihrer Verlosung mitgemacht. Also die waren zwar schon da, ich habe ja auch Geschenkartikel im Lade gehabt. Die haben dann halt was eingekauft, jetzt nicht unbedingt Gardinen und von denen Menschen weiß ich halt tatsächlich nicht viel oder so gut wie nix. Ja, dann mach einfach, sie haben mitgemacht bei mir bei der Verlosung und ich möchte einfach jetzt mitteilen, bis Februar bin ich noch da und ab dann nicht, ich möchte jetzt einfach meine Kunden, die bei mir eingekauft haben, verabschieden, tschüss sagen, verstehst du, dann dreht das um. Ja, okay. Ja. Gut. Gut? Okay, dann, Gespräch mit der Gardraut, du hast am Ende geschrieben, ihr Problem, sie kann nicht nein sagen, sie schaut zu wenig auf sich, zu wenig Wertschätzung für sich, schwierige Wohnungs-, Wohnungs-Situation. Also die ersten drei sind keine, keine Probleme, die sie selbst spüren. Mhm. Weil sie als Problem hat, sie hat keine Ruhe. Und dann kein Problem. Okay. Also möchtest du eine Wohnsituation haben, wo du mehr Ruhe hast, dann so kannst du mit dir weitergehen, ja? Mhm, okay. Du hast geschrieben dann bei dem Freund, wenig Wertschätzung sich selbst gegenüber, er definiert seinen Wert eher über Materiales, schwierige Wohnungs-Situation, Geld sorgen. Also die erste ist wieder kein Problem für sie, für ihn, ja? Ja. Aber zweite, schwierige Wohnsituation und Geld sorgen schon. Und zum Beispiel, er ergeht sich total, weil seine Eltern die Türen immer offen stehen lassen, ja? Also wenn du dann sagst, wie du dein, wie du ein ganz anderer Wohnsituation haben kannst, dabei kann ich dir helfen, das würde ziehen. Mhm. Ja, Martina? Ja, ich habe ja damals was gesagt zu ihm, also einfach, dass er mal eine Weile ausziehen soll, vielleicht, damit er sieht, wie es immer alleine geht und auch seine Eltern sehen, wenn der Sohn nicht in meinem Haus ist. Hast du das gemacht? Bitte? Hast du es gemacht? Ja, ich habe meine Lösung präsentiert. Ja, ich muss sagen, es ist schon ein paar Wochen her, also jetzt würde ich es vielleicht anders machen, aber ich habe mir das Gespräch noch eingefallen, am Samstag deswegen habe ich es noch aufgeschrieben. Am Samstag bis um halb eins bin ich vom Computer gesetzt. Sehr gut. Also, jetzt gebe ich dir noch eine Aufgabe. Alles, was du hier geschrieben hast, ist richtig gut und dann unterzeichne mal einfach die Probleme. Ich möchte sehen, ob du die Probleme siehst, die wirklich für die Erstproblem kommen, Martina. Mhm. Ja? Das ist deine Kochsicht. Also, da bin ich total begeistert, weil das ist die Bestätigung, dass du geborene Coach bist, ja. Aber was du jetzt noch lernen darfst, raushören, was sie sagen, als Problem. Mhm. Und du lest den gleichen Text und dann schreibst du noch einmal, was ist das Problem? Mit Gertraut oder Schwiegermutter oder was auch immer, ja? Mhm. Dass ich die Probleme einfach nochmal formuliere. Und zwar in der Sicht von Ihnen, nicht von mir. Genau. Ah, okay, gut. Also, du nimmst ihre Worte. Okay, ja. Sehr gut. Dann haben wir jetzt alle Fragen. Beantwortet. Klaus, bist du der, die weiter zu machen? Dann machen wir morgen das Thema aus womit, ja? Du hast mir nämlich eine Seite geschrieben für die Zeitung. Yep. Und du hast auch geschrieben, was dich jetzt fasziniert hat in dem Bewerbungsgespräch. Da müssen wir jetzt einen Faden aufnehmen, ja? Das wäre morgen, oder? Aha, oder? Okay, ich gucke, ob ich das morgen irgendwie hinkriege. Ja, wenn morgen der Termin nicht so lange dauert, dann verschneidet sich es nicht. Vielleicht komme ich ein bisschen später rein. Okay, mach mal so. Sehr gut. Dann haben wir jetzt alles, meine ich, dann letzte Frage. Was nimmst du mit? Ich fang gleich an, weil ich muss nämlich los. Ich nehme mit, dass das Titel passen muss, dann verkauft sich praktisch von alleine. Und, dass ich mein Gegenüber fragen sollte, bevor ich loslege mit dem Stich in Popo. Das ist, warum bei Ehemann und Ehemann ist Frau richtig gut. Ja. Sehr gut, danke Yasmin. Ich mache gleich weiter. Und zwar, wie Yasmin gesagt hat, auch der Stich in Popo, das mit dem Fragen. Also das merke ich ja, im Coaching frag ich nicht immer. Ich mach's einfach, da können Sie nicht mehr auf die Zähne weisen. Aber ist gut, ja, will ich lernen. Und auch der Titel, und vor allem auch, ja, wir wollen immer nur ernten. Also dass wir eben das Sehen und Ernten auch in, ja, genau, das nehme ich nicht. Ja. Und da jemand der fragt, dem kann man auch verkaufen. Ja, das ist Kaufsignal. Ja, genau. Und analysieren nur im Coaching, nicht im Verkaufen, das nehme ich auch nicht. Genau. Danke vielmals. Sehr gut, danke. Dann mache ich weiter. Ja, ich glaube, ich muss auch das mitnehmen, dass man vorher fragt, bevor man die Leute damit konfrontiert, weil ich bin auch eher so der Typ, mir kommt das einfach raus. Ja, das muss ich mir merken, dass ich dann auch vorher frage, bevor ich wie jemanden vor den Kopf stoße, vielleicht. Aber es ist eben so meine Art, da muss ich vielleicht ein bisschen, ja. Da habe ich jetzt eigentlich die guten Sätze gehört, das ist meine Art. Hm? Sind wir nicht eine neue Schöpfung? Ja. Also quasi der alte Mensch ist da nicht gestorben? Und wie meinst du das genau? Also wenn wir sagen, das ist meine Art, dann werden wir eigentlich den alten Menschen, da ist schon gestorben. Seitdem wir Christus in uns haben, sind wir eine neue Schöpfung. Das alte ist vergangen, neue sind geworden. Das heißt, wenn wir uns festlegen, so bin ich halt, ja, das ist meine Art. Ich bin so ein Typ, das ist immer wieder die Beschreibung des alten Menschen, der aber mit Christus gekreuzigt wurde. Ah, okay. Wir sind aber mit ihm aufgestanden und wir sind eine neue Schöpfung. Hm, verstehe. Also das war mal, dass du so warst. Ja. Sehr gut. Danke. Ich nehme mit die Frage, ob ich sie herausfordern darf, bevor ich was sage. Und dass ich niemand mehr analysiere, sondern nur die Fragen stelle, was ihr Schmerz ist und ihr Wunsch dadurch. Genau. Danke. Danke eben gerade. Renate? Ja, ich nehme mit, dass man die Kraftaufwendung für die Organisation der Finanzen den anderen nicht vorenthalten soll. Ebenweil das eine Saat ist, eine Investition in sich. Und dadurch dürfen sie nachher auch ernten, haben sie Erfolg. Genau. Und ja, auch wenn wir spüren eben so gestorben sind, so geht es nicht oder ich möchte es so und so die Festlegungen auch da, ja, das Geschenk Gottes abholen, dass dahinter ist. Genau. Weil das ja unsere Limitierungen, Begrenzungen sprengt. Genau. Richtig schön. Danke dir. Danke auch. Rass? Ja, also ich nehme mit, dass dieser Chat, also im Prinzip die Ankündigung, das ist ganz wichtig ist, dass du das Ziel klar formulierst. Und vielleicht auch den Schmerz, aber dass man eben da sehr sehr präzise ist und das das den Erfolg ausmacht. Ja, das nehme ich mit. Dann finde ich es einfach auch gut, diese Ankündigung, wenn man unangenehme Fragen stellt, dass man sich herausfordern oder ich habe dann ganz anderen Eindruck, das ist, oder ich möchte ich was fragen, aber es kann sein, dass es unangenehm wird, diese Vorankündigung, das macht ja auch neugierig. Also es ist ja eigentlich gut, dass derjenige dann sagt, ja okay, also er will mir jetzt was sagen, ist es unangenehm, aber das will ich jetzt mal wissen, was ist denn das, was kann denn das sein? Also von daher, das nehme ich mit, das finde ich super. Richtig gut, sehr gut, danke dir. Andrea? Ja, also ich nehme auch mit wirklich dieses Fragen, also nicht gleich zu Coaching, sondern wirklich auch zu Fragen, mir die Erlaubnis geben zu lassen, ob ich da auch was sagen darf. Genau, und auch nochmal das mit meinem Post, dass ich das besuche, wirklich das Problem und das Ergebnis, also den Titel, wirklich den Gut zu verkaufen, mal gucken, was davon Ergebnis kommt, was mehr kommt. Ja, was haben wir? Richtig gut, sehr gut. Das ist einfach nicht einfach weiterzuleiten, sondern einfach, das ist bequem, sondern einfach zu gucken, was hatte davon, wenn er das anguckt. Weiterleitung geht gar nicht, also wirklich. Nein, ich meine, jetzt posten, jetzt bei Status, so, ja, genau. Genau, sehr gut, danke. Renate? Also ich nehme auch wieder das Thema mit, dass man einfach über ChatGPT-Nummer herausfinden kann, was da optimal sein könnte, sich erst einmal tatsächlich ein paar Möglichkeiten holen, dann das noch mehr optimieren, auch auf seine eigene Sprache, ich glaube, das ist auch ganz wichtig. Das Zweite war, dass man, wenn das große Paket erst einmal nicht greift, wenn da wirklich kein Geld da ist, dass man dann tatsächlich ein kleines Paket macht, mit einem Problem, das man löst, wo sich derjenige dann einfach schon entwickeln kann, wo er dann auch vielleicht im zweiten Schritt dann noch mehr weitergehen kann. Und auch das Thema, dass wir den Menschen die Kraftanstrengung für das Beschaffen des Geldes nicht abnehmen dürfen, weil Sehen und Ernten, genau, das war jetzt auch so mein Thema. Und natürlich auch, dass man nicht so ungefragt die Spritze gibt, sondern tatsächlich vorher auch noch mal so einen kleinen Vorsatz macht, darf ich dich herausfordern, oder so, genau. Da kommt auch mit der Watte, Stäbchen, ja, und sie ist, wir machen halt Berührt mit Watte, sie ist was Weisches. Genau. Und dann kommt die Spritze. Danke. Wer war noch nicht, war Monika? Ja, ich war noch nicht, nein. Ja, ich hänge an dem Text, wer den du gestern geschrieben hast. Und ich habe mir den auch abgeschrieben und dass Jesus also zwei Tage durch die Wüste gewann, ist um die in der Mittagszeit diese Frau am Brunnen zu treffen. Und ja, er ist dieser Frau nachgegangen und nur für sie macht er diese Reise. Und ja, das hat mich total fasziniert, also dass die, was Jesus uns auch nachgeht und nicht innehält, sondern uns immer wieder auffordert, mit ihm zu gehen. Und diese Frau, so marin, die ist also zu einer Eva Gellistin geworden und ja, was hat er noch mit uns vor? Das hat mich total fasziniert. Danke für den Text. Sehr gerne. Bei Julia? Ja, ich nehme mit, das ist ein Problem, was ich mich schon lange frage, nämlich wenn jemand das nicht zahlen kann, was ich dann für ein Kleinausprogramm mache oder welches Teilproblem ich Ihnen sozusagen als Lösung anbieten kann. Das finde ich super gut. Und ja, auch nochmal den Titel und die Hooks mir geben zu lassen. Ich glaube, das ist wirklich eine richtig schöne, richtig gute Idee. Aber ich gleich mach. Wenn das nicht klappt, werden Sie den Text nicht lesen, werden Sie nicht zum Zuck kommen. Deshalb da die meiste Zeit reintun. Danke dir. Bei jeder. Martina? Ich nehme mit, das hat die Umgart ganz um einen, also das war das Thema bei der Umgart, dass der Kunde wichtig ist und dass man von sich selber wegblicken soll. Und das ist auch oft mein Thema, dass ich immer wieder von mir erzähle, aber dass ich eigentlich eher auf der Kunde eingehen soll. Oder Fragen für wie es eben geht und was eher denkt. Und ja, natürlich das, was du für meine lange Saktasche ist, nämlich auch mit und in die nächsten Gespräche hinein. Genau. Okay, und schrei mal die Gespräche so zusammen, wenn du sechs hast, was da war, weil je mehr die Infos ich habe, desto mehr kann ich helfen, wie du das umdrehst. Okay. Also einfach die Fragen immer reinschicken zum nächsten Call. Ja. Okay, ihr Lieben, es war richtig schön mit euch. Danke, danke. Danke. Bitte, und dann bis zum nächsten Mal. Tschüss. Bis zum nächsten Mal. Tschüss. Tschüss, danke. Monika, kannst du kurz drinnen bleiben? Ja. Ja, ich bin noch drin. Sie ist drinnen, die anderen sind raus. Ein Moment, ich muss noch die Aufzeichnung.