erste Frage. Mit sich Gutes getan. Wer mag beginnen? Ja, also bezüglich Verkauf, es ist so, dass ich morgen zwei Verkaufsgespräche habe. Und einmal mit Liveplus, wo ich mich freue, weil Liveplus ja so tief ausschütte, dass da meine Eltern und Schwester und Neffe alle was von haben ist ein größeres, größerer Auftrag. Ich habe gestern gesprochen, was sie will und morgen machen, was dingfest. Das andere ist reinkoachingmäßig mit einer Kollegin, nachdem diejenige, die eben nach dem Interview gesagt hat, ich kann sie so jetzt nicht alleine lassen und jetzt wollte sie nochmal sprechen und das sprechen wir morgen. Und da werde ich nach dem Verkaufsleit fagen, auf jeden Fall gehen. Richtig gut. Ja, und dann war es für mich ganz bewegt, die Teenies standen eben wieder vor der Tür mit Tee und Herzchen und ich hatte gerade Wasser gekocht und ich hatte gedacht, nein, das ist krass, ich hätte noch 20 Minuten reingewetschen können. Aber ich merke, wo mein Herz schlägt und das so von Herzen auch nochmal bezüglich Verkauf, versuche ich es zuzuspitzen, aber wir kommen ja als christliche Coaches daher einfach sich das nicht rauben zu lassen, das Erbe, was wir in Jesus haben durch falsche Lehre, sondern wirklich zu wissen, es ist so kostbar, diese Gerechtigkeit und Nade Gottes in Jesus. Und daraus immer wieder diese Kraft zu schöpfen und zu wissen, ja, ich werde den Menschen auf Dauer helfen können, auch auf diesem Weg jetzt ja, strukturiert, auch bei den lieben Teenies und Kindern, die so viel Not haben. Und ja, das nochmal so von Herzen dazu. Richtig schön, gefällt mir. Danke. Danke Silke. Elisabeth. Ich habe heute Morgen Gott gebeten, es wird mal wieder Zeit, dass ich etwas Geld einnehme. Und es ging keine halbe Stunde, da kam ein Anruf aus dem Krankenhaus, es war nicht sehr erfreulich, die Patientin weiß nicht mehr, was sie tun sollen, aber sie möchte gerne, dass ich sie besuche. Dann habe ich das wiederholt, habe ich das richtig, habe ich das richtig verstanden, dass sie möchten, dass ich sie besuche. Da sagt sie ja, und der wird natürlich berechnet, der Besuch. Das ist die Patientin, die ich im Coaching habe, wo aber jetzt die drei Monate vorbei sind und wenn sie jetzt einen neuen Besuch hat, haben möchte im Krankenhaus, dann muss ich den natürlich neu berechnen. Ja, voll cool. So habe ich gesagt, danke, danke, danke, das hat so schnell geklappt. Das war also einfach nur toll. Richtig gut. Und dann hat endlich mein Herr Doktor bezahlt nach vier Wochen, das habe ich dann auch in Facebook geschrieben und das mache ich nie mehr. Ich mache das nicht mehr, dass ich das Coaching anfange, bevor das Geld auf dem Konto ist. Das hat mich zwar nicht so bedrückt, aber ich war trotzdem frei während des Coachins, aber es ist nicht gut für die Umsetzung. Aber dieser Herr Doktor hat seit dem letzten Mal, seitdem er überwiesen hat, die erste Kundin bekommen. Durch mich, dass ich ihm gezeigt habe, wie er es machen kann. Das ist natürlich auch toll. Dann noch etwas Gutes. Ich habe heute meinen ersten Podcast aufgenommen zu einem Thema, was ich denke, das kann ich so begleiten zum Coaching anbieten. Schön. Ja. Nachdem ich das ganze Wochenende von langer Langeweile und Unzufriedenheit verbracht habe, war ich nicht mit mir zufrieden. Tja, war so. Okay, darüber reden wir noch. Ich habe auch richtig wöchentliche Ziele. Also, bringt mich darauf, ich muss das euch nach sagen, weil es ist sehr oft so, dass sie sagt, ich war am Ende und ich habe mir gut gerungen und alles und dann habe ich mit ihm geredet und dann habe ich stunden später, kam der an. Kann der neue Kunde. Okay, darüber reden wir noch. Ja, gut, danke. Sehr gut. Wer macht weiter? Sascha? Kann ich gerne machen. Ich habe, ja, es hat sich Gutes getan. Ich habe ja jetzt, ich bin ja gerade in den finalen Gesprächen mit zwei größeren Firmen da als Dienstleister zu arbeiten und hatte da ein wunderbares Gespräch letzte Woche. Ich habe euch ja auch gemeld, heute Morgen. Ja, ich habe selten in meinem Leben so eine Wertschätzung erfahren, wie dort in dem Gespräch. Dennoch ist es so, dass sie über mein Angebot noch nachdenken müssen, weil es dann doch wohl nicht so günstig war, wie sie sich das vorstellt. Ansonsten, genau heute Abend habe ich auch wieder einen Termin, wo es darum geht, wie die Konditionen jetzt aussehen können. Die hatte ich mit dir ja auch festgelegt. Sehr wir. Ja, also wenn das beides passiert, dann, dann, genau, dann habe ich viel Freiheit in Zukunft. Also mir auch andere Dinge über andere Dinge Gedanken zu machen und muss wahrscheinlich schon sehr bald gucken, dass ich auch Leute einstelle. Aber das wäre so ziemlich gut. Ja, jetzt die Schritte, die ich dagegen konnte. Und ich bin da sehr dankbar. Aber jetzt kann ich aufgrund meiner Kombination mit meinem Wettbewerbserbot darf ich halt aktuell noch nicht. Ich bin immer total begeistert, wenn ich von euch höre, ja, ich habe hier ein Video gemacht, ich habe das, das darf ich jetzt gerade noch nicht so wie ich will. Ja. Kommt bei. Aber du kannst schon alle Texte schreiben. Also, das ist ganz wichtig, die Vorlagen. Ja, du kannst schon alles vorbereiten. Johannes haben wir auch gesagt, auch wenn jemand noch nicht postet draußen in der Öffentlichkeit, trotzdem kannst du alles schon vorbereiten. Ja. Okay, richtig gut. Danke, Katharina. Ja, hallo. Ich merke, wie sehr ich ruhiger werde in vielen verschiedenen Situationen mit den Kindern und im Alltag. Also so, genau, einfach ruhiger und es wieder schaffe ich am Abend einfach Zeit für mich oder Zeit für die Bata schafft zu haben und nicht immer. Also, genau, also das Rad dreht sich nicht mehr so voll wie es war. Also es ist einfach so. Wie schön. Genau, ruhiger geworden. Genau. Und Instagram Challenge, ja, gefällt mir sehr. Also ich, und es ist so, es ist so, ich wollte eigentlich nie, nie, nie mit einem Video im Internet erscheinen oder so. Es ist so, natürlich jetzt, weil es einfach so, es passt so, es ist so meines. Es ist nicht irgendwas nachmachen oder irgendwer sein wollen, sondern das kann ich sein und es ist so. Genau. Dann ist, dann ist nicht schwierig. Ich habe schon 20 Follower mehr als letzte Woche oder als vor dem Start. Ich weiß nicht, wie gut das ist oder also wie schnell das, dass man mehr wird. Aber es geht zumindest ein bisschen so in die richtige Richtung. Und heute hat mir jemand geschrieben, aber nur wie geht es dir? Also auf Instagram muss ich jetzt nachgehen, was der genau will oder ob das nur, keine Ahnung, ob der jetzt aufgrund von diesem Coaching aufmerksam, also von diesem, von meinen Reals aufmerksam geworden ist auf mich oder was er will, muss ich dem nachgehen. Aber genau, ich freue mich auf jeden Fall, dass das jetzt so nie exotisch ist, wie ich gedacht habe, dass das sein wird. Genau. Wichtig gut. Sehr schön. Danke Katharina, dass das Rals sich nicht mehr so schneidritt, das freut mich besonders. Das ist richtig gutes Zeichen. Ja, das ist sehr erleichtend. Sehr schön. Durch Ruhe werden wir von Gott beschleunigt. Von ihm beschleunigt werden, das brennt uns nicht aus. Richtig gut. Sehr schön. Ich weiß, wo du sitzt. Du sitzt im Bett. Ja, das stimmt. Ja, mein Mann ist da, hat wirklich so ein bisschen zu gange, wir tauschen so ein paar Gardierringe bei dem Hauseingang, da wird es ein bisschen besser flutscht. Ja. Genau. Es ist hier sehr, sehr warm und ich versuche ohne Klimanlage zurechtzukommen, damit ich mich schneller an das Klima gewöhne, ob das eine gute Idee weiß ich noch nicht. Also, ja, also ich habe ein paar gute Sachen zu berichten und zwar unsere zwei Kinder sind gerade zu so einem Job weg, was ich ja letzte Woche schon mal erzählt habe. Und letzte Woche rief unser Mädchen mich heulend an und sagte, wie schrecklich es denen geht und die schreiben gar keine Abschlüsse. Also die gehen von Tür zu Tür mit Kaltakwiese und versuchen, Kuln zu akribieren. Also schwerer kann man, glaube ich, gar nicht arbeiten. Aber ja, also jedenfalls, ja, wenn sie diese Abschlüsse nicht kriegen, dann gibt sie irgendwelche Strafen, dann gibt sie mindestens kein Geld und vielleicht müssen sie eher abbrechen und was weiß ich. Und das hat sie immer so runtergezogen, weil alle anderen hatten was geschrieben den Tag und haben sich so gegenseitig gepusht und sie hatte gar nichts. Und sie hat so geweint, na ja, und dann konnte ich voller Zuversicht und Ruhe einfach ein paar Sachen ihr zusprechen. Und dann habe ich gesagt so und jetzt ab an die Arbeit, jetzt stehst du wieder auf und läufst weiter und bleibst da jetzt nicht hocken. Und dann ja, ich weiß nicht und ich bin so lange am Telefon geblieben. Ich sag so, ich bleib jetzt noch zwei Minuten und in der Zeit bist du wieder unser Rot. Und dann sagt die was gibt es denn? Gibt es doch gar nicht? Du bist so anders? Naja, jedenfalls hat sie dann so abladen können und hat dann heute geschrieben, dass sie diese Woche eine Goldmedali bekommen haben, weil die anscheinend so viele Abschlüsse geschrieben haben. Genau, und dann habe ich ihnen eine Sprachnachricht noch hinterher geschickt, dass sie ihrem Bruder halt auch noch mal was geben kann und die waren so happy. Also ich habe diesen Beistand und dann hat er mir extra eine eigene Nachricht geschickt, dann kümmer mal für deinen Zuspruch und so und es gab es früher nie. Ja, also das passiert halt in der Familie und jetzt sind wir mit vielen Hürden hier wieder angekommen. Also erst sind die Autobahnen zum Flughafen gesperrt worden, dann wollten Züge ausfallen, also der eine Zug ist tatsächlich ausgefallen, dann sind wir mit einem Freund bis Hannover gefahren worden und so, dann wurden da ständig die Gates getauscht, also wie so ein Testlauf irgendwie und meine Zufassung sich erhält. Ja, und gut, schlussendlich sind wir ja auch gut hier angekommen und unterwegs im Zug habe ich einen sehr guten Kontakt gemacht, eine gewisse Nele, die ein Coaching sucht und jetzt war ich überhaupt nicht aufzack. Es war so ein freundliches, nettes, neben mir oberflächliches Gespräch. Wir haben zwar Nummern getauscht, aber ich habe null gesagt, dass ich halt sie halt auch Coaching könnte, also sie weiß sogar, dass ich Coach bin, aber wir sind da nicht zu so einer Idee gekommen, dass wir einander ja nicht durch Zufall begegnet sind. Also da weiß ich jetzt noch nicht, wie ich weiter angrüpfen kann und eine andere Geschichte, der Käufer, der das Coaching gekauft hat, dem habe ich zwischenzeitlich die Rechnung geschickt, dann hat er geschrieben, wie sehr er sich freut, wenn das beginnt. Und nun schreibt er heute, es wäre ja so knapp und jetzt wüsste er nicht, wie er das bezahlen sollte, ob er ein Monat später zahlen soll. Und da habe ich jetzt noch nichts geantwortet, weil ich dachte, ich höre mal, was man klug ist, vielleicht sprechen kann. Wer ist das jetzt? Das ist dieser junge Mann, dieser Ex-Freund von unserem Mädchen. Aha, der ist im August starten. Der wollte im August starten für 1,5, für 3 Monate, genau. Okay, da reden wir darüber danach, ja? Jawohl, danke. Sehr gut. Wer mag noch was Gutes sagen? Annette. Ja, wir haben die letzte Woche am Wochenende intensiv damit beschäftigt, diesen Promotion, diese 5 Tage aufzuschreiben. Ich habe es hier ja geschickt und ich merke einfach, je mehr, ja, ich einfach beginne, wie es fließt. Und ich merke, was wirklich alles da kommt auch. Und ich habe gestern Abend, ich hatte gestern Mittag nach unserem, in der Gemeinde, im Gottesdienst, hatte ich noch ein Super-Meeting mit unseren Jakobastoren. Und das hat mir auch noch was so gestärkt, in dem, was wirklich ich geben kann jetzt, mit dem Ganzen, was eben das letzte Jahr war. Und ich habe dann gestern Abend noch meine 2 Geschenk-Videos gemacht. Ich habe sie dir geschickt, weil es noch nicht so anschauen konnte. Und es ist einfach, also es ist einfach richtig schön, wie es in den Flow kommt. Und ich habe letzte Woche Donnerstag ja mit Bistar diesen Verkaufskoll gehabt, der auch richtig gut war. Und ich jetzt halt den nächsten Schritt da machen, indem ich eben meinen Flyer schicken würde mit dem Angebot für ein Coaching. Und ich habe es noch nicht so, wie sie möchte es machen, aber wir haben jetzt noch nicht gesprochen, wann und wie und auch bezüglich Preis und so. Ich habe noch nicht noch gefragt, ob ich das jetzt so als nächsten Schritt machen würde. Dazu sage ich etwas noch zu dir, Dan, dazu Annette und Sascha, wie Preise hinterherzuschicken, das besprechen wir noch, ja? Weil in dem Call, also da ging eine Stunde wieder und ja, ich habe dann schon gemerkt, jetzt brennst du aus, weil du kommst schon wieder dann, weil du merkst einfach, wenn du in den Fluss bist, das ist schon etwas, was ich dann noch üben darf, wirklich im Verkaufskoll zu bleiben. Das ist nicht gleich ein Coaching oder Berater oder sonst was wird. Und eben, sie hat nicht gefragt und ihr auch nicht und irgendwie, ja, Bart es dann, wir sind dann einfach so verblieben, okay, ich schick dir jetzt die weiteren Infos, den Flyer und so, zu Anfälle ist sie ja bereit. Ja, sehr schön. Danke dir. Super. Danke. Dankeschön, Karin. Ja, nicht die großen Verkäufe, aber ich habe gestern mit meiner zweiten Testkunde noch mal gesprochen, das läuft ja jetzt auch aus, das heißt, ich habe ja da einfach geholfen, Stiftungen anzuschreiben, wir haben leider keine Gelder generiert, aber sehr zack, das war trotzdem sehr schön mit mir in der Zeit in Verbindung zu sein, weil ich ja immer wieder Mut zugesprochen habe und sie dann einfach wieder ruhiger weitermachen konnte. Ja, was war noch? Also ich merke, dass ich zur Zeit trotz dem einfach immer dran bleibe, ich habe zum Beispiel am Freitag und am Samstagabend wirklich noch bis nach zum 12 an einem Insta-Gang, an einem Reel gearbeitet, dass ich leider aber nicht in Instagram reinkriege, ich weiß nicht warum, also werde ich auch noch rauskriegen. Und ja, ich bin insgesamt, merke ich auch, wenn mein Eltern irgendwas nicht so läuft, dass ich dann nicht mehr so außen, ja, ich komme nicht so schnell aus dem Dritt und das ist sehr gut, weil es emotional einfach sehr viel mehr Halt und Ruhe insgesamt gibt. Ja, und jetzt schauen wir weiter. Sehr gut, danke Karin. Wegen der Technik gehst du bitte in den Brickhaut-Raum zu reinieren, damit du das reinbekommenst, dein Bier, ja? Okay. Danke. Danke schön. Ich bin gerade. Ja, ich habe brav meine Haarsaufgaben gemacht. Ich habe plästig ein Material zugeschickt, wo ich schon recht gespannt bin, wie ich da antworten kann. Und ich habe von den letzten Calls, habe ich jetzt schon einige noch geschaut und was sie schon umgesetzt habe, ist, wie Reignir gesagt hat, mit dem Preis anheben, dass es nicht darum geht, dass wir die Rechnungen bezahlen können, sondern um den Wert zu sehen, zu kennen, was die Leute davon haben. Ja, und das war eigentlich, ich sage jetzt einmal, es war umschminken und Styling gegangen und wo ich früher nicht so dahinter stehen hätte können bei dem Preis und ich habe so zelebriert und ausgelebt und das Gross gemacht und nicht alles was Kleines abgetan. Das ist ja nur ein Schminken im Vorbeig oder nur, sondern nein, ich habe das richtig selber mal wertgeschätzt und bin da ganz anders dahinter gestanden. Ah, ich habe das ganze Haar ducke. Ja, ich habe das jetzt der Preis. Das ist, okay, es war 100 Euro. Sehr gut. Und wie viel war vorher? Vorher hätte ich am liebsten gar nichts, weil es für mich so leicht ist und ich sage jetzt einmal so Verwandtschaft und genau, es ist eine interessante Situation und ich merke, na, das hätte sie nicht gut angefühlt und... Sehr schön. Richtig schön. Ja, super. Steht um sind es 100 Euro, ist 100 % Steiger. So, genau, kann man so sagen. Sehr gut. Super. Big. Ja, beim Verkauf kann ich jetzt weniger sagen, aber zumindest war ich unterwegs am Wochenende, beim Schwimmen und so. Ja, gut. Ich konnte dabei wieder, ohne dass ich viel gemacht habe, Leute öffnen, die mir ein ganzes Leben erzählt haben. Sehr, sehr gut, Peter. Das ist gut. Ja. Dein Magnet funktioniert dann richtig gut. Und wie gesagt, konnte jemanden auch noch behilflich sein bei etwas, beziehungsweise einen guten Tipp geben für ihre Eltern. Und ansonsten, das andere habe ich auch gemacht und noch keine Reaktionen beziehungsweise im Bild habe ich von meinem Spiegersund gekriegt. Sehr gut. Hatte mir... Das ist in direkt Bild von der Tochter. Ich hatte mir aber einen Tag Zeit gelassen. Nicht am Freitag, sondern erst am Samstag. Sehr gut. Sehr gut. Danke. Danke, Leo. Ich möchte eine Sache jetzt besprechen mit euch und dann können wir uns aufteilen, ja? Also Preise immer in dem Gespräch präsentieren. Wenn ihr Verkaufsgespräche habt oder du, Sascha, ja, dann... Also zuerst mal, du hast die Gespräche geführt, also du darfst dich voller keine anerkennen. Anne, Sascha, ihr habt diese... Anna hat jetzt auch gesagt, ja, also ich habe die Gespräche geführt, wirklich anerkennen, dass ihr die Gespräche geführt habt. Ja? Und ihr habt wirklich Feiern mit Sekt oder Tee oder du hast an deinem Geburtstag Sascha schön Sekt bekommen von Ihnen, ja? Also richtig, richtig schön. Also wirklich Feiern, wenn ich schon einen Schritt geschraft habe, auch wenn ich das Ende... Und das Ende ist immer wieder, dass sie den Preis sagen, noch nicht geschafft habe. Aber das Gespräch hast du da geführt und die Menschen sagen, ja, ich möchte etwas machen. Das ist richtig gut, ja? Aber wir schicken... Also wenn Sie nicht danach fragen, dann stelle ich die Frage, möchtest du sicher wissen, wie viel du investieren wirst dafür? Und da, also ich stelle eine Frage und ich sage nicht der Preis so und so viel, sondern ich stelle zuerst die Frage, möchtest du wissen, wie viel du investieren wirst? Nicht wie viel es kostet. Und auch, das war auch nicht leicht bei die ersten Gesprächen, die wir gehabt haben, aber froh, dass die Frage manchmal nicht kam. Gleich kennt das auch jemand, deswegen fragen wir da nicht. Aber nachdem wir unserem Wert immer mehr uns bewusst waren, wussten wir, wir müssen eh darüber reden. Und dann haben wir dann auch diese Frage selber gestellt, wenn das von der anderen Seite nicht kam. Also du sagst nicht aus dem heiteren Himmel, okay, frag dir noch den Preis, sondern du holst ein Ja ein, das ist mein Punkt. Du fragst, möchtest du sicher wissen, wie viel dein Investment ist für dieses Coaching-Programm oder für meine Dienstleistung, Sascha, ja? Und dann sagen Sie ein Ja. Und dann sagst du auch dein Preis und nachdem du dein Preis gesagt hast, also du sagst nicht nur einfach die Summe, ja, sondern ich sage immer wieder, damit du deinen ersten 10.000 Euro verdienst, ist dein Investment das und das. Also ich verbinde das immer mit dem Ergebnis. Ich sage nicht einfach die Euro-Summe, sondern ich sage immer das größtes Ergebnis, was Sie haben möchten. Damit du dieses größte Ergebnis erreichen hast, erreichen kannst, ja? Bei dir Bettina zum Beispiel, kannst du sagen, damit deine Enkelkinder mit dir jede Woche im Kontakt bleiben, mit Fotos im WhatsApp, ist dein Investment in mein IT-Coaching, das und das und das. Also du sagst das größte Ergebnis, Sie möchten mit Enkelkinder im Kontakt bleiben, wenn Sie das möchten, ja? Dann sagst du das. Okay. Also immer das größte Ergebnis, deshalb frage ich dich immer wieder, was ist das größte Problem, was Sie lösen möchten und was ist das größte Ergebnis, weil wenn du bei diesem Satz etwas wischibasche sagst, zum Beispiel, damit du mehr Freude hast, damit du Klarheit hast, kostet das nicht 5.000 Euro, also dann sagen Sie, nein, danke. Weil für Klarheit gibt man kein 5.000 Euro aus und auch nicht viel mehr Freude, ja? Deshalb musst du schon das größte Ergebnis sagen. Silvia, wie würdest du das sorgenbeinander Körperbehandlung? Die Frau, die Letzte, was du geschrieben hast, die hat Schmerzen, ja? Dann würde ich einfach sagen, damit du ohne Schmerzen bist. Also man kann so auch so ein, ohne Schmerzen, also damit du zum Beispiel deine Schmerztabletten nicht mehr brauchst, wenn sie Schmerztabletten hat und trotzdem keine Schmerzen hast, ist die Körperbehandlung 1.000 Euro oder so was ähnliches oder 2.000, was du hat haben möchtest. Ich habe jetzt eine Einzel-Session gedacht. Ich weiß nicht, ob das mit einem Einzel-Session geht. Wenn Sie eine Stunde gebraucht hat, von dem Auto reinzugehen zu dir, dann wird es nicht mit einer Session mal nicht klappen. Also das musst du aber im Voraus Ihnen sagen. Ich denke, wir brauchen 5 oder 10 Begegnungen, 1.000 Session kann so sagen 100 Euro, wenn du das möchtest. Machen wir 5 Fix und dann hast du 500 Euro. Also machen möchtest, ja? Ja, wo es jetzt nur auf kommt, ist, ich kann es hier ja nicht versprechen. Also du kannst keine Garantie geben, aber die Menschen brauchen das Versprechen von uns. Weil wenn ich nichts sagen kann, ich kann dir helfen, worauf sollen sie bauen. Stehst du? Ja. Es ist ganz wichtig, dass wir die Menschen ermutigen, dass wir das sehen können, wenn wir das sehen können. Ja, also deshalb ist es so, wenn ich bei jemandem das Gefühl habe, wir werden nicht helfen können, die holen wir gar nicht ins Gutschenk hinein. Nur wenn ich sicher bin, in mir, dass es klappen wird. Ja. Wenn ich diese Sicherheit nicht habe, dann machen wir nichts. Ja. Ja? Und das brauchen, dieses Versprechen brauchen die Menschen, damit sie diesen Schritt machen können. Aber es ist keine Garantie, du kannst keine Garantie abgeben, das ist klar, ja? Weil wenn sie nicht umsetzen, zum Beispiel, was du eine Macht hast, du keine. Also die Umsetzungsschritte machen sie. Ja? Ja. Okay. Wo war ich? Also quasi du sagst immer wieder, damit du dieses Ergebnis erreichen kannst, ist dein Investment so und so viel. Und dann, was machst du danach? Hättest du dein Mund? Ja? Wirklich Mund halten. Also wirklich nichts mehr sagen, nichts mehr erklären. Wenn du davor das nicht erklärt hast, wir werden arbeiten so und so und so, erst werden wir das lösen, dann das lösen, dann das lösen. Dann kommt der Preis. Und danach sollst du nichts mehr erklären. Ja? Und dann siehst du die Gesichter von den Menschen und das spricht wenn der, ja? Dass sie schlucken, weiß werden. Oder sie denken, das ist ganz schön viel. Also irgendwas geben sie sich. Oder sie sagen, das ist alles okay, super. Genau. Ja? Und das, diesen Prozess musst du mit ihnen mitmachen, weil dann kommen eventuell noch Ängste hoch. Ja? Und wenn du da bist, dann kannst du die Ängste behandeln oder die Sorgen noch behandeln. Da kommen, kann zum Beispiel kommen, ich habe noch nie so viel in mich investiert. Oder sie sagen, oh, ich muss noch mit meinem Mann reden. Was auch immer, ja? Und wenn diese Sorgen kommen, also bei Preisen über 3.000 Euro, dann ist es gut, wenn du da bist, weil dann kannst du helfen. Wenn du den Preis nicht gesagt hast, wenn du schickst es nach, dann öffnen sie die ganze Geschichte und sie sehen nur den Preis. Ja? Und wenn sie nur den Preis sehen und sie schon vergessen haben, was sie erreichen wollen oder wo sie rausgehen wollen, dann werden sie sagen, oh, das ist schon ganz schön viel. Kann ich mir das leisten oder nicht? Oder sie denken, ich muss jetzt noch im Herbst Ör kaufen. Ich muss noch das, ich muss noch das. Ich habe noch Urlaub vor mir, ich muss noch all das bezahlen. Also dann sind sie in diesem kalkulatorischen Drinnen. Ja? Und es ist ganz wichtig, dass die Menschen eine Herzensentscheidung treffen. Und mit dir fühlst du sie ins Herz hinein. Ja? Und danach, nach dir, schaltet sich immer der Kopf ein. Also bei euch allen war das so, dass ihr dann panische Angst oder irgendwelche Ängste oder Sorgen hatte, bevor ihr überwiesen habt. Ja? Oder nachdem ihr überwiesen habt. Und da ist es bei jedem so. Und das musst du einfach wissen. Und da darfst du ihnen helfen und ihnen helfen zu bestätigen, dass die Entscheidung eine gute Entscheidung ist. Ja? Deshalb sagen wir die Preise immer wieder in dem Gespräch. Und dann sagen sie, okay, aber ich möchte noch ein, zwei Mal darüber denken. Natürlich dürfen sie das oder schlafen. Und dann gehen sie schlafen, dann überlegen sie das und dann überweisen. Und dann fragst du auch noch, okay, dann gib mir noch bitte deine Rechnungsadresse, wenn sie zugesagt haben. Ja? Dann schickst du gleich die Rechnung zu. Und dann kommt der Beispiel mit Anna, dass er jetzt sagt, dass das jetzt bei ihnen ganz knapp ist. Ja? Dann würde ich ihn jetzt fragen, wie viel kannst du jetzt überweisen und den Recht in einem Monat, weil er ist schon sehr reif, der Junge. Aber in einem Monat kann er dann den Rest überweisen. Also da würde ich jetzt einfach schon beginnen. Also du meinst, er soll ein Teil im August bezahlen und den Rest dann im September? Ja. Okay, weil ich habe immer noch im Kopf, ich darf gar nicht beginnen, sogar solange da kein Geld geflossen ist. Und darum haben wir ja gesagt, wir starten dann im August, sobald er überhaupt was bezahlt hat. Genau, also er muss schon überweisen und dann startet er. Aber er kann das jetzt auch in zwei Raten zahlen. Okay, okay, gut. Das ist gut. Ja? Und ich mag, dass die Hälfte mindestens geflossen ist, wenn jemand Raten zahlen will und die andere Hälfte, dann ein Monat später. Okay, danke. Ja? Okay. Dann bei Sascha, da der eine Geschäftsführer denkt, er braucht dich nicht und die zwei anderen ja. Ist dieser Geschäftsführer derjenige, der gesagt hat mit Cecci Pitti, ist das der? Nee. Nee, das ist ein anderer. Das ist einer, also ich habe keinen Vorteil, ich habe gerade wieder meinen Gebet genommen und ihm gesegnet. Aber er hat einen Doktortitel in Mathe und glaubt, er hat die Weisheit mit Löffel gefressen, um das mal sozusagen. Also er weiß alles und ja. Also er kann das alles alleine bestimmen und weiß immer alles besser. Und aus meinem Bereich hat er eigentlich keine Ahnung. Aber das ist trotzdem besser. Okay. Dann einfach umwe... also ich würde umweiß... Also auf jeden Fall gehst du so rein in dieses Gespräch heute, dass du sagst, Papa, du gibst mir ein Kunst bei diesen Menschen und du veränderst sein Herz, wenn ich hier weiterhin wirken soll. Ja? Also es kann sein, dass er nichts gegen dich sagen wird. Der, der heute mit dem ich spreche, der ist... ich sage mal, der ist ja für mich, der möchte mich ja weiterhaben. Nee, wer? Das ist derjenige, der für mich ist. Von den drei gab es einen, der das nicht wollte, über den Religion. Ja, ja, weiß ich, aber mit dem habe ich das Gespräch nicht. Ich habe das Gespräch mit dem, der für mich ist. Okay, und jetzt heute redet ihr über die Preise. Heute reden wir final darüber, ob wir noch zusammenarbeiten oder nicht mehr. Okay, gut. Und Sie kennen die Preise. Okay. Auf jeden Fall, ich sage immer wieder, ich formuliere meine Spielregeln. Und für mich ist es eine Bestätigung von der Seite von meinem Papa, wenn jemand diese Spielregeln akzeptiert und mit uns zusammenarbeiten möchte. Also das heißt, du gehst rein, ich habe Kunst. Ja? Und sollte das nicht der Fall sein, dass du mit ihnen zusammenarbeitest, weil ein besseres Auftrag auf dich wartet. Ja? Dann ist es auch gut, aber geh in dieser... Also es ist ganz normal, dass sie aufgeregt sind, werden die anderen unserer Preise akzeptieren und so weiter und so fort. Also leine ich schon in den Breaker-Zeschen. Ja? Karin, du kannst auch schon. Also es ist ganz normal quasi, dass wir im Voraus sogar Ängste haben. Ja? Am Anfang, ob die anderen mitmachen oder auch nicht. Aber nach einer Zeit wird sich das umschalten, wenn mehr als genug Menschen auf dich zukommen, dann werden diese Ängste oder werden sie meinen Preis sein oder nicht mehr kommen, wollte ich sagen. Ja? Und du darfst schon von deinen Spielregeln wegkommen, wenn du so geführt bist im Gespräch, aber nicht aus der Angst heraus, wenn ich jetzt diese... Das ist das, was ich sagen wollte, dass ich bei dir noch gespürt habe, wenn ich diese zwei Aufträge bekomme, dann kann ich freier jetzt meinen Coaching-Business aufzubauen. Und das ist eine geschlechter Denkweise. Ja? Also das heißt, das ist so wie viele sagen, wenn ich jetzt Live-Plus aufbaue, dann kann ich meine Berufung leben. Das ist nicht gut, weil das ist zuerst... Wir haben schon sehr oft Unternehmer begleitet. Sie haben gesagt, wenn ich ein Jahr noch mit meinem Geschäft, danach ist er so erfolgreich, dass ich dann meine Berufung geben kann. Und die haben alle Konkurs angemeldet. Das heißt, mach deine Berufung und das Coaching-Business nie davon abhängig, ob du jetzt diese zwei Aufträge bekommst oder auch nicht. Das ist mein Punkt. Ja? Weil dann wird der Teufel das volle Kanak attackieren. Sondern sei spielerisch, Sascha. Ja? Du brauchst keine Absicherung? Ja. Du brauchst keine Sicherheit? Ja? Sondern du gehst hin, du hast was zu geben. Die können das richtig gut wertschätzen. Und sie werden gewinnen, wenn sie mit dir zusammenarbeiten können. Nicht du wirst gewinnen. Natürlich wirst du auch gewinnen. Aber habt diese Denkweise, sie haben viel mehr davon, wenn du mit ihnen zusammenarbeitest als du von ihnen. Ja. Und das ist die richtige Motivation. Ja, die ganze Zeit, weil du das jetzt sagst, ich habe das auch so im Kopf, dass ich sage, ich werde das so nicht rüberbringen. Aber ich bin darauf nicht angewiesen, weil ich weiß, dass der Papa im Himmel mich versorgt. Und wenn es jetzt heute so läuft, dass wir nicht zusammenkommen, dann kommen wir nicht zusammen. Dann kommt was anderes. Das ist mir bewusst. Aber es wäre, äh, genau, kein ABER. Ja, und tu noch dieses Angewiesen weg, das Wort. Ja. Sag lieber, ich brauchst sie nicht, aber sie brauchen nicht. Ja. Ja, ich brauch sie nicht, aber sie brauchen mich. Genau. Weil dieses Angewiesen, das ist wie eine Abhängigkeit. Ja. Wir sind nicht auf Kunden angewiesen. Natürlich leben wir davon, dass sie gute Kunden haben. Aber wir sind nicht angewiesen. Wir sind langbar für unsere Kunden. Das ist jetzt keine Arroganz. Ja? Oder Hochmut oder sowas ähnliches. Aber wir sind auch nicht minderwertig, sondern wir sind in der Mitte der Straße. Auf der einen Seite ist Arroganz, auf der anderen Seite und Hochmut, und auf der anderen Seite ist Minderwertigkeit. Und wir sind in der Mitte der Straße. Ja? Mhm. Und Elisabeth ist jetzt da, hoffentlich hört sie auch. Weiß ich nicht. Aber was ich noch sagen wollte, wir brauchen immer wöchentliche Ziele. Also mach keine Monatsziele. Ich möchte im Monat Juni 8 Kunden haben zum Beispiel, sondern mach immer wöchentliche Ziele. Ich möchte jede Woche, so beginnst du, eine Kundin haben. Oder ich möchte jede Woche zwei Kunden haben. Also mach das nie monatlich. Weil wenn du das monatlich machst, bist du zum 20. bis du rocker und dann sind noch 10 Tage. Und dann kriegst du die Krise. Weil da noch keine Kundin ist oder kein Kunde ist. Also mach immer wieder, wie du bist, also mach immer wieder wirklich wöchentliche Ziele. Weil dann kannst du dich viel besser fokussieren. Okay, diese Woche möchte ich wieder eine oder zwei Kundinnen. Wo ist meine Liste? Mit wem kann ich Wunschkundeninterview machen? Wem kann ich ein WhatsApp schicken? Wem kann ich E-Mail schicken? Was kann ich tun diese Woche? Damit diese Umsätze auch entstehen. Wem kann ich diese Woche erhilfen? Für wem kann ich ein Segen sein? So denkst du darüber nach. Wem könnte ich helfen? Wer hat seine Probleme erzählt? Ja, so gehst du durch. Und das machst du einfach immer wieder jede Woche anfang. Und dann hast du eh schon deine Woche ausgebucht. Und du tust das, was du halt einfach tun sollst. Aber du hast wöchentliche Ziele, nicht monatliche. Ja? Wir haben zum Beispiel auch tägliche Ziele mit der Werbung. Wir möchten jeden Tag fünf Menschen in der ... durch die Werbung in unserer Gruppe holen. Das war für uns so tägliches Ziel. Und das ist jetzt erreicht. Ja? Und nächstes Ziel ist es, dass jede Woche jeden Tag zehn Menschen auf uns zukommen. Also ich mache in bestimmten Bereichen auch tägliche Ziele. Ja? Peter, wollte du dazu was sagen? Rückwärts. Ja. Okay, Katharina. Sobald ... Volloer, also 20 Volloer sind jetzt auf dich zugekommen. Das ist richtig, richtig gut. Ja? Ich werde die Zahlen noch anschauen bei dir. Also jetzt am Donnerstag schauen wir noch an, du machst nächsten vier Vorlagen. Ja? Und dann die Karte, die wir da ... das bei Feedback kennen. Ja, am Donnerstag. Und dann, wenn du schon ... zehn Ries oder sowas ähnliches reingehaut hast, dann schaue ich dir die Zahlen an bei dir. Und dann werde ich noch etwas dazu sagen. Aber was jetzt ganz wichtig ist, schreibe jetzt noch während der jetzt ein Begrüßungstext für deine Volloer. Und das ist in Chat-Kommunikation der Dokument. Ja? Und da ist unser Begrüßungstext. Herzlich willkommen in unsere Gruppe oder in meiner Welt oder auf meinem Insta-Account. Und da schreibst du dir die Zahlen an. Und da schreibst du jetzt diesen Text und das darfst du jedem zuschicken. Okay. Und dann, wenn wir diese Begrüßungs-Dessalobis, schön, dass du bei mir bist oder dass du mich gefunden hast oder was auch immer. Und dann bei uns ist es so, dass ich dann die Frage stelle, darf ich dir eine Frage stellen? Und dann sagen Sie einige Sagen, ja. Und dann stelle ich die Frage, zum Beispiel, was hat dich bewegt, um hier zu kommen? Oder bist du schon als kurz selbstständig? Oder ich bin ganz gespannt, sind deine Kinder auch Schüchtern? So eine Frage kannst du danach stellen. Und dadurch, dass du in die Kommunikation gehst mit den Menschen, erstens, findest du raus, ob das die richtigen Menschen sind, die du angezogen hast, ganz wichtig. Weil wir jetzt, die Kathi hat bei uns etwas optimiert. Und dann, zwei Wochen lang, haben wir nicht die richtige Zielgruppe angezogen. Und das bekam ich durch die Chat-Kommunikation raus. Also, wir investieren Geld in die Werbung oder Zeit in die Reals. Und es ist total wichtig, dass wir sehen, haben wir die richtigen Menschen für uns angezogen. Und das kriegen wir durch die Chat-Kommunikation aus. Indem du ihnen schreibst und sie antworten. Also, das ist der nächste Unterschied bei dir, ja? Und alle von Luar. Also, jetzt kannst du die 20 Neue, aber auch Rückkehr kennt. Kannst du alle, die du hast? Wie viel hast du insgesamt? Zirka 20 Neue. Oder insgesamt? Insgesamt 282. Okay, dann teile das für dich ein, dass du jeden Tag 10, 15 anschreibst. Du bist bei mir ganz untergegangen. Ich möchte dich in Ruhe. Begrüßen. Hier geht es bei mir darum. Also, das schreib noch den Text und dann gebe ich dazu ein Feedback. Ja, weil aus 100 Fuller und 200 Fuller können wir schon die ersten Kunden gewinnen. Ja, und ich möchte schauen, wie du in dieser Chat-Kommunikation findest, auch was geschrieben werden soll und was nicht. Okay, ja gut, werde ich umsetzen. Ja, ich werde umsetzen. Okay, dann gehe ich jetzt in die E-Mail rein von dir, von Imgaard. Okay, also ich gehe mal hier unter, also diese Frau Brenner, ja. Da würde ich, sie hat, sie hat körperliche Beschwerden, ja. Ich würde sagen, ich habe einfach eine Körperbehandlung, ja. Du kannst auch sagen, das heißt, ich habe eine Körperbehandlung, ja. Ich habe eine Körperbehandlung, ja. Du kannst auch sagen, das heißt, X, Y, ja. Und ich kann damit helfen, Schmerzen, Migräne und all diese Sachen wegzukriegen. Ja. Ja, ob sie das haben möchte. Mhm. Und da auch bei der Susanne, kannst du das auch machen, ja. Also überall, wo ihr Schmerzen geht, da kannst du das immer so machen. Ja. Dann hier bei der Michaela, ich würde sie noch fragen, was möchtest du, Michaela, möchtest du damit umgehen lernen, dass dein Mann inaktiv ist und dass du aktiv bleiben kannst oder möchtest du, dass dein Mann auch aktiver wird? Du musst rausfinden, was will sie? Mhm. Ja. Weil nun, dass sie sagt, was sie nicht will, dafür geben die Menschen kein Geld aus. Wir müssen rausfinden, was wollen sie? Ja. Ja? Ja. Sie hat ja mitgekriegt, dass ich alles umgehen kann mit Kunden, die herausfordernd sind. Und das gleiche hat sie mir dann von ihrem Mann erzählt, dass sie so oft zum Heulen ist, wenn sie zu Hause ist und den Anblick vor ihr hat. Genau. Also das heißt, sie möchte damit besser umgehen? Ja. Okay. Und dann hat sie gefragt, wie das ist? Genau. Ja, wie das machen kann. Okay. Also, ich schaue noch, weil da gibt es, aha, das hast du extrem gut gemacht bei der Maria, dass du erzählt hast von dieser Kundin, wo der Mann gar keine Komplimente und jetzt macht und da fragt sie auch, wie du das machst. Das machen wir danach alles zusammen. Also das heißt, du hast 1a gemacht im Gart? Dankeschön. Das hat mir richtig gefallen. Ja, ich habe ja am Tablett, was sie an Wunsch wird, wo sie noch gar nicht gewusst hat, dass sie den A hat. Ja, das war gut. Also das war wirklich 1a. Hast du richtig gut gemacht? Okay. Dann beantworte ich mal zuerst diese zwei. Ich mache Freigabe stoppen. Okay. Also, wenn sie damit besser umgehen möchte und dann fragt sie dich, wie du das machst. Dann würde ich sagen, zuerst werden wir daran arbeiten, dass du, wenn du deinen Mann siehst, so wie er jetzt ist, dass dich das nicht zum Heulen bringt. Ja, dich. Silvia, wie magst du das? Sie hat doch das gesagt. Du musst nur das aufgreifen, was sie sagt. Stimmt. Ja? Ja. Okay, also dass dich das nicht zum Heulen bringt. Dann zweitens werden wir darüber reden, welche Gedanken du über deinen Mann denken kannst, damit er sich verändert, ohne dass du etwas sagen musst oder dafür betteln sollst. Ja? Und drittens werden wir daran arbeiten, in der Zwischenzeit, bis alles noch so ist, wie du das nicht haben möchtest, wie er sich trotzdem gut gehen kann. Ja. Das heißt, all das, wonach sie sich jetzt sehen, das gibst du ihr. Hat es geholfen? Ja, das hat man sehr geholfen. Es ist so logisch, wenn es höher ist. Sieht man so, dass ich vorher aber nicht auf die Idee komme. Das ist selber so ausspricht. Also ich komme noch nicht auf die Idee. Mach nichts. Das ist Übungssache. Ja, gut. Und was wichtig ist, dass wir das aufgreifen, was sie uns präsentiert haben, was sie nicht mehr wollen und was sie wollen. Und dass sie uns in sich hineinversetzen, wenn mein Mann so ist, dass ich nicht einmal anblicken kann. Und zum Heulen bringen, dann muss ich das Heulen erst mal wegkriegen, danach andere Gedanken über meinen Mann denken und danach muss ich in der Zwischenphase, bis das noch nicht ist, mir trotzdem gut gehen lassen. Ja. Also du denkst logisch, welche drei Schritte, vielleicht so sage ich das. Du stellst dir die Frage, über was würden sie sich freuen jetzt? Ja? Über welche Lösung würden sie sich jetzt freuen? Und das sagst du ihnen. Oder was würde ihnen jetzt helfen? Diese zwei Fragen stellst du dir. Ja? Dann, was war die zweite? Moment. Aha, das ist mit dem Kompliment und sie fragt auch, wie das ist. Du kannst es jetzt genau... Versuch mal. Also, der Mann sieht nicht einmal, dass er eine neue Frisur hat. Was würdest du sagen? Wie kannst du mir helfen, ihr Gott? Also zuerst würden wir daran arbeiten, dass es dir nichts mehr ausmacht, wenn dein Mann es nicht wirklich... Ja? Das hat nicht verletzt, wenn ihr jetzt deine neue Frisur noch nicht seht. Ja, zweitens? Als zweiten Schritt würden wir daran arbeiten... Hm. Was ist denn jetzt? Geht es dir um die Gedanken, was Sie verändern? Weiß ich nicht. Das mache ich immer intuitiv. Aber ich denke mal darüber, worüber würde sie sich freuen. Okay, jetzt macht. Also, was Sie so richtig angesprochen hat, dass jetzt der Mann von meiner Kundin ganz von alleine kommt. Okay, dann würde ich sagen, dann zweitens werden wir daran arbeiten, was du tun und lassen kannst, damit dein Mann von sich näher bei dir sucht oder auf dich zukommt. Ja. Ja, genau das. Ja, und das reicht schon. Also, wenn du nun diese zwei Sachen sagen würdest, dann ist das schon gut. Ja, genau. Versteht, hat jeder davon was mitgenommen? Okay, dann die Nachbarin, die jetzt auf Reha war und noch nichts umsetzen. Ja, ich würde schnell was fragen, nochmal. Ja? Und zwar, das heißt, der Wunsch ist ja da, dass sie gesehen werden will. Das sagt sie nicht. Du hast recht. Aber das sagen Sie nicht. Das ist Kutsprache. Ich möchte gesehen werden. Wenn Sie das sagen, verstehen Sie das gar nicht. Aber das heißt, wenn Ihr Mann praktisch sie nicht so sieht, dann kann sie ja auch was machen, oder? Ja, aber das ist nur dein Kutsinn. Das ist eine Kutschsicht. Das verkauft nicht. Okay, das ist nicht verkauft, verstehe ich. Aber machen kann man was damit. Ja, das ist in deinem Programm. Das ist klar. Das machst du in deinem Programm. Zum Beispiel, die Frau möchte gesehen werden vom Mann. Aber das sagt sie nicht. Morgens denkt sie nicht darüber nach, warum sieht mein Mann mich nicht? Sie sah, ich habe neue Frisur und er hat nicht einmal gemerkt. Diese sichtbare, spürbare Sachen müssen wir ansprechen bei den Menschen. Ja? Das erste war nämlich Anu, dass sie mir erzählt hat, sie liegt gar kein Wert drauf. Sie braucht es gar nicht Komplimente. Erst, wie ihr das erzählt habt von meiner anderen Kundin, die das auch gehabt hat, wo er sie jetzt sieht und ganz von der Lackung, das hat sie sehr beeindruckt. Okay, dann würde ich noch etwas sagen. Als Erstes werden wir daran arbeiten, welche Gedanken von dir deinen Mann zurückhalten, dir ein Kompliment zu machen. Gar nicht. Verstehst du? Ja. Du sagst nicht, welche Blockaden, du hast welche Glaubenssätze, du hast das Verstehen Sie nicht, das ist Koortsprache. Normale Ziele. Normale ist das Koortsprache, Glaubenssätze, sondern du sagst, wir werden daran arbeiten, welche Gedanken von dir deinen Mann in der Ferne halten. Also das haben wir mit Reignir gehabt, das haben wir euch schon erzählt. Dass ich quasi so sie danach gesehen habe, dass er mich umarmt und dann kam er nicht. Das war eigentlich eine sehr starke Erwartung von mir. Und dann, als ich gesagt habe, okay, du kannst mich mal, sorry, aber ich habe das wirklich gedacht. Wenn du nicht wirst, will ich auch nicht. Und dann kam er ständig und hat mich umarmt und dann wollte ich nicht mehr. Und da kam wir darauf, in der Ehe darauf, dass diese Gedanken, was wir denken über den anderen, was sie uns wünschen, übertreiben können, dann sind es Erwartungen. Und das kann der andere gar nicht wissen, dass ich das denke. Aber das hält ihn sehr schön weit weg von mir. Also wenn du der Frau sagst, welche Gedanken du denkst, was deinen Mann zurückhält, die Komplimente zu machen, was, ich denke etwas, was meinen Mann zurückhält. Das ist für Sie quasi schon, wenn du das so formulierst, macht neugierig. Ja? Ja. Okay, ist da ein Besprochen? Ja. Und jetzt ist man nämlich grad schon eingefallen bei der Nachbarin, ihr habt jetzt das Fenster-Sicherheitshäuber zugemacht. Sie fühlt sich, also der größte Schmerz ist in der Arbeit, dass sie nicht gesehen fühlt und nicht wertgeschätzt wird. Und doch könntet ihr das Gleiche sein, zuerst würden wir daran arbeiten, Werden wir, ich habe falsch gesagt würden, nicht Konjunktiv, Werden wir daran arbeiten, ja? Ich habe es so aufgeschrieben, ja, ich habe es falsch gesagt. Nein, Konjunktiv. Zuerst werden wir daran arbeiten. Ja, also zuerst werden wir daran arbeiten, was deinen Chef und deine Kollegen zurückhält, dass sie dich und deine Arbeit wertschätzen. Sehr gut. Und dann, dann werden wir darüber, dann werden wir daran arbeiten, wie es dir bis dahin oder schon davor gut geht, bevor du wertgeschätzt wirst. Ja. Ja, und als dritten Punkt werden wir daran arbeiten, ah, das war sie jetzt nicht, das dritte. Wie du endlich die Wertschätzung von deinem Chef bekommst, ohne dich abmählen zu müssen, ohne dich einschleichen oder einschleimen oder was auch immer müssen, ohne kämpfen zu müssen, ohne abmählen zu müssen, ohne dafür etwas tun zu müssen. Ja. Weil wenn diese ersten zwei Schüte gemacht sind, dann wird sie mehr wertgeschätzt. Ja. Ja, super. Richtig gut. Zirkke heißt da so eine Frage? Macht dich laut? Warte mal, die Handseckung, jetzt das Knöpfelein noch. Stichwort Coachsprache. Nun habe ich ja morgen das Gespräch mit einer Therapeuten und die weiß natürlich, was Glaubenssätze sind. Ich habe überlegt in meinem Vorgespräch, ich spreche vielleicht einfach von Glaubensüberzeugung oder soll ich auch wirklich schlichtweg Gedanken sagen, wenn es ein Therapeut ist, der diese Sprache auch spricht, soll ich es trotzdem auf Alltagssituationen und das Spül über unterbrechen? Ja. Also es ist so, die Menschen brauchen konkrete Sachen, damit sie das wertschätzen können, konkrete Ergebnisse. Also die Menschen schätzen den Prozess, den Weg nicht wert, den wir mit ihnen gehen, weil das ist halt manchmal herausfordernd. Ja, wer mag mal in die Vergangenheit kurz schauen, wer mag mal Glaubenssätze verändern, wer mag an sich arbeiten, also diese Gedanken haben die Menschen über Coaching. Ja, oder Veränderungsprozesse, das ist für jeden total unangenehm. Und deshalb musst du in diesem Positionierungsdokument ist es drinnen, die Ergebnisse immer wieder mit Zeit, mit Geld, mit Beziehung, mit Gesundheit verbinden, weil das sind die Grundbedürfnisse von den Menschen. Auch eines Psychotherapeuten. Ja, diese Menschen. Ja, du bist jetzt weg. Also es ist ganz wichtig, wenn wir mit den Menschen reden, wir müssen immer auf diese Alltags-Ebene, in den Alltags-Situationen mit ihnen reden, weil das ist das, wo sie denken, was sie spüren. Ja? Bei Sascha zum Beispiel, wenn dieses kommt, diese Sache kommt, von dem man der alles selber besser weiß, würde ich das gar nicht wegnehmen. Ja, ich würde sagen, ja, ich weiß, du könntest meine Arbeit machen. Ich habe bis jetzt 40 Stunden eingesetzt, heißt du diese 40 Stunden zusätzlich zu deinem Job? Bestehst du? Bevor ich reingehe, dass er keine Ahnung hat, würde ich auf der Ebene der Zeit, weil er sicher möchte nicht mehr arbeiten. Ja? Das heißt, ich bleibe auf der Ebene von Zeit, auf der Ebene von Geld, auf Ebene von Beziehungen, zum Beispiel Katharina, bei schüchternen Kindern. Mein Kind wird gemobbt in der Schule zum Beispiel, ja? Oder wird von der Liederin nicht unterstützt oder übersehen oder wird nicht zu Geburtstagspartys eingeladen. Also das ist das, was wir kommunizieren sollen, damit sie verstehen, was sie von uns bekommen. Ergebnisse. Und ich wollte, als Christus hat mich total gestört, dass ich meinen Freundinnen ständig geholfen habe, ja? Und dann habe ich sie gefragt, ja, und was für einen Ergebnis heißt, und dann haben sie immer wieder gesagt, na ja, ich habe mir Freude, ich fühle mich ermutigt. Und solche Sachen haben sie gesagt. Und ich habe gesehen, schau mal, also du arbeitest weniger, du verdienst mehr, dein Mann will sich nicht trennen, ja? Dein Teenager Kind lebt dich jetzt zum Essen ein. Also ich habe überall die konkreten Ergebnisse gesehen. Und sie haben mir nur gesagt, also, ja, also, ich bin mutiger oder ich habe mehr Freude oder so was ähnliches. Und da habe ich gesehen, sie schätzen, dass nicht einmal was ich gegeben habe, weil sie so Wischiwaschifitwäcks gegeben haben, ja? Und es ist wichtig, dass wir Ergebnisorientiert mit den Menschen arbeiten, weil wir alle Ergebnisse wollen, wir wollen auch Ergebnisse haben, ja, wenn wir Finanzen investieren. Ja? Okay, Elisabeth? Ich habe eine Frage zum Erstgespräch beziehungsweise zum Verkaufsgespräch, dass ich mit dieser Monika-Sprech führen möchte, wovon ich den Chatverlauf geschickt habe. Ich gehe da rein, ja? Ja, gerne. Ich bin da völlig hilflos, weil sie hat jetzt diese Sache letzte Woche Samstag oder Freitag geschickt. Und ich habe noch nicht geantwortet, weil ich erst mal warten wollte. Ja, der macht sich rar, ist auch gut. Ja, sie denkt vielleicht, ich... Es wurscht, was sie denkt. Es wurscht, ja. Denk nicht, dass sie etwas Schlechtes denkt. Ja, das ist das Wichtigste. Sondern wenn ich drei Tage nicht antworte, dann denken die, und ich antworte dann, dann sagen sie mir immer wieder, es ist eine Ehre, oder ich freue mich so sehr, dass du antwortest, verstehst du? Ja. Gut, ich wollte dann... Also ich möchte hier rein gehen, ja? Ja, gerne. Den Teil, ja, alleine mit drei Kindern hat man die andere Hände voll zu tun. Und dann hast du gefragt, warum machst du alleine? Das ist gut, da hat sie das erzählt. Ja. Sie ist dankbar, dass sie nicht mehr da ist. Und dann, sie sagt auch, die Beziehung war toxisch. Und sie ist jetzt voll happy. Und dann hast du eine Frage gestellt, was nicht dazu passt. Ja, richtig. Das war Hilflosigkeit. Er macht nichts. Und das war auch eine Interfektion. Ich möchte das finden. Aha, es tut dir gut, Anerkennung von anderen zu haben, hast du geschrieben. Und dann, wie all's in deiner Kinder, da kommst du voll weg vom Thema. Ja. Das heißt, du könntest sagen, hier, du könntest sagen, Anerkennung zu bekommen ist für dich auch wichtig wie für mich. Wie schön, wenn du schon das Anerkennung Thema anbringen möchtest. Ja. Also, du lobst, okay. Ich würde sagen, einfach, also, das ist so schön, dass du glücklich bist in deinem Job und dass du quasi das alleine mit deinen Kindern schaffst. Und ich würde fragen, was ist das, was dich im Alltag noch herausfordert? So würde ich fragen. Sie muss sagen, was ihr Problem ist. Aber du versuchst sie zu steuern von hinterher rum. Ja? Dann will sie endlich mal was sagen. Aber dessen fragst du, wie spitze, dass du das und das und das schon geschafft hast. Und dann stellst du die nächste Frage. Und was fordert dich noch heraus in deinem Alltag? Ja. So einfach. Ja, kannst du mir sagen, warum mir das schwerfällt? Weil, sehr oft ist es so, dass wir diese Frage, was fordert dich heraus oder was fress dich oder was ist deine größte Herausforderung? Wir wagen diese Frage nicht zu stellen, weil wir sehen, wenn sie sagen, alles ist gut, dann haben wir nichts zu tun. Statt sie abzufeiern, wie schön, dass es vieles gut läuft, aber ich weiß, wenn jemand unsere Nähe sucht, die haben etwas, weil sie noch alleine nicht schaffen, weil sonst würden sie mit uns nichts schreiben. Aber ich muss konkret danach fragen, was fordert dich noch in deinem Business aus? Oder in deinem Alltag aus? Diese Frage müssen wir stellen. Ja? Oder bei dir Bettina, was ist für dich schwierig bei dem Computer? Ja, was kannst du nicht lösen? Oder was auch immer? Also, wir dürfen nach dem Problem direkt fragen, nicht das erste Frage. Ja, das ist dann plump. Aber nach der dritten, vierten, fünften Frage dürfen wir schon fragen. Denn es ist ja schon schön, dass sie so offen alles erzählt hat. Ja, toll. Also, die hat Vertrauen zu dir, Elisabeth. Aber geh davon aus, wenn sie mir dir jetzt schreibt, dann hat sie einen Bedarf. Wer hat diese Denkweise noch? Also, ich weiß, wenn jemand meine Nähe sucht, oder ich zufällig Anna mit jemandem im Zug treffe, ich weiß, dass das von Gott geführt ist. Ja? Ich gehe nicht einmal davon aus, dass ich mit jemandem rede, den ich nicht dienen kann. Wozu? Warum? Wieso? Ja, und was mache ich jetzt? Ich gehe mir genau so. Elisabeth, du stellst einfach nur diese Frage, was ich gesagt habe bei dir, Anna. Du schreibst dir ein WhatsApp. Ich freue mich so sehr, dass wir in Anführungszeichen zufällig im Zug getroffen haben. Ja? Und dann, du hast erzählt, dass du ein Coaching suhst und ich bin zufällig Coach. Lass uns mal reden, in welchem Bereich suchst du ein Coach? Ich würde so. Ja, und es war so schön. Also, Bereich weiß ich ja schon. Also, sie ist junge Führungskraft Anfang Mitte 20 und hat eine sehr verantwortungsvolle Führungsposition bekommen, durch Zufall. Und ist da so ein bisschen gefordert, bis überfordert gerade. Aber freut sich trotzdem und will es gut machen. Oh, voll gut. Dann genau das sagst du. Das sagst du. Du, ich habe das Gefühl, wir haben nicht zufällig getroffen im Zug, nur ich habe damals nicht gecheckt. Kannst du so sagen, Anna? Und du hast mir erzählt, dass du überfordert bist, ein bisschen habe ich das richtig verstanden. Und wenn sie sagt, ja, dann kann sie sagen, du zufällig in diesem Bereich kann ich dir helfen. Witzig. Lass uns reden mit deiner, der wann heißt du heute oder morgenzeit? Und das schicke ich aber als Sprachnachricht-Word-Sep. Ja? Okay. Mhm, gut. Ja? Danke, danke. Okay, Zirkke zurück zu Zirkke, weil Zirkke ausgeflogen ist. Ja, wenn die da da, Sturmausweil war. Also das letzte war, auch Psychotherapeuten sind Menschen und dann war ich weg. Aha, okay. Ich gehe mal in deine. Also wenn du mit dieser Psychotherapeutin redest, die Blockaden hast, ich würde, sie kommt wegen dem Blockaden, dann würde ich zuerst mal fragen, okay, in welchen alltäglichen Situationen hinterlässt dich diese Blockaden? Sie soll das sagen. Und dann die nächste Frage. Also und was tut das für deine Beziehung, für deine Familie, für deine Gesundheit, was auch immer, also in jeden Bereich rein fragen. Und da stell dir mal vor, wenn du diese Blockaden nicht mehr hättest, was würde mit deinem Leben? Wie würde dein Leben ausschauen? Sie soll sagen. Und dann, wenn sie über diese zwei Sachen konkrete Vorstellungen haben, dann hast du es schon verkauft. Mhm. Ja. Ja. Ich glaube, das ist es. Das geht dann auch für mich, das kann ich dann auch sagen, wenn sie dann offen gesagt hat, welche Herausforderung hat, kann ich genauso solche Frage stellen, wie du gerade bei Zirkke gesagt hast. Ja, im Verkaufskoll. In WhatsApp stelle ich das nicht, sondern im WhatsApp, wenn sie sagen, was ist die Herausforderung, dann stelle ich die Frage, interessiert es dich zu erfahren, wie du dieses Problem lösen kannst oder wie du dieses Ziel erreichen kannst, aber konkret ausformuliert. Nicht wie du dieses Problem löst, sondern bei Anne zum Beispiel, wie du dieses Gefühl loswirst, dass du nicht komplett bist. Ja. Oder wie du das Gefühl hast, dass du auch alleine vollkommen oder komplett bist und alle deine Herausforderungen, die anstehen, jetzt wirklich lösen kannst. Also interessiert es dich zu erfahren, sie sagen ja, da lass uns kurz telefonieren, wann hast du heute oder morgen Zeit? Das ist im WhatsApp oder in Chat-Kommunikation. Ja? Dankeschön. Und was ich jetzt mit Zirkke mache, wenn sie ankommt, im Verkaufsgespräch, dann was sind deine Probleme, also durch diesen Glaubenssatz, also nicht beginnen zu coachen. Und wie schaut dein Leben aus, wenn du diese Glaubenssätze nicht mehr hast? Ja? Wieder das ist und soll nochmal. Ja, genauso das Gleiche bei Bettina. Wie schaut jetzt dein Leben als älterer Mensch aus, dass du dein Computer, dein WhatsApp, dein Handy nicht steuern kannst? Was macht das mit dir? Warum frustriert dich das? Ja? Oder welche Frust hast du da? Und wenn du das auch die Reihe kriegen würdest, was hättest du dann davon? Und wenn die sagen also, meine Enklinnen tippen nicht, aber sie würden mir Fotos schicken und so wäre ich ein Teil von ihrem Leben und sie auch mein. Und das würde mich total glücklich machen. Ja? Dann haben wir das Ziel, was diese älterer Mensch hat, der den Computer nicht bedienen kann. War ein Beispiel bei Bettina, ja? Okay, Silke, sind jetzt deine Fragen beantwortet? Ich glaube ja, weil es ging erst ums Thema Sohn und dann letztendlich ergab das Wunschkundengesprächs, ist aber eher das Ehethema. Und da war sie nämlich noch nicht konkret, sie hat die ganze Zeit nur vom Sohn gesprochen. Und jetzt, genau, und jetzt gehe ich da deswegen eigentlich nochmal rein. Warte, warte, warte, wenn sie sagt, ich habe Probleme mit Sohn, ich habe Probleme mit der Ehe, dann würde ich fragen, was drückt dich mehr? Mhm, mhm. Was möchtest du zuerst verändern? Also wenn sie mir ihre Probleme präsentieren, ja? Dann mach was drückt dich am meisten und was möchtest du als erstes lösen? Ja. Ja, okay, das kann ich nochmal zurückgehen, da stimmt, weil ich habe zwei Sachen auf dem Tablett. Geweint hat sie aber bei Thema Ehe und nicht beim Sohn, aber heißt trotzdem nicht, dass sie... Nix, das sagt nix. Also, dass sie weint, das heißt schon was. Aber trotzdem muss sie aussprechen, dass ich meine Ehe zuerst ändern möchte. Bestimmt. Ja? Nicht du? Mhm, genau. Ja, da darf sie selber denken und ich weiteres fiehe, sehr gut, ja. Wenn ich ein Angebot mache für die Ehe, dann werden sie sich zurücktanzen, ah, meine Ehe kann ich schon in den Griff kriegen, eigentlich habe ich ein Problem mit dem Sohn. Deshalb müssen sie aussprechen, was ist das größte Problem, was sie lösen wollen. Ist klar, wenn sie die Ehe-Thema angehen, wird es besser sein mit dem Sohn. Wenn sie Sohn-Thema angehen, wird es auch besser sein mit der Ehe, das ist klar. Aber sie, für sie ist es wichtig, dass sie sagen, was möchten sie. Ja, sehr gut, welche Tür ist auf und das System ändert sich dann sowieso. Ja, klasse, ja. Gut, oh ja, da wäre ich drauf eingefallen. Dann habe ich jetzt alle Fragen zu dem Verkaufen. Annett, deine Workshop-Sachen wollte ich morgen beantworten, ja? Silvia, würdest du noch bitte zu Lena, die habe ich hammer vergessen. Das ist die junge Frau, die mich angeschrieben hat. Sie hat dir etwas angeboten. Ja. Ich würde sagen, ich werde sehr oft angeschrieben von Menschen, die Network machen oder die unser Instaprofil besser machen möchten oder unsere Webseite, also die ihre Dienstleistung uns verkaufen möchten. Und ich sage immer wieder, ich habe da keinen Bedarf. Mhm. Ja, also ein oder mich schreiben auch extrem viele Männer an, also aber da, die ignoriere ich, die schreibe ich nicht immer an. Aha, okay. Sie hat ja so ein Smalltalk mit mir betrieben und ich habe ihr dann die Frage gestellt, ich weiß nicht, ob du das gelesen hast. Ja. Ja, aber du würdest mit ihr, du würdest dann nicht weitergehen. Nicht. Nee. Also es ist schwierig, sie macht dir ein Angebot und dann machst du zurück ein Angebot. Ich würde so was, also du kannst eine Frage stellen. Er möchte wissen, wie du nicht so lange mit anderen schreiben, trotz dem Kunden gewinst. Ja. Aber es ist nicht so ankommen bei ihr. Absolut, also die hat diese Frage quasi ignoriert. Und deshalb würde ich nichts machen. Okay, danke. Ja, danke. Zielke Frage. Noch mal zum Verkauf, eine Frage. Du sagst es, ich frage alle vier Lebensbereiche ab. Auch wenn ich schon weiß, okay, es ist ein Liebesthema, es ist ein Beziehungsthema, ob mit einem Mann oder so. Und in dem Fall frage ich trotzdem, Thema Gesundheit, Zeitgeld auch noch ab. Hast du das richtig verstanden? Nein, sondern wenn jemand sagt, ich habe Probleme, diese Blockade, zum Beispiel ich habe, ich weiß nicht, was für Blockade, und dann frage ich, und wie, in welchen Situationen zeigt sich das im Beruf? Ah, ja. Oder in welchen Situationen zeigt sich das, was für Auswirkungen hat diese Blockade auf deine Partnerschaft und auf deinen Sohn? Also ich sage ein Beispiel, ich frage die Menschen immer wieder, was wäre, wenn du schon deine Berufung gefunden hättest? Dann frage ich, wie würde ein Tag von dir ausschauen? Wie wäre dann deine Arbeit dadurch? Wie würde dadurch deine Beziehung anders ausschauen? Und was für ein Vorbild wäre es dann für deine Kinder? Oder was würde es dadurch deinen Kindern zeigen? Also es geht um Thema Berufung, aber trotzdem frage ich alles ab, weil sehr oft ist die Motivation, warum wir zum Beispiel beginnen mit der Berufung, weil ich für meinen Kinder ein besseres Leben ermöglichen möchte. Ja? Und dann, wenn sie dann kneifen und sagen, ich gehe ja nicht los, dann kann ich sagen, heißt du nicht gesagt, du wolltest für deine Kinder ein Beispiel sein? Also da muss ich mit ihnen ein bisschen herausfordern sein. Ja. Weil was zeigst du deinen Kindern, wenn du jetzt kneifst? Hm. Hm. Okay, das ist einfach die Motivation nochmal für sie, das im Zusammenhang zu sehen, den Himmel auf Erden. Ja, genau. Was sein könnte? Hm. Okay, gut. Und das erklärt für mich auch die Frage dann richtig, wenn ich sage, okay, ich habe gemerkt, ich helfe vielen Erführungsleuten, zum Beispiel mit Schlafproblemen oder Stressbewältigung. Das kommt dann darin auch vor, ja sozusagen, da wo ich besonders gut helfen könnte, dann das ist ja auch noch die Frage. Also dein Positionierungssatz, da ging es darum, wie sie kraftvoll morgens aufstehen können, ja? Und dann hast du geschrieben und irgendein wie mit ihrer Familie Zeit verbringen können. Wenn das jetzt eine Erführungskraft ist, dann würde ich sagen, kraftvoll aufstehen. Und dann bist du wieder weg? Ja. Okay, wer hat noch eine Frage, was ich nicht beantwortet habe? Wer hat noch Frage zum Verkaufen oder Gespräche? Anette, wann schickst du das Flyer an die Christina? Oder Preis? Heute. Gut. Ich verstehe dich nicht, du bist nicht lautgestätigt, ich habe nur Lippen gelesen. Schön, heute. Gleich jetzt im Anschluss war ich nicht noch länger warten. Ja, richtig gut. Sehr gut. Das hat mir auch sehr geholfen, danke, weil das ist schon ein Punkt, das Fly anzusprechen. Und vor allem, ja, ich merke, wo ich grad deshalb ist sie ein gutes Beispiel jetzt dafür, weil ich ja auch erkennen, wo ich noch hänge. Weil, als sie mir das dann geschildert hat, dass sie eben ihren Sohn unterstützt, weil er es arbeitsloser findet, keinen Job und und und, dann neige ich schon dazu, klar, ja gut, dann weißt, aber das ist eine falsche Hilfe, denke von mir, weil das hilft dir nicht weiter. Und ich habe das auch, ich habe mir da Gedanken gemacht, habe das Gespräch auch nochmal beschäftigt in meinen Gedanken. Und da bin ich draufgekommen, ich würde ihr da nicht helfen. Im Gegenteil, ich müsste ihr wirklich, oder werdet ihr dann auch sagen, wenn sie es nochmal anspricht, der junge Mann ist jung und wenn er jetzt in dem, was er gerne tut, nicht gleich einen Job findet, dann kann er so lange, bis er diesen hat, etwas tun. Wir müssen manchmal Dinge tun, die wir nicht wollen oder nicht, oder Überbrückungszeiten haben oder so. Und ich finde, also wenn ich höre, junger Mensch will, stuhr das, was er möchte. Und solange er es nicht hat, sitzt er halt daheim und lebt bei Mama, das ist auch ein falsches Denken einfach. Und deshalb könnte ich ihr in dem Moment auch da noch weiterhelfen, dass auch da in Beziehung und für den Sohn mehr sich besser neu entwickelt und weiterentwickelt vor allem. Dass sie nicht zu festhängen. Und ich glaube, das ist deshalb ein gutes Beispiel, eben, um da auch zu erkennen, es geht um viel mehr. Weißt du? Ja. Genau, und diese müssen hochkommen. Die kommen erst meistens hoch, wenn wir den Preis gesagt haben. Also wenn die Preise haben 50 Euro, 100 Euro, dann denken die Menschen nicht darüber nach, wie viel wert ist das, was sie von uns bekommen. Sondern die denken nach, wie viel Geld ist auf dem Konto, kann ich mir das leisten oder nicht leisten. Aber wir wollen, dass sie über den Wert von den Ergebnissen nachdenken, weil dadurch kriegen sie bessere Ergebnisse. Also eigentlich ihr Erfolg entscheidet sie, sich mit der Überweisung. Weil sie sich entschieden haben, weil sie ihnen sich investieren, weil sie beginnen zu sehen und weil sie gesagt haben, das ist für mich so wichtig, so wertvoll, dass ich diese Sache angehe. Dass jemand halt schnell ist, drei Monate oder lendsamer, das ist wuscht. Und sie darf lernen, den Sohn herauszufonden, so wie Anna das gemacht hat. Also die Anna hat gesagt, ja, das ist schön, aber geh weiter. Und diese Woche, ja, sonst hätten sie aufgegeben, jetzt der Woche, weil das so schlecht war. Und diese Woche hat sie dann die in den ersten Platz bekommen. Mit der Goldmedaille. Und das müssen die Menschen und die Kinder auch erleben. Und wenn die Mama vorangeht, dann werden die Kinder auch vorangehen. Sehr gut, ja. Sehr gut. Sehr gut, eine gute Erkenntnis. Danke. Bitte, Elisabeth. Es geht um die Ex-Freundin, mein Sohn ist. Die heißt Mika. Die hat sich an mich gewandt, weil sie mit ihrem jättigen Partner nur im Streit ist, nur im Streit, ich glaube, ich hatte es geschrieben oder nicht, ich weiß gar nicht mehr, ob ich es geschrieben habe, nein. Und mit der habe ich ein Gespräch geführt und sie hat mir all ihre Sorgen gesagt. Und ich habe gesagt, ich kann dir helfen. Und dann habe ich angefangen zu sagen, wir würden daran arbeiten, dass du zur Ruhe kommst. Sie hat geklagt, dann hast du gesagt, ich kann dir helfen. Was hat sie dann gesagt? Ja, das wäre schön. Und dann? Und dann habe ich gesagt, wir wissen wie. Ja, sehr gut. Und dann hat sie gesagt, ja. Und dann habe ich gesagt, eine Möglichkeit ist, dass ich dir eine Meditation mache, die du täglich anhörst, um damit zu Ruhe kommst. Und dann sagte sie, kann ich da mal so eine haben? Dann habe ich gesagt, ja. Also ich verstehe nicht, warum bittest du eine Meditation an? Du hast ein Coachingprogramm über 1000 Euro. Ja, du hast natürlich recht. Ich habe zurückgezogen. Denn diese Meditationen, die ich dann gleichzeitig anbiete, laufen immer während des Coachingprogrammes. Erst bittest du immer dein größtes Programm an. Ja. Und wenn ihr das nicht haben möchtet, dann ist ein Buch oder eine Meditation. Aber eine Meditation oder ein Buch redet mit den Menschen nicht. Und wenn jemand streitet, braucht diese Person einfach den Gedankenveränderungen. Und wenn wir ihnen kein Feedback geben als Coach, wie sollen sie durch ein Buch den Streit oder durch eine Meditation den Streit beenden? Ist eine linke Möglichkeit? Völlig richtig, völlig richtig. Mir fehlte dann der Mut, weil ich weiß, sie ist eine meckere Ziege. Ich kenne sie ja als Ex-Freundin. Aber sie hat zu mir Vertrauen. Aber ich hatte dann den Mut nicht zu sagen. Ich habe ein Coachingprogramm und will zu das erfahren. Ich sage, willst du das wirklich, dass ich dir das schicke? Also das sprachen wir schon von der Meditation. Das sagt ihr sie ein klares Ja. Und jetzt ist es gekommen, wie es voraus zu sehen war, dass sie sagt, nein, Elisabeth, das ist mir nicht. Das komme ich nicht mit gut zurecht. Genau. Weil viele Menschen gar nicht medikieren können oder schon von der Stimme der Meditation Krise kriegen. Also ich kann zum Beispiel die Stimmen, diese Meditation, also diese geführte Meditationen. Ich kann die gar nicht ertragen. Ja, also ich kriege die Krise, wenn ich jemanden höre, wie der Meditier. Also wirklich, also ich kann diese ruhige, also wenn ich einsatzhöre, kriege ich schon die Krise. Und deshalb ist das so, du darfst Elisabeth wieder zurückgehen, was schon funktioniert hat. Coachingprogramm anbieten. Ja. Und wie lange wirst du, dass diese zickige, zicke, jammende Frau, wie lange wirst du sie in dieser zickig sein, jammend sein, drinnen lassen, weil du sie nicht herausforderst? Das heißt, ich fange nochmal ganz von vorne an und sage, lass uns nochmal reden. Na, ich würde sagen, habe ich schon gedacht, dass die Meditation nicht helfen wird, aber lass uns reden, was sie wirklich helfen würde. Okay, dann mache ich noch einen Ansatz, wobei ich selber noch nicht weiß, ob ich sie wirklich will, weil die... Du siehst sie nicht aus, du magst die Spielregeln und sie entscheidet sich für dich oder gegen die Spielregeln. Ja, ist gut. Niemanden raussortieren. Weil ich ja weiß, wieso das scheitert. Ich sehe das ja, das hat sie mit meinem Sohn... Aber du musst mir das fordern. Ja. Das Plus ist, dass sie dieses Vertrauen hat zu mir. Sie hat immer gesagt, du bist ein, meine Mama für mich, als sie mit meinem Sohn war. Alle Menschen, die zu dir kommen haben, vertrauen und die kriegen das von Gott geschenkt in ihr Herz. Das ist nicht normal. Das ist für deine Berufung ein Vertrauensvorschuss. Also zum Beispiel, wenn ich mit der Bettina rede, die ist so ruhig, ihre Ruhe tut mir so gut. Ja. Und da stellt euch mal vor, die überforderte ältere oder technisch überforderte Menschen, die dann zu ihr gehen, schon ihre Tonlage, schon ihre Ruhe beruhigt die Menschen, die mit Technik eine Herausforderung haben. Das ist eine Gabe, ein Geschenk Gottes. Und also zum Beispiel, wenn in Ottobäure, ich mag einfach in ihrer Nähe sein, wenn wir essen oder sowas ähnliches, weil sie einfach diese ruhige Ausstrahlung hat. Das tut mir gut. Und das ist Vertrauensvorschuss, was Gott uns gibt. Eine Gabe, was Gott uns gibt, damit wir wirken können. Ja. Dann gehe ich mal als erstes hin. Wenn Ihnen dann zur Zeit kommt, herausfordern. Und Sie sollen wieder Nein sagen, aber dann weiß ich, woran ich bin. Kein Problem. Ja. Gut, gut. Danke auf ein neues. Danke. Bitte, Zielcat anwenden wir jetzt noch das Gespräch. Zweimal Stromausfall, das hatte ich auch noch nicht. Genau. Wir waren an dem Punkt, ich hatte da, bin ein bisschen zweigleisig, in wo soll ich hingehen, morgens frisch aufwachen und dann noch eingewurscht, Zeit mit Familie. Zwei Ziele geht sowieso nicht. Also, das geht schon, Kraftvoll morgens aufzustehen. Und mir heißt genug Kraft für die Familie zu haben. Aber bei Führungskräften ist das meiner Meinung nicht das Thema, ist ein Beruf und also mehr als genug Kraft für Beruf und Familie zu haben. Das ist viel ansprechender. Das ist es bei ihr ja auch. Ja, das will ich mal gleich mehr zu sagen. Ja. Und was noch ganz wichtig ist, du hast gesagt, zuerst biete ich Ihnen Live-Blues an. Und wenn nicht Coaching, das ist ganz schlechte Reihenfolge. Mhm. Du sollst das Coaching anbieten, Ihnen wirklich helfen, ohne mal dein Blick auf Live-Blues zu stellen. Das heißt nicht, dass deine Coaching-Kunden nicht Live-Blues-Kunden werden. Das ist sie schon, aber ich dachte, das Gesamtkonzept würde ihr auch helfen können. Aber Sie müssen. Aber du kannst nicht, also zum Beispiel was nicht funktioniert, ich biete zuerst etwas Billigeres an und dann etwas Deuteres, das funktioniert nie. Das ist das selbe, was wir eben hatten. Genau, weil ich dachte auch, ich kriege ja einfach ein Video und dann sieht sie die Lösung doch. Aber das wäre das Billigere angeboten. Ja. Und Live-Blues ist nicht die Lösung. Dein Coaching ist die Lösung und Live-Blues ist ein Tool, damit Ihre ganzen körperlichen Funktionen auch richtig gut funktionieren. Aber manchmal haben wir nur deshalb wenig Energie, weil wir den ganzen Tag blöde Gedanken denken. Ja. Und da kannst du dich so sehr vollpumpen mit guten Sachen. Das wird nur zum Teil helfen. Also das ist das, was ich sage. Du hast ein Coaching-Zielke und verkauft zuerst das Coaching. Lern dir das Coaching zu verkaufen. Live-Blues kannst du jetzt schon gut verkaufen. Das ist bei dir nicht das Thema. Ja, das sind die Business-Partner. Aber wie du sagtest, ganz zwischendurch irgendwann, das geht ja auch für uns alle erstmal. Ja, und das ist bei Live-Blues ja erstmal den Plan A. Und das ist meine Berufung. Solange der steht, kann ich eben, also den muss ich einfach weitermachen, den will ich weitermachen und solange baue ich dann Plan B auf. Und das ist Plan B oder ein Tool. Und das geht nicht anstelle von Plan A. Und deswegen stehe ich ja hier und habe wieder angefangen. Nein, nein, nein, also Live-Blues oder jedes Empfehlungsmarketing. Das ist das Beste für den Körper. Aber wir müssen sehen, wir haben eine Berufung, wenn wir nicht Ärzte und Hyppraktiker sind. Dann haben wir irgendwelchen Coaching-Auftrag. Jetzt bei unseren Kunden. Und damit ist es wichtig zu lernen, diesen Coaching-Auftrag zu erfüllen. Und dadurch werden die A-Partner bei Live-Blues, weil sie auch gekutscht werden, von dir viel besser vorangehen können. Ja, genau. Dann können die da auch das Besonderes erschließen und ernten. Ja. Okay, danke. Bitte. Dann letzte Runde, was nehmst du mit? Anna? Ja, ich habe die beiden Tipps. Den einen mit der Zahlung. Und dann die Begegnung, die zufällige Begegnung im Zug. Dem natürlich gleich die passenden Nachrichten. Und dann bei Rainia, dass die Eltern sich zuerst was Gutes tun sollen, dürfen können. Und es dann den Kindern halt auch gut geht. Genau, richtig gut. Rainia hat gut gewonnen. Danke. Danke. Katarina? Ja, wieder ganz viel. Ich brauche sie nicht, aber sie brauchen mich. Das ist dankbar sein für jeden Kunden, aber nicht abhängig davon oder nicht angewiesen davon. Das arrogant noch minderwertig sie zu fühlen. Und die öffentlichen Ziele mal wieder. Damit wir genau... Und die vier Vorlagen, bis dann erst Tag schaffst du? Also die ersten vier sind jetzt erledigt. Die nächsten vier. Ja, ja, online stellen oder ausarbeiten? Online stellen, wenn es geht. Ja, also, ja. Ich habe sagen, du machst zwei mindestens, ja? Ja, also mein Ziel ist jetzt eigentlich so gewesen, jeden zweiten Tag. Aber ich möchte auf täglich irgendwann umstellen, aber ich komme nicht hinten nach mit ausarbeiten. Genau. Und mit Videodrehen, die immer nach wie vor die größte Herausforderung. Also nicht Druck machen. Du schon Stoff hast, was die Kat... Kati da antwortet. Ja, okay. Ja, genau. Was ist mit den Gedanken? Welche Gedanken kann man denn verändern, sodass sich die Menschen rundherum auch verändern? Wusste ich eigentlich auch schon aber, ist wieder gesagt worden? Genau. Sehr gut. Danke dir, Annette. Ganz wichtig war heute für mich, dass ich die Spielregeln mache und niemanden ausschließe, das ist eh. Aber dass ich wirklich mehr durch das Coaching für die Frauen gebe, sondern dass ich das ganze Bild sehe, was ich daraus entwickelt, rundherum auch, und weg komme davon, dass ich meine Angebote auf die Situationen, auf die Bedürfnisse desjenigen ausrichtet. Das war schon, ja, das ist... Ja, ich mache die Spielregeln, ich kann es helfen und wir gehen mal weiter. Aber nicht du sagst was und wie und ich packe jetzt das auf deine Situation so zu, dass es für dich passt. Ja, dann werden wir verrückt. Ja, ja, das ist... ja. Das... da hast du einen Knoten heute gelöst bei mir, ja. Danke. Sehr gut. Danke. Zirke. Ja, ich bin nochmal sehr, sehr hingepliniert, also Berufung nicht abhängig zu machen von Punkt, Punkt, Punkt. Und mir ist erst mal nochmal richtig klar geworden, wie wichtig das ist, dass ich genau weiß, was ist denn meine Berufung und dass ich da auch wirklich alles dann abstimmen kann. Das scheint für mich jetzt wirklich ganz entscheidend wichtig zu sein. Sehr gut. Ich will nicht nur aus der Prävention kommen, aber auch aus einem geistlichen Background und... brah, da, aber ich weiß, da ist der Knoten bei mir, glaube ich, der... Wesen. Da ist der Knoten, gell, Wesen. Wesen. Ja. Ja. Sprich es aus. Ja, ich denke immer noch, ich komme aus der Zahnarztpraxis und vielleicht doch und aber... Nein, es ist mehr als Gesundheitsprävention. Viel mehr. Ja. Ja, ah, nein, es ist so. Gewesen. Und wenn man daran, wie du diesen Zahnärztin geholfen hast, ihre Umsätze zu steigen, das ist schon ein Beispiel, Zirke. Und als du weg warst, dann sind sie kaputt gegangen. Also das war wirklich dein Teil. Und das ist mehr als Prävention, was du da gemacht hast. Aber... Eine ging sogar in den Sulzitz. Das ist ganz schlimm. Also nein, und ich möchte wirklich Menschen eines helfen. Ja, so ist es. Und das werde ich jetzt. Beides. Das ist das Schöne. Nicht entweder oder. Genau. Da gibt's zwei Beine. Sehr schön. Danke. Elisabeth, ich nehme mit, dass diejenigen, die zu mir kommen, dass ich denen voller Vertrauen entgegengebe und sage, ja, sonst wirst du nicht da. Ich kann dir helfen. Und dass ich dann mutig bin, die entsprechenden Herausforderungen und Fragen zu stellen. Yes, das war wichtig. Dann richtet gut, Elisabeth. Sehr gut. Knoten geplatzt. Ja, ich sage Bescheid, ob ich mit den Fragen stellen, dann in der Herausforderung... Nicht, ich sage Bescheid, Knoten geplatzt, Entscheidung und dann ist es nur Übung. Okay, gut. Gut gemacht. Richtig gut. Danke. Weil dann machst du wieder einen Topf. Es geht noch nicht wahr. Und ich sage Bescheid, ob ich das... Nein, nichts mit Ob. Ich habe erkannt, ich werde jetzt Entscheidung treffen oder ich treffe eine Entscheidung und dann ist es nur Übung. Sehr gut, Sascha. Mir ist es wie bei Katharina. Ich habe mir aufgeschrieben, Sie brauchen mich, ich brauche sie nicht. Yes. Das ist das Wichtig auch nochmal. Und ich habe zwischendurch aufgeschnappt. Und das ist ein Riesenplus, was ich habe. Ich habe bei den ganzen Beratern alle Vertrauen mir. Und ich kann Ihnen auch fragen, was ist denn dein Ziel und mit wem willst du das erreichen? Und ich bin die Lösung. Sehr gut. Genau. Und was du jetzt gesagt hast, mit dem Vertrauen kannst du so fragen, ich habe drei Jahre gebraucht, das Vertrauen von den Leuten aufzubauen. Was meinst du, wie du das dazu brauchst? Genau. Danke, das ist nochmal ein Verstärker. Sehr gut. Aber wer hat die Frage? Weil sonst, wenn du so sagst, ist das Arroganz, wie das rüberkommt. Wenn du das fragst, dann denken Sie nach, immer fragen. Ja, danke dir. Sehr gut. Bettina. Ja, vor allem dieser Satz, ich bin nicht auf meine Kunden angewiesen. Aber sie auf mich. Das finde ich eine sehr gute Haltung, wenn ich die mehr und mehr entwickel. Und dann gab es viele Inputs für gute Fragen stellen. Ja. Und das da im Verkauf mit dem Preis sagen, dass mir da nicht so grauen muss davor, sondern dass ich, das wirklich immer verknüpfe, auch mit ihr. Und ich bin sehr froh, dass ich das auch immer verknüpfe. Und ich bin auch immer verknüpfe, auch mit ihrem Passierreichen und wie mit Leichtigkeit Sie dann alles machen. Sehr, sehr gut. Danke Bettina. Anna. Danke für alle Ermutigungen von dir. Ich habe es doch eben schon. Ich habe es am Anfang. Sorry. Du bist nach unten gerutscht jetzt in der, im Birdschirm. Dann war jetzt hier der, dann danke ich euch. Es war richtig, richtig schön. Dann sehen wir uns am Dienstag oder am Donnerstag. Tschüss.