Und erste Frage, was hat sich Gutes getan? So viel Sonne in den Schein. War nur beim Baden und Kontakte gemacht. Also ich war auch viel beim Baden, deswegen habe ich vorherige Woche Dienstag ausgelassen. Aber ich habe mir irgendwo einmal so etwas Schlaues aufgeschrieben, das ist ja die Kunden trotzdem kommen dürfen. Und mich hat einer angerufen, der hat irgendwie ein paar Videos von mir gesehen und verderrat mir und findet das gut und hat Probleme und ich habe einen Auftrag wieder. Ja, richtig gut. Und wie schaut jetzt die finanzielle Sache raus? Erzählst du das auch? Das haben wir noch nicht abgesprochen. Also es ist ein bisschen ein anderer Auftrag, als eigentlich mein Gebiet ist. Also der hat das Problem, dass er fast 100 Prozent Auslastung hat und das Hotel richtig gut läuft. Aber er hat keinen Gewinn. Also schon das zweite Jahr ein Folge, es bleibt einfach kein Geld übrig und hat mich gebeten, ob ich mir das anschauen kann und auch dann im Betrieb ein paar Tage irgendwie Urlaub dort verbringe auf Einladung natürlich und Mitbezahlung, dass ich mir das vor Ort anschau, die Arbeitsabläufe und so sinkt. Also ja. Gigantisch. Genau. Ich werde irgendwann ein Tagessatz oder so machen mit, weiß nicht so, ich habe 1000 700 Euro im Kopf. Für ein paar Tage Urlaub ja auch ganz in Ordnung. Lass mich doch lang machen. Ja, richtig spitze, freue ich mich. Danke dir. Wer macht weiter? Ihr habt bestimmt, wenn sie kommt. Ja, ihr seid auch da. Also, wer mag noch was Gutes erzählen? Was hat sich Gutes getan? Also verkaufstechnisch hat sich bei mir leider noch nichts weiter ergeben. Keine Ahnung, warum. Aber ich wollte gerne Folgendes mit euch teilen. Und zwar war ich vergangenen Sonntag und davor den Sonntag in der Messe im Gottesdienst, wie auch immer. Und da war bei dem vorigen Sonntag, war eben diese, jetzt muss ich mal gerade überlegen, so diese Geschichte, wo Jesus die Apostel aussendet und die aussendet, ohne ein zweites paar Schuhe irgendwas mitzunehmen, also ohne alles und die einfach schickt. Ja, und ich fühle mich durch diese Geschichte an dieses Coaching oder unser Coaching-Modell erinnert, an dieses Nackig in diese Coachings reinzugehen, ohne irgendeine Methode an der Hand zu haben, ohne irgendwas anderes. Und das fand ich wunderbar und die Erkenntnis fand ich richtig, richtig gut. Und jetzt am Sonntag war die Geschichte, wo Jesus mit seinen Jüngern, ich weiß gar nicht mehr, wo die hin wollten, auf jeden Fall kam auf jemanden eine riesen Menge an Leuten und dann sind die aber erst auf den Schiff gegangen und sind in Ruhe irgendwo hin, in die Stille gegangen. Und auch da fühlte ich mich wieder an, euer Coaching erinnert, der erste Schritt, um irgendwas zu bewegen, ist erst mal in die Ruhe zu kommen. Und da fand ich so eine Mega-Erkenntnis irgendwie nochmal so aus der Bibel raus, ja, du bist irgendwie genau da und zu erkennen, ja, wir sind eigentlich die, wir sind nicht eigentlich, wir sind die Apostel, wir sind die Lichtweiterträger. Einfach dieses nochmal zu erkennen, fand ich mega gut. Hat mich richtig, richtig, ja weiß ich auch nicht, beseelt, erfüllt, bestärkt und fand ich gut, ja. Wie schön, richtig gut. Danke dir, Daniela. Gerne. Wir haben jetzt da ähnlich, ich konnte ja in den letzten Zeiten nicht viel Verkaufstätigkeiten machen, weil es mir gesundheitlich einfach noch nicht gut ging und auch immer noch nicht wirklich gut geht. Ist besser, aber noch nicht so, dass ich so sage, ich bin wieder über einen Damm. Von daher in diese Ruhe zu kommen, das ist für mich einfach auch das ganz Entscheidende, dass man, egal wie es ist, einfach sagt, ich entscheide mich für die Ruhe. Gott ist in Control und ich bin in seiner Hand. Und das ist, ja, das ist im Moment so die Lektion, die ich habe. Ich würde gerne mehr tun, aber das tun ist gerade nicht so möglich. Ja, das ist gut. Danke dir, Ralf. Wer mag noch was Gutes sagen? Was ist Gutes passiert? Karina und dann Imgard. Imgard, willst du zuerst? Weil du bist im Bild. Ich habe das Gutes getan. Ich habe den letzten Kohl mit meinem Kunden gekauft. Und ich habe die Erfolge, so viele Erfolge bei ihm gesehen, die er schon auch sieht, aber so wie es ihm gegangen ist, das war für mich, dass er das Gutes gemacht hat. Und ich habe das Gutes gemacht. Ich habe das Gutes gemacht. Ich habe das Gutes gemacht. So wie es ihm gegangen ist, das war für mich interessant. Früher, früher hättest du den Boden unter den Füßen wegzogen, wenn ich da jetzt sechs Wochen mit dem mit einem Mann bin. Und dann geht es dem so. Also das wäre so gut gewesen. Es wäre richtige Welt und der Gangstimmung für mich gewesen. Und ich habe gemerkt, wie stark ich in mir war. Und es mir nicht. Also ich habe es wohl gespürt und gleichzeitig ich habe mich nicht so davon beeinträchtigen lassen, dass jetzt der ganze, dass das so nachwirkt. Und ich habe genau gespürt, dass ich so eine klare Entscheidung habe, dass ich das, dass ich mich dafür in Chat zu erkennen, wo sie kann und dass das nicht davon abhängig ist, wo er jetzt gerade steht. Dazu werde ich dann noch später Frage haben. Ja, danke, Diel. Danke. Karina. Ja, also ich habe eher so ein bisschen was gewartet. Also, du wirst ja das Thema Sommerloch, aber das war ja so in meinem Genick irgendwie. Und nicht, dass ich jetzt die 100.000 Kunden habe, darum geht es nicht. Aber du hattest irgendwo einen Satz gesagt, dann nutzt doch die Zeit für euch, was auch immer dadurch zum Auftranken brauchst. Irgendwie bin ich da so hin geblieben, haben so verschiedene Botschaften und Sachen beinahe geholt. Ich bin zurzeit tiefenentspannbar selten ist, weil ich als Dominantermensch, definitiv entspannend bin. Und dieses tiefenentspannende ist so extrem, dass ich total niedrig den Hut Hut Nuller habe, was auch super ist. Und also bis ins körperliche rein zu spüren. Und ich merke einfach diese bewusste Wahrnehmung der Auszeit und ist bewusst ausnutzen, also bewusst, was dafür zu tun im Bewusstsein. Hat inkaupische Effekte und Stress nicht überhaupt nicht, dass ich euch jetzt mal ein gewonnen habe. Ich habe verdient oder nicht so viele Leute kommen. Das ist voll okay. Also das nochmal sozusagen, das war jetzt nicht wahr. Aber es ist so richtig, was jetzt wirklich. Richtig, richtig gut, Karina. Das freut mich. Danke. Andrea. Ja, also ich habe gerade, sie ist verkaufstechnisch, habe ich jetzt gerade auch nicht viel, aber ich habe einfach ein ganz gutes Wochenende. Ich habe gerade einfach auch viel privat, einfach für meine Schwester und wo es einfach auch ganz gut war, auch die, wo ich gerade berg. Ja, da habe ich gerade meine Berufung in dem und ja, auch bei meinen Eltern und und merke einfach, dass ich da viel, viel mehr in der Ruhe bin und in der Gelassenheit und deswegen ich echt toll und kann trotzdem auch und merke, dass es auch mit meinem Netzwerk da irgendwie weitergeht und ich einfach fürs Mach, was gerade geht. Und das finde ich richtig schön. Ja, richtig gut. Und nächste Woche, nächste Woche habe ich jetzt wirklich da bin ich jetzt echt mal gespannt. Also das will ich jetzt nochmal vorbereiten. Ein Verkaufskorn mit mit einer Freundin, die wirklich also jetzt ein Gespräch will. Ja, als bin ich mal gespannt, bis geht. Ja, ob sie denn bucht, genau. Also da bin ich echt echt gespannt. Ja, das ist mein Exzess, wo ich mich dann ein bisschen vorbereiten möchte. Sehr schön, Verkaufsleitwaren, ja? Ja, der Verkaufsleitwaren, ja, genau. Richtig gut. Danke. Peter. Wir haben was eingefallen und zwar, ich hatte die Tage mit einer Frau, die so das Liebehelfer-Syndrom hat. Eine Polin, die mir alles Mögliche von sich erzählt hat, so aus dem Stand raus und die dann immer so in die Vergangenheit gegangen ist. Und dann habe ich sehr gesagt, wir sind auch in der Gegenwart. Und dann habe ich sie paar Tage, was heißt, übernächsten Tag wieder getroffen. Dann fing sie wieder mit der Vergangenheit an und dann habe ich noch gar nicht angefangen, zu sagen, wir sind in der Gegenwart. Ich sage sie, ach ja, wir sind ja in der Gegenwart. Aber sie ist mir dann irgendwie immer an den Lippen geblieben. Das ist gut. Ja, mal schauen, da wird sich wahrscheinlich auch was ergeben. Die kennt vor allem viele Leute auch noch, weil die redet sehr gerne. Die ist sehr gerne unterhaltsam unterwegs. Also wie gesagt, schauen wir mal, was sich dauer ergibt noch. Danke dir. Danke, bitte. Karina noch einmal. So wie noch einmal, ich habe vergessen, es wurde ja auch noch was Positives von den Coaches erzählt. Ich hatte ja letzte Woche zwei Coaches, die Neukunden auch sind. Und das ist ja immer so ein bisschen spannend. Neukunde und gleich Coachy. Ich habe keinen großen Vorlauf. Und dann haben die beiden Feedback gegeben, ohne dass ich danach gefragt habe und sagte an den Schluss der Coachingstunde, also was immer, wenn ich sie jetzt nicht so getroffen hätte, wie das überhaupt alles so gegangen ist, das hat sich angefühlt, als wäre es geführt worden, also keine Christengeld. Und dann habe ich natürlich einfach erklärt, dass ich Christin und was so ist. Da kam mir auch spirituell interessant zum Gespräch. Und die nächste Dame, die dann hinterher kam, die sagte dann auch, also so was wie sie also wenn die Cousine bräuchte, das unbedingt auch, wie sie das so machen. Das ist unbedingt wichtig. Also ich bin ja so froh, dass ich hier bin. Und das hat einfach so gut getan, wenn man einfach von Coaches sagt, fixe das ab und zu, aber solideinander so ein extrem gutes Feedback hat mich auch entspannt. Und auch so bis du den Stress rausgenommen hast, ja doch ein bisschen Stress. Oft, dass du auch dich ein bisschen beweisen musst, indem dich das wirklich was bringt. Weil meine Coaches betonen sind ja schon herausfordernd. Das ist ja nicht so das normale, sondern es ist eine Technik, die sehr herausfordernd ist. Und wenn die dann begeistert sind und den Effekt merken und spüren, das ist so toll. Und ich habe gedacht, wow, das ist natürlich auch eine coole Werbung dann, dass ihr umso an der Oraganda dann, das ist natürlich das Beste und hat natürlich mich auch sehr entspannt. Richtig schön, sehr, sehr schön. Danke dir. Renate hat auch eine neue Kundin. Ja, genau. Also ich letzte Woche war extrem, also ich könnte extrem viel erzählen, aber ich will das jetzt nicht springen. Auf alle Fälle diese Kundin, sie wollte mich unbedingt. Ich wollte, also doch ich möchte sie schon lang. Sie ist auch auf meiner Liste, aber ich war nicht bereit, dass sie jetzt schon so kommt. Und hatte mir dann im Vorfeld vorgenommen, dass ich 2000 verlange und dann kam ich so unter Druck. Da muss ich wirklich lösen. Ich noch einmal in die Stille und hatte dann wie gemerkt 1700. Das ist für mich so der Betrag, den ich jetzt weg. Also der andere wäre wir nicht gegangen und das hat dann auch geklappt. Sie hat sich zwar Zeit gelassen, sie wollte auch zweimal mit dem Mann reden. Also erstens ob sie das Coaching mit mir machen wolle. Und dann, als sie den Preis gehört hat, noch mit dem Mann besprechen. Und ja, es hat schlussendlich geklappt. Wir starten diese Woche und ich bin extrem gespannt. Aber es hat innerlich einfach noch immer einfach etwas gemacht. Was mir geholfen hat, ist schon einfach zu sehen. Ja, wenn ich Jesus in mir sehe, dann kann ich fast besser für den Wert einstehen als wenn ich mich sehe, keine Ahnung, was ich da für eine Blockade wie ... Also wir gehören ja zusammen, aber ja. Es kostet mich immer noch echt etwas. Sehr schön, ich bin richtig stolz auf dich. Sehr gut. Hast du noch etwas? Wolltest du noch was, oder? Ich habe es einfach auch ... Mein Laptop ist kaputt gegangen, mein Auto ist kaputt gegangen. Und einfach mein Mann war ständig immer für mich da. Er hat mir einen neuen Laptop organisiert, alles aufgehalten. Also ich war so geflecht. Es hat mich so tief berührt. Sorry. Einfach was da auch geht in unserer Beziehung, es ist einfach gigantisch. Sehr schön. So schön. Danke dir. Danke, danke. Dann, Michael, darf ich ein bisschen aus dich herausfordern? Ja, Angst, ich weiß nicht. Die Benatischereinigung. Ja, Renate ist hier. Ich bin nicht. Mein Ding nicht. Hallo. Bei den Benaten kommt nicht rein, glaube ich. Nee, aber schon blödsinnig. Aber ich mache das jetzt. Viel Spaß. Wir haben jetzt dem Sohn von Reignir ein Programm entwickeln geholfen, weil er zweimal einen Auftrag gehalten hat über KI für Hoteliers. Ja. Ja. Und dann gab es sehr viel, gab sehr viel Fragen und Interessen, weil er eigentlich mit KI mindestens zwei Stunden am Tag für sich selbst spart an Schreibarbeit, an Beantwortung, genau solche Sachen. Und dann wollte er zuerst sein Programm, also einen Tag, wo er hilft, das für den Geschäftsführer so einzurichten, dass es wirklich bleibt. So, also so wie eine Assistentin und für Reservierung, genauso in den Bereichen, wo sie halt das gerade brauchen. Und er wollte für einen Tag 800 Euro oder so was ähnliches, oder 900 Euro selbst verlangen. Wir haben gesagt, das geht gar nicht. Er sollte mindestens 5000 verlangen, haben wir ihm gesagt. Und er war noch nicht ganz dafür, aber er hat schon gesehen, dass das in diese Richtung gehen könnte. Und dann haben wir mit ihm begonnen darüber zu erzählen, er hilft an einem einzigen Tag. Also der Unternehmer investiert nur einen einzigen Tag. Ja. Und dann ist das Ergebnis davon, dass sie jeden Tag zwei Stunden gewinnen werden an Zeit. Und so hat er jetzt 2500 Euro für einen Tag schon bekommen. Und jetzt ist schon der zweite Tag da. Also wenn du jetzt nachdenkst über den Preis. Ja, und das gilt für jetzt jeden. Wenn du über deinen Preis nachdenkst, dann denk nicht daran, ich werde auch eher unspesen kann. Natürlich noch dazu. Also seine Übernutzung und Benzin oder Diesel oder was auch immer. Also wenn du über über deinen Preis nachdenkst, dann immer wieder denk daran, was für ein Ergebnis kommt für die Menschen raus. Ja, und wenn der schon seit zwei Jahren fast 100 Prozent ausgerastet ist und noch keine Gewinne da sind. Ja, also viel zu wenig. Oder viel zu wenig. Und unter 50.000 Euro Gewinn. Okay. Dann denk mal darüber nach. Wirklich, also denk nicht nur darüber nach, was würdest du mit ihm machen an diesem Tag? So ein Denk auch darüber nach, wenn danach zum Beispiel 100.000 Euro jedes Jahr rauskommen, angewinnen. Das ist die Verdoppelung von dem, was du jetzt tust, oder? Ja, und das ist jetzt eben das Problem. Sie wollen eigentlich mit Jahresende den Betrieb verkaufen. Und ja, deswegen also ich will eigentlich ja gar nicht tagtäweise abrechnen, sondern ich hätte ja gerne ein Paket verkauft. Und das war jetzt halt so, dass ich damit mit 5, 6 Tagen irgendwo im Bereich von 10.000 Euro trotzdem hinkomme. Das ist für mich voll in Ordnung und auch für die anderen. Ich weiß, dass das bis zum Jahresende mit allein, ich habe mir nur auf der Homepage die Speisekarte angeschaut. Also das ist in kürzester Zeit auch in den 6 Monaten rechtfertig Badus, die 10.000 Euro mindestens wieder hereinkommen. Okay. Und denk darüber nach, wenn Sie auch, wenn Sie diesen Hotel, dieses Hotel verkaufen, aber sie verkaufen das mit einem ausgerichteten Hotel, der im Stande ist, diese Ergebnisse zu bringen. Was für ein Wert für Sie dadurch auch entsteht. Ja, also immer wieder an das Wert denken oder an den Wert denken, was durch uns passiert. Ja, ja. Ich meine, es ist ja auch offensichtlich, wenn Sie jetzt 50.000 Umsatz bzw. Gewinn schaffen. Wer will das denn kaufen? Also es hat ja im Moment gar kein Wert. Na ja, den Käufer habe ich auch vermittelt und da werde ich vielleicht auch eine Provision kriegen. Aber es stimmt schon, ja, nur, das ist halt jetzt eben dann strategisch unklug, weil ein Geschäftsjahr sollte man halt gut hinbringen. Und wenn die jetzt im Juli bei mir anrufen und sagen, die Zahlen sind nicht da, wo wir sein wollen und bitte hilf uns, das, das Gesandtjahr werden wir jetzt annehmen in, was er nicht, das müsste bei dem Umsatz irgendwo bei 300 bis 500 1000 Euro Gewinn sein, wenn es, wenn alles gut läuft. Ja, aber das ist nicht realistisch, dass das heuer auch noch in Reichweite ist, weil das ist viel zu viel schon Zeit verstrichen. Okay. Und wenn du schon den, den Käufer auch organisiert hast, ja, dann denk auch darüber nach, was du jetzt alles implementieren und installieren kannst im Voraus, wenn er übernimmt, was für den neuen auch entsteht. Ja, ich sitze halt zwischen den Stühlen, weil der Käufer weiß nicht, dass ich vom Fährkäufer da jetzt beauftragt wurde, noch schnell irgendwie das mit den Zahlen hinzubringen. Also, ja. Aber wenn er es, wenn er es gekauft hat, kannst du es ja letzten Endes noch mal dokumentieren und sagen, dass das mit dem Bereich passiert und das weiter machen. Ja, mit dem bin ich sowieso im Gespräch, weil der hat ja schon mehrere Hotels, ob man da nicht, also der hat Riesenprobleme. Da war ich so leichtsinnig, habe mich vor vorige, vor zwei Wochen, drei Tage in die Küche gestellt, weil dem das ganze Personal gekündigt, in Urlaub gegangen oder krank geworden ist, gleichzeitig für Veranstaltung. Und also der hat Riesenprobleme vor zwei Monaten beim Erstgespräch hat man auch gesagt, na na, er braucht nur einen Koch, sonst ist alles in Ordnung. Und jetzt dem hat ihm schön langsam das vielleicht auch nicht alles so super ist. Aber die Entscheidung muss er treffen, dass er Hilfe braucht. So zwingen kann ich ihn dazu natürlich nicht. Aber das ist ja komplett coaching-Ugge gesagt. Ja, das wäre, also wenn das aufgeht, das ist dann schon sechstehlig. Okay. Renate, was, was hat dir jetzt geholfen bei dem Gespräch mit Michael? Einfach zu sehen, dass er etwas bewegt, dass er eben ein Ergebnis bringt, das entlastet, das hilft ja. Und wenn du jetzt über dein Ergebnis nachdenkst, was ist dein Ergebnis, was du diese Frau bringen wirst? Lebensqualität, Rausauserhöhlichung, das ist ja auch ein Problem, das ist ja auch ein Problem. Und wenn du das aus der Hölle aus dem Leben bringen wirst? Lebensqualität, Rausauserhöhlichung, also sie dreht sich, also ja, sie hat wirklich Hilfe, wirklich gebettelt fast. Ja. Danke. Hast du gesagt, Rausauserhöhlichung? Ja, so wirklich, sich so in der Religion sitzt sie fest, sie ist sich das bewusst, sie hat schon, sie ist unterwegs, sie hat sich, also sie sagt eigentlich auch, dass sie jetzt bereit ist, zum Hilfe anzunehmen, dass sie das vorher nicht gewesen wäre. Und ich war mit ihr in einer Kirche, wo ich gesagt habe, da gehe ich, und das hat dir so Mut gemacht, dass sie mir vertraut, das sagt sie auch. Also sie hat einfach gesehen, was in meinem Leben passiert ist, sie hat mich beobachtet, und aus diesem Grund, ja, hat sie es mit mir, also will sie auch mit mir das Coaching machen, genau. Dann frag mal diese Frau, was ist das, was sie bei dir gesehen hat, warum sie unbedingt zu dir kommen wollte? Also, wenn wir Menschen helfen, aus der Religion rauszukommen, das ist eigentlich der Weg, das ist der Coaching-Prozess von uns, ja. Und was ist das, was sie bei dir angesprochen hat, ist das eure Ehre, oder was ganz genau, damit du dieses Lebensqualität genau beschreiben kannst? Ja, weil wenn zum Beispiel bei einem Hotelier, wenn ich dir sage, du kriegst mehr Lebensqualität, das ist Wischi-Washi, dann verstehen sie das nicht, aber wenn ich sage, du hast zwei Stunden jeden Tag mehr, das ist viel konkreter, ja. Und deshalb frage mal diese Frau, die neue Kundin, was ist das, was sie bei dir gesehen hat, was ist das, was sie unbedingt haben will für sich? Ja? Ja, mache ich. Okay, sehr gut. Danke. Und wenn wir über den Wert von dem Ergebnis nachdenken, was sie in anderen Menschen zu geben haben, dann denken wir nicht mehr über uns nach, das ist der Punkt noch. Dann denken wir nicht über uns, über unsere Fähigkeiten, über was auch immer nach, ja, was dann manchmal unsere Preise drosseln kann, sondern dann denken wir von uns unabhängig wirklich über diese Ergebnisse nach. Und wir wissen, dieses Ergebnis werden wir einfach durch Jesus locker schaffen. Ja? Danke, ja. Also das hilft total, wenn wir vor dem Verkaufsgespräch total von uns wegschauen, es geht gar nicht um uns, es geht gar nicht darum, dass wir Kunden brauchen oder dass unser Konto aufgefüllt werden sollte oder was auch immer, weil dann beginnen wir automatisch in dem Portemonnaie von den anderen zu denken. Und wir denken, sie haben kein Geld, oder sie haben dies oder sie haben das. Aber wenn wir wirklich darauf fokussieren, was ist das Ergebnis, was ich bringe, also was haben andere Menschen davon, dass es mich gibt, wenn das mein Fokus ist, dann wirst du immer wieder hören, ah, ich möchte eigentlich gar kein Coaching machen und dann machen sie doch ein Coaching bei dir. Oder ah, ich weiß gar nicht, wie ich jetzt die Finanzen organisieren soll und dann am Ende des Gesprächs kommt raus, ich zahle alles auf einmal. Nur weil wir jetzt wirklich weggeschaut haben von uns und auf das Ergebnis fokussiert haben, was die anderen haben möchten. Und so kaufen wir auch nicht ihre Denkweisen ab, was sie so am Anfang sagen. Ich bin schon in zwei Coachings, na und? Oder ich bin schon in einem Coaching, na und? Ja? Okay, dann, Imgard. Wie war der Mann drauf? War er negativ, oder hatte deinen Wert oder das, was er bekommen hat, nicht so sehr erkannt? Was war das Problem? Also das hat er überhaupt nicht thematisiert. Er war extrem schlecht. Okay. Und warum? In dem letzten Coal? Ja, es ist so, er hat vorher ganz lange die Ausrede gekauft. Wenn er zu Hause ist, geht es ihm schlecht, das ist seinem Umfeld. Und jetzt ist er gerade seit einer Woche oder seit Tagen am Schiff, da geht es ihm normalerweise gut und dann geht es ihm auch gut. Das ist ihm normalerweise gut und ist ihm aber nicht, er hat nicht einmal Zeit gehabt, dass er sich mit mir einen Termin ausmacht, bis eben am Samstag. Und er ist so im Opfer, er glaubt immer noch, dass die Leute alle falsch sind, dass er lauter falsche Leute um sich hat. Genau. Okay. Und ich möchte noch einiges davor gehen. Also diese WhatsApp-Betreuung ist für Umsetzung extrem gut, wenn es um Umsetzung geht. Aber wenn wir WhatsApp-Betreuung machen mit Menschen, dann ist es ein Problem, dass sie nicht in unserer Nähe sind. Genau. Also ich habe nicht wirklich gesehen, wie er drauf ist, wie es ihm geht. Mach nichts. Das macht nichts. Sondern es geht jetzt nur darum, dass du weißt, oder dass ihr alle auch, also ich finde das richtig gut, wenn wir diese Regelmäßigkeit von einmal in der Woche sehen, wenn wir das haben mit den Menschen. Weil die Leute, die wir haben, die Leute, die wir haben, die wir das haben mit den Menschen. Weil dann sind sie in unserer Nähe und dann kriegen wir die Schritte mit, kriegen wir ihnen Alltag mit und können wir Einfluss nehmen. Ein guten Einfluss, ja? Ja. Und wenn sie aber nicht dabei sind bei diesen einen Mal, dann müssen wir nachschauen, wie können wir ihnen helfen, dass sie jetzt sind? Ja. Ja, also was hält sie zurück? Welche Denkweise hält sie zurück? Weil sehr oft ist es so, dass Unternehmer wie ein Förster sind, der gerade Bäume fallen soll, aber der Axt ist sowas von unscharf. Und die nehmen nicht die Zeit für das Schäfen des Axtes. Ja? Und wenn du das merkst, dann kannst du als Coach immer wieder noch darüber mit ihnen reden. Und was am wichtigsten ist, du hast jetzt Karina gesagt, dass du das nicht mehr tun kannst, sondern du hast gesagt, dass diese zwei Frauen ohne Aufforderung schon gesagt haben, was gut ist. Ja? Und wenn wir Menschen coachen, es ist extrem wichtig, dass sie am Anfang des Coachings fragt, was hat sich Gutes getan? Ja? Und am Ende des Coachings fragst, und was nimmst du mit? Weil du aus diesen zwei Fragen immer wieder rausfindest, ob sie das sehen können, was sie von dir bekommen haben, an Wert. Ja? Ganz wichtig. Das heißt, wir dürfen davon nicht ausgehen, dass die Menschen einfach nur Wertschätzen sind, weil die meisten Menschen so ticken, dass sie darauf fokussieren, was noch nicht ist. Und so kommen sie in unser Coaching rein. Und dann werden sie am Anfang immer wieder sagen, was noch nicht ist. Ja? Und das darfst du verändern. Also das ist nicht die Verantwortung von den anderen, sondern als Coach haben wir diese Verantwortung. Aber jetzt nicht wegen uns in Esther Linier. Natürlich ist es viel schöner, mit Wertschätzenden Kunden zu arbeiten. Aber sie werden keine Ergebnisse haben, wenn sie das nicht verändern, dass sie das sehen können, dass sie die Verantwortung ist. Ja? Und wer quasi das in der Bibelste steht, wer das Kleine nicht ehrt, wird auch nicht irgendwie gesetzt für was größeres. Und das ist dieser Prinzip. Und haben wir so eingerichtet, wenn wir die kleinen Sachen nicht ehren können, die wir schon erkannt haben oder die wir schon umsetzen können, wenn jemand schon 30% sich besser fühlt und nicht, also das ist nur 70% krank. Ja? Aber wenn wir diese 30% nichts wertschätzen können, dann können wir sehr schlecht weitergehen. Mhm. Genau so in Bezug auf Finanzen. Ja? Durchs Fragen stellen, ist es mal gelungen, dass er selber sie die Antwort geben hat. Also, dass er schon erkannt hat, dass er nicht mehr so viel redet beim Verkaufen und dass er es erstoppen kann. Ja, das ist gut. Genau. Ja. Aber? Ich war komplett irritiert, dass es dem so schlecht geht. Mit dem habe ich überhaupt nicht gerechnet. Ich würde mich freuen. Du wirst okay. Nein. Weil das ist der Punkt, warum du dein Abseil richtig gut verkaufen kannst. Ja. Und ihm wirklich helfen kannst. Weißt du warum? Warum? Weil er bis jetzt die Denkweise hatte, wenn er auf seinem Segel bot, da ist die Welt in Ordnung. Ja. Und er musste diese Erfahrung machen, dass die Welt nicht nur zu Hause nicht in Ordnung ist, sondern auch auf dem Segel bot nicht in Ordnung ist. Weil er diese Lüge aufgesetzt war. Ja. Das lieb mich schön, wenn ich auf meinem Boot bin. Ja. Und das heißt, wenn es ihm jetzt schlecht geht, dann, wenn du das nicht sagst, sondern fragst so, dass er das selber sagt, dann jetzt hast du gerade die Chance, aus dieser Lüge rausführst. Ja. Weil dann beim nächsten Mal geht es darum, wie kann es ihm gut gehen oder pfeng ich davon, oder er ist auf dem Schiff oder zu Hause? Ja. Das war immer wieder das Thema, wo er so top war, das was er nicht heran hat können. Weil sein Fokus war immer nur im Schiff geht es ihm gut. Ja. Wie geht es an, dass, wie kann ich noch mehr im Schreiben oder, dass ich noch mehr mit ihm ins Gespräch komme? Ja, du kannst sagen, dass du darüber nachgedacht hast, dass es ihm schlecht ging auf den Boot und dazu hast du einen Impuls. Lass uns reden heute oder morgen. Ja, super. Danke. Ja. Ich würde sagen, ja. Also, es schreckt euch nicht, wenn jemand gerade in einer Krise ist. Deshalb sind wir Kutschis und sie unsere Kunden. Das ist normal, dass sie Menschen in der Krise sind. Und es geht nur darum, dass wir uns in ihrer Krise nicht einkaufen. Also, das heißt, wir dürfen nicht mitleiden. Ja. Das war ja das Gute, wo ich mich gefreut habe, dass das nicht ganz so krass war, wie es früher gewesen war. Also, da wäre das sicher ganz, ganz schlimm gewesen für mich. Das war ja dieses Mal ein ganz anderes Ausmaß. Okay. Also, wenn wir mitleiden, mir hat es geholfen, als wir begonnen haben mit unserem Kutschin, danach musste ich mich in eine Behandlung begeben. Ich war dann bei einer energetiker Heilpraktiker, was auch immer, der hat bei mir dann, also ich war voll am Ende, es gehörte auch dazu, dass ich körperlich, also ich habe da auch eine Schwangerschaft verloren, aber ich war voll, total am Ende. Also, ich hatte Nullkraft mehr gehabt. Und dann hatte ich mir immer wieder gefragt, wie es mit den Kunden ist. Und dann habe ich gesagt, ja, mit den Kunden ist das voll cool, aber am Ende bin ich voll am Ende. Und dann hat er gesagt, weißt du, was ich mache? Dann hat er gesagt, nach jeder Behandlung lässt er einfach die Menschen los, gibt er sie Jesus. Und das ist das, was ich von ihm gelernt habe. Weil wir manchmal Krisen hatten, wo es umdrogen ging, um Selbstmord, um richtig große Katastrophen und, und, und, und, und. Und wenn du dich aber hinein begibst mit den Menschen in diese Katastrophen, dann wirst du selbst keine Kraft mehr haben. Das heißt, es ist total wichtig ist, dass wir lernen, ja, wir haben mit Gefühl mit den Menschen, aber kein Mitleid. Und da hat mir geholfen, dass ich immer wieder gesagt habe, du hast schon gelitten, dein Herz ist schon gebrochen, mein Herz muss jetzt nicht brechen. Also ich spreche dann, das auch immer wieder an, das ist für dich auch extrem wichtig für deine Zähngruppe. Mit Katastrophen, manchen Katastrophen, ja. Das heißt, dass unser Papa im Himmel möchte, dass es uns gut geht, während wir kochen. Dass wir aus der Zeit für den Ergeben können, aus seiner Zeit für den Ergeben können. Und es geht nur, wenn wir in diese Katastrophen nicht hineingehen. Also das war ein Impus von oben, was mein Papa im Himmel mir gegeben hat, dass ich einfach die Menschen immer wieder ihm abgegeben habe. Und dann habe ich auch gesehen, dass ich manchmal nicht gleich geantwortet habe, wo sie dann mir so Hilfe-Strei geschickt haben. Und ich habe nicht gleich geantwortet, entweder weil ich das nicht gesehen habe oder was auch im Himmel. Und am zweiten Tag, am nächsten Tag, habe ich dann gemeldet, und dann haben sie gesagt, alles ist gut, alles hat sich gelöst. Und ich habe nicht geschlafen die ganze Nacht. Ja, und da habe ich gelernt, dass ich wirklich Jesus wirken lasse. Wir kochen nicht alleine, sondern er macht das Hauptjob. Den Hauptjob. Auch wenn wir halt richtig fleißig sind. Und trotzdem macht er Sachen möglich, die wir gar nicht sehen können. Und aus solchen Erfahrungen habe ich gesehen, das ist gar nicht so schlimm, wenn wir nicht immer für unsere Kunden da sind, weil dadurch werden sie Selbstständigkeit lernen, dadurch werden sie aufstehen. Dadurch werden sie wirklich in diese Sohnschaft reingehen, wo sie mündig sind. Und so machen wir unsere Coaches nicht von uns abhängig. Wenn wir für sie immer da sind, wenn sie nur eine Frage stellen müssen und wir sprengen, dann denken sie, also sie schreiben die Frage und danach denken sie Überlösung nicht mehr nach. Sie ist schlecht. Sie sollen auch mit dabei sein und Überlösungen nachzudenken. Und noch was, du kannst dir irgendein so vorstellen, dass so sicher 30% von deiner Zeit ist, dass das, was schon erkannt ist, wirklich geschätzt wird. Dazu musst du das verwenden. Das ist jetzt nicht ganz verstanden, was du machen. 30% weil, also ich war früher so, dass ich immer wieder neue Erkenntnisse unseren Kunden geben wollte. Immer wieder was Neues, was Neues, was Neues, ja, auf keinen Fall Wiederholung. Und ich habe bemerkt, ich habe sie überfüttert und sie haben weniger umgesetzt. Und dann habe ich gesehen, es ist total wichtig die Wiederholung und es ist total wichtig, dass sie darüber reden, was es ihnen bringt. Deshalb habe ich Renate zum Beispiel gefragt, was hat sie mitgenommen aus dem Gespräch mit Michael. Weil aus diesen Fragen sehe ich, okay, was ist das, was ihr beobachten könnt und ich weiß, wenn ihr etwas übernimmt, was ihr beobachten könnt, könnt ihr auch umsetzen. Also ein großer Teil unseres Jobs nicht nur, dass die Menschen eine Erkenntnis haben, sondern dass sie diese Erkenntnis beginnen, wertzuschätzen. Ist das angekommen? Ja. Weil wenn sie nur die Erkenntnis haben oder wenn sie nur die Umsetzung haben, aber sie haben das nicht gelernt, Wertzuschätzen, dann ist es so, als ob du nichts gemacht hättest. Oh. Renate dazu eine Frage? Eine Frage nicht, bloß nur ein Impuls. Ich hatte das jetzt die letzten 2-mal auch, dass mir jemand geschrieben hat so ein Hilfe. Ich sacke gerade komplett ab. Ich bin da gerade ganz woanders unterwegs. Nach dem letzten Meeting sozusagen oder nach dem letzten Coaching. Und dann habe ich ab und zu nicht gleich darauf geantwortet, weil ich mir gedacht habe, jetzt muss ich erst überlegen, was ich da drauf antworte. Und als ich dann geantwortet habe oder in Angerufen hab, hat er dann gesagt, du, das hat sich schon erledigt. Ich hab es geschrieben und in dem Moment, wo ich geschrieben hatte, war es für mich schon leichter. Also das hatte ich jetzt ein paar Mal fand ich auch ganz interessant. Ich habe es schon erledigt. Und gerade deshalb sind zum Beispiel die wöchentlichen E-Mails bei uns. Ja, weil wenn ich ihn schon zusammenzuschreiben, was hat sich getan oder welche Fragen du hast, dadurch klärt sich extrem viel. Also das ist, ich finde das einfach genial. Weil dadurch schon, dass wir aufschreiben die Sachen, kriegen wir auch sehr oft Ideen Impulse. Was sind jetzt die wöchentlichen E-Mails? Ja, wo du die Fragen reinschicken kannst mit den Gesprächen. Du kannst genauso reinschicken. Ich stehe da, ja. Und ich hab da eine Blockade oder das geht nicht und wie kann ich das lösen? Und in dem Ende das schon beginnt es aufzuschreiben. Klärt sich sehr oft schon vieles. Und wir sind manchmal nicht daran gewohnt, gewöhnt Fragen zu stellen. Sondern wir machen Festlegungen. Es ist nicht gut, es ist noch nicht genug und solche Sachen und dadurch kommen sie gar nicht in die Kreativität. Wenn wir aber beginnen Fragen zu stellen, dann ist es so, also wie unseren Papa eine Frage oder eine Bitte schicken würden, dann kann was passieren. Okay. Wolltest du was, Michael? Ja, ich fügt da jetzt noch ganz kurz was hinzu. Also ich hab jetzt Mittwoch und Donnerstag bin ich bei, also Mittwoch bin ich Podcast aufnehmen und Donnerstag bin ich wieder im Workshop, bei dem Modell eben. Und sie haben jetzt auch eine Herausforderung wieder, eine neue. Da hat mir die Eigentümerin vorige Woche angerufen und ich hab sie da beruhigt und gesagt, ja, das machen wir dann im Workshop, das bringen wir alles hin, das ist alles kein Problem. Eigentlich hatte ich überhaupt keine Ahnung. Aber dadurch, dass ich es versprochen hab, musste ich mich damit beschäftigen und hab jetzt meine Mappe, meinen Werkzeugkocher sozusagen ein paar Sachen in der Zwischenzeit wieder aufgeladen. Also allein wenn man die Fragen stellt, sich damit beschäftigt, kommen die Antworten dann, das ist jetzt unterschiedlich einmal beim Hören von einem Podcast, ist was dabei gewesen, in einem Video war was dabei, in einem Buch, der sich gelesen hab, war was dabei. Somit kommen die Antworten dann eh zu einem. Genau. Sehr, sehr gut. Und die Fragen, die unsere Kunden stellen, die sind dann später geeignet für Miniprodukte. Genauso ist es mit unserem Sohn das gewesen. Wir haben geschaut, welche Fragen kommen, welche Probleme kommen und dann, wenn wir diese Fragen beantworten, dann ist es quasi die Problemlösung. Also das ist dann unser Produkt. Anna, schau mal, mit welchen Fragen die Leute kommen und wenn sie noch nicht fragen bei dir, dann schau mal bitte, worüber sie jammern. Worüber sie jammern. Weil das ist das Problem und wenn wir dann helfen, das Problem zu lösen, worüber sie jammern, dann werden sie zu Kunden. Das sieht ja oftmals ja nicht jammern, das sind ja so unterschwellige so Bemerkungen oder so. Wie soll ich das sagen? Also die schmeißen schon mal so was rein, aber das wird nicht so ausgesprochen. Sondern denke ich mir, da sitzt auch irgendwo was. Also wenn ich das jetzt nicht anspreche und dann noch weiter nach hake, dann kommt wieder das nächste, aber sind immer wieder so unterschwellige Anmerkungen oftmals. Ja, lerne mal Fragen zu stellen bei diesen unterschwelligen Sachen. Ja, frag mal, was ist damit dein Problem oder was meinst du damit? Also zum Beispiel, was meinst du damit, wenn jemand so etwas unterschwelliger sagt, dann kannst du fragen, was meinst du damit und dann gehst du in die nächste Stufe rein. Ja? Ja. Okay, gut. Dann möchte ich noch sehr gerne die sieben Überzeugungen von euch hören. Blätter. Die sieben Überzeugungen. Warum Menschen... Das Dokument immer noch nicht gefunden. Wo ist das? Nein, ich finde das auch nicht nirgendwo. Also ich hoffe, wenn heute mein Computer gerichtet wird, finde ich das. Ich habe mir was mitgeschrieben beim letzten Mal. Schön. Wer beginnt? Wer kann alle sieben? Michael. Ich glaube, ich habe alle sieben. Das eine ist der Schmerz. Also der Kunde wissen muss, wo es genau wehtut und welche Auswirkungen das hat. Dann der Wunsch, sich zu verändern, dass es so nicht weitergeht. Den Zweifel daran, sich selbst zu schaffen. Der Wunsch, der geht zurück noch zum Wunsch. Ich bin nicht bewusst sein. Also diese Ziele, Träume, Visionen, also was sie wollen, muss bewusst sein. Weil wenn sie nur Wünsche haben, weg von, dann ist es nicht gut. Weg von Ziele. Ich will nie mehr angeschrien werden von meinem Mann, sag ich ein Beispiel, das ist ein weg von Ziel. Ja. An der richtigen Wunsch wäre, ich möchte, dass mein Mann mich auf Händen trägt. Oder wie bei Renate, ich möchte, dass mein Mann mich praktisch unterstützt. Ja, das ist eine Sprache der Liebe, die praktische Unterstützung. Scheinbar geht die Renate da voll auf, daran sein. Das liebe ich auch. Verstehst du? Also das Hinzu und das Vormoduliert sei nicht das Weg von. Weil das Weg von ist ja wieder der Schmerz. Ja. Und zwar Hinzu und dieser Hinzu, also das muss wirklich bewusst sein und ihres sein. Ja, passt. Also nicht irgendwas, was andere auch sagen. Ja. Sehr gut. Ja, dann eben der Zweifel, also daran zu zweifeln, dass man es eben selber nicht schafft, dass es nicht aufgegangen ist. Ja. Dann habe ich Vertrauen aufgeschrieben. Anfällig hat es beim Zweifel gibt es zwei. Also sie müssen daran zweifeln, dass sie das alleine schaffen und wo dann dürfen sie nicht zweifeln. Ja, das haben wir dann. Also, Entschuldigung. Zweifel, richtig nicht. Ja, dass man helfen kann. Also, dass sie daran nicht dass du helfen kannst. Ja, dass ich ihnen helfen kann. Daran dürfen sie nicht zweifeln. Ja, das habe ich als Vertrauen, als eigenen Punkt aufgeschrieben. Ja, auch Vertrauen ist was anderes. Ein weiterzukommen. Ah, okay. Okay, das waren drei. Schmerz, Wunsch, Zweifel. Weiter. Ja. Ja, die besten sind höher, wenn ihr es nicht bucht, weil mein Angebot im Geld spart. Ja, und Zeit. Dann Geld, ja, genau. Also, dann der Punkt Geld, dass sie das Geld haben müssen oder wissen, woher sie es bekommen. Oder eine Idee habt, zumindest. Ja. Dann habe ich Ziel aufgeschrieben, da war ich mir nicht ganz sicher, dass das klar definiert und formuliert ist. Ja, genau. Ja, okay. Ja, und das Vertrauen, aber da habe ich dann, glaube ich, das falsch, was ihr dabei steht. Also, da habe ich das Art und Weise der Unterstützung, das sie wissen, was sie erwartet. Okay, das ist Unterstützung. Unterstützung heißt, was heißt Unterstützung? Ja, das ich ... Daniela? Ja, dass wir den Kunden auf eben verschiedenen Arten und Wegen unterstützen. Zum Beispiel auf körperlicher Art oder auf geistiger Art. Also, die Sachen, wo wir eben Unterstützung leisten. Das, ja, sollte er erkennen. Und dass er damit die Ziele erreichen kann. Ja. Dass sie genau die Unterstützung bekommen, die sie zu ihren Zielen führt. Genau, ja, so. Ja? Und Vertrauen ist das letzte? Was heißt Vertrauen? Ja, dass er einfach der Kunde weiß, dass er bei uns in guten Händen ist. Dass er sich darauf verlassen kann, dass wir für ihn da sind, dass er die Hilfe bekommt. Ja. Dass er uns und auch unserem Produkt verkauft. Vertraut. Ganz wichtig. Uns und unserem Produkt auch. Richtig gut. Und der Kunde muss wissen, dass es ihm mehr Geld kostet, wenn er das Problem nicht löst, wenn er das Problem mit uns löst. Richtig gut. Das gehört zu den Kosten. Ja. Danke Renate. Tschuldigung, was war die 7. Jetzt noch mal? Also, in der Reihenfolge von Michael war Vertrauen das letzte. Okay. Und wenn ihr jetzt Gespräche führt, dann wie ist das? Von diesen 7 Überzeugungen. Also Renate, du hast etwas geschrieben, wie das Gespräch war, ja? Mit dieser Person. Hast du dann, diese E-Mail noch einmal angeschaut, welche Punkte von den 7 da nicht erfüllt waren? Also, das Gespräch war jetzt ein Telefonat, also ein fingiertes Telefonat, wo die irgendein sozusagen der Kunde war. Ja. Und ich kannte diese Dame ja noch nicht so sehr lange. Genau. Und wir sind relativ schnell trotz alledem, also in ein, ich sage jetzt mal, ein relativ gutes Vertrauensverhältnis gekommen. Allerdings habe ich dann das gemacht, was ich eigentlich hätte im Soomkoll machen sollen. Also sozusagen den Schmerz und den Himmel. Und dann habe ich sie, wo ich gesagt habe, ich kann dir da richtig gut helfen. Und sie hat gesagt, ja, und wie? Und dann bin ich relativ schnell auf das Thema, lass uns doch, wann hast du Zeit? In den nächsten 2 Tagen, dann kann ich dir das näher erklären. Und dann ist mir tatsächlich aufgefallen, ja, wie fange ich denn dann jetzt beim Soomkoll an? Weil eigentlich habe ich ja den Schmerz schon und den Himmel. Und wie mache ich denn jetzt weiter? Das war eigentlich das Thema. Weißt du, was ich meine? Ja. Aber dann hast du nur 2 Punkte abgemacht. Nur den Schmerzpunkt und nur den Himmel. Und wenn du den Verkaufsleitfaden anschaust, da geht es um viel mehr. Ja, aber wo fange ich denn dann an? Gehe ich dann beim, wenn wir jetzt den Soomkoll hätten, also fange ich dann, Entschuldigung, jetzt habe ich den Daumen hoch, fange ich dann wieder an, nochmal in den Schmerz zu führen und nochmal in den Himmel zu führen, um dann weiter zu gehen. Das ist ja dann 2 Tage her, dann ist weder das eine, präsent noch das andere. Was ist denn dort der richtige Weg? Ja, ich habe das öfters. Ich mache das so, als ob ich davor ein Gespräch noch nicht geführt hätte. Ah, okay. Also dann doch das Ganze nochmal. Ja, weil da ganz andere Sachen hochkommen. Also dadurch, dass Sie einmal schon das erzählt haben, hat sich etwas in Ihnen getan. Und wenn ich jetzt noch einmal reingehe, was ist das Problem und was möchte es, du komm ganz neue Sachen hoch. Die Wirklichkeit wirklich widerspiegeln. Okay, okay. Weil da war ich dann heute ein bisschen irritiert, weil ich mir gedacht habe, wow, und jetzt habe ich irgendwas komplett vorweggenommen. Wie hätte ich denn das dann vorher machen sollen? Wenn ich jetzt dann, ich sage jetzt bloß nach dem Himmel sozusagen, weitermachen. Aber das sind ja zwei Tage dazwischen, eben genau. Okay, noch zum Vertrauen möchte ich noch etwas sagen. Vertrauen schaffst du in dem Kohl, in dem wir zum Beispiel Gemeinsamkeiten suchen, in dem wir lachen miteinander, in dem wir gemeinsam berührt sind, gemeinsam, vielleicht weinern, was auch immer. Das heißt, Vertrauen baust du durch Beziehungsaufbau auf. Beim Vertrauen ist auch langfristig das Spiel auf Social Media, was glaube ich alle, die jetzt da so dabei sind, spielen. Das war bei mir jetzt auch wieder allein in der letzten Woche, sind zwei Menschen auf mich zugekommen, die haben sicher nie einen Like oder so abgegeben und wo das Feedback gekommen ist, ja, sie haben sich schon ein paar Videos angeschaut und es ist toll. Also auch wenn da jetzt nicht 100 der Likes auf jeden Beitrag kommen, das wird es nicht unterschätzen, sondern wirklich die Linie beibehalten. Die Zielgruppe, das Thema, was wir uns ausgesucht haben, einfach über einen Marathon und kann springt und das halt eben beibehalten und nicht alle drei Wochen die Spur wechseln, weil es hat nicht funktioniert. Genau, richtig gut. Beispiel die Anna, ich sehe die Anna, mit der Anna habe ich von einem Jahr ein Setting-Court gehabt, also ein kurzes Gespräch gehabt und da hat die Anna nicht gesagt, ja, das war vor einem Jahr. Und jetzt, nach dem letzten Text, hat sie sich gemeldet. Das hat eine Weile gedauert. Ja, aber das ist was, was jetzt auch mich angesprochen hat, dieses Vertrauen ist nichts anderes als Beziehungsaufbau. Und Beziehungsaufbau entsteht mit jedem Schritt in der Gruppe, aber auch mit jeder Gemeinsamkeit im Kohl, was sie mit den Menschen haben, also diese Beziehung aufzubauen, deshalb ist zum Beispiel so wichtig mit den Menschen zu kommunizieren, Chattens oder Setten oder danach dieses Gespräch, weil da eigentlich um Beziehungsaufbau geht. Nicht nur Infos abzufragen. Da kann ich auch noch was dazu sagen. Ich meine, wo wir uns das erste Mal gesehen hatten, da war es ja auch so, wir hatten zuerst über Video von Facebook und dann hatten wir uns persönlich noch mal gesehen und dann hatten wir so eine kleine Distanz wieder gehabt und dann... Du darfst erzählen, du darfst das erzählen, davon werden die anderen jetzt auch helfen. Erzähl mal, wie ich bei dir ankam. Erzähl ruhig. Ach so, na ja, gut. Durch das, dass wir eine Ähnlichkeit haben, haben wir gedacht, okay, die ist ja fast ähnlich wie ich. Die hat ja so die ähnlichen Dinge wie ich, wo mit der kann ich nicht zusammenarbeiten. Ich habe mich dann gesagt, mit dir könnte ich schon arbeiten, aber mit Silvia weiß ich noch nicht, ob ich das könnte. War so das Ding. Aber Gott sei Gott hat es ja dann gedauert, aber ich habe dann noch, wir hatten uns dann ja in Wo war das bei euch unten getroffen, im Hotel. Und dann hatten wir miteinander gesprochen und dann habe ich noch zwei Facebook-Videos angesehen mit euch, Live-Calls angesehen mit euch und dann hat es ja... dann habe ich mich entschlossen, das mit euch zu tun. Genau. War schon eine gewisse Zeit, aber es war schön und ist schön und danke, dass es immer noch ist. Und danke Peter, dass du das erzählt hast, ja, weil da war zuerst mal ja, Reinig kann mein Coach werden, aber die Silvia nicht. Ja? Und deshalb ist es so wichtig, dass die Menschen mehrere Möglichkeiten haben mit uns. Ich wollte den Reinigen anfangen nicht, ich wollte nur die Silvia haben. Ich wollte das mit den Produkten, das Wohlfühlprogramm wollte ich nicht. Sehr gut. Und deshalb, weil wir diese Festigungen haben oder das wollen wir, das wollen wir nicht, haben die Kunden mit euch auch. Ja? Und deshalb seid gnädig zu ihnen. Ja? Okay, richtig, richtig, gut. Dann letzte Frage, was nimmst du mit? Michael, Renate und die Andrea. Das ist für mich die Helden vom Erdbeerfeld. Ich habe mich mit euch beobachtet schon eine ganze Weile und finde es toll, was was euch geworden ist. Das finde ich echt stark. Gibt mir auch immer wieder die Hoffnung, okay, bleibt beim Ball, gebt nicht auf, bleibt beim Ball. Richtig schön. Mir hat heute geholfen, den Fokus auf das Ergebnis für den Kunden nochmal zu legen. Und da einfach, sozusagen auch ein Preis generieren zu können. Ja, um zu sehen guckt da drauf, was hat derjenige davon und nicht ja, auf meine Methoden, wie bin ich? Ich glaube, das hilft extrem. Ja, den Satz nehme ich auf jeden Fall mit. Ja. Jetzt geht es da 5000. Richtig gut. Danke. Ja, ich nehme das auch mit. Also einfach, weil es so entspannt eben immer wieder muss man es hören von sich wegzuschauen. Es geht nicht um mich und einfach das Vertrauen, dass Jesus etwas Großartiges tun wird, auf das aufbauen und eben durch das den Wert und das Ergebnis erkennen. Ja, das hat mir sehr, sehr geholfen. Danke. Bitte. Sehr schön. Andrea. Ja, das nehme ich auch mit, also wirklich auf das Ergebnis durchzuschauen. Also was hat denn der Anwender davon, was kann er mitnehmen? Also so wirklich so diesen Himmel wirklich aufzuzeigen und was hat einfach, was hat der andere davon, dass es nicht gibt, das auch nochmal wirklich zu erkennen, was hat der andere davon? Und auch dieses also nicht mitzuleiten Ja, was war es, also war es um herzlich zu sein, aber nicht so nicht mitzuleiten. Also so, es wirklich auch Jesus abzugeben und auch wirklich dieses Gefühl oder dieses Wissen zu haben, er ist ja jetzt da und dass man dann vielleicht auch eher den Preis nennen kann. Er macht es ja, genau. Also das hat mich auch teilweise jetzt ermutigt, dass Michael ist weg, wo einfach gesagt hat, er hat gar nicht Wurstwasser eigentlich der Macher holt. Also so, dass sie dann auch, aber nicht weiß auch, wie gehe ich mit der weiter und trotzdem weiß, ja, ich habe das und das kommt dann im Lauf des Gesprächs. Gutes Zeichen, wenn wir nicht wissen. Sehr gut. Ja, genau. Dann ist das gut, im Spiel. Danke. In im Mit, dass die Fragen unserer Kunden das Mini Produkt gestalten. Genau, und zum Beziehungsaufbau das nicht nur die Infos abfragen, sondern das checken und reden. Du bist ein Beziehungsmensch, also wenn du dich darauf einlässt, dass du Beziehung bauen darfst, dann ist das verkaufen, wirklich nicht mehr verkaufen. Genau. Und das war bei mir der Umbruch, als ich begonnen habe zu checken mit den Menschen, dass ich den Sinn dafür gesehen habe, dass ich mit ihnen da Beziehung aufbaue. Ja, ja. Ich mich um sie interessiere. Ja. Und ich denke, das spüren die Leute ja so. Voll. Ja. Ob wir nur Infos abfragen oder uns interessieren, das sind zwei paar Schuhe. Ja. Die Haltung zählt. Ja. Sehr gut. Wer macht das? Ja, ich nehme die beiden Sachen mit, diese zum einen das Beziehung bauen, also Gemeinsamkeiten finden und schaffen und das andere einfach das Ergebnis im Blick zu haben. Dass man immer wieder aufs Ergebnis kommt, weil ich glaube auch, dass das ist das stärkste. Und dann sind auch die Hindernisse kein Hindernisse mehr, weil wenn du das Ergebnis wirklich haben willst, dann so was, dann ist es das eben. Ja. Sehr gut. Ich möchte noch was anmerken, weil gestern etwas passiert ist, was mich sehr zum Weinen gebracht hat, weil ich so begeistert war. Ich habe nämlich was gesehen, und zwar, da war ein junges Mädchen, die war so talentiert und in ihrer Musik, und die hat Zitter, die wollte von klein an Zitter lernen. Und die hat, hast du auch gesehen, waren die so gigantisch, diese Liebe was die in das war. Es war so Wahnsinn, und wo du gemerkt hast, was die für eine Liebe in das Ganze gesteckt hat, und dass sie das tun darf. Die war so begeistert, dass sie das tun darf. Es war so wunderschön zu sehen. Da sind wir wirklich die Tränen gekommen. Weil ich liebe das so, irgendwo, wenn man so die Leute so sieht, die was wirklich als Begeisterung, als Liebe machen. Und das schon von klein auf und von immer und machen dürfen. Das finde ich so wahnsinnig. Das haben wir so gut gefallen. Was zu der heutigen Geschichte für mich auch ganz wichtig ist, was ich am Wochenende gemerkt habe, Fragen, Fragen, Fragen, Fragen, da kommst du am meisten, die Leute erzählen dir, das ist gigantisch. Wie gesagt, sie öffnen sich ohne Ende, wenn du die richtigen Fragen stellst. Richtig gut. Und eben Vertrauen ist Gemeinsamkeiten und Beziehungsaufbau. Richtig gut. Dann kennt ihr. Gerne. Bernate und dann Anna. Genau, dann mache ich weiter. Für mich ist wieder tatsächlich auch das Thema auch ganz wichtig gewesen, was haben die anderen da und dass es mich gibt. Ganz so wichtiger Satz. Und das zweite war auch die kleinen Erkenntnisse, die bei mir, bei anderen passieren, die tatsächlich wertzuschätzen und immer auch die Frage, was hast du denn mitgenommen, so wie ihr das eben auch macht und ich glaube, das ist ganz wichtig, weil man ansonsten kriegt der andere das auch gar nicht mit und ja, dann wird es immer schwieriger, das Ergebnis tatsächlich zu erreichen. Das denke ich, ist ein ganz wichtiges Thema und jetzt zum Schluss war noch mal ein ganz wichtiger Satz von dir, das Thema Beziehungsmanagement, Vertrauen aufbauen. Ich bin eigentlich der totale Beziehungsmensch und ich baue immer langfristige Beziehungen auf, nicht nur über Jahre, sondern über Jahrzehnte, das liegt mir auch. Und spannend ist eigentlich, wann bei mir tatsächlich dieser Knopfplatz zwischen dem Verkaufen dann und dem Beziehungsaufbau war nicht diesen Switch dann hinkriegt. Das finde ich jetzt echt spannend, weil das war jetzt heute noch mal ein wichtiger Satz von dir. Beziehung vor Business. Genau. Und wenn das, also das ist nur eine Entscheidung, dass du dir das erlaubst. Wahrscheinlich. Ich erlaube, mir Beziehung aufzubauen. Der Verkauf kommt nach, automatisch. Okay. Danke. Bitte. Anna, was nimmst du mit? Ich nehme mit, dass es wichtig ist, auch erstmal Beziehungen aufzubauen. Also ob das jetzt halt im wahren Leben ist oder ob das online ist, dass es wichtig ist, dass man da halt jetzt auf jeden Fall streut. Und da nicht nur einfach immer irgendwie so tot mit den Leuten kommuniziert oder gar nicht oder gar nur anguckt, sondern wirklich da Kontakte zu knöpfen, dass man mit den Menschen auch in Gespräche kommt. Das finde ich jetzt, für mich jetzt ganz wichtig erstmal. Richtig schön. Freut mich sehr, sehr schön. Danke dir. Dann war ich der jetzt mit deinem Feedback, ja? Ja. Dann die beste Woche, genieße deiner Woche, also ob das die wichtigste Woche deines Lebens wäre. Tschüss.