Ihr Liebet! Hallo! Erste Frage, was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Ich war zweimal einkaufen und bei uns im Elektrogeschäft und die Juniorchefin Mock zum, hat sie zum Frisieren angemeldet. Ja, und dann war ich beim Hofer, das ist bei euch, glaube ich, Aldi. Bei uns hier, bei uns hier ist das auch Hofer. Ja, stimmt. Genau. Und da habe ich eine Frage gesehen nach 15 Jahren, glaube ich, und die mich so gefreut. Und ja, und die kommt jetzt, die Mock geht es auch zum Frisieren kommen. Sehr gut, du gehst einkaufen und dann zwei neue Frisierkunden, ha? Ja, das finde ich sehr cool, genau. Sehr schön, danke dir. Danke. Am Donnerstag wollte ich gerne noch über die Frisösen mit dir sprechen, und dass du weißt im Gadia. Am Donnerstag, hm? Mhm, gut. Richtig gut. Danke, wer macht weiter? Was hat sich Gutes getan? In Bezug auf Gespräche, Verkaufen, Anziehungskraft, Leute anzuziehen? Naja. Ja, Karin? Wow. Du hast dich gelacht gemacht. Ja, also tatsächlich hatte ich mir heute früh vorgenommen, dass ich den Kontakt zu der einen Mama halt, die ich letzte Woche auf ihre Sucht ansprungen habe. Die hat sich dann heute früh per WhatsApp bei mir selber gemeldet. Also wir bleiben auf jeden Fall in Kontakt. Und es war gut schön, weil ich dann gar nicht den Anlauf nehmen musste und was noch war. Ich hatte gestern mal wieder so ein Moment, wo ich ziemlich verzweifelt war und dann habe ich mir euer, wie heißt es, salomonische Preisgestaltung ankört. Alamon-Preisgestaltung? Ja, das war dann die Rettung. Also ich habe daraus eine Heldengeschichte gebastelt und habe mir gedacht, in dieses Gefühl gehe ich jetzt nicht noch weiter rein, es reicht. Und da hat mir euer Video sehr gut getan. Danke noch einmal dafür. Sehr schön. Hat das Video schon gesehen, Salomon-Preisstrategie, Diana, Margrethe, Karin, Spitze. Ist in der Facebook-Gruppe, oder? Ja? Ich habe diese Hohengeschichte in die WhatsApp-Gruppe geschickt auf Facebook, auf Mainz-Dynes. Ich habe es eingestellt. Ein Moment, warte. Du hast begonnen, da etwas zu machen mit Reben. Ich habe gedacht. Ein Moment, sorry. Jetzt. Brekout habe ich jetzt geöffnet. Für Reynier und weil die Margrethe gefragt hat... Was passiert dabei, Reynier im Nebenraum? Uuuuh! Okay. Jetzt hin. Also wenn jemand Ängste, Sorgen, Zweifel hat oder ansteht, Entscheidungen anstehen, dann ist Reynier das Weste. Durch ihn entstehen immer Entscheidungen und Ruhe, Durchbrüche. Das heißt, wenn du anstehst, nicht lange dich abquälen zu reinigieren in den Brekout-Sessionen. Ganz wichtig, ja? Die Sachen sind ganz normal. Jeder hat Ängste. Wegen Schieffahren. Heute habe ich Termin gehabt mit der Lehrerin und dann bin ich aufgestanden. Dann habe ich nach außen geschaut und dann habe ich gedacht, das ist echt sehr neblich. Und dann habe ich meinen Mann geweckt und dann habe ich gesagt, wirst du nicht meine Stunde übernehmen, geh mal du. Nein, damit ich auch quasi keinen Nachteil habe. Dass ich nicht komme. Und Reynier wollte er eh noch für sein Level auch eine Stunde nehmen. Und dann, das ist genau so, du stehst morgens auf und es ist neblich. Du stehst auf und es ist neblich, neblich im Kopf. Du hast WhatsApp bekommen, du weißt nicht, was los ist. Und dann kann es schon sein, dass es neblich ist, ja? Und was habe ich gemacht? Also Reynier hat gesagt, er denkt, das ist besser, wenn ich gehen schare. Dann kam meine zweite Ausrede, dann habe ich dann gesagt, ich bin gefahren am Freitag, am Samstag, am Sonntag. Ich habe Muskel gehabt, ich habe überall, ich spüre alles, ja? Mein Po, also ich spüre Muskeln, ich nicht einmal wusste, die ich habe. Und genau das passiert, was, was ist quasi, genau das passiert, wo wir erklären, warum Verkaufen nicht funktioniert. Ja, dann sagen wir, ah, meine Zielgruppe ist doch gar nicht in Insta oder gar nicht auf Facebook. Oder wir beginnen zu erklären, zum Beispiel, ah, wir sollten doch nicht 3, 4, 5.000 Euro verlangen, sondern wir sollten lieber nur 500 Euro verlangen, weil die Menschen kein Geld haben. Also du beginnst zu erklären, warum die Strategie oder warum dein Weg nicht funktioniert. Und das ist normal, habe ich auch gemacht, deshalb erzähle ich euch das, dass du beruhigt bist. Und dann, was hast du gesagt? Sag, weil du diesen Muskelkater hat, ist es noch viel wichtiger, dass du wieder rausgehst und dass du lernst, wie die Technik funktioniert. Die Muskelkarte kommt nur, weil die Technik nicht funktioniert. Das ist einfach auch diesen Punkt, weil wir wissen, wie es funktioniert und flutscht es auch. Dann läuft es. Und deswegen manchmal sind wir in die Herausforderungen drin und wir wollen gerne in die Herausforderungen bleiben. Aber der Durchbruch kommt, wenn wir sagen, von denen jetzt gehe ich es erst recht an. Und da oben war so schön, die Sonne kam durch und sie hatte wunderschöne Zeit mit ihrer Lehrerin und ich auf die andere bist. Und ich war heute auf einer ganz neuen Blauen Piste und da bin ich auch runtergekommen, was ich alleine noch nicht machen würde. Es ist ganz einfach, wenn man macht, was die Lehrerin macht. Das ist wirklich extrem schönes Skifahren. Das ist das, was ihr habt bei uns. Ihr macht einfach nach, was wir machen, aber nicht stupide kopieren. Du hast auch eine Übersetzungsarbeit, weil du nicht die Kopie von uns bist, darf auch deinen Weg finden, wie Gott dich auch führt. Aber es ist total leicht, wenn jemand schon eine Bahn vor dir quasi gezeichnet hat, dann kannst du einfach wissen, da ist es ein bisschen besser, da kann ich besser und nicht in diese Richtung gehe ich runter. Also ganz, ganz wichtig, nicht versagen. Das habe ich jetzt dessen gesagt, weil ich habe auch mit meinem Mann geredet heute früh und er hat gar nicht nachgegeben. Also nicht versagen, nun rein hier fragen. Also er hat nicht nachgegeben, er ist dran geblieben, weil wenn wir eine Herausforderung nicht nehmen wollen, weil wir denken, ah, es ist zu schwer, dann haben wir immer wieder quasi solche Gedankengänge. Und je früher wir merken, ah, jetzt bin ich wieder in diesen Gedankengängen, wo ich erkläre, warum für mich etwas nicht funktioniert. Ja, das ist ganz schlimm, was wir machen können. Da nehmen wir unseren Besitz, wo für Jesus gestorben ist, nicht in Besitz. Und empfangen tun wir wirklich dadurch, dass wir diese Sachen, die uns Angst einjagen manchmal angehen und sobald wir da sind, verpufft diese Angst. Also die Liederin hat mir das so gesagt, dass sie mir eine Aufgabe gegeben hat, auch dieser steileren Piste. Und dann hat sie gesagt, ich soll dies und das machen, dann habe ich gesagt, ah, du wirst mich ausdricksen, damit ich nicht die steilen Hänge sehe. Und es ist wahr. Ich habe da nicht die steilen Hänge geschossen, ich habe wirklich darauf fokussiert, was ich zu tun habe. Okay, machen wir weiter mit der Runde, was hat sich Gutes getan? In Bezug auf Gespräche an Sieungskraft verkaufen. Wer möchte noch etwas sagen? Aha, Peter? Und dann Elisabeth. Ich wollte einfach nur noch sagen, weil mir ging es heute früh auch so, dass ich gedacht habe, oh, wie soll ich das schaffen? Und dann habe ich mir weiter gedacht, na, wird schon irgendwie laufen. Und dann habe ich mich hingesetzt und habe das mit den fünf Punkten angefangen und zack, boom, umgesetzt und funktioniert hat. Ja, richtig gut. War gar nicht schwer auf der anderen Seite. Sehr, sehr gut. Danke dir, Elisabeth. Ich habe durch mein Video eine neue Interessentin für mein Retreat auf Lagromera gefunden, mit der ich am Samstagabend telefoniert habe. Und ich kenne sie seit 30 Jahren. Richtig. Und hatte also schon lange keinen Kontakt mehr. Ja, und dann ist sie jetzt begeistert und ich habe nichts anderes getan, um zu hören, wo sie so steht, habe ich das Wunschkundeninterview genommen. Und mit manchen Fragen, wie, welchen Gedankensatz musste jetzt fallen lassen, konnte nichts anfangen, aber das war egal. Auf jeden Fall hat sie mehr oder weniger 99 Prozent fest zugesagt. Und jetzt kommen zwei, auch durch das Video, zwei, die schon gelernt haben, die schon ausgebildete Coaches sind. Und die haben heute Nachmittag ein Gespräch mit mir und wollen mit dran teilnehmen. Richtig gut. Sehr, sehr gut. Und dann bin ich ausgebucht. Dazu habe ich jetzt noch eine Frage geschickt nachher. Aber ich habe Angst und dann wende ich mich immer an den heiligen Geist und schmeiß all meine Sorgen auf Jesus. Ich kann damit diese Angst sonst nicht fertig werden. Und dann sehe ich den Titel von Josef Prinz, Herr auf Hoffnung, die nie enttäuscht, und sage ich, ja, bitte, bitte, bitte. Richtig. Aber ich habe Angst. Ja, das ist normal. Da wäre ich sehr gewirrt. Ja? Ja. Okay, gut. Danke. Danke, Herr Differber. Danke. Ich möchte noch etwas sagen, weil die Alisabeth uns ein Film eingereicht hat, wo durch jetzt drei Kunden kommen. Meiner Denkweise war, also Reynir hat geschrieben, es ist zu unruhig das Video. Und ich habe gedacht, du hast nicht die Punkte abgeholt, was wir schon besprochen haben. Das heißt, reichet die Sachen erst dann rein, wenn du das veröffentlicht hast und nicht davor. Ich habe keine Klas-Google, also ich bin keine so, ja? Die Reinschaut, wird der Post jetzt funktionieren oder nicht, sondern immer zuerst freischalten, veröffentlichen und dann kommt Feedback für sowas. Also gut gemacht, Alisabeth. Hab ich nicht verstanden. Ich habe ja zwei, eins in die private Gruppe reingereicht. Ja, es ist gut. Ich wollte nur sagen, dass ihr mutig sein sollt und wenn ihr etwas gemacht habt, posten, den Beitrag posten. Und dann, wenn das gepostet ist, danach geben wir Feedback und beim nächsten Mal kann man das dann einfach noch besser machen. Ja, und dann habe ich es besser gemacht. Da hat auch die Liebe Carmen geantwortet und die Karin und dann habe ich mich hingesetzt und habe ein ruhiges Video gemacht. Das hast du auch gesehen, ne? Nein, das steht auch in der Gruppe und dadurch sind da drei Anfragen gekommen. Richtig gut, das war schon schön. Sehr schön. Danke. Danke, danke. Diana? Ja, ich freue mich gerade, dass es mir wieder gut geht. Ich hatte gestern Abend nämlich einen Tief und es kommt bei mir ja nicht so oft vor. Ich weiß auch, dass es nicht so lange dauert, aber gestern Abend hatte ich wirklich das Gefühl, es ist alles doof. Es kommt niemand in meine Facebook-Gruppe, es hat sich noch niemand für meinen Zoom-Event angemeldet und irgendwie ist mir eigentlich gerade alles zu viel. Und heute hatte ich jetzt den ganzen Tag Coaching-Termine ohne Pause bis jetzt. Und da war ich natürlich in meiner Berufung unterwegs, das tat mir auf jeden Fall sehr gut. Und dann dachte ich mir, ja, also wenn jetzt gerade keine neuen Kunden kommen, stehen ja gerade bei ganz vielen die letzten Coaching-Termine an. Das heißt, da geht es darum, einen Abstand zu verkaufen. Yes. Und dann läuft es ja einfach gerade jetzt so. Richtig gut, Diana. Danke. Margaret. Ja, ich habe so eine Erkenntnis, wo ich wieder mal erlebt habe, wo man der Fokus hat, da fließt die Energie. Das Thema, und zwar habe ich so eine Freundin, also ihr kennt sie, Garnelia Röwitz, wo auch in meiner Kunde ist. Und ich habe einfach merke, ich habe so viele Gedanken gemacht, ja, so für sie oder ich habe mehr mit diesem Zeug beschäftigt. Und auch mit dem Thema Live Plus und so weiter. Und einfach so mit dem Auseinandergesetz. Und einfach, jetzt habe ich gemerkt, ich habe total ihre Leute angezogen. Alle Leute, die ich anziehe, sind eigentlich für sie. Also es ist alles wunderbar und ich schickse jetzt. Sie ist ja auch in meiner Gruppe und einfach, es ist total irgendwie was, also erstens mal, was hier entsteht, das wo ich schon lange sehe. Und das zweite einfach, dass ich merke, meine Kunden, meine Leute, sie habe ich nicht angezogen, weil ich eben die Energie dort war. Also das, was man ja kennt, richtig. Und unbedingt, ja, wie schlecht und gut. Aber es ist einfach gut, wenn man so Sachen wieder echt so klar erlebt, was muss man. Oder auch bei mir, ich dachte immer, ja, Live Plus ist irgendwie, ja, kann ich ja auch noch nebenbei. Denke schon ein bisschen und doch merke ich, nein, nein, bei mir ist das Coaching und Live Plus. Also man muss einfach wirklich der Fokus volle Gase, sie, also ich sehe, also verstehst du mich. Ja, wenn man einfach ein bisschen, das fühlt ja, das macht man auch noch ein bisschen. Dann kommen die Leute schon nicht mehr, man überfordert die Menschen auch, merke ich. Aber was macht sie jetzt alles auch so ein bisschen, oder? Aber einfach der Fokus, wo wenn du der Fokus volle Gase, dann fleisst sie jetzt einfach auch besser. Ich glaube, das ist eine starke Erkenntnis wieder. Also du hast schon 50.000 jetzt gemacht, Margaret, ja. Das heißt, du darfst schon zwei Fokuse haben. Also wenn jemand jetzt in den ersten 100 Tagen ist, würde ich sagen, ein Fokus. Du hast schon 50.000 gemacht, Margaret. Okay. Also das heißt, ich habe jetzt auf 4 Sachen Fokus, ja. Und es ist am Anfang eine Herausforderung gewesen. Aber ich glaube schon, dass wir mehrere Fokuse haben dürfen, aber nicht am Anfang. Okay. Mein Schatz ist angekommen unten. Also das heißt, dass jeder jetzt, der zu ihm möchte, mit der Maustaste nach unten, Breakerzession. Und du kannst da reingehen und du kannst auch hin und her springen, ja. Wenn du da fertig bist, kannst du kommen. Das heißt, Margaret, du brauchst nur Fokus, also auf dein Anziehungskraft, damit das jetzt wieder bei dir hochlebt, ja, ohne Internet. Dann auch, wenn die Werbung nicht funktioniert. Ich habe zum Beispiel am Wochenende alle unsere Werbung gelöscht. Das ist fatal. Ja. Ist aber passiert. Jetzt laufen wieder schon vier, weil ich etwas umgekehrt gedacht habe. Und also ich habe alle unsere Werbung gelöscht. Das ist nicht gut. Aber trotzdem, Jesus hat da 4, 5 Werbung gerettet, irgendwie. Und damit haben wir jetzt gestartet, ja. Das heißt, es kann schon so etwas vorkommen, dass etwas nicht funktioniert. Aber macht davon kein Ding. Je früher wir lernen, es ist normal, dass dies oder das oder das nicht läuft. Ja. Und ich habe so was noch nie gemacht, dass ich unsere Werbung gelöscht hätte. Also das war wirklich ... Also je früher du reingehst in die Lösung, wenn etwas nicht läuft, desto besser ist das. Ja. Also offline Anziehungskrafthoch drehen, in Facebook. Da heißt es schon 100 Menschen. Davon kann mindestens 10.000 Euro Umsatz entstehen. Ja. Also wenn neue 100 reinkommen zu uns, wir machen davon mindestens 20.000 Euro. Ja? Okay. Das heißt einfach nur, wenn etwas nicht läuft, ich war kurz frustriert. Da habe ich gedacht, was bringt mir das? Nichts. Und das war sogar am Wochenende, dass ich das gemacht habe. Am Sonntag früh oder am Samstag war das. Am Sonntag wollte ich das reparieren und da habe ich gesagt, nee, jetzt ist es Sonntag, ich ruhe mich aus. Und ich weiß nicht wie, aber auf einmal sind 4, 5 Werbungen funktioniert. Also ich habe wirklich nichts gemacht, sondern da 4, 5 laufen jetzt. Ja? Also trifft auch die Entscheidung, dass jetzt die Facebook-Werbung auch funktioniert. Okay, gut. Hi Ursula, schön dich zu sehen. Unsere Nachbarin, sie wohnt über uns, da wo wir normal wohnen. Diana, ich wollte kurz deine 3 Fragen zeigen, den anderen, wo die Leute reinkommen in die Facebook-Gruppe. Kannst du das dann freigeben oder soll ich? Weil da möchte ich euch etwas zeigen. Hast du? Moment. Also das Dokument, was du mir geschickt hast oder wo die Frage ist? Die E-Mail. Aha. Sonst kann ich es auch bei Facebook direkt machen. Also was jetzt passiert ist bei Diana. Dass sie eine neue Werbung geschaltet hat. Und jetzt kommen weniger Menschen in die Gruppe rein, weil sie bei dem Gruppeneintritt 3 Fragen stellt. Also Diana, du hast die Möglichkeit, dass du die 3 Fragen ausstellst oder veränderst. Verändern musst du unbedingt. Aber du kannst es auch ausschalten. Und unsere Strategie funktioniert so, dass wir den Menschen nicht leicht machen, dass sie in unsere Gruppe kommen können. Also sie müssen quasi auf eine Webseite nach der Werbung. Danach müssen sie 3 Fragen beantworten. Ja, oder wenn sie das nicht beantworten, ist kein großes Problem, kommen sie trotzdem rein in die Gruppe. Und wenn jemand mit mir sprechen möchte, müssen sie ein Video davor angeschaut haben, was ist eine Stunde 40 Minuten? Meistens ist es so, manchmal klappt es nicht mit der Zeit. Das heißt, je schwieriger wir den Menschen machen, desto mehr qualifizieren wir sie vor. Und desto mehr kommen die Menschen in meine Nähe, die es wirklich wollen. Wer möchte es haben? Menschen, die wirklich wollen? Diana, du nicht? Doch. Okay. Das heißt, quasi wenn wir die Menschen arbeiten lassen dafür, dass sie von uns etwas bekommen, dann kriege ich wirklich nur gute Menschen in unsere Gespräche rein. Ja? Wir werden sogar noch eine Webseite zusätzlich noch einbauen, wo ein Video ist, was sie 5 Minuten, was sie anschauen müssen, weil dann sortieren wir schon mit unserer Stimme, mit unserem Akzentmenschen aus, weil es sein kann, dass jemand, also zum Beispiel gerne meine Texte liest, aber wenn diese Person hört, wie ich rede, dann, äh, das ich sagen will, das will ich gar nicht. Ja? Das heißt, das ist eine ganz andere Denkweise, was wir machen oder was wir machen. Und da geht es wirklich darum, den Menschen nicht einfach zu machen, dass sie zu uns reinkommen. Ja, Diana? Was ist die Denkweise? Dahinter. Dann schauen wir mal deine Fragen an, wenn du magst, dann antworten gerne die drei Fragen. Das würde ich gar nicht schreiben, wenn du magst. Das hatte ich früher auch nicht drin, das habe ich jetzt letztens erst hingeschrieben, weil ich dachte, das ist irgendwie zu schwierig oder vielleicht so ein bisschen abgeschreckt von den drei Fragen. Also, das ist einfach zu höflich und so ein bisschen Unsicherheit, wenn du magst. Nein, du fühlst deine Gruppe, Diana. Ja, du möchtest Menschen, Christinnen, drinnen haben, die es ernst meinen. Ja? Und dann kannst du aber schreiben, diese Gruppe ist für gestresste Christinnen oder Christinnen, die viel Stress haben, muss man wegen den, weil so ist es wie die Identität gestresste Christinnen. Du könntest, diese Gruppe ist für Christinnen, die viel Stress haben, könntest du sagen. Und viel Stress im Alltag oder im Haushalt oder mit ihren Kindern oder das könnte du noch spezifisch machen. Und gelassen liebevoll mit ihren gefühlschten Kindern umgehen möchten. Nicht die lernen wollen. Lernen wollen, weglassen. Okay. Was ist Arbeit? Und alles, was Arbeit ist, ist anstrengend und kommt auch die Schule noch, wie ich das in der Schule erlebt habe. Also, quasi diese Gruppe ist für Christinnen, die viel Stress, du könntest auch mit Beruf, Haushalt, Kinder haben, wenn das von der Zahl möglich ist und gelassen liebevoll mit ihren gefühlschten Kindern umgehen möchten. Und dann zählst du dich dazu, würde ich nicht machen? Mhm. Sondern hier frage ich, was ist deine größte Herausforderung? Also, das ist unsere erste Frage, was ist deine größte Herausforderung? Nein. Oder du könntest es auch umschreiben, du könntest sagen, das ist für Christinnen, die gelassen und liebevoll mit ihren gefühlschten Kindern umgehen möchten und dann auf einem Skala von 1 bis 10. Wie gelassen bist du? Das wäre zum Beispiel eine gute Frage. Dann sagen sie 3 oder 10 oder 5, ja? Mhm. Okay. Dann hier steht, du möchtest wissen, ob dein Stresslevel schon bedenklich oder gar alarmierend ist? Das ist deine Coachfrage. Mhm. Aber du könntest zum Beispiel so etwas machen, also entweder mit einem Freebie verbinden, du möchtest gerne meine Checkliste kostenfrei haben, dann gib die beste E-Mail-Adresse, kannst du machen? Wir schreiben, wir teilen jede Woche dies und das in unserer Gruppe. Wenn du diese Inhalte haben möchtest, können wir sie dir gerne zuschicken, E-Mail-Adresse oder so was ähnliches. Du musst von der Zahl her. Ja? Genau, das ist ja mein Freebie, das habe ich wirklich durchformuliert, merke ich gerade. Das Levelcheck, genau. Und das würde ich mit einem Nutzen verbinden, möchtest du mein Stresslevelcheck kostenfreies PDF haben und das und das und das erreichen, dadurch oder das und das Problem lösen. Also du musst das immer wieder mit einem Nutzen verbinden, was du sagst. Mhm. Ja? Ich bin darauf spezialisiert gestresst, Mama durch Couching zu einem lieberen Miteinander in der Familie zu begleiten. Das ist allgemein geworden. Mhm. Also ich würde sagen, ich bin darauf spezialisiert, Mama, ihre Kinder anschreien zu unterstützen, mit ihnen liebevoll umzugehen, innerhalb von drei Monaten. Möchtest du zu meinem Programm die Details bekommen? Mhm, okay. Durch Couching auf keinen Fall. Mhm. Aber wenn ich sage quasi, ich bin darauf spezialisiert und dann sage ich, was sie kriegen in diesem Programm. Und dann möchtest du zu meinen, also in zwölf Wochen und dann sage ich, möchtest du zu meinem Programm auch nicht zu meinem Couching, sondern zu meinem Programm die Details haben. Mhm. Und dann sagen sie ja oder nein? Und wenn sie dann aber mit, also einige antworten da ja mit Ja. Und dann bin ich ja erst mal mit denen im Messen schon ins Gespräch gegangen und wollte erst mal wissen, was eigentlich ihre Herausforderung genau ist. Was ist jetzt das, weil dann zeige ich dir, wie denn dessen was, ja, sag weiter. Genau. Und irgendwann haben sie dann entweder nicht mehr geantwortet, also oder schickst du dann gleich irgendwelche Infos? Ich möchte sehr gerne, dass du Chat-Kommunikationen reinhorst in diese Dienstags-Montagruppe, ja. Und ich zeige, was wir machen mit diesen Menschen. Mhm. Ah. Ich muss eigentlich sehr euch nicht... Ja, da. Also das ist unsere Facebook-Gruppe. Drei Menschen sind reingekommen, also die Werbung geht so ein bisschen funktioniert, sehr gut. Und dann gehe ich quasi, wir haben ein Angebotspost und das ist das, hier ist die Anleitung. Das heißt, dass die Menschen, die Details haben möchten, die markiere ich hier darunter. Weil dann haben sie hier quasi die grundsätzlichen Infos und ich schreibe ihnen, du hast eine PN von mir im Postfach, hier kannst du dazu. Und da beginne ich eine Kommunikation mit ihnen. Aber hier haben sie schon eine Menge Infos. Mhm. Das ist ja cool. Aha. Okay, hat geholfen? Ja, auf jeden Fall. Total. Vielen Dank. Was nimmst du mit? Was hat jetzt geholfen? Und die anderen frage ich, die gleiche Frage. Was nimmst du davon raus, was ich mit Diana gemacht habe? Für dich. Ja, die Fragen waren einfach irgendwie nicht gut formuliert, also das heißt entweder zu allgemein oder ich habe mich einfach wirklich schlecht ausgedrückt. Mhm. Genau. Und die erste Frage, genau, da ist einfach... Ich dachte, es ist einfach leicht, wenn sie nur mit Ja oder Nein, übrigens weil sie mit Ja antworten müssen, ne? Genau. Und aber der Gedanke, dass es eben nicht so einfach sein darf, der war jetzt nochmal wichtig. Das ist irgendwie immer einfacher gemacht und dachte mir, es sind die Fragen zu schwer, muss ich die noch einfacher machen? Warum kommt die nicht rein? Mhm. Sehr, sehr gut. Weil du kannst dir so vorstellen, unser Job ist es, unseren Platz in der Berufung einzunehmen, den Platz einzunehmen. Und das können wir nur, wenn wir sehr konkret sind und wenn wir beginnen zu führen. Wenn wir zulassen, dass die potenziellen Kunden uns führen, haben wir verloren. Ich glaube, das kommt jetzt daher da, weil wir einfach jetzt die Zielgruppe nochmal so ein bisschen spitzer gemacht haben und ich da jetzt erstmal eine Unsicherheit hatte, ob das mit der Facebookgruppe jetzt noch funktioniert, ob da jetzt ein Haufen rausgehen, ob überhaupt neue Leute reinkommen zu dem Thema. Ich glaube, das hat mich jetzt einfach so ein bisschen verunsichert. Und ja, das wirkt sich dann natürlich aus. Okay, sehr gut. Und die erste Frage könnte auch noch sein. Ich bin spezialisiert auf Christinnen, die, zum Beispiel, die wütend auf ihre gefühlstarken Kinder reagieren. Und dann könntest du fragen auf einem Scala von 1 bis 10, wie schaut dein Stresslevel aus momentan? Ja. Ja, so was. Ja. Sehr gut. Vielen Dank. Bitte. Ihm, was nimmst du mit? Ich nimm mit bei dem Fribi, dass ich frag, möchtest du mein Punkt, die Punkte, die Punkte je nach dem haben und das und das lösen. Und dass ich nicht reinschreib, mein Coaching und auch nicht, ob sie das lernen wollen. Ja, richtig gut. Und dass wir führen, nicht zu höflich sein. Genau, und das Scala. Also die Frage noch mit das Scala. Ja, richtig schön. Sehr gut, danke. Was nehmen Sie die anderen mit aus diesen drei Fragen von Diana? Karin? Mir fällt immer wieder der Nutzen auf, dass auch hinterfragen tatsächlich dran steht, welche Nutzen der potenzielle Kunde dann auch davon trägt. Das ist, ja, wird immer wieder deutlich. Ja, richtig gut, Karin. Danke. Carmen, ich frage euch das aber, wenn du das formulieren kannst, dann kannst du das beim nächsten Mal auch besser umsetzen. Also versuche, wenn ich einen Feedback ihm an dem gebe, dann immer wieder eine Sache für dich auch rauszunehmen. Was kann ich davon mitnehmen? Ja, definitiv einfach das Erschwernis. Also, das darf sich einfach umdrehen. Ja, jetzt ist es so, ich möchte einfach gehen und stecke zurück, weil ich gerne mehr hätte oder die richtigen hätte, und das ist aber falsch. Ja. Ja, genau. Was steigst du zurück? Naja, am letzten Mal diese Fragen bei Calendly, ich habe da jetzt noch gar nichts verändert. Ich weiß, diesen Call, den ich da gehabt habe mit dem Mann, das habe ich vorhin gewohnt, aber erst dann ging es sogar da oder war ich eingeschickt. Also, das, was habe ich noch überhaupt noch nie gehabt. Und dann denke ich mir noch hinein, na, ich will solche Kunden gar nicht haben. Also selbst, wer jetzt wollen würde, wenn das jetzt gut war, weil viele Zollungen sind, denke ich mir, na, weil da handelt man einfach wirklich an so einen Schaß ein. Ja. Okay, aber ja. Wir werden vergeben diesen Menschen und wir dürfen nicht bitter werden, wenn Menschen gegen uns wenden. Das ist ganz wichtig. Es werden immer wieder Menschen sein, denen uns nicht gefällt, was wir machen, die ein Problem haben und wir trickern sie. Ja. Und die Gefahr ist, wenn wir das erleben, dass wir, also ich habe das so gemacht, ich wurde dann bitter. Ich habe eine richtige Bitterkeit gehabt und dann habe ich gesagt, ihr könnt mich mal und so. Genau so. Genau so. Ihr könnt mich mal am A-Punkt, die Punkt. Und dann hat Jesus mir dabei geholfen, auf diese Menschen nicht zu reagieren, sondern ich darf etwas dazulernen und meine Kommunikation so aufbauen, dass diese Menschen gar nicht mehr in meine Nähe kommen. Ja, genau. Aber das geht halt nicht von heute auf morgen. Ja, es geht doch mit jedem Post oder mit allem, was wir machen, das geht. Also verändere, das geht nicht von heute oder morgen. Das ist zuerst mal ein Switch, was wir in uns machen. Ich habe jetzt seit damals, wie ihr gesagt oder du gesagt hast, ich so nichts machen, habe ich nichts gemacht. Also dass ich halt permanent am Huchen bin und mit meiner Ausbildung, aber ich habe keinen Post gemacht bis, also seit was, ich nicht wie viele Wochen. Also neuer Post kannst du jetzt schon anhand der Sachen, die du jetzt erkannt hast machen. Also jetzt, wenn du Lust darauf hast, dann beginne, die Sachen zu machen. Ja, ich bin noch nicht so klar jetzt. Okay, gut. Also was wichtig ist, wenn jemand dich enttäuscht oder blöd mit dir ist, ja, einfach vergeben und nicht bitter werden. Deine erste zwei Sehnsüchte für dich annehmen, also in Anspruch nehmen wieder. Ja? Weil wenn du diese Schwermachen aus Bitterkeit machst, dann wirst du hart und das ist nicht gut. Ja? Also unser Herz nicht zu machen, nur weil ein, zwei Menschen da sind, die halt blöd drauf waren. Unser Herz ist ein weiches Herz, kein steinernes Herz, hat Jesus gesagt, er hat unser Herz schon weich gemacht und lasst nicht zu, dass jemand dieses Herz wieder steinig macht. Vor allem, vor allem, vor allem anderen, behütet dein Herz, weil das ist die Quelle des Lebens, des göttlichen Lebens, ja? Das heißt es praktisch. Okay, danke Carmen, Peter, was nimmst du mit? Also, dass wir regieren, also dann auch konkret dementsprechend das machen, nicht könnte, dürfte, hätte, könnte ich. Und das Lernen ist Arbeit, wusste ich zwar schon, aber trotzdem hat mich noch mal dementsprechend noch mal inspiriert dazu, weil es wirklich so ist, weil man ja oft schreibt, lernen könntest und so, was aber im Endeffekt ja Arbeit. Und wir wollen ja nicht arbeiten auf der anderen Seite, ne? Ja. Genau, das ist das, was ich dazu sagen kann. Richtig gut, danke Peter. Elisabeth, was nimmst du mit? Ich war nicht dabei, aber ich vermute fast, ihr habt darüber gesprochen, wie man mit welchen Fragen Diana wahrscheinlich, ich höre mir das dann noch nach. Vielleicht sind das die selben Fragen, die ich jetzt stellen will. Ja, wir haben, Diana hat drei Fragen gestellt bei dem Gruppen-Eintritt und diese drei Fragen haben wir jetzt anders gemacht, Elisabeth. Ja, das muss ich dann nachgucken, weil ich auch jemanden hatte beim Gruppen-Eintritt jetzt. Und darf ich meine Fragen jetzt stellen? Nein, noch nicht. Ich habe noch nämlich was anderes mit euch vor. Und dann, ja? Ja, gut. Also, das wird eine Hausaufgabe sein. Ich möchte und dann den Text dazu kannst du bitte reinschreiben in die Facebook-Gruppe. Und gebt bitte zurück, denk an ein Problem von deiner Zielgruppe, Johannes, Rentner. Ja, schön, dass du da bist. Also, du nimmst einfach deine Zielgruppe und du nimmst eine Situation aus der Vergangenheit, wo du eine ähnliche Situation selbst hattest. Also, ich nehme zum Beispiel eine Situation sehr gerne, wo wir jemandem geholfen haben, das ganze Wochenende, weil sie gesagt haben, sie haben kein Geld. Und dann stellt ihr sich heraus, die haben noch für drei Jahre Reserven und 7000 Euro Dingsbums, ja? In jeden Monat 7000 Euro quasi Fixkosten. Und sie haben das noch für drei Jahre hätten machen können. Das heißt, es ist ein Problem von unserer Zielgruppe, dass sie gratis oder kostenfrei oder sehr für sehr wenig Geld kutschen. Und sie möchten sehr, sehr gerne 5000 Euro für ein Kutschink haben. Das heißt, ich wähle eine Situation aus, was ich selbst auch erlebt habe. Hat jeder diese Situation? Wer mag eine Situation erzählen? Johannes? Ich habe noch nicht ganz verstanden, welche Situation du meinst. Also, du denkst an dich, als du in die Rente gekommen bist und du denkst an einen schweren Tag, wo jetzt deine Zielgruppe gerade ist. Ja? Ja, okay, habe ich. Hat jeder so eine Situation? Jetzt? Ja, Carmen, hast du auch? Warum nicht? Ja, der ist so schnell, geht das nicht? Ich versuche wirklich eine Situation, wo du total in Bernhard warst. Da hilfst du doch deinen Leuten raus, ja? Aus Bernhard nach Terampien. Aber ich war nicht in Bernhard. Ich hätte jetzt viele Situationen mit Selbstwert, aber das will ich ja nicht mehr. Also, ich will nicht an das denken jetzt. Gab es schon, dass du total am Ende deiner Kraft warst? Ja. Okay, dann nimmst du diese Situation. Also, das muss nicht Bernhard sein, sondern die Ende deiner Kraft, ja? Ja. Okay, sehen Sie gut. Dann schreibe mal bitte, wo warst du dann? Schreibe diese Situation auf, wo warst du? Warst du da alleine oder waren andere Menschen auch da? Wenn andere Menschen da waren, was haben Sie gesagt? Wie hat es da gerochen? Welche Details, an welche Details kannst du dich jetzt erinnern? Wie hat es gerochen? War es Winter oder Sommer? Heiß oder warm? Wo standest du? Wo saßt du? Okay, jetzt möchte ich wissen, wenn du an das denkst, wovor du damals Angst hattest. Ja, oder was dich da beschäftigt hat. Welche Gefühle komm jetzt hoch? Sag mir die Gefühle. Johannes? Das ist noch eine Nummer. Ich habe so eine Situation. Soll ich Sie erzählen? Jetzt schaut mal das Gesicht von Johannes, die ganze Zeit an, wo er erzählt, und spüre mal, was er fühlt, Johannes. Das waren zwei Situationen, aber ich konzentriere mich auf die zweite. Die erste war in meiner Wohnung, irgendwann so zwei Jahre nach der Rente, und das ist alles irgendwie einigermaßen eingerichtet. An einigen Stellen auch Unordnung, noch unaufgeräumt, nicht fertig erledigt. Und könnte jetzt zehn Jahre so weitergehen. Ich glaube, allein. Das ist eine Situation. Aber richtig heftig ist es gewesen, als ich letztens mit meiner Frau in einem Altersheim war, und wir haben da das Heim inspeziert, für die Möglichkeit, meine Schwiegermama dazu einer Kurzzeitpflege unterzubringen. Und ja, da ist immer auch die Objektoption, wird mitgedacht, wenn wir gar nicht mehr können, ob sie da dann leben können. Und ich bin da dann rein in dieses Haus, und das war alles ganz füchterlich. Also, es war ein neues Haus. Da war dann ein kleine Zimmer, die waren fertig eingerichtet, mit einem Standardmobilat, auch ein Standardbett. Und ich habe die Frage, ob denn diese Leute, die da leben, ihre eigenen Sachen mitnehmen können, das wird verneint. Ja, vielleicht eine Kommode oder so. Und dann habe ich meine Schwiegermutter entwurzelt gesehen. Moment mal. Also, aus ihrer Wohnung rausgeschleppt, gegen ihren Willen rein in so ein Zimmerkasten, und ich habe gedacht, das ist das Ende. Da geht sie nach vier Wochen, acht Wochen, was weiß ich. Und da ist mir natürlich meine eigene Angst. Vor meinem eigenen, möglichen Schicksal, hochgekommen, nämlich Einsamkeit und am Ende wirklich Trist allein. Ein sinnloser Abgang von dieser Welt. Okay, danke dir, Johannes. Ich hole dich jetzt raus aus diesem Gefühl, ja? Ich zeige euch, wie du dich rausholst, wenn du daran denkst, wo es schwierig war. Du holst dich raus, indem du dann an eine schöne Situation dich erinnerst. Jetzt? Siegreiches Situation. Erzähle das bitte, Johannes. Muss ich da was Siegreiches bewegt haben, oder war sie nur schön? Schön, schön. Als Rentner, schön. Ich habe mich letztens, das habe ich letztens mal erzählt, schon mit meinem Freund Peter in ein Ohrgebiet unterhalten, der noch ein Schiff kaufen will und vor lauter Gesundheit und Vitalität strahlte. Und dem habe ich dann die Vitalitätskurve vorgelegt, meine Kurve, die ich liebe, die Vitalität, die auf einem, was weiß ich, 70, 80 Levelpunkte, 100% Level läuft und bis zum letzten Tag so bleibt. Und dann gibt es einen steilen Abschluss und Trotz und Ende. Und kein siechendes zum Ende hin entwickeln, die Vitalität nimmt über Monate, Jahre immer mehr ab. Und hinterher muss man dann halt zwangsläufig verschwinden. Und wir waren es da so einig und er sagt an irgendeiner Stelle, weißt du, Johannes, ich bin ja immer noch der kleine Peter. Und dann habe ich gedacht, das bleiben wir bis zu genau diesem letzten Punkt. Richtig gut. Jetzt schaut mal das Gesicht von Johannes an. Seht ihr? Erzählst du, wie alt du bist, Johannes, die anderen wissen vielleicht nicht. Ich werde am 7. April 70. Cool, mit 70 ein Coaching angefangen. Okay, warum habe ich jetzt das mit euch gemacht? Weil das, was du fühlst, wenn du deine Texte schreibst, das fühlen die anderen. Ja? Und wer hat diesen Schmerz, diese Sinnlosigkeit gespürt, als Johannes da war und beschrieben hat, neues Gebäude, Aberkasten eingerichtet, Schwiegermamma kann nichts einringen. Also diese Details, was bei ihm diese Gefühle erweckt haben, diese Details brauchen wir, wenn wir schreiben. Oder wenn wir mit den Menschen reden. Er hat nicht gesagt, bist du als Wendner unzufrieden. Das ist bla, bla, bla. Sondern er hat diese Situation erzählt und es war so emotional, dass ich das total gespürt habe. Hat jeder das spüren können? Siehst du, Johannes, du bist ein geborener Kopiereiterin. Das heißt Werbetexte schreiben. Das heißt, wenn du beginnst zu schreiben, denk an eine ganz bestimmte Situation, wie ich euch geführt habe. Und wenn du das fühlst und so schreibst, kannst du dieses Gefühl übertragen. Und dadurch fühlen sich die Menschen bei dir total reingezogen in den Text oder in deinem Coaching. Ist cool, oder? Und du beschreibst quasi den Schmerz in diesem Situation und du beschreibst auch die gute Situation. Genauso, ja, wo war das? Was habt ihr geredet? Was hast du gerochen? Wo ist der Stadtgefunden? Was haben die anderen gesagt? Was hast du gesagt? Weil wenn wir lernen, mit Gefühlen zu schreiben, dann erreichen wir die Gefühle der Menschen. Und die Menschen treffen eine Entscheidung anhand ihrer Gefühle, nicht anhand ihrer Logik. Und wenn du im Stande bist, diese Gefühle hervorzuheben, und du hast die Lösung aus deiner Berufung heraus, dann wird das auch klappen. Ja? Silvia und die Formel dafür sind dann diese fünf verschiedenen Geschichten vom letzten Mal, oder? Ja, die haben die fünf verschiedene Geschichten. Das, was ich jetzt erzählt habe, also beim letzten Mal habe ich erzählt, die fünf Themen, die wir in unseren Gesprächen oder in unseren Coachings machen. Und das, was ich jetzt gesagt habe, das ist extrem gut für das Verkaufspost. Was ich jetzt auch noch mal auf dem Video habe, was ich jetzt gesagt habe, das ist extrem gut für das Verkaufspost. Was ich jetzt gesagt habe, weil bei dem Beweis Post geht es mehr um logische Sachen, ja, auszuheben. Und wenn ich aber so ein Post schreibe, wo ich verkaufen möchte, dann mit Gefühlen. Okay, jetzt die Frage. Was nimmst du aus dieser Übung, was wir jetzt gemacht haben, mit Johannes mit? Was hast du für dich genommen? So intensiv als möglich da eintauchen, dass alle Sinne mit einbezogen sind, mit dem Riechen, mit dem wie fühlst du sie an, was habe ich da gedacht, was war rund um mich. Und nur eine Situation, ja? Eine Situation, okay. Die anderen, was nehmen sie mit? Maratje, das ist jetzt total wichtig, was sie jetzt gemacht haben, muss nachhören bitte, weil wir darüber geredet haben, wie können wir mit Gefühl schreiben, weil das, was wir spüren, was wir spüren Gefühle beim Schreiben, das spürt der andere auf der anderen Seite. Und man trifft eine Entscheidung anhand der Gefühle und nicht durch Logik, ja? Das darfst du danach hören noch. Was nimmst du noch mit, Johannes? Ich bin auch bei dir neugierig, was nimmst du mit? Und dann Peter? Also, der Karl hat ja damals gesagt, was haben andere davon, was ich nicht gebe? Und dann hat er, wenig später, hat er mich erlöst mit dem Satz der Misthaufen der vergangenheit, der Dünger für die Zukunft. Und das ist jetzt genau die Stelle. Wenn ich also mit solchen Erinnerungen aus der Vergangenheit nicht, also ich traue mich rein nochmal und beschreibe sie, ist auch ein gewisser Mut, dass man das dann mal wieder, das erlebt man dann ja wirklich. Und wenn das dann nicht in der Lamorianz endet, sondern schnell man die Steilkurve kriegt in den positiven Ausstieg, also der Phoenix aus der Arsch oder aufstehen, Kroner richten weiter oder sowas, dann ist das sehr emotional. Und was ich jetzt mitnehme, ist, dass dieser Dünger, dieser Hafenmist, dass der eine enorme Rolle spielt, wenn ich mich traue, da reinzugehen oder das nicht vermeide. Und das Nutze für die Beschreibung und dann aber auch Nutze, was ich gelernt habe, Steilkurve kriegen. Richtig, richtig gut. Sehr gut. Johannes, Carmen, was nimmst du mit? Ja, das eine ist einfach, so wie du, ich weiß es nicht, den Wort laut, nachwuchen, aber so wie du gesagt hast, willst du als Rentner nicht einsam sein? Genau so nach diesem Schema waren jetzt jahrelang meine Brusts, weil ich einfach wirklich noch wie vor ein Problem damit habe, dass ich aus meinem Leben was preisgib. Also ich gib schon ab und zu was preis, aber so diese Gefühlsmomente, ich habe das jetzt alles verstanden und das ist sicher ein Grund, dass es so eine schauen lassen, irgendwie in Social Media, das nehme ich mit, aber ich stelle gleichzeitig fest, dass das halt so ist. Verstest wie Mann? Ja, das ist gut, dass du das sagst, dass daran liegt. Und dann beim nächsten Mal, also in der Umsetzungskoll reden wir darüber, weil das haben viele. Dass sie deshalb solche allgemeine Texte schreiben, weil sie die Menschen nicht in ihr Herz lassen wollen. Genau. Das hat auch mit dem Platz einnehmen, was Gott uns gegeben hat, mit der Berufung extrem viel zu tun. Also darüber reden wir dann aber morgen und auch am Donnerstag, ja? Danke, dass du das gesagt hast. Ja, danke. Sehr gut. Elisabeth? Ich habe genau das selbe Thema wie kamen. Einmal war ich bisher immer zu sehr in der Beschreibung, als wenn ich so von außen gucke. Das kann sich ändern, indem ich auf die Gerüche und ein bisschen mehr auf die Sinne achte. Aber das Zweite ist das, was ich genau dasselbe habe wie kamen, wenn ich zum Beispiel die Situation, ich mir jetzt gerade vorgestellt habe, wir schreiben, wo ich an meinen Mann gedacht habe, sitze aber im Auto auf der Autobahn und kriege einen Husten-Anfall. Ich würde niemals in den Post reinschreiben wollen. Ich will das nicht, als ich bei meinem Mann. Ich möchte ihn in Ruhe, Frieden, also in Frieden ruhen lassen. Ich möchte nicht sagen, oder mein Sohn hat das gesagt, oder so. Das will ich nicht. Ich möchte es ruhig gerne reingehen, aber dann so in Fragestellung. Danke schön. Warte, warte, Elisabeth, warte, stopp. Also, es ist ganz wichtig, es ist unsere Entscheidung, zu welcher Grenze wir Menschen reinlassen in unserem Leben. Ja, das ist wichtig. Also, mich werdet ihr nie im Bett sehen auf Instagram oder Facebook. Zum Beispiel. Ich bin ein Bikini. Das heißt, ich stecke die Grenzen, wie weit ich Menschen reinlasse in meinem Leben und wie weit nicht. Das ist ganz wichtig. Und was noch ganz wichtig ist zum Beispiel Yasmin. Ihr Thema ist in Handwerker verliebt. Und da ist es auch ein Thema, wenn sie über Situation redet von früher, sie möchte auf keinen Fall ihren Mann schlecht machen. Darum geht es aber gar nicht. Das heißt, es ist extrem wichtig, dass jetzt nicht das sagt, was du nicht wirst, sondern, dass es jetzt darum geht, anzuschauen, warum ist es so, dass ich nur beschreiben schreibe und wie finde ich, also das ist die Frage, wie finde ich die Lösung für mich, dass ich Situationen gefühlsvoll beschreiben kann. Darum geht es. Und auch bei Renate, Renate redet auch über ihren Unternehmermann und das war da auch ein Thema. Wie wir über diese Sachen so sprechen können, dass wir den Mann nicht verletzen oder dass die Menschen nicht zu dir gehen und sagen also echt. Das heißt, aber wenn du so etwas hörst, dann nie dagegen gehen. Ich will das und das nicht, sondern wie kann ich das lösen, dass ich mit Gefühlen schreibe, weil alles, was ich fühle beim Schreiben, das fühlen auch die anderen. Und die Kaufentscheidungen werden nicht logisch getroffen, sondern anhand der Gefühle. Und wenn ich nicht im Stande bin, Gefühle hervorzuheben, kann ich die besten Texte schreiben, bleiben sie putzt trocken. Sorry für dir, aber die bleiben einfach trocken. Ja? Ja, also das ist ein sehr, sehr Wohltat für mich, denn es gibt viele, die dann schreiben von ihrem, mein biologischer Sohn wollte mich nicht mehr sehen. Das würde ich niemals tun. Ich auch nicht. Danke. Du bist die Erste, die ich treffe, weil von der früheren Ausbildung hieß es immer, muss ich halb im Bikini, vielleicht sogar im BH, unter der Nullcherheit sein. Und ich habe gesagt, ich mache das nicht. Ah, also über solche Sachen brauchen wir gar nicht reden. Also wir dürfen, wir bleiben, das ist ganz wichtig. Unsere Werte machen uns aus. Das heißt, wenn ich wegen Kunden Werte aufgebe, dann werde ich mit diesen Kunden echt unzufrieden sein. Ja gut. Es ist natürlich dann leichter, Gefühle zu beschreiben, wenn du deine Situation persönlich genau beschreibst. Das ist vielleicht etwas, was noch ein bisschen Übung braucht. Das ist sehr viel Übung, das ist eine lebenglange Übung. Renat, bitte, Renat, hörst du bitte nach, was wir gemacht haben? Ja? Okay, Peter, was nimmst du mit? Ja, ich nehme auf jeden Fall mit. Die Kaufentscheidungen werden nicht logisch, sondern in Gefühlen getroffen. Und was mich sehr beeindruckt hat, war, dem Johannes, sein Gefühl zu erleben. Das war so richtig tiefgehend, kann ich nur sagen. Also wie gesagt, dass man tief in die Gefühlswelt hineingehen darf. Und aber auch die Situation, wie man siegreich wieder herauskommt, das ist eine ganz tolle Geschichte, die ich auf jeden Fall hier mitnehme. Richtig gut. Danke. Ich habe auch ein bisschen mit Absicht in Johannes ausgewählt, weil Johannes ist von Natur heraus sehr analytisch und sehr strukturiert. Und man sollte denken, dass solche Menschen keine Gefühle hervorrufen können. Und es ist absolut nicht wahr. Ja? Also ich hätte zum Beispiel Elisabeth auch fragen können, oder Diana, weil sie schon sehr gefühlsvolle Frauen sind. Aber ich habe das mit Absicht nicht gemacht. Ja, weil wenn das bei Johannes so, diese Gefühle so kamen, dann ist das richtig gut. Und er hat nichts anderes gemacht, als diese Situation erzählt. Ja? Ich bin schon sehr strukturiert und mit dem Kopf unterwegs. Ja. Der andere Seite dann aber auch hoch sensibel. Und ich habe halt im Lauf meines längeren Lebens gelernt, das so auszudrücken, was ist denn da los? Und das habe ich jetzt einfach genutzt. Schon mal ist das auch eine Frucht vor dem. Na, auch noch ein paar Wochen da. Gut gemacht. Okay. Danke. Danke, das ist mein Frau Peter. Wie? Ich danke Peter für seinen Kommentar. Richtig. Er hat mich verstanden. Danke. Okay, dann möchte ich jetzt noch die Frage von Elisabeth beantworten. Da sind zwei Menschen, also ein Ehepaar, die das Retreat machen möchten mit ihr. Und dann war die Frage, ob dann jeder 1000 Euro zahlen darf. Und Frage, wie ich das Gespräch gleich um 17 Uhr klug führe. Also das Gespräch ist immer laut anhand des Verkaufsleitfahren. Das heißt, du fragst zum Beispiel, warum habt ihr dieses Gespräch mit mir jetzt gewohnt, gebucht? Dann kommt schon raus, was ist Ihre Motivation? Ja? Dann stellst du dann die Fragen, was ist eure größte Herausforderung? Was möchtet ihr bei diesem Retreat für euch gelöst haben? Also du machst einfach nur Verkaufsleitfaden. Ja? Ja, das habe ich frühtage bei der Dame auch gemacht. Und das war eine große Hilfe. Genau. Also jedes Mal, wenn du Gespräch hast, wenn die Menschen wissen, wenn die Menschen noch nicht wissen, dass du ihnen helfen kannst, dann quasi diese Wunschkundeninterview-Fragen stellen. Und wenn es schon darum geht, dass ihr über dein Programm, wie du ihnen helfen kannst, dann Verkaufsleitfaden-Fragen stellen. Maritje, ist es verständlich? Okay. Ja, ich weiß noch nicht, wie weit ich Ihnen davon erzählen kann, was ich mache, wie ich es mache. Da wollten wir ja auch noch sprechen über die Meilensteine, vielleicht morgen oder wie hattest du geplant? Ja, ich weiß noch nicht. Aber im Verkaufsgespräch darf du nicht erzählen, wie du etwas machst. Nicht, Herr Kneint. Nein, aber das besprechen wir jetzt schon. Also am Ende des Leitfadens ist, dass du dein Angebot präsentierst. Ja? Das heißt, da sagst du zuerst, werden wir daran arbeiten, dann daran arbeiten, daran arbeiten. Und mit diesen drei Sachen erzählst du, wie du ihnen hilfst. Nicht was anderes. Du gehst nicht in deine Methoden rein. Du gehst nicht in Selbstwert oder ich weiß was, was ich rein. Sondern du pickst drei Themen aus, die sie als Problem präsentiert haben. Und dann sagst du, wie werden, also ich sage ein Beispiel, die sind Coaches. Was ist dir Problem, weißt du schon? Nein. Okay, das musst du zuerst natürlich fragen. Was ist eure größte Herausforderung? Oder was stresst euch? Ja, dann kann ich kein Beispiel machen. Dann machen wir mit der anderen Frau, die schon fast zugesagt hat, was ist ihr Problem? Ich hole das Problem. Aber ich höre dich. Ja, ja. Ihr Mann ist von dem sie in langer Zeit getrennt war und der sie sehr verletzt hatte. Der ist gestorben und jetzt hat sie eine neue große Liebe kennengelernt und war Feuer und Flamme. Und dann stellte sich nach kurzer Zeit heraus, dass sie zu oft aneinander gereden. Ihr Problem ist also, so wie ich es gesehen habe, dass sie immer recht haben will, dass sie die Dinge nicht annehmen kann, wie sie sind und einfach mal sich zurücknehmen. Ich mache jetzt einen Stopp. Ich mache einen Stopp. Das, was du jetzt sagst, das ist nicht das Problem. Das Anfang hast du gesagt, das Problem. Der Anfang ist, dass sie ständig aneinander geraten. Das ist das Problem. Aber wenn du sagst, diese Frau dein Problem ist, dass du immer recht haben möchtest, die werden sicher nicht zum Ritid kommen. Weil wer möchte das schon hören, dein Problem ist, dass du immer recht haben wirst. Kein Mensch. Ja, das heißt, das Problem ist bei ihr, dass sie aneinander reiben. Ja? Ja, richtig. Gut. Und deswegen jetzt diese Beziehung, die Liebe ihres Lebens war, von deiner Seite und verj ihrer Seite, wieder dabei ist, auseinander zu brechen. Richtig gut. Also, dann sage ich, wie du das, also nicht richtig gut, ja, aber nur, dass sie versteht, wie du dein Angebot präsentierst am Ende des Verkaufsgesprächs. Das haben wir auch mit Carmen einmal gemacht. Also, dann werden wir zuerst daran arbeiten, dass diese große Liebesbeziehung, was du hast, ja, wo ihr jetzt ständig aneinander reibt, dass diese Beziehung wieder zusammenkommt. Erste Punkt, ja. Zweite Punkt. Wir werden daran arbeiten, warum du oder dein Freund immer wieder in diese Wer hat Rechtgespräche reinrutscht und wie ihr das lösen könnt. Habe ich sie angeklagt? Nein. Und drittens, was war das Lid, was du noch gesagt hast? Das ist wieder, droht auseinander zu gehen und dass sie Liebe ihres Lebens war. Aha, warte, warte, warte. Und dann quasi am Anfang sagst du, dass ihr immer wieder aneinander reibt und dass davon eine Beziehung entsteht, was nicht auseinander geht, sondern ein richtig coole Beziehung wird, was sie hat gesagt mit ihren Worten. Also, dass das nicht auseinander geht, aber das ist ein Weg von Ziel. Du brauchst einen Hinzu-Ziel. Ein Happy End. Ja. Das habe ich ja auch gesagt. Ich sage, ich werde alles tun, damit es einen Happy End gibt. Aha. Falsch. Was passiert, wenn ich sage, ich werde alles mit deiner Beziehung ein Happy End hat. Was passiert dann? Dann übernehme ich die Verantwortung. Ja. Und ziehen wir Leute an, nicht in die Eigenverantwortung gehen, weil sie sagen, ich habe errichtet das. Nee, ich werde alles dafür tun, damit du deine Beziehung zum Happy End führst oder sowas ähnliches. Ja. Danke. Es gibt nur Kleinigkeiten, aber mit solchen Sachen wecken wir falsche Erwartungen. Echtig. Ich werde alles tun für dich. Nee, ich bin nur in Anführungszeichen der Coach, der Wegbegleiter, aber du gehst. Und ich gehe nur so weit, so weit du gehst, nicht weiter. Weil sonst tust du viel mehr für deine Kunden und dann erziehst du sie in eine schlechte Richtung. Danke. Gut, und mit den 1000 Euro, das bei den Coaches bleibt. 1000 Euro per Person, sagen. Ja. Wenn sie fragen, dann könntest du zum Beispiel für die beide 1500 oder sowas ähnliches sagen. Gut. Gut. Ja? Ja. Danke. Und genieße das Gespräch, Elisabeth. Spiele. Sehr gut. Carmen. Ja, ich wollte da jetzt noch was fragen bei der Elisabeth und dann wollte ich dir bitten, ob du nur was sagen kannst zu dem Verkaufsgespräch von dem einen Mann mit der Brusthater. Das, was ich eingeschickt habe. Das haben wir schon besprochen, meine ich. Nein. Ich habe gedacht, das habe ich schon gefunden. Wir haben es besprochen vorher, aber das Gespräch habe ich da dann geschickt, weil das war, ich habe gar nicht gewusst, was ich da daraus will. Ich habe das gelesen. Wir haben darüber geredet, dass er gesagt hat, er hat kein Problem oder so. Nein, aber da haben wir noch nicht darüber gesprochen. Nein. Dann muss ich das noch einmal lesen. Ich habe gedacht, wir haben schon das richtig besprochen. Vorher, ich habe gesagt, was frage ich, wie geht damit um, weil er ein körperliches Problem hat. Da haben wir darüber gesprochen. Ja, weil ich habe diese E-Mail von dir gelesen. Aber ich weiß noch nicht, also geredet haben wir jetzt noch nicht darüber, weil ich weiß nicht, wo sie hat anders, hat machen sollen. Ja, ich weiß, ich frage. Also, sag nie, was hätte ich anders machen sollen, warum? Ich würde dann sagen, ich habe es falsch gemacht. Und? Und? Wir klagen uns an. Was hätte ich ergänzen können, vielleicht so? Eine bessere Frage wäre, wie ziehe ich immer mehr Menschen an, die wirkliches Interesse an meinem Programm haben. Das ist eine bessere Frage, weil das geht Richtung Lösung. Das macht mein Herz auf, ja? Aber wenn ich sage, was hätte ich besser machen können bei diesem Mann? Also, ich habe die E-Mail gelesen, eigentlich nichts. Ja. Das ist einfach nicht eine Zielgruppe und dann ist jedes Gespräch für die Katz. Ich habe dann, er hat mit ihm vereinbart, ein Wochen später, er muss jetzt überlegen, was US-Kultur war. Und dann habe ich ihn noch einmal angerufen und dann hat er wieder zum Blabbern angefangen. Nein, er hat nicht es jetzt eingefallen, er muss jetzt noch seine Fastenkuh machen. Also wieder bla bla bla. Und dann, ja, er meld sie im Mai und dann hat er mich am nächsten Tag wieder angerufen und habe dann aber gar nicht mehr abkommen. Also nein. Wirklich so, wie wenn er nur bladern wollen würde. So, ja. Aber gut. Hat er heute Marathe möchte raus, kannst du noch Marathe sagen, was du mitnimmst? Hi, was ist auf mich, mein krankes Kind hier. Vieles gerade von Rania. Genau. Schreib mal einfach in die Gruppe rein, ein, zwei Sachen, damit ich wissen, was bei dir angekommen ist, weil das ist ein wichtiger Punkt, damit wir wissen, wo du stehst, ja? Okay. Okay, tschüss. Aber das ist jetzt beruhigend, wenn du sagst, nichts hätte ich anders machen können, weil ich habe keine Ahnung, ich habe das mit dem Invest eingebracht, hat er so vorgesagt, ich habe auch 150.000 Euro investiert, also ... Nee, das ist nicht, also wenn wir mit Menschen reden, die nicht unsere Zielgruppe sind, ja? Dann kann es nicht klappen. Okay, ja. Danke. Ja, das ist beruhigend. Danke. Und ich gehe nur kurz zu der Elisabeth, weil sie gesagt hat, ich werde alles tun, dass deine Beziehung ein Happy End hat. Ich habe mir aufgefallen, dass ich oft sage zu die Interessenten, ich werde alles dafür geben, du kriegst alle mein ganzes Know-How, meine Erfahrungen, also quasi, ich bin für die da, also so in der Art ist es dann auch falsch. Nein, also ich gebe dir alles, was du dazu brauchst, das ist gut zu sagen, weil das gibt ihnen eine Sicherheit. Okay, das heißt der Unterschied? Aber nicht, ich gebe alles dafür, das nicht. Ich gebe dir alles, was du brauchst, das brauchen sie, das ist wichtig ihnen, ich gebe dir alles, was du brauchst, aber nicht, ich tu dafür alles, damit deine Beziehung in Ordnung ist. Okay, ja, passt. Unterschied, Antwortungsunterschied. Man könnte auch sagen, ich zeige dir alles, oder wir besprechen alles, was dafür führt, dass du ein Happy End hast. Ja. Gut. Aber Carmen, ich danke dir sehr, ich neige dazu die Verantwortung für einen jemand anderen, über ein gewisses Maß anzunehmen, ich danke dir. Die Elisabeth ist alleine da, oder? Wer ist noch jemand, der die gerne übernimmt, viel zu viel Verantwortung für andere? Ich danke euch so sehr. Dann habe ich mich natürlich auch gefragt, was dahinter steckt. Ich glaube, das ist die Sehnsucht nach Anerkennung. Das ist ja deine erste, zwei Sehnsucht, das stecken dahinter. Die ersten zwei, ja, ich bin wertvoll in mir und ich bin sicher, ich habe das schon erkannt, jetzt muss es nur noch vom Kopf. Du sagst oft, ich gehe dir, die muss es noch vom Kopf zum Herz. Dann baust du wieder eine, ich kann das noch nicht umsetzen, seit es ein. Ja. Sondern, okay, ich habe das jetzt gehört und ich nehme das in meinem Herz auf. Also du sprichst schon aus, dass das nicht mehr im Kopf ist. Zeig dich, wo ich hin will und ohne diesen Druck und ohne dieses Müssen. Genau. Ja, danke dir. Gut, dann lese der Runde. Danke. Was nehme ich mit? Ich nehme mit, darf ich? Ja, ich nehme mit, dass ich die Gespräche, die Verkaufsgespräche genieße. Immer. Also ich genieße sie volle Kanne, da sage ich euch. Bitte was? Ich genieße meine Gespräche volle Kanne. Richtig, gut. Danke, danke. Ich nehme mit, dass ich die Posts mit all meiner Emotionalität schreibe, dann spüren mir auch die Kunden besser. Richtig. Und der Verkaufspost wird, der Beweispost wird über die Logik geschrieben. Und die Einwandvorwegnahme. Aber da sind die Emotionen auch wichtig. Also das ist beides. Okay, danke. Bitte. Carmen. Ja, also ich lese mit der ganzen Imgart an. Und vor allem, dass wir bewusst werden, dass in allen bisherigen Posts, ich war da gar nicht drinnen. Ach. Also ich bin schon drinnen, aber nicht emotional, weil ich es halt nicht wohin habe. Und das, ja, genau. Und nur mehr, was du jetzt gerade gesagt hast, dass dieser Mann nicht mein Kunde war. Und das, ja, und eh, dass sie jetzt das alles anders gesteuert. Ich habe das Milch geschrieben mit der Webseite, dass das einfach mehr Zielgruppe ist und das dann einfach ganz eine andere Vorraussetzung ist. Also schon so eine Vorselektion, die ich euch jetzt nicht habe. Ja. Genau. Wichtig gut. Also tschüss, ich muss wieder mit. Tschüss. Was nehme ich mit? Ich höre es dann noch gerne nach, dass sich das Verkaufsgespräch auch noch mehr genießen kann. Das glaube ich, kann ich gerade auch noch lernen. Und ja, bei Reinia nochmals, auch für meine Lives, ich merke im Moment habe ich so Mühe mit, was soll ich, also was ist der Titel? Ich habe eigentlich die längste Zeit, ich studiere ja am Titel nach, was ich bringen soll, dass ich eigentlich in Situationen wieder reinfühle, ja, wie es dann war bei mir. Und ich merke, ich habe das so fest vergessen. Ich bin so in dem neuen und geniefe, ich finde es so schön jetzt, das zu leben und das alte habe ich, das ist ja auch schön, oder habe ich weg und eben die Personen reinzufühlen, wie es ihnen geht, in den Schmerzpunkten. Und das Abfeiern eigentlich Low Price ist, das habe ich jetzt noch nie so gehört heute. Ja, so. Weil manchmal echt, dass man das Gefühl hat, ja, jetzt hat man ja eben nicht Abfeiern, sondern gerade weitergehen, oder? Das ist eigentlich Hochmotor, oder was ist das? Total nicht Low Price, ja? Das habe ich. Schön, sehr schön habt ihr das gehabt. Danke. Danke auch mich. Andrea. Ja, ich habe mich gemeldet, weil ich muss jetzt gleich los. Ja. Ja, also ich habe beim Reihen hier meinen Kundeninterview, wo ich zuerst gedacht habe, ich bin nicht zu tief in den Schmerz freigegangen, aber das war jetzt so, dass es noch nicht so weit ist, sondern einfach nur zum Abfragen. Und ich werde das auch euch schreiben. Und was mir dann noch wichtig geworden ist, dass das, das ich befürchte, ja, und ich das auch innerlich so verinnerliche, dass ich das widerspiegle beim anderen und dass ich auch solche Leute anziehe. Es ist mir immer bewusst, aber genau. Und da will ich einfach auch nochmal wirklich, dass jeden Morgen, also das habe ich auch, also auch eine Entscheidung. Also es gehört eine Entscheidung dazu und dann, dass ich mich immer wieder entscheide, oder ich habe mich dazu entschieden, genau. Sehr gut. Ja, also zuerst kommt diese grundsätzliche Entscheidung und dann, ja, jeden Tag, wenn diese Entscheidung, ich habe mich dafür entschieden. Genau das zu tun. Wichtig, gut, danke. Ja, danke schön. Bitte abschieben. Diana? Ja, ich habe jetzt gehört, dass ich auf jeden Fall die letzte Woche nochmal nachhören muss, wo ich im Urlaub war. Dann ging es an und nach einem Postarten und da werde ich bestimmt auch wieder ganz viele Ideen bekommen nach dem gestern Abend mein Kopf total leer war. Und ich eigentlich gestern Abend gedacht habe, eigentlich müsste ich noch irgendwas, irgendeine Story oder irgendwas machen, aber dann dachte ich mir, nee, ich habe einfach gar überhaupt keinen Bock. Und das merken die Menschen und das war heute die Bestätigung, was ich fühle. Wenn ich schreibe, das fühlen die anderen auch und daher war es gut, dass ich ins Bett gegangen bin. Ja, ich werde meine drei Fragen in der Facebook-Gruppe natürlich entsprechend überarbeiten und dann mal gucken, was passiert. Und der Unterschied, ich gebe dir alles, was du brauchst und es war jetzt nochmal gut zu hören, zu entsprechend ich tue, alles damit deine Beziehung gelingt. Ja, das war auch mal gut. Danke schön. Wichtig gut, danke. Peter? Nee, ich nehme noch mal mit und zwar, dass wenn wir in den Ausreden sind, dann nehmen wir unseren Besitz, wo Jesus gestorben ist, nicht in Besitz. Und dass wir, wenn Kunde blöd tut oder einfach nicht will, dass wir nicht in die Bitterness verfallen, sondern im Verständnis bleiben, das nehme ich noch mit. Und eben, dass wir in das tiefe Gefühl, um es beschreiben zu können, hineingehen. Richtig gut, ich freue mich schon auf deinen nächsten Post. Ich auch, ja. Danke. Renate? Ich habe jetzt einfach, ich habe mit Rainier über die Chats gesprochen und einfach auch da die Entscheidung, ich will Chats. Ja, das ist gut. Ja, das ist gut. Genau, und das andere, einfach auch nochmal mit den Menschen das Wunschkunden-Interview zu üben oder einfach zu sprechen und erst nachher das Verkaufsleit von dem, wenn es konkret wird, aber einfach auch da wieder eben das Wunschkunden-Interview wieder mehr hervorzunehmen, diese Frage bereit zu halten. Richtig gut. Danke. Ich kann zum Schluss noch sagen, ich werde das singen sofort, wenn es glattbar ist, werde ich sofort einstellen. Danke. Bitte. Wer war noch nicht, Johannes, oder? Eben grad auch. Ja, ich bin ein bisschen später dazugekommen und da wart ihr gerade mit dem Thema, dass uns andere ja enttäuschen könnten und wir dann in die Bitternetz rutschen. Und der Typ war vergeben und dann die Kommunikation so auch dürfen wir schon so auch lenken, dass wir Abstand gewinnen. Ja. Aber nicht bitter werden und nicht. So, und dieser Unterschied rutsch ich jetzt in meine Bitterness oder bin ich mir meiner, bin ich Herr meiner Sinne und kann dann vergeben, ist ja oft auch eine Frage des Getriggertseins oder des gerade gegenwärtigen Zustands. Ich habe dir da viel zu spät vorhin auch noch mal Text geschrieben, dass ich da hin und her gerissen bin mit meinen ganzen Sachen, die da so aufpoppen. Und das ist der eine Pole ist eben. Johannes, diese Sachen immer ein Tag davor, wenn es geht und per E-Mail, nur dass du weißt. Ja, ich bin zu spät dran. Das spielt doch jetzt keine Rolle. Nur dass ich da so hin und her, dass es ein hin und her ist zwischen auf Wuchsstimmung und Resignation, die man ja kennt. Da rutscht man in die eigene Resignation und so rutscht man auch in Bitterness rein. Das ist immer irgendwie dieses Spielchen, da wo rutsch ich denn gerade hin oder bin ich so sehr Herr meiner Sinne, dass ich eben nicht aus versehen. Da wieder Hinsätze, Hinwege reinrutsche, was sonst was. Da möchte ich noch was kurz sagen, was leichter ist. Soll ich? Ja, gerne. Okay, also fokus nicht darauf, dass du nicht reinrutscht in diese Sachen. Das gilt für jeden, ja? Weil dann bist du ständig mit dem Fokus bei dir, dass du wieder alles richtig machst und dann bist du in der Selbstgerechtigkeit und du schaust nicht auf Jesus. Sondern schau, dass du ein lockeres Leben hast, dass du dein Leben genießt. Dann rutscht du rein, also das schmeißt du, dann bist du unten. Und dann sagst du, danke Jesus, das hast du auch schon vergeben. Warum sollte ich jetzt dieser Leidgefühl ertragen? Aufstehen, weitergehen. Das ist viel leichter. Mein Motto praktisch angewendet. Ja, genau. Aber können das meist am schlechtesten für sich? Ja, das ist nur mein Berufen, aber es ist nicht schlechteste, sondern da sind wir viel mehr geprüft. Da haben wir eine Tiefe, was andere brauchen, wenn wir sie kurzen. Aber die Hauptsache, Johannes, weg deinen Blick von dir. Mhm. Okay, danke. Was wolltest du noch sagen? Wolltest du noch was sagen? Ich habe gerade den Peter-Nickeln sehen und das hat mir gefallen. Okay, danke. Dann? Jemkel, wolltest du noch was sagen oder nicht? Okay. Dann, danke euch, das war herrlich. Dann sehen wir uns entweder am Dienstag oder am Donnerstag. Tschüss. Tschüss. Wie ist es da noch drüben? Ja, ich und Rainier war es wahrscheinlich auch in Breakout. Alles klar, da gehe ich jetzt. Tschüss. Tschüss. Bis morgen. Morgen. Untertitel im Auftrag des ZDF, 2020