Oh, herzlich willkommen. Erste Frage, was hat sich gut getan? Wer mag beginnen? Ich mag anfangen. Gestern haben wir noch gedacht, ich weiß gar nicht, was ich da erzühlen soll. Und jetzt habe ich gemerkt, es sind vier Punkte. Ich habe zwei Verkaufsgespräche generiert. Sehr gut. Ja, und bei dem einen ist der Papa dabei gewesen, bei den Burschen. Und das hat mir ganz schön herausgefordert, vor dem Papa die Frage zu stellen. Und das war, ist gewesen, würde ich interessieren, wenn es Punkte, Punkte und so weiter. Und es war ein klares Ja, ist rausgekommen. Das ist mit dem Internet. Genau, genau. Und da habe ich heute das Gespräch. Wir machen das am Telefon. Genau. Und anhand meines Kontostandes kann ich gerade einkaufen. Also wenn ich Lebensmittel einkauf, ich habe letztens Erdöpfeln in so einem Bauernmarkt gekauft. Ich habe sie gekauft als Werbechanel. Also mit so einer Freude und Dankbarkeit. Und heute habe ich angefangen, sie zum Kochen. Ich habe das schöne Papiersack erlebt, das aufgeschnitten, so, wow. Genau. Und das mache ich jetzt so bei all den Lebensmitteln. Ich liebe das. Genau. Warst du deine Wertschätzung richtig schön? Ja, ja, finde ich auch. Und bei meiner Freundin, wo die sehr empfindliche auf Coaching reagiert, da würde ich nicht fragen dürfen, ob ich ein Interview mit ihr machen kann. Habe ich sie gefragt, hast du an ihr erkennt, dass du mir bitte helfen, für die Marketingsprache? Und das ist leichter gewesen. Das war für mich leichter, ihr diese Frage zu stellen, als wenn ich mit dem Macbook komme, der schrickt schon, wenn sie das sieht. Sie hat da so viel Angst. Und so ist es leichter gegangen. Ah, cool. Habt ihr mitbekommen? Wunschkundeninterview. Kannst du auch so fragen. Ja. Und jetzt bin ich einkaufen, war aber mal gedacht, das könnt ihr ja mit der Chefin von dem Shop dort machen. Genau. Also, ja. Jetzt höre ich auch noch mit. Danke dir, Imgaan. Ja, es geht gut. Danke. Wenn wir weiter, was hat sich Gutes getan? Mach ich weiter, ich habe zwar jetzt keinen Abschluss für mich, aber trotzdem einen Abschluss gemacht und hatte eine ganze Weile, ja ziemlich eblogade, weil einfach gar nichts mehr gelaufen ist. Also die Leute haben sich immer irgendwie nicht entscheiden können, warum auch immer. Und wann war das am Donnerstag? Hatt ich ein Gespräch und es war super bis zum Schluss. Er konnte sich zwar trotzdem nicht entscheiden, aber dann die entscheidende Frage auch noch mal gestellt aus unserem Skript. Was würde denn passieren, wenn wir heute beschließen, dass du nicht mit mir zusammenarbeitest oder so genau diesen schwierigen Satz? Ich habe tatsächlich über die Lippen gebracht, weil ich finde, extrem schwierig. Und ich glaube aber, dass das der entscheidende Faktor war, weil er hat sich am nächsten Tag dann selbstständig entschieden. Er wollte am Samstag sich erst melden, hat am Freitag aber dann schon geantwortet und hat genau das Mentor in Gebucht ab. Halt's cool. Richtig, Corinette. Danke. Danke. mag noch jemand? Alexandra, wie seht ihr du vom West? Ja, genau. Ich wusste gerade schon, sondern mal lang ist ich habe ich das vor fünf Minuten noch nicht gewusst, was ich sagen könnte. Aber habe ich gerade mein Zettel noch einmal angeschaut. Und zwar habe ich jemanden, der ich von bald einem Jahr einmal sponsorn konnte, der mir seine jemalsige Arbeitskollege und er und seine Frau sind mir eigentlich sehr, sehr wichtig. Und ich habe da immer jetzt die ganze Zeit daran rumgetorkelt, weil ich mein Telefonat zu ihm so bescheuert finde, nach so langer Zeit mich bei ihm zu melden und es ist wie, es wäre wie so für mich offensichtlich, es geht um das Netzwerk und eigentlich nicht um ihn, wenn ich mich jetzt einfach so melde. Das war so immer meine Blockade. Und heute Morgen habe ich noch mit einer Freundin zusammen gelernt und gearbeitet. Und jetzt ist mir, ich habe jetzt eben gerade vorhin das Zettel geschrieben, dass ich ihn jetzt heute Nachmittag anrufen werde. Nach dem Zoom. So das Stichwort für das Gespräch. Und jetzt wird es so ein, es geht um dich, um euch Gespräch und nicht es geht um mich. Ich würde einen Teampartner, einen Wunschteampartner verlieren, sondern jetzt ist so für mich das Thema klar, wie ich problemlos bei ihm anrufen kann. Das hat mich gerade riesig gefreut. Richtig gut. Ich hoffe, ich kann dann vom nächsten Mal positive Abschlüsse berichten. Nein, nicht so. Sicher, sicher. Danke, Dira Alexander. Also mir gefällt es dir bei Dira Alexandra und ihm gerade, dass ihr das eure Worte gefunden habt, wie ihr das machen könnt. Ja, beim Wohnkundeninterview oder wie ich jetzt mich melde nach so einer langen Zeit. Ihr habt jetzt eure Worte gefunden, das ist richtig gut. Sehr schön. Mag noch, mag noch jemand? Ja, ich hatte gestern und heute ein kurzes Gespräch mit jemandem gehabt, und zwar aus der Musikbranche, die ich schon mal gekocht habe und die einfach immer nicht sehr zuverlässig war, wenn sie was bringen können. Die, die mich wiederkontaktiert hatte, weil es ja gerade schlecht geht. Und der habe ich gestern und heute dementsprechende Absage gemacht, weil es keinen Sinn macht, sie irgendwie in der Richtung zu coaching oder beziehungsweise irgendwas mit ihr zu machen. Weil sie sowieso die Leute dann benutzt, wenn sie sie braucht und wenn sie sie nicht braucht, nicht und daraufhin habe ich ihr mit freundlichen Worten geschrieben, damit ich mir meine Freunde aussuchen kann und das auch weiterhin tun werde. Okay, verstehe ich. Danke dir. Mir kannst du nicht aussuchen, aber liebe Freunde kannst dir gut aussuchen. Genau, das ist wichtig. Und dadurch bin ich ganz klar gewesen und bin auch weiterhin klar, wenn ich bei mir haben will und wenn nicht. Sehr, sehr gut. Danke. Bitte. Möchtest du noch jemand? Ich kann vielleicht noch etwas berichten. Ich habe eine Bekarte, die ich verloren hatte, ja wieder getroffen und wir hatten es richtig schön. Es war wie wenn wir keine Trennung gehabt hätten, aber irgendwie kommt der Kontakt wie nicht zustande. Es ist so im Stress, sie muss sich abwäden und vergisst immer wieder den Termin und so weiter. Mir hilft extrem. Einfach eure Sichtweise, wenn wir etwas nicht bringen, ist okay. Und ihr das jetzt noch so weiterzugeben und sich merke, sie challenge das mittlerweile so extrem, weil sie ja gerne möchte und jetzt bin ich gespannt, ob es am Mittwoch soweit ist und ja, auch ob ich die richtigen Worte finde, auch ob sie da rauskommen möchte aus diesem Durcheinander und dem Überforderzeilen und so weiter. Genau. Ja, ich bin gespannt darauf. Das ist ein Spiel, ich liebe das Spielrecht zu machen. Verkaufen mit Spiel. Okay, richtig gut. Dann ich möchte zuerst dazu etwas sagen, wenn Menschen sich nicht entscheiden können, weil ich das jetzt öfters hatte, bei euch, wo ihr Fragen zugeschickt habt. Ja. Und ein Moment, so, damit hier ich muss umziehen. So. Das heißt, wenn du in einem Verkaufsgespräch bist und dann können sich Menschen nicht entscheiden und du spürst es. Das ist extrem wichtig, dass du die Frage stellst, das ist auch drinnen, aber du kannst es auch früher stellen, was hinter dich loszustarten, also jetzt loszustarten, was hinter dich dabei? Das ist eine extrem wichtige Frage. Wenn du spürst, Menschen wollen noch nicht oder können noch nicht, was auch immer, fragen sie einfach ganz klar, was meinst du, was hinter dich loszustarten? Weil wenn du diese Frage stellst, dann kommen sie mit ihren wirklichen Bedenken, mit ihren wirklichen Sorgen, mit ihren wirklichen Zweifeln, was auch immer raus. Also unser Job ist es, wirklich rauszufinden, was ist das, was noch sie hindert, loszustarten? Ja. Und ich gehe wahr zu dir, Renate, und du kannst dir auch Gedanken machen, was sie hindern könnte. Ja, das ist das, wo wir gesagt haben, dieses Kinderspiel mit dem Krokodil. Wo wir die Zähne immer wieder bei dem Spiel so drücken und wenn das der richtige Zahn ist, dann schnappt der Krokodil zu. Wer kennt dieses Spiel von den Kindern? Sehr gut. Das heißt, unser Job ist es auch, diese Zähne zu finden, was ist das, was die bei diesem Menschen so wirklich ziehen könnte? Ja. Also es ist nicht nur, dass wir sich fragen können und sie etwas erzählen, sondern das ist auch in unseren personifizierten quasi Leitfaden. Da ist es zum Beispiel drinnen, hast du das Gefühl, du musst noch darüber beten. Hast du das Gefühl, du musst noch darüber schlafen. Also die Menschen sagen, ja, ich kann mir gut vorstellen, mir dir etwas zu machen, aber ich möchte noch darüber schlafen. Und du darfst Menschen nie so rauslassen, dass sie noch die Entscheidung getroffen haben. Weil dann ist es ganz normal, dass da irgendwelche Sorgen, also nachdem du nicht mehr da bist, dann reden sie mit Frau, reden sie mit Mann, reden sie mit Kindern, Eltern, was du auch immer freuen. Oder sie beginnen zu rechnen, ob genügend Geld auf dem Konto ist und dann kommt die Vernunft, dann kommen die Sorgen und dann denken, das geht gar nicht. Das geht am Ende des Gesprächs auch fragst, wenn zum Beispiel jemand sagt, ich möchte mit dir arbeiten, aber ich möchte noch darüber schlafen. Dass du diese Frage stellst, ja, du kannst gerne darüber schlafen. Wie steht jetzt in deinem Herzen aus? Ich möchte das einfach wissen. Hast du ein Ja dafür? Was hast du in deinem Herzen? Und dann kommen sie auch wieder mit der Wahrheit raus. Wer nachdenkt? Ja, das ist eigentlich das Thema, das ich tatsächlich oft höre. Also ich möchte einfach noch darüber schlafen oder ich brauche noch ein, zwei Tage oder so eben das Thema, dass man sich ja nicht heute sofort entscheidet, weil das ja ungut ist, dann hat man vielleicht nicht alles bedacht sozusagen, so kommt es oft rüber. Also ich, wie du eben gesagt hast, ich möchte einfach noch mal mir komplett drüber Gedanken machen. So, das ist eigentlich das, was ich oft höre. Okay, das ist gut. Das heißt, ein Job ist das, dass sie alle Gedanken im Kohl mit dir machen. Okay. Also, du kannst auch sagen, du magst mit Menschen zusammenarbeiten, die schneller entscheidert sind, ja? Und natürlich können sie ein, zwei Nächte schlafen. Darum geht es nicht. Aber du möchtest wissen, wo sie jetzt im Herzen stehen. Das ist ein gutes Wort. Weil du nicht möchtest, dass sie rausgehen aus diesem Kohl und sie haben irgendwelche Bedenken, Zweifel oder Sorgen. Und diese Bedenken, Zwei, und Sorgen, die sollten alle im Kohl behandelt werden, weil wenn sie das nachher machen, dann reden sie sich selbst das aus. Das ist ganz normal. Ja? Das nach einem Gespräch, wenn sie die Entscheidung im Kohl noch nicht getrocknet haben, dass sie sich das ausreden. Weil lieber bewege ich mich nicht, bevor ich was Falsches tue. Das ist einfach in den Menschen drinnen. Lieber nichts machen, als etwas Falsches. Ja? Das ist für dich wichtig, dass du diese Entschlossenheit hast. Ich möchte Menschen haben, die im Kohl eine Entscheidung treffen und dann sofort zahlen. Wenn du diese Entschlossenheit hast, ja, dann wird es immer mehr in diese Richtung gehen. Wenn du aber sagst, es ist normal, dass die Menschen darüber ein, zwei Nächte schlafen, dann wirst du das haben. Also, wenn du die Menschen im Stand hast, dass sie eine gute Entscheidung im Kohl treffen können, ja oder nein, das ist wurscht. Ja, ob sie ja oder nein entscheiden. Das ist wurscht. Aber dass sie eine Entscheidung treffen. Wenn du das den Menschen zutraust, ja, dann können sie das tun. Wenn du das Gefühl hast, sie müssen noch darüber nachdenken, weil das ist normal, dann wirst du das haben. Und bei uns ist es so, die entscheiden sich im Kohl und dann, wenn sie das Geld noch nicht haben, organisieren sie das. Ja, das ist was ganz anderes. Sie gehen schon entschieden raus, dass sie die Finanzen organisieren wollen. Das ist eine ganz andere Welt. Der Klaus hat sogar ein Setting-Kohl für uns gemacht, und bis zu unserem Kohl 6.000 Euro Kredit aufgenommen hat. Damit sie schon vor dem Kohl das Geld hat. Da hat der Klaus das gut gemacht. Okay, also, ganz wichtig, dass du das nicht als normal findest, dass sie noch darüber nachdenken. Sondern es ist normal bei uns, dass sie im Gespräch eine Entscheidung treffen. Und dann die Lösung für die Finanzen finden, wenn sie das noch nicht haben. Okay, Klaus, Frage dazu. Ja, ich meine, jeder Kunde ist ein bisschen anders. Es gibt nur mal Leute, meiner Meinung nach, die nicht die Sofortkaufers sind, sondern die vielleicht doch als 2, 3, 4 mal reingucken und dann sich erst entscheiden. Ich weiß, dass ich damals die Unentschlossen, die noch gar keine Entscheidung getroffen haben. Ja, ich verstehe, ich habe das klar. Also, wirklich, sie können Nein sagen, sie können Ja sagen. Aber du darfst wissen am Ende, dass du die Entscheidung nicht aufgenommen hast. Ja, aber du hast die Entscheidung getroffen. Du hast gesagt Nein, oder dann Ja, das ist was anderes. Du meinst die Unentschlossen, die noch gar keine Entscheidung getroffen haben. Du darfst wissen, am Ende des Gesprächs weiß jeder schon. Will ich das machen, will ich das nicht machen. Das weiß jeder. Ja? Okay. Und dann überlegen Sie noch wegen den Finanzen. Aber du sollst rausfinden, denken Sie oder tendieren Sie Richtung, nicht tendieren, wollen Sie, wollen Sie nicht. Das ist das, was du rausfinden darfst. Und Klaus, lösche diesen Glaubenssatz, es gibt Menschen, die länger brauchen. Weil warum brauchen wir länger? Wir haben noch bestimmte Infos nicht, vielleicht, ja, die wir brauchen. Oder wir zweifeln noch, wir haben noch Sorgen, was auch immer. Das heißt, es ist nicht wahr, dass die Menschen länger brauchen, ihnen fehlt etwas. Und das ist unser Job, rauszufinden, was fehlt Ihnen, welche Infos fehlen Ihnen noch, damit Sie das dann machen können. Okay, ja, das klingt logisch. Also das ist wirklich nicht wahr, dass die Menschen etwas brauchen, also länger ist es nicht wahr. Sie kommen meiner Meinung nach schon so zu dir, dass Sie schon im Voraus, die meisten wissen, Sie wollen etwas von dir. Aber Sie zeigen dir das nicht, Sie wollen etwas von dir, sondern Sie sind noch skeptisch, kritisch, was auch immer. Und Sie verstehen etwas nicht. Ja? Noch dazu, wenn jemand sagt, ich überlege es mir noch, diesen Satz hat jemand jetzt auch gesagt, dann frag ich, ja gut, kannst du gerne überlegen, ich bin aber neugierig, was genau möchtest du dir noch überlegen? Julia? Das ist so typisch du, weißt du? Ich bin aber neugierig, also ich kann so ein Satz glaube ich gar nicht sagen. Du bist auch neugierig. Du kannst sagen, ich bin gespannt. Ja, das passt besser, okay. Also natürlich finde es in deinem Wort, ja ich bin gespannt oder was auch immer, aber ich bin wirklich neugierig. Ich weiß. Deswegen habe ich gelacht. Also wenn jemand sagt, ich überlege mir, also du sagst, nee, du brauchst nicht überlegen oder du brauchst nicht zwei, drei Nächte schlafen, wieso bist du so doof oder so, ja? Warum kannst du dich nicht schneller entscheiden? Nein, also du greifst sie nicht an, sondern du sagst, kannst du gerne machen, ja, aber ich mach für dich ein Service, ja, ich mach für dich einen Dienst, ich diene dir das ist die Haltung, indem ich dir helfen, herauszufinden, was sich noch hindert. Das ist dein Liebesdienst. Ich bin neugierig. Ja, kann. Aber das ist wirklich ein Diener, das ist wirklich ein, weil ich liebe das, wenn die Menschen das sagen, weil ich weiß, jetzt sind wir da, dass jetzt die Wahrheit rauskommt. Jetzt kommt wirklich das zum Vorschein, was sie denken. Also, hab keine Angst von diesen zwei Setzen, ich muss noch darüber überlegen oder schlafen oder ich überlege es mir noch. Sondern freue dich, wenn du schon so weit bist und dann kommt wirklich das raus, wo sie stehen. Ich will wissen, wo sie stehen. Ihr habt eine Frage dazu. Ich frage mich, bei dem Punkt immer, was würde es für Kommunikation brauchen, damit die pflücken kann, die schon längst redig sind, die jetzt nicht so viel Überzeugungsarbeit noch brauchen. Also, ich sehe das bei all den Menschen, die jetzt so in meinem Umfeld sind, dass sie noch nicht ganz vielleicht so redig sind oder nur die richtige Kommunikation brauchen. Und ansonsten, dass sie gar nicht davon ausgeht, dass da noch so viel braucht, sondern da gibt es ja schon so viel an dem Punkt, die Art des Bewusstsein haben, die längst redig sind, wenn ich mich erinnere an die letzten drei Jahre, wie viele Sachen ich gebucht habe, ohne ein Gespräch zu führen. Das habe ich auch... Das wäre eine gute Frage im Geld. Das machen wir mit diesen 30 Posts, mit diesen fünf Postdaten. Genau. Aber eine Sache ist, eines der fünf Postdaten sind Ergebnisse. Also, nur die Ergebnisse zu kommunizieren, welche Ergebnisse durch dich entstanden sind, weil das macht die meisten Menschen am heißesten. Ja, genau. Danke. Aber das ist ein Posttag, um die Ergebnisse zu kommunizieren, weil sie das so sehr trickert, dass andere diese Ergebnisse haben und sie noch nicht. Ja. Dass sie dann sehr, sehr schnell umdenken. Genau. Danke. Und was noch ganz natürlich, was davor noch geht, dass wir wirklich nur eine Zielgruppe ansprechen, wirklich nur ein Problem, weil wenn wir das switchen und jeden Tag was neues kommt, dann kennen sie sich nicht aus. Genau. Ja. Okay, gut. Sehr, sehr gut. Und deshalb Aufgabe, das machen wir dann morgen, weil das ist jetzt nicht direkt Verkaufskollthema, wo du da weiter machst, ja? Ja. Danke. Bitte schön. Da noch was. Jedes Mal, wenn du das Gefühl hast, ich könnte jemanden anrufen, aber ich kann nicht anrufen oder ich kann kein WhatsApp schicken, weil wir schon lange einen, der nicht gesehen haben. Ja. Weil sie denken könnte, ich will was, verkaufen, ja. weil sie denken könnten, was auch immer. Dann schau mal, welchen Gedanken hast du da? Und schau diesen Gedanken mit Jesus an. Wenn wir Menschen nachgehen, ist nie, weil wir es brauchen. Das ist richtige Herzenshaltung. Ich gehe nicht Menschen nach, weil ich sie brauche, sondern weil ich zugeben habe. Das heißt, wenn diese Gedanken kommen, dann kann ich sie nicht anrufen, weil, wie lange einander nicht gesehen haben, schon 10, 20 Jahre, oder weil sie könnten denken, ich verkaufe ihnen etwas. Dann heißt es, ich bin nicht in der richtigen Herzenshaltung. Ich bin jetzt gerade in der Herzenshaltung. Ich bin Bettler und nicht ein Geber. Weil wenn ich als Geber bin, wenn ich weiß, durch Christus bringe ich das Leben Gottes zu anderen Menschen. Total egal, was meine Berufung ist. Jesus hat mir das Leben Gottes, dieses Zoerleben gegeben. Er hat gesagt, Johannin, 10, 10, ich bin gekommen, damit ihr Leben habt, das ist Zoerleben. Und das im Überfluss. Und sobald dieses göttliche Leben in uns wirklich fließt und kann zu den anderen auch weiterfließen, dann sind wir in dieser Geber-Modus. Und nicht, wir brauchen Kunden. Das heißt, schau mal, was für Sätze hast du, warum du Menschen jetzt nicht anrufen kannst, nicht follow-up machen kannst, ja? Dann schreibt das für dich auf, kannst du auch reinschicken beim nächsten Mal. Aber umswitschen kannst du am Schneessen, wenn du darüber nachdeckst, ich bin ein Geber durch Christus, und in ihm habe ich alles, also ich brauche jetzt nichts. Nach seinem Reichtum bin ich richtig schön versorgt. Ja? Und du will sehen, wenn du bereit bist, Menschen anzurufen, die vielleicht nicht so Ergebnisse führen am Anfang, aber du interessierst dich wirklich für sie, kommen die Menschen auf dich automatisch zu, wie der. Es ist einfach, als ob du Tore öffnen würdest. Ich bin bereit, Menschen nachzugehen, ja, und dadurch kommen die richtigen Dietsre, die sind automatisch auf dich zu. Also muss ich fertig sein. Genau. Aber auch ein Zeichen gibst du dafür. Ich bin ready, ich bin ein Geber, ich mache jetzt follow-up, oder ich schreibe jetzt jemandem, oder ich rufe jetzt jemanden an, und das ist das Zeichen, was in der geistlichen Welt wirklich öffnet, weil ich habe das Gefühl, immer mehr ist das unsere Mission, dass sehr viele nur beten, beten, beten, ja, mein Konto ist leer, tu etwas, ja, sagen wir Gott. Er hat schon alles getan. Das heißt, er hat uns Gaben gegeben, Fähigkeiten gegeben, und wir müssen diese Fähigkeit, also neben dem Gebet, ja, auch entwickeln, was ist das, was ich nun kann, oder lassen kann, welches Angebot, welche Fähigkeit, welche Gabe habe ich jetzt mit anderen Menschen zu teilen, was zu Finanzen führt. Also wir haben viel mehr Vollmacht und Autorität, ja, als in Anführungszeichen nur das Gebet. Zum Beispiel, du kannst ein Workshop machen, du kannst ein Live machen, du kannst jemanden anrufen, ja, du kannst irgendwo hingehen. Also wir haben immer auch eine Möglichkeit, um es bestens etwas zu tun. Aber wenn wir so in der Situation sind, dass gerade die Finanzen nicht da sind, dann werden wir verzweifelt, wie gelehm, und dann beten wir nun, mach mal etwas Gott, move. Und er sagt, ich habe schon gemovt, ich habe dir schon alles gegeben. Nutze das, was du hast. Und deshalb ist wichtig dieses, okay, dann rufe ich jetzt jemanden an, ich schicke ein WhatsApp raus, ich mache das auch immer weiter, du machst einfach einen Schritt. Und dann kommen wir automatisch aus diesem Gefühl, ich bin in Ohnmacht raus, ich kann nichts machen. Peter? Aber das alles in der Gegenwart und nicht in der Zukunft. Was meinst du? Ich bin froh, dass wir das jetzt und sofort machen sollten, natürlich in Ruhe, ganz klar, aus der Ruhe, in die Ruhe, in der Ruhe. Aber nicht erst übermorgen oder ja in ein paar Tagen, sondern immer, wenn möglich, sobald wie möglich. Ja, sobald wie möglich, und wenn das heute nicht kommt, dann besser ist morgen. Ja, wenn das heute klappt, dann besser ist heute. Ich möchte dir ein Beispiel sagen, die Agatha, die Hebamme. Ja, Peter, ihr habt ihr Hakka. Und sie hat für uns in der Schweiz eine Veranstaltung organisiert. Sie hat, wir haben ausgemacht, 10 Anmeldungen. Und dann hat sie 8 Anmeldungen gehabt, 1 Tag, 2 oder 3 vor dem Termin, weiß ich nicht mehr. Und dann hat sie gesagt, okay, dann werde ich jetzt mein Handy holen, ich werde scrollen und dann den Finger tue ich auf einen Namen. Ich habe mich gedacht, mutig, mutig, Agatha, ja? Ich habe aber nichts gesagt. Dann hat Agatha diese Frau angerufen und die Frau hat gesagt, seit 3 oder 8 Jahren weiß ich nicht mehr, haben sie miteinander nicht geredet. Und dann hat sie angerufen und dann hat die andere Frau gesagt, die heißt Monika. Sie hat dann gesagt, das wirst du nicht glauben, Agatha. Ich habe jetzt die ganze 2 Stunden darüber nachgedacht, ich möchte dich oder ich sollte dich anrufen, aber ich habe einfach nicht gewagt, weil wir seit Jahren miteinander nicht geredet haben. Und dann hat Agatha gesagt, du, ich muss mit dir reden. Du hast das Gefühl, du solltest am Wochenende da sein und sie kommen. Und sie hat dann irgendwann das zweite Ticket geschenkt, also er war zuerst mal zwangsbeglügt, aber dann kam er wieder, wie sich zurück. Und das heißt, dass du wirklich darauf vertrauen darfst, wenn du beginnst nach Menschen nachzugehen, ja? Und dann ist da etwas passiert, Vertrau darauf. Ich hatte das nur gesagt, weil ich hatte gestern zuvielgeweise in einem Call mitbekommen, dass jemand gesagt hat, die Vergangenheit gibt es nicht und die Zukunft gibt es auch nicht. Es gibt nur die Gegenwart. Und in der Gegenwart sollte man was machen und nicht im Endeffekt auf die Zukunft vertrauen, weil die ist noch nicht, also folge dessen jetzt und mache ich sofort etwas oder beziehungsweise, wenn es halt geht, sofort etwas, weil in der Gegenwart kannst du nichts machen und in der Zukunft eigentlich auch nicht. Ja, ist so. Ja. Und da einfach mit dieser Guns Gottes unterwegs zu sein, okay, ich möchte das und heute vielleicht mache ich das. Also zum Beispiel durch die Lizzie Schütte ist extrem viel geworden bei uns. Jetzt kriege ich dann immer wieder Besuch habe und das mache ich nicht, ja? Und das heißt, dass Reiner hat mir gesagt, ich soll mit der Lizzie sprechen und ich habe drei Monate da abgewartet, ja, bis ich mit ihr, oh Gott, da meine Hose laden, ich muss mich noch, bis ich mit ihr dann wirklich gesprochen habe und dann konnte ich gar nicht ihr sagen, warum ich anrufe, weil sie so sehr mit einem Problem beschäftigt war. Da habe ich ihr geholfen in diesem Problem, bei diesem Anruf und dann hat sie sich ein, zwei oder drei Monate später wieder rumgemeldet und sie hat dann ein Call organisiert und 120 Frauen oder 100 Frauen waren da und ich habe 20 Minuten über die Sviersinn-Süchte geredet und davon sind tausend Vorbestellungen entstanden und ich habe dann in der Schweiz her, ja, durch Beatrice Hoffmann, ist durch diesen Impuls geworden, das ist ein Impuls von Reiner, was ich drei Monate vor mir geschoben habe. Deshalb sei einfach gnädig, ja, mit dir, nur es geht nur darum, dass sie uns darauf einlassen, immer mehr, immer schneller, ja? Okay, dann ... ... im Gaduchas Gespräch hereingeschickt, ja? Also, da müssen wir das doch so machen, dass, also bei dir ist das Wichtigste jetzt, meine Meinung nach, dass du dich für diese eine Zielgruppe sichtbar machst und nur die Ergebnisse, die konkreten fassbaren, messbaren Ergebnisse. Zum Beispiel, bei dir geht es darum, selbstständigen Frauen zu helfen, damit sie von ihren Kunden nicht ausgelaut und ausgenutzt werden, ja? Damit sie nur im Interview musst du fragen, was sie kunden, also leichte oder lockere Kunden oder was sie kunden möchten, sie haben, ja? Ja, und bei der Zielgruppe soll ich im Offline oder Online-Business oder soll es nicht zu spitz machen, sondern nur selbstständige Frauen und der Alter dazugeben oder? Also, Selbstständigkeit ist auch keine richtige Zielgruppe, du solltest sagen, sind sie Dienstleister zum Beispiel oder sind sie Coaches, Therapeuten, das sind wiederum ganz andere Alltags-Situationen oder haben sie Produkte zum Verkaufen? Das sind alles getrennte Zielgruppen. Soll ich das Alter auch ansprechen oder ist das egal? Du kannst auch einschränken, wie du möchtest, das hängt von dir ab. Okay. Und du könntest zum Beispiel auch etwas machen, nur für Kosmetikerinnen und Frisösen durch deinen Beruf, wenn du möchtest. Weil diese Freiheit als Frisöse, die du hast, ich kenne keinen anderen Friseur, der so frei wäre wie du. Ja, stimmt. Oder Kosmetikerinnen? Stimmt. Kratzen von einem zum nächsten? Ja. Also zum Beispiel, Dienstleister in der Weinesbahn, sonst könnte Kosmetikmassage auch noch dazukommen und Kosmetikmassage Friseur. Da kommt meine Frau gleich vorbei. Also so etwas, je spitzer du das machst, so wie wir bei Andrea gemacht haben, Krankenschwester, ja, desto spitzer, desto kleiner die Zielgruppe, also für dein Kopf kleiner, desto mehr können wir abholen. Und das heißt nicht, dass du einschränkst. Also der Beispiel dafür ist, ich folge eine Frau, die macht Passiveeinnahmen durch Immobilien, die nur so 50, 60.000 Euro kosten, mit Sondervermietung über 1000 Euro, nur für Ärzte macht sie das, aber die hat extrem viele andere Kunden auch. Weil sie mit einer will, Millionen abgeholt hat. Obwohl sie nur 5000 Euro auf ihrem Account hat. Also je spitzer wir sehen, desto besser. Ja? Ja. Aber ich will ja nicht spitzfindig sein, aber Friseuse darf man ja gar nicht mehr sagen. Oder? Irgendwann. Die Bezeichnung kann ich auch nicht, zwar sie gar nicht. Friseur, Schoffer, Koffer, Kaffer, der meint das schmessisch. Friseur, Kaffer. Friseur, Meisterin oder so was. Okay, okay. Also natürlich müsst ihr die richtigen deutsche Worte nehmen. Ja? Ja. Und dann triffst du Entscheidungen, beginnst du zu, also diese kommunizieren. Ja? Was geschehen, schau mal, die Anna lacht. Das stimmt, Silvia, ich habe das nämlich gar nicht gesehen, dass das so besonders ist wie das Leben. Ja, du kriegst ständig, dir ist es leicht ausdrücken. Wer ist noch immer wieder, dir ist es leichter? Du hast es leicht, wer kriegt es? Du hast es leicht? Okay. Also das sagen sie dir, weil sie diese Freiheit bei dir sehen. Und sie denken, das ist halt ein Wunder. Oder das ist halt, also das ist das vielleicht was, weil dir jetzt noch der Punkt ist, dass sie denken, dir ist es in den Schoß gefallen. Meiner Meinung nach, das ist für jeden jetzt total wichtig. Renate, du hast es auch, wie es du haben. Und Alexandra, du hast es auch, dass Menschen so über dich denken. Okay, und wenn Menschen so denken, heißt es, wir dürfen ihnen klarmachen, ja, jetzt schaut es leicht aus, wie wir das leben, was wir leben, aber warum ist es leicht, weilige Coaching gemacht haben? Weil wir große Probleme hatten und diese Probleme angegangen sind. Weil da sehen die Menschen nicht. Stimmt. Wir haben ja jetzt da konkret 2 Frauen gesagt, ich habe es so leicht. Weil du kein Mann bist. Ja, und das ärgert mich so. Und das ist ja auch so, dass wir das nicht tun, dass wir das nicht tun, und das ärgert mich so. Und dann musst du quasi, darfst du ihnen sagen, ja, du hast recht, ich habe es leicht, aber du ist dich, weil ich keinen Mann habe. Punkt. Ja, und dann sagen sie, wieso, warum? Und dann kann sie sagen, es liegt nicht daran, dass ich keinen Mann habe, der mir keine Probleme für sagt. Wie bei dir, ja, sondern ich habe es einfach heute deshalb leicht, weil ich vor 2 Jahren, vor 3 Jahren, dann beginnt es um deine Heldengeschichte zu erzählen. Total am Boden war, kein Umsatz hatte in meinem Friseurstudio, kein Mensch mir helfen wollte, keiner mir etwas zugetraut hat. Ich ständig Selbstzweifel hatte. Ja? Ja. Ich habe mich total kau geschlagen, ich war gelehmt, mehrere Wochen lang etwas zu machen, und das musst du ihnen erzählen. Mhm, jemanden oder zu erwissen, ja, die sind ja Freundinnen, die haben ja diese Zeit miterlebt sie, und das sind ja die Freundinnen, die das oft schlecht geredet haben, wenn ich wieder was gebucht habe. Ja, macht nichts, den Zusammenhang darfst du sagen. Und dann bei meinem ersten Putschink habe ich das, bei meinem zweiten habe ich das umgesetzt, beim dritten habe ich das umgesetzt, ja? Genau. Mhm. Ja? Ja. Aber keine Freundinnen, ne? Freundinnen miskönnen einem nichts, und dann miskünstige Menschen, die einem einfach nichts gönnen, die können das nicht ertragen, wenn man sich weiterentwickelt. Und das muss man auch bedenken, ne? Warum sie jetzt, warum sie, ja, ist eine andere Geschichte, warum sie jetzt kaninaren Freundinnen sind, aber sie noch in meinem Leben sind, zum frisieren, oder als Kollegin eben. Genau. Ja, ja, das ist ja nicht schlimm, du kannst da den Kopf weitermachen, aber... Und inzwischen weilt sich ja die Leute, die mich triggern, also sie führt dir ganz viel... ähm... für sie Hope. Imgat, kannst du heute eine Entscheidung treffen, wie schaut's aus in deinem Herzen? Für welche Zielgruppe, ich mir entscheide, ja, es sind ganz klar die Frisörinnen. Okay, dann kannst du beginnen, damit rauszugehen. Ich habe etwas für meine Frisörkolleginnen. Ja. Sehr schön, sehr, sehr gut. Okay, dann... hast du jetzt noch eine konkrete Frage zu einem Gespräch von dir? Weil diese Fragen, die du jetzt zugeschickt hast, oder mit den Gesprächen, ja, die sind jetzt nicht wirklich Kunden, potentiell. Nicht? Nee. Okay. Die Sonja könnte sein, ja. Aber die Sonja spricht noch immer alles schön. Und sei das für mich noch nicht ready? Genau, genau. Hast du noch eine Frage dazu? Also der Bursche heute Abend, mit dem ich das Erstgespräch hab, der ist ja schon sehr offen und interessiert. Ich weiß nur noch nicht, wie ich das genau mache, weil die Eltern werden sich bezahlen. Und die sind nicht dabei, weil wir telefonieren. Und was ist die Frage, wie du das machst? Was sollst du wie machen? Also, ich merke gerade, es geht darum, dass er... es geht nur um seinen Wunsch, wenn er es haben möchte. Und dass er das dann den Eltern kommuniziert. Ich mach doch die Teenager, wenn sie mit ihrem Kind das auslernen möchten. Wie machen sie das? Ja, also genau, das hab ich dann eh auch begleitet. Weil wenn sie da zuwollen oder irgendwas, die kriegen ja alles. Ja klar. Genau. Ja. Ja, also bei den Kindern ist es genau so. Sie organisieren das Geld für sich von ihren Eltern. Ja. Und das können sie wohl, weil wenn sie diese verschiedenen Geschenke haben, was du anschaust. Gut, dann hab ich keine Frage mehr. Okay. Danke. Bitte. Benatte. Also ich kenn zwar jetzt die Gesprächen nicht, aber mich hätte interessiert, woran hast du es jetzt festgemacht, dass der eine oder andere noch nicht Kunde, für die Irmgard, noch nicht so weit ist? Weil die Irmgard mit ihnen immer wieder diese Frage, oder zu dieser Frau immer wieder die Frage stellt, möchtest du wissen, wie du das verändern kannst und dann sagen sie, ah, ich hab gar kein Problem. Ah, okay. Wenn jemand so kommt, ist kein Kunde für jetzt. Okay, alles klar. Also das heißt auch da nicht mehr nochmal anfangen, in den Schmerz zu gehen oder die da hinzuführen oder ... Nein, warten. Dann würde ich einfach Aufgaben geben Richtung Vision. Weil wenn jemand noch etwas nicht verändern kann oder will, liegt mehr daran, dass sie kein Ziel haben, wohin sie kommen könnten. Also in dieser Falle würde ich dann eine Frage stellen, mal vor zum Beispiel, ich sage immer wieder, stell dir vor, du hast eine Berufung gefunden, du kannst das vor der Kanäle jeden Tag leben. Wie ist dein Leben anders dann? Und dann beginnen sie zu Visionieren in Schwärmen zu gehen und dann, ja, dann beim nächsten Mal können wir mit ihnen darüber reden. Okay. Aber wenn jemand also bei diesen Gesprächen oder Chat-Kommunikation geht, ist das nicht darum, die Menschen umzudrehen? Das nicht, sondern nur rauszufinden, wo stehen sie? Und wenn sie schon ready sind, ja, da sie ziehen, da sie was wollen, dann holen wir sie ab. Wenn nicht, dann müssen sie halt noch weitere Posten oder wiederholt oder was auch immer anschauen. Aber wir drehen die Menschen um, wir ziehen sie nicht. Wir forcieren nicht. Das ist anstrengend. Ja? Okay, dann habe ich keine andere Frage gesehen, oder? Weißt du, dass wir drehen die Leute um? Wir drehen sie nicht um. Wir machen mit ihnen nicht etwas, was sie noch nicht wollen. Also das ist Manipulation. Wir forden sie heraus. Wir reden mit ihnen über Probleme, über Wünsche, aber wir machen aus ihnen nicht jetzt jemanden anderen. Wir schon gescheit herausfordern, ja? Aber nicht umdrehen. Sondern ich schaue, wo stehen sie und kann ich sie so herausfordern, dass sie jetzt den nächsten Schritt machen. Das ist in meinem Herzen, wo stehen sie? Also zum Beispiel in der Chat-Kommunikation habe ich heute circa eine halbe Stunde geschattet und dann kam, dass sie man absolut gar kein Geld für Coaching haben möchte. Und da habe ich gesagt, aha, du möchtest gar kein Coaching-Business aufmachen. Dann hat sie gesagt, nein, ich habe gesagt, okay, kein Problem. Aber dann ist sie halt kein Kunder für uns. Aber ich muss ihr nicht erklären, sie sollte Geld verlanden. Warum? Wozu? Wieso? Nein. Ja? Sie sollen praktisch immer das Gefühl haben, dass sie selbst sie seien sind. Ja, und das, was sie wollen, ist das, wobei wir helfen können, was sie wollen. Ja. Nicht, dass wir uns vorstellen, dass sie sein könnten, sondern dass, was sie sich vorstellen können, was sie sein sollten können. Also das ist ganz wichtig jetzt, ja? Ja. Weil wir sehen in den Menschen viel mehr als das, was sie in sich sehen. Genau. Aber ich gehe mit den Menschen nur so weit, wie sie bereit sind zu gehen. Aber ich gehe nicht weiter. Das nehme ich meinen Fehler ab und zu. Weil dann wird es anstrengen, dann ist es überzeugen, dann ist es Manipulation. Und es ist ein Unterschied, wenn jemand etwas will, also zum Beispiel, dein Coaching will, aber hat die Finanzen noch nicht. Oder wenn jemand das gar nicht will, weil es du zugeben hast. Das ist zwei Paar Schuhe. Okay, Julia? Ja, wir greifen sonst auch Gottes Zeitplan vor. Und das ist ja nie so richtig förderlich. Und dann sehen wir schneller aus der Heilige Geist und dann ist es wieder anstrengend. Ja, oder wir spielen Heiligen Geist und das geht richtig in die Hose. Oh ja, dann zahlen wir drauf, nämlich. Und Pazierung gehen auch drauf. Also in der Chat-Kommunikation oder beim Verkaufsgespräch, finden wir raus, wollen die Menschen das, was wir ihnen geben können? Darf ich dazu noch eine Frage stellen? Ja. Und zwar, was ist, wenn jemand zwar das will, aber dazu nichts bringt. Er möchte zwar dorthin kommen, er möchte erfolgreich sein, er möchte dies und jenes und so weiter, aber er bringt nichts dazu. Wenn du dorthin möchtest, dann solltest du das mal machen oder beziehungsweise beibringen. Und er tut es aber dann nicht. Was ist dann die Sache? Also ich mache das in kleinen Sachen, also nicht in großen Schatten mache ich das in kleinen Sachen. Zum Beispiel, ich sage, zum Beispiel, ich habe jetzt ein Gespräch gehabt mit jemandem. Und das muss ich euch erzählen. Und sie hat schon, das habe ich letzte Woche sogar erzählt, sie hat erzählt, dass sie für ihre Gesundheit, ich habe sie gefragt, 10.000 Euro organisiert hat. Ja, das habe ich letzte Woche euch erzählt. Und dann habe ich die Frage gestellt, ist jetzt das Thema mit der Berufung für dich genauso wichtig wie deine Gesundheit vom Stellenwert her? Oder ist es weniger? Sie hat gesagt, genauso. Ja. Und dann habe ich das zweite Gespräch mit ihr gehabt. Und dann, weil wir aufhören mussten, weil ich einen nächsten Termin hatte, dann habe ich gesagt, reden wir uns darüber, wie du die Finanzen organisieren kannst. Möchtest du meine Impulse hören? Dann hat sie gesagt, ja. Dann haben wir miteinander geredet. Sie hatte noch zusätzlich zwei Fragen. Und dann gingen wir zu diesem Thema zu den Finanzen organisieren. Und sie hat gesagt, sie kann sich das gar nicht vorstellen, dass sie jetzt Finanzen für ihre Berufung organisieren kann. Und ich habe gefragt, warum? Und dann hat sie gesagt, sie hatten auch Schulden. Ich habe gefragt, wie viel? Und dann habe ich gesagt, hast du es schon mitbekommen? Wir haben 200.000 Euro Schulden gehabt. Und dann hat sie gesagt, ja. Also das hilft den Menschen, dort, da, dass sie Schulden hatten. Das musst du erzählen, wenn du das hattest. Das hilft ihnen, wenn du quasi gerade schlechte Situationen hattest. Und dann hat sie gesagt, als sie darüber geredet haben, etwas mit Gott vertraut. Sie hat gesagt, sie vertraut doch Gott. Ich habe gesagt, kann ich dir sagen, wie ich das sehe? Ich habe gefragt. Und dann hat sie gesagt, und dann habe ich gesagt, du glauben ohne, Handlung ist tot. Das heißt, ich kann schon sagen, dass ich Gott vertraue. Aber wenn ich nicht dementsprechende Handlungen setze, dann ist es nur ein leeres Gerede. Und ich weiß nicht, was ich noch gesagt habe, aber sie war so dankbar, dass sie jetzt aus einer ganz anderen Perspektive auf die Finanzen schauen kann. Und ich sage, eigentlich soll ich das Gleiche tun, wie ich für meine Gesundheit gemacht habe. Also sie hat ganz ihre Perspektive, ich weiß nicht mehr, aber was ich gesagt habe oder wie ich das gemacht habe. Aber nachdem ich ihr das gesagt habe, also glaube, ist ohne Handlung tot. Das heißt, ich kann sagen, ich schätze mich wert, aber dann handele ich ganz anders. Ich weiß, wie das ist, ja, dann ist es tot. Nicht wenig Wertschätzung, tote Wertschätzung. Bringt auch tot. Und da können wir Menschen helfen, rauszufinden. Und den Teil der Gespräche, also da gehe ich auch die Lieblich. Also das ist das, was für mich wirklich so diesen vermitteln, unseres Glaubens praktisch bedeutet, ja. Und das kommt einfach dadurch, dass die Menschen keine Zeit oder kein Geld für dein Coaching haben. Dann kannst du volle Kanne dein Glauben vermitteln, so dass es ihnen hilft. Und sie war wirklich überzeugt, dass sie Gott vertraut. Ich habe gesagt, machen wir mal praktisch jetzt. Wie kannst du Gott vertrauen? Praktisch in Bezug auf Finanzen. Ich weiß nicht mehr, wie das ging wirklich. Hat vergessen, sie war am Ende total happy und in einem Monat reden wir miteinander. Wir sehen es gerade etwas gesundheitlich für sich selbst tot, ja. Klaus? Ja, du hattest was gesagt von nicht manipulieren, nicht zu schnell. Also wo habe ich es zumindest aufgeschrieben, sonst gehen Beziehungen drauf. Und als echt bei mir geklingelt, das ist auch das, was mich dann eine Weile so abgeschreckt hat. Da hat mir das bei LinkedIn passiert und mir ist es auch tatsächlich bei einer Dame passiert, die ich persönlich kenne. Sie hatten Beziehungsthemen halt gehabt. Und ja, ich habe dann schon nachgefragt und seitdem werde ich quasi gehostet. Also werde ich im Begriff noch nichts gesagt. Du bist wie ein Geist. Ja, du wirst nicht gesehen. Genau, also du wirst dann komplett ignoriert. Wie schaffe ich diesen Spagat von, okay, nicht zu sehr bedrängen und wo ist dann wirklich der Punkt, wo ich merke, okay, ist nicht. Sie hat immer gesagt, sie weiß nicht, sie weiß nicht. Und es war aber schon eher so wahrscheinlich so in die Richtung, nein, zum Beispiel irgendwie zu erkennen, weil Frauen manchmal nicht nein sagen können oder so. Ich weiß es nicht. Oh, du. Wenn du dir die richtigen Fragen stellst. Also was extrem. Wichtig ist. Also solche Erfahrungen zu machen, dass Menschen also ich wurde ausgeladen von Geburtstagstageparty von einer Freundin. Ja, ich ständig über Berufen geredet habe. Und ich bin heute total dankbar dafür, dass ich dieses Erlebnis gemacht habe. Weil ich beim Erlebnis bin, dass ich das auch mit dem Erlebnis gemacht habe. Weil ich bemerkte, ich bin über Grenzen von anderen gegangen in meine Begeisterung. Und das dürfen wir einfach lernen. Also das war Schmerzhaft, diese Erfahrung. Aber danach habe ich schon sehr drauf aufgepasst, dass ich nicht auf die Nerven von den anderen gehe, nur wegen meiner Begeisterung. Später noch zu kunden. Jetzt auch wieder eingeladen zum Geburtstag. Wie? Ist auch wieder zum Geburtstag eingeladen? Nee. Ich abschiede mich wieder für heute unsere Enkeltochter. Ja, wirklich wunderschön Geburtstag für euch. Martina. Okay, interessant. Wirklich sehr interessant. Das heißt quasi, dass wir uns auch wieder zum Geburtstag eingeladen haben. Das heißt quasi, ich bin heute dankbar für solche Ablenungen oder von solchen Sachen, weil dadurch Menschen gezeigt haben, bis hier und nicht weiter. Also sei dafür dankbar. Und darum geht es darum, immer wieder ein Gefühl für diese Grenzen von den anderen zu entwickeln, sie herauszufordern, aber die Grenzen nicht überschreiten. Das ist eine Kunst. Da werden wir noch viele Erinner machen. Also jeder, ich mache das heute auch noch sicher, bin ich sicher. Und der dritte Impuls dazu ist, was extrem wichtig ist, wenn viele Menschen auf uns zukommen, was jetzt mit diesen 30 Puls zum Beispiel das Ziel ist, dann hast du gar keine Zeit, dass du Grenzen bei anderen überschreiten kannst. Chat-Kommunikations kommt jeden Tag so viel rein. Ich kann gar nicht zu viel machen heute. Ich stelle fünf Fragen und entweder sind Sie ready, mit mir zu reden oder nicht. Ich denke, was ihr auch macht, habe ich mir jetzt auch vorgenommen zu tun oder tue es schon, nicht gleich und sofort antworten auf etwas. Das macht dich dann auch etwas mit Abstand schon freundlich und sonstiges, aber nicht dementsprechend sofort immer gleich antworten, weil dann wirst du auch nicht mehr wichtig genommen. Also von der Chat-Kommunikation ist je schneller ich antworte, desto besser sind die Ergebnisse. Aber ich kann nicht leisten, das jeden Tag zu machen. Zuzeit ist das so. Okay. Wenn wir wieder mit Tim beginnen, dann dürfen Sie jeden Tag machen. Ja, aber jetzt ist es einfach so, ich kann mir das jetzt nicht leisten. Aber sonst, da ist die Schnelligkeit wichtig. Weil Sie sind frisch, dann kann Sie das vorstellen, ich komme in eine Gruppe rein, ich will gleich alles haben. Wenn ich mich zwei Tage nichts fühle, ist es halt nicht so optimal. Ja, okay. Oder bei WhatsApp oder so in der Richtung, kann es ja auch so sein, oder? Also ich möchte davon kein Gesetz machen. Machen wir einfach so, wie jeder das kann, finde ich, lasst sich führen. Okay, gut. Aber was nicht gut ist, wenn du ein Leben entwickelst, du ständig am Handy, willst du jeden gleich antworten. Also ich schaue zweimal, circa am Tag auf mein Handy und ich nehme Blocks für mich, Zeiten, wo ich dann die Sachen beantworten. Ja, also ich bin absolut nicht am Handy. Oder in Facebook oder irgendwo, weil mich das total stört. Das meint ich eben, ja. Also da darf jeder sein Stil finden. Aber andere lieben das, machen parallel, ja, also jeder muss da so machen, wie er das hat geübt. Okay, dann, was nimmst du mit? Oh, dann würde ich gleich loslegen, also das eben hat mir wirklich sehr geäufen. Ja, dass Sylvia zu keinem Geburtstag mehr eingeladen wird, oder zumindest nicht mehr auf ihre Freundin. Dass wir quasi ein Gefühl dafür entwickeln, zum einen, also diesen Spagat zu bekommen, was ist los bei der Person, was hindert sie, sag ich mal, um loszulegen, aber auf der anderen Seite diese Grenze nicht überschreiten, also dass wir sie anfangen, zu etwas zu bewegen, sondern es muss aus dieser Person selber kommen. Okay, das nehme ich nicht. Sehr gut. Ich nehme mit, dass ich meine Zielgruppe jetzt habe, und dass ich sie so konkret ansprechen kann, und ja. Und dann nehme ich mit, dass ich nichts passiere, sondern sie gescheitere Herausforderungen und dass ich nicht schneller als der Heilige Geist bin. Da merke ich, das macht es noch vielleicht. Wenn du es seid, hast du bis morgen, machst du in Modul 4, dieses Vorher-nach-her-dreimal-Entsteine, das Programm Entwicklung für die Friseuse, ja? Super, danke. Bitte. Renate. Ja, dann mache ich weiter. Also mir hat das jetzt extrem geholfen, das Thema, dass, ja, wenn im Gespräch eben diese, diese, ich kann mich nicht entscheiden, und so, wenn das fällt, dass trotzdem ich denjenigen oder diejenige darauf hinführen darf, doch jetzt zu sagen, wo der, wo der Jetztstand ist, sozusagen, und das ist trotzdem auch eine, eine Entscheidung ist meinerseits, was will ich denn für Menschen eigentlich anziehen? Und das glaube ich ist auch so die, die, die Herzenshaltung dahinter, dass ich mich selber darüber Gedanken mache und nicht vielleicht meine eigenen, ja, wie sagt man, Bedenken damit einfließen lasse. So nach dem Motto, ich kann es ja eigentlich verstehen, wenn sich jemand die Zeit nehmen will, aber das einfach tatsächlich anders zu sehen. So wie du gesagt hast, ich bin aber jetzt neugierig und möchte gerne wissen, wo es noch was zu überlegen gibt, was er denn noch für, oder was er noch für Themen bearbeitet haben möchte, beantwortet haben möchte, genau. Richtig gut. Und dann das nächste eben auch noch, dass ich nicht aus der Bett... Achtet, ich möchte noch ein Satz was euch hilft. Ich habe eine Stunde in jemanden investiert. Ich möchte wissen, was da am Ende in ihm ausschaut, rauskommt. Ja, das ist total wichtig. Ich möchte seine Meinung oder ihre Meinung wissen. Ja, sag weiter. Stimmt, genau. Und eben aus der Haltung heraus, dass ich ein Geber bin, dass ich etwas zu geben habe und nicht aus der Bettler Situation eben gehe, so nach dem Motto, oh mein Gott, was kann, wie kannst du dich entscheiden? Würdest du dich und so weiter? Nein, sondern ich habe ja tatsächlich etwas zu geben. Und das ist schon deutlich die bessere Haltung, genau. Und dass wir diese Autorität einfach auch leben dürfen, immer mehr. Genau, ansonsten noch ganz viel mehr. Aber das war jetzt, glaube ich, für mich so das allerwichtigste. Richtig schön, danke dir. Andrea. Ja, also das ist mir auch noch mal wichtig geworden mit den Entscheidungen, dass wenn man sich Menschen nicht entscheiden kann. Also da denke ich auch manchmal, ist es denn auch meine froh gefertigten Meinung, dass ich dann auch schon mit dem Gefühl oft reingehe, die können sich edet entscheiden. Oder ich habe das einfach so, ich ziehe Menschen an, die sich nicht entscheiden können. Das ist auch so eine Festlegung. Also so ist es einfach auch in diesem, was ist in meinem Mein, in meinem Gedanken. Und ja, dass ich sie einfach auch herausfragen darf, dass ich einfach nochmal nachfragen darf, wo sind eigentlich ihre Ängste, ihre Sorge? Da sind sie da auch ihr abgeholt. Und da kommt eher das raus, was ihre Zweifel und ihre Bedenken sind. Und auch das ist mal nochmal, also wo ich auch gesagt habe, also wenn ich für mich entscheide, ja, der darf ja auch, oder für mich ist es auch wichtig, dass ich nochmal drüber nachdenke darf oder drüber schlafe darf, dann wird es normal, aber wenn ich mich entscheide, dass er sich im Call entscheidet, ob ja oder nein, dann leg ich das ja auf, was ist da einfach auch in meinen Gedanken, das ist mir nochmal wichtig, warum auch mit diesem Gefühl bin ich jetzt im Bettloch oder bin ich im Geber, also so auch mit diesem Nachfrage. Und ja, ich habe was zu geben und dann frage einfach nach, wie geht es dir einfach und was der andere dabei denkt, ist dann seine Sache. Richtig, gut. Sehr gut, der kennt. Also danke dir. Ach so und auch noch das, also das ist auch wichtig, dass sie einfach auch meine Impulse, das ist ja Trauendorf und dann einfach, ja, wenn Gott mir was gibt, oder halt, je geil es mir was gibt, dass ich dem dann einfach nachgehe. Deshalb mag ich erzählen, diesen Beispiel mit Lizzie, weil es ist einfach gigantisch sichtbar, was dadurch passiert ist. Alexandra ist da durch hier, Renate ist da durch hier. Danke. Ja, so ich nehme die Sache mit, dass zum einen diese Entscheidung wichtig ist, also dass du am Ende wirklich fragst, wie sieht es aus in dir? Also bestes man weiß ja oder nein, aber dieses entschiedene vielleicht ist halt einfach keine gute Basis für das nächste Gespräch generell. Dass man danach hakt und dieser Gedanke, du bist halt der Lichtbringer. Also du hilfst wirklich dem anderen in der Situation, er hat ja eine Not oder sie hat eine Not und du hast eine Lösung. Und das ist halt eine ganz andere Stellung als wenn du sagst, so, ja, hättest du vielleicht Interesse, ich habe hier so ein Bauchladen, ich könnte dir da was geben. So wie die Afrikaner da am Strand versuchen dir irgendwelche geschnitzten Sachen zu verkaufen, während du ins Wasser steigst und du bist nur genervt. Das was du zu geben hast, ist halt viel mehr. Es ist einfach Leben, es ist Lebensqualität, es ist Zeit, es ist Erfolg, es sind all diese Dinge, die wichtig sind. Und dann eben dieser Punkt, dass du die Leute nicht drängst, also was, was ja auch das Wort sagt, dränget die Liebe nicht, also ihr Töchter Jerusalem im hohen Lied, ich beschwöre euch, dränget die Liebe nicht, bevor es ihr selber gefällt. So dieses Prinzip, dass du hilfst und herausforderst, aber eben nicht sagst, du musst das jetzt aber machen, weil es ist wichtig für dich, weißt du? Ja, richtig gut. Dann ist nicht beschleunigen. Danke dir, Renate. Mir hat es auch geholfen, einfach zu sehen, dass das eigentlich auch eine Wärtschütze um mir gegenüber ist, wenn ich eine Antwort einfordere, in dem Sinne ein Ja oder Nein. Also das ist dann auch mir selber treubleibe und eben nicht nachher irgendwie wieder ins Beurteilen kommen, warum habe ich nicht und so weiter, sondern einfach da Klarheit bekommen. Und was mir noch geholfen hat, ist auch über Menschen, die Schmerzen schön reden, dort abholen, indem wir mit ihnen über Visionen sprechen, also wie es sein könnte, damit sie überhaupt merken, wohin das sie kommen könnten, weil sie manchmal eben das Schöne gar nicht kennen, also genau. Und wir ihnen das wie vormalen dürfen. Richtig gut. Sehr schön. Julia? Ja, ich nehme auch alles das mit, was ihr auch gerade schon gesagt habt und für mich, wenn ich Zögern merke, also ich bin immer so, ich mag niemanden auf die Füße treten, aber im Grunde genommen ist genau dieses Zögern ja das, wo ich dann einhaken muss und mich da wirklich selber auch zu treten und zu sagen, nee, Zögern heißt, ich muss noch irgendwo nachhaken, damit sie eine Entscheidung ob ja oder nein, egal, aber treffen und dass diese Klarheit am Ende des Gesprächs wichtig ist für beide, also nicht nur für den Kunden, auch für mich, um dann eben zu wissen, wie es weitergeht. Und dass es eben auch Sicherheit vermittelt. Richtig gut. Das Wort Zögern ist gut bei dir. Das ist ein Code Wort. Wenn du das spürst, kannst du fragen, kann es sein, dass du Zögern hast? Wenn sie sagen ja, warum? Was ist da hinter? Richtig schön. Danke. Wer mag noch? Ich möchte der Julia danken für das, was sie gerade zum Schluss gesagt hat, weil das finde ich auch so. Also eben dieses Zögern zu vermeiden, indem das man nochmal nachfragt und nicht praktisch aufs nächste Mal dann kommt und dann immer noch keine Sicherheit bzw. die Unsicherheit noch vorhanden ist bei dem Gegenüber. Das finde ich ganz wichtig, weil ich kenne das ebenfalls. Und Julia hat die richtigen Worte dafür gewählt, muss ich ganz ehrlich sagen. Danke. Wer mag noch? Ja, Alexandra. Ich habe mir aufgeschrieben, das mit dem Ready zu sein, im Zusammenhang mit dem Telefongespräch oder mit den Kontakten. Und das hat so ein bisschen weitergespunen im Sinne von vielleicht kann ich oder möchte ich es akzeptieren, dass ich für gewisse Leute, für die Leute meiner Zielgruppe, die Lösung bin und auch dementsprechend die Wertschätzung bereit bin, entgegenzunehmen, wenn es um die Preisbestimmung oder so geht und die Bezahlung. Und so diese Frage, wie für mich zuerst zu klären, ist, dass ich diese Erkenntnis, was so speziell oder so gut und weil dann gar nicht dieses in den Vordergrund switcht, dass es um meinen Wunsch geht, vielleicht Leute in meinem Team zu haben, sondern dieser kommt ja, weil ich erkenne, dass ich ihnen helfen könnte und nicht, weil ich sie in meinem Team haben möchte, sondern weil ich erkenne, dass ich für sie Lösungen habe. Und dadurch einfach das nochmal so mir groß schreiben kann. Wenn diese Zweifel oder diese Stolpersteingedanken kommen, dass es eigentlich darum geht, vertraue ich schon heute, dass ich durchgehe, also dass diese Versorgung eigentlich heute schon dargestellt ist, dass es gar nicht darauf ankommt, wie sich das Gegenüber schlussendlich entscheidet, dass er in dem frei ist, sondern dass es darum geht, dass ich weiß, dass ich versorgt bin und erkannt habe, dass ich für den anderen eine Lösung bin und dass man auf diesem Weg dann ganz andere befreite Gespräche führen kann und es nicht mehr in dem Sinn um Business geht oder das, was wir üben oder aufbauen, sondern dass es um diese Sinnhaftigkeit geht, unsere Berufung in die Welt zu tragen. Dass nicht die Entscheidung vom anderen abhängig macht, sondern das Vertrauen, ready zu sein durch die Versorgung von Jesus und das gibt so einen frischen Flow, weil dann kann ich nur, ja dann die Themen oder Sachen ansprechen, für die ich glaube, die Lösung zu sein, für das Vegenüber oder was ich gehört habe. Genau, richtig schön. Danke. Danke euch. Daniela, warst du oder möchtest du? Die anderen waren, oder? Ja, genau. Also ich nehme auch ganz viel mit, eigentlich ist alles schon gesagt. Also eine Sache für dich. Ja, dieses Zögern, was Julia eben noch angesprochen hat, zu erkennen und dann nochmal hinterherzugehen und das aus dem Weg zu räumen, um da ganz klar und entschlossen ans Ziel zu kommen. Richtig gut, danke euch. War richtig, richtig schön. Dann bis bald, wunderschönen Tag noch gutes Gelingen bei allem, was ihr tut. Alles was eure Hände berührt, ist erfolgreich. Alles gut. Tschüss. Tschüss, schönen Nachmittag. Danke.