Wir sind jetzt auf Aufnahme und Sascha ist heute das erste Mal dabei, des Herrn. Die Frage, was hat sich Gutes getan, dein Name bitte und was du machst und von wo du bist, damit Sascha euch ein bisschen kennenlernt und Monika ist in dieser Runde beim Verkaufschool auch das erste Mal dabei. Wenn wir jetzt mal war, ist schon dabei. Das heißt, wer beginnt, was hat sich Gutes getan. Hände hoch. Hallo, ich darf beginnen. Ja, das Thema Finanzen hat bei mir letzte Woche noch ein bisschen nachgewirkt. Ich habe mehrmals durchgemacht noch, der Typ einfach die. Ja, wenn man bieten ausspricht, dass sich Gott kümmert und auch das aussprechen und nicht das jammern. Ja, das hat zur Befreiung von finanziellen Sorgen sehr gut geholfen. Ich habe diese Woche zwei Verkaufskalls. Also, eine hat mir beim Termin ausmachen noch keine Antwort gegeben. Also weiß ich nicht, ob das dann zustande kommt. Die andere ist total gewillt. Genau, zum Morgenmittag freue ich mich riesig. Und genau, mal schauen, was dabei rauskommt. Genau, so weiß zum Guten. Ich bin aus Österreich, aus Salzburg, also Salzburger Land, aus den Bergen. Und mein Thema ist, Mamas zu helfen mit schüchternen Kindern. Also, wenn die Kinder recht schüchtern sind, die Kinder aus dieser Schüchternheit herauszubringen. Genau, also ich werde mit den Mamas arbeiten. Genau, so viel zu mir. Danke, er macht weiter. Was hat sich Gutes getan? Elizabeth. Ich seh schon eine Hand oben. Ich seh gar nicht bei mir zu sehen die Hand auf dem Bildschirm. Ja, okay, ich muss das okay erst einmal an, dann kommt es vielleicht. Ja, da ist er. Hallo, ich bin Elizabeth. Ich wohne in der westlichsten Großstadt Deutschlands, nämlich in Aachen. Wo wir im Moment das weltfeste Pferde haben, das größte, das Pferdesports. Und ich habe gestern dort eine Dame getroffen, auch im fortgeschrittenen Alter. Und da hat sich auch ein nettes Gespräch ergeben. Und mal gucken, wie sich das weiterentwickelt. Ansonsten habe ich im Moment einige Verkaufskolls vor mir. Und habe wie beim ersten Mal schreckliche Angst davor. Ich weiß gar nichts mehr vor allen Dingen, weil ich auch letztes Mal bei dem letzten Verkaufskoll nicht so sehr erfolgreich war. Und das nackt dann immer schon ein bisschen, obwohl ich habe mit Julia drüber gesprochen. Das war ein sehr, sehr schönes Coaching. Danke, Julia, dafür. So dass ich jetzt wieder sage, okay, ich nehme mit dem Verkaufs Leitfaden. Und dann mache ich das. Und ich habe einige Gespräche vor mir. Und mein Thema ist, ich begleite Frauen, die 40, 45 sind, die in einer dominanten Partnerschaft leben. Und mit demselben Partner wieder auf Augenhöhe kommunizieren wollen, wieder in sehr darunter Lacher reinkommen wollen, die Lebensfreude und Leichtigkeit erfahren wollen. Und das kann ich gut mit meiner Berufung zusammen. Darin fühle ich mich auch ganz gut. Nur dieses Verkaufskoll am Anfang immer, es ist immer wieder eine Hürde. Ich habe es viel lieber, wenn es so gleitend weitergeht. Das kommt auch. Sehr gut, danke, Direlisabeth. Ich sage, mach was. Ja, gerne, danke. Karin. Ja, was hat sich Julius Gutes getan? Julia hat mich in die Ruhe geführt. Ich war in letzter Zeit sehr unruhig und sehr getrieben mit allem, was ich so machen will und machen muss. Und dem Gefühl nicht weit genug zu sein. Julia hat mir jetzt ermutigt, mir wirklich Pause zu nehmen. Ich bin jetzt nur da, weil ich dachte, das möchte ich jetzt auch noch loswerden. Ja, voll gut. Pause tut immer gut. Ja, das ist auch wirklich notwendig. Ich bin aus Augsburg, bin seit 26 Jahre alt. Yes. Die Jungs am See sagen zwar Oma zu mir, aber sehr gut. Ja, Augsburg, auch eine schöne Stadt. Was mache ich noch alles? Ja, mein Coaching ist, ich führe Eltern, Mütter, schwerbehinderter Kinder in der Zeit, in der sie ihre Kinder ins Erwachsenen-Aberalter begleiten dürfen, wollen, müssen, mit all den Schwierigkeiten, die dabei zum Vorschein kommen. Richtig gut. Danke dir. Zinken. Ja. Und sinken. Ja, also ich mache was richtig Schönes, habe ich gerade gedacht. Ich helfe Menschen, sich wieder jünger zu fühlen, weil ich es jetzt erlebt habe. Ich bin jetzt 52 Jahre jung, habe mich aber schon wie 90 gefühlt. Und ja, seit vielen Jahren helfe ich eben anderen Menschen gesundheitlich, wieder gesünder und schöner zu werden, was ja Hand in Hand geht. Und zum anderen habe ich rausgefunden, auch, dass ich Frauen helfen kann, ihren Schwangerschafts-Bund zu erfüllen. Und das erfüllt mich wiederum mit ganz großer Freude. Richtig. Und letzte Woche, was hat sich gut getan? Wir waren in Österreich und es war so eine bunte Mischung aus Auszeit und Urlaub. Und trotzdem wertvollen Kontakten, wie ich da in der Zeit, und auch haben dort zu Menschen, wo ja, da eigentlich auch schon kurze Wunschkundengespräche waren, ich habe sie geschickt, Sylvia, und genau, da kommen wir später noch zu. Aber das sich da dann eben auch so ganz natürliche Weise wieder aus dem Leben heraus etwas ergeben hat, woraus auch vielleicht später einmal ein Verkauf werden kann. Richtig gut. Ja, sehr gut. Danke, die Sylken. Ja. Wer macht weiter? Was hat sich gut getan? Anna. Ja, hallo. Jetzt habe ich den Anfang verpasst. Stellen wir uns alle wieder vor. Ist jemand ganz Neues hier? Ja, Sascha. Ah, okay. Alles klar. Ja, gut. Ich bin Anna Böscherkomma aus Bad Önausen und bin Coach für Schwiegereltern beziehung. Das heißt, ich bringe Frieden in Familien. Und ich habe seit unserem Donnerstagstreff sehr viele Dinge erlebt. Und zwar habe ich jetzt ein Interview mit einem Mann geführt zu diesem Thema im Wunschkundeninterview. Und er wollte natürlich wissen, wuzul ich das mache und diese Datenerhebung ist schließlich Lehrer, ne? So, und dann habe ich erzählt, ich sammle das und klassere das und nach Schwerpunkten und möchte da raus in Workshop kreieren. Und dann habe ich gesagt, das möchte ich unbedingt mitmachen. Sag mir Bescheid, wann du den Workshop machst, ich will da unbedingt dabei sein. Es war ein sehr, sehr gutes, interessantes Interview, nochmal mit ganz anderen Einblicken. Und dann haben wir ein Treffen gehabt hier so mit so einer Netzwerkgruppe gestern. Und einige fragten, was ich denn so mache und was macht mein Coaching oder was macht die Praxis. Und keiner sieht so genau, was gerade so passiert. Und dann habe ich einfach nur gesagt, ja, mein Fokus ist gerade Thema Schwiegereltern. Und dann waren einige dabei, die mich von ganz, ganz früher kennen und die meinten, ja, du musst das machen. Du musst das unbedingt machen. Und die eine hat nochmal zusätzlich bestärkt, ja, verschwende nicht ein Leid. Und wie hast du das eigentlich überlebt? Also die kannte einige Geschichten von früher sagt, wie hast du das eigentlich überlebt? Naja, und das hat dann dazu geführt, dass ich sie gefragt habe, ob sie bitte auch ein Interview geben möchte. Sie ist noch ein bisschen skeptisch, weil sie schiss hat, dass zu viele Details preisgegeben werden. Aber vielleicht habe ich die nächste Interviewpartnerin und potenzielle Kundin. Da bin ich schon, ja, genau. Und ich habe festgestellt, dass ich hatte diese Woche zwei Kunden per Zoom, die ich die Woche davor oder Woche zwei davor in live hatte. Und wir waren per Zoom zielführende, effektiver. Und es hat mir deutlich mehr Spaß gemacht, weil ich einfach den Leidfaden besser halten konnte. Ich war nicht so sehr beim Menschen, sondern ich hatte auch immer so mein... Das war also viel, viel besser. Das war für mich spannend, weil das zwei gleiche Personen waren. Bis jetzt konnte ich das nicht so vergleichen. Und eine Erkenntnis, die bewegt mich halt immer noch, weil die noch ganz neu ist. Ich war ja mir nicht schnell genug oder meine Umstände waren mir nicht schnell genug. Und ich immer mit diesem festen Termin. Ich glaube, ich habe für mich selbst einfach nicht genug Raum in meinem Business gelassen. Ich kam selber nicht vor in meinem Business. Und dadurch bekam ich ganz viel Frust, dass es halt auch... Also, ja, es ging nicht schneller voran, aber ich wollte mir selber keinen Raum lassen. Also ich wollte diese Inseln der Ruhe und für meine Schönheit und das alles, was ich so gerne lebe, nicht einbauen. Weil das ja nicht effektiv ist. Und also das habe ich mir aufgeschrieben. Das kam dann heute Morgen ganz früh und da bin ich noch immer so am Kauen, was das alles so mit sich bringt. Schönen Abend, Kenntnis Anna. Richtig, richtig schön. Das freut mich. Unser Business liebt aus uns. Richtig gut. Danke dir. Na, mag noch? Anna, Annette? Ich mag ja noch. Ja, Julia. Ich muss mal sagen, ich bin so dankbar für jeden von euch, den ich mitcoachen darf, weil da geht mein Herz nämlich mit auf. Und es ist überhaupt nicht so, dass das irgendwie für mich so ist, als wäre ich nur so ein Seitenstrang von Silvia und Trainier, sondern es ist wirklich, es ist wirklich ganz, ganz wunderschön, euch alle zu begleiten. Zu jedem Einzelnen und in seiner Einzigartigkeit und in dem, wo er gerade steckt, das bringt mir richtig Spaß. Und das ist eines meiner Highlights diese Woche. Ja, ist nöchel. Ich bin so was und happy. Die Julia, als sie Julia kennengelernt haben, dann hat sie ihre Berufung rausgefunden und das war der erste Satz war Herzenswunsch. Ich helfe Menschen in ihre Herzenswünsche zu kommen. Yes. Und ich wüsste, die Berufung von Julia und meine Berufung sind sehr ähnlich. Sehr gut, danke dir. Annette. So, jetzt habe ich sogar diesen Handhebe-Batten gefunden. So, man lernt jeden Tag neu dazu. Ja, hallo. Ich bin Annette, schönen Alkohol zu Hause seit August letztem Jahr. Und zum einen führe ich die Firma und den Dienst weiter, den ich mit meinem Mann Karl hatte. Und baue jetzt weiter wirklich auch mein Business auf. Also was speziell auf mich zugeschnitten ist, nicht nur das, was gemeinsam war oder was ich übernehmen durfte. Und dank des Coachings komme ich da auch immer mehr in das, was wirklich meine Berufung ist. Und ich spüre auch, je mehr ich mich damit beschäftige, wie es wirklich immer besser läuft. Also ich helfe wirklich Menschen, ja Frauen, Unternehmerinnen, bei dem Thema plötzlich allein. Also wirklich diese ja plötzlich, egal jetzt ob jetzt durchtut, ist Verscheidung wie auch immer. Und weil die Herausforderungen, die damit verbunden sind, die unterschätzen wir schon sehr. Was ich gemerkt habe ist, wo ich mich mit einem Flyer beschäftigt habe, Sylvia. Da ist jetzt auch, also ich finde ihn jetzt auch so langsam richtig rund. Da ist mir erst einmal eigentlich wirklich selber bewusst geworden, was in dem letzten Jahr war, weil es ist jetzt über Jahr. Und ich habe auch erkannt, was ich heute anders machen würde. Also nicht anders machen, sondern ja. Und das möchte ich gern weitergeben. Die Fehler, doch kann man schon sagen, oder Herausforderungen oder diese Ausbildungsmodule, die ich gelernt habe in diesem Jahr, möchte ich gern weitergeben. Weil die ersparen dir Nerven, Zeit und Finanzen. Also ich habe wirklich das letzte Jahr und stecke auch noch mittendrin. Also ich fühle mich gerade wirklich wieder in so einer richtigen nachwürzelt Wanne. Aber das ist auch gut so. Es tut auch gar nicht so weh. Ich werde gebrutzelt einfach, aber ich weiß, ich werde dadurch noch effektiver werden, weil ich erkennen, wie ich den Frauen immer mehr helfen kann. Das hätte ich vor einem halben Jahr noch gar nicht gekonnt. Aber jetzt erkenne ich schon diese einzelnen Module, wo wirklich, wo ich ansetzen kann. Wo ich auch weiß, wo ich drinnen stecken kann. Und wo man wirklich viel, viel, ja, unnötige Schwärme sich ersparen kann. Wirklich. Wenn man wirklich das von Anfang an ein bisschen ja in Begleitung auch eufern macht. Und das brennt schon immer mehr in meinem Herzen. Sehr wohl schön. Dann hatte ich diese Woche zu dem, was du sagst, was hat sich Gutes getan. Die letzte Woche war geprägt von Dienst, Seniorenhaus. Und da hatte ich auch ein sehr, sehr gutes Gespräch auch nochmal mit der Geschäftsleitung, bevor ich in Urlaub jetzt gegangen bin. Und da spüre ich auch, dass ich jetzt den Flyer mache für das. Ja, sehr gut. Das ist die zweite für diese Heimleiter. Das ist das ganz wichtiges Thema. Da habe ich nochmal viel erkannt, wo und wie ich da auch helfen kann. Ich glaube, wenn ich das auch jetzt zu Papier bringe, dann kommen die Erkenntnisse. Weil in dem Bereich habe ich ja noch gar nicht wirklich im Detail gedacht oder so. Das wächst jetzt erst neu. Und dann zum anderen war natürlich die Woche geprägt mit Parken umsortieren und alles richten. Und ich weiß, ich habe eine enorme Erwartungshaltung, wenn ich jetzt am Mittwoch fliege. Und ich weiß, es gibt noch einiges zum Regeln. Und es wird auch noch ein, wie soll ich sagen, dieser letzte Loslassstein fällt jetzt. Das weiß ich, das spüre ich. Und ich habe diese Woche auch die Erkenntnis. Vielleicht später. Ja. Sehr schön. Danke an Sie. Also nicht meine Vergangenheit definiert mich, sondern definiert mich und meine Zukunft, sondern Sie haben mich noch vorbereitet. Yes. Das war so ein schöner Satz. Das hast du reingeschrieben in deine Erkenntnis. Ja, das habe ich gedacht. Also ich weiß, ihr seht dann weiter über. Danke an Sie. Danke schön. Unsere Vergangenheit ist eine Vorbereitung für unsere Berufung. Sehr schön. Danke dann. Monica und Sasha, stellt euch bitte auch noch vor. Ich komme aus Süddeutschland aus Aalen und ich mache Beziehungskouching. Das heißt, ihr Vorbereitung, aber auch tatsächlich Paare, die mit Problemen kommen, die überlegen sich zu trennen. Genau, aber viel auch zur Seminare oder Paarfrühstück oder auch für Frauen, so Geschichten oder eben Eltern oder so. Und bin da jetzt sehr begeistert dran, das nochmal präziser ein bisschen für mich zu machen. Und an dem, was ich eh schon mache, mehr zu feilen, so. Das macht ganz viel Spaß. Danke. Gerne. Sasha. Heike. Ich glaube, wir haben hier vergessen, oder? Heike waren noch nicht dran. Sie kommt auch. Okay, dann sage ich, genau, mein Name ist Sasha Seewe. Ich bin der Sasha, ich komme aus der Auserftstadt, zwischen Köln und Bonn. Ich komme eigentlich aus dem Frankfurter Raum. Was soll ich noch erzählen von mir? Was magst du, dass das noch passiert? Genau, also ich bin seit letztem Jahr selbstständig. Ich bin vor allem im Investmentfondsbereich tätig und bin da auch Trainer und Coach. Ich will gar nicht so weit ausholen. Ich will nur sagen, ich habe schon seit 22 glaube ich, mache ich diverse Coachings und wollte endlich mal von Christen gekocht werden. Und das hat sich bei mir getan. Ich bin total glücklich und dankbar hier zu sein, weil ich jetzt endlich das Gefühl habe, jetzt geht es für mich richtig vorwärts und ich komme so richtig zu meiner Bestimmung und kann dann die Dinge machen, auf die ich wirklich Lust habe. Ich bin da jetzt schon die ersten Schritte gegangen und meine Selbstständigkeit wird zum ersten 9 komplett frei sein und mich so aufstellen, wie ich das immer wollte. Also kann man keine mal reinreden. Und genau, geht dann nur noch in die Richtung. Also es wird kein Dritter mehr, also Gott wird mich bestimmen, aber es wird keine Firma mehr sagen, wie ich tanzen muss. Und das ist schön. Sehr schön. Super. Danke, Sascha. Danke schön. Heike, was hat sich Gutes getan? Ja, stelle mir mal kurz vor, ich bin die Heike Keritze, komme aus Haup, das ist ein Schwarzwald. Was mache ich? Ja, ich halte auch Menschen einfach die gesundheitlich herausgefordert werden, sich beruflich verändern möchten, aber auch geht es um toxische Künzungen. Also quer beten einfach, so vorwiegend, momentan einfach gesundheitlich herausgefordert werden. Was hat sich Gutes getan? Ja, ich war jetzt am Samstag in der Einrichtung, habe mich verabschiedet. Bei den Zivonen komplett und ich mag einfach, wie so eine Lasche von mir geht. Ich finde mich heute total frei, ich spring hier durch die Gegend und mag und putzt und freu mich aus und schmeißen weg. Und ja, ich glaube, es tut sich unheimlich viel an. Und ich freue mich natürlich auch, morgen, es hat alles geklappt mit der Sarah Zingerle mit in Stahl. Und ich glaube, es ist echt mein Sack. Sehr gut. Ich freue mich einfach jetzt richtig. Ja, richtig gut. Dankeschön. Danke. Danke auch Karin für die liebe Wünsche. Wir sind seit gestern wieder zurück hier in Jochenstein. Jochenstein, als das sie. Ich bin schon gerne in Köln, weil mir jetzt schneller auf den Leppern wie Jochenstein. Wir sind wieder zurück zu Hause, ist auch wieder sehr, sehr schön. Grüner. Aber alles ist schön. Also, da haben wir wirklich ein schönes Wochenende gehabt auch. Und bei unseren Kindern sind fast an Arlen vorbeigefahren. Von München nach Stuttgart komme ich ja fast durch Arlen. Ich hätte gerne vorbeikommen können, wir haben große Party gehabt im Haus. Und bald ist so ein Party, wo wir dann wieder Party bekommen können, wegen uns Ecken. Eckenmal. Genau. Und freuen uns wieder hier zu sein. Die Mamas sind wieder da. Meine Mama war mit Julia am Wochenende unterwegs. Und haben sie auch sehr schön gehabt. Nein, nicht, aber jetzt gerade hier. Der hat unsere Leute so weit abgeholt. War auch ganz schön mit einem Freund. Und jetzt sind sie wieder unterwegs zurück nach Steylbond. Halbbronn dagegen. Ja, und schön euch zu sehen. Gut, dann habe ich drei Sachen an alle zuerst. Du könntest schon Record-Zischen machen, weil ich das noch nicht eingerichtet habe. Und zwar, Annette, du hast etwas gesagt. Jetzt weiß ich, was alles unnötig war in dieser Phase. Und was ich hätte mir sparen können. Wer hat solche Gedanken, wenn du einiges gemacht hast, das nicht zu Ergebnissen geführt hat. Also entweder in deinen Beziehungen. Oder mit deinen Ehepartnern oder mit den Kindern. Oder was auch immer, wer deine Zielgruppe ist. Und dann denkst du, das waren einige Sachen unnötig. Und das ist ein Argument dafür, warum die Menschen uns brauchen als Coach. Alles, was sie unnötig gemacht haben, alles, was wir zu viel gemacht haben, zu langsam gemacht haben, zu lange gemacht haben. Alles, was wir getan haben und nicht funktioniert hat. Wenn wir das beginnen aufzuziehen, den Menschen, dann erkennen sie sich, oh, das habe ich auch gemacht und das hat bei mir auch nichts gebracht. Das heißt, es ist extrem wichtig, dass es uns bewusst wird, was ist das, was wir unnötig gemacht haben. Weil das ist ein Argument, warum andere unsere Hilfe brauchen. Und so Zeit sparen können, Nährchen sparen können, Finanzen sparen können. Also wenn du solche Gedanken hast, immer wieder aufschreiben. Weil das ist total wichtig für deinen Workshop. Also von euren allen Workshops. Weil im Workshops machen den Menschen klar, was wir alles gemacht haben und nicht funktioniert haben. Weil das ist ein extrem große Erkenntnis für die anderen. Ja? Oder auch manche Situationen, die einfach passiert sind. Also wie bei mir zum Beispiel, dass ich ein Restaurant aufgemacht habe, zwei Monate bevor der Recession kam. Ich habe das ja nicht gewusst, ich habe das ja nicht absichtlich gemacht. Trotzdem habe ich nachher ein halbes Million Dema geschulten gehabt. Ich war dann sehr froh, dass der Euro kam, aber da war es nur noch die Hälfte. Aber ich habe dadurch einfach gelernt, wie sehr ich meinem Papa im Himmel vertrauen kann im Thema der Finanzen, im Thema der Versorgung. Wie er immer treu ist, auch in dieser Zeit, wenn du Minus hast. Wir sehen auch jetzt für diese Zeit, wo drin wir leben, wie wichtig es ist, dass wir auch Christen helfen, sich zu öffnen für das Thema der Finanzen. Deswegen bin ich auch sehr froh, dass das Sascha da ist. Wir haben auch schon ein paar Fragen für dich, aber außerhalb von dem hier. Ja, weil wir einfach in diesem Bereich haben die Christen noch sehr viel Scheu im Thema der Finanzen. Und da darf man einfach auf Freiheit reinkommen, weil wir leben in dieser Endzeit. Und was in der Endzeit passiert ist, das können wir aus Vergleich sehen, was passiert mit dem Volk Israel, wo sie ausgezogen sind aus Ägypten. Sie wurden am letzten Tag vollkommen vom Pumpl gesund gemacht. Also es war kein Leiden unter denen. Und sie haben alles Gold und Silber von ganz Ägypten bekommen. Die Reichtümer. Legal. Die ganze Reicht. Da steht auch in der Bibel drin, dass jetzt in dieser Endzeit auch diese Finanzen aus der Welt wieder zu die Kinder Gotteskuppen werden. Und da müssen wir auch vorbereitet sein. Also wenn wir denken, von das Geld ist schlecht, dann wie soll es zu uns kommen? Wie soll man damit etwas bewirken können? Wenn die Menschen sagen, hey, ich sehe, du bist also richtig unterwegs, hier hast du meine Millionen oder Milliarden. Mach was richtiges für diese Zeit. Da müssen wir auch vorbereitet sein. Und da sehen wir sehr stark auch unsere Dienstinnen. Und das habe ich auch sehr lernt dürfen durch das Thema der Mangel. Also ich war nie so wirklich zufrieden damit, dass ich in diese Mangel drin war damals. Aber jetzt, was ich alles dadurch gelernt habe, wie sehr Gott unsere Versorge ist und wir wissen, dass all das, was er uns versprochen hatte, auch zustande kommt, bin ich dankbar dafür. Und so können wir für manche Sachen, die in der Vergangenheit auch dankbar sein, was die uns einfach geprägt haben und wir dadurch andere Menschen helfen und stärken können in diese Zeiten. Okay. Dann Elisabeth hat gesagt, dass sie einen Verkaufsgespräch nicht so am Ende hatte, wie sie das haben wollte. Ja. Und dann hat sie jetzt Angst von den nächsten Gesprächen. Und meine beste Erfahrung ist das, wenn ich in den Verkaufsgesprächen gar nicht auf mich schaue. Also jedes Mal, wenn du Angst hast, weckt den Blick von dir auf Jesus. Weil verkaufen ist Liebe. Verkaufen ist dienen anderen Menschen. Da geht es wirklich nur um sie, wirklich um sie rauszufinden, wo sie stehen, wo hin sie möchten und ob wir ihnen wirklich helfen können. Und wenn du deinen Blick von dir weg nimmst, ja, dass es wirklich beim diesem Gespräch nicht um dich geht, nicht um dein Konto geht. Nicht darum, ich brauche jetzt einen Kunden, sonst kann ich die Rechnung ja nicht bezahlen. Oder ich brauche jetzt wieder etwas. Dann sind wir wieder bei uns. Und in diesen Gesprächen beim Verkaufen, sowieso eh immer, geht es wirklich um die anderen Menschen. Damit wir ihnen helfen, eventuell, also Klartext mit ihnen reden, wenn sie Sachen sagen, die nicht funktionieren kann. Oder wenn sie sagen, es ist normal, dass ich diese Schwierigkeiten habe, dann müssen wir mit ihnen Klartext reden. Ja? Und deshalb ist wirklich, du wirst keine Angst haben, wenn du deinen Blick weg nimmst von dir und von deinem Konto. Sondern, also das ist in mir so ein Prickeln. Ja? Ich freue mich auf diesen Menschen. Ich möchte sie herausfordern. Ich möchte sie wirklich in die Fülle ihrer Bestimmung in diesem Gespräch katapultieren. Es ist egal, ob sie jetzt zu sagen oder in einem Monat zu sagen oder in zwei Monaten oder gar nicht. Wenn mein Aufgabe da, dass ich sie rauskatapultiere aus ihren Ängsten, Zweifeln, Sorgen oder Bequemlichkeit oder es ist gut so und so weiter und so vor deshalb, weg den Blick, Elisabeth von dir, ja? Einfach auf Jesus und dein Job ist es, einfach nur herauszufordern in diesen Gesprächen. Aber ganz liebevoll. Ja? Okay, das wollte ich. Ganz wichtig, dieses liebevoll herausfordern. Ich kenne das sehr gut, diesen Unterschied. Wenn man sich nervt über den Denkweise der anderen oder wenn man sieht, wo sie ihren Not haben, das ist ein riesen Unterschied, wie man auch in diese Gespräche darauf eingehen kann. Wenn man denkt, wie kann man so blöd sein, dann sagt man nicht unbedingt das Richtige oder stellt auch nicht die richtige Frage. Wenn man merkt, diese Person ist einfach in einen Ruben gefallen und hat einfach eine Herausforderung oder Problem, dann können wir sie lieben und liebend herausholen. Wir können sie lieben und lieben herausziehen. Da fehlen mir manchmal die richtigen Worte dann, weil ich diese Not so stark vor mir sehe und ich die Not kenne. Und ich weiß, wie lange es dauert, wenn du das alleine machen willst. Und dann bist du in der Angst, weil du denkst, dass es so lange geht. Das sind schon Indizien dafür, dass man in der Angst ist. Aber wenn du dieses Gefühl hast, dieser Person, wenn sie mit mir geht, die wird da so schnell herauskommen, das wird so leicht sein. Und ich muss sie dafür nicht überreden, ich muss sie einfach nur lieben dorthin. Ja. Spürst du den Unterschied? Ja, nur diese Liebe auszudrücken, ohne dass der andere meint, ich will ihm unbedingt begleiten, weil es kostet Geld und weißt du so. Also wie sind Befürchtungen? Befürchtungen, ja. Es sind keine Angst, oder? Es ist Angst auf Ablehnung, wegen Ablehnung. Nicht gut genug zu sein, nicht gut genug, das ausgedrückt zu haben, nicht liebevoll genug zu sein, nicht geduldig zu sein, oder auch zu sagen, okay, dann treffen wir uns eben in vier Wochen wieder. Du zerfleist dich, Alisabeth. Also dieser Gedanken, ich habe etwas nicht so gut gesagt und ich war nicht so geduldig oder so, mit diesen Gedanken machen wir uns kaputt. Gönne dir Fehler, gönne dir, dieses ist nämlich für alle unsere Fehler gestorben. Ja, und wenn ich mir erlaube, dass ich Fehler machen kann, dass ich ungeduldig sein kann, also nicht, dass ich will, aber es kommt vor, oder dass ich mal nicht perfekt jeden Satz sagen kann, oder mir bestimmte Fragen nicht kommen, oder heute habe ich eine WhatsApp bekommen und ich könnte ihr nachgehen, so wie Jesus gerade diese Frau in Samarit, also am Brunnen, in Samarit, nachging, aber dann habe ich gedacht, nee, jetzt habe ich keine Lust dazu, aber morgen werde ich schon was machen, aber heute keine Lust dazu, ja. Das heißt, wir dürfen uns eingestehen, ein Lernprozess. Und diesen Lernprozess wirklich volle Kanne genießen, auch wenn wir nicht alles richtig machen. Der Lernprozess ist das Schönste überhaupt. Und wir wollen ja so gerne herrschen im Leben und Römer 5.17 sagt, herrschen im Leben tun wir über den Überfluss der Gnade und das Geschenk der Gerechtigkeit. Wann brauchst du ein Überfluss der Gnade? Immer. Wenn du viel verbockt hast. Ja, oder so braucht es, wir verbocken es immer wieder. Ungewollt, wir wollen es ja nicht. Deswegen ist es auch so wichtig, wir lernen so in diese Lockerheit reinzukucken, dass wir wissen, hey, das ist elvergeben worden. Auch das hast Jesus getragen, auch diese Sinn ist mir vergeben worden. Wenn man etwas falsch denkt, oder irgendwie falsch macht, oder etwas nicht macht und macht, was man nicht machen soll, oder was man machen wollte, nicht macht, usw. und sofort zu wissen, auch das hat Jesus getragen. Danke. Wollen wir deshalb noch mehr falsch machen? Nein, natürlich nicht, im Gegenteil. Wir wollen es ja nicht, aber es passiert. Und deswegen, wir brauchen deswegen so immer wieder unseren Blick auf Jesus. Nur auf Jesus, nicht auf uns. Wenn wir den Blick auf uns haben, dann sehen wir die Fehler, da sehen wir die ganze Zeit unsere Flausen, unsere Probleme, unsere Denkweisen, wo wir uns wieder falsch machen. Halleluja, danke Jesus. Das, was ich gerade verbockt habe, das hast du schon getragen. Und ich darf jetzt ernten von etwas, was ich verbockt habe, im Positiven. Also wie Biber sagt ja auch, wenn wir etwas verbockt haben, können wir sogar erwarten, dass er uns mehr Gutes gibt. Wenn wir einfach in diese Gnade, Haltung uns gegenüber, zu ihm kommen. Deswegen, den Gehörfluss der Gnade haben wir, weil wir auch ein Überfluss an Fehlpässe machen. Und das ist richtig. Sonst bräuchten wir das ja nicht. Und jetzt, das kann uns so locker werden lassen, dass wir nicht sagen, schon wieder verbockt und den Halbentag verblämpern wir in Selbstmitleid und Anklage. Und statt dann zu sein von, Halleluja, danke Jesus. Das, was du um Kreuz für mich getan hast, hat gereicht. Ich darf mich wieder freuen. Ich segne diese Frau, die zu das Gespräch, was ich gehabt habe. Und ich danke dir, dass du das Gutes wieder daraus machst. Und diese neue, da schreibe ich einfach mal drauf hin von heute Morgen. Ja, ich wollte mal fragen, wie es dir geht. Ja, das kommt. Das kommt noch. Und danach gehe ich auf die Fragen ein. Ja, danke. Honika, was wollte ich noch? Ja, ich wollte nur kurz zu Elisabeth noch von dem, was sie gesagt hat, also du hast das Gefühl, dass du ihnen helfen möchtest, den Leuten, die zu dir kommen. Und das ist super. Ich glaube nur sehr gefährlich wird ist, wenn du das Gefühl hast, du musst ihnen helfen. Weil dann merken sie, du bist wie abhängig von ihnen. Und wenn sie nein sagen, sie wollen, sie wollen sich nicht helfen lassen, dann hast du ein Problem. Und ich glaube, das spüren die Leute so, braucht die Elisabeth uns. Und wenn du ja sagst, dann wollen sie nicht zu dir. Weil ich glaube, uns muss es fast egal sein, ob die Leute uns buchen oder nicht. Weil ich bin ja nicht von meinen Kunden abhängig, sondern ich weiß, dass mein Produkt gut ist. Und dass ich gut bin, auch wenn niemand kommt, dann kommt halt nächsten Monat jemand so. Und dann merken, du tust alles, damit sie kommen. Und du versuchst es schön zu reden. Und wenn du preis niedrig zu halten und ihnen den Weg einfach zu machen und komm bitte, bitte, bitte zu mir. Dann ist das so irgendwie so ein, ich glaube, die spüren dann so diese Unsicherheit oder diesen, ich weiß auch nicht diesen Zwang oder dass sie, dass du abhängig bist von ihnen und das irgendwie wie so eine falsche Konstellation. Also so ging es so, ist es bei mir. Und ich habe auch überlegt, ich habe irgendwie noch nie ein Verkaufsgespräch gehabt, wo die Leute nicht gebucht haben. Und vielleicht spiegel ich das auch so ein bisschen, dass sie gerne kommen. Aber ich werde mich jetzt nicht verbiegen für euch oder so. Und vielleicht auch der Mut nochmal an dich zu sagen, hey, du bist gut und das was du machst, ist sicher auch sehr gut. Und du musst dich nicht irgendwie abhängig machen von den Leuten und von ihrer Meinung. Und wenn es beim ersten Gespräch nicht gut ist, dann wird das nächste gut sein. Also da entspannt zu sein und dich nicht abhängig zu machen von ihnen. Also du musst ihnen nicht helfen, sondern du darfst und du kannst. Aber wenn sie nicht zulassen, dann ist es ihr Pech. Weißt du, dann ist ihre Chance vertan zu. Yes, richtig gut. Danke, die Monika. Ich war ja gerade eben weg. Da war jemand da, der hatte aufgrund dieses Atemseminars, dieses Workshops, was ich einfach am Freitagabend mal so gegeben habe. Kam die gerade an die Haus zu und sagte, ich möchte teilnehmen. Und hat für dann 180 Euro gegeben. Sehr gut. Aber da habe ich natürlich auch Danke, die Monika für deinen Kommentar. Hatte ich natürlich auch vorher drüber nachgedacht. Es wäre schön, wenn die käme. Aber wenn sie nicht käme, da muss ich noch ein bisschen freier werden. Nein, nein, nein. Du bist schon frei und wenn sie nicht kommt, dann ist es ihr Problem. Weil wenn wir sagen, sie sollten kommen, dann nehmen wir von ihnen diese Eigenverantwortung weg. Und das ist schlimm. Ja. Das ist genauso wie bei einer Mama. Mama zieht auch die Kälte. Das ist das, was ich mir auch immer wieder am Mama zieht, auch Konsequenzen. Ja. Weil wenn ein Kind verwöhnt wird und alles bekommt, dann sagt man, dass wir das Kind töten. Dadurch. Und deshalb ist es extrem wichtig, dass sie auch die Konsequenzen von ihren Taten erleben können. Die Kinder oder die noch nicht Kunden, dass sie dann halt längere Strecken gehen dürfen. Ja. Oder mehr Stress haben, was auch immer. Okay. Wichtig ist, den Blick auf Jesus zu haben und sagen, du bist mein Versorgungskanal. Also bitte mach. Genau. Danke. Danke dir auch, Monika, für deinen Beitrag. Ja, lockerer werden. Mehr auf Jesus gerichtet. Lockerer sagt Silvia, ja nicht, nicht lockerer, nicht, sondern dem anderen mehr die Verantwortung geben. Ja. Also ich mach unseren Kunden nicht leicht im Verkaufsgespräch. Ich fahre nicht vor der Resi heraus. Ich tue nicht alles dafür, damit sie reinkommen. Okay, sehr gut. Dann Katharina habe ich noch etwas und zwar Katharina. Frag mal diese Frauen, wovon nachsehnen sie sich. Also wenn das Kind schüchtern nicht, wovon nachsehnen sie sich als Ende der Ergebnisse. Weil ich das Gefühl habe, eine der größten Wünsche von diesen Mamas könnte sein oder Schmerzpunkt oder Angst, dass die Kinder, dass sie die Kinder nicht fürs Leben vorbereiten dadurch, wenn das Kind schüchtern bleibt. Mama, Rani Rodas, ich möchte dir ein Wort sagen, dass Rani Rod für die Koachingolien nicht verstanden ist. Ich habe sie nicht mit mir geredet. Ich muss das nicht mit meinem Mann und meiner Mama kurz übersetzen. Okay. Ich habe sie nicht verstanden. Ich habe sie nicht mit mir geredet. Ich muss das nicht mit meinem Mann und meiner Mama kurz übersetzen. Okay. Und ein bisschen lauter. Also du hast das Gefühl, die Mütter haben Angst davor, dass die Kinder nicht aufs Leben vorbereitet werden. Oder sie die Kinder nicht gut fürs Leben vorbereiten, wenn das Kind schüchtern bleibt. Also finde mal noch raus, was ist ihr Ziel? Weil wenn du sagst, dass die Kinder selbst verbrauen haben, das ist noch der Weg, aber das Ergebnis möchte ich noch, dass du das raus findest. Was ist das Ergebnis? Zum Beispiel, dass die Kinder stark werden fürs Leben. Dass sie sich behaupten können oder so was ähnliches. Wann sehen sich die Mamas, die schüchtern der Kinder haben? Ja? Kochi, ja? Aha. Nein, ich bin nicht mit meiner Mama. Okay. Wovon ist die Mamas? Die Mamas. Die Mamas. Okay. Also das ist das, was bei mir noch, Katharina, ein bisschen ... Also so ... Schüchtern ist ganz klar. Und was ist das, was ich da dessen haben möchten? Okay. Also rein hier schon in Breakout-Session. Ihr könnt alle reingehen zu ihm. Ja? Die möchten, ich beantworte jetzt die Frage von Sascha, Elisabeth und Zilke. Ja? Das waren Verkaufsfragen. Die anderen, die ihr reingeschickt habt, das waren für Morgen oder Donnerstagfragen. Wenn ich das richtig gesehen habe. Wenn ich jetzt falsch liege, dann bin ich nicht mit der Mamas. Karin? Kann ich kurz fragen zu dem einem Kundengespräch, wo ich dann die Frage angehängt habe, ob ich ihr ja ein günstigeres Angebot machen könnte. Also du darfst Testkunden haben und du darfst auch jetzt noch günstigeres Angebot machen, Karin. Okay. Die Hauptsache, dass du jetzt die Frage hast. Ja? Ja. Okay. Okay. Danke. Dann, also bei Sascha darf ich deine E-Mail hier freigeben. Sascha. Ja? Ich höre dich nicht. Ich habe das ganz geheimnisreingeschrieben. Also ich möchte euch zeigen, jetzt durch diese E-Mail von Sascha, was ist, wenn es um Zusammenarbeit geht. Weil, ob war nicht das. Weil es schon oft so ist, dass Menschen auch die Menschen, die es nicht mehr so gut haben, dass Menschen auch, die mit uns zusammenarbeiten möchten, die könnten auch Coaching-Kunden sein. Also, jetzt seht ihr das, ja? Also, zum Beispiel, wenn du hier jetzt mit diesen Menschen, Arbeitskollegen, über Sinn des Lebens geredet hast, das hat etwas mit deiner Berufung zu tun, Sascha, dann fragst du sie, seit wann suchst du schon den Sinn deines Lebens? Hast du sie schon gefunden? Ja? Und wenn sie sagen, ich suche es schon seit 10 Jahren und noch immer nicht gefunden, dann sagst du, ich habe das Gefühl, ich kann dir helfen. Und dann hast du schon ein Verkaufsgespräch. Hm? Ist das klar? Ja, ja klar. Genauso die Kolleginnen, die sich beruflich verändern möchte, hatte ich um Rat gefragt. Was war die Frage von dieser Kollegin? Was ich von der Option halte, die sie hat. Und was hast du davon gehalten? Du weißt ja, meine wichtigste Geschichte ist Wertschätzung. Sie wird einfach aktuell nicht wertgeschätzt. Und da ist eigentlich alles gut, wo sie Wertschätzung holen kann. Sie geht erst mal ins Gespräch und hört sich das an. Also die Stelle, wohin sie könnte, da würde sie wertgeschätzt werden. Das wissen wir heute noch nicht. Aber zumindest ist das eine Option. Okay, also dann würde ich, das ist auch eine Kundin von dir, weil die Frau ist abhängig von der Wertschätzung von anderen. Ja. Und manchmal ist es so, dass Menschen deshalb jedes zweite Jahr oder jedes Jahr einen Job kündigen und einen neuen Platz suchen. Und dann, drei Monate ist es wieder gut, auf der neuen Stelle, aber sie haben das alte Problem mitgenommen. Und dann sind sie da in der neuen Stelle auch unglücklich. Das könnte auch eine Kundin sein und ihr. Ja. Indem du in diese Richtung mit ihr zum Beispiel Fragen stellst, wie oft war das schon so, dass dein Chef dich nicht wertgeschätzt hat? Was hast du alles schon getan, das zu verändern? Und zum Beispiel, wenn sie sagt, ja, ich kämpfe immer dafür, ich versuche immer, jedem zu entsprechen. Und trotzdem kommt es nicht. Dann stellst du diese Frage aus dem Blatt von der Chat-Kommunikation. Steht das? Und dann interessiert es dich zu erfahren, wie du mehr als genug Wertschätzung bekommst, ohne dich dafür anstrengend zu müssen, zum Beispiel, wenn sie das gesagt hat. Und wenn sie sagt, ja, dann lasst uns darüber reden. Und dann ist kommt ein Verkaufsgespräch. Dann ist das gerade dein Programm. Ja. Okay, Sparplan. Wo ich noch etwas gesehen habe, ist Anlagevorschlag. Wer sind diese Leute, die dich da gefragt haben? Also, das sind Berater, ich bin ja auch Coach für Berater. Sind Berater, die mich gefragt, um Hilfe gebeten haben. Und der Kunde hat mich auch schon mal kennengelernt. Und der wollte auch unbedingt, dass ich dabei bin. Okay. Und du coach diese Berater jetzt zur Zeit, oder? Genau. Ich coache, sie helfen ihnen, Anlagevorschläge zu machen und solche Gespräche zu führen, damit sie sehen, wie die ablaufen und wie ich da mit den Kunden umgehe. Okay, das heißt, das wird finanziell wertgeschätzt. Weil du dich schon coacht. Definitiv. Also, da kommt was raus, wenn der Kunde was macht. Okay, richtig gut. Ja. Okay. Also, und wo ist diese Geldanlage Sparplan? Wie ist das da? Das passiert mir ganz häufig. Also, viele wissen, dass ich eben Spezialist bin, was im Lesbienfonds angeht und dass ich Geldanlage, das ich mich auskenne, mich fragen viele, was ich machen soll. Ob sie mal einen Sparplan machen können. Ich habe auch schon ganz vielen einfach so kostenlos mal ein Tipp gegeben. Aber, also, sobald es in die Richtung geht, mit ihr kannst du mir sagen, was morgen um 200 % steigt, bin ich raus. Weil ich halte davon nichts. Ich werde von heute auf morgen Millionär. Und ich muss ja immer ein bisschen was dafür tun. Also, ich meine, kann auch sein. Aber ich nicht falsch verstehen. Ich muss ja auch immer ein bisschen was machen sollen. Da habe ich bisher meine Dienstleistung noch nicht angeboten. Weil ich eben auch, genau, weil ich bisher auch jetzt da, also, bei mir war ja auch immer das Problem, dass ich keine Zeit habe. Weil andere meine Zeit bestimmen. Und dann habe ich gar keine Zeit gehabt, um mich da intensiv zu kümmern. Aber das sind natürlich auch potenzielle Kunden. Ja, und jetzt bitte ich dich jetzt nur darum, dass du diese Fragen zusammenschreibst, wonach sie fragen. Weil da könnten wir kleine Produkte, Miniprodukte machen. Wo du einmal etwas erklärst. Und dann können die Menschen schon ihre erste Schritte machen. Und dann kannst du sie weiterführen. Aber dazu brauche ich diese Fragen. Welche Frage wird am meisten gefragt? Also da möchte ich mir eine solche Fragen haben, Sascha. Ja? Ja? Ja? Hab ich verstanden, ja. Okay, gut. Sehr, sehr gut. Das heißt, jetzt, wo ich gesagt habe, die drei könnten Kunden von Deal werden, Coaching-Kunden mit dem Sinn. Ja? Oder mit dem neuen Job Wertschätzung und das Brite. Bei diesen drei nach, stell diese Fragen und schau mal, ob da ein Verkaufsgespräch entsteht. Hat jeder aufgepasst? Das heißt, diese alltägliche Sachen, wo Menschen dich fragen, wo Menschen von dir etwas haben möchten. Wo sie dich um Rat bitten. Das ist ein potentieller Kunde. Ja? Und da geht es darum, dass du zuerst mal einige Fragen zurückstest, damit du weißt, wo sie stehen, was sie ganz genau wissen wollen und wo sie stehen, was sie möchten. Und dann kannst du sagen, okay, ich habe das Gefühl, ich kann dir helfen, lass uns darüber sprechen und dann kommt das Verkaufsgespräch. Ja? Ist verständlich? Okay. Sehr, sehr gut. Das war Sascha. Du kannst auch gerne reingehen zu Reynier, wenn du magst, oder hier bleiben, in Breckout. Wie geht das nochmal? Entschuldigung, wenn ich jetzt rübergehen will. Mit der Maustaste, dann kommen die Leisten nach oben und da sind 4 Ecke Breckout Session. Und wenn du draufkriegst, dann siehst du den Namen von Reynier, kriegst du drauf und dann bist du bei ihm. Okay. Okay. Elisabeth? Ja. Bei der Frau, die dir das geschickt hat, ich würde so schön von dir zu hören, wie geht es dir? Ich würde zuerst so etwas zurückfragen. Ja? Und erst, wenn sie da antwortet, dann lass uns sprechen. Also, du musst nicht auf die Hand und du musst auf die Hand, wenn du das nicht fragst, lass uns sprechen. Also, du kannst auch lass uns sprechen. Aber dieses lass uns sprechen, wenn ich das ohne Zusammenhang mache, dann verstehen manchmal die Menschen nicht. Warum sollte ich jetzt mit Elisabeth sprechen? Ja? Ja, und das ist ja die, die ich schon ein Jahr lang früher mal begleitet habe, beim Zertraining. Und wenn ich jetzt sage, dass du auch häufig an die Zeit, wo du auch so schöne Erfolge gemacht hast, nein, das alles nicht. Doch, das war alles gut. Also? Ich denke, sie gerne an dich zurück oder an dieses eine Jahr mit der Zusammenarbeit miteinander. Das ist alles gut. Ja? Ja, und dann nochmal schreiben. Wie geht es dir? Also, noch nicht schreiben. Lass uns was telefonieren. Weil, warum? Ja, warum? Also, verstehst du, dann denken sie, du hast viel zu viel Zeit. Oh, oh, oh, oh. Und bei dir geht es auch darum, dass du weniger arbeitest, Elisabeth. Und wenn du gleich mit ihnen sprichst, ja, ich würde die Menschen vorsortieren, indem ich frage, oh, und ja, es war so schön, dieses eine Jahr mit dir, wie geht es dir? Und wenn sie jetzt nicht antworten, ich habe mich ein Zeichen, dann ist es jetzt nicht wichtig, mit mir Kontakt zu haben. Also, sie haben jetzt kein Problem, was ich lösen kann. Also, ich bin atomierend. Dann denke ich, ja, dann haben sie etwas, weil dann habe ich anziehungskraft gerade auf diese Menschen, ja. Und dann kann ich mit ihnen kurz chatten. Und so spare ich meine Zeit. Warum sollte ich mit jemandem eine Stunde einfach nur so reden? Das heißt also, ich frage nicht, hast du irgendwie eine neue Herausforderung, wo ich dir behelfen kann? Nein, nein, nein. Das ist sich selbst anzubieten, wo du noch nichts... Nee, du sollst nur die Frage stellen, wie geht es dir? Sehr schön. Erzählen Sie, dass es Ihnen gut geht, dann kannst du dich freuen. Oder es geht Ihnen schlecht, und dann könnten Sie Kunden werden. Dann mache ich das so. Herzlichen Dank. Genau das ist das. Bei mir, da püresch ich manchmal zu schnell vor. Ja, und bei dir ist damit wirklich weniger arbeiten. Und weniger kannst du nur arbeiten, wenn du immer wieder die Menschen kommen lässt. Wenn du mehr gibst, also das, was sie zurück antworten, ja. Also, zum Beispiel, meine Nachrichten dich Menschen schicken in Chat-Kommunikation. Immer nur 2, 3 Zeilen. Sie schreiben 10 Zeilen. Ich lass Sie arbeiten. Ich stelle nur Fragen. Sie müssen sich anstrengend in meine Nähe kommen zu dürfen. Sehr schön. Das würde ich mir mal verinnerlichen. Weil, wenn du so viel Zeit für alle hast, dann denken Sie, die Elisabeth hat keine Kunden, sie hat nichts zu tun. Aber das ist bei dir gar nicht der Fall. Nein, das ist gar nicht der Fall. Deshalb wirklich weise mit deiner Zeit umgehen. Ja? Ja, das ist gut. Gut. Dann mache ich das so. Sehr gut. Sehr gut, ich danke ja. Ich bin gespannt, ich berichte. Ja, danke. Gut. Dann die anderen, die hier sind. Die Zirk ist jetzt gerade nicht hier. Habt ihr eine Frage? Verkaufsfrage? Heike? Ich habe ja auch dieses Gespräch zugeschickt. Ja. Kannst du das freigeben? Bist du im Handy? Nehmt Tablet, aber ich habe das noch nie gemacht. Okay, dann mache ich. Ich kann zu mir sagen, aber ich habe kein Eben, ich weiß. Letzte Woche. Ja, habe ich. Habe ich. Habe ich. Und da habe ich, das muss ich dazu sagen, ich habe dann glaube, ganz viel mit Druck gemacht. Innerlicher Druck. Da habe ich ja so blöd rausgeschürzt. Ach, nichts. Also hier ist deine E-Mail, ja? Kommt wieder, das weiß ich. Ich sage, wo du fast abgebogen hast, ja? Ja. Also, gibt es Wunderpilen bei dir gegen Bandscheibenvorfall? Ja? Du hattest doch mit deinem Fusotolle Ergebnis. Also die Frau sieht, dass die Produkte funktionieren. Sie sagt Wunderpilen. Dann redet ihr das nicht aus. Hallo, Andrea, wir haben keine Wunderpilen. Sie sagt, dass sie Wunderpilen sind. Dann sagst du, Hallo, Andrea, wir haben Wunderpilen auch für Bandscheibenvorfall. Okay. Und dann ist es so, dann beginnst du zu erklären, da sind Naturstoffe, das interessiert keinen Menschen, erstens mal zuerst, ja? Ja? Und dann schickst du ihnen Preise zu, das ist zu früh. Dann sagt sie, oh, das kann ich mir nicht leisten, das ist zu teuer. Was könntest du hier stattdessen machen? Ich würde fragen, hast du schon was genommen gegen Bandscheibenvorfall? Was hast du alles schon probiert, damit du keinen Bandscheibenvorfall mehr hast? Ich würde in diese Richtung reingehen, damit der dir sagt, ja, oder die, dir sagt, ich hab schon ein Jahr lang Physiotherapie gemacht und es hat noch nicht geholfen. Ja? Oder, dass sie sagt, ich hab schon Collagen genommen, was sage ich mal ein Beispiel, ja? Oder Muskelaufbau gemacht und so weiter und so fort. Also was alles, hat sie schon getan, damit der Bandscheibenvorfall weggeht? Weil dann wird es für sie bewusst, dass sie entweder noch nichts gemacht hat. Ja? Oder schon viel gemacht hat, aber das noch nicht geholfen hat. Ja? Und dann ist der Preis für die Produkte total im Verhältnis. Ja? Weil, jetzt sieht sie die Preise und das steht auch sehr verhältnis. Also sie hat den Wert noch nicht erkannt. Oder ich würde fragen, heißt du Herausforderungen in deinem Job mit Bandscheibenvorfall arbeiten zu müssen, wie geht es dir damit? Und wenn sie sagt, ich kann nicht mehr arbeiten, zum Beispiel, ja? Dann kannst du fragen, und wie viel Geld ist dadurch verloren gegangen, dass du nicht mehr arbeiten kannst? Dann sagt sie, ja, das ist in jedem Monat 100 Euro zum Beispiel, weil sie jetzt krankenfässig, also Krankenstand hat, zum Beispiel, und nicht mehr arbeiten kann und 500 Euro weniger bekommt, sage ich ein Beispiel, ja? Und wenn du solche Daten rausfindest und dann sagst du, weißt du was, ich hab Wunderpillen, du sollst die mindestens 6 Monate nehmen, hast du dann diese Kosten und dann kannst du wieder beginnen zu arbeiten und in einem Monat, ja, hast du das drinnen, was du jetzt investierst in die Gesundheit, dann hast du die Preise der Produkte mit seinem oder ihrem Ergebnis in Verhältnis gebracht. Verständlich Heike? Habtest du schon verstanden, es ist halt schon anders gelaufen? Ja, ja, ja, es ist schon verstanden, es ist halt gelaufen. Ja, ja. Es geht jetzt nicht darum, wie du das noch retten kannst, ich möchte für deine Zukunft das anders haben. Ja, ja. Weil wenn du nicht verstehst, dass du keine Preise rausschicken kannst, bevor du diese Infos von den Menschen hast, dann wirst du noch tausendmal, es ist zu teuer bekommen, wie lange möchtest du das noch, Heike? Ja, dem. Okay, und deshalb du schreibst Wort wirklich meiner Fragen auf, lernst du das und beginnst du so mit den Menschen zu chatten, ja? Ja. Also durch diese Fragen, kommen Sie darauf, was Ihnen Geld verloren geht oder Gesundheit, wie wertvoll das ist, wenn Sie diesen Bandscheibenvorfall weg haben, ja? Ja. Okay. Danke. Vielleicht könnte der Sohn helfen. Ich habe ihr ja dann schon ein bisschen mehr geschickt, also ein paar, drei, vier Sachen, also wo wirklich gut sind, über WhatsApp. Ah. So wird es nichts. Also es geht nicht darum, dass du ihnen ein Produkt gibt, sondern dass du ihr hilfst, den Wert davon zu erkennen, wenn sie keinen Bandscheibenvorfall hat, dass da die Lebensqualität, ja, ist mindestens 500 Euro wert, weil sie dann in dieser Zeit für diese Produkte investiert. Das, wenn Sie das verstehen, ja, werden Sie kaufen. Verständlich? Ja, verstehe ich, ja. Ja. Und dann, was du gemacht hast, okay, dann nehmt nicht die drei Produkte, sondern nehmt nur eins, das kostet nur 70 Euro. Und da beginnst du quasi deine Preise, die Hürden zu drücken. Das ist ganz schlimm. Sie soll zu dir hochwachsen, nicht du zu ihr runtergehen. Ja? Ja, ja, ich weiß halt, dass sie die arbeitet nix, und ja, ist ja tatsächlich kein Geld, ja, aber ja, ich verstehe nicht trotzdem, ja, dass sie zu verinnern ist, wenn sie diesen Wert... Das ist nicht eine Verantwortung, dass sie kein Geld hat. Sondern sie hat schon begonnen, darüber nachzudenken, dass vielleicht der Sohn helfen könnte. Und der Sohn würde sicher helfen, wenn du ihr den Wert erklärst durch Fragen. Nicht, dass er so wertvoll ist, nicht erklären, sondern durch deine Fragen muss er erkennen, meine Gesundheit ist wertvoller als 500 Euro. Ja, doch die Frage steht nicht mehr. Aber wenn du sagst, deine Gesundheit ist wertvoller als 500 Euro, dann ist Widerstand auf der anderen Seite, du sollst Fragen stellen. Ja? Das erinnert mich jetzt wieder, ja. Alles aufschreiben, auswendig lernen, und dann ist es gut. Ja? Ja. Okay. Elisabeth? Ich habe dazu eine Frage, auch wenn Heike du eine Antwort gibt, Herr Wozeb oder ich auch, bei mir in meinem Fall. Du stellst eine Frage, dann sagst du nicht auf Liebe Grüße, Elisabeth oder Liebe Grüße Heike, sondern du lässt, wenn du eine Frage stellst, den Gruß weg. Ist das richtig? Ja. Ich sage nicht Guten Morgen, ich sage nicht Tschüss schönes Wochenende, weil dann schließe ich das ab, sondern dann sage ich Super, und dann stelle ich die nächste Frage. Aber ich schließe meine Sachen nicht ab, mit Liebe Grüße. Okay. Danke. Das wollte ich nur noch mal. Manchmal ist mir das ein bisschen komisch, wenn ich nicht drunterschreibe, es wäre bei mir auch ein Unterschied, ob ich schreibe Gruß Elisabeth oder ob ich schreibe mit herzlichen Dank und freundlichen Gruß. Das wäre natürlich sehr stark, aber Gruß Elisabeth oder FLG, dieses hässliche Wort zur Abkürzung auch nicht. Nein, das sieht mehr darum, dass das ein Chat-Kommunikation ist. Also ich kommuniziere, es ist jetzt egal, ob das jetzt drei Tage lang diese Kommunikation dauert oder nur zehn Minuten. Aber ich bin mit Ihnen in meinem Bewusstsein mit der Kommunikation. Und das habe ich da so, dass ich nicht guten Morgen sage oder Tschüss, liebe Grüße. Das ist Elisabeth, das ist die alte Höflichkeit, die da nichts bringt im Endeffekt. Vor allen Dingen, man würde ... Weil wir da zu höflich noch sind, aber das hat da nichts verloren im Endeffekt. Ja, vor allen Dingen Elisabeth, wenn du ein Gespräch, wenn du eine Frage gestellt hast, herzlichen Grüße. Das machst du ja auch im Chat. Nein, im Gespräch machst du das nicht. Ja, super. Und so ist es ja in der Chat-Kommunikation auch, du bist im Gespräch und sagst nicht mit freundlichen Grüßen. Gut, das ist ein guter Gedanke. Danke. Danke, Julia. Anna. Ich habe viele konkrete Fragen. Ich hatte nur keine Chance, sie alle aufzuschreiben. Ich will mal mit ein, zwei probieren, ob du noch die Zeit hast. Und zwar gab es die Frage von einer Fahrschule, ob ich bereit werde, Kunden für Gewaltprävention zu kochen und anschließend eine Bescheinigung auszustellen, das die bei mir waren. Jetzt weiß ich allerdings überhaupt nicht, was die Konsequenz ist. Ich weiß nicht, also weiß noch nicht den ganzen Rahmen, was ist die Institution, die diese Bescheinigung verlangt. Ist es ein Amt oder ist es nur die Arbeitsstelle oder wie auch immer, dann habe ich aber schon ein Miniprogramm sogar erarbeitet. Dank TATGBT für sechs Sitzungen, fünf bis sieben habe ich eingegeben und ich habe so ein bisschen Ideen gehabt selber und habe das da so gefüttert. Ich habe gedacht, was machst du denn jetzt? Die Frage war mündlich und es kam jetzt noch keine zweite Nachfrage. Wie verhalte ich mich da? Also ist es etwas, was du aus deiner Ausbildung herausmachen kannst? Ja. Also das ist ja Konflikte und wahrscheinlich ist der, weil das über die Fahrschule kommt, vermutlich im Straßenverkehr irgendwie aufgefallen. Ja. Okay, also wenn du das aus deiner Ausbildung hermachen kannst, dann würde ich nur die Frage stellen, wo soll diese Bescheinigung anerkannt werden? Also was für eine Bescheinigung brauchen Sie? Sind das RKW-Fahrer? Sind das PKW-Fahrer? Ja. Also ich würde nur das stellen. Wo brauchen Sie diese Bescheinigung? Oder wofür? Okay. Und dann, wenn das dann dort von meiner Aquali anerkannt wird, dann kann ich es ja machen? Natürlich. Okay, weil das wäre ja dann schon cool, das ginge sogar für Gruppen theoretisch. Ja. Okay, dann eine zweite Frage. Sie passt ein bisschen zum Thema von Elisabeth eben. Da hat mich ein junger Mann angeschrieben und er fände sehr verzweifelt mitten in der Nacht fast, aner schläft sie schon und er hat Stress mit seiner Freundin. So. Und ich habe dann ohne Hallo irgendwas gesagt, meine Frage ist, was willst du? Also eher selber. Zu diesem ganzen Chaos vorher. Und von ihm kam dann, ich will ihr helfen, weiß aber nicht wie. Darauf habe ich geantwortet, es ist trotzdem nicht deine Aufgabe. Und. Das war ich schon coachen. Was hätte ich schreiben können? Also sie fragt dich, schläfst du schon? Ja. Dann könntest du schreiben, noch nicht, was ist dein Anliegen? Dann sagt er, ich habe Stress mit meiner Freundin. Ja. War so ein Text. Okay, viel Text. Dann liest du den viel Text und dann sagst du, okay, ich kann dir helfen, lass uns kurz morgen telefonieren, wann hast du Zeit, damit wir besprechen, wie ich dir helfen kann. Okay. Ja. Also, führ ich dann sozusagen ein Verkaufsgespräch. Du hast 2 Möglichkeiten. Ist das ein zukünftiger Kunde von dir gewesen? Das ist ein früherer Ex-Freund unserer Tochter, der mich quasi als Ersatzmama angefragt hat damals. Und wir sind immer wieder locker im Kontakt mit all seinen Lebensthemen. Okay. Dann würde ich sagen, so wie ich gesagt habe, lass uns darüber telefonieren, wie ich dir helfen kann. Und dann machst du ein Verkaufsgespräch mit ihm und dann findest du aus, was ist das größte Problem. Und wenn er sagt, ich möchte meine Freundin helfen, aber ich weiß nicht, wie, dann ist das Problem, was er lösen will. Das ist das Problem. Er möchte helfen seiner Freundin, wie? Und deshalb musst du das ihm verkaufen. Dass er dann ihr helfen kann? Genau, natürlich kann er ihm ihr helfen. Du hast das ausgedeht, was er eigentlich als Buchungsargument bei dir hätte. Ich buche die anderen, weil ich meiner Freundin nicht helfen kann. Aber ich will ihr helfen. Also das ist das, was er will. Ja, alles, was er da vorher geschrieben hat, da kann er eigentlich nicht helfen. Ja gut, ich verstehe das. Aber das ist das, was er will Anna. Okay. Und deshalb redest du ihm absolut nicht aus, was er will. Also du verkaufst ihm, okay, ich helfe dir, darauf zu kommen, wie du deiner Freundin helfen kannst und im Coaching erklärst du ihm, du kannst dir gar nicht helfen, aber du kannst das und das und das tun oder das und das und das lassen. Damit dich Freundin in die Eigenverantwortung geht zum Beispiel. Okay, so Peh. Natürlich kannst du ihm helfen. Ja, ihm kann ich schon helfen, aber ihr? Natürlich, also wir haben eher Coachings, wo wir nur den Mann oder die Frau dabei haben. Hat sich in der Praxis auch. Okay. Gut. Aber was ich, wo ich dich sensibilisieren will, er wird der Freundin helfen und deshalb verkaufst du dieses Problem dabei, helfe ich dir. Okay, super. Nächste Frage. Darf ich noch eine oder habt ihr anderen? Ja, meine Schwester, ich hatte am Samstag einen sehntensieben Tag mit zwei Schwestern, also von morgens bis abends und mit der Einwahl ich im Auto unterwegs und ihre Themen sind Grenzen setzen. Also ihr Haus wird geflutet von fremden Menschen, die teilweise da auch wohnen oder auch inzwischen schon Schlüssel haben und sie benutzen. So, sie kann sich da nicht so gut durchsetzen und jetzt wächst der Frust darüber und dann habe ich einfach gefragt, möchtest du, dass das so bleibt? Dann sagte sie, nein, auf gar keinen Fall. Und dann habe ich nur gefragt, möchtest du denn wissen, wie du das ändern kannst, ohne dass du böse bist, dass du sie quasi vor die Tür setzt? Ja. Und dann sagte sie, ja, unbedingt. Ich sag, naja, vielleicht kennst du ja eine Adresse, die du mal fragen kannst. Also, die ersten zwei Fragen gigantisch an, na? Ja. Ja, also das heißt ich habe wirklich 1a gemacht. Und jetzt, wo du sagst, vielleicht kennst du deine Adresse statt dessen, was hättest du sagen sollen? Na ja, ich hätte auch direkt sagen können, ich sitze vor dir, frag mich oder lass uns darüber reden. Dann, dann, dann, wie sie schon im Coaching, wenn du das sagst, ich setze vor dir, frag mich. Nein, also um einen Termin, es ging dann ja um ein extra Termin, es war ja mitten in der Nacht. Also, dann sagst du ihr, okay, du möchtest ändern, dann lass uns ein Termin ausmachen. Ja? Und darüber reden. Nein, dass ich bei dieser Stelle jedes Mal auf dem Schlauch stehe, das ist ja irre ich. Weil du noch kneifst. Weil du noch nicht zu deinem Wert stehst, aber das macht nichts. Ich habe ihr doch direkt angeboten. Nein, du hast zwei gigantische Fragen gestellt, wo du direkt zu dem kommst. Ja? Und jetzt nur das, das ist das Einzige, was du jetzt verändern darfst, Anna. Du sagst, okay, möchtest du wissen, dann lass uns ein Termin ausmachen und besprechen, wie ich dir helfen kann. Okay, wie sehe ich ja heute vielleicht nochmal, unsere Mama hat Geburtstag und möglicherweise sehen wir uns mal gucken, ob das ein passender Rahmen dazu ist. Natürlich, du kannst sagen, du hast mir gesagt, du möchtest da neben zurück gewonnen, nehm ich dich im Haus. Lass uns ein Termin ausmachen, dann kann ich dich mal sehen, wie ich dich ausmachen kann. Das ist ja auch ein Termin, das du jetzt in der Zeit hast. Lass uns Termin ausmachen und besprechen, wie ich dir dabei helfen kann. Okay, gut. Und weil der Schwester ist, könnt ich, lass uns ein Termin ausmachen. Lass uns ein Termin ausmachen. Wichtig als Coach dabei und wie ich dir als Coach helfen kann. Mhm. Nicht dir als Coach, ja, das ist wichtig. Also nicht als Schwester, sondern wie ich dir als Coach dabei helfen kann. Ja, also geendet hat das so. Neben dir sitzt ja ein Coach. Aber wir haben kein Termin ausgemacht. Wir haben gesagt, okay, gute Nacht. Mach nichts. Einfach nur nachrufen, du machen mir noch ein Termin aus. Okay, gut. Ganz locker. Prima. Ich bin noch nicht fertig. Ich habe das schon mit der Julia besprochen. Ich hatte bei einem Interview am Ende so ein V-Paar. Da habe ich eine blöde Frage gestellt oder so ein blöden Dreh gekriegt. Plötzlich habe ich aus heiterem Himmel gesagt, dabei könnte ich dir helfen. Das wurde ja dann ganz komisch plötzlich eine Art Verkaufsgespräch statt Interview. Eine Minute vor Tschüss sagen. Dann habe ich ihr anschließend eine kleine Sprachnachricht geschickt, dass mir so ein V-Paar unterlaufen ist bei diesem Interview. Und dass ich mich sehr bedanke für die offenen Fragen und so weiter. Und das habe ich ja support den Tag gemacht. Das war, glaube ich, mitwoher Donnerstag. Und seitdem ist gar keine Reaktion mehr von ihr gekommen. Okay, also ich hätte mich nicht entschuldigt. Vielleicht hat der andere diesen Fair gar nicht gemerkt. Es war schon so, dass die Stimmung ein bisschen anders wurde, weil sie so wie meinst du mir helfen. Und das war ja ganz merkwürdig, weil bis dahin habe ich einfach nur offene Fragen gestellt und sie hat erzählt. Und ich habe einfach paar Antworten notiert. Und dann hatte sie irgendwas gesagt, wo es mich einfach so krass berührt hat. Und bei mir ist es einfach rausgerutscht. Du, ich möchte, irgendwie möchtest du da eine Lösung oder irgendwie so war die Vorwegrufrage und sie so ja klar und ich, ja weißt du, ich kann dir dabei helfen. Und das war blöd im Interview. Das war ein Wunschkunden-Interview. Genau. Ja. Und darauf ist von ihr überhaupt keine Reaktion mehr gekommen. Und das ist seit Donnerstag und wir haben Montag. Das ist ein bisschen seltsam, weil wir bis dahin sehr rege geschrieben haben. Deswegen weiß ich nicht, habe ich das jetzt doof gemacht mit dem Nachschieben oder muss ich mir keine Gedanken machen und einfach nur warten. Oder ich habe kein Plan jetzt irgendwie. Ich würde einfach nur warten ein, zwei Wochen und dann vielleicht meldet sie sich und wenn nicht, dann würde ich eine WhatsApp schreiben. Ich möchte nachfragen, wie es dir geht nach unserem letzten Gespräch. Einfach. Ganz einfach. Also kann zwei Wochen können ins Land gehen, ist nicht schlimm, ne? Nee. Okay. Und wenn sie sich eingeschnappt fühlt oder sowas ähnliches, dann ist das ihr Problem. Du wolltest jetzt sie nicht verletzen, ja? Ich glaube nicht, dass sie eingeschnappt ist. Und wenn sie jetzt überfordert mit der Reaktion weiß ich nicht. Ja, aber wenn ihr noch mal darüber redet, das war jetzt sehr authentisch, was du gesagt hast. Du hast mir etwas gesagt, was mich total berührt hat. Und da ist bei mir einfach ausgerutscht. Ich kann dir da helfen. Ja, das habe ich ja nachgeschoben. So, in etwa. Ja, dann ist es gut. Jetzt warte ich. Okay. Einfach warten, abhaken, loslassen, Jesus geben. Und wenn Jesus diese Menschen vorbereitet hat, für dich dann kommt sie zurück oder da kommt ihr wieder ins Gespräch miteinander. Ja? Gut, noch darf ich noch eine? Ja. Noch eine Kundin, die jetzt einmal in Re-Life und einmal online bei mir war. Eine junge Frau mit einem Impostasyntrom. Sagt euch das was? Das ist dieses Hochstapler-Syndrom, die fühlen sich, als wären sie ein Hochstapler, wenn sie was können. Das führt dazu, dass sie, wenn sie etwas nicht können, keine Fragen stellen. Sie hat gerade einen neuen Job seit März und das hat jetzt wahrscheinlich eine Krise ausgelöst. Sie hatte mehrere krasse Panikattacken, ist auch zusammengebrochen und so weiter. Kann jetzt keine Vollzeitstelle mehr machen und ist zurück auf 20 Stunden, was dazu führt, dass sie wieder bei den Eltern einziehen muss, weil sie keine eine Gene Wohnung bezahlen kann. Das ist jetzt alles innerhalb der letzten 2 Wochen bei ihr passiert und ich hab sie gefragt, was sie möchte, möchte sie dieses also will sie einen normalen Alltag generieren oder möchte sie einfach mal noch gucken, wo kommt das her und diese Wurzel beseitigen, weil sie vor einigen Jahren bei mir mit einem ähnlichen Problem war, damals war es Schule und Beziehung Freund. Ja. Und sie hat gewählt, sie will einfach lernen, im Alltag damit klarzukommen, damit kann ich ihr kein Paket anbieten, oder? Doch. Wie macht es das? Das ist ein, also ein Alltag damit klarkommen, also wenn du Menschen fragst, möchten sie an die Wurzel rangehen, meistens sagen sie Nein. Ja, weil sie fragt, ich weiß nicht, wo das herkommt oder nabbt es nicht. Aber das ist quasi nicht bewusst für sie, woher das herkommt und wenn ich ein nicht bewusstes Problem verkaufen will, das geht gar nicht. Weil es noch nicht bewusst ist. Also der größte Schmelzpunkt ist, möchtest du so schnell wie möglich von deinen Eltern ausziehen und brauchst du dazu einen Vollzeitjob und dazu brauchst du, dass du mit diesem Syndrom im Alltag gut umgehen kannst. Das wäre das Problem. Weil das ist das Schlimmste, dass sie jetzt reduzieren musste, Panik attacken kann und zu den Eltern zurückziehen musste. Und das kannst du richtig gut verkaufen. Okay. Ich bin sehr gespannt, weil bei ihr in Präsenz was anderes ganz viel schlimmer war als nachher per Zoom. Und das waren nur fünf Tage auseinander. Und jetzt habe ich ein bisschen zwartig mal was beim nächsten Mal passiert. Na, also ich würde schon fragen, ist das etwas, was du jetzt dringend lösen möchtest, dass du mehr arbeiten kannst oder dass du aus deinen Eltern wieder ausziehen kannst. Was ist das, was du jetzt unbedingt lösen möchtest? Also es kann schon sein, dass jedes Mal ein neues Problem hochkommt bei dieser Frau. Aber nagel sie in dem Sinne auf ein Problem fest. Ganz wichtig für alle. Wenn wir beginnen zu kochen, immer wieder ein Problem auswählen und bei der Lösung von diesem Bleiben, weil im Coaching immer wieder neue Baustellen sich auftun. Und dann wirst du verführt überall und du hast nirgendwo geholfen am Ende. Also bei einem Problem bleiben und das machst du mit ihr jetzt fest Anna, was ist das Problem, was sie lösen wird. Okay, weil das hat ja von Präsenz zu dem Zoom-Termin gewechselt, weil wir waren ja beim Problem aus, ziehen und Job und fähig sein und dann überraschte sie mich damit, ich habe die Stunden reduziert und ich bleib bei meinen Eltern und ich ... Ja, weil sie schon eine Lösung für sich gefunden hat, ja, indem sie reduziert hat. Also sie hat schon begonnen, in Lösungen zu denken. Ja, und dann ist dieses Problem ja weg, oder? Ist nicht weg, weil die Panikattacken sind da. Ja, wie kriege ich das denn wieder ein Problem, weil sie hatte mir ja jetzt gesagt, sie macht jetzt 20 Stunden und sie bleibt bei ihren Eltern. Ja, und dann sagst du, okay und bist du jetzt zufrieden damit, wenn du da bleibst und wenn du jetzt reduziert hast oder möchtest du mit diesem Syndrome lernen, um zu gehen im Alltag. Also was sie schon bei Jat hat. Okay, und wie mach ich das dann zu einem Paket? Weil ich weiß genau wie ich von Stunde zu Stunde dann arbeite, aber das ist dann kein Coachingprogramm, was ich verkaufe, sondern dann bin ich wieder da, wo ich bei der Praxis war und hab von Stunde zu Stunde die Session. Nee, du kannst sagen, wir brauchen dafür zum Beispiel 2 Monate, ja, dass wir dieses Problem lösen, oder dass wir dieses Ergebnis erreichen oder 3 Monate und das hat den Preis das und das. Okay, da arbeite ich noch ein bisschen dran. Nee, nicht arbeiten, aussprechen. Sprich das einfach vor ihr aus, ja, dass wir da für circa 2-3 Monate brauchen werden. Ich hab dafür ein richtig guter Lösung mit meinem Coachingprogramm und dann das war's eigentlich. Mhm. Ja? Okay, gut. Okay. Danke. Dann hab ich noch Ziele. Ja. Ich gehe in deine E-Mail rein. Ich auch. Also, wenn du Menschen schon geholfen hast, ja, und sie sagen, was alles gut war bei dir, danach machst du ein Verkaufsgespräch und nicht ein Wunschkundeninterview mit ihnen. Ja. Ja, ganz wichtig. Mhm. Ja. Und dann, wenn immer noch nicht in der Beratung war bei dir, dann am Anfang vom Wunschkundeninterview fragst du, welche Baustellen hast du gerade in deinem Leben oder welche Baustellen möchtest du am schnellsten gelöst haben, so eine Frage stellst du am Anfang, ja? Und erst dann, wenn du weißt, wo der Schuh drückt, dann gehst du rein anhand dieses eine Problem im Wunschkundeninterview. Ja. Ja. Gut. Ja. Und das wäre also zu dem ersten Bereich, die schon bei mir in Beratung war. Dann dieses Gespräch mit diesen drei bis fünf Fragen als Leitfragen dient dort. Mhm. Ja, also wenn du wenig Zeit hast mit jemandem, dann stellst du nur die drei Fragen. Ja. Wenn du mehr Zeit hast, dann stellst du die fünf Fragen. Das ist deshalb so. Und was du hier mit dieser Frau gemacht hast, in Hochimst, warst du bei der Gabi? Ja, genau. War super. Also muss ich kurz ausgehen, ausgehen hier. Es ist so, dass wir sehr oft, also sie ist schwermütig, ja? Mhm. Und wenn du in dieser Situation für sie betest, also Christen benutzen sie sehr oft das Gebet statt ihrer Berufung. Das ist jetzt die Herausforderung. Mhm. Also ich bete für jemanden, ich fertige sie ab, sage ich mal jetzt ganz plakativ, ja? Und dann ist alles erledigt. Aber nur weil wir für andere Christen beten und sie sind depressiv oder schwermütig, heißt es nicht, dass ich mit einem Gebet ihnen helfen kann, aus dieser Schwermut oder Depression rauszukommen. Ja? Und es gibt viele Christen, die von einem Menschen zum nächsten gehen und immer wieder gebeten wollen. Warum? Weil sie denken, dadurch werde ich frei, aber sie gehen nicht in die Eigenverantwortung. Wenn ich das bei jemandem spüre, bete ich für sie nicht. Oh, das ist ganz schlimm, ich weiß. Das wäre konsequent, ja. Sondern ich frage, dann kann ich dir beibringen, wer du bist und wie du für dich beten kannst. Weil dein Vater erhört deine Gebete genauso wie meine Gebete. Ja? Das heißt, diese Menschen, die von einem Menschen zum nächsten gehen und immer wieder Gebete von anderen haben wollen, diese gehen sehr oft nicht in die eigene Verantwortung. Da mache ich nicht mit. Oder ich bete nur 2 Sätze, ja, so wie Jesus und dann schauen Sie mich an, das war es. Ich habe gesagt, ja. Ja, genau, in die Richtung wollte ich nämlich gehen. Ganz kurz und schnell. Also, ich spreche den Geist der Schwermut an, binde sie im Namen Jesus und ich habe das Schwierige von diesem Menschen. Und das war es. Gut, ein bisschen mehr habe ich dann doch gemacht. Ja. Ich bebeete nicht die ganze Leben. Nein. Weil so eine halbe Stunde die Begegnung ist auch schon zu viel im Prinzip. Ich? Halbe Stunde. Ich habe einfach, dass ihr das Sprachengebet kriegt und ich habe einfach von mir erzählt, meine Story. Und dann habe ich von dem Einblied erzählt und dann habe ich dann gesagt, ach, wie schön, da habe ich das vorgesungen, da habe ich mit ihr gesungen und dann haben wir auch noch in, ach, weißt du was, das Sprachengebet eigentlich schon, da kannst du für dich auch ermutigt sein, dadurch, nein, dann habe ich ihr das gezeigt und hat es gekriegt und das war es eigentlich. Ich dachte, das kann ich doch vielleicht by the way mitgeben. Okay, das ist schon richtig gut, also das freut mich sehr. Die Frage ist, ob sie das nutzen werden. Ja. Und wenn sie nicht in der Eigenverantwortung kommen, dann wird sie das nicht nutzen. Ja, stimmt. Also bei uns hier steht überall Sprachengebet, damit ich daran mich erinnere, ja, dass ich das mal auch machen könnte, weil manchmal vergesse ich das. Scheiße. Ich auch. Also Silke, bei christlichen Veranstaltungen ist es normal, dass sie für die anderen Menschen beten. Das ist auch schön, ja. Aber es geht auch darum, dass wir mit unserer Berufung die Menschen in die Eigenverantwortung führen. Ja. Und deshalb, wenn jemand sagt, ich bin schwermütig, dann würde ich fragen, möchtest du das verändert haben? Dann sagen sie ja. Möchtest du wissen, wie das geht? Dann sagen sie ja, lass uns zusammensetzen und wie ich dir als Coach dabei helfen kann. Ja. Das war's. Ja. Und dann Terminausmachen für nächste Woche halt, wenn ich wieder zu Hause bin. Genau. Ja, cool. Ja, es wäre besser gewesen. Ja, weil sonst bist du ein bisschen wie eine Kudige Molken wird, ja. Und dann trinken sie, das ist schon gut. Aber es ist ja schwer, dass sie so halt wie Fische den Menschen zu geben und echt diese Menschen, die angezogen sind, von dir, sind von deiner Berufung angezogen. Und wenn du statt deiner Berufung ein Gebet gibst, kriegen sie zu wenig. Ja, weil halt du etwas für sie gemacht hast. Ja, das bleibt nicht. Ja? Ja, verstehe, glaube ich. Also das war dazu. Dann hast du mit rein geht darüber geredet, über Neid und so? Ja, genau. Ja, ich sehe gerade auch noch mal durch. Ich brauche noch eine kleine Struktur im Kopf, also das eine sind die Absellgespräche. Und ich bin, ich stehe mir da gerade ein bisschen selbst noch im Weg, wie viel Zeit das Ganze braucht, wenn ich die anrufe. Ob ich dann sage, hey, und ich kunde Interview 20 Minuten Absellgespräche, dann habe ich das auch noch einmal durchgebracht. Ich habe das auch noch einmal durchgebracht. 20 Minuten Absellgespräche 20 Minuten nicht mehr. 20 und Wunschkunde 25 Sassung. Ne, 20, wenn du mehr gebrauchst, hast du schon gekocht. Okay. Okay, das heißt, ich kann die spontan anrufen oder vor Abtexten, wann hast du mal 20 Minuten Zeit? Weil ich hatte noch so im Kopf so, ich habe eine kurze Frage, das würde ja nicht kommen, sondern dann muss ich schon sagen, ich habe ein kleines Interview mit dir, überhaupt 20 Minuten, wann hast du die und so für die Zeitorganisation? Ja. Du kommst dann hin. Ja. Okay, gut, das klärt's. Okay, sehr gut. Ja, ob das war's. Danke dir. Bitte, der letzte Frage an alle. Was ist das, was du mitnimmst? Elisabeth? Pause tut immer gut. Unsere Vergangenheit ist die Vorbereitung für unsere Berufung. Blick auf Jesus und mir Fragen stellen. Immer wieder dasselbe. Mir Fragen stellen. Kein Ergebnis erwarten, sondern offen sein. Genau. Sehr gut, danke. Danke. Bitte. Mach dich laut, Peter. Ich nehme vieles mit, aber explizit nehme ich mit, sie soll zu dir hochwachsen und du nicht zu ihr runtergehen. Richtig gut. Finde ich sehr gut. Immer Fragen stellen. Ich bin auch nochmal auf den Schirm gekommen. Und die Fragen sind immer sehr gut. Ich habe mich auch noch einmal auf den Schirm gekommen. Die Fragen, was ich auch ab und zu habe, die Fragen abschließen. Mir fällt es dann auch immer wieder ein. Aber was ich mir trotzdem, dass ich eben dann den wieder Tschüss sag oder schönes Wochenende oder so in der Richtung. Wie Julia schön gesagt hat, wenn ich noch im Gespräch bin, also Folge dessen, brauche ich mich ja nicht verabschieden oder beziehungsweise ein Gruß schicken. Danke Julia. Und wenn sich ein Problem auftut bei einem Problem bleiben. Ja. Genau. Und Sachen aus, also die Sachen aussprechen, wenn irgendwas ist und sie müssen die Lösung dann selber finden, wie es, wenn es ums Geld geht. Ja. Nicht zurückhalten, was sie eben gerne tut, sondern dementsprechend Aussprechen sagen und die müssen dann schauen, wie sie weiterkommen. Danke. Danke, Christina. Ja, ganz, ganz viel. Du darfst und kannst anderen helfen, aber du musst nicht, wenn sie nicht dafür bereit sind. Ihr weise mit deiner Zeit um. Das war der wichtigste Satz der ganzen Woche. Ja, in viel aller Hinsicht. Genau. Ich habe sich viel nicht geschrieben. Hey. Auch nochmal ganz viele Dinge, irgendwie was so, so kleine Dinge anbelangt, so vorgehensweise oder so. Und ja, auch Menschen einfach kommen lassen und sie loslassen zwischen Wunsch und das Aushalten diese Pause. Er ist nicht nur aushalten, genießen. Genießen sogar. Gut. Und ja, auch, ich tendiere auch aus meiner Erfahrung immer gerne dazu, andere Leute mit Fischen zu füttern anstelle, sie dazu zu bringen, ihnen beizubringen, wie sie Fische fangen. Und ich habe auch einen ganz guten Weg, aber ich darf dann noch weiter wachsen. Richtig gut, Christian. Danke. Danke. Zuerst. Ich bin laut. Ich hatte mir den Satz gemotiert zum Anfang auch, da bleibe dich nicht, gönne dir Fehler, auch wenn du mal was nicht richtig formuliert oder ungeduldig bist und auch da wieder diesen Lernprozess und dann will ich mir doch das Buch bestellen, was wir besprochen hatten, also in unserem Video letzte Woche, das nehme ich noch mit. Und auch diesen Satz einfach lasst uns ein Termin ausmachen, wie ich dir als Coach helfen kann. Und das andere ist noch gekritzt worden. Das muss ich nochmal selber für mich erklinken. Also da waren noch ein paar andere Sachen, aber die möchte ich jetzt gerade hier nochmal nennen. Ja. Danke. Ich habe mir zu all den anderen Sachen. Natürlich ist es wieder ruhig bleiben in der Ruhe. Also wie sagt man? Aktiv bleiben in der Ruhe und in die Sichtbarkeit gehen. Und nochmal sortieren, was jetzt von all meinen Sachen, die ich gerade mache, wirklich nur wichtig sind und was nicht. Und das ist das, was ich jetzt auch noch mitgebracht habe. Ich habe mich auch noch einmal mitgebracht und was nicht. Ja, die Frage was will ich machen? Ach, ich will so viel. Okay. Und ja, und manches kommt auch von außen. Also heute war es wieder der Papa mit seinen Zähnen. Also okay. Gute, schöne Dinge. Ja, und was mir noch kam, dass wir aufschreiben dürfen, was wir uns in unserem Leben oder vielleicht jetzt auch in diesem Prozess hätten sparen können und das dann praktisch als Brot für unser Coaching nehmen, als Anreiz für die Kunden, Wunschkunden ja, das umzusetzen oder schneller zu bewältigen. Ja. Danke. Das ist dem Marketing ein Verkaufsargument. Richtig gut. Danke. Danke, Julia. Amen. Das wollte ich gerade sagen, dass ich das für mich genauso mitnehme. Also die Umwege sind tatsächlich auch das, was ich in den Posts sehr genau dann aufschreiben kann und dann als Post auch verarbeiten kann. Fraueln, dass Sie so viel Wert was die der Menschen dadurch kriegen. Sehr gut, danke. Danke schön. Wer war noch nicht? Ich war noch dieses, dass ich auch in der Badewanne gestresst sein kann und beim Arbeiten entspannt sein kann. Das finde ich sehr schön. Die Weisheit dahinter irgendwie und dass Jesus sehr aktiv war, obwohl er in der Ruhe war, das wünsche ich mir noch mehr und da bin ich auch dran und da bin ich auch gut drin und dann kommt der in meinen Herz an, glaube ich. Das ist vom Kopf ins Herz runter, genau. Ja und sonst habe ich mir auch ganz viel mitgeschrieben und auch nochmal ganz konkret jetzt auf meinen Fall, dass ich Ihnen jetzt wirklich, also meinen Kunden, wo ich gerade ran bin, jetzt wirklich wahrscheinlich was Großes dann anbiete, wenn das passt morgen. Richtig gut. Sehr gut. Ich freue mich schon, die zu hören. Danke. Danke ihr Lieben. Danke schön. Danke. Danke. Danke schön. Danke. Tschüss.