ja krank. Dann kommen die Kids halt immer und sagen, wo jetzt bist du eine Woche bei uns, jetzt bist du zwei Wochen bei uns und die wollen sie alle bei sich haben. Ist das nicht schön? Ja, voll schön. Richtig, richtig schön. Wir genießen das auch sehr. Dann eine, jetzt sind wir schon auf Aufnahmen. Ich lasse noch die anderen rein. Freakart Session. Schätze ich alle Räume. Ja, haben wir auch. Also herzlich Willkommen im Verkaufskoll. Heute ist die Katharina das erste Mal dabei. Also wenn wir jetzt die Runden machen, was hat sich gut getan? Dann sag bitte auch von wo du bist, was du machst, natürlich dein Namen noch dazu, damit die Katharina euch auch ein bisschen kennenlernen kann. Ja? Also wir beginnen. Was hat sich gut getan? Wer beginnt? Jürgen Garn, hände hoch einfach. Ja, also ich bin Irmgard und komme aus Niederösterreich und ich begleite Friseure dabei, wenn sie im Salon von den Kunden zugelabert werden, wie sie damit ganz leicht umgehen können, dass sie richtig erfüllt sind und dass sie sogar Energie bekommen. Ja, und was sich gut getan hat, ist, ich merke bei meinen Friseurkunden, da habe ich jetzt zwei ganz konkrete Situationen gehabt, wo ich was so am Punkt gebracht habe und wo ich sie dann gefragt habe, ob sie interessiert, wie sie das lösen können und die Arne hat ja ja gesagt, da habe ich das Verkaufsgespräch Termin ausgemacht gehabt, sie hat den Termin jedoch abgesagt. Macht nichts? Ja. Genau, ich bleibe offen und die zweite, am Samstag, die körperliche Herausforderungen gehabt und die habe ich so helfen können und ich habe sie dann gefragt, wie das wäre, wenn sie das selber könnte, ob sie das interessiert und sie hat nur so gute Frage, also sie ist noch nicht ready und ich habe mich so gefreut, dass ich es genau auf den Punkt gebracht habe und sie gefragt habe, ohne zu coachen. Richtig gut. Genau, ja. Sehr schön. Ich spüre einfach, es hat mir so Mut gekostet, wie viel Näher ich da komme, nämlich jetzt ganz klar auszusprechen. Richtig, richtig gut, sehr, sehr gut. Danke dir. Danke. Dann, Elisabeth, unsere Rakete, letzter Woche. Ja, letzter Woche. Was ich gut, ich bin Elisabeth, ich wohne in Aachen in der westlichsten Großstadt Deutschlands und ich habe eine Naturheilpraxis und verbinde das mit dem Coaching und das ist das wunderbare Gute, was ich letzte Woche ergeben habe. Das war eine Patientin, die zu mir kam und die dann nach einer Diagnose, die sie vom Arzt auch auf meinem Streben hinbekommen hat, eine schlechte Diagnose, aber hat sie gesagt, ich weiß, dass es ihnen mit meinem Mindset zu tun hat und ich möchte ein Coaching und das ist das wunderbare Gute, dass ich zum ersten Mal dieses, was ich mir wünsche, aus der Praxis heraus jemandem ein Paket dann weiterverkaufe. Richtig. Das war toll. Und das letzte Woche hat zuerst mal von 1000 auf 2000 Euro dem, mal 2000 Euro verstanden. Ja, und es ist gar nicht mehr so schwer gefallen. Und es hat sich noch etwas Gutes getan. Ich spreche sehr häufig mit meinem Sohn, der herum krakselt und keinen guten Erfolg hat und ich hatte heute mal ein sehr, sehr gutes Gespräch mit ihm und er interessiert sich auch dafür und macht es auch schon eine ganze Menge, dass er merkt, er kann nichts aus eigener Kraft, sondern er lässt durch Jesus Christus wirken. Und weil sein Sohn immer mehr jetzt mein Enkel auch zu Communion geht, jetzt im April und er macht den Communionsvorbereitungskursus, macht er selber mit seinem Sohn, taucht er mehr und tiefer ein und er nimmt so viel von mir an. Das ist also einfach eine Freude. Das ist das wirklich Gute, was passiert ist. Sehr schön. Danke dir, Peterbett. Gerne, gerne. Anna. Ja, hallo, ich bin Anna, ich komme aus Bad Uelhausen. Das liegt so zwischen Hannover und Bielefeld, ungefähr in Weserbergland, im tiefsten Ostwestfalen. Genau. Und was hat sich Gutes getan? Ich habe in der letzten Woche einige Gespräche gehabt und zwar waren sehr markant mit guten Freundinnen von mir und das eine hat sogar über drei Stunden gedauert. Wir haben seit anderthalb Jahren nicht mehr gesprochen und sie hatte so ein dringendes Anliegen und sie wusste genau, ich kann hier helfen und ich habe sie einfach die ganze Zeit reden lassen und sie hat dazwischen sogar irgendwann verzweifelt, gesagt mich, Anna, du sagst ja gar nichts, du lässt mich ja einfach nur reden, du hebst mich ja überhaupt nicht und ich habe gesagt immer wieder, ja, es klingt interessant, Mensch, es ist herausfordert bei dir und so weiter und so ging das in einer Tour und jetzt hat sie mir wieder was geschickt, eine Sprachnachricht und erzählt immer wieder und zappelt so ein bisschen rum. Also das ist ein potenzieller gute Kundin von mir und eine andere, da ist es ähnlich ergangen, sie hat ganz viel erzählt allerdings war es ein kurzes Gespräch, so eine gute halbe Stunde und es hieß immer wieder, Mensch, Anna, wieso fragst du denn nicht deine tollen Fragen und jetzt will sie unbedingt einen Termin, sie und ihr Mann zusammen, dass ich die eventuell zusammen irgendwie berate, also sie weiß noch nicht, wie man so ein Verkaufsgespräch macht, aber die wollen unbedingt hören, was kann ich denen anbieten, genau, also das war das gute in diesem Coaching, das ich geschafft habe mit Menschen zu sprechen ohne zu coachen, das war richtig gut und in der Familie tut sich gerade unwahrscheinlich viel Tolles, also das berührt mich gerade sehr die erwachsenen Kinder, machen sich auf die Socken und machen so eigene Schritte und es wird jetzt so lange dauern hier zu erzählen, aber es ist gerade sehr, sehr toll. Oh, das freut mich, wenn man geht voran, gehen die Kinder auch voran. Richtig schön, danke Anna. Karina. Ja, hi, ich bin die Karina, ich komme aus dem Saarland, ich bin neuer systemischer Coach und Heilpaktikerin und mein Momentant, das Thema ist ja so Erschöpfungs-Syndrom und ihre Folgen und ich bin auch ganz gut, ich bin vorwärtskommen in dem Thema, ich habe ja einiges geschickt, aber das wäre was für morgen und ich hatte jetzt am Wochenende eine Kundin, die hat mich angucken, neue Kunden und da ging es mir aus oder war ich ganz stolz darauf, dass ich kein Nichts gecoach habe, weil die kam mit 100.000 Problemen, also eigentlich passend zu dem, was ich sage, ich will ja einen Planmarsch populieren, weil sie sieht überhaupt nur durch, war schon bei 1000 Leuten und wie sieht sie da aus und wie kommt jetzt derzeit durch, ab Sonnersdag zu mir und da muss ich jetzt mich schon wieder erinnern, ich vorbereiten, weil dann kam wieder diese Schlüsselsätze, erstens ich habe schon so viel Geld ausgegeben, ich habe kein Geld mehr, eigentlich, wieso kriege ich immer diesen Satz angesagt, also was mir das übsches sagt mir das und was jetzt auch auffallend ist, und da wollte ich mir vorbereiten, fragen, oder wer der Beutel gegen die Hilfe dazu hat, ich habe jetzt ganz viele Leute, die mit Trauerteben zu tun haben, also die Tochter ist gestorben, der Mann ist gestorben, also das ist ganz viel und falls da jemand gute Mitfragungen oder Hilfestellung hat, wäre ich dankbar, weil das muss ich ja auch irgendwie befreien holen, ist ja kein, guckt auch, ist ja kein Rutsch im Thema an sich, sondern ist eher eine Begleitung und falls da jemand ein gutes Material weiß, das wäre toll, ich kann das nur von der Ausbildung, das ist sehr nüchternutz, so, das ist so eine Frage in die Runde nach allem. Dazu sage ich bei etwas, die Renate Wandinger beschäftigt sich mit dem Thema und kann gut helfen und die Sandra Feenberger von unseren Kundinnen. Ja, Feenberger und die Renate Wandinger. In der Gruppe findest du die Interfistgruppe und dann kannst du Kontakt mit ihnen aufnehmen, ja? Ja, danke. Bitte. Marajche. Ja, genau, ich bin Marajche, ich komme aus dem nördlichsten Teil von Baden-Württemberg, also bei Mannheim Heidelberg und ja, ich bin auch christlicher Business Coach für Gründer hauptsächlich und das Großanliege ist einfach mehr Persönlichkeit in die Selbstständigkeit zu bringen und da bin ich nur gerade so mal herausfinden, was so die Wortwahl ist von meiner Zielgruppe quasi, ob das der Grund ist, Zeit damit zu sparen oder mehr Raum für Gott oder ganz verschiedene oder Geld verdienen, genau verschiedene Dinge. Ja, was ist gut, das passiert. Zum einen, dass ich morgen ja einen Vortrag halten darf, zwar absolut bitte Hände heben, also, Entschuldigung, ich habe es gerade nur gelesen eigentlich. Im Vortrag halten darf, schon hätte ich vorhalten sollen und hatte sich niemand gemeldet und jetzt sind mehrere Anmeldungen da, so dass ich den Vortrag halten kann. Es war gar nicht so meine Zielgruppe, aber es macht trotzdem Spaß und Freude und ich darf das einfach nutzen, wo jemand dann direkt auf mich zugekommen ist und dann habe ich vorhin meine Mails gelegen, also geschaut jetzt die letzten zwei Tage und wurde zweimal überrascht. Zum einen ist es nicht viel, aber ich habe im Januar ein Konkretz für Anstalten, ein Online-Konkretz und hat einfach jemand noch mal was gekauft, ein Konkretzmarkett, was wenn man so ganz nett ist und zum anderen hat sich jemand auf die Warteliste gesetzt für meinen Gruppenprogramm, dass ich quasi und auf die Liste kann man nur kommen, wenn man das Paket gekauft hatte. Also das merke ich jetzt so Stück für Stück haben die Leute jetzt an die Mein Online-Kurs durchgearbeitet, den sie Ende Januar gekauft haben und setzen sich da vielleicht auf die Warteliste und da bin ich jetzt eigentlich noch total offen, weil das so spontan war, habe ich es dir nicht geschrieben Silvia, wir nehmen mich am besten jetzt Kontakt auf mit der Person auch. Richtig schön, danke dir. Margret. Ja, ich bin Margret Bodemann aus der Schweiz. Ich habe mit meinem Mann einen Landwirtschaftsbetrieb und ich helfe Bäuerinnen ihr Herzensprojekt erfolgreich und mit Leichtigkeit umzusetzen. Und ich merke jetzt auch einfach mein kleinere Coaching, also da ich eigentlich Kunden habe, die weißen also richtig wer bin ich wirklich und erst wenn ich weiß wer wirklich bin, dann kann ich anfangen zu wirken. Also ich merke, das ist eigentlich jetzt echt, erst jetzt mein Programm so definitiv habe und ich bin ja es schon recht lange dran, also einfach, ich habe einfach immer gemacht irgendwie, aber jetzt habe ich es echt meins gefunden, merke ich, ich bin sehr, sehr dankbar, dass ich jetzt so ein richtiger einfach gegründet bin, nicht mehr was muss ich noch haben oder so richtig weiß, ja jetzt mache ich meins. Ja, das ist so schön. Das hat sich gut getan. Und ich möchte dazu sagen, du hast schon über 55.000 Euro Umsatz gemacht, ja, das ist einfach eine Mutigung, wenn du das Gefühl hast, ich weiß noch nicht, was es meins, das ist ein Weg. Ja, man kann 55.000 Euro Umsatz machen mit der Orientierung, ja. Ja, genau. Und ich merke gerade auch so mit meinem Ehemann und meiner Familie, ja ich merke einfach, es ist wie vorhin hat es jemand gesagt, ja ich könnte es genau gleich ausdrücken, ja eben, sie machen sich auf die Füße oder so und ja, es färbt einfach ab, wenn wir uns sind, dann ja, dann dünsten wir es einfach aus und es färbt ab, was ich glaube, das ist es, oder wenn Gott in uns wirkt und gigantisch, ja. Ich bin sehr, sehr dankbar und ja, von Herdlichkeit zu Herdlichkeit einfach so, sehe ich bei uns allen so herrlich. Danke dir. Das habe ich von Rainier, das ist nicht so satz. Danke, Renate. Ja, mein Name ist Renate Kündig und ich komme auch aus der Schweiz und ja, ich bin auch schon länger unterwegs mit Rainier und Silvia. Ich bin am, mein Programm, am Verändern noch, einfach was die Sichtbarkeit anbelangt. Ich bin mir noch nicht hundertprozent sicher, könnte sein, was es noch eine Veränderung gibt, aber im Moment ja, ist meine Zielgruppe so, die feinfühligen Frauen, die eine glückliche Ehe und eine neue Aufgabe suchen, nachdem die Kinder flücke sind. Genau, das ist so. Das Programm, demnächst, ich habe jetzt letzte Woche das erste Ehe-Coaching verkaufen dürfen, habe jetzt vor einer Stunde den Termin bekommen, wo ich anfangen darf, also das hat sich eigentlich schon ziemlich ermöglicht, meine Anfrage heute. Ja. Das freut mich. Ja, mich auch. Sag auch den Preis. Wie viel hast du dann dein Coaching verkauft? 5.000 mit extrem viel. Ja, also es fühlt sich noch nicht so gewollt an, also ich muss selber noch ein bisschen damit umgehen, aber ja. Margaret hat heute auch einen guten Text gebracht, ich nehme auch noch mal was wertschätzung ist, also einfach auch das Meinzelt. Ich bin da noch dran und freue mich jetzt aber, ja, wenn es einfach weiter geht und eben der Weg ist, dass die einfach dran bleiben. Genau. Richtig schön, danke dir. Sehr schön. Nächste. Bitte gerne immer wieder der Hand heben, da geht es schneller und leichter, wenn der nächste dran ist. Claudia ist schon laut gestellt. Hallo ihr Lieben. Ich bin die Claudia, ich komme aus Sachsen und ich bin Mama von drei Kindern, die fordern mich ganz schön, muss ich sagen und ich bin Physiologeist, ich war Physiotherapeutin, habe dann aber gemerkt, dass das so, das muss das alles, das alles nicht mehr passt und hatte auch gesundheitlichstimischere Herausforderungen aus diesem ganzen Überforderungsmodus und habe mit dann mich entschieden zu kündigen und jetzt bin ich so am, das habe ich mich selbstständig gemacht mit meiner Firma, die heißt Wohlfühlzeit, da gibt es Massagen, da gibt es Bewegungsangebote und ich baue mir jetzt dann auch das Coaching Business dazu noch auf und bin dann noch dabei, die Positionierung zu finden. Genau. Was mir am Herzen liegt, ist Familie, dass das gut läuft, da hatte ich schon mal so ein bisschen die Richtung eher, weil das ist ja auch Grundlage für Familie, wenn das gut läuft, aber irgendwie wird es noch nicht so wirklich und jetzt bin ich noch ganz neugierig, was dabei rauskommt. Richtig schön, danke dir Claudia. Karin. Ihr seid schon fertig mit der, was war Gutes oder? Was hat sich Gutes getan, aber du solltest auch sagen dein Name und von wo du bist, weil die Katharina ist heute das erste Mal dabei. Oh, schön, hallo Katharina. Also ich bin die Karin, ich bin aus Augsburg, Augsburg, aber die und ja, ich bin Highlightungspflegerin, die Plumpflegewirtin, arbeite im Moment in einem automatischen Krankenhaus, der in der Kinder- und Neuroautobietie und zwar habe ich da die besondere Aufgabe, die Eltern und die Kinder psychosozial zu unterstützen. Das ist eine sehr schöne Aufgabe, aber ja, die Strukturen im Krankenhaus ändern sich, man hat eigentlich keine, es ist wenig Zeit wirklich mit den Leuten richtig ins Gespräch zu kommen und es ist aber meine Herzensaufgabe, also ich möchte einfach gerne diese Familien mit Kindern, mit behinderten Kindern unterstützen und deswegen will ich das jetzt zu einem Online Coaching ausbauen. Ja, wo bin ich dabei? Ich habe jetzt mein erstes Verkaufsgespräch geführt, immerhin und ich habe auch ein Angebot gemacht und wir haben wieder ein Termin ausgemacht, das hat sich Gutes getan, verkauft habe ich nicht, aber okay, wir haben den nächsten Termin und ja, ich bin dabei noch weitere Positionierungen zu finden, weil ich vermute, dass ich mit diesem Klientel ja, egal, ich bin dabei noch mehr Positionierungen zu finden, es gibt viel zu tun und gut, das war es. Danke. Danke dir, Kari. Andrea. Ja, ich bin die Andrea Müller und komme aus der Nähe von Frankfurt, aber ursprünglich aus Stuttgart, nach Hörres und ja, mein Herzensanliegen, also ich bin für Singles da, das ist schon mal ein ganzes Leben lang irgendwie so, ich bin auch singel und es ist so mein Klientel, Singles zu begleiten, zu unterstützen in ihrem Alltag oder auch Krankenschwestern, ich bin auch Krankenschwestern von Beruf, das weiß ich jetzt noch nicht, kann beide sein, ich bin echt auch schon lange auf dem Weg, aber ja, das Gute ist es einfach, ja, dran zu bleiben, also dass ich jetzt auch das Gute ist, dass ich es nicht ausgegeben habe, manchmal ja, wenn man so ein Gefühl hat, man könnte es echt aufgeben, ja, also da nicht aufzugeben, das finde ich echt gut und ich habe in den letzten Tagen einfach so gemerkt, hey Mensch, ich habe so viel Potenzial und ich habe so viel Gutes zu geben und es muss jetzt irgendwie an der Mann oder die Frau kommen, das fand ich jetzt irgendwie auch sehr schön und gut, ja. Sehr schön, danke dir. Danke Andrea. Johannes. Ja, tats zusammen, ich bin Ingenieur im Rohestand, im scheinbaren Rohestand, so genannt, Rohestand und ich habe noch keinen Euro Umsatz gemacht, gebt trotzdem nicht auf und positioniert bin ich auch noch nicht, macht nichts, das scheint ja ein Weg zu sein, da gehört ein bisschen Mut dazu, diesen Weg zu gehen, wenn man noch nichts sieht, aber das ist ja immer in der Senke so, dass man da ein paar Leute drumherum braucht, die irgendwas sehen und die sagen, hey, guck mal dahin, da geht es mal einen Schritt weiter und da siehst du schon mehr. Deswegen bin ich hier bei den beiden, weil das Konzept mich wirklich, also zunehmend wirklich überzeugt, diese Kombination Sehnsüchte und Begabung, das ist wirklich einzigartig, also ist ein Unikat für jeden und da sitzt dann der Hebel, ich habe den noch nicht so richtig bei mir, aber ich bleibe auch dabei. Richtig gut, sehr schön. Danke dir. Schön, Peter. Ja, alle Männer zum Schluss, ja. Alle Männer zum Schluss, genau. Hallo, ich bin der Peter Geier, bin aus der Ecke von Münchern in Bayern und ich bin Coach für Networkerinnen und ich denke, dass ich meine Positionierung kenne, meine Berufung weiß, nach langer, langer Zeit kann ich dazu sagen und zwar eben diese Networkerinnen, die gerne geliebt werden wollen und anerkannt werden wollen im Network und von ihren Männern. Da bin ich tätig und bin auch gerade dabei, immer mehr meine Positionierung in meiner Werbung zu gestalten. Richtig gut, sehr schön. Danke. Katarina, sagst du noch ein paar Worte zu dir? Ja, sehr gerne. Also ich bin die Katarina, danke fürs Aufnehmen da in die Gruppe, bin aus Salzburg in Österreich, aus Saalfelden, eine kleine Stadt in Pinska und ja, ich bin 29 Jahre, verheiratet und hof hier Kinder und ich bin eigentlich bereit selbstständig als Body and Brain-Drehenerin, also das ist ein Gehirnvernetzungskonzept was mir bereits sehr gefällt, aber ich will einfach noch mehr, ich will einfach was, wo ich noch flexibler sein kann und bin jetzt da gelandet vor einigen Wochen, wo ich ja erst Gespräch gehabt mit der Silvia und freu mich und bin gespannt, was wir da erwartet, bis jetzt auch den Herzcode außergefunden, es war heute Vormittag und bis weiter geht es, werde ich jetzt nach und nach so herausfinden und bin schon total aufgeregt drauf. Genau. Die Katarina ist unsere Nachbarin, wenn wir in Zellamsee sind, also Saalfelden ist nicht weit weg davon, das war total lustig. Genau. Nächste Mal wenn wir dort sind, dann werden wir uns mal treffen. Ja genau, nur Bescheid sagen, genau. Danke dir. Sehr schön, danke euch. Jetzt war jeder dran. Ich bitte meinen Raumabtaucher, einen Impuls einfach euch weiter zu geben. Wie ist eure Herzenshaltung, zudem dass Finanzen zu euch fließen dürfen? Wenn das Thema des Verkaufs geht, ist auch wichtig, dass wir eine Öffnung haben, dass die Finanzen zu uns fließen dürfen. Und wir werden sehr oft, wenn wir aus Christ angegriffen, wenn wir im Thema Coaching auch über das Thema Geld und Finanzfluss reden. Umsonst habt ihr bekommen, umso ein Sorte geben. Ist immer so diesen Satz, wo wir kommen, was voll aus dem Konzept gezogen worden ist und was nichts mit uns zu tun hat. Und deswegen ist wichtig, dass wir lernen, uns wirklich auch zu öffnen, dass die Finanzen zu uns kommen dürfen. Unser Coach ist nichts anderes als ein Lehrer. Und ich gebe es auch ganz deutlich, ein Lehrer ist sein doppelten Lohnwert. Also auch unsere Pastoren und so weiter dürfen richtig wertschätzen, damit sie wirklich die Zeit haben, uns zu lernen, was es wirklich heißt, in Christes zu sein und damit auch, in dem auch unsere Berufung voll zu leben. Damit er sich voll darauf konzentrieren kann, aus dem Wort alles rauszunehmen. Dass sie sich Zeit nehmen kann, wirklich das Beste für die Menschen, um ihnen herum, denen weiterzugeben. Und das ist für uns als Coach eigentlich genau das Gleiche. Wir helfen den Menschen in ihrem Leben, erfolgreicher zu werden, in jedem Bereich, wo ihr tätig seid. Oder wo wir tätig sind. Dass es sie besser geht, dass sie einfach erkennen, was sie alles haben, was ihnen alles gehört. Deswegen ist es so wichtig, dass wir lernen, bevor wir in den Verkaufsgesprächen auch hinein zu gehen, dass die Finanzen wirklich zu uns fließen dürfen. Das wird nicht irgendwo das Geld aus der Tasche ziehen, sondern dass wir denen einen Mehrwert geben. Und auch am Wochenende, nicht in drei Tagen bei unserem Live, werden wir auch da dieses Thema noch verfolgen, was es wirklich heißt, dass die Reichtümer Gottes auch wirklich zu uns fließen dürfen. Geld ist ein sehr, sehr gutes Gestaltungsmittel. Es ist ein schlechter Herrscher. Wenn es Geld uns hat, ist es schlecht. Aber wenn wir das Geld haben, ist es gut. Also das Geld ist kein guter Meister, kein guter Herrscher. Aber es ist ein gutes Klaver. Wenn wir wissen, wohin soll es fließen, wohin soll es gehen, was können wir damit Gutes bewirken in dieser Welt? Und deswegen wir uns auch öffnen dafür, dass diese Finanzen zu uns kommen dürfen, weil wir die Kinder Gottes sind. Weil Jesus hat gesagt, der, der Reich oder wo über Jesus wurde gesagt, der, der Reich war, wurde Arm am Kreuz, damit die, die wir, wir, die wir Arm waren, reich sind. Und da geht es auch um Finanzen. Da geht es, manche sagen, da ist nur ein geistlicher Reichtum. Aber Jesus war niemals geistlich arm. Geistlich arm konnte er nicht sein. Es ging da auch um Reichtümer. Und Reichtümer nicht, damit wir, ich, ich, ich, ich, ich haben, haben, haben wollen, sondern, dass wir das Geld haben mit einem Bestimmung, um sein Reich zu bauen, um andere Menschen wieder zu helfen, um andere Menschen wieder zu unterstützen und zu stärken. Geld ist ein sehr, sehr gutes Werkzeug, wenn wir es in der Hand haben. Es ist nur diese Haltung, die wir zu Geld haben. Der Galt Pilsel hat uns immer wieder gelernt, das, das war, viele Menschen sagen, das Geld verdirbt den Charakter. Das stimmt nicht. Es macht nur sichtbar der Charakter. Und wenn wir eine gute Haltung haben für die Welt, für die Menschen um uns herum, für das Thema der Finanzen und damit auch Gutes zu tun, dann macht das auch unser Charakter sichtbar. Wenn wir großzügig sind, wenn wir fließen lassen können, wenn wir weitergeben können. Also Adam und Eva wurden in einem, wurden in einem Paradies reingestellt, in Überfluss. Also eigentlich für die beiden drei Bäume hätten auch genügt. Da wäre genug dran gewesen, um Satz zu werden. Aber es war die Fülle da. Und Gott möchte uns mit seiner Fülle auch in dieser Welt segnen, damit wir dafür dadurch auch ein Segen sind. Weil der, der mehr hat, kann ein Segen sein, für der der weniger hat. Niemals andersrum. Deswegen denke ich mal darüber nach, wo haben wir noch, hast du noch vielleicht Denkweisen, die dich beschränken, indem das die Finanzen zu dir fließen dürfen? Aus jeder Richtung. Weil ihr habt jetzt Lebensversicherung ausbezahlt bekommen, wovon wir nicht einmal wussten. Es war irgendwie noch von meiner, oder irgendwie noch von meiner erste Ehe und die Farbe kamen da einen Brief und da war noch irgendwie was drauf und das musste noch gelöst werden. Ich habe gar nicht gewusst, dass das irgendwie noch kommt, ein paar Tausend Euro. Kann man auch wieder genau in der richtige Zeitpunkt. Also öffne wirklich dir dein Herz, dass mit allen Segnungen Gottes zu dir kommen dürfen. Weil desto mehr Segnungen von ihm zu dir kommen, können sie durch dich hineinfließen in dieser Welt. Und dieses Thema mit, wer höher ist, kann dem segnen, der weniger ist. Sieht man wo Jesus das erste Mal von seiner Eltern in den Tempel rein kam und dort der Priester war und er hat die Eltern gesegnet, aber nicht Jesus. Weil er wusste, Jesus steht über ihm. Den Jesus haben wir alles. Jesus ist immer das Höchste und er hat diese Fülle in jedem Bereich unseres Lebens. Es geht nicht nur um Finanzen, aber weil wir heute im Finanzcoaching sind und in Verkaufscoaching sind, geht es mir jetzt gerade um das Thema der Finanzen, dass wir auch in diesem Thema lernen uns zu öffnen. Es geht für unsere Gesundheit, für unsere Freude, für unsere Frieden, für unsere Familien, für jeden Bereich unseres Lebens gilt das. Dass du mir gut gesegnet bist, dass du mir bist und segn in deiner Familie, für dein Ehemann, für deine Ehefrau, für deine Freunde. Und diese Sägen Gottes ist immer mehr sichtbar in uns. Wir werden sogar in dieser Endzeit das Volk Gottes, den Juden, werden wir eifersüchtig machen, weil sie sehen, dass Gott mehr mit uns ist, als mit denen. Die Juden, die sind überall höchst erfolgreich. Sie machen 0,2 Prozent, glaube ich, der Weltbevölkerung aus, aber sie haben am meisten Nobelbeisträger. 24 Prozent. Ja. Also es ist sichtbar, dass Gott mit denen ist, weil sie erfolgreich sind. WhatsApp wurde von einem Juden geschaffen. Facebook von einem Juden. Also viele große Erfindungen, die es in dieser Welt gibt, waren entweder von Juden oder von Christen. Fernseher von Christen. Der Rockerfeller war auch einer, wobei der Herr hat auch gelernt, was das wirklich heißt, in diese Gnade zu leben. Er wusste auch, woher die Finanzen gaben. Er hat den Zehnten gegeben. Schon von seiner ersten 1,50 Euro, den er verdient hat, das Wochengehalt, hat er sein Zehnte bezahlt. Der sagt, wenn er sich das damals schon gemacht hätte, hätte er das nicht geschafft, mit seiner 1. Million das auch machen zu können. Ein kleiner Treu zu sein. Aber öffne dich, damit seine Segnungen wirklich zu dir fließen dürfen, auch in dem Bereich der Finanzen, weil das macht es viel einfacher im Verkauf. Aber wenn du dir in deinen Gedanken immer noch drin hast, aber darf ich das auch, dann ist das eine Bremse. Gott möchte uns segnen. Schau all die Patriarchen an dem alten Testament. Es heißt vom, ich weiß nicht mehr, ob es Isaac oder Jakob war. Er war reich, wo der reiche, bis es sehr reich war. Es ist eine Steigerung. Aber das Fundament war schon, dass er reich war. Aber immer wieder diese Denkweise nicht für uns alleine, sondern damit wir ein Segen sind für diese Welt. Sylvia sagt immer wieder, es ist doch viel besser, dass wir das Geld haben als die Zuhälter oder Progenbaronen. Die tun nichts Gutes damit. Aber wir wüssten etwas, was wir anfangen könnten, um andere Menschen zu segnen damit. Lass uns das. Jetzt erscheint das 7. Buch, was wir finanzieren. Wahrscheinlich wird das Druck frisch in Ottobäuren sein. Da heißt es Break Out. Und da geht es auch mit anhand der Bibel, wie man groß denken kann über Gott. Und was das bringt. Das Buch war wirklich für uns ein Durchbruch. Wann haben wir es gelesen, Sylvia? Weißt du es noch? 2007, 2008? Irgendwann? Nein, in meinem Mann. Ja, jetzt sind wir erst. Und es hat uns wirklich die Augen geöffnet von einfachem Bild, Gott ist zu haben, was es heißt, groß zu denken. Wenn wir ein großer Gott haben, ist auch wirklich für Groß denken. Aber dann sind wir mit ihm in einen Klang. Das war kurze Einführung zum Verkaufs-Core. Darf ich kurz fragen, du hast am Anfang gesagt, der Lehrer ist und dann habe ich den Doppeltenloch, der den Lohn. Den doppelten Lohn wird. Den doppelten Lohn steht in der Bibel. Der Lehrer ist den doppelten Lohn wert. Danke. Wenn jemand schon in der Wirtschaft gut verdient, dann heißt es, dass der Lehrer, der passt dort zum Beispiel, den doppelten Lohn eigentlich gehört und nicht zusätzlich noch arbeiten muss, damit er über die Runden kommt, dass er uns eine Miete zahlen kann. Wir dürfen unseren Pastoren, unsere Lehrer wertschätzen. Und ihr seid alle Lehrer aus Coach und euch steht es auch zu. Renate, zu dem noch eine Frage oder? Ja, ich habe noch eine Frage. Also, dann soll ich die beiden auch in die Pflicht nehmen, dass sie wirklich, also das darf ich schreiten, dass sie die Rechnung bevor uns am ersten Trempfen bezahlt haben. Was hast du mit ihnen ausgemacht? Noch nichts. Ich habe einfach gefragt, ob sie mir die E-Mail-Adresse schicken und er hat sie mir bis jetzt noch nicht geschickt. Jetzt mache ich einfach eine Foto von der Rechnung und schicke sie per WhatsApp mit der Mitteilung. Soll ich diese Mitteilung machen? Ja, aber ich mache das im Gespräch immer ganz klar aus, bis wann sie zahlen. Also im Verkaufsgespräch, ja, ich spreche mit ihnen, bis wann sie zahlen. Also das ist ganz wichtig, dass wir diese Sachen nicht schwammig lassen am Ende. Ja, sondern wenn sie sagen, okay, 5000 Euro, okay, die haben die Zusage. Also dann quasi immer wieder die ganze Summe vor dem Coaching. Das ist... Das habe ich nicht gesagt. Ach, nichts. Dann kannst du einfach sagen, okay, dann schicke ich euch die Rechnung zu. Passt es, wenn wir haben den Termin dann und dann, den ersten Termin. Passt es, wenn ihr die ganze Summe bis dahin überweist? Ja, weil ihr das nicht ausgemacht hast. Und wenn sie dann sagen, gibt es Ratenzahlung, ja, dann kann sie sagen, die Hälfte jetzt, die andere Hälfte in einem Monat oder sowas ähnliches. Okay, super. Danke. Aber die Zahlungen müssen wir immer im Gespräch, nur ganz klar, mit den Menschen ausmachen, wann, wie viele Finanzen frießen. Ja? Und die Rechnung nicht das Fotoschicken, sondern das Anhangen. Du kannst das PDF schicken. Aber sie hat keine E-Mailadresse bekommen. Was kannst du auch an WhatsApp PDF schicken? Ja, okay, gut. Ist besser. Okay, gut. Dann, jetzt reiten die uns auf. Jetzt gehe ich in die Breakout Session. Also es geht den Bayeraniere immer wieder darum, wenn wir Ängste haben, Sorgen haben, in Bezug auf Verkaufen heute, ja, oder wenn wir anstehen, wenn wir nicht wissen, wie es weitergeht, sowas ähnliches immer wieder. Und heute, für heute habe ich, die Anna hat Fragen geschickt, Karin und vom Margit Messenger-Ausdausch. Diese drei Sachen habe ich, ja? Im Garten? Meine Fragen sind, glaube ich, schon am Donnerstag, für den Donnerstagskoll gekommen, die ist das Verkaufen oder? Ah, Chat-Kommunikation. Ja, okay, dann auch. Also diese Sachen mache ich jetzt, ja? Silvia, ich hatte auch was geschickt. Kommt das dann morgen dran oder am Donnerstag? Ja, das ist ein Thema, das ist ein Thema für morgen. Ja? Silvia, ich habe auch noch eine Frage. Ich habe ja das der letzten Donnerstag geschickt und es ist ja ausgefallen, wann würde das behandelt werden? Können morgen machen, wenn du kommen kannst? Ja, ich will morgen schon unterwegs Richtung Ottobäuren. Ja, dann reden wir in Ottobäuren. Okay. Ja? Ja. Und also all diese Positionierungsfragen besprechen wir quasi am Dienstag oder Donnerstag, ja? Aber wenn ich jetzt mit Anna arbeiten werde, dann werdet ihr sehen, dass du selbst in deiner Positionierung auch einen richtig großen Schritt vorangehst. Ja? Maritje? Bei mir ist nur diese eine Frage, weil es heute erst reingekommen ist mit der Person auf der Warteliste. Ah, ja. Ich kontaktiere, genau. Ich weiß nicht, wie lange ich bleiben kann, aber du kannst gerne was dazu dann sagen und ich fühle es mir dann da aufzuhalten. Ich kann das jetzt beantworten, weil das ist für total wichtig für jeden. Ja? Ich bin mich nicht vordrängend. Na, das ist, weil Anna ist auch ähnlich, die Fragen von Anna, das heißt, wenn du siehst, dass jemand auf eine Warteliste oder auf irgendwelche Aktion von dir gemeldet hat, dann würde ich ihnen einfach ein WhatsApp schicken. Ich habe gesehen, du hast dich auf die Warteliste angemeldet. Ja? Lass uns kurz mit einer der sprechen, wo du stehst, wohin du möchtest und wie ich dich unterstützen kann. Und mit diesem Satz kannst du jeden abholen. Also es ist egal, ob sie jetzt ein Kommentar gemacht haben unter einem Beitrag oder was auch immer, aber wenn sie ein Action machen, also wenn sie etwas zeigen, dass sie sich dafür interessieren, dann kannst du ach, schön, dass du dich dafür interessierst. Ja? Und lass uns kurz dazu telefonieren. Okay, sehr gut. Weil das hat jeder von uns, dass die Menschen sich aus dem Nichts melden, wie zum Beispiel Anna, du kannst dich schon laut machen und dann Imgard und Martin, ihr könnt die Chat-Kommunikation schon vorbereiten, ja, danach für danach. Okay, Anna, kannst du auch deine E-Mail zeigen, Anna? Welche meinst du, die ich dir geschickt habe? Was du mir geschickt hast? Oh je, das waren ja ein paar. Nee, nur das, wo die vier Gespräche drin sind. Ah, wie von heute. Okay, verstehe. Gut, ich mach die auch. Weil die anderen, was du geschickt hast, das ist für morgen oder Donnerstag Thema. Okay, wunderbar. Na, ich muss das zulassen, dass du freigeben kannst moment. Ja, also wenn erzähl mal dieses eher Paar zum Beispiel, die sagen, die möchten von dir ein Coaching haben, mit welchem Problem kam sie zu dir, Anna? Also, warte mal, ich muss freigeben, ne? Also für jeden, wenn ihr jetzt Gespräche habt, ja, dann immer wieder rausfinden, welches konkrete Problem sagen diese Menschen, also nicht meine Kochssicht, sondern welches Problem sagen sie? Wo sollen diese Probleme sein? Was sind die vielen Bereiche, wo wir nach Problemen suchen? Wer kann sagen? Meinst du die vier Sehnsüchte, die wir haben? Nein, nein. Hobby, Gesundheit, Finanzen, Beziehung. Genau, sehr, sehr gut. Hat jeder das mitbekommen? Ja. Noch einmal mal reichen, bitte. Gesundheit, Beziehung, Finanzen und Hobby. Zeit. Oder Zeit, ja. Gesundheit, Beziehung, Hobby, und Zeit. Gesundheit, Geld, Zeit, Hobby, Beziehung, also das ist jetzt schon ein bisschen mehr, mach nix. Also die Probleme spüren die Menschen in diesen Bereichen, ja. Sie haben im Bereich Geld, im Bereich Zeit, im Bereich Beziehungen, Probleme und im Bereich Gesundheit, das sind die vier großen Bereiche, ja. Und wenn sie uns etwas erzählen, dann müssen wir immer wieder in diesem Bereich unsere Ohren schärfen, damit wir das raushören können. Anna, wo hat dieses Ehepaar Problem? Wir haben gerade ein Beziehungsproblem und zwar beide haben Häuser, ungefähr 200 Kilometer voneinander entfernt, sind seit über einem Jahr verheiratet, haben natürlich erwachsene Kinder und Enkelkinder und Familien und jetzt steht die Frage, wo lassen wir uns nieder? So. Und der Mann ist sehr unbeweglich, sagt die Frau, er will auf keinen Fall aus seiner Heimat weg und sie ist aber auch so gut vernetzt und für sie ist das noch mal so, sie hat drei erwachsene Kinder und die sind in der ganzen Republik verteilt und da wo sie wohnt, ist ungefähr die Mitte für alle drei Kinder, das heißt alle haben ähnliche Fahrtzeiten. Wenn sie jetzt umzieht, gibt es eine Tochter, die muss dann fast 600 Kilometer eine Strecke fahren und sie sagt, dann sehe ich die Enkelkinder ja bei nahe gar nicht mehr. Also die, ja, das ist so eine Art Beziehungs- und Entscheidungsfrage. So, was machen wir denn jetzt? Und Lange wollte das, also das Gefühl, Anna, dass du da ihnen helfen kannst. Also ich glaube schon, weil bisher kenne ich nur ihre Sicht. Und die, ist bitte dein Berufungssatz vor? Oh, er bereitet Berufungssatz, mein Berufungssatz, ich helfe Menschen in Beziehung oder in Krisen. Ach so, warte, das ist auch das ist ein Berufungssatz. Nee, das ist gut. Ja, Menschen, die in Beziehung eine Krise haben, indem sie sich selbst annehmen und sich in sich sicher fühlen oder sicher werden und als Ergebnis erhalten die Freiheit und Genuss. Okay, das ist jetzt die abgekürzte Version von deinen Berufungssatz. Also deine Berufungssätze sollt ihr nicht auswendig lernen, weil das ist sehr lang, das könnt ihr nicht. Ja, aber der Berufungssatz zeigt immer wieder, wenn ich mir das vorlese, kann ich diesen Menschen helfen oder nicht. Das ist einfach Absicherung, damit du sicher sein kannst, okay, diesem Ehepaar kann ich helfen. Genau. Ja, okay, so hast du das gemeint. Okay, das ist noch mal eine schöne Betrachtungsweise. Weil das ist wichtig, dass wir das Gefühl haben, wir können denen helfen. Ja, wenn ich dieses Gefühl nicht habe, dass ich helfen kann, dann mache ich auch kein Angebot. Okay. Das wäre quasi unseriös, wenn ich jemandem verspreche, ich kann dir helfen, aber innerlich denke ich, ich kann doch nicht helfen. Ja? Okay. Und da hilft die Berufung, also der Berufungssatz, wenn du das vorlässt, aha, okay, ja, die sind genau die Personen, denen ich helfen kann. Und der Berufungssatz wird auch immer spezifischer, also das verändert sich mit der Zeit. Sehnsuchtsatz verändert sich nicht. Okay, ihr zweites Anliegen war, dass sie sagte selber, sie braucht Mut und das passt halt auch zu meiner nächsten Persongruppe, Menschen, die Mut brauchen für Entscheidungen. Ja, aber also Mut und Entscheidungen treffen kannst du nicht verkaufen, aber du kannst verkaufen, also das ist ein Problem, weil sie spürten, dass sie einfach eine Lösung brauchen für die Fernbeziehung. Ob sie jetzt zusammen umziehen oder zusammen wohnen oder was auch immer, ja, das ist jetzt nicht die Frage. Also das Endegebnis musst du nicht wissen, was bei ihnen passiert, aber dass sie da eine Lösung brauchen für diese Fernbeziehung und für die familiärer Verhältnisse. Ja, das ist das Problem, was sie lösen wollen. Also bisher haben sie die Fernbeziehung so gelebt, nun ist der Mann aber in Rente, also der gibt seinen Pasturatsamt auf und ist jetzt komplett voll in Rente und darum stellt sich diese Frage der Fernbeziehung sozusagen für sie nicht mehr, so sind die davon immer ausgegangen, danach wohnen wir zusammen. Okay, also was ich Anna mit dir besprechen wollte, weil du fragst, wie kommst du mit ihnen ins Gespräch, ja, indem du sagst, okay lass uns besprechen, wo ihr jetzt steht, wohin ihr möchtet, ja, und wie ich euch unterstützen kann und dann machst du einfach den Verkaufsleitfaden, ja, dann durch die Fragen und durch die Antworten ergibt sich, wie du ihnen helfen kannst. Okay, wie ist das? Aber was ich dir sagen wollte, diese Mut und Entscheidungen treffen, das ist der Weg. Das ist der Weg, also den Weg kannst du nicht verkaufen. Sondern denkt immer wieder daran, Menschen wollten zum Beispiel auf ein neues Kontinent, ja, das ist das, was sie interessiert hat, die Schätze da, die Menschen da, also das ist das, was sie wollten, sie wollten nicht Schiff bauen und Mut und Entscheidungen treffen, das ist Schiff. Okay, das ist ein gutes Beispiel. Also die Probleme müssen wir immer auf der Beziehungsebene, auf Geldebene, auf Zeitebene und gesundheitlichen Ebene rausfinden. Okay, und wie mache ich das? Also er ist recht dominant und auch sehr laut. Wie schaffe ich es, mich da so durchzusetzen und wenn die beiden dann nochmal anfangen, gegeneinander oder miteinander zu diskutieren in so einem Zweiergespräch, also ich habe da schon ein bisschen Respekt vor diesem Zweiergespräch. Also ich kenne ihn halt wirklich nicht persönlich, sondern nur so, wie wir mal in der Gruppe zusammen waren oder auf der Hochzeit, ansonsten habe ich keine Berührung. Macht das bitte weg, diese Freigade? Ah, okay. Zuerst mal nichts befürchten. Ja, das dachte ich mir, dass du das so sagst. Alles, was wir befürchten, das kommt auf uns zu. Es ist ganz wichtig, also wenn du diese Befürchtung hast, dann hieß es einfach Jesus ab. Ja. Okay Jesus, ich befürchte, dass die beiden da einen da zerlegen in dem Gespräch. Ja, ich möchte nicht in so eine Situation kommen. Ist der Herr in diesem Gespräch und ich spreche Harmonie, Frieden und Klarheit rein. Also du sprichst da rein, im Voraus in dieses Gespräch, was du haben möchtest. Okay. Und wenn du eine Berufung bekommen hast für Paare, dann hast du die Gabe, dass du dich nicht auf die eine Seite stellst und das weiß ich, du hast es. Du gibst schon das frei, noch zurück, bitte, damit ich euch groß sehen kann. Das heißt Anna, dass wenn du diese Berufung hast für Paare, ja, dann hast du die Gabe, dass du dich nie auf eine Seite stellst. Ja, sie sehr oft in christlichen Beratungen, dass immer die Frau recht hat und der Mann für alles schuld. Sehr oft ist das so. Ja, und ich merke das, wenn wir mit Ehepaaren zusammenarbeiten, dass sie uns nie auf die Seite von einem Stellen, ja, dass sie beide so nehmen, wie sie sind und das hilft ihnen total, das mit einander auch zu machen. Das heißt vertraue darauf, dass du die Gaben von Gott bekommen hast, auch wenn das eskaliert oder sowas ähnliches. Ja, also wir haben das eine, das zweite Ehepad, die wir in der Berufung begleitet haben, die kamen hier rein, hier gerade hier an dieser Tür, dreiviertel Stunde zu spät zum Termin und sie haben uns gesagt, wir haben uns gestritten auf dem Weg zu euch und die lassen uns scheiden. So haben wir begonnen, mit ihnen zusammenzuarbeiten und dann haben wir gesagt, ja, so, es kommt mal rein, setzen wir uns hin, ja, und dann zwei, drei Wochen später haben sie gesagt, sie sind das beste Team und sie haben dann alles umgesetzt, also das war total umgedreht, aber vertraue darauf, dass du dann in der Situation weißt, wie du mit ihnen sprichst. Okay, gut. Und stellt euch nicht Horrorszenarien vor, ja, dass sie euch zerlegen oder dass der Mann dominant ist oder die Frau dominant ist oder dass sie euch nicht zuhören und solche Sachen, nichts jedes Mal, wenn Gedanken in diese Richtung gehen, die bitte ignorieren, Jesus abgeben und dann die Lösung einsprechen. Es werden der Licht nicht, ich befürchte die Finsternis. Okay, und von der Dauer, weil das ist ja vielleicht gar nicht so eine drei Monatsgeschichte oder, ich weiß es jetzt natürlich nicht, aber je nachdem wie sich das abzeichnet, was mache ich preislich und von der Dauer her? Also ich würde am Anfang immer nur drei Monate oder sechs Monate anbieten mit drei oder sechstausend Euro oder sowas ähnliches oder fünf, fünf. Und sie dürfen dann wählen. Und was wichtig ist, dass sie klar abstecht, was ist da drinnen in den drei Monaten und was ist in den sechs Monaten drinnen? Ja. Okay, arbeite ich dann nur ausließlich mit beiden oder nehme ich auch mal einen einzelnen, das kann ich ja gestalten, wie ich möchte, oder? Genau. Okay, gut. Wie mache ich? Und das würde ich auf jeden Fall so machen, dass du dich nicht festlegt, immer nur zu zweit. Manchmal, bei der Nachte, wird es auch wichtig sein, das hat sie selbst auch schon gesagt, dass sie beide einzeln holt. Also wir holen manchmal die Menschen auch einzeln, weil dann Sachen erzählt werden, die sonst nicht erzählt werden. Okay, mit den anderen drei Fällen, die ich dazu auch noch geschrieben hab, dann verfrage ich dann ähnlich wie jetzt. Genau. Also dieses Verkaufsgespräch ist nicht für verkaufen da, auch wenn das Verkaufsgespräch heißt, sondern dass wir unsere Fragen stellen und rausfinden, wo sie stehen, wohin sie möchten und wir müssen dieses Gefühl haben, ich kann ihnen helfen. Okay. Ja, das ist die Hauptsache in einem Verkaufsgespräch. Gut. Ja? Okay, super, danke. Bitte. Dann, Margret, du wolltest schon freigeben? Warte, was nehmen die anderen mit aus dieser Austausch von Anna? Was nehmst du für dich mit? Ein, zwei Rückmeldungen möchte ich haben im Garten? Ich nehme mit, dass ich mir keine Horror-Szenarien ausmauere und immer Jesus übergebe. Und wenn irgendwie viele Gedanken da sind, dass ich das Gegenteil in die Situation reinsprich und dass ich vertraue, dass die richtigen Worte kommen. Richtig gut. Ersten Dank, Herr Renate. Dass sie mir zuhören, also eben auch, dass ich auch das nicht befürchte, sondern dass ich eins genommen werde, dass sie mir zuhört, dass sie umsetzen, dass ich das auch hineinspreche im Vorfeld und eben auch die Befürftungen, wie Jürgen gar gesagt hat, Jesus abgeben. Ja. Richtig gut. Und ich habe noch ein Impuls dazu. Ich habe sehr oft gebetet, bitte, geben meinen Worten Gewicht, Vater. Ich will nicht zehnmal etwas sagen, ich will einmal sagen und es muss sitzen. Ja? Also und dann bei Kindererziehung ist das ganz wichtig, Mamaß, dass ihr dieses Gebet bittet, bitte und auch bei deiner Frau oder bei deinem Mann, bitte, gib meinen Wort Gewicht. Okay. Andrea. Ja, also mir ist es jetzt auch noch mal wichtig geworden mit den Befürchtungen, auch merke ich jetzt gerade, also auch wenn ich noch keine potentiellen Kunden haben, aber ich gerne möchte, dass sie das auch irgendwie umsetzen oder so, dass ich dann nicht, also so in meinem Mainz Kopf denke und die Befürchtungen haben, ah, es ist zu teuer oder so. Also das ist ja auch eine Befürftung. Von daher, das auch da schon loszulassen und jetzt Jesus zu geben. Also wenn da Befürchtung gekommen ist, das ihm gleich abzugeben und er das Licht hinein zu sprechen, dass sie jetzt wirklich das erkennen oder auch die Sinnhaftigkeit erkennen. Richtig, richtig gut. Und das ist wichtig, Karina, für dich, was du gesagt hast mit diesem einen Satz, warum ich immer wieder Menschen anziehe, die schon vieles investiert haben und jetzt kein Geld haben. Ist das gleiche. Du kannst einfach aussprechen. Danke Papa auch, wenn die Menschen viel in sich investiert haben, das ist Spitze. Ja, für das Coaching mit mir werden sie einfach die Finanzen mit Leichtigkeit organisieren. Also nimm dieses, uah, Gewicht raus, bei dir. Ja? Ja, danke. Bitte. Elisabeth, was nimmst du mit? Dass ich sage, es werde Licht. Es werde Licht auch in meinen Gedanken und dann habe ich frühe Tage etwas gelesen, was mir auch sehr gefallen hat. Herstelle alles wieder her. So auf Stelle alles wieder vollkommene her. Von dir kommt das vollkommene. Es werde Licht und Herstelle alles wieder her. Das fand ich mir gefallen. Danke. Anna? Mir hilft die Vorstellung total, ich bin schon im Coaching mit denen. Also und da fühlt sich das dann leicht an und da ist diese Schwere des Verkaufsgespräches nicht mehr so da. Also das ist nochmal sehr gut, sich das vorzustellen, dass Jesus die ganzen Hürden vorab auch schon abgebaut hat. Richtig gut. Du kannst auch darum bitten, Jesus bereite bitte die Herzen der Menschen vor, vor meinem Gespräch. Ja? Genau, danke. Bereite sie einfach vor. Okay, Margret, gibst du dein Bitte, dein Schädekommunikation frei? Ja. Ich war auch in Brinn, aber irgendwie geht es dann auch doch nicht. Siehst du es? Nee. Nicht? Nee. Bist du weg oder was? Nee, wir sehen alle. Ich sehe alle. Du siehst nicht meine Messenger? Also du sollst mit der Maus-Taste nach unten geben, da steht Negia und da steht freigeben. Ein grüner Vier-Eck mit einem Pfeil. Klass drauf und dann kommt Fenster. Ja. Jetzt ist gut. Ja, das ist. Ich möchte zum Anfang gehen von Schädekommunikation. Was war das Seite? Genau. Und davor? Okay, ich freue mich, dass du in meiner Gruppe als Bojerin erfolgreich Herzensprojekt mit Leichtigkeit umsetzen gekommen bist. Ich lerne gerade meine, okay, weiter. Du kannst Fragen stellen. Bist du Bojerin? Nein, aber ich habe eine Weiterführende Landwirtschaftsschule in der Tschechischen Republik absolviert und mag die Reser. Ich bin Bojerin, mag lieber Menschen. Das ist lustig. Humor ist immer gut. Du bist herzlich willkommen. Haltest du schon eine Herzensprojektidee? Danke schön noch nicht. In Deutschland, ich arbeite als Kriegeherferin, aber ich suche etwas bei Tieren. Ja, weiter. So schön, wenn du deinen Herzenswunsch mit Tieren nachkisten. Was hätte das für Auswirkungen auf dich und deinen Alltag? Dann würde ich mich sehr zufrieden und freuen. Das ist das letzte. Du hast jetzt gerade geschrieben vorhin. Ist das deine Zielgruppe, die Frau? Bin ich nicht gern zu überzogen, also Zielgruppe. Ja, schon, aber nicht noch nicht für das kleine Coaching. Du könntest mal fragen, geh runter bitte. Okay, und sie hat auch mit Deutsch ein bisschen Problem. Also ich würde sie fragen, was habe ich angesprochen in meiner Gruppe? Okay. Also, ich rausfinde, wo sie steht, ja? Weil wenn sie keine Bojerin ist und sie ist Pflegerin und du machst quasi Herzensprojekte, aber irgendwas hat sie gezogen und das muss sie rausfinden. Musst du raus? Ja, genau. Hab ich noch mehr? Wo sie sind? Genau. Ja? Nein, die hat noch nicht mehr, also ich finde es nicht mehr, um mich zu sagen. Die Namen solltest du immer aufschreiben, dann weißt du. Ja, genau. Ja, weiter. Du darfst Frage stellen, weiter. Ja, weiter. Okay, also was ein Problem hat sie? Ja, die Leichtigkeit fehlt. Also, du solltest jetzt also, oh, die Leichtigkeit fehlt dir, du solltest dein Echo machen. Also, wenn du das so machst, dann bist du, wie, also du holst von ihnen ihr Infos ab, aber es geht nicht darum, Infos abzuholen. Genau, und die Leichtigkeit, ah, verstehst du was? Wenn ein Problem rauskommt, dann sollst du ein Echo machen, oh, die Leichtigkeit fehlt dir, ja? Ja, ja, okay. Aha, und ich habe falsch, ja, ich finde gefragt, genau. Ich wollte zuerst das Herz-Berjekt wissen. Ja, Obst-Planthage, okay, weiter. Und dann habe ich gefragt, ja. Wann war das Freitag? Ja. Und heute ist Montag? Ja. Kein Problem. Also, kannst du wegmachen, bitte? Wenn wir mit Menschen sprechen, sie müssen das Gefühl haben, dass wir uns, dass wir ein ehrliches Interesse an ihnen haben. Und das machen wir dadurch, indem wir zum Beispiel Echo machen. Das heißt, wenn ich ein Echo mache, also wenn sie ein Problem erzählen oder wenn sie einen Wunsch erzählen, dass ich das aufgreife, ja? Also, nicht nur Fragen stellen, die sie beantworten müssen, ja, das ist dann wie ein Verhör. Oder, das ist nicht so schön, sondern einfach, wenn sie etwas schon verraten haben, dann sei mit deinen Gefühlen mit dabei, Margu, du bist sehr stark in Gefühlen. Und wenn du mit ihnen chatest, ist es auch wichtig, dass du das rüberbringst, deine Gefühle. Ja? Danke. Bitte. Was wolltest du noch sagen, Margit? Ich glaube gut, ich merke einfach, ja, Gott gibt mir auch noch die Liebe dafür. Ich merke schon, dass sie einfach online ist. Ich hoffe einfach lieber daran, aber das ist auch gut, aber ich merke, das kommt schon. Okay. Elisabeth? Ist es gut oder geht das schon zu tief? Wenn ich frage, wie bei Margit, hast du ein Herzensprojekt, ist das okay? Ich verstehe deine Frage nicht. Ja, oder ist das zu intensiv, dass wir erst nur im Echo bleiben sollen? Oder kann ich wirklich fragen, hast du schon ein Herzensprojekt? Ja, bei Margit ist das das Thema, das muss sie fragen, aber bei dir nicht, deshalb habe ich die Frage ja nicht verstanden. Okay, es antwortet mir zum Beispiel jemand, ich habe im Moment so viele Termine und so viel zu tun und komme jetzt ins Handeln. Kann ich dann fragen, hast du schon ein Herzensprojekt? Nein, weil das nichts mit deinem Coaching zu tun hat. Du sollst in die Richtung Fragen stellen, also wenn die zum Beispiel Probleme haben in einer dominanten Beziehung, dann musst du die Fragen in die Richtung führen. Aha. Also Chat-Kommunikation ist nicht dafür da, damit wir ihr Lebensrauffahren oder so was Ähnliches, sondern Chat-Kommunikation ist dafür da, herauszufinden, sind diese Menschen passend zu meinem Programm oder auch nicht? Ah, gut. Wenn du ein Herzensprojekt machst, dann solltest du das nicht fragen, sondern du sollst Richtung Beziehung fragen. Okay, danke, oh das hat mir jetzt sehr geholfen, danke. Margit. Ich merke auch, ich frage ja manchmal, hast du schon ein Herzensprojekt, aber die bessere Frage ist ja eigentlich, was hatte ich angesprochen an meiner Gruppe? Ja, das ist allgemeiner. Ja, und dann weiß ich, wo sie stehen und was sie wollen hier, ja? Da. Ja? Ja, andere kommt später. Danke. Bitte. Im Garten, du kannst jetzt auch frei schalten. Katarina, wir schauen heute alles an, was zum Verkauf führt. Das ist jetzt unser Mitglied der Bereich? Bei der so, das würde ich noch eine liere Zeile rein tun, im Garten. Das ist, also ich habe nicht mehr, dass ich nicht mehr als zwei, drei Zeilen habe und dann immer wieder eine Leerzeile, weil sonst ist es schwer zu lesen. Ja, super, danke. Das ist noch die alte Willkommensnachricht, wo ich noch nicht tun habe, wie die Community heißt. Ja. Silvia, was ist der Unterschied von Echo geben, dass es nicht zu mechanisch, zu robotermesse klingt? Also... Zuerst mal die Herzenshaltung. Das heißt, ich gebe Echo dorthin rein, wo ich den größten Schmerz oder den größten Wunsch spüre. Ja. Und jetzt sagt, ich habe einen Salon und arbeite alleine, habe keinen Mitarbeiter. Ah, du arbeitest auch allein. Das ist jetzt für mich noch kein richtiges Echo, sondern das ist mir eine Verbrüderung, das ist gut. Ja, also, ach du arbeitest auch allein, ich auch würde dich noch dazu schreiben. Aha. Ja. Diese Fragen, bist du in der Stadt oder auf dem Land, das ist, also, wie sollen Fragen stellen, die Richtung unserem Coaching-Programm führen? Silvia, das habe ich von dir, weil ihr überhaupt nicht wusst, wie du starten solltest. Und du hast gemeint, zum Aufwärmen solltest du solche Fragen stellen. Ja. Aber bist also, ich würde dann fragen, und wo ist dein Friseur Salon? Mhm. Nicht bist du in der Stadt oder auf dem Land? Okay, wo ist dein Friseur Salon? Aha. Was, was persönliches ist? Ja, oder wo hast du denn deinen Friseur Salon? Oder seit wann hast du einen Friseur Salon? Ja, okay. Und wie geht es dann weiter? Boah, ich kann dir das nicht genau sagen, du wurdest mir vorgeschlagen und irgendwie hat es für mich gerade gepasst, dass ich da drauf kriege. Okay. Also dein Coaching-Programm geht da in diese Richtung, dass diese Friseurinnen Energiraubende Kundinnen haben. Genau. Ja? Ja, würde ich in diese Richtung mal fragen, wie sind so deine Kundinnen drauf auf einer Skala von 1 bis 10? 1 ist total anstrengende Kunden und 10 ist Wunschkunden. Wo stehen deine Kundinnen? Ja, das ist mega, danke. Ja? Mhm. Also überleg dir immer wieder Fragen, die Richtung deines Programms führen. Ja, Silvia, nachdem ich sie gefragt habe, so zum Aufwärmen, wo der Salon ist, wenn ich die Info dann habe, wenn sie wieder zurückschreiben, würdest du dann schon diese Frage stellen in die Richtung von den Kunden? Also mit dieser Skala? Also ich würde das eigentlich bei dir, also du wächst sehr auf Insta und deshalb würde ich gleich zum Thema kommen und diese Fragen ganz am Anfang schon stellen. Okay, also gar nicht so aufwärmen oder so, sondern für eher? Ja, also du kannst doch, also sie kommen jetzt in deine Welt rein. Ja? Also doch die Frage stellen, wie schaut das mit deinem Kundinnen aus? Okay, ja, gut, dann habe ich noch eine Hübsche. Die Antwort hat mir ja so richtig gut gefallen, du noch mal rauf? Aha, sehr gut. Oh ja, ganz genau, du sagst, ich merk so, dass es kaum jemand sieht. Guten Morgen, ja das schon, es sei denn die Kundin hat Nutzen von meinem offenen Ohr. Die hat gar nicht die Frage also verstanden, meine ich. Ich hätte so, ich habe es offensichtlich interpelliert, ich habe gemannt, ja doch schon, dass es, das ist ihre, oder vielleicht stimmt es auch nicht, ich glaube, dass es ihre Kunden schon sehen oder vielleicht können wir da auch nicht aus. Okay, dann musst du, wie meinst du das jetzt einfach zurückfragen, also wenn wir nicht, weil sie meinen einfach, wie meinst du das? Mhm. Dann weißt du, was sie da gemeint hat, aber das nicht nur Haare, ja, dass die Friseure vier mehr machen als nur die Haare, das ist ein Kriterium, wodurch sie einen Kundin von dir sein könnte, von der Qualität her. Ja, das haben wir auch gedacht, darum haben wir mich so gefreut über diesen, über das, was sie da geschrieben hat. Und macht das, greift das auf, oh ja, ganz genau, du sagst es, bei uns geht es viel mehr als nur um die Haare, weil wenn du das ausschreibst, dann weißt sie, was du meintest. Ja, stimmt. Und dann würde ich fragen, wie merkst du, dass kaum jemand sieht, das ist wieder allgemein, wie merkst du, dass deine Kunden das nicht so gut sehen können, dass es weit viel mehr als nur um die Haare geht? Also sei du konkreter. Ja, mhm. Ja? Gut, ja, mhm, eine habe ich noch. Was ist deine Frage dazu? Was ich da zum Schluss weiter schreiten könnte. Ich habe mich nicht auf die Situation vom Friseur bezogen, sondern darauf, dass sie kennt, dass sie allgemein vollgelauert wird. Ich würde fragen, was hat dich angesprochen bei mir jetzt, damit ich weiß, warum kam sie in deine Welt? Wieso hat sie sich angezogen gefühlt von deinem Thema? Du kannst auch sagen, wieso hast du dich angezogen gefühlt von deinem Thema? Mhm, ja. Okay, aber wenn sie das so kommentiert hat zu Beginn. Ja, weil du quasi deine Zielgruppe sind Friseurinnen und nicht die Kundinnen. Und deshalb, wenn sie zu dir gekommen ist, musst du wissen, warum? Okay. Das muss einen Grund haben. Ja, mhm. Ja? Gut, ja. Spitzel. Danke. Bitte. Dann machst du das bitte weg, die Aufnahme, die Freigabe. Okay, sehr gut. Dann, wegen Johannes möchte ich noch etwas sagen. Was schon ein bisschen morgen für morgen etwas Vorbereitung ist. Heute ist Verkauf-Training. Und wenn wir darüber nachdenken, wie viel Marketing ich machen möchte, was möchte ich machen, ja, dann ist es ganz wichtig, dass wir diese Entscheidung treffen, dass ich ein Business mir aufbaue, die zu meinem Leben passt. Ja? Das heißt, ähm, denkt nie davon aus, dass du etwas machen musst, was du nicht machen möchtest. Weil dieser Gedanke, ich muss etwas machen, was ich nicht machen möchte im Marketing, ja, das tötet total den Verkauf. Und habt Vertrauen, ihr lernt einfach einige Strategien von uns kennen, habt Vertrauen, dass du diese Strategien kennenlernst und dann währenddessen auch ausprobierst, musst du auch ausprobieren, ja. Und indem du das beginnst zu tun, kommst du drauf, ist das für mich etwas oder auch nicht. Ja? Ich sage ein Beispiel. Ich wollte zum Beispiel sehr, sehr gerne nur Lives machen, weil für Live habe ich keine Vorbereitung, nur ein, also so ein Heft öffne ich und dann schreibe ich Stichpunkt darauf. Also wenn ich ein Live mache, ich bin in fünf Minuten vorbereitet, ja. Und wenn ich einen Text schreibe, für einen Text brauche ich manchmal eine Stunde. Und wir haben jetzt eine Strategie entwickelt, wo ich fünf Texte schreibe, also für Montag, Dienstag, Mittwoch, Donnerstag, Freitag, einen Text. Und durch diese fünf Texte verkaufen wir unser Programm. Und wir machen immer fünfstellige Einnahmen davon, ja. Und ich wollte zuerst nur Lives machen und nur Workshops machen und ich wollte nicht schreiben, weil ich gedacht habe, das ist viel mehr Aufwand für mich. Fünf Texte sind fünf Stunden, ja. Aber dann war das so einmal, hatte ich keine Stimme gehabt. Und dann hätte ich gar keinen Workshop machen können, aber ich war so voll mit unserer Botschaft. Ich wollte einfach nicht warten und dann habe ich einfach die Texte geschrieben. Und es war voller Erfolg. Das heißt, es geht darum, dass wir uns ausprobieren in verschiedenen Bereichen, ja. Und dass wir dadurch, dass wir uns ausprobieren in verschiedenen Bereichen unseren Weg dann finden. Darf ich dazu was fragen? Also mein Text sagt ja ziemlich deutlich, dass ich mich auf dieser Onlinenebene etwas streube. Weil ich da sowieso ein bisschen frubisch unterwegs bin. Und das wäre dann gerade ein Gebiet, ja, was völlig unbequem und mir im ersten Anlauf nicht liegt und ich es irgendwie nicht will. Jetzt habe ich da aber hingeguckt, weil ich dachte, okay, ich kriege ja sowieso nur auf der Ebene dann Kunden. Den Gedanken kann man wahrscheinlich schon zur Seite schieben. Und dann weiß ich auch gar nicht, was gibt es denn für Alternativen, die mir viel näher liegen. Das ist alles völlig ungeklärt. Und zu deinen Ausführungen gerade müsste ich denn dann die Online-Ebene ausprobieren, um sie endlich endgültig auszuschließen. Oder kann ich da einfach meinen Bauch vertrauen, dass ich das so eigentlich gar nicht will. Also ich wollte zum Beispiel auf keinen Fall Facebook machen. Ich wollte auf keinen Fall Instagram machen. Also ich hatte eine extrem große Aversion früher, das war aber sehr, sehr früher, gegen Facebook und gegen all diese Sachen. Und dann habe ich von meinem Papa im Himmel immer wieder Bibelsternen bekommen. Ja, wo es darum geht, öffne deine Türe, weil damit die Menschen Tag und Nacht zu dir kommen können. Also der hat mich richtig bearbeitet, mein Papa im Himmel. Und er hat mir geholfen, dass ich den Sinn hinter dir Sachen erkenne. Und darum geht es Johannes, dass wir zuerst den Sinn erkennen, wie vielen Menschen wir helfen dürfen und was das mit uns macht, wie sehr das uns erfüllt. Weil wenn wir diesen Sinn nicht erkennen, werden wir die Schritte nicht tun. Also es geht nicht zu sehr zuerst darum, also es geht nicht um das Thema Facebook oder Instagram oder was auch Himmel. Sondern dass wir diese Sendungsbewusstsein haben von unserem Papa im Himmel, dass er uns zu Menschen sendet. Ja, und weil er uns zu Menschen sendet, einfach dann dieses Vertrauen zu finden, dass unsere Vorurteilen, also zum Beispiel Facebook habe ich total altmodisch gefunden. Ja, und Instagram habe ich total kurzlebig gefunden und solche Sachen. Das heißt, ich habe einfach meine fixe Vorstellung gehabt. Und diese fixe Vorstellungen durfte ich aufgeben. Und das konnte ich nur machen, indem ich erkannt habe, dass wir zu vielen Menschen kommen sollen. Und ich habe dann den Sinn noch erkannt, zum Beispiel wenn wir jetzt etwas veröffentlichen, ein Video, in der Facebook-Gruppe sind Videos, die 600 mal 700 mal 800 mal angeschaut werden. Und ich habe damit einmal 20 Minuten gearbeitet. Und das hat mich schon immer gefallen, mit wenig Arbeit viele Menschen zu erreichen. Ich kann mir noch nicht mal vorstellen, ein einziges Video von mir zu machen. Ja, ich verstehe das. Das ist auch so, dass ich so verschiedene, sagen wir mal, das ist natürlich sehr subjektiv, aber sehr viele Videos und Reals, die ich da so sehe. Also ich fülle nur einen Kopf. Ja, das ist gut, dass du das sagst. Wenn wir nur einen Krisenabstand haben und vor allen Dingen meine Lebenszeit nicht damit verbringen. So ähnlich ist das. Ich weiß überhaupt keine Ahnung, wie viel Aufwand ich für dieses jetzt heute von dir vorgeschlagene Experiment, denn auch brauche auf der Ebene in dem Bereich. Also was in der Orientierungsphase wichtig ist, dass ich nicht darauf fokussiere, was ich nicht will. Also es gab eine Zeit lang Reals, wo die Frauen getanzt haben. Da habe ich die Krise gekriegt und da habe ich gesagt, also ich werde lieber nichts machen, wenn ich tanzen muss in einem Real. Also absolut kein... also wirklich, ich habe das ekelig gefunden. Aber unser Papa ist so gut, er möchte nicht, dass sie etwas machen, was für uns ekelig ist. Aber wir finden nicht raus, was ist das, was zu uns passt. Wenn wir, also zuerst müssen wir mal diese Mauern, die wir so aufgebaut haben, ja, tanzen der Frauen im Real zum Beispiel, das müssen wir mal diese Mauern runterlassen, damit überhaupt etwas möglich ist für uns. Ja, und das ist meine Bitte, darüber reden wir noch mehr. Wenn wir morgen zum Beispiel, wenn wir darüber reden, dass wir eine Marketingstrategie für uns finden, ja, dann geht es mehr darum, was will ich machen und nicht, also das fasse ich, das fasse ich, das fasse ich, das will ich nicht, ja, das kann ich mir nicht vorstellen, sondern mehr worauf habe ich Bock. Ja, wenn ich jetzt aufliste, was ich nicht will, was ich nicht soll, dann bespreche auch ganz die ganzen anderen Sachen, die es da sonst noch gibt, nicht. Also die sind im Moment gerade aus dem Fokus, weil ich ein bisschen phobisch auf das, was ich nicht will, gucke. Aber was gibt es denn da noch? Also ich muss doch meinen Experiment mit dem Marketing nicht genau da anfangen, wo ich nur irgendwie nicht will, kann ich nicht auch eine andere Ecke anfangen, was mehr viel mehr liegt. Und wobei ich kenne die nicht, ich mache mir an, dass sie nicht an Kunden kommen. Ich würde anwes, ich würde nicht den Formaten denken, sondern will ich mehr jetzt schreiben oder will ich mehr sprechen. Zuerst, wie das war meine erste Frage, will ich sprechen oder will ich schreiben? Er sprechen. Okay, also das ist quasi mal eine Entscheidung, will ich sprechen, dann müssen wir schauen, wo kannst du sprechen, ja, was spricht dann zu dir? Was spricht dich an? Und dann kann ich dir, zum Beispiel, wenn du sprechen wirst, dann kann ich dir eine Frau, die macht Sprecherius, heißen die, im Bereich Immobilien. Und dann kannst du recherchieren und auch so Sachen rausfinden, die dir gefallen. Aber da geht es darum, dass wir zuerst mal diese Aversion abbauen, weil sonst komme ich nicht zu den Sachen, die mir gefallen. Ja? Jetzt muss man es auch differenzieren. Also wenn ich etwas öffentlich, wenn ich etwas veröffentlichen will, würde ich es lieber schreiben. Das mache ich auch mit Jets. Grundsätzlich so, ich diktiere, ich mache keine Sprache, wenig Sprachnachrichten. Wenn ich aber mit jemandem persönlich gegenüber sitze, da wollen nichts mehr schreiben, da bin ich Herr meiner Sprache. Ja klar, aber wenn wir jetzt über Online-Geschichten reden, dann stelle ich mir die Fragen, will ich jetzt sprechen oder will ich schreiben? Ganz darauf bezogen ist, lieber schreiben. Ich habe gerade nämlich geahnt, dass das ein Missverständnis ist. Okay. Und wenn du schreiben wirst, ja, dann reden wir darüber, was passt da dazu? Ja? Ja. Okay. Hör euch da noch länger genau zu. Ja genau. Danke vielmals. Bitte. Ja, ich mag dazu etwas teilen für Johannes, was du zu mir gesagt hast, Silvia. Und zwar, ich hätte ja mit meiner Positionierung noch sehr lange herum tun können, bis ich endlich das Richtige für mich gefunden habe. Und ich habe das, wie du mich gefragt hast, ob ich für was für Zielgruppe ich mich entscheiden mag. Ich habe das dann einfach, ich habe dann einfach gesagt für die Friseure. Und wie ich es ausgesprochen habe, habe ich mir gedacht, um Gottes Willen. Das, das, ich sage es, wie es ist, das Volk habe ich so abgelehnt, die Friseure, die so anders sind als ich. Und jetzt mache ich mir das sichtbar für Sie. Und du hast nämlich gesagt, da wo wir den größten Widerstand haben, kann der größte Durchbruch sein. Und das glaube ich so fest. Das spüre in jeder Zelle, dass das kommt. Und jetzt merke, wenn ich dadurch meine Ängste durchge, die ich da so gehabt habe, wie sehr mir das gleichzeitig erfreut. Nicht das. Mit dem Widerstand und diesem Durchbruch. Ich bin ja ein Kopfmensch. Das ist für mich sowas von logisch. Das ist einfach durchschlagend logisch. Aber bitte nicht auf mich anwenden. Ja, genau. Für andere gilt es gut. Aber du darfst da auch durchgehen. Ich gebe dir zwei Beispiele von Männern, die so seriös unterwegs sind wie du. Und so strategisch wie du. Einfach mal zwei Männer damit du da siehst, wie sie das machen. In Instagram schicke ich dir das zu. Okay, sehr gut ihr Lieben. Karin Wegen, dein Verkaufsgespräch, schreibst du mir das zusammen? Ja, ich schreib's. Aber ich möchte noch gerne wissen, was war das größte Problem von ihr? Sie hat mehrere Probleme. Aber das größte ist tatsächlich ihre wahnsinnige Angst, dass wieder alles noch viel schlimmer wird. Also sie war schon krank und sie ist allein und sie hat kein Geld. Und sie fürchtet, dass es noch schlimmer wird. Gesundheitlich. Gesundheitlich und finanziell und... Was möchte sie am liebsten? Sie möchte finanziell so aufgestellt sein, dass sie ihr gut für ihre Familie sorgen kann. Sie möchte für ihre zwei Töchter und preis sein kann und ihre Familie in Mexiko besuchen kann. Ja, nicht. Hat sie ein Geldthema? Ja. Sie hat mir auch gleich gesagt, sie kann auf keinen Fall etwas zahlen für ein Coaching. Ich würde fragen, warum? Heißt du, das Geld nicht auf deinem Konto? Nein, ja, habe ich. Sie hat mir dann gleich auch die ganze Story erzählt, warum nicht. Also sie ist mit Anwälten unterwegs, ihr Mann kommt immer wieder mit Anwälten, weil er den Unterhalt für die Kinder bezahlen möchte und da streitet sie und sie hat das Geld für die Anwälte nicht und kommt auch nicht. Ja, kommt schwierig an die Anteile, an den Unterhalt hin, der ihr eigentlich zusteht. Möchtest du ein Test Coaching machen davon? Oder möchtest du bezahltes Coaching? Da bin ich mal noch nicht sicher. Mein Herz sagt ja Test Coaching, Markov sagt Karin, lass die Finger davon, das wird zu heikel. Das nicht. Aber wenn das zum Beispiel ein Test Coaching wäre, würde ich mit der Frau ihr Angst wegen Geld angehen. Weil wenn die quasi ständig Geldprobleme hat, das hat einen Grund und wenn du hilfst, das rauszufinden, was der Grund ist und wie sie angstfrei werden kann, dann hat sie ein neues Leben. Ja, es ist auf jeden Fall, sie hat eine wahnsinnige Angst vor den ganzen Leben. Also es kann alles noch schlimmer sein, sie könnte wieder krank werden und die Kinder noch mehr brauchen und dann ist sie noch mehr allein, als sie schon ist. Also wenn du Test Coaching machst von dieser Frau, dann nur ein Thema auswählen. Ja, nur ein einziges Thema. Ein Thema. Also du gehst entweder mit ihr Geldnot an und was ist da ihre Angst wegen Geld? Ja. Oder die Gesundheit. Du gehst die Angst vor Krankheiten mit ihr an. Also du musst eine Sache auswählen mit ihr. Und nur acht Wochen. Und auch so, dass sie die Möglichkeit hat, später das noch finanzieer wertzuschätzen. Wenn sich etwas verändert, es wird sich verändern, was, dass diese Person dann auch dich wertschätzen darf. Okay. Ja. Okay ihr Lieben, dann letzte Frage, was nimmst du mit? Andrea. Weil ich muss raus, genau gut grad schreiben. Also ich nehme mit, dass ich nichts machen muss, was ich nicht möchte. Also das ist ja doch das schon allein. Auch zu widers, was Widerstand ist, dann kommt es auch gar nicht darüber. Genau. Dass ich das, ja, das, was ich machen möchte, dass das auch gut ist dann. Und dass Gott mich versorgt und nicht meine Kunden. Also das habe ich irgendwie nicht mitbekommen, aber das hat ja die Anna geschrieben. Keine Ahnung, aber das hat mich jetzt auch noch mal. Genau. Also nicht, dass ich immer drauf verteilt bin. Aber jetzt habe ich keine Kunden und das wegen Bind nicht besorgt, sondern ja, eher besorgt nicht. Sehr gut. Elisabeth. Vielen Dank. Ich nehme mit, dass wenn jemand mir antwortet, ich habe viele Termine, dass ich dann nach einer Herausforderung frage und will sie dann abholen. Und wenn sie das will in Bezug auf meine Positionierung, dann ist es gut und sonst lass ich es. Genau. Und das zweite, was ich mitnehme, ist das, was Johannes angesprochen hat, dass ich mich entscheiden soll, bei Instagram aufzutauchen, entweder spreche ich oder ich schreibe. Ich habe immer gedacht, ich habe bisher nie geschrieben, ich habe bisher immer gesprochen und ich habe immer gedacht, ich mache eine Kombination. Und ich habe mich jetzt angemeldet bei der Sarah, bei der Sarah Singali und da denke ich, dass ich das da lerne. Richtig gut. Danke dir. Danke dir auch. Renate. Ich habe das bevorstehende Coaching wirklich da hineinzusprechen auch und eben, dass er mir meinen Worten Gewicht gibt und einfach auch, dass das leicht gehen darf und es Freude macht und einfach schon die beiden sehen, wie sie am Ende miteinander sind. Genau. Ja, gut. Und ich habe in dir in Erinnerung deiner anderen drei Kunden schon, die du hattest und macht dir keinen Druck nur, weil sie jetzt mehr zahlen, das das jetzt anders sein muss. Das ist total wurscht. Okay. Da macht dir Druck, dass sie jetzt 5000 zahlen. Ja. Ja. Und man hat den anderen 1800 und das ist wurscht, wie viel sie zahlen. Du bist immer das gleiche, du kannst immer das gleiche richtig gut machen, Renate. Okay. Ja, das hilft mir nichts. Danke dir. Johannes. Ja, der erste Satz wirkt vielleicht provokativ, soll es aber überhaupt nicht sein. Also, ich nehme mich schon mit, der kommt zustande, wenn Puzzlestücke betrachtet werden, wie wir das ja hier machen, jeder hat so Seins. Und wenn die bei einem selber noch nicht zusammenfinden. Also, das Bild nicht zu sehen ist. Obwohl da Puzzlestücke sind, die man besser kennengelernt hat. Und da gibt es natürlich die Möglichkeit abzuhauen oder da zu bleiben. Neuer bringt nichts. Ich nehme nichts mit. Oder diese Puzzlestücke, die man da doch jetzt kennengelernt hat, die man auch sonst nie kennenlernen würde in dem Konzentrat, die mal ernst zu nehmen und es einfach so lassen und da zu bleiben. Und man warten, was denn morgen, Donnerstag bei mir irgendwann unter der Dusche oder sonst wo passiert. Ich fühle mich hier sehr angenommen und angeregt. Muss ich schon sagen, ich bleibe da. Nö, nun muss ich noch annehmen. Richtig. Danke Johannes. Hat jeder schon was gesehen? Karin. Ja, das nehme ich sehr viel mit, wie immer. Mir hat auch das Beispiel mit dem nicht im Weg gehen, sondern nicht den Weg zum, wie sagt man, verkaufen, sondern immer das Ziel. Das ist ein Beispiel mit den Kontinenten, also mit dem Erschließen eines neuen Kontinents fand ich das sehr gut. Ja, auch die Vorbereitung auf ein Gespräch. Alles schwere abgeben und Gott bitten um die Leichtigkeit und die Harmonie in dem Gespräch. Das finde ich auch immer wichtig. Also ich habe auch gestern im Gespräch immer wieder mal überlegt oder vorgestern. Oh Gott, bitte mach's mir jetzt leichter, weil sie ist immer wieder auf die Probleme zurückgekommen und ja, und ist dann trotzdem ganz gut gegangen. Richtig gut. Ich wollte noch aus dem Privaten was sagen, weil meine besten Kunden sind ja meine Eltern, die ich mitversorge. Und ich merke auch da, dass das immer leichter wird. Also heute war mal wieder so eine Situation, wo, ja, das war so eine, wasch mich, aber mach mich nicht nach Situationen von meiner Mutter. Und dann habe ich nur gesagt, du, das kann jetzt nur der liebe Gott für dich lösen. Das ist nicht mein Problem. Und du hast soviel besser geworden. Also auch dafür ist das Coaching sehr geeignet. Sehr, sehr schön. Danke dir, Karin. Darf ich noch was dazu sagen? Ja. Also einer der Gründe, warum ich da bin, ist ja auch der, dass wir das hier nie alles alleine rumwurscheln. Sondern dass es immer darum geht, wir sind ja von unserem Schöpfer auch versorgt worden. Nicht nur mit unseren Begabungen, sondern auch noch mit den dazugehörigen Sehnsüchten. Und ich wurschel schon Jahrzehnte rum. Und ich bin mir teilweise auch klar über mich. Aber was denn nur? Und dass der Durchbruch jetzt nicht mit meinem Weiterwurscheln passiert, auch nicht mit dem gemeinsamen Wurscheln, sondern dass das eher doch Impulse von oben sind. Also ich werde jetzt durchgeführt mit euch zusammen. Und da bin ich dann halt in der guter Gesellschaft. Den Weg gehe ich jetzt einfach mit. Jetzt nochmal ein anderer Schwerpunkt, nicht dieser ewige Kampf. Was muss ich jetzt tun? Genau. Danke. Claudia, was siehst du mit? Ach, ich nehme mit. Was habe ich hier oben? Ich sehe nur, die Reichstümer Gottes dürfen zu mir fließen. Ich habe es schon nur geschrieben, ich kann es gut verteilen. Das ist schön. Genau. Und ich freue mich auf Ottobäuren. Aber ich glaube, ich nehme morgen noch mal Teil gerne am Chor. Okay, genau. Tschüß. Danke euch, lieben. Tschüss. Danke. Danke. Danke.