Herzlich willkommen! Erste Frage, was hat sich Gutes getan? Wir beginnen, schauen wir mal, wie es in den Partnerlook ist. Also, wer beginnt es? Im Garten. Ich habe das schlechte Gefühl hinter mir lassen, dass ich mir unwohl fühle mit diesen Friseurinnen, dass ich nicht so ausschaue. Das ist Geschichte. Und ich habe gestern angefangen, ich habe glaube, die 100er-Chat-Begrüssungen geschaffen. Aber ich habe jetzt mit den ersten 10 ungefähr angefangen. Genau. Wohin bist du? Richtig gut. Und auf dem Weg ins Fitnessstudio und zurück und im Fitnessstudio flute ich mich mit Joseph Prinz. Genau. Gut gemacht. Danke dir. Danke. Er ist mir. Hallo. Ich habe die letzte Woche ein richtig, richtig tolles Verkaufsgespräch. Es ist zwar noch kein Abschluss zustande gekommen, aber es hat so viel Spaß gemacht. Ich konnte schon wieder so viel daraus lernen, dass ich einfach nur durch das gesagt habe, jetzt segne mich mehr mit solchen Gesprächen einfach, weil es total cool ist. Es macht so so Spaß. Und ich durfte ihr dann auch noch nachgehen mit einer kleinen Unterstützung von Sylvia. Und wir hatten dann nochmal kurz telefoniert und auch das, ich war total erfüllt nach diesem Telefonat. Es ist so eine herzliche Frau und ich würde es ihr voll gönnen, wenn sie sich das sich entscheidet oder für ihre Beziehung entscheidet. Und jetzt warte ich mal ab, was kommt. Aber es war einfach schön. Richtig schön. Danke dir Yasmin. Anna. Ja, also ich bin glaube ich durch ein ziemlich tiefes mentales Tal durch in den letzten anderthalb Wochen und sehe jetzt wieder Oberwasser. Also tatsächlich ich habe nach dem letzten Donnerstag ein Gebet gesprochen. Ich habe euch auch noch eine ausführliche E-Mail dazu geschrieben, dass nur die Menschen mich erreichen, denen ich helfen kann und will. Und wisst ihr, was passiert ist? Es gab gar keinen einzigen Anruf. Und dann habe ich das überhaupt erst mal heute realisiert, dass es überhaupt, dass es so still geworden ist. Und im Prinzip hat mir das total geholfen, nochmal so in die innere Balance zu finden, in diese Ruhe zu finden und einfach festzustellen, dass das nicht das richtige Tor ist, durch das die vielleicht kommen und dass es andere Türen geben wird. Und ja, ich war kurz davor so meinen Traum insgesamt zu beerdigen und ja, zum Glück ist das nicht passiert. Ich bin einfach nur dankbar. Nichts beerdigen, bei uns wird nichts beerdigt. Aber ich spitze, dass du durchspielst Anna, das freut mich sehr. Das ist viel besser. Danke. Margret. Ja, das Leben ist voll schön. Man findet es eigentlich, wenn man einfach umsetzt und dran bleibt. Irgendwie ist echt, ja, genau, das dranbleiben ist so bei mir. Ich habe so Freude, habe das Frühbe jetzt einmal der Terese gegeben zum gestalten. Und endlich habe ich das einfach einmal gemacht und sehr freut. Und bin heute Mittag alleine mit der Gessen. Hat mir das gegönnt. Ich merke einfach so Sachen, wo mich einfach so streng ist, eben das Abfeiern, wenn wir es geschafft haben. Genau. Und ja, auch einfach, dass mein Dauwagen zum Beispiel wollte ich ja weggeben und meine Frau, die ja in Wessel gezeigt hat, nimmt den jetzt nicht. Und jetzt denke ich, okay, habe ich gedacht, okay, Jesus, dann hast du noch einen Plan. Und ich merke jetzt auch dieses, dass das Ziel eigentlich, das Ziel nicht infrage stellen, sondern einfach den Plan ändern und etwas anderes wieder machen. Und ja, habe ich jetzt gerade heute etwas wieder gepostet in meinem WhatsApp-Chat und mache, okay, jetzt mache ich wieder weiter einfach etwas, eine andere Form. Also einfach, ja, das dranbleiben so, genau, einfach wieder etwas anderes machen. Also, etwas anderes machen, das vielleicht anders ankommt oder wieder ein anderes Fahrzeug. Oder wie sagt man das? Ja, ja. Ich bin, genau, voll am Wachsen, merke ich, genau, voll cool. Und wie du gesagt hast, wir wachsen, wenn wir umsetzen und das ist echt so. Genau, erst dann, wenn wir fahren. Danke. Voll gut. Danke, Marc. Schön. Renate. Ja, bei mir ist im Moment eben das Thema Feinfühligkeit dran. Und ich hatte letztendlich ein Bild, also, dass mein Sohn damals ausgesucht hat, das ist so ein schwarzer Lababoden, wo eine wunderschöne Blume rauskommt. Und mir ist das so bewusst geworden, wie das einfach auch Jesus repräsentiert. Der hat die Kraft, aus unmöglichen Stellen Leben aufzubrechen. Und ich merke einfach im Moment wieder in unserer Familie so ein Prozess dran. Also, eines teils viel Schmerz, aber auch einfach gut. Also, ich bin sehr dankbar. Und einfach auch gestern hatten wir einen Riesenzopf, mein Mann, und ich wegen einer Kleinigkeit. Und es hat mir auch wieder die Feinfühligkeit gezeigt, wie wir einfach wegen Kleinigkeiten einfach reagieren. Und es hilft mir so, jetzt einfach anders an die Sache heranzugehen, auch wieder das Gespräch mit ihm zu haben. Und heute hat er mir geschrieben, er möchte mich einladen zum Mittagessen. Und einfach so zu merken, wow, ich hatte wieder einen Eindruck letztendlich, das wäre so schön, aber ich möchte nicht betteln oder da. Und jetzt kam es von alleine. Das war einfach so schön. Und ich bin dankbar einfach, ich habe keine Ahnung, wie weit, ob ich vertraue, tief. Das hat mich sehr, sehr gestärkt, dieses Bild und einfach dran zu bleiben. Genau, nicht aufgegeben. Sehr schön. Danke. Nächster. Wer mag noch? Okay, dann. Claudia. Ich war schwimmen und habe meine Tochter, also die ist gerade der Teenager in der Familie. Und der ging es heute überhaupt nicht gut. Und gestern hat sie zu mir gesagt, oh, Mama, mein Zimmer, ich habe das heimlich aufgeräumt heute und umgeräumt. Und ich bin jetzt gespannt, entweder sie liebt mich oder sie hasst mich dafür. Mal gucken, was passiert. Genau, ich bin schon ganz gespannt. Danke dir. Ja, schön. Okay, dann. Zuerst, also ich wollte jetzt in die Fragen reingehen. Dann gehe ich in den nächsten Raum rein. Also Anna, Renate, Yasmin, Margret. Ich habe jetzt nicht alles aufgeschrieben, aber schaue ich mal. Im Karten. Und wenn ihr Chat-Kommunikation habt, dann wird es besser am Montagkohl zu bringen. Wenn wir dafür Zeit haben, dann machen wir das heute. Aber der Montagkohl ist hauptsächlich dafür da. Und Claudia, was ist mit Positionierung? Wollen wir darüber reden? Bist du ready? Ja, machen wir. Das ist jetzt meine Entscheidung. Sehr, sehr schön. Habe ich Ihnen gesagt, der Reiner, ja und Elisabeth hat auch was reingeschickt. Okay. Gut, dann. Ich bin auf unsere neue Couch. Es wird jetzt gesprochen. Das möchte ich euch erzählen. Zwei Freunde sind aus Ungarn gekommen. Eine Woche lang sind sie hier. Und sie helfen uns, das Haus für Umzug vorzubereiten, obwohl wir noch keine neue Wohnung haben. Das heißt, ich habe zwei, drei Jahre lang Klamotten gesammelt für Ungarn. Aber wir konnten das nie mitnehmen. Und da war der Keller voll. Das ist jetzt alles weg. Sie haben das hier in die Container in der Umgebung weggebracht. Dann das Zimmer und Wohnzimmer und Schlagzimmer von Erika wird gestrichen. Dann haben wir es von den Kindern, ein Couch, das riesengroß ist für unser Zimmer, aber schon abgekauft. Schöne die neue Wohnung. Die Frau Zunee ist nicht in unserem Zimmer durch das Couch. Da wird es auch gestrichen. Schränke ausgeräumt, Küche sauber gemacht. Wir waren in den letzten zwei Jahren kaum zu Hause. Jetzt helfen sie uns, das ganze Haus vor der Mann zu bringen, bis Samstag. Und sie bereiten uns jetzt dafür vor, dass sie dann umziehen können, sobald die Wohnung da ist. Ist das nicht cool? Okay, dann Anna. Anna. Anna. Also Anna, wenn du gefragt wirst von Freundinnen, was machst du eigentlich? Das war dein Punkt. Dann sollst du einen allgemeinen Satz haben. Aber wenn du weißt, welche Probleme die Freundinnen haben, dann würde ich diesen allgemeinen Satz immer wieder auf sie zuschneiden. Das heißt, wenn du weißt, diese Freundinnen haben Beziehungsprobleme, dann würde ich sagen, dass du jetzt gerade ein Business-Couching machst, damit du Frauen wie auch du, die in der Partnerschaft ist, und das haben, dass du ihnen helfen kannst. Das heißt, dein Positionierungssatz, also es gibt ein Positionierungssatz, das schaut immer so aus, dass sie sagen, wir helfen eine bestimmte Gruppe von Menschen, aus einem Problem rauszukommen und in die Lösung reinzugehen. Und das muss immer total konkret sein. Ja, aber wenn ich mit jemandem spreche, der zum Beispiel, also ich sage, wir helfen Selbstständigen. Aber wenn diese Person gerade nicht selbstständig, sondern neben der Ufli selbstständig ist, oder innerlich gekündigt hat und noch angestellt ist, dann sage ich, wir helfen Angestellten, die innerlich schon gekündigt haben. Das heißt, im Offline-Bereich schneiderst du dein Positionierungssatz immer wieder an den Menschen, mit dem du sprichst, der dir die Frage stellt, was machst du? Nee, das heißt, ich muss schon ein bisschen wissen, wo die Person steht, damit ich das sagen kann, richtig? Ja. Also du hast gesagt, das sind Freundinnen. Richtig. Und wenn ich weiß, sie haben das Problem, zum Beispiel orientierungslos, ja? Dann sage ich, ich helfe Frauen, die orientierungslos sind, oder die eine neue Orientierung suchen. Also alles, was ich weiß von ihnen, das packe ich in den Satz rein. Okay. Und das Ergebnis, also das wären ja meine zwei anderen Sehnsüchte, die das Ergebnis sind. Wie nenne ich das dann, ohne die zusammen? Was sind die, also was sind deine Drickland-Viertessehnsüchte? Freiheit und Genuss. Also du kannst einfach sagen, damit sie ihr Leben oder ihre Partnerschaft oder die Kindererziehung so richtig genießen können, ja? Oder, dass sie in der Partnerschaft richtige Freiheit haben. Also du musst das immer wieder ein bisschen sie anpassen. Okay. Das ist super, weil ich habe da so gehangen, dass ich wirklich so, wie sprachlos, wie so stumm und sagte, Hilfe, ich darf die Beruhung nicht nennen, aber wie sage ich das jetzt? Und genau, ich muss einigen noch antworten per WhatsApp, tatsächlich, ich habe jetzt auf die Antwort gewartet. Und was mache ich mit einigen, also mich hat gestern eine angeschrieben, die kenne ich von ganz, ganz früher, bestimmt über zehn Jahre, von der weiß ich grad gar nichts. Und sie fragt, weil sie sagte, was ist bei dir los? Ich sagte, ich baume grad eine Selbstständigkeit auf und dann sagt sie, womit? Und von ihr weiß ich halt nichts, wie wäre da eine kluge Antwort? Ich würde einfach sagen, ich koche Menschen einfach nur so im Neutralen. Ja. Dann freut sie in welchem Thema. Genau. Und dann erinnerst du dich entweder daran zurück, was sie gesagt hat damals, ja, vor zehn Jahren, oder du nimmst von deiner Berufung die ersten drei Zielgruppen, was sind die bei dir, Anna? Das sind Menschen, die Krisen oder Stress in Beziehungen haben und Menschen, die Mut brauchen. Weiter, da war noch etwas weiter. Bei Entscheidungen und die finanzielle Schwierigkeiten haben. Okay, dann würde ich sagen, ich habe drei Schwerpunkte. Ich koche Menschen, die Krisen haben in Beziehungen, bei denen eine Entscheidung bevorsteht, aber keine Mut haben, diese Entscheidung zu treffen. Und drittens, ja, die finanzielle Herausforderungen haben. Genau. Ja, also du kommst quasi mit der Zielgruppe raus. Wenn du nichts weißt von ihnen, dann kommst du mit den Infos aus der ersten Spalte raus. Okay. Ah, gut. Gut, gut. Wenn sie dich jetzt kontaktieren, heißt das für mich Kaufsignal, wenn sie zwei Zeige, zehn Jahren mit dir nichts zu tun hatten und wenn sie jetzt auf einmal deine Nähe suchen, dann heißt es, dein Berufungsmagnet hat sie angezogen. Und dann musst du einfach nur deine drei allgemeine Zirkuten aufzählen. Okay, ja, ich habe den Rat befolgt, einfach mal so zu gucken, wer könnte an einem Coaching interessiert sein und habe ein paar wirklich ganz wenige, so bis zu fünf, unter fünf Leuten angeschrieben, hi, schon lange nichts mehr aus seinem Leben gehört, wie geht es dir eigentlich? Ja. So, und also ich habe den Kontakt jetzt aufgenommen. Richtig gut. Und was ganz wichtig ist, du hast jetzt gesagt, ich habe darüber nachgedacht, wer ist an Coaching interessiert? Und das ist eine schlechte Frage, niemand ist interessiert an Coaching. Das habe ich dir ja nicht gefragt zum Glück. Ja, aber deine Denkweise. Ah. Ich sage nicht, wer ist an Coaching interessiert, das sollst du nicht fragen, weil das hilft nicht, sondern du sollst fragen, wer hat ein Problem, dass ich sehr gerne lösen möchte. Aha, das ist gut. Sehr gut, danke dir. Mhm. Gut. Und dann habe ich nur nach Leuten geguckt, mit denen ich auch super gerne ein Kaffee trinken würde. Sehr gut. Mhm. Mhm. Ja? Ja. Also stellt euch nicht solche Fragen, die euch blockieren, wer ist an Coaching interessiert, oder wer hat Geld oder so was Ähnliches. Also, das sind Fragen, die uns nicht helfen. Aber wenn du sagst, wen kenn ich, der ein Problem hat, bei dem ich echt helfen kann. Mhm. Ja? Super. Danke dir. Und dann denkst du, okay, die haben das Problem. Und da kann ich richtig gut helfen, zum Beispiel, die haben Krise in der Beziehung, ja, oder sie möchten sich neu orientieren, oder sie können keine Entscheidungen treffen. Also diese drei Zielgruppen nimmst du, wer sind dieser Menschen und zu jeder Gruppe kann zumindest 5 aufschreiben. Okay, super. Und dann den dann schickst du einer WhatsApp. Mhm. Ja? Mhm. Das ist ganz anders. Claudia, das ist auch für dich wichtig, ja? Loupi. Habe ich dann jetzt alle Fragen beantwortet? Ja, ja, das waren die wichtigsten. Danke. Und du hast noch einen Satz wegen Sohn geschrieben, fühl dich nicht schlecht, dass du dem Weg gehst. Das dauert jetzt ein paar Wochen, ja? Du hast den Durchbruch, aber da hast du für deine Familie etwas gemacht, weil dieser Gedanke kommt immer wieder zurück und klagt dich da nicht an, Anna. Ja, das hat mir, genau, da habe ich diese Schemel-Video-Geschichte geguckt nochmal und da ist mir das auch so durch den Kopf gegangen. Und ich hatte ein sehr gutes Telefonat mit ihm und er klagt mich nicht an. Ja. Und das habe ich rausgehört, ja? Ja, genau. Er hilft dir sogar und du fühlst dich schlecht deshalb. Und das darfst du als Mama aufhören. Ja, genau. Danke. Danke für das. Ich möchte euch das noch sagen. Wir können in Zellamsee sein, also zwei Jahre lang waren wir in einer Wohnung, was die Kinder für 400 Euro am Tag vermieten können. Was? Und wir waren mehrere Monate da im Jahr. Und am Anfang musste ich durchgehen, die sind unsere Kinder, ja? Und das ist quasi ein Geschenk an uns. Ja, wir geben auch viel, ja? Aber trotzdem, ich musste da durchgehen, dass ich das genießen kann, dass wir von ihnen etwas bekommen. Und wenn wir das nicht genießen können, dass wir von unseren Kindern bekommen können, ja? Dann ist es schwierig. Also öffne dein Herzjahr, wir können von unseren Kindern kriegen. Also es gibt eine Kundin von uns, zum Beispiel, sie hat die Finanzen so organisiert, dass die Omas für die Kinder, für den Führerscheingeld gegeben haben. Und die Kinder haben ihr angeboten, dass sie dieses Geld nimmt, weil sie zwei Jahre noch keinen Führerschein machen. Und sie hatte wirklich ganz große Probleme, dieses Geld von den Kindern zu nehmen. Ja, und öffne dich. Okay. Und das war, ich weiß, es war für mich extrem schwer am Anfang, zu genießen und mir zu erlauben, dass ich das genießen darf. 400 Euro am Tag. Und dann sind wir fünf Wochen da, ja? Und das auch als Geschenk nehmen von meinem Papa im Himmel. Na. Danke. Und die andere Sache ist, dass wir jetzt meine Mama extrem viel geben können. Und wenn meine Mama dann immer wieder Zirkus macht, wenn ich ihr etwas Gutes tun will, das stört mich total. Ja. Warum kann sie das einfach nicht nehmen? Ich habe gesagt, du bist kein Bettler, wenn ich dir gebe. Du hast, als ich Deutsch gelernt habe, sie hat, also ihr Gehard war 7000 Vorrinden und mein Privatunterricht war 3500 Vorrinden damals. Die Hälfte ihres Gehaltes hat sie in mich investiert. Warum darf sie jetzt die Früchte nicht genießen? Ohne Gewissensbisse. Also öffne dich bitte. Scheme dich nicht, wenn die Kinder dir helfen und helfen wollen. Wie gigantisch ist das denn? Ja, eine ganz neue Situation für mich. Und die, das ist ein Saat, was sie aussehen und die werden noch sehr viel durch dich ernten können, Anna. Ja, er sagte mir auch, Mama, das hast du mir beigebracht, das habe ich von dir gelernt. Ha! Ja, okay. Elisabeth, also ganz wichtig, sich nicht schämen, wenn die Kinder uns helfen. So, und lernen sich freuen. Ja? Solche Kinder sind doch viel, viel schöner, ja? Was wäre, wenn sie mal geizig werden oder wenn sie sich gar nicht dafür interessieren würde, wie es uns geht? Das wäre schlimm. Okay, dann... Renate hat ein sehr, sehr schönes... Gruppenbild gemacht. No, yes, ah, ich habe schon zweimal. Nix. Also, seht ihr? Hm? Renate, also dieses Bild ist herrlich, rechts, ja? Und links, wenn du ein Foto von dir machst, dann tu mal höher die Kamera, dass du nicht nach unten schaust, sondern ein bisschen nach oben schaue. Ja? Das ist von dir auch richtig gut, aber das Gleiche, aber nur ein bisschen nach oben, weil so schaust du auf die Menschen nach unten. Okay. Ja? Und dann würde ich hier noch etwas machen. Kinderflüge, was nun? Kinderflüge, was nun? Feinfühlige Frauen, die eigenes Leben und eine glückliche Ehe haben wollen. Also dieses eigenes Leben, das ist noch, ich würde sagen, die, eine neue Aufgabe. Ich würde das Konkrete machen, nicht eigenes Leben. Hm? Weil was heißt das eigenes Leben? Ja, also eigentlich geht es ja schon darum, dass man für sich selber eben auch für die Finanzen einsteht und eben Verantwortung übernimmt für, für, für sich. Ja, und was machen Sie mit dem Geld und mit der Verantwortung? Was machen Sie damit? Ja, also eben bei mir ist es wirklich so, einfach auch etwas dazu beizutragen in der Ehe, dass nicht der ganze Druck auf den Mann bleibt, sondern ein Miteinander. Also du hilfst Ihnen, dass Sie eigenes Geld verdienen können? Nein, eigentlich weniger. Mehr eben so, dass, dass, dass in sich mehr zu spüren, dass Sie sich sein dürfen. Ja, also meine Frage ist Renate, also eine glückliche Ehe, ja, das ist klar, konkret, aber was heißt eigenes Leben? Okay, dann muss ich mich noch Gedanken machen. Ja, und ich würde, also ich habe das Gefühl, Sie wollen ein neues Projekt oder ein neues Aufgabe, weil die Kinder flüge sind. Und wenn du sagst neue Aufgaben, ja, wenn du sagen würdest neue lukrative Aufgabe oder neue glühende Aufgabe oder was auch immer, ja, ist viel konkreter. Ja. Und was du jetzt angesprochen hast, ist eigentlich der Weg, dass Sie sich spüren. Also zum Beispiel danach, wie du dich so wie du bist voll und ganz entdecken lieben und akzeptieren kannst, das ist der Weg. Okay. Dreimal beim Weg. Aber wenn du schreiben, wie du eine neue Aufgabe findest, das ist klar. Dann durch dein Seil, das ist wieder Weg. Hier. Aber eine neue Verbindung zu deiner Mannschaft ohne krampfartige Ehe retten zu vollen. Also wenn du, wie du eine neue lebendige Verbindung mit deinem Mann erlebst, nicht schaffst, die Sprache sollte Leichtigkeit aus. Wenn du sagst schaffst, dann muss ich das tun. Wenn du sagst erlebst, ja, dann ist es leichter ohne krampfartige Ehe retten zu wollen. Gut. Und mindestens 10 Stunden in der Woche glücklich mit dir und deinem Mannschaft verbringen. Das ist auch konkret. Okay. Sehr, sehr gut. Ist die Frage beantwortet? Nein. Die Farbe gefällt mir auch viel, viel besser. Und das mit deinem Mann ist wirklich sehr, sehr schön. Und ich finde das auch schön mit deinem Mann und dann ein glückliches Bild nur von dir. Also vielleicht könntest du in der Natur oder im Restaurant oder sowas so ein Film von, also wo du alleine bist, in einer schönen Umgebung. Das sehe vielleicht noch besser. Mhm. Ja? Okay. Ja. Sehr gut. Okay. Bitte. Dann liegen Kutschink und Yasmin. Also Yasmin hat ein Kutschinkunde und er ist sehr Perfektionist. Okay. Das musst du ihm austreiben. Ich sage dir, wie du das machst. Ja. Das heißt, du musst diesen Mann, also zum Beispiel mit der Baumschule, könntest du das machen? Du kannst also erstens, reg dich nicht auf. Nee, ich verstehe ihn schon. Also ich sehe, dass du dahinter. Ich reg mich jetzt drüber auf, sondern ich weiß gerade tatsächlich, wie ich ihn da raushol. In dem du ihm erklärst, wenn er darauf fokussiert ist, was die Mitarbeiter falsch machen, dann wird er davon mehr erleben. Will er das? Mhm. Ich will das so machen. Fokusist du auf die Fehler der Mitarbeiter, kannst du gerne machen, dann wirst du davon mehr machen. Wirst du das? Mhm. Oder fokussierst darauf, was sie gut können und dann wirst du davon mehr haben. Wirst du das? Und du sollst erzählen, dass jedes Wort jeder Gedanke, ja, und jede Handlung ist ein Dünger für einen der Bäume, linke Baum, rechte Baum. Ja. Also er muss das verstehen, dass sein Perfektionismus eigentlich alles um ihn herumtötet. Mhm. Also ich glaube, er hat ein Teil ein bisschen verstanden, weil ich hatte ihm dann, also er hat mir dann zum Schluss dann noch Sack hat, dass er teilweise nachts nicht mehr schläft, weil er so unruhig ist und alles Mögliche. Und dann habe ich ihm das geschickt, dass er in solche unruhe Zeiten sagen soll, dass wenn er ruht, Gott arbeitet im Hintergrund. Das hat mir damals auch voll viel geholfen, weil ich dann dachte, okay, ich muss nicht, was tut er? Und dann hat er zurückschrieben. Ah, er war total negativ. Er merkt gerade, dass er da voll die Woche war so übel und so weiter. Und er war da viel zu negativ und alles Mögliche. Also er hat schon was auch begriffen durch das, dass wir einfach darüber sprechen. Das fand ich ganz gut, dass wir da auf jeden Fall weiterkommen. Und eben auch, dass er relativ viele positive Sachen schon also finden kann. Ja. Renate. Also von Jasmin ist mir eingefallen, so ein Unternehmer und sein Sohn. Und wir arbeiten jetzt seit, im November haben wir angefangen. Und bis jetzt war das ein Krampf zu sagen, was hat sich Gutes getan? Sie kam immer damit, was noch nicht gut ist. Also das ist typisch bei Unternehmer. Sie sind optimierend unterwegs. Und sie sehen nur das, was schlecht ist und was besser sein soll. Also das war wirklich ein Krampf. Aber ich habe sehr konsequent gesagt, zuerst redest du darüber, was gut ist. Ja? Also das war wirklich ein Krampf. Und jetzt, diese Woche war das erste Mal, was er gesagt hat. Jetzt sehe ich schon den Sinn der Sache oder sowas ähnliches. Aber bis dahin nicht. Und das müssen wir als Coach aushalten. Weil wenn wir sie nicht umherziehen, also wirklich das ist ein Kampf, dass sie wertschützende Sachen sagen können. Und dann haben sie jetzt jetzt alles war schlecht. Und dann musste ich schon fünf Sachen, die gut waren. Dann habe ich gesagt, und wie war das? Das ist auch gut. Wie war das? Ich habe das so rausgefordert aus ihnen. Aber das war November und jetzt haben wir März. Okay, das tut gut. Ja, wirklich. Bei uns sind es bloß drei Wochen oder vier Wochen jetzt. Ja, so ist es locker bei ihm. Ich habe dich weiter empfohlen, weil der Sohn in der Ehe etwas braucht. Und ich habe gesagt, er soll unbedingt dich anrufen. Okay. Und mit dir ein Kopfschiff machen. Okay, wow. Ich habe noch schnell eine Frage, den Wert betext. Willst du den separat anschauen? Das ist wichtig, dass du mir das geschickt hast. Ich habe beides geschickt, aber es ist okay. Aber schick mal noch einmal zu, schauen wir an auch, ja? Unbedingt. Auf das nächste Mal. Nein, jetzt schick mir das noch zu. Ja? Okay. Okay, und deshalb habe ich gesagt, Yasemin, und das ist für euch alle total wichtig. Also, wenn die Menschen Widerstand leisten und nicht die guten Sachen erzählen wollen, dran bleiben. Weil das ist das, was ihr Leben verändert. Und auch wenn das jetzt also November, Dezember, Januar, Februar, März, es ist viel Zeit, fünf Monate. Ja? Ja. Was ich bei ihm auch ganz klar spüre, ist, dass er, und ich denke, dass das bei viele Unternehmer so ist, sind immer nur mit dem Unternehmen verbunden. Also, egal, was er anfängt zu sprechen, er switcht in die Unternehmerrolle wieder rein. Und da habe ich auch im letzten Mal ihn konsequent immer rausgeholt und hat gesagt, stopp, du bist wieder beim Unternehmen, bleibt bei dir. Und das hat, ich glaube, das hat ihm dann auch so, da er dachte, ah, okay, ich bin ja nur im Unternehmen. Und das ist tatsächlich auch am Anfang immer, also, die Impulse sind so wichtig. Ich hatte das letzte Mal schon, dass ich dachte, ich muss zuerst die Stunde machen, wo ich nur mit ihm über sich rede, also das private Coaching. Und dann erst das Unternehmen. Weil wir vom Unternehmen meistens gar keine Zeit mehr haben fürs Private, weil da so viel kommt, er kommt gar nicht mehr raus und der fängt schon an, wenn ich zur Tür reinkomme und das konsequent jetzt grad zu machen, das ist eine Übung, aber das ist, glaube ich, richtig gut. Der war total, also der ist total runtergekommen gewesen zum Schluss. Und wir haben nur, ich glaube, eine halbe Stunde über ihn gesprochen gehabt. Okay, noch ein Impuls fürs Coaching. Du sollst immer wieder drei Ebenen anschauen, wenn du jemanden coachst. Du schaust immer wieder das persönliche an, das Zwischenmenschliche und dann das Fachliche, also Business, wenn das ein Business-Mensch ist. Das heißt, wir müssen an allen drei Punkten drehen. Zwischenmenschliche heißt alles, was umfällt, also Ehhe, Betriebe. Mit Mitarbeit der Ehhe, so was. Aber das persönliche ist immer das Erste. Weil wenn wir das persönliche, das innere Wachstum nicht anschauen, ja, nur das Zwischenmenschliche können Sie nicht drehen. Und wenn wir diese zwei Sachen nicht anschauen, können wir das Business nicht drehen. Also in deinem Kopf geht es immer wieder um die drei Ebenen, die es nötig sind, damit eine Veränderung da im Ergebnis da ist. Das ist sehr gut, dass du das sagst. Und, wie du vermutet hast, es gibt eh Probleme. Habe ich schon rausgefüllt, oder? Ja, das habe ich jetzt schon gesehen. Ja? Also erst mit dranbleiben, es ist ganz normal, dass wir mit bestimmten Kunden am Anfang sehr lange kämpfen, damit Sie endlich mal was Gutes sagen. Also, solange Sie das nicht können, können Sie auch keine große Durchbrüche haben. Ist so. Also nicht wegen mir, wegen uns als Coach. Sondern wenn Sie das nicht wertschätzen, was klein ist, das ist einfach ein Schöpfungsprinzip. Gott sagt, ich weiß nicht, wie das ist, aber wert das kleine Erd wird dem mehr gegeben oder sowas ähnliches steht in der Bibel. Ja? Also, dass Gott setzt uns dann höher, wenn wir das, was wir haben, ehren. Und wenn wir das nicht tun und sagen, es ist noch nicht genug, ah, es ist noch, zum Beispiel David. Ich möchte Ihnen zum Beispiel von David sagen, David wurde vom Vater zur Schlacht geschickt, damit er Käse und Brot seinen Brüdern bringt. Und der Bruder hat David ausgeschimpft, dass der Bruder David gesehen hat. Ja, du bist gar kein Soldat, was suchst du denn hier? Und dann hat der Bruder gesagt, und wer passt auf die wenigen Schafe auf? Auf wenige Schafe auf, ja? Erstens mal, Jess, sie war ein reicher Mann, also die war nicht wenig die Schafe. Und dann, aber er hat seine Einstellung gezeigt, dass die Schafe wenig sind. Und dann ein, zwei Kapitel weiter, wo der Saul, den David gefragt hat, was er macht, dann hatte, Saul gesagt, ich passe auf die Schafe meines Vaters auf. Also erstens, nicht meine Schafe, die Schafe meines Vaters, ja? Jesus ist der Hirte. Und wir haben eine Hirtenverantwortung als Kutsch. Wir passen auf die Schafe des Vaters auf, ja? Wir kümmern uns um die Schafe, wir füttern sich die Schafe, da sind die Kunden, also nicht, dass du dich jetzt bereitigt fühlst, dass du Schaf bist, ich bin auch Schaf, ja? Aber darum geht es, dass David gesagt hat, ich passe auf die Schafe meines Vaters auf. Ganz andere Einstellung als der Bruder hat gesagt, wer passt auf die wenigen Schafe auf? Und wie gehst du mit deinen Kunden an? Denkst du, ich habe so wenige Kunden, oder ich habe keine Kunden, oder ich habe so wenige Talente? Das ist die Einstellung, die nicht gut ist. Wir können nicht befördert werden von unserem Papa. Wenn wir das, was wir haben, nicht schätzen. Mama. Ja? Okay. Dann, fertig, Yasmin? Ja, ich hatte dir noch eine andere E-Mail geschickt, mal noch zwischendurch. Da ging es noch mal ums Verkaufsgespräch. Schickst du mir noch einmal zu, und dann gehe ich noch zu Karina, dann Renate, und dann wieder zu dir, ja? Alles klar. Also, spitzen zusammengeschrieben, Karina, das ist jetzt richtig rund, ja? Ja. Wir wollen dir nur einige Sachen sagen, ja? Also, diese 10 Tage intensive Privatkure, set mit Karina Suma, da ist kein Ergebnis drinnen. Also, ich würde zum Beispiel das, was ich gesagt habe, von 3000 Schritte auf 8000 Schritte, oder so, das sollte Energiebooster Tage, also du musst dem etwa einen Namen geben, was ein Ergebnis hat. Nein? Ja? Und mir gefällt, komm mit mir von 3000 Schritte auf 8000 Schritte in 10 Tagen, und dann darunter als Untertitel intensive Privatkure mit Karina. Ja? Ja. Okay, dann erlebe eine Lebensveränder der Reise in nur 10 Tagen, würde ich wieder reintun? Und setz einen Neustart für deine Gesundheit, oder sowas ähnliches. Also, wo wir für Energie optimieren, das ist Kutsprache, und was danach du schreibst, das ist wie der Kutsprache. Dieses Programm kombiniert neurasystemische Erkenntnisse im individuellen Kutsching, ganzheitliches Labor für Ursachenfindung, Therapie, Hightechbehandlungen mit ausgewährten Infusionen. Also, der Teil würde ich ganz unten setzen, die drei Zeilen. Ja. Ich würde zuerst darüber reden, was ihr erwartet. Ja? Ja. Und dann, ich würde dann auch sagen, du wirst deine Glückshormone und Lebensfreude in die Höhe schrauben oder schießen oder sowas, ja? Und dann kannst du sagen, mit einer einzigartigen Methode Herzkot, du bekommst Lust auf Neues zu lernen, deine Schmerzen lassen deutlich nach. Also, all diese Sachen sind richtig gut, aber das musst du zuerst präsentieren, weil das sind die Ergebnisse, die sie von dir haben. Ja? Und dann, wie passiert es? Und dann würde ich sagen, ich, ich kombiniere Neurosystemische Erkenntnisse mit individuellen Coaching, wobei die Grundlage ganzheitliche Laborergebnisse für Ursachenfindung, als Ausgang oder sowas ähnliches, dann Hightechbehandlungen, Infusionen und du-du-du-du, ja? Ja. Verstehst du die Reihenfolge? Ja, ich verstehe die Reihenfolge. Ich schreibe das noch mal oben. Kannst du noch unten aus dem Feedback was rausholen oder? Also, das ist die, die jetzt bei dir war. Die war jetzt gerade da. Es war für mich richtig und wichtig, diese ganzheitliche Kur mit den Standbeinen Neuro-negatives-vegeta-Cooaching und Bewegung, Infusion, Schreifen und Frequenzen, sowie Laboranalysen mit bereits begonnenen Einnahme vor Naturnahrungsergänzungsmittel zu machen. Also, das ist zum Beispiel konkreter als das, was du geschrieben hast. Kannst du übernehmen, wortwörtlich? Aufgrund des vorgegebenen Zeitrahmen hat sich alles gut eingefügt. Ich bin sehr zufrieden. Im täglichen Schritt hatten sich seit Wochen vor der Kur von circa 6000 aus an 3.500. Aber ab dem dritten Tag der Kur war ich im Schnitt. Also, das ist der Hammer Satz. Ja? Nur dieser eine Satz ist schon etwas, was die anderen kaufen wollen. Die Schmerzen im Unterleib haben deutlich nachgelassen. Ich darf so bleiben. Ich habe durch viel gelernt. Freu mich auf die weitere Unterstützung zu Hause. Ja, ist alles sehr, sehr gut. Aber der Rest ist ein bisschen allgemein, aber trotzdem sehr, sehr gut. Karina? Ja. Also, du nimmst davon die ersten 2 Zeilen, die sind konkret und diese 6, 3 und 8.000 Schritte. Also, du kannst das gleiche zum Beispiel schreiben. Also, wenn du das zum Beispiel auf eine Webseite machst, dann würde ich diese 6, 3 und 8.000 Schritte einfach mit Gerber markieren, damit die Menschen das lesen. Aber den ganzen Tag dürfen sie auch lesen. Aber so hervorheben. Okay. Sehr gut. Und kommt da jetzt noch was dazu? Also, wenn man das jetzt als Programm zum Beispiel zum Beispiel auf die Webseite setzen würde, ich habe ja da so einen Punkt über Kurren und so, das da reinsetzt, kommt dann auch rein noch mehr Info, was das Programm beinheitet oder sagt man, das muss man dann... Würde ich auch keinen Fall mehr was draussen. Dann ist dann... Das ist auch kein Preis, gell? Auch kein Preis, den muss man dann auch fragen. Genau. Also, Preise setzt du auch nicht rein. Nein, das auch nicht mehr. Schreibt das nochmal um. Ja, oder zum Beispiel noch so etwas verdoppelt deine Energie, ja? Aber... Verdoppelt deine Energie. Aber das ist auch noch total nicht konkret. Also, mir gefallen die Schritte. Also, das war ein Volltreffer, das diese Frau das geschrieben hat. Ich werde nie auf so eine Idee gekommen. Ich würde nie auf so eine Idee kommen. Also, das ist wirklich der Goldwerb dieser Satzkarriene. Es ist halt schwierig, wenn du ganz praktisch schreibst, weil du darfst ja... Also, wir unterliegen ja so ganz strenglichen Gesetzen, dass du ja ja nicht Heilung oder irgendwas propagierst, gell? Und so eierst du da mal rum, weil du bist so schnell abgemahnt, das ist schon verrückt. Ja, aber wenn du die Schritte sagst, dann ist das ja schon verrückt. Ja, aber wenn du die Schritte sagst, also diese... Ich finde, das ist okay. Das ist ja nur ein Fakt. Aber wenn ich jetzt sagen würde, eben, was weiß ich, gewürzt deine Energie total verdoppeln, das ist schon eine Aussage, die ist schon sehr grenzwertig. Ja, dann nicht. Und jetzt, also in Facebook-Werbung ist es ganz schwierig, jetzt für gerade, für die Gesundheitsleute, bei Facebook sich absichern will. Aber das macht nichts, weil wenn du diese von 3000 auf 8000 Schritte machst, also wenn die Menschen nur das hören, ist genug. Ja, okay. Und dann, wie das Programm für dich funktioniert, wo du stehst, wohin du möchtest, das besprechen wir im Einzelnen, im Gespräch. Ja, okay. Ja? Sehr gut. Was sagst du dazu? Ja, da kann ich damit arbeiten. Das könnte was werden hier. Okay, richtig gut. Danke dir. Dann gehe ich jetzt zur Werbung. Marenate. Aha, okay, da habe ich nur 17.3. gesehen. Ich habe gesagt, das ist wie so Signatur. Sorry. Möchtest du nach dem Auszug deiner Kinder als feinfühliger Frau endlich dein eigenes Leben leben und deine eingeschlafenen Ehreeten? Ich würde, möchtest du, also alles ist gut, zuerst mal deine eigen, eingeschlafenen Ehreeten und eine neue Aufgabe für dich finden. Ich habe das Gefühl, das ist das, was sie wollen. Ist der so? Bitte? Ist der so, sie wollen eine neue Aufgabe? Ja, das war bei mir ja auch so, ja. Ich wollte eine Aufgabe, aber eben nicht im angestellten Verhältnis. Ja, weil wenn ich nur Aufgabe sage, dann heißt es nicht Arbeit, heißt es nicht Selbstständigkeit, sondern eine Aufgabe haben. Die Kinder waren eine Aufgabe und jetzt kommt eine neue Aufgabe. Genau. Du hast dich irgendwie verloren, sehr gut spürst eine innere Lehre und möchtest wieder Lebensluftempfinden, ohne die Verkrümmen anpassen oder zurücknehmen zu müssen. Du möchtest endlich das machen, was ihr freut gemacht, dir Sinn gibt und dich erfüllt, weißt aber nicht, was oder wie du das entdecken umsetzen kannst. Was in dir steckt, was du dir passst, damit du einfacher und bessere Entscheidungen treffen kannst, auch in Bezug auf Zeitbeziehungen. Also, da sind vier Sachen, die du möchtest, die Ehe würde ich ein bisschen früher schon machen. Ja? Und nicht die Sachen, sondern nur drei Sachen. Also Renate, du schreibst jetzt richtig gut. Danke. Ich dachte, ich hätte wieder zu viel Weg drin. Da, Talia. Der ist wieder weg, ja? Ja. Aber da schreibst du diese Sachen, also wie du deine neue Aufgabe findest, die dir Sinn machst oder so und erfüllt, ja, das passt. Wie du dein Leben genießen beginnst oder zu genießen beginnst oder sowas ähnliches. Und nicht, dass du dafür sorgen kannst, das ist Arbeit, das will kein Mensch. Du musst das mit Leichtigkeit beschreiben, so dass das nicht nach Arbeit klingt. Also wie du deine Arbeit, wie du deine Arbeit, wie du deine Arbeit, wie du deine Arbeit, wie du deine Arbeit, wie du deine Arbeit, wie du nicht nach Arbeit klingt. Also wie dein Mann dich wieder auf Händen trägt oder sowas ähnliches, ja? Ohne dafür kämpfen zu müssen. Also diese Genusszeiten, das ist ein sehr gutes Wort, weil das ist kein Meatime, also ich kann Meatime nicht mehr hören. Ja? Aber diese Genusszeiten für dich und mit deinem Mann, 10 Stunden, wenn du das drauf schreibst auf dein Händen, das ist richtig gut. Ich muss mir noch mal das mit dem Händen, wo ist der Händen? Ja, das ist das Facebook-Gruppenbild. Da hast du... Was braucht das Genusszeiten? 10 Stunden drauf geschrieben, aber wenn du sagst, wie du 10 Genussstunden... Mhm, okay. ...dich und dein Mann gewinnst, also das ist voll attraktiv. Ja. Und da kann alles drinnen sein, da kann Sex drinnen sein, dann kann Restaurant, Urlaub alles drinnen sein. Und einfach mal auf der Couch nichts machen, alles, ja? Genau, super. Danke. Bitte. Eine feinfüllige Frau, bis die dein Kinder früh sind und sich die Frage stellt, was nun? Mhm. Und dann, und gerne, deine Aufgabe, die für dich jetzt Sinn macht, unglücklicher hier, dann ist das gut, richtig gut. Super, danke. Bitte. Und was ich noch möchte, also das ist jetzt quasi schon wirklich höchsterklassere Nachte, diese Werbetext. Und jetzt möchte ich, dass du reingehst, also eine zweite schreibst und wir testen gegeneinander und du gehst rein in eine Situation und dann beschreibst du, was du gedacht und gefühlt hast, weißt du, mit den Gefühlen, was wir gelernt haben. Ja, und so eine Werbung schreibt. Ja, vor zwei Jahren, drei Jahren saß ich im Wohnzimmer, was auch immer. Also du setzt dich rein in diese Situation und beschreibst du deine Gedanken. Alles, was hier jetzt ist, ist richtig. Aber geh rein in die Situation, wo du deinen Weg beschreibst, deine Situation, ja? Hm, okay. Ich bin stolz auf dich. Hörst du dich, Herr Rinal, an unseren ersten Werbetext? Das war nicht so schnell, nicht so schnell, ha? Kein Wort sehr. Danke. Also ich bin so stolz auf dich, richtig gut. Danke. Ich kann bald in den Winter gehen bei Renate. Ich gehe in die E-Mail rein, Jasmin. Also, ich will mich riesig, dass du Teil meiner verliebt, wie am ersten Tag Community bist, ist im Garten hier, ne? Hier dreht sich alles darum, wie du in deinem Handwerk hermahen, dein Handwerk hermahen, euch wieder näher kommt, weniger streitet und als Team für eure Familie da seid. Und das Beste, ihr könnt euch wieder so verliebt fühlen wie am ersten Tag. Ich will da hier noch rein tun, Jasmin, wie du in deinem Handwerk hermahen, euch wieder näher kommt, ohne dafür mehr Kern zu müssen. Also, tu mal dein Wort, was dann noch kommt, rein, ja? Und weniger streiten. Ich würde so keinen Streit mehr braucht, um etwas zu besprechen. Oder um etwas zu erreichen oder so was ähnliches. Und als Elternteam für eure Kinder, was um Familie da seid. Warum nicht Kinder? Warum nicht Kinder? Warum nicht Kinder? Warum nicht Kinder? Warum nicht Kinder? Warum nicht Kinder? Das war bei dir, die mehr Eltern, Team und Kinder, deshalb frag ich. Ja, stimmt, ja. Das hat Jetsche Petit vorgeschlagen gehabt. Ja, mit Jetsche Petit Vorsicht, ja, bei denen die Richtigen, die wir schon konkret daraus gefunden haben, raus. Ja, ne, das war welche Alltagssituation. Weil wir wollen ja nicht nur, dass wir als Elternteam bei den Kindern da sind, sondern allgemein im Alltag. Also Unterstützung im Haushalt, Unterstützung bei den Kindern. Bei den Terminen. Dann würde ich sagen, als Team, eure Termine, Kinderderziehung und Alltagsaufgaben, gemeinsam meistert. Dann ist es konkret. Wenn du das gesagt hast, würde ich einfach in Worte fassen. Okay. Ja? Ja. Passt? Ja. Dann ist das jetzt das Gespräch, wo du, wo die Frau Haus baut? Ja. Okay. Also wenn die Spälzpunkte beim Himmel hochkommen, das ist ganz wichtig, aufpassen Menschen, dass, das ist nicht gut. Also wenn ich in den Himmel bin mit den Menschen und dann reden Sie noch immer über den Schmerz, kann ich Sie nicht in den Himmel führen? Und wenn ich Sie nicht in den Himmel führen kann, werden Sie nicht kaufen? Ich würde Sie dann nochmal auf die Schmerzpunkte ein und danach nochmal in den Himmel. Okay. Ich mache das meistens so. Darüber haben wir schon geredet. Lass uns jetzt nur dabei bleiben, was du willst. Okay. Also ich erziehe Sie da ein bisschen. Okay. Das heißt, da will ich auch dann nicht noch mehr Schmerzpunkte wissen, weil sie hatte eben ein paar aufgezählt und da kamen dann noch mehr Schmerzpunkte hoch. Wenn ich im Himmel teil bin, will ich da im Himmel bleiben. Okay. Ganz wichtig. Hatte das Gefühl, sie kommen nicht richtig in den Schmerz, sie war früher nur positiv und jetzt ist sie total nörgelig. Schmerz sitzt noch nicht so tief. Aha. Dann würde ich schon sagen, also das ist schon ... Okay. Dann musst du eine Frage stellen. Also, wenn du deinen Mann geheiratet hast, was deine Ehefrau wolltest du sein? Einer, die nörgelt? Also ich sollte schon in die Richtung tatsächlich auch drücken, sag ich jetzt mal. Ja. Okay. Ich glaube, da werde ich mal ein paar Fragen überlegen, wo da in die Tiefe gehen und dann das einfach noch meinen Verkaufsleit warten. Also, wenn jemand das nicht einsieht, das ist eine ... also in der Bibel steht. Du kannst ein Beispiel sagen. Also in der Bibel, das Gott quasi bewahre, die Mernert von einer nörgeligen Frau. Das ist das Schlimmste, was einem Mann passieren kann. Und als ich das gelesen habe, habe ich gedacht, uff. Das ist das Schlimmste, was ich meinem Mann passieren kann. Und weil Gott das gesagt hat, hatte das für mich einfach ein Gewicht. Ich habe gedacht, naja, nörgeln, jede Frau tut das eigentlich. Also warum nicht? Aber weil Gott gesagt hat, das ist das Schlimmste, was einem Mann passieren kann. Eine zankende nörgelige Frau, dann habe ich gedacht, uff. Wie gehe ich mit meinem Mann um? Und er ist ein Sohn Gottes. Also das tat mir weh, weil ich das gelesen habe. Und das kannst du von dir so erzählen, du, ich, so eine Erkenntnis. Also nicht quasi, dann erzählst du deinen Beispiel. Ja. Leichtigkeit ist nicht genug. Du musst fragen, wie schaut Leichtigkeit in eurer Kommunikation aus? Wie schaut Leichtigkeit in den Aufgaben der Aufteilung aus? Wie schaut Leichtigkeit in den Aufgaben der Aufteilung aus? Das habe ich, das habe ich gefragt, dann kam X-Punkte. Also sie hat das aufgeschlüsselt bis in die Ebene. Aber das Problem war dann, immer wenn ich fragen wollte, also auf der Schmerz eingehen, das heißt, oder ihr Ziel eingehen, sag ich, und was passiert, oder glaubst du, dass sich auch andere Bereiche verändern würden, wenn, und dann willst du ja nochmal wiederholen, was ihr Ziel ist. Und dann hat ihr ja so eine bandbreite Leichtigkeit aufgezählt. Ich habe gar nicht gewusst, was ich dann nenne. Okay, das mache ich so, dass ich rausspüre, was hat für sie am meisten Gewicht? Wo hat sie mehr Energie drinnen? Ja? Und du hast gesagt, glaubst du, dass dein Leben besser sein wird? Das ist nicht die Frage. Du sollst fragen, wenn du diese Leichtigkeit hart hast, was wird sich in deinem Leben verändern? Nicht, ob du das glaubst. Nein, ich habe das schon, ich mache komplett nach Leidwarten, ich habe das ja vor mir auch liegen. Ich sage hier das auch, das ist ein Kundendatenglad, wo ich die Sachen aufnehme, und ich habe das hier und streibe mit. Und da sind die Fragen alle drauf, also ich frage sie genau nach Konzept. Und dann, welche Fragen hat sie noch zu dir gestellt? Also, sie hat gefragt, wie ich dann zu dem Thema kam, dass sich jetzt Kote, sie hat gefragt, ich glaube, wie Lanz gedauert hat, wie wir es umgesetzt haben. Also sie hat schon begriffen, dass es viel schneller umsetzen kann mit mir, das habe ich ja auch zum Schluss gefragt, was sie hindern würde. Wenn ich sagen würde, ich arbeite nicht mit ihr, dann hat sie gesagt, ich würde gerne die Abkürzung nehmen, geht schneller, und dann hat sie danach noch gefragt, wie lang es bei uns gedauert hat, und wie sich das entwickelt hat. Und ich habe dann einfach einen Teil meiner Heldengeschichte noch erzählt. Also, dass wir eben auch bei der Parttherapie waren, aber da einfach auch der Fokus gefehlt hat, weil nämlich wir haben einmal Geld ausgegeben, dann haben wir entschieden, oh nee, das ist glaube ich, brauchen wir jetzt gerade nicht. Und dann sind wir einfach nicht dran geblieben. Also so ein bisschen habe ich dann einfach einen Teil immer aufgegriffen. Das ist schon okay, oder? Sehr, sehr gut. Und ich habe deshalb gefragt, was ich zu dir gefragt habe, weil du zu jedem drei Punkten, was du jetzt gesagt hast, wie lange hat bei euch es gedauert, dann wie du zum Coaching-Idee gekommen bist, das sind einzelne Post, wie du dann auch oben pinnen kannst. Also, wenn die Menschen zu dir Fragen stellen, streitet es für dich auf, eine Frage in einem Post zu bearbeiten. Ich habe tatsächlich heute angefangen, weil auch mit dem Hausbau, wo du ja auch dieses Beispiel gemacht hast, das ist ganz normal, dass man eine halbe Million für Hausbau ausgibt, aber für seine Beziehung keine fünfstellige Summe investieren möchte, das habe ich jetzt schon anfangen zu schreiben, das will ich auch posten. Und ich habe noch mehr Ideen. Also, mir gekommen das Problem ist, bei mir kommt es immer während der Autofahrung. Da habe ich immer diese Ideen. Und dann habe ich, ich kann es dann nicht anhalten und dann irgendwie ein Post schreiben. Nein, aber was du machen kannst, ich habe das jetzt gelernt. Von unserem Sohn, Chachi Pitti ist jetzt auch der ersten Seite in meinem Handy. Und das heißt, ich kann wieder in dessen reinsprechen. Du, ich habe eine Idee zum Post, hier ist meine Idee, schrei bitte auf und stell mir dazu noch Fragen oder so was ähnliches. Also entweder das und früher, als ich das noch nicht wusste, dann habe ich rein hier ein WhatsApp-Geschick mit meiner Idee, WhatsApp nach. Weil ich kann nicht schreiben, während faden. Einfach in WhatsApp reinsprechen zu deinem Mann oder zu einer Freundin oder zu jemandem. Ja, ich kann rein, theoretisch kann ich auch Nachrichten an mich selber schicken. Okay, dann? Ja, okay. Richtig gut. Also für die anderen, wenn du im Himmel bist mit den anderen und sie wollen zurück in die Hölle, lasst das nicht zu. Sondern du sagst, du, wir haben schon darüber geredet, was du nicht willst, reden wir darüber, was du wirklich willst. Also lasst sie nicht zurück in den Schmerz. Ja. Ja? Mhm. Okay, dann Elisabeth. Ja. Ich habe noch eine Frage zu Renate. Bei Renates Textstand dann, du kannst kostenfrei, die Gruppen kommen in die Gruppe, die ist vollkommen kostenfrei. Ja. Bei all diesen Themen, das waren ja schon, das waren ja schon Fragen, die im Coaching beantwortet werden. Aber das machst du doch nicht in der kostenfreien Gruppe. Also es ist so, wir schreiben die Grundlagen dazu, bekommst du in der, also nicht das bekommst du, sondern die Grundlagen zu diesen Themen, bekommst du in der Facebook Gruppe. Okay. Und die Facebook Gruppe ist kostenfrei. Also zum Beispiel, ich habe dieses Video gemacht letzte Woche von dem Nebel. Ja? Das könnt ihr euch nicht vorstellen, wie viele Feedbacks ich bekommen habe von Frauen, denen das total geholfen hat, dass ich über Commitment gesprochen habe in diesem Video. Wo ich über dem Nebel geredert habe. Also das hat ihnen total geholfen. Ich habe ihnen nicht geholfen, ein Coaching bis es aufzubauen oder ihre Berufung zu finden. Ich habe sie nicht gecoached, aber ich habe darüber geredet. Es ist normal, dass wir Schwierigkeiten haben und die meisten Menschen hören auf und wir nicht. Und weil wir nicht aufgegeben haben, haben wir mehr fachsächteligen Umsatz gemacht im letzten Jahr. Und das hat ihnen total geholfen, dass ich mal auch den Tisch gehaut habe und ich habe gesagt, du, wenn du nicht dran bleibst, dann kannst du vergessen. Und das ist sehr viel mehr wert, was wir geben. Nur weil wir solche Gedanken helfen, um zu switchen. Und wenn du sagst, die Grundleiten zu diesen Sachen findest du in meiner Facebook Gruppe, das ist vollkommen legitim. Das ist die Wahrheit. Ja? Ja. Okay, dann. Also, Elisabeth, du darfst weniger tun für deine Leute. Ich sage Beispiele. Ich möchte diese. Also, sie sagt, guten Morgen, derzeit ist Gedankenkarussell auch mein Thema. Ich versuche den Fokus darauf zu lenken, sie zu beobachten und ziehen zu lassen. Für mich ist das sehr hilfreich. Macht vieles viel leichter. Danke für deine Unterstützung. Ist es eine bezahlte Kundin? Wie früher schon bezahlt, hat dich neu wieder gewinnen will. Okay, und woher war sie das, dass man die Gefühle so ein bisschen so ziehen lassen kann? Von meinem früheren Coaching. Glück gehabt. Okay. Sehr gut. Und dann, liebe Danela, wir können gerne mal telefonen. Also, für mich ist es hilfreich. Bitte, bitte. Also, du sagst, liebe Danela, wir können gerne mal telefonieren. Wozu? Du musst sagen, warum soll sie mit dir telefonieren? Also, zum Beispiel, liebe Danela, wir können gerne mal telefonieren, wenn du das Thema Gedanken, Karussell, immer und ewig hinter dir lassen wirst. Dann sagst du, warum ihr telefoniert. Da stehst du. Ja, wir haben ja schon telefoniert und das ist die Frau, die am Wochenende mit ihrem Mann darüber sprechen wollte, ob sie mein Angebot annimmt. Ja, aber sie sagt dir jetzt etwas und dann sagst du, wir können mal gerne telefonieren. Aber wenn ich jemandem sage, wir können telefonieren, du musst denen sagen, warum, wozu, wieso. Okay. Und dann, wann hast du Zeit, morgen vielleicht? Im Skript steht welcher Satz? Heute oder morgen. Genau, also vielleicht schreibst du nicht. Wann hast du denn Zeit, heute oder morgen, Fragezeichen? Okay. Nichts mit vielleicht. Und dann, nein, da bist du da arbeiten, morgen ist Donnerstag richtig, wann hast du Zeit? Am Freitag vielleicht so gegen 10 Uhr, wird das eine gute Zeit für dich? Also du investiert dich also erstens, ich würde, also wenn du weißt, wann sie arbeitet und wann nicht, dann gibst du jetzt viel zu viel Aufmerksamkeit. Du weißt sogar das, wann sie arbeitet. Und was heißt das, ich gebe dir zu viel Aufmerksamkeit? Das heißt, du verwünschst diese Frau, du tust mehr für sie, als sie für sich. Du denkst schon darüber nach, wann sie arbeitet. Ja. Also, wann hast du Zeit, heute oder morgen? Und dann schreibst du noch morgen vielleicht, nein, da bist du arbeiten, wann hast du Zeit? Am Freitag vielleicht so gegen 10 Uhr, wird das eine gute Zeit, also fünfmal bemüßt du dich um sie. Verstehst du? Ist das zu viel dienerisch? Du bemüßt dich um sie, und wenn du dich um sie bemüßt, kommen sie nicht. Aha. Wir dürfen uns nicht um die Kunden bemühen, weil dann geben wir ihnen das Gefühl, wir brauchen sie. Aber eigentlich brauchen sie uns. Ach. Verstehst du, Elisabeth? Ja, ich verstehe. Also fünf Sätze zu viel, das wollte ich zeigen. Okay. Und dann, guten Abend, liebe Elisabeth, danke für die A, ich werde Richtung Wochenende mit Alex sprechen, aber das hat sie dir schon gesagt. Nein, das war das, das war das. Ja, okay, gut. Dann teile ich dir meine Entscheidung, mich danke für deine Zeit, dein Angebot. Okay, und dann, gut, liebe Daniela, es ist gut, mit deinem Mann das Vorhaben zu besprechen, falls noch Fragen offen sind, kreieren wir die Angelegenheit. Das wäre genug gewesen, und dann bemüßt du dich wieder hier. Ist er als Handwerker, der ab Büter erschöpft, ist er einfacher für dich? Also du denkst für sie, was sie machen soll. Okay. Ich will die dadurch ein bisschen heben. Nein, du hebst sie nicht, du bemüßt dich um sie. Okay, sie hat sich noch nicht gemeldet, das Wochenende ist ja schon vorbei. Hat sie nicht gemeldet? Ja. Du hast gesagt, aha, ist dein Mann erschöpft, ja, es ist besser am Wochenende mit ihm zu sprechen, das verstehe ich gut. Also drei Sätze zu viel, aber der Satz, unser heute besprochenes Programm wird auch in diesem Bereich sehr hilfreich für euch beide sein. Das ist ein guter Satz, ein bisschen anders. Unser Programm wird eurer Ehe richtig gut tun, da bin ich sicher. Okay. Ja? Ja. Ja, was mache ich jetzt mit ihr? Wir haben heute... In Ruhe lassen. Lassen Sie kommen. Ja. Lassen Sie kommen. Was haben die anderen von dieser Konversation zwischen Elizabeth und mir mitgenommen? Den letzten, da habe ich jetzt gehört, und zwar nicht dieses Bemühen, dass... also ich brauche sie nicht, sondern dieses Bewusstsein von, ich brauche sie nicht, sondern sie mich. Sehr gut, Claudia. Ich habe aufgeschrieben, wenn du dich um sie bemühen, kommen sie nicht. Bis bald, Männern, auch so. Genau, nicht meine Verbreiten, wie ihr auch damit. Elizabeth, verstehst du das? Ich verstehe das, und bei den anderen, ich habe ja auch noch den Dennis geschrieben und den Hans-Peter, habe ich wahrscheinlich genau dasselbe falsch gemacht. Ja. Also du schreibst viel zu viel. Ich schreibe einen Satz, dann schreibe ich einen Satz als Frage. Ich schreibe nicht viel. Bei all denen, ja, und bei all denen, das ist der Hans-Peter, der... Wer war das noch? Soll ich einfach jetzt nur warten? Nur warten. Ja, jetzt warte mal ab. Vergiss sie, las sie... also nicht vergiss sie, las sie los, gibst du ihnen, gibst du sie Gott und dann schickst sie dir wieder zurück. Okay. Und dieser eine, der Dennis, der war ja so krank geworden, nachdem er mein Angebot gehört hatte und dem hatte ich dann noch... dem hatte ich dann noch noch angeboten. Ich würde mit ihm eine kleine Übung machen am Telefon, damit er schneller wieder gesund ist. Das hat er ja abgelehnt. Gut sein, Dank. Nein, man muss aushalten, dass es ihnen schlechter geht. Also wenn wir unser zweites Programm verkaufen, ja, kann schon sein, dass die Menschen leider krank werden, ja, oder, dass sie panische Ängste kriegen, ja, oder, dass sie sich total überfordert führen, weil, was ich sehe und ihnen sage, das löst etwas aus, ja. Und das ist aber gut. Da dürfen sie durch diesen Nadelöl gehen. Also erspare ihnen das nicht, weil dadurch wachsen sie. Das ist wie der Kokon und wenn du das aufschneidest, wird also... der Schmetterring muss sich ausquälen aus dem Kokon, damit das Blut überall reinkommen kann in den Flügel und das brauchen die Menschen und wir schneiden ständig diesen Kokon auf. Ja, ich habe wahrscheinlich in einem Verkaufsleitfaden im Gespräch bei dem Dennis ein paar Fehler gemacht und darum fühle ich, dass ich da irgendwas wieder gut machen sollte. Aber du sagst, einfach warten. Ja, und Gott ist größer. Wenn du Fehler gemacht hast, dann tut er für den Dennis auch schon was. Okay. Du musst jetzt dafür etwas machen. Ne, bloß nicht. Okay, wir dürfen Fehler machen und wenn wir Fehler gemacht haben, Gott, die so gut, dass er diesen Fehler von uns bei den anderen einfach löst. Vertraue ihm auch, wenn wir etwas verbocken, dass Jesus was richtet. Gut, auch wenn es ein bisschen dauert. Ja, mach nichts. Mach nichts. Okay, dann muss ich mal tief Luft holen und einfach mal warten. Bis zur nächsten Woche, warte ich. Genau. Wer nachdenken wollte dazu etwas sagen? Ja, also ich habe auch den Hangen, so wie Elisabeth zu reagieren, aber ich habe eben die andere Seite mal schauen dürfen. Wenn wir uns so benehmen, dann benehmen wir uns wieder wie Bettler und wir sind aber Königskinder. Und einfach auch das zu machen. Also das kommt weiter. Wert, du, du gibst ihnen die Plattform mit dir zu machen, was sie wollen. Also sie können über deine Zeit verfügen, wann sie wollen und einfach deinen Wert in dem Sinn zu verändern, dass du sagst, wenn du Zeit hast, dann bist du für sie viel kostbar, weil du nicht so erreichbar bist. Und ich denke, das ist so das, was mir jetzt wirklich ja, wenn ich es mal von der anderen Seite anschauen darf, ich gemerkt, das ist too much. Also wir stülpen uns ihnen fast über, dass sie sich wie befreien müssen und manchmal eben ist das total kontraproduktiv. Meine Kraftsucht, die der Mathe. Wow, ich lass das mal sagen, das ist also, da muss ich ja wirklich jedes Mal, ich schreibe dann mal und dann werde ich anfangen zu löschen. Ich habe im Szenen zu viel. Ja? Ja. Aber im Moment schreibe ich überhaupt nicht. Ich warte, lass das jetzt alles liegen. Alle von allen, ich glaube es waren 4 Leute, ich lass das jetzt alles liegen. Genau. Und gib es mal ab. Genau. Richtig gut. Danke, danke. Marit, möchtest du dazu etwas sagen? Ja, mich ist das Wort das Raumachen gekommen. Ja, ich muss einfach lachen. Also, Darena sagt von überstülpen, da muss ich echt lachen. Das ist ein internen Joke. Danke. Claudia, ich habe ein Attentat auf dich. Und zwar, es gibt dieses Positionierungsdokument und ich möchte dich bitten, dass wir am Donnerstag noch einmal sehen und ich möchte dich bitten, dass du spielst mit diesen Positionierungssätzen und du schreibst mir 3-5 Positionierungssätze auf. Und dann machen wir etwas fix. Also, mach mal, du hast schon ein Thema gehabt für Winterblues, ja, also depressive Frauen. Du hast schon zurück zu gewinnen, ohne dafür zu kämpfen. Du hast schon etwas für Männer gehabt mit Single. Schreib mal einfach all diese Themen auf, die du schon hattest. Aber spielerisch, das ist mein Punkt. Du spielst jetzt nur mit Positionierungssätzen und dann am Donnerstag mache ich etwas mit dir, ein Attentat. Ja, aber du darfst spielen, das ist für mich wichtig. Also dich nicht überdenken, nicht zerdenken, sondern all die Ideen, die du hattest, gehst du jetzt in ein Positionierungssatz rein und du schickst mir all der 4, 5, 6. Ja? Okay. Dann, letzte Runde, was nimmst du mit? Karina. Ja, als was nimmst du mit, als ich fand das jetzt gut mit diesen Überstülpen und den Hinterherren, also da erwisch ich mich auch manchmal. Also das fand ich jetzt gut, was du gerade zum Krustner so gesagt hast und auch die Sache jetzt von meinem Programm. Ich hab das jetzt mal kurz umgeschrieben, habt ihr schon die E-Mail geschickt. Ich kann es ja später ja zu unseren Terminen dann reinschauen. Also das war jetzt der letzte Runde gewesen. Danke, Imgaard. Ich nimm mit von Rainier. Ich mach meinen Wert nicht von den Finanzen ab. Abhängig. Und jetzt nimm ich mit, also ich darf nicht mehr investieren als sie und diesen Weib von Nachläufen vermitteln. Wichtig gut. Danke. Super. Anna. Genau von Imgaard, nimm ich sehr viel mit und auch dieses am Anfang mein Herz groß machen und aufmachen für die Gaben auch meine erwachsenen Kinder. Und am Ende das Wort größer ist als meine Fehler. Weil das Druck ich wirklich mit mir so ein Stück weit rum, ohne es irgendwie gewusst zu haben. Was habe ich bei dem Vergauchsgespräch falsch gemacht, also dass er größer ist als meine Fehler und das sehr daraus, was das sonst macht. Wichtig gut. Elisabeth. Ja, ich sage genau dasselbe. Was Anna gesagt hat, Harroch. Danke. Ich danke auch, Renate. Mit deiner Worte. Mit deiner Worte. Nicht überstülpen. Nicht meinen, ich müsste durch sie an Erkennung kommen. Ich glaube, das ist es bei mir. Sehr gut. Ist ganz wichtig, dass ihr nicht sagt, ich sage das gleiche wie sie, weil in jeder von euch sagt es doch wieder für sich anders. Ja. Deswegen, das ist ganz wichtig, was ihr ausspricht, was ihr für euch mitnimmt. Was das kraft und macht. Ja, dann nehme ich mit, dass ich im Coaching immer drei Ebenen abfrage. Was hat das Gutes getan bei dir persönlich, bei dir zwischenmenschlich und in deinem Business. Das ist das. Und dann habe ich es mir nochmal bewusst geworden, dass wenn ich die kleinen Dinge nicht achte, wie bei David und dessen Bruder, der die Schafe bezeichnete, dass ich da nicht befördert werden kann. Mir hat das Wort gefallen, ich werde befördert. Gut, danke, danke. Sehr schön. Ich habe das schon sehr angemacht. Das ist das, was sie hier mit unserer Berufen machen, das bestimmt. Wie viele Städte wir zu verwalten haben in der Ewigkeit. Und da möchte ich halt schon was haben, meine Verantwortung. Also das hat jetzt eine Auswirkung darauf, was wir in der Ewigkeit machen. Das ist schon was. Sehr gut. Margrethe. Ja. Es ist einfach herrlich, bei euch zu sein, echt immer wieder. Ich habe so viel gelacht heute, weil ich einfach so schön die Erkenntnisse, es tut so gut, wenn wir so Erkenntnisse haben. Das ist so schön. Das erste von Rainier. Das müssen, ich sage viel, zu viel müssen und so weiter. Ich nehme das mit und ich reicht eigentlich, aber ich habe noch mehr. Und zwar das persönliche zwischenmenschliche und Business. Das hilft mir gerade auch noch wieder. Manchmal kann ich es wieder nicht an den Wort. Aber das ist genau der Punkt. Super. Und was nehme ich noch mit? Ich habe noch etwas anderes gesagt, wenn die Menschen die Klarheit zählen werden. Genau, dass wir ihnen wirklich sagen dürfen und dass sie nachher krank werden und dass das nicht so schlimm ist. Also ich habe die richtig verstanden. Aber das hat mir sehr gefallen. Ja, eben genau die Klarheit. Das ist ja eine Stärke oder eine Direktheit von mir, sage ich mal. Aber manchmal merke ich, wenn es vielleicht wichtig ist, dass ich es doch nicht mache, oder? Also, ja. Also dort, wo ich eben die Wahrheit sagen sollte, dass es eben ihnen hilft und eben ich, ich habe wieder wie Elisabeth so, ja so. So, nicht. Die verstehen mich ja dann gar nicht, oder? Dass ich mich als Flässerle gebe. Danke vielmals. Sehr schön. Danke auch. Nimm ich mich Perfektionismus tötet und einfach auch das Verständnis von den Unternehmen. Das hat mir jetzt sehr geholfen, dass die natürlich in Optimierung denken. Und das kann eben immer wieder negativ rüberkommen. Also sie sagen sie auch negativ. Aber einfach das zu verstehen hilft mir anders damit umzugehen. Das habe ich war mir nicht bewusst. Danke. Das ist ganz wichtig wegen, dass ich euch zuhause, ganz wichtig ist, aber von den Unternehmen. Kommt Moralberg also schon wieder. Danke. Danke. Andrea. Also ich bin wie das eine, dass ich nicht verantwortlich bin, dass es dem anderen umgeht, sondern dass ich jetzt mal für mich verantwortlich bin. Und dann kann es ja auch was geben. Ja, einfach diese Freiheit, um das in dieser Freiheit auch zu leben, ist nämlich mit auch beim Reiniere Anklage ist Bundeslästerung. Also wenn ich mich anklage, dann lässt ich eigentlich, oder klage ich gut an, dass er nicht tut und das ist mir noch mal bewusst geworden. Ja, dass ich einfach in diesem, oder er hat mir auch die Macht, für Leben erfolgreich zu sein. Das sind einfach meine inneren Kritiker oder so, die dürfen schweigen und denen, dass ich das gute ausbreche. Schön. Sehr gut. Ja. Worauf der Fokus liegt, habe ich mit, davon wird es mehr. Also kann ich mich entscheiden. Ja. Und dann noch, Gott ist größer, als meine Fehler. Und das mit dem Verbühren, also wenn man sich bemüht, dann kommen sie nicht. Also so dieses einfach der Hinterherren. Richtig gut. War jetzt jeder, ja? Okay, lieben. Ich bin seit so spitzer unterwegs, ich bin sehr, sehr, sehr begeistert von euch. Nicht nur ich. Ich bin immer wieder freud, wenn ich euch sehe und höre, was ich alles so getan hat, was ich alles so verändert hat. Ich bin immer wieder freud, wenn ich mich auch so gut bin, dass ich das nicht mehr so als ich das nicht mehr so gut bin, das kann ich nicht mehr so sein. Man behilft es mal, so alte Aufnahmen anzuhören oder anzuschauen. Einfach. Was alles passiert ist, wir sehen das sehr, aber wir sehen das oft bei uns selbst nicht. Diese Wachstümer, die wir jetzt machen. Wir haben das zusammen gehabt. Was macht ihr schon? Ich bin jetzt sehr fahrlos. Okay. Tschüss, ihr Lieben. Also ihr Lieben, habt ihr alle beste Zeit und genießt euch. Danke euch. Ciao.