Hallo ihr Lieben, schön euch zu sehen. Schön, dass ihr da seid. Ganz liebe Grüße von Silvia. Die ist heute nicht dabei. Unser Hund hat ein bisschen Herausforderungen seit ein paar Wochen schon. Und seit letzter Woche ist sie nichts mehr und seit heute hat sie auch nicht mehr getrunken. Hat aber immer noch freundlicher Blick. Hallo. Es ist schon ein 15 Jahre Fast-Rover zusammen sind. Wir haben schon lange ganz viel Freude gehabt mit ihr. Es ist immer noch so neugierig, wenn ich wieder heim komme, vom Einkaufen und muss überall rumschnüffeln. Wir haben jetzt nicht das Gefühl, dass sie Schmerzen hat, aber es wird zum hinten der Ritten schon sehr schmal. Ich schlitz, das ist jetzt die letzte Reisegestern gewesen. Und Silvia hat da ein bisschen heute, hat gesagt, kriege ich jetzt Fahrradfahren. Aber ganz liebe Grüße von ihr. Auch das gehört dazu, das weiß man, aber man hängt schon an so ein Tier. Ich war auch immer sehr, sehr treu und lieb. Und ist sie immer noch. Ist sie ein Mötze gegangen? Nein, noch nicht. Sie ist noch hier. Aber sie ist schon ein paar Tage nicht und trinkt auch jetzt nicht. Deswegen hoffen wir einfach, dass sie einfach ruhig einschlafen darf. Aber sonst geht es uns gut und wir gehen voran. Aber manchmal kann man mit solchen Sachen etwas besser umgehen und manchmal touches eine mehr. Und deswegen bin ich heute alleine für euch da. Schön. Das ist schon die erste Frage. Was hat sich Gutes getan? Ich fange an. Bei mir hat sie was Gutes getan, wie ich aufgestanden bin. Ich habe riesengroße Angst gehabt, wie schon lange, nicht mehr mehr. Und habe sofort erkannt, das stimmt nicht, das ist der Feind. Und da habe ich mich sehr, sehr gefreut, dass ich das gleich erkannt habe, dass ich da nicht hängen bleibe. Und da bin ich auf die Waage gestanden, also auf die Waage gestiegen und habe einen Höhepunkt nach unten gesehen, also dass es weniger wird. Und ich war zum Einkaufen. Ich habe ein Bier über Bier gekauft und daraus habe ich eine Sensation gemacht, nämlich in Bezug zu meinem Kontostand, bin ich aus der Haltung einkaufen gegangen, kaufe jetzt einen riesengroßen Scherz, als Dede am Bosch gekauft. Also aus dieser Haltung dieses Bier über Bier kaufen, das ist für mich unbezahlbar, das so erleben zu können. Sehr schön. Danke. Kannst du uns gerne weitermachen? Ich habe heute meinen Mann zum Mittagessen eingeladen mit dem Geld, das ich bekommen habe für das Coaching. Und es hat sehr Freude gemacht, einfach jetzt mit meinem Finanzenexplit in einzuladen. War sehr schön. Und mir ist es endlich. Ihr zwei spricht auch aus dem Herr Knapf. Unser Hund ist nicht ganz so fit, also wir wissen auch nicht, wie lange es noch geht. Wir hatten ihn auch in Dezember fast hingehen müssen, haben jetzt auch noch sieben Monate geschenkt. Ich habe die Willi. Wirklich ähnlich die Geschichte und wir wissen auch nicht, wie lange. Aber das Weitere ist, ich bin diese Nacht auch aufgewacht und ein Lebenssatz ist hochgekommen, den ich nicht so bewusst hatte, nämlich den ich bin gerne allein. Und ja, es hat extrem etwas gemacht. Also ich habe ihn dann umgeschrieben und das hat sich so gewehrt in mir. Ich bin gerne mit Menschen zusammen, ich bin gerne zusammen. Auch Entschuldigung. Macht nichts. Ja, einfach, ich bin sehr dankbar, ich liebe mich, dass immer nicht innerlich zerrissen. Ich möchte Coaching, ich möchte das Ganze, aber es gibt so einen Stress und ich konnte es nicht ordnen, woher das kommt. Und ich glaube, es ist dieser Satz. Einfach eben als Kind sich schützen zu müssen, ich bin lieber allein, als dass irgendjemand mir neu kommt. Genau. Und das ist jetzt lang am Turm, genau. Sehr schön, danke Renate. Wer macht weiter? Ihr dürft auch gerne so mit dieser Hand hochheben machen, dann ist es, so wie wir das auch schon mal gemacht haben, dann ist das irgendwie immer einfachsten. Jetzt war da Peter, Andreas, Michael. Ich hatte heute auch so eine tolle Erfahrung gemacht, wo ich am Anfang immer jemanden geschrieben habe, was ich nicht wollte. Und dann habe ich mir das so durchgelesen und dann habe ich mir gedacht, ich will ja was und ich will nicht, nicht was. Und habe das sofort alles umformuliert, was ich wirklich denn alles will. Und das hat sich so dermaßen gut angefühlt und vor allen Dingen darauf aufmerksam gemacht zu werden, von dem lieben Gott aufgemacht zu werden, dass praktisch du ja was willst und du nicht für es nicht wollen, da bist im Endeffekt. Das hat mich also wirklich heute so begeistert, schon mal gedacht habe, ja genau, das ist es. Sehr gut. Danke Peter. Andrea? Ja, nach dem gestrigen Tag selbstwert Coach habe ich einfach heute Morgen auch mich total füllen lassen von Gott her und ich merke einfach, wie gut es mir tut und wie ich es mir auch, wie ich irgendwo jetzt auch so in der Ruhe bin. Gestern noch war es nämlich so unter Stress und so und jetzt total in der Ruhe und das finde ich total genial. Es finde ich so schön, wie gut es einfach ist und wichtig es ist sich erstmal füllen zu lassen oder von Gott her und Jesus her. Und genau, das wollte ich einfach nochmal rückmelden und es tut einfach gut. Sehr schön Andrea. Danke. Genau. Ich muss nachher kurz weg, weil ich meine Mama noch wohin fahren muss, aber ich komme dann wieder. Okay. Gut. Jasmin. Ja, was hat sich Gules getan? Bei uns ist die Hochzeit jetzt endlich gewesen und endlich auch wieder oben. Und es war richtig, richtig spannend, weil ich ja schon vor Jahren in der Eventbranche war und ich hatte mir tatsächlich auch schon überlegt, als Hochzeitsplanerin mich selbst schon nicht zu machen. Ich möchte das auch richtig gerne machen, aber es hat sich so wirklich bestätigt, dass Eventplanung für mich durch ist. Also Planung vor Abplanung, ja, aber diese Durchführung ist einfach unglaublich stress, unglaublich angespannung und alles möglich. Und das durfte ich einfach nochmal erkennen. So schön nachher das Fest auch ist und man es auch genießen kann, aber diese Vorab. Mein Kind hat runtergelitten, mein Mann hat runtergelitten, ich habe drunter gelitten und deswegen durfte man auch das auch. Das erkennt, dass es einfach schön ist, wenn man es mal hat, aber dann auch gut ist, wenn es rüber ist. Sehr gut. Die Hochzeit war schön. Die war wunderschön, total, absolut. Wunderbar. Danke dir. Danke. Ja, ich habe halt auch wieder was Nettes erlebt. Ich gehe ja, wenn es irgendwie geht, morgens immer an den See, der bei uns in der Nähe ist und schwimmt an meine große Runde. Und manchmal ist es so, dass irgendwo auf der Seite der Fisch hochspringt und heute habe ich drei Fische erlebt. Ich weiß nicht, wann es kapft wird, Hecht, keine Ahnung. Die so raussprungen sind quasi wie die Delfine und dann sich so runterplatschen haben lassen. Und das nehme ich immer so als ganz positives Zeichen für den Tag, sozusagen. Weil das ist einfach, das kann man eigentlich gar nicht beschreiben. Ich habe mir gedacht, ich bin wie bei den Delfinen irgendwie so am Meer und darf da das erleben. Also das ist echt gigantisch und das macht so Freude. Also, bin sehr dankbar dafür. Sehr schön. Danke dir. Michael hat auch der... Ja, ich habe nämlich irgendwie keine Hand mehr. Normalerweise wird das erkannt mit dem Ding. Ich habe die Schaltfläche gar nicht mehr. Was hat es bei mir Gutes getan? Ich habe einen Superpodcast aufgenommen, der morgen erscheint. Da muss ich aber erst den Post noch bauen. Und ich komme immer mehr an den Punkt, dass ich verstehe, was ich sagen muss, um die Menschen da hinzuführen, dass dann auch etwas passiert. Und es kommen ja auch Menschen auf mich zu. Und gestern die ersten Unterlagen bekommen von einem Hotel, wieder die Herausforderungen haben. Und es kommen jetzt Aufträge auf mich zu. Und das dürfen noch mehr werden. Amen. Sehr gut. Ja, es hat uns auch sehr gefreut, das zu hören, wie jetzt schon wieder in den nächsten Kunden da sind, bei dir, wie jetzt da die Anziehungskraft auch da ist. Sehr, sehr schön. Modika. Ja. Ich möchte gerne von der letzten Woche berichten. Wir waren in Holland unterwegs, haben eine Flusskreuzfahrt gemacht und mit Fahrrad nebenher. Quasi von Amsterdam bis nach Haarlen. Und ich habe also Holland von der schönen Seite kennengelernt, mit so viel Blumen und es war schon herrlich. Und dann kam die Rückreise am Sonntag und dann hat es geschüttet wie aus Eimern. Und wir mussten dann dringend nachladen. Wir haben ein E-Auto. Und das streichte sich dann ganz schön als schwierig heraus. Und wir waren dann an einer Tankstelle, wo also nichts funktionierte. Die Karte wurde nicht angenommen. Auf Toilette wurde die Karte nicht angenommen. Und ja, was machen wir jetzt? Dann üben uns nichts anderes übrig. Wir sind zur nächsten Tankstelle gefahren. Und ich wusste, dass es schon sehr knapp wurde. Und ich habe auch gebetet unterwegs, dass wir jetzt nicht, also dass wir unbedingt noch ein bisschen Strom bekommen. Und ja, und ich muss sagen, es hat funktioniert. Wir hatten noch 13 Prozent. Und bei der Säule hat es geklappt. Ich bin so dankbar, dass unser Papa uns geführt hat. Sehr schön. Ja, auch da den unterstützt er uns. Also das haben wir auch einmal erleben dürfen, wo wir von Koacien zurückgekommen sind. Dann stand auch schon auf nur noch 80 Kilometer, noch 60 Kilometer. Und ich habe dann gesehen, dass im Navi in 20 oder 15 Kilometer gibt es eine Tankstelle. Also alles gut. Und danach ging es nach dem Hauptstraße ganz lange nach oben und durch den Tunnel und dann wieder runter. Und diese Tankstelle hatte zu. Die wurde gerade renoviert. Und dann stand schon auf Null und es ging bergauf. Und dann war ich hier, wo wir oben waren. Und dann bin ich nur noch, habe nur noch laufen lassen und in den nächsten Ortschafts rein und gerade noch zur Tankstelle geschafft. Aber da habe ich auch einiges gebetet. Also ja, das sind nicht die schönste Gefühle zuerst. Aber unser Papa hilft uns dadurch auch. Sehr schön. Ja, Fragen habe ich eigentlich von euch nichts bekommen. Beralph hatte geschickt, aber der ist jetzt nicht da. Hat jemand spontan etwas? Ja, ich. Ich habe nämlich vorhin erst zu spät gemerkt, dass ich gekostet habe. Kann ich da noch irgendwie die Kurve kriegen? Du hast eine Kursch bei jemandem. Ja, das ist wirklich gar nicht. Ich habe das auch viel zu spät gemerkt. Weil es ein ganz anderes Thema war. Aber das ist sehr gut, dass du es merkst. Und vor allem auch, dass du ... Und schreib das auch auf, was du gemacht hast mit den Menschen, was das auch geholfen hat. Lerne immer wieder daraus. Das passiert uns alle immer wieder. Okay. Und das ist, dass wir uns in dem Moment nicht anklagen, sondern sagen, okay, danke Papa, auch das wirst du wieder zum Guten führen. Alle Dinge zusammen tut er immer wieder zum Guten führen. Das heißt, die Sachen, wo wir alles richtig machen, führt er zum Guten. Aber genauso die Sachen, die wir vorhin gemäßt bauen, da macht er einfach einen guten Dünger für die Zukunft. Und vertraue einfach darauf, dass sie jetzt einfach oder er weiß nicht bemerkt hat, was das hilft, mit dir zu sprechen. Und du kannst einfach auch mal nachfragen, von du, da haben wir das Gespräch gehabt. Was hat dir das gebracht? Was hat dir das geholfen? Wenn du das erzählt, was daraus entstanden ist in dieser Zeit, sagst, ich habe schon länger bei dir gespürt, dass ich dir vielleicht auch helfen kann. Aber wie wäre es, wenn wir da einfach im Prozess eingehen und dass du wirklich nachhaltig auch diese Sachen weiter für dich verändern kannst? Also du kannst einfach nochmal wieder darauf zurückgehen auf das Gespräch, wo du grusst hast, du hast sie geholfen und fragen, was hat das gebracht? Bei dem habe ich also, es ist ein Mann, es ist mein Chef, bei dem ich angestellt bin. Und ich coach den eigentlich, wenn ich mich das recht überlege, eigentlich schon seitdem ich bei dem Anfang habe. Und das sind mittlerweile drei Jahre. Aber er kommt nicht in die Umsetzung, weil er nämlich denkt, er hat keine Zeit. Und genau das Thema mit ich habe keine Zeit, haben wir heute Anspruch gehabt. Und ich weiß genau, der bräuchte eigentlich der Hilfe. Ich setze sämtliche Projekte für ihn um, damit er mehr Zeit hat. Aber schlussendlich wollte das wieder mit irgendwas anderes voll. Und dann hat er wiederum keine Zeit. Ich habe heute zu ihm gesagt, du musst endlich mal eine Entscheidung treffen, wo du hin möchtest. Ja, aber das ist das Problem. Diese Sätze helfen nicht. Weil sie das nämlich nicht können. Was du fragen kannst ist, würdest du gerne wissen, wie das geht, dass du mehr Zeit hast? Würdest du gerne wissen, wie du auch mal Nein sagen kannst? Wo du immer wieder Ja sagst und lieber Nein gesagt hättest. Oder wie du Ja sagen kannst zu Aufgaben und trotzdem deine Zeit dadurch nicht verloren geht. Also diese Fragen nehmen wir wieder stellen auf diese Art und Weise, dass sie sagen, ja, das will ich schon lange. Seit drei Jahren redest du schon mit mir, aber ich möchte das schon längst verändert haben, aber ich weiß nicht, wie. Und dann kann ich dir was anbieten. Also da sind wir wieder beim Thema mehr Fragen stellen. Fragen stellen in diese Themen, wo du weißt, dass der andere kennen raus möchte, wo er sein Problem hat oder wohin möchte. Das Lustige ist ja erst ja Versicherungsmarkler und momentan machen wir setzen irgendwann zur Servicevereinbarung um. Und dieses Projekt habe ich gerade unter mir und wir lernen dort gerade verkaufen. Das ist im Prinzip ähnliche Themen, wie wir hier auch lernen, auch auf dieses Hauptprobleme und diese Schmerzpunkte einzugehen. Das ist total interessant. Aber wenn du kannst auch dann sagen, ich habe gesehen, eigentlich hast du schon drei Jahre lang dein Problem damit. Seit für Jahr irgendwie, wenn ihr dann auch sagt, ich bin schon dran, ich würde das schon schaffen. Drei Jahre machst du schon, wie lange du wirst, du ist noch selber alleine versucht. Bis jetzt hat es ja nicht geklappt. Und dann kannst du auch sagen, ich habe nämlich auch Bereiche, wo ich weiterkommen wollte und habe das auch seit Jahren versucht. Aber seit kurzem habe ich ein Coaching in Anspruch genommen und jetzt habe ich gelernt, dadurch, wie ich das auch umsetzen kann. Und genau dieses Thema ist rausgekommen, dass ich Menschen da helfen kann, dass sie mit ihrer Zeit besser umgehen können und dadurch bessere Erfolge auch bekommen, ohne dass auf ihre Kosten geht. Hast du Interesse? Ja, genau in diesem Punkt tu ich mir gerade ein bisschen schwer. Ich habe zwei Kunden, die sind auf mich zugekommen oder zwei Interessenten, die sind auf mich zugekommen, weil sie zu wenig Zeit für sich haben oder allgemein einfach dieses zu wenig Zeit. So, jetzt hat Lea uns aber vorab schon mal unterhalten, die wissen also, dass ich eigentlich Beziehungskot, bin und vor allem E-Partner und so weiter. Und jetzt zu sagen, ich kann dir helfen, dann sagt er, naja, du bist auf Beziehungskot. So, dann stecke ich da. Ganz jetzt sagen wir, ja, stimmt. Ich habe mich da, mache ich mich gerade sichtbar in dem Thema Beziehung, aber auch da geht es um das Thema Zeit. Wie können wir mehr Zeit wieder füreinander haben? Wie können wir qualitativ bessere Zeit haben? Also es geht um das gleiche Thema, nur ich habe mich jetzt nicht auf Versicherungsvertreter konzentriert, sondern auf das Thema Beziehung. Und durch deine Zeit Probleme hast du bestimmt auch im Thema deine Beziehung herausforderungen. Was nimmt der Verheiratist oder Freundin an? Eirat hat drei Kinder. Und wie viel Zeit er mit seinen Kindern verbringt? Ein theoretisch geht es ja mit Zeit mehr Zeit zu haben, auch um die Beziehung zu sich selber, habe ich mir nachher dann überlegt gehabt. Das hätte ich vielleicht auch noch bringen können, oder? Das ist der Weg. Ah, okay. Das ist der Weg, denn das will er nicht wissen. Das geht ja immer um das Außen. Okay, ja. Also auch immer, wir müssen immer das Außen ansprechen. Aber das ist das, wo Sie denken, dass das Problem liegt. Ja, ich mache es eh alles richtig. Aber wenn er genau auch in dieses Thema der Familie mehr Zeit gerne hätte für seine Kinder, für seine Frau, und das dadurch auch nicht glaubt, sagst du, genau deswegen habe ich mich auch familienkonzentriert, aber vor allem auch dieses Thema Zeit ist da ein wichtiger Fakt. Okay. Aber das ist richtig erkannt, wenn er mit sich selbst in richtige Beziehung kommt, dann wird er nicht mehr sich ausnehmen lassen. Wenn er lernt sich selbst zu lieben, wird er auch manchmal Nein sagen können, um zu wissen, dadurch geht nicht alles verloren. Sondern verdiene ich viel mehr oder gewinne ich viel mehr. Okay. Hat geholfen? Ja, absolut. Danke. Dann sehen wir wieder diese Sachen, alles was im Außen ist. Es wurde mir selber, wo ich das so gesagt habe, es geht immer um dieses Thema, was im Außen das Problem erscheint. Das dürfen wir ansprechen. Das was innen drin das Problem ist, das ist der Weg, den wir mit den Menschen nach Hause haben. Aber sie sehen immer nur das Problem bei dem anderen, bei den Kunden, bei den Chef, bei die Frau, bei den Mann, bei den Kindern. Und das was wir mit euch machen, ist ja, dass wir sagen, ihr müsst spitzt werden. Und wir haben uns auch auf christliche Coaches konzentriert. Aber wenn eher Partner auf uns zukommen, die Herausforderungen haben, da haben wir auch einen Mandat, das weiß ich, dass wir da die Menschen auch helfen können. Dann nehmen wir den natürlichen, wenn sie auf uns zukommen. Und dann können wir auch sagen, ja, in dem Eingritte, wir gehen da auf dem Markt, in dem Thema der christlichen Coaches, da machen wir uns sichtbar. Aber wir haben genauso auch andere Sachen anzubieten. So ähnlich wie Nike hat es, glaube ich, am Anfang nur auf Schuhe sich gesetzt. Aber sie haben auch Kleidung, glaube ich, nie eine Werbung über Kleidung von Nike. Also ich wüsste es jetzt nicht, ob ich schaue nicht so viel Werbung, aber am Anfang ging es ja nur um die Schuhe vom Basketball, der Jordan oder wie war das. Wer war das zu Jordan? Michael Jordan. Michael Jordan und ich habe nur Werbung über Schuhe gesehen. Aber sie haben auch tolle Sportskleidung. Aber sie haben gesehen, dass sie machen noch nicht mal Werbung für die Schuhe jetzt, sondern nur Sport, nur Fun oder Sachen, die eigentlich noch... Also sie machen sich spitz in dem auch, was die Menschen triggert, was sie anzieht. Aber trotzdem kann danach, also wir gehen spitz rein, aber danach kann trotzdem viel kommen noch. Also nach hinten können wir schon breiter werden. Der Hörterachs ist ja auch so, der wird ja auch breiter, damit danach ist so richtig das Holz spaltet. Wir kommen spitz hinein, dieses Problem lösen darum aber andere Probleme, wo dieses eine Thema verändert wird. Peter? Ja, wir hatten gestern ja schon mal angesprochen, und zwar wegen Kunden, wie Kunden auf uns zukommen, bzw. wie wir das merken. Aber wie gesagt, ich bin zwar in der Ruhe und mich tränkt jetzt nichts irgendwo, doch hätte ich gerne gewusst, wie man es merkt, dass man Kunden bekommt, bzw. die Kunden auf einen zukommen. Indem, dass man anfängt zu coachen, wenn man im Gespräch ist, wollte man das dann nachher entdecken. Und einfach, wenn Themen angesprochen werden, die mit einer Berufung zu tun haben, wenn du mit Menschen in Kontakt kommst. Aber bei dir ist es auch so, du bist jetzt so in diesen neuen Übergang, wo du in einer Seite so schön in diese Ruhe reingekommen bist, durch Rente, den neuen Lebensabschnitt, wo du auch jetzt gerne auf Leute zugeben kannst. Also gerne auch Posts schreiben. Also Posts holen die Menschen ab in Facebook auch. Ich hatte es die Tage gemerkt. Ich war die Tage ja viel unterwegs gewesen auch und habe mit Leuten gesprochen. Aber ich habe dann sofort abgebrochen, wo ich gemerkt habe, dass das Interesse nicht groß war. Da habe ich dann nicht irgendwie weitergeboht oder weitergemacht oder weitergesprochen, sondern habe dann eben einen Punkt gemacht und gesagt, okay gut, interessiert die nicht, also vorgesehen brauchen wir doch nicht weiter reden. Immer über schöne Wetter oder so. Schreibt mir gerne immer wieder solche Gespräche kurz auf, weil dann können wir die Verharregt auch da helfen, wie man manche Sachen vielleicht auch besser kommunizieren kann. Ja, okay. Weil es vielleicht manchmal so, das legen wir zu schnell, vielleicht auch die Finger direkt in die Wunder hinein. Das ist auch nicht immer gut. Wenn es dann auf einmal schon gleich drückt und wehtut, so sehr es ist, in dem Prozess natürlich schon viel Weisheit auch gefragt, wie wir das bei den Menschen ansprechen. Okay. Weil wir sehen ja, wie auch Jasmin vorher gesagt hat, ja, wer muss zuerst die Beziehung zu sich selbst. Das sind die Sachen, die wir am ersten sehen. Wir sehen sofort, wo der Schwert ist, wo die Veränderung eigentlich passieren soll. Aber das mögen die Menschen nicht hören. Liebe dich selbst, ich liebe mich doch eh, ja. Die anderen gehen so blöd mit mir um. Ich liebe mich eh, ja. Also, das sind so die Punkte in der Kommunikation, wo wir einfach Weiße sein dürfen, wie wir die Menschen triggern, sodass sie dranbleiben und auch spüren, dass wir da denen auch ein Lösung geben können, aus mit eigenen Geschichten zum Beispiel zu erzählen. Ich verstehe, wie du dich dafürst. Also, ich war damals auch in dies und jenes drin. Und dann auch wieder daran denken an dieser Zeit, wo du drin warst, damit sie auch spüren deine Gefühle, die du damals hattest, auch wenn du die nicht mehr jetzt hast. Das ist ganz wichtig. Also, Katissevia mit ihr lachen hat sehr oft über ihre Herausforderungen geredet. Da hab ich dann das gemacht und dann habe ich kein Geld mehr gehabt und die Menschen haben gesagt mir, das ist irgendwie ein bisschen abgehoben. Für uns war es, war die Zeit, wir haben das überwunden. Wir haben uns, weil wir waren jetzt froh drüber, dass diese Sachen vorbei waren. Aber wer will das zu den Menschen sagen, von der ich weiß ganz genau, wie das ist, 200.000 Euro Schulden, ein Kind zu Hause, junge Familie zu Hause und dann diesen Druck, gerade im Schwabeländler, schaffe schaffe Häuslebau und du hast eins in Sand gesetzt. Und dann spürst du, wenn ich das so erzähle, spürst du was. Da spüren die Menschen von, okay, da versteht mich. Aber ich sage, ja, ich hatte damals auch 200.000 Euro Schulden, aber ein bisschen Druck hatte ich da. Dann nehmen die Menschen mich, die spüren das nicht, dass ich wirklich auf ihrer gleiche Ebene bin. Damals auf die gleiche Ebene war, wie ich, wie sie jetzt sind. Und danach kann es sagen, aber wow, jetzt geht es mir so richtig gut, weil ich da einiges umsetzen konnte. Und dann kannst du wieder strahlen, dann kannst du wieder die Freude wieder rauslassen. Sie dürfen wissen, dass es mir ging, es damals nicht gut. Damals habe ich auch nicht gelacht und da habe ich auch meine Zeiten gehabt, wo ich auf die Wand geschlagen habe. Und oft vergessen wir diese Sachen und die Menschen verstehen uns deswegen nicht, dass wir wirklich diese Herausforderungen hatten. Also muss ich die Kurve kriegen, indem sie dann nicht das Janan anfangen, weil ich sie jetzt verstehe. Muss ich die Kurve kriegen, dass es mir jetzt gut geht. Wenn Sie anfangen zu jammern, kannst du sagen, ob du das möchtest verändern? Wenn Sie dann sagen, ich möchte nur jammern, dann treffen wir uns in ein paar Jahren wieder. Vielleicht hast du es auch noch mehr. Wenn ich jetzt sage, ich war auch in der Situation, ich verstehe dich ganz gut. Da ist mir das und das passiert und so, dann kommen die Leute, genau, mir ist es auch so gegangen. Und da bin ich genauso drin gewesen. Aber wenn ich dann die Kurve kriege und dann sage, okay, gut, jetzt geht es mir, aber ich habe es jetzt gepackt. Jetzt geht es mir gut. Ich bin jetzt in der Situation so und so, dann kommen Sie eigentlich aus dieser Kurve wieder raus. Genau, aber du hast jetzt eines gesagt, ja, ich weiß, dass ich auch mal in dieser Situation war. Es geht darum, die Menschen anzusprechen in die Situation, wo sie jetzt ihre Schmerzen haben, nicht wo sie früher mal hatten. Okay. Wenn sie früher auch die Herausforderungen hatten, dann sagst du, was sind heute deine Herausforderungen? Ah ja, okay. Wo stehst du heute? Wichtig, die Erkenntnis. Weil das ist das, was wichtig ist. Nicht, was vor 20 Jahren war. Ja. Dann kommt man in so Gespräche hinein, die bringen gar nichts. Ja, mir ging es damals auch. Ja, ich habe da einen OP gehabt und ich hatte bei einem OP so einen Schlitz, aber auch meine war so groß. Also, da fangen wir an über unsere Probleme zu wälzen und jeder hat noch mehr und größere gehabt. Das bringt gar nichts. Es geht darum, dass du erkennst, was ist jetzt Ihre größte Schmerz? Okay. Danke. Renate. Ich wollte auch noch mal kurz einhaken, wenn du jetzt jemand erzählt, also so wie du gesagt hast, aus deiner Geschichte erzählen und dass du das jetzt überwunden hast, oder ich das jetzt überwunden habe, dass das jetzt einfach wieder super ist und so weiter. Und der andere sagt, bei dir, da glaube ich, dass das funktioniert hat, aber bei mir ist das ja noch mal ganz anders. Da funktioniert er das sicher nicht. Was machst du dann? Ja, stimmt. Das habe ich auch sehr, sehr lange gedacht. Deswegen war ich auch sehr lange da drin. Aber irgendwann hat mir jemand gesagt und dann jemand an der Hand genommen und gesagt, von du, das sind Blütengeschichte. Das sind einfach Glaubenssätze, die dir nicht weiterhelfen. Das ist super Antwort. Danke. Da werden wir jetzt echt aufgesessen. Super Antwort. Danke. Dass sie immer wieder sagen, ja, verstehe ich. Ich fand damals auch so blöd. Ich glaube, deswegen war ich ein paar Monate länger drin oder Jahren drin, weil ich auch gedacht habe, die anderen schaffen das immer wieder. Aber ich kam dann in einen Coaching hinein und Gott sei Dank war das ein Gruppencoaching. Und auf einmal habe ich gehört, dass es da in der ganze Gruppe, dass da 5, 6, 7 Leute gibt, die genauso diese Herausforderungen haben. Und das hat mir so geholfen, zuerst mal das zu erkennen, dass ich da nicht irgendwie so alleine dastehe, sondern dass es viele Menschen so geht. Und nur durch diese Denkweise, sondern wir uns ab und geht es noch schlechter. Aber dadurch, dass ich zu dieser Gruppe da gekommen bin, hat mir das geholfen und bin ich rausgekommen. Und ich habe eigentlich erkannt, dass genau diesen Satz, dass das Stolz und Rebellion ist, weißt du? Dabei ist ja jetzt gleich ein toller Einwand gelöst, wenn man das sagt, für die leitende Gruppe wollen. Ja. Also bevor sie den Einwand überhaupt aussprechen. Genau. Deswegen, wir wissen ja oft, dass so diese Einwand bei vielen Menschen ist, dass ich sage, ich will meine Zeit nur für mich haben, deine Zeit. Genau. Und wir wissen seit einer Weile schon, was so die Einwendend sind. Und hast du sehr gut erkannt, dass du früher wir schon in dieser Richtung sagen, du mit den Einwand eigentlich schon gleich eliminieren. Ja. Hast du es, es ist oft so ein Mix aus Heldensstory und Einwände in einem? Mhm. Mit der Heldensstory tun wir ja viel ein, wenn wir schon eliminieren. Mhm. Genau. Und es ist dann so personifiziert, also so ausgerichtet immer auf das eine jeweilige Problem, was der Mensch hat. Pass sie meine Geschichte immer wieder an, wenn ich merke, das habe ich auch gehabt oder so. Genau. Ja. Sehr gut. Ja. Mhm. Und da über solche Sachen, da kann man auch richtig gute Post machen. Ja. Das ist ja so gerne mit Posten und so weiter. Und genau diese Einwände, Posts mit heimnehmen. Ja, das ist gut. Ich hatte früher diese Gedanken. Ja. Aber das und das, wow, habe ich gedacht. Wie lange mir diese Gedanken immer wieder zurückgehalten hat. Gott sei Dank habe ich Hilfe bekommen. Ja. Ich freue mich ja jetzt jedes Mal so sehr, wenn ich das erkennt, dass ich gerade eine Heldensstory erzähle oder ein Einwand behandelt, das, was ich früher gar nicht so erkannt habe. Mhm. Mhm. Sehr schön. Ja, für uns war das sehr herausfordernd früher, weil wir hatten so eine Gruppe von Menschen um uns herum und auch mit unserer Gemeinde, wo wir drin waren, immer diese Positivdenken. Ja, wir müssen nur positiv sein. Ja, und ja, bemerkt, wir haben sehr oft einfach die Herausforderungen einfach unter den Teppich gekehrt. Die Herausforderungen haben wir nicht mehr wahrgenommen, weil wir müssen ja positiv drauf sein. Und wir haben immer noch positiv geredet und positiv, nein, du musst da, da in uns weiter. Und trotzdem haben wir in uns auch manchmal gespürter ist, irgendwas schon, was ja irgendwie noch da ist. Und klar, diese Kraft, das positive Denkste ist das Wichtigste, ist sehr wichtig zu wissen, wer wir sind in Christus. Aber wenn wir unsere Gefühle und unsere Emotionen außen vorlassen und uns nur sagen, dass alles gut, alles gut, alles gut ist, die Menschen glauben uns nachher nicht mehr. Oder bei uns war das so, dass wir in einem, ich habe es vielleicht auch schon mal gesagt in dieser Runde, aber ich kann es nicht oft genug sagen, dass wir erzählt haben, wir hatten letzte Woche mal richtig gestreit, sehr wärtig. Und dann sagt das eh mal vor mir, das ist aber schön, das ist aber gar nicht schön, na na so meine ich das nicht. Ich habe nur gedacht, ihr habt überhaupt keinen Streit mehr, bei euch läuft immer noch alles gut, ihr seid immer nur fröhlich, ihr seid immer noch gut drauf. Und bei euch ist alles gut immer, ja und Bankkonto ist immer voll, alles ist ja nur das Beste. Ich habe gesagt, na na, es ist wie wir damit umgehen, das sage ich ja, aber für uns ist es sehr gute Erkenntnis, weil wir haben euch so hoch auf den Podest gestellt, wo wir gedacht haben, dass wir aber das schaffen wir nie dort hinzukommen. Also wenn wir nicht über unsere eigene Herausforderungen und in so Herdengeschichten erzählen, sondern nur über unsere Siege und wo wir jetzt stehen, dann ist das für die Menschen unerreichbar. Dann kommen solche Fragen wie bei Renat ja bei dir, du bist ja unter dem besten Stern geboren und bei dir gab es ja nie Probleme. Das hängt damit zusammen, ob wir uns trauen auch über unsere Fehler zu reden, über unsere Herausforderungen zu reden, über da wo wir hin durchgegangen sind. Und das ist sich nackig machen, das ist manchmal herausfordernd. Es ist nicht immer leicht auch diese Seite zu zeigen, wo habe ich noch meine Herausforderungen, aber genau da holen wir die Menschen ab, wofür wir berufen sind. Also wenn man es liebt über seine gleiche eigene Fehler zu reden, wird man auch authentisch, man muss jetzt nicht, es geht nicht darum, immer nur, da ich meine Fehler posten. Heute habe ich viele das scheiß gemacht, gestern, die, Chef, dein, so wein ich es nicht, aber wir müssen einfach authentisch sein, dass wir, dass die Menschen sehen, dass wir auch Herausforderungen gemeistert haben, dass wir herausgekommen sind. Peter. So ging es mir auch, wo ich anfangs gedacht habe, ich könnte nicht über das Evangelium reden zum Beispiel. Und wie ich dann immer mich immer mutiger wurde in der Richtung und einfach die Leute gefragt habe, glaubst du an Gott, glaubst du an Jesus, glaubst du an das Evangelium? Stellt dich fest, dass viele gesagt haben, oh ja, doch, ja, doch, wie glaubst du denn und so weiter und schon warst du im Gespräch auf der anderen Seite. Es wäre so schwierig, aber es ist nicht so schwierig, du musst dich einfach trauen. Deine Satz, wie gesagt, du kannst nur das falsche beim falschen erzählen, das richtige beim richtigen. Ja, es ist immer wieder auch unsere Haltung, warum wir etwas sagen wollen, was dann immer auch wieder zurück kommt. Das ist unsere Motiv, warum wir etwas erzählen, warum wir etwas sagen. Sagen wir etwas, um die Menschen zu überzeugen und irgendwo zu bekehren oder um sie einfach in eine andere Richtung zu zeigen. Dann ist das wie mit dem Bibel auf dem Kopf schlagen, das will kein Mensch. Aber machen wir es aus unserer Liebe heraus für den Menschen und spüren wir, dass wir da einfach gerade geführt sind, können wir über alles reden mit den Menschen. Da können wir sogar ganz scharf Sachen ansprechen und die Menschen können das einfach nehmen, weil alles, was wirklich aus dieser Liebe heraus kommt, wird auch wieder Liebe hervorbringen. Ich weiß noch einmal, habe ich mit einem Mann geredet und Silvia war auch dabei und irgendwann habe ich etwas gesagt und es war wirklich ganz scharf und ganz hart in ein Thema bei ihm hineingesprochen. Silvia schaust du gleich davon, was sagt er jetzt auf einmal so und ich habe selber überrascht, wie scharf ich das Thema angesprochen habe. Und auf einmal kommen wirklich Tränen in die Augen dieses starken Mannes. Danke Renier, das hat mir jetzt gerade richtig geholfen. Das werden wir wirklich von dieser Liebe heraus führen lassen. Dann ist dieses Wort, so wie es schneiden, das Schwert, was Mark und Bein trennt und was wirklich Kraft hat, aber aus der Liebe heraus wird es Heilung bringen. Versuchen wir es, weil wir sehen, dass da ein Fehler ist und wir möchten ihn da korrigieren, geht schief. Ich sehe immer wieder, dass ich während des Gesprächs öfters, auch immer wieder, wenn ich spüre, da ist etwas bei dem, um mal, und ich fange dann schon innerlich ein bisschen von der Papa her. Hier gibt mir einfach Kraft und Weisheit, die richtige Worte aus der Liebe heraus zu sagen und anzusprechen. Sonst sprichst du auf einmal und da hast du gar nicht vorbehaltet den Satz und du denkst im Nachhinein, du möchtest am liebsten vielleicht im Boden, als er sich immer der Denkst verliert, habe ich aber richtig hart gesagt und du merkst auf einmal, dass das andere weich wird. Michael. Vielleicht auch. Das war bei mir damals, wo ich den ersten Auftrag bekommen habe, da habe ich mal irgendwie was, ein 30 Termin oder so ausgemacht. Und ich habe gewusst, wenn man 30 Gespräche führt, muss irgendwas herauskommen. Und das hat mir den Druck genommen, dass ich jetzt jeden einzeln, der da vor mir sitzt, unbedingt was verkaufen muss. Wenn man, dann bin ich ja auch nicht authentisch, dann habe ich einen Druck, bin unter Zwang irgendwie. Und das waren viele Gespräche, dann so, dass wir uns einfach locker unterhalten haben und irgendwann dann das gegenüber gefragt haben, ja, was machst du denn jetzt eigentlich? Ich will das wissen, weil wir haben uns gut unterhalten. Und dann haben die sich auch für mich interessiert. Und auch aus den Gesprächen und aus vielen anderen. Ich habe mich ja nicht nur mit Hoteliers unterhalten, aber auch mit was er nicht macht, Fotos für Hoteliers. Der eine tut irgendwelche Kekse, besonders verbackend für Gastronomie, also auch entfernt. Aber wenn man dort freundlich und gut in Erinnerung bleibt, sind das Kontakte, die irgendwann einmal für etwas gut sind. Das hilft vielleicht nicht jetzt gleich, dass ich morgen einen neuen Kunden habe, aber ich will das Geschäft ja länger machen. Und dann kann ich in der Liebe und freundlich bleiben. Genau. Sehr gut. Danke, Michael. Renate. Ich habe eine Nachbarin, die war echt mührisch drauf. Sie grüßte nicht und ich habe es mir... Also, ja, innerlich war ich auch noch bewegt, ihr jedes Mal, sie zu grüßen, freundlich zu sein und einfach zu sehen, was da passiert. Also, es ist die, die jetzt von weitem her winkt. Es ist einfach zu sehen, wie man wirklich Herzen zum Schmelzen bringt, wenn man immer gleich ist. Also, nicht einmal so und einmal so, sondern eben das Beständige immer, ja, was freundlich ist. Und ich bin wirklich sehr spannend und ich liebe es. Ja, das erinnert mich an eine Situation, wo ich das auch lernen durfte. Wir haben uns ein Jahr lang in einer Gemeinde in Bayerische Wald, haben wir unsere Zeit investiert für Gemeindeentwicklung. Und in dem Jahr ist wirklich viel passiert. Wir haben bei einer Gemeinde mit sieben künische Dörfer, künisch heißt auf Bayerisch, königliche Dörfer, haben wir später dann auch gesehen. Und die waren untereinander waren, die ziemlich zerstritten. Und die haben dann in dem Jahr zusammen ein Weihnachtsmarkt organisiert. Und das hat dann anschließend auch mehrere Jahre auch angehalten. Tschüss, Karin. Und das haben wir alles umsonst gemacht, den Jahr lang. Und waren wirklich sehr tolle Ergebnisse. Und dann haben wir gesagt, okay, für das nächste Jahr, sollte wir schauen, dass auch Finanzen dafür vorhanden sind, damit wir da weiter machen können. Und dann waren bei der Gemeinderatssitzung und der Gemeinderatssitzung hat 100%ig, das haben sie noch nie gehabt, 100%ig dafür gestimmt, dass wir das nächste Jahr das weiter machen. Und das hatten sie sonst noch nie. Und dann sind wir in den Urlaub gefahren und nach dem Urlaub hat der Bürgermeister gesagt, ja, ich brauche noch euch noch kurz für einen Gespräch. Und es gab einen Mann in der Gemeinde, der war irgendwie wahrscheinlich neidisch. Und hat dann recherchiert über uns und wir haben damals auch LivePlus, eine eigene Webseite gehabt. Und dann haben sie gesehen, dass bei LivePlus, dass es da ein Gabi Steiner gibt. Und in Deutschland gibt es auch ein Gabi Jela Steiner und die ist bei Scientology. Und so waren wir Scientologen. Also ganz logisch. Und dann haben sie wieder eine Gemeindesatzratsitzung gehabt, wir und wir nicht da waren. Und haben uns einstimmig abgestimmt, dass wir das Jahr weiter machen. Und ich habe den Mann schon gekannt und wusste, wer es war. Und ich habe dann am Anfang gesagt, wenn du jemand deine Feine liebst, dann ist das wie über ein feuriger Kohle, den dann auf das Hauptsamm ist. Jedes Mal, wo ich ihn gesehen habe im Supermarkt, hat er sich verzogen und ich habe immer wieder geschaut, dass ich ihn einmal sehe und ganz freundlich grüße. Und ich habe dann bemerkt, dass es ihm eigentlich richtig schlecht geht dadurch. Aber ich habe gedacht, das lass ich mich jetzt einfach, das mache ich jetzt so. Und dann irgendwann habe ich Liebe für diesen Mann bekommen. Und dann habe ich zwar auch immer wieder begrüßt, aber nicht aus dieser Haltung. Und auf einmal war er auch anders. Das wurde mit dem Mann so klar und zu sehen, dass die Haltung, warum wir etwas machen, was das der Unterschied macht. Sondern hat mir zuerst schon Spaß gemacht. Aber ich habe dann andererseits gedacht, ich muss nicht mit den gleichen Waffen pimpfen. Ich habe die echte Liebe in mir. Und ich habe einfach bemerkt, wie schlecht er selber dran ist, wie unzufrieden er ist und wie wenig Freunde er hat. Und dann habe ich ihn einfach ganz locker grüßen können und dann konnte er es auch annehmen. Und das hat ihm auch wirklich verändert. Wir haben zwar glaube ich niemals wieder miteinander gesprochen, aber ich habe bemerkt, dass er es auf einmal auch anders annehmen konnte, wenn ich ihn gegrüßt habe. Das einfach wusste, okay, ich trage ihm nichts nach. Bei den anderen Malen habe ich ihm schon einiges nachgetragen. Weil unsere gute Umsatz vor 40.000 Euro durch die Lappen gegangen ist. Ich habe gesagt, nein Papa, du bist unsere Versorger. Und deswegen ist es so wichtig, dieses Thema der Haltung. Warum, aus welcher Haltung frage ich Menschen etwas oder sage ich dem Menschen etwas. Dadurch auch eine ganz andere Response kommt. Aber aus welcher Haltung sollte ich dann meine interessanten Fragen oder meine potentiellen Kunden, weil rein theoretisch ist es ja schon auch mit einer Geldfrage verbunden. Und gleichzeitig klar will ich auch helfen, aber es ist schon auch immer der Gedanke da, naja, das Geld kann ich jetzt schon auch gut gebrauchen. Ist das dann eine richtige Haltung oder ist das dann... Dass du weniger diese Gedanke hast, wird das Geld fließen zu dir. Okay. Und wie kann ich das ändern? Indem du viel mehr siehst, was du in diesen Menschen bewirken kannst. Und dir deine Freude daran hast, wie diese Menschen aufblühen werden. Du siehst das mehr und sagst, und deswegen, und klar hat das mit den Preisen zu tun. Also das Gleiche, wie man in ein Kleidergeschäft hineingeht. Wenn es dir für Käufe nur darum geht, das teuerste Kleid zu verkaufen, wird es dir nicht viel verkaufen. Aber wenn sie das versucht, das Kleid, den Personen so zu verkaufen, die es am besten steht, wird noch mal ein Kleid kaufen bei ihr. Und noch mal eins, und noch mal eins. Also es muss auch nicht gleich das große Paket sein. Es kann auch manchmal zuerst ein kleineres Paket sein. Aber wenn es nur für Käufe darum geht, dass diese Person in dem Kleid am besten ausschaut, und nicht, was habe ich nachher in die Kasse? Dann ist sie auch wurscht, wenn sie zuerst wieder rausläuft. Weil diese Person hat ein Verkaufserlebnis gehabt bei ihr. Und kommt wieder zurück. Wenn sie vorher das Kleid vielleicht nicht gehabt hat, und trotzdem das Gefühl haben wollte, sie wird wieder zu dir zurückkommen. So wie wir das Erlebnis hatten in Belgien, wo Sylvia letztes Jahr ihren Diamantring ausgesucht hat beim Diamantenviertel. Wo wir nicht das auf dem Konto hatten, um diese Ring zu kaufen. Aber wir wissen, wenn der Zeitpunkt da ist, wissen wir, bei wem wir diesen Ring kaufen werden. Weil es einfach ein tolles und schönes Verkaufserlebnis war. Manchmal gehen wir einfach auch wohin, einfach mal Gefühl wieder zu bekommen, wie schön Menschen etwas verkaufen wollen. Weil die wissen, dass da nicht jeder gleich sofort kauft. Aber wenn du spürst, dass diese Person wirklich darum geht, etwas Schönes für mich auszusuchen, dann kommst du wieder, wenn das Geld da ist. Und da gibt es noch ein schönes Trinkett drauf. Und so mit dieser Haltung, immer das Beste für deine Kunden zu haben. Wir verkaufen auch keinem etwas, wenn wir nicht das Gefühl haben, dass dieser Person von uns wirklich alles annehmen kann. Dann habe ich lieber diese Kunden nicht. Auch wenn ich die 5.000, 10.000 Euro gerne hätte. Aber ich plague mich auch nicht mit einem Kunde, der bereit ist, zu zahlen, aber nicht bereit, den Weg zu gehen. Wie erkennt man das, wenn einem nicht bereit ist, den Weg zu gehen? Das spürst du. Das merkst du, dass wenn du irgendwie einen kleinen zwischendurch mal so einen kleinen Amisbusch rein dürft. Inwiefern sie das gleich annehmen können oder sich gleich verteidigen? Oder auch manchmal in unseren Bekaufsgesprächen, dass wir direkt auch fragen, wenn wir spüren, dass da was ist, kannst du wirklich auch von uns richtig gut annehmen. Magst du gerne die Impulse, die wir geben und möchtest du ja auch gerne umsetzen? Wenn wir spüren, dass da etwas ist, dann darfst du das auch ganz konkret ansprechen. Und sagen wir mal, weil wenn das nicht der Fall ist, dann kann ich dir nicht helfen. Und dann gibst du zwar ein Geld bei mir aus, aber du wirst nicht die Erfolg haben. Und manchmal verändern sie sich dadurch. Also man darf ganz klipp und klar die Sachen ansprechen bei den Menschen. Also bevor ich jemanden drin habe, wo ich mich ein halbes Jahr daran ärgere und die ganze Gruppe da noch ärgert, habe ich ihm lieber nicht drin. Und wenn ich dann sage, nein, wie ist er nicht, dann sage ich, danke Papa, dafür kriege ich drei Bessere. Heuslebauer aus Österreich, der führend ist in Wimberger, Franz, kennst du? Oder Wimberger ist eigentlich Haus, Wimberger Haus ist bekannt. Und wir kennen ihm auch persönlich und er ist auch irgendwann zu Christ geworden. Wir haben ein Geschäft schon erfolgreich hatte und hat gesagt, ob jetzt möchte er nichts mehr schwarz machen. Und in dieser Branche nichts schwarz machen, das war herausfordernd. Und er hat seine Mitarbeiter für Käufer gehabt und die haben ihn immer wieder angerufen. Er hat immer gesagt, wenn der abspringt, dann kriegen wir drei Bessere. Und das war wirklich so. Und irgendwann hatte er den Anruf nie wieder bekommen, weil die Menschen gesehen haben, dass das so ist. Also keine Kompromisse ein mit Kunden, weil dann bist du nachher unzufrieden. Und sie sind auch unzufrieden und machen dann auch noch schlechte Werbung. Und das ist das, was ich für ein Anruf habe. Also wenn wir nicht auch keinen Glauben oder Vertrauen haben in unseren Kunden, dann würden wir den Weg auch nicht gehen. Aber bei euch, wir wissen, dass das herauskommen wird und das wirklich zu Blüte kommen wird und Frucht tragen wird in eurem Leben. Deswegen haben wir euch ausgewählt. Habt ihr aber manchmal dann so Interessenten, wo ihr sagt, oh ja, das ist ein Interessenten, wo ihr sagt, oh ja, das wird auf jeden Fall voll gut passen. Du siehst den Weg und wie das Ende Ergebnis aussehen kann. Und dann, wenn du dich aber ein bisschen näher mit denen beschäftigst, wo du dann denkst, oh, ich glaube die Werte passen aber einfach gar nicht so zu mir. Da ist dann immer wieder die Frage, würde ich mich trotzdem dazu berufen, weil die Werte können sich ja verändert. Und das ist ja auch unseren Auftrag, dass die Werte sich bei den Menschen verändern. Und wenn wir spüren, aber er ist trotzdem willig, also wir haben ja auch am Anfang sehr viele Menschen, die waren esoterisch sehr viel unterwegs, aber haben gespürt, sie sind einfach hungrig nach der Wahrheit. Und dann haben sie gesagt, zwei, drei, vier Male, haben sie gesagt, verrennirre ich ein Bibel, würde ich zu mir empfehlen. Weil sie gespürt haben sie etwas anderes. Für mich hat ja auch am Anfang nicht so, nicht ganz so viel über Gott so zu hören wollen, wie wir es gepredigt haben, aber wurde auch dadurch verändert. Also da geht es darum, um zu spüren, sind die Werte jetzt gerade so und habe ich auch einen Mandat dafür und einen Berufen dafür zu helfen, ihm zu helfen und ihr zu helfen, damit sich das in ihrem Leben verändert. Okay, wir haben nämlich jetzt gerade die Location, wo wir die Hochzeit ausgerichtet haben. Das ist eine Reinstückkatastrophe, die Vorbereitungen, wie sie mit den Gästen umgehen. Und ich weiß genau, ich kann denen helfen mit Automationen und allem Möglichen, aber die zwei als Mensch, die erzählen einfach Unwahrheiten, sie beschönigen alles. Und das finde ich voll voll schwierig und dann erhört es mich, weil sie dann auch zum Schluss immer nochmal irgendwelche Sachen reindruckt haben, die gar nicht so gestimmt haben. Also das war einfach nicht so. Das ist wirklich immer wieder ein dieses Thema, der in der Liebe rein zu bleiben und da kann man dann manchmal diese Sachen so scharf ansprechen, dass sie nichts mehr zu sagen haben, weil du es aus der Autorität von oben sagst, aber nicht aus dem Frust heraus. Wir dürfen uns nie auf diese Ebene runterlassen. Und das ist manchmal herausfordernd. Das kann ich bestätigen, weil der liebe Gott und Rainier, die waren mir sehr, sehr gesegnet bei mir. Danke dir. Also das Verstandenes geht wirklich um diese Haltung und wenn da solche Sachen sind, schau immer, dass du zuerst wieder in diese Ruhe ankommst, bevor du etwas sagst und dann kannst du ganz klar reden. Die Wahrheit hat immer mehr Kraft wie die Lüge. Aber die Wahrheit bekämpfen zu wollen, die Lüge bekämpfen zu wollen, funktioniert nicht. Es geht darum, die Wahrheit zu sagen und dann erkennen sie ihre eigene Lüge. Also wenn jemand einen krummen Stock hat, kannst du noch so oft sagen, dein Stock ist krumm. Wenn er von seinem Blickwinkel denkt, er ist gerade, dann kannst du noch so oft sagen, er ist krumm. Leg einfach ein Stock, dann neben der gerade ist und er kennt es. Mhm. Die Wahrheit deckt die Lüge auf. Wir müssen nicht die Lüge bekämpfen. Und weil das sind wir wieder, linke Baum, rechte Baum, die Sachen haben bekämpfen. Sehr schön. Ihr Lieben, was nehmt du heute mit, was hat dir geholfen? Vielleicht auch mal die, die am Anfang nicht dabei waren. Was nehmt du mit? Aber ihr könnt auch. Fange ich an. Oder wolltest du noch was sagen? Nein, nein. Okay. Also ich nehm mit, das fand ich ganz interessant immer, das im Ansprechen, was im Außen ist. Weil alles, was wir im Innenjahr sehen, ist eigentlich dann schon der Prozess, den oder der Weg, den man dann mit denen geht. Also das ist ja ganz wichtig und sich immer noch mehr in die Größe stellen sozusagen, was und erkennen, was wir in den Menschen bewirken können. Genau. Sehr schön. Das ist ganz wichtig. Danke dir. Nächste, nächste. Ich nehm mit, alle Dinge führen zum Guten. Also das Gute sowieso und das, was so nicht gut erscheint, das ist, also der Mist, das wird der Dünger für die Zukunft. Das haben wir immer gelernt von unserem Mentor, der Karl Pösel. Der hat das immer gesagt, der wir vorletztes Wochenende verabschiedet haben. Mist, der Vergangenheit ist der Gute Dünger für die Zukunft. Danke dir. Jasmin. Also ich nehme vor allem das Thema mit, was mein Motiv ist und auch die Haltung. Also das fand ich wirklich interessant und auch, dass die Werte sich verändern dürfen. Ich habe immer gedacht, wenn die Werte von einer Person nicht mit meinen Werten übereinstimmen, dann sehen wir nicht auf dem gleichen Level, würde ich jetzt mal behaupten. Und dann funktioniert es auch nicht gut. Also das war interessant jetzt. Sehr schön. Wir gehen mir dran, die Menschen sind genauso geliebt von Jesus wie wir. In dem Sinne stehen wir auf dem gleichen Level. Danke dir. Anna. Ja, ich habe jetzt auch von allem ein bisschen wieder was mitgenommen, weil ich bin erst mal irgendwie noch am Aufsaugen alles. Irgendwie komme ich auch noch gar nicht so richtig so für mich weiter. Ich bin wirklich noch am Aufsaugen, weil ich bin ja sehr wahrscheinlich die Jüngste, die dabei ist. Ihr seid hier alle schon viel weiter und ich höre dann immer so, was der eine oder der andere auch zu sagen hat, wie die dann vorgehen und so. Deswegen habe ich eigentlich von allem immer so ein bisschen was. Aber eine Sache, was dir so angesprochen hat, was dir geholfen hat? Ja, das war jetzt im Moment auch, dass was Jasmin da auch so angesprochen hatte, da der Weg zu der Person selber dann auch. Und dann die Erkenntnis dafür, wichtig zu sein, zu erkennen, was halt wirklich in dieser Person auch da vorgeht. Durch das Gespräch halt schon weiter zu sehen, was wirklich tief in diese Menschen auch da so sich bewegt, wie man da fort setzten, wie man da ansetzen kann oder wie man da wirklich da Bausteine daraus bekommen kann. Sehr schön. Danke dir, Anna. Ich nehme mit immer in der Haltung von der Liebe, also auch die Feinde eben nicht, wie du das beschrieben hast, sehr gut. Am Anfang eben das Gefühl, dass da mitgeht, ich reiche mich in dem Sinn, dass ich das da wandeln. Vielen Dank, und mir gefällt der Vergleich mit dem krummen und geraden Stock. Auf dem Anfach auch die Wahrheit auch zeigen, finde ich sehr, sehr komisch. Sehr schön, danke dir. Danke auch. Mir hat heute besonders gefallen diese Einwandbehandlung, die du gemacht hast. Bei dir geht das ganz einfach, aber bei mir geht das doch nicht, wie du das dann umgedreht hast, das habe ich mal alles mitgeschrieben. Das war sehr gut. Danke. Mir ist auch nochmal wichtig geworden, also so was ist meine Motivation, aus welcher Motivation heraus, rede ich jetzt auch noch mit anderen, das ist auch manchmal einfach, aber auch der Beziehungsarbeit, also wenig den anderen zu verstehen, dass dann auch eher er bereit ist, sich helfen zu lassen oder unterstützen zu lassen, wenn er gleich von Anfang an einfach, ja, oder so, ja, war ich auch oft unterwegs, einfach, aber ich bin nicht und dann halt, okay, gut, dann hat er halt. Also so einfach auch nochmal, ja, zu gucken, in zu verstehen, oder was ist denn auch meine Motivation heraus, will ich jetzt was verkaufen, oder ist was du auch Michael gesagt hast, einfach Gespräche zu führen und dann Beziehung aufzubauen und dann kommt halt was oder was auch nicht, was auch immer, genau. Und aus deinem Leben heraus, das bringt Teilung, also nur aus deinem Leben heraus und nicht aus irgendeiner anderen Motivation heraus, genau, das nehme ich heute mit. Sehr schön, danke Andrea. Bern, Monika. Ja, ich nehme mit, mich so auf die Ebene des Gegenüber zu begeben. Ich verstehe, woher war es bei mir auch so. Aber seit ich in dieser Gruppe bin, die hat mir sehr geholfen und ich habe es überwunden. Das war für mich eine wichtige Erkenntnis. Sehr schön, danke Monika. Ich nehme noch mit und zwar die Einwandbehandlung, die du umgedreht hast, finde ich spitze, und Einwände als Post machen, warnd ich sehr gut, werde ich versuchen umzusetzen, auf jeden Fall. Und das mit dem Geld, was du den Vergleich gemacht hast mit der Verkäuferin, mit dem Gleit, wie das Gleit aussieht und nicht das Geld zu sehen, sondern dementsprechend das Gleit anzubreisen, so dass der Kunde wieder kommt und das vielleicht auch noch in Liebe dazu, dann hast du doppelgute Kunden im Endeffekt zugesehen. Das nehme ich auch mit. Danke. Danke schön. Dann, war jeder der möchte. Dann wünsche ich euch noch einen wundervollen Tag weiterhin. Habt ihr alle das beste Zeit. Genießt euch. Und viel Erfolg. Danke, ebenso. Danke. Tschüss. Mach ich. Danke. Tschüss.