Schon gefreut. Richtig gut, dann erste Frage, was hat sich Gutes getan? Wäre man beginnen? Ja, vielleicht ich gleich. Also ich bin endlich mein Weisheiztann los. Ja, das war letzten Donnerstag und da konnte ich am Abend noch nicht so gut sprechen. Verstehe ich. Gibt es noch was, Martina? Nein im Moment, eigentlich nicht. Vorher war mit dem Urlaub runter, haben die Schmerzen schon begonnen. Also das Hauptthema war bei mir Weisheiztann. Okay, gut. Und jetzt ist wieder alles gut? Ja, ja, ist raus und alles in Ordnung wieder. Das ist gut, sehr gut. Danke dir. Wer macht weiter? Ich könnte noch etwas erzählen von meinem Hauskreis am Mittwoch. Und wir waren zu dritt und haben über Adam und Eva gesprochen. Und also als das Gott zu Adam gesagt hat von allen Bäumen hier im Paradies, darfst du essen? Nur von dem einen nicht, der in der Mitte steht. Dürft ihr nicht essen sonst müsst ihr sterben. Und der Teufel in Gestalt einer listigen Schlange schlicht zu Eva und verführte sie. Und Adam war bei ihr und erschwieg. Er hat da nichts zu gesagt. Und somit brach das Unheil auf uns herab. Und ja, wie oft kann es passieren, dass wir schweigen, obwohl es wichtig wäre, etwas dazu zu sagen, um Schlimmes zu verhindern, aus Feigheit oder was könnten andere dazu sagen. Und das machte uns sehr nachdenklich. Also die Teilnehmerinnen waren schon ganz angetan. Ja, richtig gut. Wollte du noch dazu sagen, Monika, etwas? Nein. Okay. Ja, das ist wahr. Wir dürfen viel mehr was sagen. Darüber reden wir noch weh. Ja, gut. Danke dir, Monika. Wie macht ihr weiter? Ich habe was richtig Gutes getan, dass ich gar nicht mehr gewusst habe, wie sie das anfühlt, wenn was nicht so gut ist. Und das ist das Gute, dass ich das schon gar nicht mehr merke, und dass es kurz vorbeigeschaut hat. Und dass sie wieder verändert hat. Also dass ich es verändern habe können. Genau. Und eine neue Kundin hat angerufen, da habe ich mich auch gefreut. Ich habe sie jetzt ungefähr zwei Jahre nicht mehr bei mir gewesen. Und die letzte Postwurfsendung, die ich gemacht habe, da ist die Bilanz nicht so gut ausging. Also von 20 Menschen, die ich gefragt habe, haben es zwei bekommen. Oh, ist genau. Ja, und ich habe das mit der Kundin besprochen heute durch die Empfehlung gekriegt, dass ich die Ort machen kann über die Firma. Und sie hat mir gesagt, bei ihnen war es auch schon einmal so. Und ich habe dann gesagt, dass ich ganz oft aus anderen Quellen Gott sei Dank jetzt neue Kunden gekriegt habe. Und genau in der Zeit, wo ich da war, hat eben diese Kundin angerufen, die jetzt zwei Jahre nicht mehr bei mir war. Sehr schön. Das finde ich voll schön. Genau. Richtig gut. Danke dir. Danke. Martina? Ja, ich bin noch am Überlegen. Was bin? Überlegen. Die Hochzeit? Ja. Wie war die Hochzeit? Die war natürlich ganz klasse. Das muss man schon sagen. Wir haben richtig toll gefestet, haben eine Nachbar gehabt. Es war zwar viel Geschäft zum Aufräumen, aber das hat dann richtig Spaß gemacht. Und man ist immer noch erfüllt, sozusagen. Ah, schön. Richtig, richtig gut. Okay, sehr gut. Die anderen Anna, möchtest du was sagen? Okay. Ich kann nicht so sagen. Ich glaube nicht. Aber in der kurzen Zeit ist jetzt halt bei mir nichts passiert. Wir hatten jetzt immer nur stark warm. Ich habe mich nur versteckt. Es ist passiert. Dann ist gut. Dann Martina, möchte ich zuerst auf deine Frage eingehen. Martina Zauner, dann Martina Bohne, dann Eimgard. Ihr habt die drei Fragen reingeschickt. Und dann noch zu Monika. Also Martina, du hast mir geschickt, dass eine Frau... Also, es ist so, die Frau kam zu dir, hat erzählt, was mit ihrer Tochter ist. Ich möchte das öffnen, das Dokument ein Moment. Ich rufe gerade von bei mir an. Wie gerade? Interessant. Aha. Okay. Und sie erzählte quasi, dass die Kinder ständig krank sind. Und dass die Tochter aus dieser Heizmandelentzündung nicht rauskommt. Und dann sagte ich ihr, ja, also du hast gesagt, du könntest Kolovia Silber machen. Okay. Also, wenn jemand hier kommt und Problem hat und erzählt, dann du hast das Problem, du bittest gleich die Lösung an. Und du könntest beim nächsten Mal zum Beispiel fragen, warum erzählst du mir das? Denkst du, dass ich dir helfen kann? Ah, okay. Oder warum erzählst du mir das? Möchtest du, dass ich zuhöre? Oder denkst du, dass ich dir helfen kann, ist auch eine gute Frage. Weil, wenn du gleich mit einem Ratschlag kommst, dann ist das ganz normal, dass sie Widerstand haben. Weil nur wenn jemand dir seine Probleme erzählt, heißt es nicht, dass er von dir Hilfe haben möchte. Manche möchten nur ja mehr. Manche denken gar nicht nach, sie möchten einfach nur erzählen. Ja. Und deshalb, wenn du gleich ihnen hilfst, dann kann es sein, dass es bei ihnen so ankommt, dass sie nicht Hilfe haben wollen, warum gibst du mir Ratschläge? Okay, ja. Das war mir gar nicht so bewusst eigentlich. Bin ich vielleicht immer ein bisschen zu schnell? Ja, das macht nichts. Es ist nicht so, dass die Menschen so sind, wie sie sind, oder dass sie keine Hilfe wollen, oder so was Ähnliches. Sonst wir, sondern lernen, sie mit Fragen abzuholen. Und wollen sie Hilfe von uns oder wollen sie einfach nur unser Ohr haben? Mhm, okay. Und es gibt manche Freundinnen, die nur unser Ohr haben wollen, aber wir können das nicht mehr geben, weil wir einfach das nicht mehr aushalten, dass sie das Gleiche immer wieder erzählen. Ja, das kann ich auch. Und dann ist es wichtig, du, ich könnte dir helfen, dieses Problem zum Beispiel zu lösen, aber immer wieder, wenn ich dir helfen möchte, dann bekomme ich von dir Widerstand. Mhm. Und deshalb mein, deshalb einfach meine Bitte, dass wir über alles andere reden können, nun nicht über dieses Thema. Aber wie meinst du das genau? Zum Beispiel, wenn sie über den Mann jahmären, sage ich ein Beispiel. Aha, ja. Oder wenn sie über den Beruf jahmären oder so was. Und sie lassen sich nicht helfen, dann musst du ihnen sagen, du, wir können über alles andere reden, dann nur bitte nicht über deinen Mann mehr. Mhm. Oder bitte nicht über deinen Beruf mehr. Mhm. Hast du, und wer hat die Videos angeschaut, nach der, also in Module 2, diese Naure, die Videos, wo es darum geht, wie du Appetit machen kannst bei Freunden? Ich glaube, das habe ich gesehen, aber es war ziemlich am Anfang, es ist schon einige Wochen hier. Aha, also diese Videos könntet ihr alle, die ihr hier seid, nochmals anschauen, ja? Ja. Ich schau mal, ob ich das schnell zeigen kann. Ob ich da eingeloggt bin. Ja. Videos aus Module 2, oder was sagtest du? Ja. Moment, ich muss alles. Aha. Also, was sagt ihr? Okay, ich gehe jetzt rein. Hm, ihr seht das nicht, wieder das gleiche Spiel. Ich sehe das jetzt, ja? Unsere Webseite, dann gehe ich hier auf Mitgliederbereich, dann logge ich mich hier ein Coachingmanifaktor. Und wenn ich da reingehe, dann in dem Module 2, also wo es um die Berufung geht, hier, um diese, da, da sind diese Nauready. Also, wenn du noch deine Kunden nicht erkennst, oder wenn du noch zu wenig Kunden hast, dann solltest du immer wieder diese Videos, du bist Nauready, erkennst zuerst, dein Kunden kreiert dann für ein Angebot. Also das hier, Nauready, Nauready, 3 Einstellungen, um heute erste Kunden zu gewinnen, 3 Ideen, wie du an bestehenden Kunden dein neues Coaching, Angebot verkauft, oder sieben Situationen, das ist das Wichtigste vielleicht jetzt, in denen du Freundin und Bekannte dein neues Coaching-Angebot verkaufst, ja? Hier. Dieses Video. Also diese Nauready-Videos, das ist nachdem du deinen Berufungssatz kennst, sind die wichtigsten. Okay, weil da ist es auch in einem Video, Martina, was ich erzählt habe, also wie wir Beifreunden gerade diese Situationen verändern können, ja? Ja. Okay, gut. Hat das geholfen jetzt? Ja, auf jeden Fall, danke. Ja, wie gesagt, da bin ich immer zu schnell, wenn mir irgendwer eine Frage stellt und ich weiß es, dann kommt es wieder aus der Pistole geschossen und ich fahre die Lösung raus. Okay, also vielleicht hilft das noch auch, wenn du weißt, wenn du Tipps und Ratschläge gibst den Menschen, das hilft ihnen nur zu kurz. Und wenn wir Coaches sind, dann geht es auch darum, dass wir mit den Menschen ein Prozess gehen, weil es zum Beispiel beim letzten Mal am Ende zu einigen Menschen etwas gesagt hat. Ja? Ja, aber es ist so, wenn wir quasi, zum Beispiel Rafa zu dir an der Gesagt-Jahre stieh auf und du könntest das und die Firma könntest du verändern und solche Sachen. Nur weil wir so etwas zu anderen Menschen sagen, heißt es nicht, dass wir das umsetzen können. Ja? Das ist da auch das Problem. Wir sind Coaches, das heißt, wir gehen einen Weg mit den Menschen und dadurch, dass sie diesen Weg mit ihnen gehen und über bestimmte Sachen reden, sind sie dann im Stande von innen heraus bestimmte Sachen umzusetzen. Und wenn wir ihnen sagen, tu dies, tu das, ja? Das ist ein Ratschlag, das ist ein Tipp. Und das können die Menschen nicht umsetzen. Und wenn sie das nicht umsetzen können, danach sind sie frustriert. Und das haben wir verursacht, nur weil wir ihnen gesagt haben, tu das und tu dies. Oder lass das und lass dies, ja? Martina. Und wenn du weißt, dann bist du viel nachsichtiger mit deinen Worten, ja? Wenn Fragen kommen, dann geh okay und warum frustriert dich das, zum Beispiel dieser Freundin, die deine Kinder krank sind. Seit wann ist es so, welche Krankheiten haben sie? Beginne aus dem Verkaufsleitwarten, das ist dem Modul 4, ja? Verkaufsleitwarten, beginne davon, die Fragen zu stellen. Was macht das mit dir, dass du deinen Kindern nicht helfen kannst, ja? Was macht das mit deinen Kindern, dass du ihnen nicht helfen kannst, ja? Und indem du beginnst, Fragen zu stellen, werden sie nachdenken und das führt dazu, dass wir ihnen helfen können. Hat es geholfen, Martina? Ja, auf jeden Fall, ja. Okay, sehr, sehr gut. Dann gehen wir zu der anderen Martina. Und zwar, ich gehe jetzt rein in die E-Mail, was du geschickt hast, zu der Testgutin. Und zwar... Also meine erste Frage, was hat sich deine Meinung nach bei dieser Testgutin verändert, Martina? Also in meiner Ansicht nach noch nicht viel, tatsächlich. Also es ist jammer, sehr viel. Ich versuche dann immer wieder zurückzukommen zum Thema und sie sieht halt sehr vieles negativ. Und diese Situation, diese Zuhause hat die Stress total. Und also ich versuche dann immer wieder, dass sie eigene Ideen entwickelt, wie sie dem begegnen kann. Vor kurzem haben wir wegen ihrer Tochter, die gehen da aneinander nuv. Und dann habe ich ihr halt mal erklärt, dass ihr Tochter mit 16 oder 17 einfach, dass es eigentlich normal ist in dem Alter und dass sie nicht als Mutter sich angegriffen fühlen muss. Also ich kenne das selber von meiner Tochter, das war bei uns auch so. Und sie erklärt dann, aber sie hätte eine Motswut in sich, die dann explodiert. Und ich habe sie dann gefragt, woher sie denn meint, dass sie denn so eine Wut in sich hat. Also wir haben dann schon, ich habe versucht jetzt nicht zu sagen, du musst es so oder so machen, wie wir gerade gesagt haben, sondern dass sie selber versucht, irgendeine Lösung zu finden, dass sie nicht immer explodiert, wenn ihr Tochter da. Und ich habe dann auch, also wir haben diesen Satz, diesen Sehnsucht Satz erarbeitet. Und ich habe versucht, dass sie einfach mehr sich auf diesen Satz einfach besinnt. In bestimmten Situationen einfach, habe ich sehr erfrugt, ob ich das helfen würde, wenn sie jetzt ... Ja, aber ... Was ist ihr Satz? Ich schätze, mich wert. Und ich glaube, dann kommt es mit ihrer Sicherheit und auch mit der Freiheit und mit der Harmonie. Hallo! Also ich schätze, mich wert, Sicherheit, und danach kommt Harmonie und dann das letzte Freiheit. Harmonie ist die dritte. Die haben wir glaube, als Vorsitz sogar, weil Freiheit war eher ziemlich wichtig. Okay. Nimi ist der Harmonie als dritte, wenn ich die Situation bei ihr anschaue. Also das heißt, also das ist die eine Sache, was ich fragen wollte, noch eine Frage habe ich. Du hast gesagt, sie ist Testkundin, aber sie hat noch mich bezahlt. Also wir haben, Entschuldigung, also wir haben ja, bevor ich die Entschritte habe, haben wir gesprochen, dann habe ich hier gesagt, dass es normalerweise bei 1000 Kosten würde. Und sie, also ich habe ihr erst freiglasst, ob sie das ... also sie können das selber wertschätzen, wie sie sind, und dann wollte sie, dass wir uns auf den Preis einigen, und dann haben wir uns auf 1000 Euro geeinigt. Damit war sie, bevor wir begonnen haben, einverstanden. Ja. Und als wir dann den ersten Termin hatten, hat sie dann erklärt, dass aber, ja, sie weiß gar nicht, wie es das Geld zusammenkriegt, und dann habe ich, da bin ich gar nicht drauf eingegangen, und sie hat dann erzählt, dass sie eigentlich noch ein Konto, also sie haben eine Grund, das war das mit diesem Erbkonto, wo noch besteht, wo sie aber noch nicht aufgeteilt haben, und wo ich ihr dann geraten habe, dass sie doch das mal regeln sollen, aber das haben sie bis heute noch nicht geregelt. Okay. Und sie erwähnt es jetzt auch, Herr Nehmme, und ich habe es jetzt tatsächlich, ich habe zweimal, habe sie noch mal drauf angesprochen, und seither die letzte 3 Mal Nehmme. Okay, gut. Also, wenn ich, es ist wichtig, dass du in dir eine Entscheidung triffst. Entweder sagst du für dich, okay, das ist eine Testkundin, ja, und da erwarte ich jetzt auch kein Geld, oder das ist eine Kundin, und da erwarte ich das Geld, weil du dann zwei verschiedene Sachen hast. Wenn das eine Kundin ist, dann beginnst du nicht mit der Kundin zu arbeiten, bevor sie zahlt. Das sind zwei Paar Schuhe, ja. Ich lasse mich da auch ein, auch eine Testkundin von meinem freien Stücken, weil ich am Anfang 2, 3 Couching-Erfahrungen machen will, aber dann denke ich nicht ans Geld, und wenn das kommt, ist schön, diese 1000 Euro, ja. Und also, das ist jetzt die Frage, was willst du, willst du diese Kundin haben als Testkundin, oder möchtest du, dass sie dich bezahlt? Ja, im Grunde genommen möchtest du schon als Testkundin, das bezahlen wir natürlich schön gewässer, aber ich habe jetzt da Ebene mit drauf rumkrittern, und wenn es geht dann... Es geht nicht um Rumreiten, sondern wenn wir unklar sind, dann sind die Kunden von uns auch unklar. Und du bist, du vermischt jetzt Testkundin und Kundin miteinander, und das ist unklar, und deshalb ist sie auch unklar. Okay. Wobei mir aber am Anfang schon klar das Bespruch gehabt haben, also sie selber hat gesagt, sie möchtest nicht einfach so. Okay, aber es ist so, du kannst mit ihr das besprechen, und dann zahlt sie nicht, und ihr habt trotzdem begonnen. Ja, das heißt, es ist so, als ob ein Kind sagen würde, ich möchte Schokolade essen, du sagst nein, ja, und dann geht das Kind zur Schublade, nehmt die Schokolade und du sagst kein Wort mehr. Es ist unkonsequent, also inkonsequent, ja. Das heißt, dass du eine Entscheidung treffen sollst, okay, ist jetzt eine Kundin oder ist jetzt sie eine Testkundin, weil wenn sie Testkundin ist, dann ist es so, dass die Testkunden sehr oft, also die Gefahr besteht, dass die Testkunden das nicht ernst nehmen, was du gibst, weil sie dafür nicht gezahlt haben. Zum Beispiel, sie machen keine Hausaufgaben, sie setzen das nicht um, was du ihnen sagst, also sie sind halbherzig dabei, und die Frau ist jetzt halbherzig dabei, ja. Aber weil sie Testkundin ist, dann heißt du, dass sie in dich dafür entschieden, dann soll dich das nicht stören, aber du darfst auch nicht mehr erwarten. Okay. Ja, weil jemand, der 10.000 Euro, 5.000 Euro dir zahlt, ist ganz anders bei deinem Programm dabei, als jemand, der das Geschenk bekommt und dafür nichts zahlen muss. Weil die Menschen ihre Ernsthaftigkeit dadurch zeigen, ob sie bereit sind, Finanzen in die Hand zu nehmen oder auch nicht. Ja? Mhm. Okay, also das ist die eine Sache. Dann, ich würde in deiner Stelle jetzt ein Verkaufsgespräch noch einmal mit dieser Frau führen. Also noch einmal diese Dreise, du kannst sagen, ich habe bemerkt, dass du Schwierigkeiten hast mit der Umsetzung und ich möchte noch einmal einige Fragen dir stellen, um herauszufinden, welches Problem du am liebsten lösen möchtest und wie wir weitergehen. Ja, weil sie hat ein Problem mit ihrer Tochter, sie hat ein Problem damit, dass sie nicht unterstützt wird zu Hause und sie hat auch ein Problem damit, dass zu Hause Chaos ist. Und du musst rausfinden, Martina, welches Problem will sie selbst verändern? Für welches Problem ist sie bereit aufzustehen? Für welches Problem ist sie bereit, Einsatz zu bringen? Okay. Ja, weil wenn du nicht rausfindest, was ist ihr größtes Problem, was sie selbst verändern möchte? Ja? Dann kannst du dir nicht helfen. Okay. Und dann springt sie von einem Problem zum nächsten, bei jedem Gespräch wird ein neuer Deckel, ja, ein neuer Deckel gehoben und du kannst nicht in die Tiefe gehen und ein einziges Problem mit dir lösen. Okay, das ist das zweite, also du redest mit dir, also das ist ein Verkaufsgespräch, aber warum Verkaufsgespräch? Weil im Verkaufsgespräch finden wir raus, was ist das Problem, was sie wirklich lösen wollen? Ja? Okay. Und drittens, du darfst es nicht zulassen, dass Menschen mit dir spielen, Martina, und keine Hausaufgaben machen. Das ist ihm gerade für dich auch wichtig, mit dem Mann, ja? Das heißt, sehr oft ist es so, dass die Kunden ein bisschen, also wenn sie wenig zahlen, diese Erwartung haben, du machst sie heil, du machst sie gesund, du machst sie erfolgreich, du machst sie glücklich. Und wenn das der Fall ist, dass sie das hoffen, dann werden sie wenig Einsatz bringen und von dir sehr viel verlangen. Ja? Und wenn du merkst, dass jemand ein Kunde so ist, dass sie beginnen Erwartungen zu haben, beginnen so eine Haltung einzunehmen, aha, Martina lieferer mir, lieferer mir, lieferer mir, ja? Das musst du unterbinden. Und dann auch zu sagen, du, ich bin dein Coach, ich mach dich nicht erfolgreich. Ich mach dich nicht gesund, ja? Ich mach dich nicht glücklich. Ich zeig dir den Weg, wie du erfolgreich bist. Ich zeig dir den Weg, wie du gesund bist. Ich zeig dir den Weg, wie du glücklich sein kannst, aber ich mach das nicht, das machst du. Und so führen wir die Menschen in die Eigenverantwortung. Okay. Ja? Also ich begrüße Martina. Ja. Also es geht jetzt nur darum, dass du klar bist in dir und dann kannst du sie führen. Okay. Und all diese Erfahrungen gehören dazu. Wir haben mehrere solche Kunden am Anfang gehabt. Also du machst alles richtig, ja? Und das ist wie eine Treppe, jetzt löst du das, dass du die Kunden in Hausaufgaben machst und danach ist das für dich leichter. Ja? Okay. Okay, sehr gut. Danke dir. Ich danke dir. Ich mag gerne im Gart. Ich habe nicht verstanden, im Gart. Also das sagte, also ich sagte zum Formellenwerner würde ich die nächsten sechs Wochen und dann die Stimmung veränderte sich. Genau. Das war der Zeitpunkt, wo er schon fast gebetelt hat, darum ja natürlich will ich haben, dass du mir weiterhülst. Das ist ja gar keine Frage. Und das war für mich dieses klare Ja zum Weitermachen. Und das Formelle habe ich gemahnt. Da habe ich vielleicht Botschaft, das Angebot dieses Absel präsentiert. Ich habe nicht gewusst, wie ich das machen soll. Ich habe sein Ja gewusst, aber er hat noch nicht gewusst, dass das jetzt ... Zum Programm ein Ja ist. Genau. Also ich glaube, das ist ein Ja zum Programm, aber ... Genau. Okay, gut. Also was ich in diesem Gespräch schwierig gefunden habe, dass der gar nicht weiß, was er so richtig mitgenommen hat in den sechs Wochen. Das also ... aber du und ich haben das schon ausgearbeitet. Also ich sage jetzt einmal Ja und Nein. Es ist ihm schon vieles bewusst. Und in der Umsetzung, der weiß, dass es noch nicht ganz umsetzen kann. Aber es ist ihm schon vieles bewusst. Also du und ich haben besprochen, dass er schon viel weniger redet. Ja. Wir haben besprochen, dass er viel mehr Anfragen hat. Ja. Und dass er nicht mehr denkt, dass die Menschen falsch sind oder nicht die richtigen sind, sondern er ist schon drauf gekommen, dass er etwas in der Kommunikation verändern kann. Er ist drauf gekommen und gleichzeitig habe ich jetzt im Gespräch gemerkt, er macht sie weiterhin falsch. Die Menschen ... ja, das war dann nur mehr ein Schritt zurückgegangen und ... Einersetzwasser, das es an ihm liegt und gleichzeitig sagt er dann so, dass er nicht die Menschen hat, die ich zum Beispiel habe. Ja, okay, gut. Das ist meine Lieblingsausrede. Okay, gut. Also, jetzt darfst du eine Entscheidung treffen. Wirst du diesen Mann weiter begleiten noch, sechs Wochen lang so, wie das bis jetzt war, ohne Geld? Nein, mag ich nicht so gern. Okay, gut. Also, die Frage ist, ich habe selber schon darüber nachdenkt, ob ich es ohne Geld mache, aber ich habe den Eindruck, es macht keinen Sinn, nämlich, dass ich auch den Mangel bei ihm weiter nähere. Was für ein Coaching-Programm hat er, wie viel kostet das? 1.200 für sechs Wochen. Also, du könntest zum Beispiel auch so etwas machen. Ich kann dich noch sechs Wochen lang begleiten, aber dann musst du das machen, was ich sage. Jede Woche haben wir auch ein Call, nicht nur WhatsApp-Betreuung. Ja. Und von den nächsten sechs Kunden kriege ich 50 Prozent. Ja, das ist gut. Also, das heißt, vordere ihn heraus, du kannst ihm helfen, ja? Aber dann muss er quasi jede Woche ein Call mit dir machen, ohne dieses geht gar nicht. Ja. Und es ist ganz wichtig, er muss auch tun, was du sagst. Und dann die nächsten sechs Kunden, er liefert einfach die nächsten sechs Kunden, die er hat, entweder schon in dieser Zeit oder danach, aber die Hälfte gehört dir. Mhm. Also, wir haben jetzt einen guten Bekannten. Der hat so ähnlich jemandem geholfen. Und der hat 70.000 dadurch gewonnen, durch die Hälfte. Ja. Weil das ist schon 50 Prozent, ein großer Prozentzahl, ja? Ja. Das von jemandem zu verlangen. Aber wenn jemand das wirklich macht, dann weißt du, er setzt dich da ein. Ja. Ja. Das wird sich so stimmig anfühlen. Okay, gut. Ja. Und dann ist noch ganz wichtig, und das ist auch bei dir, Martina. Martina Boner, ja? Du hast gesagt, sie ist so negativ, diese Frau. Und bei dir, Imga, dass der Mann immer noch sagt, dass die Menschen schlecht sind. Das heißt, unsere Verantwortung ist es, den Menschen beizubringen. Und das müssen wir Ihnen beibringen, dass Sie aufhören, über Ihre Kunden, über Ihre Interessenten, über Ihre Familie, über Ihre Tochter, über Ihren Mann, schlecht zu reden. Und beginnen Sie zu segnen. Segen heißt, wortwörtlich in der Bibel, Gutes sprechen. Und Fluchen heißt, schlechtes aussprechen über die Menschen. Mhm. Und deshalb, also das musst du beibringen. Auch diese Idee kommen Sie nicht von sich selbst. Ja, es geht auch nicht um positive Denkweise. Es geht wirklich darum, dass wir den Menschen beibringen, wenn du eine Veränderung zu Hause oder bei deinen Kunden oder in der Firma Totalecker haben möchtest, dann müssen wir zuerst aufhören, schlechtes zu sagen. Und das ist schon schwierig genug, ja, für die Menschen. Und da muss ich auch noch sagen, was kannst du Gutes sagen über deinen Chef, über deinen Mann, über deine Tochter, dann kommst du schweigen. Also nichts kommt Gutes, ja. Das macht nichts. Sondern wir sollen einfach, es gibt ein Witz, das muss ich euch erzählen. Ein Bürgermeister in einem Dorf war total berühmt dafür, dass er immer nur Gutes sagt. Und dann war das so, dass der größte Gauner im Dorf, der alles, was man halt schlecht gemacht hat, in diesem Dorf gestorben ist, dann war das ganze Dorf beim Bekreepnis dabei, weil jeder wissen wollte, was der Bürgermeister sagen wird über diesen Menschen, was Gutes ist. Weil jeder war begeistert oder überzeugt davon, da gibt es nichts Gutes zu sagen. Der Bürgermeister ist zum Grab gegangen und dann hat er nachgedacht, eine Minute, zwei Minuten, drei Minuten, nach drei Minuten hat er gesagt, aber schöne Zähne hat er gehabt. Und so kannst du dir vorstellen, wenn wir schlechte Erfahrungen mit jemandem bis jetzt gemacht haben und die Sachen nicht so funktioniert haben wie sie wollen, können wir am Anfang nichts Gutes sagen. Ist ganz normal, ja? Aber dann vielleicht können wir etwas aussprechen, was Gott Gutes über diesen Menschen sagt. Ja, die sind auch Kinder Gottes oder die sind auch Eingeschöpf Gottes, was auch immer, ja? Ja. Okay, also das heißt, das ist total wichtig, dass ihr diesen Kunden beibringt, dass sie aufhören dürfen, schlechtes zu reden. Ich freu mich ja gerade, dass ihr erkannt habt, dass ich schon zu ihm gesagt habe, solange du sie so bewertest und nicht lebst, wird es schwierig mit dem Verkaufen. Ja, und das kannst du ausbauen, was du jetzt gesagt hast. Ja, also ich merke jetzt, dass das genau dieser Ratschlag ist, was ihm nicht hilft. Also das ist schon ein erster guter Satz, aber da musst du das auch erklären. Ja. Okay, also das Video habe ich gesehen, ja? Okay, gut. Monika kennt das gut. Meintest du jetzt das Video oder meintest du jetzt die Baumschule selber? Nee, das Video habe ich gemeint, weil ich jetzt eine Frau habe, die hat mir jetzt ein Motto, die ich jetzt in der Schule habe, die ich jetzt in der Schule habe, die habe ich gemeint, weil ich jetzt eine Frau habe, die hat mir jetzt ein Motto Nachricht geschickt und dann, ich habe ihr gesagt, sie ist so Tierschützerin und sie kämpft immer wieder für Tiere, aber gegen, also sie ist immer gegen dafür, dass die Tiere im Auto gelassen werden, dass die Tiere ausgesetzt werden, dass sie die Tiere, also sie teilt immer wieder, schlimmer wieder aus und vortaus, weil sie so bewusst sein machen möchte. Also sie ist gegen etwas und sie versteht nicht, wenn ich ihr sage, wenn ich gegen etwas bin, jedes Wort, jeder Gedanke, jede Handlung von mir, ist dünnger, ja, entweder für dieses Problem, wenn ich gegen Tierquederei bin oder wenn ich für etwas bin und in diese Richtung gehe, dann dünnge ich die Lösung. Das heißt zum Beispiel, wir haben begonnen Landwirte zu begleiten, die dann umgedacht haben und ganz anders mit Tieren begonnen haben, umzugehen, ja, und dadurch haben wir etwas bewirkt. Aber wenn ich gegen Tierquederei bin und da kämpfe, da bewirke ich nichts, sondern das verstärke ich. Und solche, also diese Prinzipien müssen wir den Menschen erzählen, weil sie das nicht kennen oder wenn sie das kennen, bringen sie mit ihren Problemen nicht im Zusammenhang. Zum Beispiel dieser Mann, ja, jedes Mal, wenn er ausspricht, du für Leute, die sie nicht richtig, verstärkt er gerade das. Aber das musst du ihm auch erklären, wenn du das ihm nicht erklärst, wenn du nur sagst, so wird es schwierig mit ihm verkaufen, das ist zu wenig Info. Also diese Ratschläge, Ratschläge oder Tipps sind was ganz anderes, als Impulse ergeben. Impulse geben heißt es auch, dass sich Schöpfungsprinzipien aus der Bibel erklären, das ist unser Job. Zum Beispiel, Martina, du hast immer wieder gebetet für die Menschen, bohnet, ja, schau mal wofür hast du gebetet und jetzt beginne Ihnen das zu erklären, wie das funktioniert. Das ist ein Coachingprogramm. Also es geht nicht nur darum, ah, bitte her, gib meine Freundin Kraft, irgendeinem Mal so zu sehen, wie du Gott dem Mann siehst, ja. Wenn du das was du sagen möchtest, dein Gebet packst, hilft nicht. Du musst den Menschen erklären, warum sie über den Mann anders denken dürfen. Ein anderes Gebet ist, wenn du zu einem Schmerz, zu einer Krankheit sprichst, das ist ein Gebet, das musst du gebeten. Das ist klar, wie die Anna bei mir gemacht hat, bei meiner Blasenentzündung. Anna hat kurz ein Prozess gemacht, ja, in einer Minute hat sie alles gemacht. Ja, anders geht es auch gar nicht. Genau. Deshalb ist es wichtig, dass du das unterscheidest, ja. Also was Jesus schon getan hat, das befehlen wir. Diese Autorität und Vormacht haben wir bekommen. Aber so umschweifeln der Gebete, bitte Goddis und das, erklären die Schöpfungsprinzipien und dann können sie das umsetzen. Verstehst du, Martina? Okay, gut. Also im Gott, mach ein Deal mit dem Mann, aber vorderen voll heraus. Ja. Okay. Gibt es noch eine Frage davon dir? Nein. Und noch eine Sache von euch beiden Irmgard auch und Martina Bonet auch. Ihr soll daran arbeiten, dass die Menschen den Wert davon, was ihr gibt, erkennen. Weil wenn sie das nicht erkennen, dann zerlegen sie euch. Kann das sein, dass diese Frau so furchtbare Wut hat, weil sie die eigentlich die Wut auf ihren Mann hat und produziert das auf ihre Tochter? Also sie hat mir erklärt, sie hat eh, also sie kennt sich, sie kennt sich, erkläre, dass sie als Kind, also die Tochter gibt immer wieder Worte und sie hat immer geschwiegen. Die Tochter macht eigentlich so gut wie nix daheim und sie musste viel arbeiten zu Hause. Also da gab es das nicht, dass man chillt oder sonst irgendwas. Sie vermutet es, dass sie praktisch das also gegen ihre Tochter eigentlich erwut hat, weil sie das lädt, was sie als Kind nicht leben konnte. Ja, das kann, denke ich mal, auch mit einem Grund sein. Und sie kommt aus ihrem eigenen Kreislauf überhaupt gar nicht raus und produziert die Wut auf andere Dinge. Die ist in ihrer Ehe unzufrieden und hat halt eben eine schlechte Kindheit gehabt und so kommt das halt eben, alles geht das ja weiter. Sie findet keine Lösung eigentlich für ihren, die findet kein Puffer oder wie heißt das, kein Ventil für ihre eigenen Probleme. Also die kommt da nicht raus. Und darum hat die so eine Wut auf die Tochter. Und was ist das ja einsam? Das ist eine gute Sicht von dir Anna. Und jetzt ist die Frage als Coach, was wir machen. Ja, weil zum Beispiel bei dieser Frau, was du jetzt gesagt hast, Martina, zum Beispiel, wenn sie sagt, mein Mann oder meine Tochter macht nichts zu Hause, das heißt, dass diese Frau zum Beispiel bei den Kindern wahrscheinlich keine Konsequenz geliebt hat. Das heißt, das ist das erste, was sie lernen darf. Also wir haben zum Beispiel eine Frau gehabt, wo die Tochter auch nichts gemacht hat. Und wir haben ihr gesagt, ja dann beginne einfach Martkonsequenzen. Zum Beispiel die Tochter hat nicht jeden Mittwoch bis Mittwoch die Wäsche reingetan, in den Wäschekorb. Und dann, bis jetzt war so, dass die Mama überall dann in der Wohnung gesammelt hat und sie hat alles gemacht und die anderen haben nichts gemacht. Und wir haben gesagt, sie soll das bitte nicht machen, sondern wenn die Wäsche nicht im Korb ist, dann wird das halt einfach nicht gewaschen. Und sie brauchte es nur einmal oder zweimal machen, danach war der Korb immer voll. Das heißt, dass viele Frauen deshalb ein Problem haben, weil sie alles mit sich selbst machen lassen. Und das ist das, wo du zum Beispiel dieser Frau helfen kannst, dass sie zum Beispiel, was heißt diese innere Wertschätzung? Wie kann ich mich wertschätzen? Ich schätze mich nicht wert oder ich nehme mich nicht ernst, wenn ich sage, ich möchte, dass der Korb voll ist, der Korb ist nicht voll und dann mache ich das, was die anderen nicht gemacht haben. Das ist null Wertschätzung mir gegenüber. Genauso zum Beispiel, wenn ein Chef, eine andere Kundin haben wir gehabt und dieser Chef war sehr kolerisch und der hat die Leute einfach angeschrien. Und dann, diese Kundin von uns, wir haben gesagt, dass sie dem Chef einfach sagen darf, dass sie nicht angeschrien werden sollte. Und dann hat der Chef immer wieder sich entschuldigt und trotzdem angeschrien. Und dann haben wir gesagt, ja einfach da stehen lassen den Chef, Vorkunden. Sie hat das einmal oder zweimal gemacht, den Chef auflaufen lassen, also stehen lassen und danach hat der Chef nie mehr sie angeschrien. Das ist das, was Monika gesagt hat, ja. Einfach, das heißt, wir dürfen lernen, wenn wir uns ernst nehmen oder wenn wir uns wertschätzen, dass wir die Sachen von den anderen Menschen nicht mitmachen. Niemand kann mich in einem Raum halten, wenn jemand mich anschreit. Kann ich auch rausgehen. Und wenn du beginnst, Marc-Dina, mit dieser Frau über solche Sachen reden, dass sie erkennt, es geht nicht um die Tochter, es geht nicht um den Mann, sondern sie ist diejenige, die das Ganze mitspielt. Und solange sie mitspielt, wird sie ausgenutzt und also die Frage ist, ob sie dieses Problem lösen möchte, dass sie nicht mehr alles mitmacht. Und dann ist das Coaching dafür, dass sie innerlich stark wird, damit sie diese Sache nicht mehr mitmacht. Ja? Ja. Weil was du gesagt hast, Anna, das ist ein Ventil. Also quasi Wut oder Streit entsteht immer dann, wenn ich keinen anderen Weg gefunden habe, das zu kommunizieren, was in mir ist. Da muss man halt scheinen, ist das so, ja, ist besser noch. Ich denke, das liegt bei dieser Frau viel tiefer. Ja. Die Wurzel, die ist ganz, ganz tief, also da muss man ganz weit zurückholen, sehr wahrscheinlich auch. Und bei Iris zuerst mal, der erste Schritt, dass sie erkennt, er erinnert, der Mann ist schuld, nicht die Tochter ist schuld, ja, sondern sie darf etwas ändern. Okay? Weil das ist das, was sie noch nicht erkannt hat. Okay. Im Gott, hast du zu deinem Mann noch eine Frage? Gut. Also am wichtigsten ist, dass du kein Abseil oder Verlängerung verkaufen kannst, wenn die Menschen den Wert von dem ersten Teil noch nicht voller Kanne erkannt haben. Und deshalb der Job von uns, dass sie, dass jedes Mal erkennen, Wertschätzen ernst nehmen, was wir ihnen gegeben haben. Silvia konnte sein, dass es dann noch einen anderen Wert hat für mich, wenn ich mit ihm weitermache. Und dass ich lerne, wie ihm das zeigt, dass er erkennt, dass es ein Wert hat. Also ich finde am Anfang zwei, drei Test-Gutschings, die noch nicht so sind, wie ich das haben möchte, auf jeden Fall total wichtig. Weil ich all diese Frust erlebe, all das Erlebe, wie die Menschen mit mir umgehen. Und da ich von Treppe von Treppe und lerne ich auch selber kennen, welche Kunden ich haben möchte. Und wenn ich merke, die Kunden sind nicht so, was ich ihnen sagen kann oder wie ich das verändern kann. Ja. Ja? Okay. Okay. Dann zu Monika habe ich noch etwas. Du hast jetzt diese Situation beschrieben beim Fest, ja, Monika? Ja. Und in deiner Stelle würde ich mit dem Mann ein Gespräch suchen. Ja. Ja. Weil Sie darüber geredet haben, ob jetzt Urnen oder einfach normales Begräbnis. Und dann hast du gesagt, eigentlich geht es gar nicht darum, sondern wo man die Ewigkeit verbringt oder sowas ähnliches, hast du gesagt, ja? Ja, das ist wichtiger, sich auf die Ewigkeit vorzubereiten. Anstatt, ja, was für ein Begräbnis nehme ich, weil meine Schwester das so ein bisschen krass ausgedrückt hat. Du musst dich wohl, musst wohl eine Feuerbestattung nehmen, weil du ja so viel Medikamente nehmen musst. Und das fand ich schon ein bisschen häftig. Da habe ich mich dann erst mal nicht eingemischt. Und ja, aber weil ihr auch neben mir saß, konnte ich Ihnen so ein bisschen auch so auf die Hand fassen. Nur dann habe ich gesagt, das andere ist wichtiger, ne? Ja, sehr gut. Und jetzt rufe Ihnen an oder rede mit ihm und zwar fragen wir mal, du, ich habe dir gesagt, es ist wichtiger, dich auf die Ewigkeit vorzubereiten. Wollen wir, und dann stellen wir, stellen wir die Frage, wollen wir darüber reden, wie du das machen kannst? Mhm, ja. Und wenn er sagt ja, dann erklärst du ihm, was das heißt, ja, und dann fühlst du ihn zu Jesus, wenn er das will. Ja. Aber was wichtig ist, dass du ihm erklärst, wie kann er sich darauf vorbereiten auf die Ewigkeit? Mhm. Dass es dafür einfach eine Entscheidung wichtig ist, wie diese Entscheidung ausschaut und dass du ihr auch sagst, was Jesus oder ihm auch sagst, was Jesus für ihn getan hat und dass er einfach nach Hause geht. Also solche Sachen, damit er das weiß. Ja. Weil er bis jetzt mit Kirche oder mit Glauben nicht zu tun hatte, deshalb. Weil manchmal sagen wir, es ist wichtiger, auf die Ewigkeit sich vorzubereiten, aber Sie wissen gar nicht, was das heißt. Ja, das lag mir auch so auf der Seele und aber es war so jetzt da keine Gelegenheit, dass ich ihm das ... So etwas würde ich nie in der Gruppe machen, weil das kann richtig nach hinten losgehen. Ja, ich habe dann so ein bisschen, also leise zu ihm gesprochen, habe ihn das dann so ein bisschen die Hand berührt und habe gesagt, das ist, obwohl er also wirklich einen guten Zustand zeigte, nach dem, was sich so gehört hatte, wie es ihm schon gegangen ist. Aber er kann ja auch auf diesem Weg schon irgendwie eine Begegnung gehabt haben. Er ist sicher. Das war jetzt, ne? Sicher. Weil er ... Was ich dir nur sagen wollte, da hast du einen Ball aufgeworfen und schlage das jetzt ab. Mhm. Wir haben zu Frage in. Ja? Ja. Sehr gut. Okay, liebe. Dann habe ich jetzt alle Fragen beantwortet. Dann ist der Frage, was nimmst du mit? Mir hat am Anfang die Frage so gut gefallen bei der Martina und zwar, warum erzählst du mir das? Meinst du, dass ich dir helfen kann und dieser Zugang. Ich muss sehr geholfen. Genau, danke. Richtig, gut, danke. Ja, dann sage ich was dazu. Mir hat das auch sehr geholfen, dass ich so fragen soll, weil, wie gesagt, ich habe sehr viel. Irgendwas fragen und auf das habe ich noch gar nicht gedacht. Ich denke immer gleich, ja, was kann ich, also wie kann ich helfen? Aber ja, das ist jetzt meine Frage. Warum glaubst du, kann ich dir helfen? Ja, das hat mir sehr geholfen. Danke noch mal. Gerne. Ja, ich, wenn ich gegen etwas bin, dann verstärke ich das Problem. Wenn ich aber für etwas bin, dann erscheint das in einem ganz anderen Sicht. Richtig. Gut, dann stärke ich die Lösung. Stärke ich die Lösung, genau. Richtig, gut, danke dir. Anna? Ja, ich habe den Satz, der hat mich jetzt auch da festgehalten. Ich mache dich jetzt mal auf. Ich mache dich jetzt mal auf. Ich mache dich jetzt mal auf. Ja, ich habe den Satz, der hat mich jetzt auch da festgehalten. Ich mache dich nicht glücklich oder reich oder frei. Ich zeig dir nur den Weg dahin. Das fand ich jetzt sehr interessant. Richtig gut. Sehr, sehr gut, danke. Martine? Ja, das habe ich auch jetzt gerade nochmal entcroquettes war. Also, dass man eben nur den Weg zeigt und nicht so sie verantwortlich. Also, dass es jetzt praktisch, sie müssen ja selber dann den Weg gehen oder mitgehen. Genau. Mit diesem Satz, was du jetzt auch Anna gesagt hast, mit dem Satz führen wir die Menschen in die Selbstverantwortung. Ja, das ist auch die Position. Es ändert sich ja dann in dem Sinne ja auch, weil wir geben ja die Verantwortung dann auch ab, dass die Selbsthalt lernen müssen, Verantwortung zu übernehmen. Genau. Dass wir dann immer alles dann in den Schoß legen. Ja. Genau. Richtig gut, ihr Lieben. Dann habt noch wunderschene Restwoche. Danke, danke. Danke. Danke. Ich habe mich zum nächsten Mal. Ja, bis zum nächsten Mal. Tschüss.