Ben, erste Frage, was hat sich Gutes getan? Wir mal beginnen. So viel Gutes. Ich bin heute auf einem kleinen, ich bin auf einem kleinen Klappfahrrad gefahren, ein E-Bike, was ich mir immer gewünscht habe und bin also da richtig mit gefahren, habe mich sehr gut angefreundet, es ist ein gebrauchtes und ich weiß noch nicht, ob ich es kaufe, weil es ein bisschen schleibt und bisschen Töne macht, aber ich habe mich mal draufgewagt und bin damit in die Stadt gefahren und das war richtig gut. Schindlich gut. Sehr gut. Danke, danke. Das war ein schönes Gefühl, dass ich den Mut hatte. Und erzähl mal, dass du weniger gekocht hast, was du mir... Heute Morgen hatte ich meine erste neue, meine erste neue Coaching, meine erste neue Stunde, die nur eine Dreiviertelstunde haben wollte und ich habe, es ist mir leichter gefallen. Ich habe das jetzt, diese Sehnsüchtes, zweites, dritte Mal gemacht. Eins, zwei, zweites, dritte Mal gemacht und es ist mir leichter gefallen. Und was ganz wichtig war für mich war folgende Erkenntnis. Diese Dame hat ja nur dreiviertelstunde Zeit, halbe Stunde, maximal dreiviertelstunde Zeit und ich dachte schon, wie mache ich das? Das ist ja ein bisschen wenig Zeit. Nach dreiviertelstunde sage ich nur gut, jetzt müssen wir aufhören. Ich dachte zu Gott sei Dank, sonst wäre es für mich auch zu viel geworden. Und dann habe ich sie noch gefragt, was sie denn mitnimmt und was sie für eine Erkenntnis sie hat. Und das war richtig gut auf den Punkt gebracht. Richtig gut. Das hat mir sehr gut gefallen. Ihre Sehnsüchte rausgefunden? Ja, wir sind so weit bis zur Stoffsamlung gekommen und dann haben wir schon einige Unterstrichen und die Aufgabe, die sie dann hat bis zum nächsten Mal ist, zu gucken, ob sie schon zuordnen kann. Und wenn die zu Hause nicht macht, dann machen wir sie eben zusammen. Richtig gut. Aber sie war sowas von überrascht, obwohl sie eine hochintelligente Frau ist, studiert und macht Projekte von Christo im Moment. Diese Verhöhlung, die Agente, diese Verhöhlungskunst von Christo, da ist sie dran am Arbeiten mit dem Neffen von Christo, der ja 23 gestorben ist, macht sie jetzt weiter auch auch intelligent. Und die sagte, wow, das ist ja eine Erkenntnis. Richtig schön. Sehr schön. Sie können aufhören, das ist gut. Sehr gut, Herr Lisabet. Was sagt es, dass sie führen oder was sich das auch führen kann? Ja, ausstören kannst du reden, ja. Genau, danke, danke. Wir schlafen mit unseren Kunden, wie die Gänse gestopft werden, das ist nicht gut. Was das habe ich erkannt, ja. Das habe ich dir gut. Sehr schön. Hände hoch bitte wieder. Wer ist dran? Also Anna. Macht ihr einfach wieder diese Hände hoch oben, dann haben wir unsere Hände. Genau, so wie Irmgard. Du gehst mit der Maschstaste nach unten, Reaktionen und da ist die Hand. Irmgard. Ich habe gerade richtig was Schönes erlebt, und zwar, unsere Cornelia hat mir Teilhamm lassen, sie hat den Coaching verkauft. Und ich bin jetzt die Erste gewesen, der sie mitteilen wollte. Und ja, da haben wir sie jetzt zugefangen. Unsere Cornelia rutscht? Ja, genau. Sehr gut. Richtig schön. Und mein Erfolg heute war, dass ich ein Date mit Jesus gehabt habe. Und ja, die Irmgard hat den Date mit Jesus gehabt und dass sie Joseph Prince auch nach, also, Hörbuch gehört habe. Sehr schön. Schön. Silvia, Silvia, ich bin letzten sogar, ich habe das gar nicht gewusst, dass ich das besitze. Da steht drauf, neues Testament, das ist von der Schule noch. Und ich habe das nie weggegeben, aber ich habe nie reingeschaut, weil ich habe das nie verstanden. Und ich bin letztens damit, nur mit dem einen Buch ins Bett gegangen. Schön, wenn es gigantisch ist. Und dank Silvia und Reinia bin ich schon relativ gut geschult, dass ich da auch verstehen kann, was da drinnen steht. Weil sonst, das war für mich, ich habe das gar nicht ertragen, wenn ich das gelesen habe, weil ich nicht mitgekommen bin. Aber jetzt habe ich schon die Übersetzungsschule ein bisschen verstanden. So cool. Aber ich verstehe dich, im Garten für mich war früher die Bibel ein Horrorbuch. Ja, ja. Weil ich nur das alte Testament und die Kriege und solche Sachen gelesen habe, ja, und da habe ich nichts verstanden. Ja, also, der Günter P. war der erste, durch den ich die Bibel, aha, so kann man das auch erfahren und durch euch. Ja, auch wenn es schön ist, ja, dankbar. Grüß Sie. Danke. Danke dir. Hallo. Ja, ich die Hand wieder senken, genau. Ja, das kann man jetzt sehen, wie man mag. Ich habe jedenfalls heute mein erstes Verkaufsgespräch gehabt und es war spitznäßig und ich habe nicht verkauft. War nichts. Ja, aber ich habe während des Gesprächs auch schon gedacht, so wie der drauf ist, gibt es eigentlich überhaupt nichts, was der jetzt hätte kaufen sollen oder müssen. Und ich habe erwartet, er sagt, ich habe gar keinen Bedarf. Und dann meinte er, ja, ich will aber weiter in Kontakt bleiben. Ich sage, ja, aber in Kontakt bleiben geht nicht. Also entweder gibt es ein Coaching oder es gibt keinen Kontakt. Und dann sagte er, ja, aber wenn ich keinen Kontakt habe, dann werde ich dich krass vermissen. Ich weiß nicht, wie ich das ohne dich machen soll. Ich sage, also würdest du mit einem Coaching schneller vorwärtskommen? Ja, voll. Ja, und das wollte du auch. Ja, das will ich. Ich sage, okay. Und dann bin ich zur Toilette und habe ihm Zeit gelassen und dann kam ich wieder und dann dachte, ja, und wie geht das jetzt? Und dann habe ich ihm gesagt, ja, es gibt mich jetzt nur noch im Paket. Und dann hörte ich das angehört und sagte, ja, voll die coole Idee, aber ich brauche gar kein Paket. Dann saß ich da in meinem kurzen Hemd und dachte nur, okay, und jetzt, was mache ich denn weiter? Und dann sagte, weißt du was? Aber ich will trotzdem nicht auf dich verzichten. Finden wir denn einen Weg dazwischen? Und dann habe ich gefragt, wie stellst du dir denn den Weg vor? Ja, kann ich so eine Art Abo haben, dass ich dich einfach nach Bedarf kontaktieren kann? Und das war ja so gar nicht bei mir so auf dem Schirm. Dann sage ich, ich bin ja für vieles offen. Wie stellst du dir denn Abo vor? Was soll das denn beinhalten? Weil davor habe ich ihm ja die Inhalte der Pakete erzählt. Und dann sagt er, eigentlich will ich nur, dass ich spontan anrufe und dann hast du Zeit. Ah, so cool. Und ich sage, wie meinst du das? Ja, also es ist mir egal, ob du hier bist oder im Ausland, dann mache ich das halt online. Ich weiß, du willst viel reisen und das sollst du auch. Wenn du im Lande bist, dann würde ich dich gern präsent sehen, aber maximal einmal im Monat. Und ich brauche gar kein Coaching, ich will dich eigentlich nur teilhaben lassen an meiner Entwicklung. Gut, ich saß da und war mit diesen Ideen eigentlich so ein bisschen überfordert, weil ich war so happy, mein erstes Paket zu verkaufen, weil beim Kontakt war der so o-glücklich. Und da meinte er, er hätte sich erinnert, was wir vorher gearbeitet haben. Also wir haben davor anderthalb Jahre miteinander gearbeitet. Und hatten im Sommer aufgehört, letzten Sommer, und da war er fertig, nämlich. Und so und jetzt sagt er, ja, ich habe mich einfacher erinnert, das hast du mir echt gut beigebracht. Ja, ich habe einfach alles ernannte, so Sachen, die er angewandt hat. Ja, und jetzt bin ich ganz fein damit. Und dann sagte ich, ja mein Lieber, aber meine Preise haben sich trotzdem geändert. Ja, okay, was ist denn der neue Preis? Und dann sagte ich, 150 die Stunde. Und er meinte, okay, Deal. Und er hat mir heute den Kaffee im Kaffee ausgegeben und anschließend 200 Euro bezahlt, weil er meinte, ja, das wäre jetzt ein bisschen trinkgeld. Und dann bin ich gefahren. Und ich habe die ganze Zeit gedacht, war das jetzt gut oder war das jetzt doof? Okay, das ist sehr, sehr gut, dass du das gemacht hast. Und danach reden wir darüber, ja? Okay, ja. Ich heiere dich ab, dass du jetzt wirklich ein richtiges Verkaufsgespräch gemacht hast. Und du hast schon verkauft, nun anders hast du gedacht. Ja, wirklich. Und wir besprechen das, ja? Alles klar. Okay, und wenn ihr so ein ungewisse Ausgang habt im Gespräch, und ihr nicht reagieren könnt, dann könnt ihr einfach sagen, okay, ich überlege mir das. Und ich melde mich in ein, zwei Tagen. Und dann reden wir dazwischen. Dann hast du schon ein Konzept. Und dann kannst du mit dem weiterreden, ja? Nur, dass ihr wisst. Okay, sehr gut. Wer macht weiter? Was hat sich Gutes getan? So. Gut, ja. Ich wollte kurz erzählen. Heute in der Klinik, ja, da war ich wirklich geführt. Ich bin noch immer in ein Zimmer rein, wo ich dachte, na ja, die braucht mich jetzt wahrscheinlich nicht. Und danach gab es sich da so ein langes und intensives Gespräch. Und die Frau hat mir wirklich ihr ganzes Herz ausgeschüttet. Die hat eine autistische Tochter und also was, sie ist allein und Ding. Und ich habe dann gar nicht viel gesagt, ich habe wirklich nicht viel gesagt. Ich habe auch keine Tipps gegeben und hat dann gesagt, ich kann dir helfen und wann ich ruf an. Weil das war ein bisschen blöd. Ich konnte nicht sagen, ruf mich da und da an, weil die sitzt dann. Die macht, also die ist mit ihrem Tochter grad im Krankenhaus und macht gleichzeitig eine Ausbildung. Ich habe dann gesagt, ich rufe dich an. Richtig gut. Also ja, es war schön. Das wollte ich jetzt erzählen. Eigentlich wollte ich jetzt heute gar nicht reinkommen, aber das wollte ich euch jetzt heute unbedingt erzählen. Sehr schön. Sehr gut, Karin. Freut mich sehr. Du machst das jetzt schon richtig gut, dass du da siehst. Dankeschön. Ja, danke. Und ich gehe dann auch gleich wieder, weil dann könnt ihr intensiv arbeiten. Du musst jetzt nicht reagieren. Du kannst einfach nur reinschmeißen, genießen und so. Ja, ich muss, ich habe mich die ganze Woche mit bewegt. Ich muss jetzt abgedient rufgießen. Viel Spaß. Viel Spaß. Tschüss. Tschau. Wer macht weiter? Martina. Weißt du, wie man die Hand hebt, Martina? Ja, jetzt bist du dran. Also ich, ich lässert dieses Buch, dass ich zu Weihnachten von einem ganz tollen Ehepaar geschenkt bekommen habe. Und das zum dritten Mal. Weil, weil das ziemlich sacken muss. Also das ist schon ein Kost, die nicht ganz gleich so präsentisch. Und jetzt habe ich heute Morgen nochmal, bin ich an dieser Stelle gelandet, wo ich einfach auch drum beten darf, dass ich in die Gunst, also dass mir das bewusst ist, dass Gott Gunst zu uns hat. Und gleichzeitig höre ich ja diese Prädigkeit von Joseph Grins, dass wir ihm hier und jetzt leben müssen und dann auch erst die Gunst, oder dann, dann kommt die Gunst auch ein, also das war es so. Und dann zusammenspielend, dass ich einfach, dass es wirklich so langsam ankommt, weil vieles in mir so festgefahren ist, dass sich über 20 Jahre angehäuft hat, dass es nicht so einfach ist, das hinter mir zu lassen. Aber ich merke, dass das immer mehr wird. Richtig gut. Das ist so mein heutiges Highlight gewesen. Sehr, sehr schön. Danke, die Martin, ich freue mich sehr. Danke. Ich lese auch sehr langsam das Buch, manchmal nur drei Zeilen. Es ist mein Endachtsbuch tatsächlich morgens. Ich habe schon 1.000 Mal eingekreist und unterstrichen und wieder neu. Und dann, ja, das ist genau. Und jedes Mal nehme ich was Neues wieder mit. Richtig schön, danke dir. Danke. Anna. Welches Buch bitte? Die Bibli, die Angst, oder? Hoffnungen, die nie enttäuscht. Hoffnung, die nie enttäuscht? Ja, um die Bibli-schere Hoffnung, also nicht die menschliche Hoffnung. Ich hoffe, es regnet nicht, ja. Weil menschliche Hoffnung ist sehr oft damit verbunden, dass wir was Schlechtes erwarten. Und da sind sehr viele Bibelstellen, wo es darum geht, um diese Bibelische Hoffnung, also auf die Verheißung, gegen Gottes uns zu stellen. Hauptsächlich in den Bereichen, wo wir lange keinen Durchbruch haben. Wie der göttliche Reiche. Göttliche Hoffnung ist, hoffen, dass alles gut ist. Also festhalten, feststehen da drinnen. Und das Gute. Herr Isabel, fragt, Gunst und Gnade ist dasselbe. Gnade ist unverdiente Gunst. Also Jesus hat alles getan. Und deshalb ist die Gunst, die wir haben, unverdient. Also hängt nicht von unseren, ja. Hängt nicht von unseren Werken ab. Okay, ihr Lieben, hat jeder was gesagt jetzt? Maratja ist jetzt gerade im Hintergrund, also in Ruhe Modus. Und ich wollte kurz darauf eingehen, Anna, auf dein Gespräch. Wenn, also das ist gigantisch, dass dieser Mann dich haben möchte. Also in seiner Nähe haben möchte. Und er, dass er spürt, dass er dich gebrauchen kann. Ja, es ist gut. Und ich glaube aber nicht, dass er keine Not hat. Weil die Situation, die du mir erzählt hast, ja, ist ganz klar, dass er doch eine Not hat. Habt ihr darüber geredet, dass er nicht sicher ist in seiner Entscheidung wegen der Trennung? Ja, er sagte heute, er wäre jetzt sicher. Okay, jetzt ist er sicher. Und ist er auch darin sicher, dass er eine neue Frau haben möchte? Ja, er hat sie auch wunderbar beschrieben, also wirklich. Wenn da jetzt ein Single sitzen würde, da habe ich gedacht, da muss man einfach drauf anspringen. Also er hatte sogar Tränen in den Augen. Er wusste genau, welche Eigenschaften er konnte sein Alltag sehen. Er hat sein Zuhause beschrieben, seine Familie beschrieben, den Alltag, den er sich vor, total detailliert. Bis auf ihr aussehen kam alles. Es war krösig. Ist er griffst du denn nicht? Nein, leider nein. Es könnte sein, dass er auch diese Schiene jetzt gerade ein Hype hat, dass er alles manifestiert und visioniert und er wird auf die Nase fallen. Ja, wahrscheinlich. Das heißt, er wird dich gebrauchen. Sobald er merkt, dass das nicht funktioniert. Mein Mann hat mir was geschickt. Das ist lustig, dass sie jetzt mit WhatsApp miteinander reden. Jetzt sehe ich hier unten im Restaurant. Wie? Wie sind sie jetzt ebeneinander? Ja. Also ich, passt das für dich so, Daniel, wenn wir dieses eine besprechen miteinander und dann machen wir Nebenraum und hier, passt das für dich? Ja, ja. Also das heißt, dass manchmal Menschen sich nicht gottchen lassen möchten, weil sie sich nicht auf ein Prozess eingehen möchten. Und als du jetzt gesagt hast, was dieser Mann gesagt hat, der möchte einfach ein Flett dreht, ein Abo ist gut. Also ich würde jetzt am Anfang machen. Ja. Aber was mir nicht gefällt, dass du springen solltest, wenn er dich gerade anruft, spontan. Ja, also das darfst du nicht machen. Aber er hat gesagt, nein, vor Glückbarkeit. Er hat gesagt, einmal im Monat, oder? Ja, genau, circa einmal im Monat. Ja, dann kann es sagen, Flett dreht von halbis Jahr 5000 Euro. Das war ihm zu viel für ein Gespräch im Monat. Habe ich gesagt, da gibt es ja auch noch mehr Sachen dazu. Nee, die brauche ich gar nicht. Okay. Also ich finde das gut, dass du so viel vertreuen zu ihm hast, dass er weiß, dass du ihm helfen kannst, dass er auf dich zukommt. Das ist gut. Aber ich habe das Gefühl, er spielt jetzt gerade seine Probleme, weil was du er setziert hast, das glaube ich nicht, dass er kein Problem hat. Und wenn ihr jetzt durch das Flett dreht, miteinander in Kontakt bleibt, ist gut. Aber sobald in diesen Gesprächen, wo du coacht rauskommst, dass er einen Prozess braucht für eine Veränderung, ist es ganz wichtig, dass du lernst und ihr alle zu verkaufen, warum Prozess wichtig ist. Deshalb wollte ich das in der Runde besprechen. Weil sehr oft die Menschen, also das ist bei Therapeuten und bei Christen ist das auch sehr oft so, dass sie zu jemandem gehen und machen mich heil, also beter für mich zum Beispiel, und dann ist alles wieder gut. Und sie wollen keinen Prozess gehen. Aber Sachen zum Beispiel schlechter Gewohnheiten, die innerhalb von 30 Jahren bis jetzt da waren in der Kommunikation, die sind nicht mit einem Gespräch zu verändern. Und deshalb ist es wichtig, dass sie den Menschen sagen, wenn du ein Problem hast, das braucht einfach einen Prozess, dass du davon rauskommst. Und es ist nicht mit einem Tipp oder mit einem Zuhören erledigt. Er wollte ja bewusst keinen. Ich weiß. Aber sobald er quasi runterkommt aus diesem Rost, dass er alles visioniert und alles wird so sein, ja, und er spricht die Frau und er weiß, was für eine Haare sie hat und solche Sachen, sobald er da zuerst frustriert ist, weil das nicht klappt, dann ist eine Stunde. Okay. Gut. Das heißt, ich würde das ja dann merken. Wirst wahrscheinlich kontaktiert er mich in so einem Moment. Und dann wäre das kein Coaching, sondern das nächste Verkaufsgespräch. Nein, nein, nein. Ich würde jetzt so machen. Ich darf mich ganz kurz zwischendurch paar Fragen stellen. Ja. Also für mich ein, zwei Sachen von Anfang an. Ich würde ein Verkaufsgespräch nie irgendwo im Kaffee machen. Okay. Geschäftlich, irgendwo entweder an einem Büro oder im Zoo. Okay. Oder wirklich auch keine Lenkung von draußen hast oder Kaffee bestellen oder zwischendurch, sondern wo es wirklich darum geht, dass du Verkaufsgespräch machst. Und hast du die ganze Verkaufsleitfaden dabei gehabt? Ja. Durchgearbeitet? Ja, ich habe den vorher mehrmals mir laut vorgelesen. Dann hatte ich den als Pickzettel auf dem iPad daneben. Und dann die Notizen. Also ich kann das so in zwei Bildschirmen teilen. Ich habe ihm gesagt, ich habe mir ein paar Fragen überlegt für heute. Also vorher haben wir geklärt, ob wir was Neues machen oder ob wir ein Coaching machen. Und er sagt, alles, was neu ist, finde ich super. Mach irgendwas. Und dann habe ich diesen Leitfaden beinahe genauso durch mit vielen Fragen. Und er hat sehr ausführlich geantwortet auch immer wieder. Und ja, und immer wieder dachte ich, er erzählt das so gut. Da ist gar kein Problem. Und jedes Mal, wenn ich tiefer in den Schmerz gehen wollte, dann sagt er, Anna, da ist nichts. Okay, dann sag auch, dann brauchst du doch auch nichts. Genau, und dann habe ich gesagt, ich freue mich, wie sich für dich das es dir gerade so gut geht. Dann feiern wir das heute. Ja, ja, ich sag ja, und dann verabschiede ich mich und dann gehe ich, nee, so doch nicht. Was ist denn dein Schmerz? Also wir müssen zu dem Schmerz kommen. Vorher können wir nicht wirklich in Absprachen machen, sonst ist es wie jetzt, ist es schon ein bisschen wie gewaschen. Okay. Also du musst wirklich zu diesem Schmerz kommen und sagen, wenn du keinen Schmerz hast, warum willst du denn auch noch ein Geld für mich ausgeben? Wenn du nichts verändern möchtest, wenn du so zufrieden bist, bitte alle, was ist? Was ist dann dein... Ja, seine Antwort war, ich will dich teilhaben lassen an meinem Leben. Warum? Das weiß ich nicht. Er sagte immer wieder dazwischen, ich bin der einzige Mensch mit dem er das so offen besprechen kann. Also er vertraut schlecht und es hat damals sehr lange gebraucht und... Ja. Also bei dem Bekaufsgespräch ist es sehr wichtig, wenn nachher noch mehrere solche kommen, dann bist du ganz schnell voll mit deiner Zeit. Das stimmt. Aber dann muss ich mir ja was mieten. Du darfst auch sagen, du auf diese Art und Weise wirst nicht gehen, weil ich auch dir nicht so helfen kann, wie du es wirklich möchtest oder was du wirklich da bist. Wenn es unbedingt will, dann sagst du von aber dann geht es ja auch nur mit deiner Bedingungen, wenn er das sowieso will. Okay. Aber dann möchte ich vorher wissen ganz genau, was ist wirklich dein Problem und wo möchtest du hin? Das brauche ich von dir, was sonst, wozu? Und dieses, ich will jetzt einfach mal die Sau rauslassen und ein Jahr drauf losleben. Das war jetzt, glaube ich, so ein Ding. Das musste er einem Menschen mitteilen. Und dann habe ich nur gefragt, sind dir die kurzfristigen und langfristigen Konsequenzen bewusst? Und ja, dann war kurz stille. Dann nach dieser Traumfrau Geschichte habe ich das nochmal gefragt. Und mal angenommen, du würdest sie jetzt kennenlernen. Wärst du stolz dieses Jahr, was du planst, ihr zu erzählen? Oh, das weiß ich nicht, aber ich hoffe, ich kann dann mit ihr einfach so drüber lachen. Ja, magst du? Ein Mann werden, der dieser Frau würdig ist. Oh, das ist eine richtig gute Frage, Anna. Da will ich drüber nachdenken. Aber vielleicht komme ich in einem Jahr wieder drauf zurück. Ja, da war ich immer am Ende, da habe ich nur gedacht, hm. Kann ich was sagen? Und dann wolltest du weiter reinieren? Also, was ich spüre, ist wirklich, dass du dieser, er möchte, er braucht, dass er weiß, dass du das wirklich beruflich jetzt machst. Und dass es nicht darum geht, einfach nur, schönes Schumpen mit dir zu haben. Ja, er hat ja die Preiserhöhung sofort geschluckt, er hat nicht mal widersprochen. Seht ihr? Okay, ich habe gelernt. Also, wir erzählen jetzt zwei Stufen für dich, Anna. Reiner erzählt, dass du führen sollst als Coach und dass du quasi die Bedingungen und die Spiregeln setzt, wie andere Menschen mit dir zusammenarbeiten können. Und ich habe etwas gesagt, eine Stufe davor, ja, kann man aus dieser Situation etwas noch rausholen. Und du darfst beides, was Reiner und ich gesagt habe, einfach umsetzen. Und was du jetzt umsetzen kannst, das setzt du jetzt um. Und was du danach umsetzen kannst, das wirst du danach umsetzen, ja. Weil jetzt würde ich denen man dadurch in die Verantwortung holen, dass ich sage, okay, du wolltest ein Flatträt für dieses eine Jahr. Ich habe dir gesagt, meine Stunde 150 Euro mal zwölf ist das und das, Jahr 1800 oder was. Und dann schicke ich dir die Rechnung und dann hast du dieses Flatträt. Wenn etwas währenddessen verändert, ja, dann werden wir neu handeln. Und ich würde das, was jetzt ist, davor schon etwas machen und abschließen. Das heißt, bevor er jetzt überhaupt wieder Bedarf hat, komme ich auf ihn zu und sage, ich habe mir folgendes überlegt, oder? Na, also, er hat dir angeboten, er möchte ein Flatträt, er möchte in jeden Monat einmal mit dir sprechen. Und ich würde da ihn beim Wort nehmen und das abschließen. Was jetzt möglich ist. Und dann auch ankündigen, sollte sich etwas verändern, ja, dass du mehr brauchst, dann müssen wir mehr und dann müssen wir darüber extra reden. Okay, aber nochmal, wie mache ich das jetzt praktisch? Ich rufe ihn einfach an, oder? Ja, ich habe darüber Gedanken gemacht, was wir miteinander geredet haben, ja. Und ich habe dann einen Vorschlag, dass wir da so und so machen. Also ich würde das hier schriftlich machen. Könnt ihr da E-Mail oder WhatsApp? Nee, ich würde dein WhatsApp schicken. Ich habe darüber nachgedacht, was du gesagt hast, ich möchte mit dir kurz reden und dann anrufen. Ich habe gar keine E-Mail von Ihnen, also wir haben bisher nur telefonisch und per WhatsApp kommuniziert. Ja, und Reynier, das weißt du nicht, weil ich darüber mit Anna schon dafür WhatsApp habe, weil sie diesen Termin heute hatte. Sie planten zuerst mal einen Spaziergang und davon wurde dann ein Kaffee, was besser ist. Ja, ich habe keinen Raum, also ich wollte ihn jetzt nicht in mein Wohnzimmer einladen. Ja, ist gut. Okay, das habe ich jetzt nicht gewusst, aber deswegen. Aber du hast super Hinweis, ist auf jeden Fall super, danke. Also es ist so, weil auch Martina hat so eine Frage gestellt, die Frau kann nicht 330 Euro im Monat zahlen, ob sie damit 200 macht. Und ich würde zuerst mal immer wieder aufs Große gehen und wenn das Große nicht geht, dann würde ich etwas kleineres machen mit den Menschen, weil ihr dadurch extrem viel lernt, wenn ihr schon in der Umsetzung seid. Ja, also ich würde diesen kleineren Sachen jetzt nicht ausschlagen, weil sie auf das Große nicht eingegangen sind. Und da machst du zwei, drei mal solche Ausnahmen, währenddessen wegst du in dir und danach gibt es keine Ausnahmen mehr. Okay, und die Ausnahme ist jetzt, dass er trotzdem mal so einzeln sprechen kann. Da habe ich richtig verstanden, das ist die Ausnahme. Ja, ich habe so verstanden, dass er dir eigentlich schon signalisiert hat. Er möchte kaufen, er möchte ein Flatred, er möchte in jedem Monat einmal mit dir reden. Und das würde ich jetzt dann festmachen. Ja, wobei der Sommer komplett wegfällt, weil da ist er auf seinen Feldern, da kann er nicht. Ja, passt. Es passt, weil wir haben zum Beispiel Menschen, die für uns Platzreservierung zahlen. Und jede Zahlung ist ein Stück Commitment von den Menschen. Ja, es ist was ganz anderes, wenn ich sage, ich möchte mal etwas mit dir machen. Oder wenn jemand sagt, ich möchte etwas mit dir machen und hier ist eine Platzreservierung. Also wir holen von den Menschen immer wieder ein Commitment ab. Ja, das stimmt. Okay, ich möchte wissen, was nehmen die anderen mit aus diesem Gespräch bis jetzt? Und dann machen wir Breg als Sächen. Ich nehme mit bei diesem Abo Mann, dass ich gleich einmal abschleße, dass ich mich darauf einlasse. Und wenn jetzt jemand sagt 300 Euro ist nicht möglich, dann mache ich es kleiner. Und es ist eine Ausnahme, ich mag es dann nicht mehr, weil in meinem Wert aufstehe und wachs. Und dann gibt es diese Ausnahme nicht mehr. Ja. Und die Platzreservierung, dieses Commitment, nicht mehr. Richtig gut. Danke, die anderen? An Elisabeth? Ich habe das mit der Platzreservierung nicht verstanden. Und ich habe nicht verstanden, ihrem Gott sagt, ich mache jetzt noch gerade, dann mache ich es kleiner. Ich mache den Preis. Ich habe gefragt, was nimmst du mit aus diesem Gespräch mit Anna zuerst, nicht was sie fragen. Du hast, was nimmst du mit? Ja, ich nehme mit, dass ich auch so mutig sein kann wie Anna. Das war, für mich hörten sich die Sätze an wie eine sexuelle Anmache. Sie aber ist dabei geblieben und hat immer wieder von dem Angebot gesprochen. Und dass man das so toll mutig voranschreitend machen kann, das nehme ich mit. Okay. Sehr schön. Und das Teil? Danke, Elisabeth. Das war für mich, weil das eine völlig klare Anmache. Auch von seiner Traum. Auch von seiner Traum. Ich war so beschäftigt, weil mein Angebot beschäftigt war. Ich fand das toll. Sie haben schon eineinhalb Jahre miteinander gearbeitet und er weiß, dass die Anna-Familie hat. Also das war keine Anmache in dem Sinne, Elisabeth. Und die Traum, den er erzählt. Ja, aber da kam ich nicht drin vor. Er erzählte von einer Frau, die er sich ja wünscht. Ich glaube, da hattest du einen großen Anteil. Diese Worte, die du da gesagt hast, aber rein je, du weißt das vielleicht besser als man. Für mich habe ich das, ob ich verheiratet bin, Familie habe, und nicht, wenn jemand so zu mir spricht, dann höre ich das. Ich möchte nicht, dass wir lernen, interpretieren. Ganz wichtig. Es ist nicht gut, wenn wir beginnen zu interpretieren, was er meinen könnte. Ja? Ja. Nur einer hat es geschafft, immer wieder in die Sachlichkeit zurückzukommen. Das ist richtig toll. Das ist richtig gut. Danke, Martina. Was nimmst du mit? Du macht dich laut. Sorry. Auch schon, dass sie dann diesen Kompromiss doch eingegangen ist, um vielleicht mal zu wappen, was vielleicht nochmal draus werden kann. Also das kann sich sicher auch mal verändern, weil ihr doch erkennt, dass es andere Probleme noch gibt. Die ihr vielleicht jetzt gerade mal sieht. Das nimm ich mit. Danke, Martina. Ihrem Grad? Ich wollte noch sagen, wenn ich mich darauf eingehend lasse und gleich abschließ, und dass ich auch klar kommuniziere, wenn dann noch was anderes zusätzlich kommt, dann müssen wir reden. Richtig gut. Und was mir sehr gefallen hat, Anna, dass du gesagt hast, entweder gibt es mit mir ein Coaching oder einfach keinen Kontakt. Ja? Und es ist total wichtig, dass die Menschen wissen, wir, wir, wir, also bei uns geht es nicht darum, einfach nur schöne Gespräche zu führen. Ja? Weil dann werden die innerhalb von einem Monat sich ja 100 Freundinnen haben, die uns schöne Gespräche haben möchten oder Freunde. Ja? Also das habe ich richtig gut gefunden, diese klare Aussage von dir. Ja? Ich war so wild entschlossen, nicht ohne verkauf, da wegzugehen. Einfach so für mich aus Spaß. Ich habe mich so darauf gefreut. Ich dachte, ja, ich kann heute Abend erzählen, das hat geklappt. Und dann war ich so, hm, ich räume das Feld nicht gut und so kampflos, aber es hat geklappt, weil das Klettred, das kannst du abschließen. Okay, ich, ich werde berichten. Okay, richtig gut, danke. Dann machen wir jetzt das Breakout Session. Schatzi, was macht dir heute Abend? Mir nach dem, was wir fragen kommen. Okay, richtig gut. Maritje, wenn du magst, könntest du mit Reinhard auch über die Themen noch reden, wo du Fragen hattest, sage ich einfach. Gut, dann, also ich habe von Diana eine Frage bekommen, von Johannes. Und sonst habe ich keine Fragen bekommen, oder? Doch Martina. Gut, dann, Diana, dann kannst du bitte dein, Diana möchte ein Video für ihre Werbung aufnehmen. Und dann hat sie mir dazu den Text geschickt. 30 Minuten bis 50 Minuten sollte es sein. Und die ersten zwei Sätze zählen am meisten. 30 bis 50 Sekunden, genau. Sekunden, danke. Okay, und also von der super gestressten, zur liebevollen Mama, das könnte Bildunterschrift sein, also als Unterschrift. Und du bist Christin und wieso oft laut, wenn dein Kind sich nicht anziehen oder Zinner putzen möchte, ist ein guter Anfang. Aber mir gefällt viel mehr, deine Kinder streiten sich, die Türen fliegen, ein Glas kippt um und du kannst nicht anders als Rastest aus. Also das wäre für mich viel besser. Naja, okay. Und danach fühlst du dich als Christin, würde ich noch da reintun, schuldig und als Versagerin. Also ich würde damit beginnen. Okay. Und das dann trotzdem drin lassen oder raus? Also du könntest, also du könntest, du bist Christin, das als Huck nehmen in einem Video. Und dann könntest du ohne diese zwei Zeilen, deine Kinder streiten sich, dass das ein Huck ist. Und dann testest du, welches Video besser ankommt. Okay, ja. Mhm. Mhm. Aber ich mag richtig, wenn eine Situation als erstes angesprochen ist und du schlägst in die Mitte, sage ich immer wieder. Mhm. Also wirklich nicht einführen, sondern gleich sagen, worum es geht. Mhm, ja. Ja? Ja. Mhm. Mhm. Mhm. Mhm. Mhm. Mhm. Und es geht vielen christlichen Mamas genauso. Und dann würde ich sagen, genau deshalb habe ich eine Facebook-Gruppe gegründet. Mhm. Mhm. Mhm. Mhm. Mhm. Mhm. Und da geht es um drei Sachen. Und das, was du danach gemacht hast, das kürzt du ab. Da geht es darum, warum es dir nicht gelingt gelassen und liebevoll auf deine Kinder zu reagieren. Und dann noch zwei andere Sachen. Mhm. Mhm. Mhm. Mhm. Mhm. Mhm. Mhm. Also, wie könnte man auch so, da geht es um, warum es dir nicht gelingt gelassen und liebevoll auf deine Kids zu reagieren. Und wie du das lösen kannst. Mhm. Mhm. Diese Gruppe ist kostenfrei. Und hier ist der Link, oder klicken darauf. Und wir sehen uns in der Gruppe so was. Ja, ja. Mhm. Sehr gut. Mhm. Frage beantwortet. Ja, danke schön. Sehr gut. Ja. Ja, Schweine. durch die Zahlen, indem wir andere Hux haben, ja, durch die Hux finden wir das immer wieder raus, wo reagieren sehr meisten oder durch Titel. Also wenn du ein Live-Training machst in deiner Gruppe, dann einmal probierst du das mit ignorieren, einmal probierst du das Gleiche eigentlich mit wütenden Kindern, einmal mit provozieren und dann kommst du drauf, worauf reagieren sehr meisten. Einfach ausprobieren, kann man nie davon auswissen. Alles klar. Gut und das wäre dann was, was wir immer als Aufhänger nehmen können. Ja. Gut. Alles klar, danke. Dann, ich möchte Martina früher nehmen, Johannes zuerst, ja. Martina. Ja. Also bei dir war, dass die Frau gesagt hat, sie hat keine 330 Euro und du hast gesagt, du würdest es auch für 200 machen oder was heißt das? Mir haben, ich habe nicht gewusst, was ich eigentlich sage soll zuerst und wir sind dann so auseinander gegangen, dass sie sich überlegt, was für sie möglich wäre und ich habe gesagt und ich überlege mir für mich und mir ist es jetzt so durch der Kopfgang oder von Gefühl habe ich gedacht, es ist die 200, also aber drunter, ja. Also ich würde es nicht umsonst machen wollen. Nein. Also ich hoffe, dass sie gar nicht draus raus will, dass es so kommen soll. Aber was ich nicht verstehe, wieso sagt sie, dass sie nicht 330 Euro hat, obwohl sie die App schafft hat? Und die habe ich gar nicht mehr gedacht, ehrlich gesagt. Also sie hat halt, das begründet als Vainachter, das Bessergang ist, warum man immer und plötzlich nehme geht. Was geht nicht mehr? Diese 330 Euro. Okay, ich würde fragen, weil du mit dir schon eine Geschichte hast, ich würde sie fragen, warum? Weil sie hat schon etwas möglich gemacht. Ja, und also zum Beispiel, wenn ich sage mir ist es nicht, also ich habe keine 330 Euro, dafür heißt es im Klartext, es ist mir nicht wert, wenn ich das sage. Und es muss rausfinden, ob diese Frau, den wer deine Arbeit wirklich sieht oder nicht, weil wenn sie das nicht sieht, dann ist dein Job, dass ihr hilft, den Wert von deiner Arbeit zu sehen. Okay. Und wie mache ich das dann? Dass du fragst, welche Veränderungen hat sie bis jetzt durch dich gemeistert? Was hat sie umgesetzt? Was ist jetzt anders als vor deiner Begleitung? Also als Coach ist es extrem wichtig, wir sind dafür verantwortlich, dass die Menschen während des Coachings immer mehr den Wert davon erkennen, was wir ihnen geben. Das kommt nicht von allein. Wertschätzende Kunden, die schon diese Wertschätze zum drauf haben, die sehen das. Aber es gibt auch Menschen, die so vom Grundsatz her zum Beispiel geil sich mit sich selbst sind oder streng oder hart mit sich selbst sind und sie tendieren dafür dann das auch bei dir zu machen. Und dann ist es ganz wichtig, dass wir helfen diesen Menschen zu erkennen, was alles sich schon verändert hat und was für dein Wert das hat. Also es ist halt tatsächlich so, dass sie sich immer noch im Kreis dreht. Ich manchmal selber das Gefühl habe, dass sich das eigentlich nichts vorab geht. Das Gefühl von uns durchs sehr oft, das glaube ich nicht, bei dir Martina, dass sie nicht vorangeht. Aber ich höre das von euch immer wieder, dass ihr das Gefühl habt, dass die Kunden nicht vorankommen oder nicht umsetzen. Und dann sage ich euch immer wieder, frag sie, was hat sich verändert, was konntest du umsetzen, aber konkret. Also wenn sie sagen, mir geht es jetzt viel besser oder so was ähnliches, ja, dann frag, wie äußert sich das? Also du darfst nicht bei solchen allgemeinen Aussagen dich zu Frieden geben. Sondern ich möchte immer konkrete Fakten von unseren Kunden hören. Also auch so, wo es eventuell zum Beispiel, es ist total lustig, eine Studentin hatten wir im Programm und sie hat dann gefragt, mir geht es viel besser und ich habe gesagt, ja, was heißt es konkret und dann hat sie gesagt, mein Lebensgefühl auf einem Skala von drei auf acht gestiegen. Ja und da war sie, also ein Studentin, ja, 23 war sie und sie hat dann so etwas ausgedrückt und damit konnte ich etwas anfangen, ja, es geht hier wirklich besser. Ja, weil sie das einfach auf einem Skala ausgedrückt hat. Und deshalb ist es wichtig, wenn jemand dir sagt, ich habe nicht so viel Geld, dann denke ich zuerst mal nicht daran, dass sie zum Beispiel pleite sind oder dass sie angeworen sind oder was auch immer, sondern ich habe immer wieder das Gefühl, sie sehen dem Wert davon nicht, was ich gegeben habe und wenn ich dann darüber mit ihnen rede und es kommt raus, die haben eine Menge profitiert, dann auf einmal haben sie auch Geld. Okay, wobei sie das extra betont hat, dass sie schon das Wert schätzt, was ich mache. Ja, das sicher, aber bleibt nicht beim allgemeinen. Okay. Und wenn sie bei ihrer Aussage dann bleibt trotzdem? Ja, dann ist es wieder an dir, aber ich wollte das ausschließen, ja, weil wenn das ein Wertproblem ist, dass sie den Wert davon nicht sieht, dann bin ich gefragt, damit ich dieser Person helfe, den Wert zu erkennen. Dann liegt es nicht an ihr, sondern an mir. Okay. Gut. Ja? Ja. Und was noch ganz wichtig ist, wenn du das ausgeschlossen hast, also wenn sie wirklich wertvolle Sachen sagt, weil sie alles durch dich schon verändern konnte, dann geht es um das andere Thema, dass sie dann etwas findet, was für euch beide passt. Aber wissen, dass es eine Ausnahme ist, Martina, zwei, drei Mal machen wir so eine Ausnahme und danach nicht mehr. Nur in sehr, sehr wenigen Fällen. Ja? Okay. Ja. Gut. Danke. Bitte. Dann Johannes. Hallo. Sehr spannend, dass man von den Fällen oder Umständen der anderen so lernen kann. Aha. Selbst dann kämen und nichts wüsste und dann weiß man schon mal was. Also, du hast ein Problem mit dem Wort Trendner, ja? Ja. Und also es ist, also wenn wir die Zielgruppe beim Namen nennen, dann sehe ich immer wieder schon so die Hux auf einem Rihl oder die Hux unter einer Werbung. Ja? Weil sonst, wenn das nicht ganz klar und kurz ist, dann, also wir können für die Zielgruppe schauen, nicht so drei, vier Zeilen Beschreibung haben, sondern das muss ein, zwei, drei Worte oder Wörter sein und dann erkennen sie sich. Und das heißt, wenn du sagst, du möchtest 55 plus oder sowas Ähnliches machen, das ist noch kein Trendner, ja? Und dann geht es darum, wie du diese Zielgruppe nennst. Aber es ist so, wenn wir eine Werbung schalten, dann bei Facebook kann man zum Beispiel einstellen, 55 bis 65, ja? Also das muss man gar nicht aufschreiben. Dann hat man einen bisschen Platz für ein anderes markantes Wort. Ja. Und aber du darfst dich entscheiden dafür, ob sie noch arbeiten oder ob sie schon in der Rente sind. Weil Marketing geht so, dass wir durch konkrete Situationen die Menschen abholen. Und wenn wir nicht im Stand der Sinn konkrete Situation aufrufen, dann kommunizieren wir für jeden und dadurch verlieren wir alle. Sorry, aber noch ein Beispiel. Wenn du zum Beispiel morgen aufstehst und du gehst ins Büro, ist eine Situation, wenn du morgen aufstehst und du hast nicht zu tun, weil du rennten, du hast viel zu tun, weil du rennten, da sind zwei Paar Schuhe. Du kannst nicht beides machen. Also eigentlich, sorry, eigentlich ist mir das mit den 65 plus und spät. Also ich meine, die könnten sich ja angesprochen fühlen durch die Gruppe vorher. 50 bis 65. Die müssen noch eigentlich schon überlegen, was sie dann machen wollen. Sie verdrängen das mit Gerödel in der Firma oder sonst was, oder mit ihren Lebensumständen. Da kommt dann so langsam auf sie zu und irgendwann bis es soweit, wenn sie rennt. Die dürfen auch vorher schon darüber nachdenken, ob sie auf dieses Renten da sein, zu steuern wollen. Ob sie sich auf die Rente freuen oder ob sie sich auf das Leben freuen. Das ist der Unterschied, den ich versucht habe, daraus zu kristallisieren. Aber ich kann der Folgen mit dem Zuspitzen auf eine Gruppe und bin im Moment ratlos. Also mit 55 beschäftige ich mich nicht mit der Rente. Mein Ziel ist es auch keinen Fall, dass ich mich jetzt für die Rente vorbereite. Wenn ich sagen würde, 55, dann würde ich sagen, als Rentner ausgesorgt durch Investitionen in Immobilien zum Beispiel. Oder durch dein Business oder was auch immer. Aber mit 55 holst du mich nicht ab mit einem Rententhema. Ich habe ein Gespür. Als wir begonnen haben, unsere Berufen zu leben, das war eigentlich 2008. Und damals habe ich eine Kopfentscheidung getroffen. Ich wusste, meine Berufung ist es, Menschen zu helfen, ihren Platz zu finden. Und dann habe ich mir die Frage gestellt, wer sollte für wen wäre es am wichtigsten, seinen Platz einzunehmen. Und ich bin Lehrerin. Das heißt, ich habe gesagt, den denetern. Zwei Jahre lang haben wir alles in diese Richtung gemacht und es ist nicht aufgegangen. Das war eine Kopfentscheidung, weil ich die Frage gestellt habe, für wen wäre das am wichtigsten. Und du hast jetzt auch so eine Frage gestellt, dass man mit dem Rentnerleben eigentlich quasi schon mit 55 sollte man sich damit beschäftigen, dass man nicht Versicht im Rentenalter. Aber diese Denkweise hast nur du und nicht deine Zielgruppe habe ich das Gefühl Johannes. Also ich habe tatsächlich emotionalen Problem mit diesem Begriff Rentner. Das können wir lösen. Das habe ich ja ausgeführt, warum das so ist. Und ich habe ja auch eine eine Person genannt, die Ruth, die wird jetzt 50 und es ist gar nicht so, dass ich unbedingt die Rentner im Auge habe, sondern eben ältere Leute, die mit mir auf Augenhöhe sich einlassen auf Gedanken Spielchen und gucken, was denn anderes werden könnte, als was man selber so drauf hat. Ja, das ist was ganz anderes, was wir beim letzten Mal geledert haben. Ja, dass du hast den Rentner genannt und bist dann dabei geblieben und mir war es weiter schlecht. So ist es gelungen. Dann habe ich diesen Text geschrieben, warum mir schlecht wird. Ja, ich bin ja selber einer, aber da gibt es auch die anderen, die ich da beschrieben habe. Und dann möchte ich einen Riesenabstand zu haben. Was möchtest du? Den möchte ich eigentlich einen Riesenabstand haben, weil da läuft nichts. Also ich spüre da, was ich möchte noch darauf klopfen. Ja, weil ich sehe oft ist es so, dass die Zielgruppe, die wir auf keinen Fall haben möchten, ist unsere Zielgruppe. Wo ist normales halt? Ich wollte auf keinen Fall Christen haben, drei Jahre lang habe ich mich gewährt. Die Zielgruppe. Und ich dachte, die sind schwierig, die sind religiös, die sind sowas von Lama. Ich habe gedacht, die sind nicht unternehmerisch. Solche Gedanken habe ich gehabt über die Zielgruppe, weil ich zwei, drei ist euch Erfahrung gern gemacht habe oder als ich gearbeitet habe mit Christen, das war echt schwer. Also ich habe das gehört und verstanden. Eine kleine Klopferei. Was? Gut darfst klopfen. Ich habe meine Genehmigung. Bequem ist das nicht, aber gut. Ich habe mal am Ende geschrieben, es ist ein Kampf mit meiner Komfortzone oder mit mir, mit meiner Definition vielleicht, auch mit meiner Definition von mir als Rentner. Vielleicht kriege ich über das, was du mir gerade erzählt, ein besseres Verhältnis zu meinem eigenen Status und kann dann auch besser helfen. Also als ich dieses Wort rausgesprochen habe beim letzten Mal, dann hast du ein ganz helles Gesicht und ganz wie Freude gehabt. Schau mal bitte noch einmal diese, und du hast dann erzählt, dass du schon länger darüber nachgedacht hast, aber was ich auch spüre, dass du negative Vorstellungen zu Rentner hast, wie die so sind. Aber ich höre. Also wir müssen jetzt unterscheiden, ob nur diese Definition verändert werden soll. Ja? Wie? Deine schlechte Gefühle zum Rentner verändern sollen oder du hast wirklich eine andere Zielgruppe? Und das kriegen wir jetzt raus. Aber ich wollte diese drei Sachen ansprechen. Ja, das hilft ja nichts. Das ist super. Ja? Also Augen beobachten, das geht ja hier selbst auf der Kachel. Ich beobachte natürlich auch deine. Ja, natürlich. Als du gesagt hast oder du hast eine andere Zielgruppe, war weniger leuchtend drin. Also irgendwas im Hintergrund hast du Zweifel. Ja, aber ich bin für alles offen, weil nicht ich dich berufe, sondern Gott. Aber wenn ich einen Widerstand spüre bei jemandem, ja, für einen bestimmten Bereich, dann habe ich schon sehr oft erfahren, dass hinter diesem Widerstand der größte Durchbruch ist. Das glaube ich dir und lass mich mal drauf ein. Und wir spielen jetzt Johannes. Ich möchte, dass du ein bisschen spielst. Ja? Und du nimmst im Beispiel, was ist, wenn du diese 55- oder 50-Jährige Frau begleitet, was ist das, was sie haben will? Ja? Und du spielst mit dem Gedanken, was ist das, was ein Rentner haben will? Und bei dem Rentner bitte zwei, drei Adjektive herausfinden vor dem Rentner, die dich ansprechen. Zum Beispiel, die Margret hat jetzt für die Bäuerinnen ein Adjektiv gefunden, Kontaktfreudige Bäuerinnen. Also sie möchte Kontaktfreudige Bäuerinnen begleiten. Und nicht so hinterwälderisch. Ja? Und das Gleiche können wir das jetzt bei dir machen, dass du zwei Adjektive findest, wie diese Rentner sein sollen. Ja? Die wirklich jetzt im Loch sind und in der Not sind, aber wirklich rauskommen möchten. Schauen möchten, was ist Ihre Berufung nach der Rente? Was ist der Sinn ihres Lebens? Was können Sie noch erleben? Das sind früher Erführungskräfte waren und jetzt werden sie nicht gebraucht, werden sie nicht angerufen. Also als du über diese Sachen geredet hast beim letzten Mal, dann war auf dem Skrett wirklich Fleisch drauf. Und jetzt, du bist ein analytischer Typ, heißt du begonnen das durchzudenken. Und jetzt heißt du viele Gedanken gegen die Rentner. Aber als du damals darüber geredet hast, das war nicht so. Also wenn ich mich mit anderen unterhalte, sind die Augen wichtiger als das, was du quatscht. Ist das jetzt auf mich beziehe, sind wir leider beim Renten. Okay, aber jetzt denkt nicht an Rentner, die ein halbes Jahr in Spanien sind, jeden Tag in der Sonne sind, jeden Abend in einem Restaurant und sich betrinken. Also such die Rentner aus, von denen du dich angezogen führst, mit denen du gerne Zeit verbringen möchtest. Die cool sind, die etwas noch von ihrem Leben erleben möchten, die nicht nur in Entertainment irgendwie sich einwerfen wollen, sondern die wirklich noch etwas bewegen wollen oder für junge Menschen etwas weitergeben wollen. Und dann zähle ich das ein Projekt zu generieren und Rentner zu helfen, Projekte zu haben. Hört sich richtig gut an. Ja, das habe ich besprochen. Ja, das war mir nicht so richtig klar. Mach nichts, hör dir das noch mal an. Ja, dieser Typ, dieser 68-jährige Segler, das ist so eine Typel. Ich denke nicht, der hat schon seinen Platz gefunden. Der unterrichtet schon, der durchsäge, der unterrichtet schon, der ist nicht eine Zielgruppe, meine ich. So eine Typel, wenn er nicht hat. Hä? Wie? Typel, wenn er noch nicht hat. Das wären die richtigen Typen. Ich weiß auch nicht, ob ich nicht selbst solche Typen brauche, damit es mir gut geht. Und das ist dann wieder ein Abweg. Nee, der Gedanke. Also ich könnte sagen, ich brauche euch damit, dass mir gut geht. Ja, weil wenn ich mit euch zusammen bin, dann geht es mir gut, aber mir geht es auch sonst gut. Das ist keine Abhängigkeit und das ist doch ein Geschenk, ja? Dass es uns mit unseren Kunden richtig, richtig gut geht. Das ist doch ein Geschenk, Gottes. Ja, ja. Also, ich habe eine Tür auf, macht der Kunden, der ist zu laut. Martina, was wolltest du sagen, als wir über 55 geredet haben, der 50? Ich wollte ihm sagen, dass ich 57 bin und noch nicht an meine Rente denke. Also ich denke schon manchmal dran, aber ich plante es jetzt nicht oder so. Also das ist ja schon noch ein paar Jahre weg. Hast du das gehört, Johannes? Nein, im letzten Satz habe ich nicht gehört, leider nicht. Also ich wollte nur kurz sagen, dass ich 57 bin und wirklich noch nicht an meine Rente denke. Also ich denke schon manchmal dran, dass ich noch so und so viel arbeiten muss, aber ich plan da jetzt nichts. Also mein Gut, ja, ich habe schon mal Renteversicherung, wo ich noch einzahl, aber jetzt mehr mache ich da auch noch nicht, weil ich arbeite schon noch einige Jahre. Das ist eine andere Persongruppe, die ich da irgendwie immer auch vor meinen Augen habe. Es gibt so viele Leute, die auch im Berufsleben stecken und da irgendwie, ja, dann mache ich halt noch weiter bis zur Rente. Ja, wenn sie in der Rente sind, ja, dann mache ich halt noch einfach weiter, nütze ja nichts. Wunderbar. Das ist die gleiche Tour. Okay. Und jetzt... Jetzt will ich Leute was holen. Was jetzt wichtig ist, Johannes, diese Wunschkunde heißt, dass... Also es gibt die natürliche Anziehungskraft. Das heißt, wenn... Also ich habe mich eingeschossen darauf, dass wir Teenagern helfen. Aber wenn ich jetzt bei einem Fest bin, ja, dann kam die Teenager nie auf mich zu. Oder auch nicht die Kinder. Sondern auf mich kommen ständig Selbstständige oder Menschen, die schon innerlich gekündigt haben und sich selbstständig machen möchten. Also das ist die natürliche Anziehungskraft, die ich habe. Und auch andere Menschen kommen Kinder zu, ja, oder Teenager zu. Also jeder hat einfach... Abhängig davon, was wir in der Berufung bekommen haben, einfach eine Anziehungskraft bekommen für bestimmte Sorte von Menschen. Ja. Ja? Und das sehen wir... Also es ist total egal, wohin ich gegangen bin, ob ich jetzt bei Gassigien war, ja, oder zur Hochzeit eingeladen oder Freundschaftsparty, Geburtstagsparty. Ich war immer mit Selbstständigen zusammen und die waren immer mit mir zusammen. Das ist ja... dann wird ja die Sache herumgetreten, nicht wen will ich, sondern wer will mich, so wie ich bin und was ich kann. Ja, und... also das ist wirklich... Und ich möchte noch einen Satz dazu machen. Also dieser Wunschkunde heißt, dass wir von diesen vielen Menschen, ja, die unsere Nähe suchen, die sich angezogen fühlen von mir, oder von uns, dass wir davon eine auswählen, die für uns das leichteste ist, zu arbeiten. Also wenn wir zum Beispiel von einem Baum Äpfel pflücken sollen, ja, dann zuerst mal die pflück ich, die ich selbst erreichen kann. Damit beginnen wir, also mit den leichtesten Äpfel. Und danach haben wir ein Team quasi und mit dem Team können wir Leiter bauen oder was auch immer machen und auch den Rest abholen. Aber es ist total wichtig, dass wir mit den leichtesten beginnen. Ich bin ja jetzt ganz verwirrt. Ich war jetzt gar kein Gefühl mehr dafür, so richtig. Und ich habe auch ein bisschen Probleme gehabt in meiner Umgebung, denn da Personen zu finden und aufzulisten, mit denen ich Coaching beginnen könnte. Also die werden die Augen verdrehen und sagen, wie jetzt? Das willst du von mir. Also vielleicht denke ich das auch nur. Ja, du denkst es nur. Weil du bist jetzt schon voll mit diesen Kunden. Also die Menschen kommen jetzt schon ständig auf dich und du hast jetzt schon ständig tiefe Gespräche. Alle deine tiefe Gespräche sind Coaching-Gespräche. Und jetzt geht es nur darum, Johannes, dass du nicht einfach reinrutscht in so ein tiefes Gespräch, sondern im Offline-Bereich begleitest du jeden, den du möchtest, ja. Und nur im Online-Bereich ist es wichtig, dass wir uns auf eine Gruppe von Menschen einschießen. Okay, das kann ich nachvollziehen. Das ist ganz wichtig, weil wenn du diese Unterscheidung nicht machst, dann geht es dir nicht gut. Also wir zum Beispiel, wir begleiten jetzt einen sehr erfolgreichen Unternehmer und seinen Sohn, die sind nicht in dieser Gruppe, die wollen auch keine Coaches werden. Wir wurden aber weiterem empfohlen, wir finden sie total cool. Und ich liebe es durch die Chefs und den Sohn. Also da geht es eigentlich um Zwischenmenschliches und Nachfolge und solche Sachen. Und ich liebe es, in Unternehmen einzumischen. Also ich liebe diesen Geist des Unternehmentums. Und wenn ich solche Sachen nicht hätte, dann wäre es für mich schlimm, weil ich einfach dieser Vielfalt liebe. Ja, also nur im Online-Bereich schießen wir uns auf eine Gruppe von Menschen ein, weil sonst, wenn wir das auch offline machen würden, dann würden wir Gott total einschränken und erschickt zu uns die Menschen und wir nehmen sie nicht an, weil sie halt keine Coaches sein möchten. Das wäre blöd. Also nochmal für mich zum Nachfühlen. Offline kann ich reden, so wie ich immer will, mit den Leuten tiefe Gespräche führen. Offline suche ich mir jetzt eine Gruppe raus und mache mit der positive Erfahrung, wenn es gut passt. Also ein bisschen möchte ich was umschalten. Also offline musst du eine Unterscheidung machen, weil du in Leichbluse bist und da wird nicht gekutscht. Mit denen machst du tiefe Gespräche. Ja, dann kommt zu dir Menschen, die mit Leichbluse nichts zu tun haben möchten, aber von dir angezogen sind. Da sind Coaching-Kunden, mit denen machst du keine tiefe Gespräche, sondern dafür kochst du und dann kochst du. Und online machst du davon einfach eine Gruppe und ich darstelle mir immer wieder die Auch-Tief-Reiche für was möchte ich berühmt werden in Deutschland und in Österreich und der Schweiz. Für welche Botschaft. Und für mich war das ganz klar Platz finden, Berufung finden. Also das war für mich und Wertschätzung, das war für mich ganz klar, dass das in diese Richtung gehen muss. Ich möchte jetzt nicht für Nachfolgerägerungen gern zum Beispiel berühmt werden. Das ist nicht etwas, was mein Herz bewegt. Und diesen Unternehmer und so, helfen wir genauso mit dem Herz-Kot, mit der Berufung, mit all diesen Sachen, was sie mit euch machen nur. Da machen wir kein Coaching-Programm-Entwicklung, sondern wie sie ihre Mitarbeiter kochen können. Aber das geht jetzt nicht raus in die Welt. Also wie machen das Gleiche? Auf welchen Punkt muss ich mich fokussieren? Also ich habe ja das Gefühl, dass jetzt da auch innerlich über den Schatten springen muss. Also. Zumindest mal über. Das ist auch für zu denken, auch für zu denken und zu denken. Ja, mach mal eine Woche Pause nicht denken und schau mal, was passiert. Was für Menschen bringt Gott auf deinen Weg? Mach mal ein bisschen weniger jetzt. Damit die Intuition mal ein bisschen oberhand gewinnt. Ja, weil wenn du das zerdängst, dann zerdängst du etwas Gutes eventuell. Ja, kann ich mich gerne darauf einlassen. Gut. Und dann schaust du und du denkst dann darüber nach, worauf hätte ich eigentlich Bock. Aber ohne Druck. Ich mache mir auch ein bisschen Druck jetzt. Ja, und das ist nicht gut. Entspannend dich, ja? Ja. Versprechst also. Ich meine. Wenn ich hier irgendwo einen Knopf hätte, würde ich den jetzt gedrückt, weil ein guter Ansatz. Aber diese, nichts aber. Ich kriege es schon hin mit der Entspannung, meine Woche, nichts. Aber dann hörst du auch nichts von mir. Keine. Er ist schon hier, aber du musst nicht denken. Du brauchst keinen Knopf, Johannes. Wir haben dich jetzt gehört. Wir sind Zeugen. Ich habe ja letztens mal gesagt, da meine Papierchen, die brauchen wir, will ich doch lieber vertraut behandeln wissen. Vergiss es, die Gruppe ist gut. Die können alle reingucken, mitzusehen. Das war ja eben mit der Martina auch so, dass da ein paar Aspekte waren, die, ja klar bin ich da noch nicht. Aber wie interessant ist das denn? Da komme ich schon irgendwann vorbei, ein Punkt. Richtig gut. Und Johannes, wir können am schnellsten vorangehen, wenn du entspannt bist. Also am Anfang, Elisabeth, musst du dich sechs Wochen lang oder sieben Wochen lang ständig zurückpfeifen. Weil sie so sehr umsetzen wollte, umsetzen wollte, ja und das ist nicht gut. Sie erinnert sich gar nicht mehr daran. Also dich entspannen. Ich, mich. Ja. Du hast immer gesagt, du arbeitest zu viel, ja. Ja. Dann hast du gefragt, was ist deine Aufgabe und dann habe ich gesagt, nichts. Ist, ist vorbei gegangen. Ich danke dir, dass du mich noch einmal dran erinnerst. Ja, danke. Okay, also jetzt ganz wichtig Johannes, du entspannst dich schön, genießt du den Prozess und vertraust darauf, dass dieser Prozess gut ist. Und zum Ziel führt. Ja. Ich werde eh schon sagen, wenn du etwas machen sollst, aber was jetzt noch ganz wichtig ist, dass das du schon machen, das ist darüber nachdenken, wow, wenn ich 100 Rentner in jedem Jahr helfen könnte, das und das und das. Wie wäre das denn? Also du darfst dich schon ein bisschen so reinvisionieren. Ja, das darfst du schon. Ja, das kann ich auch nicht lassen, deswegen bin ich überhaupt da. Aber ja, ich, ja, das nicht ein bisschen mit diesem Stolperstein. Rentner. Und beim Rentner, wenn du davor zwei coole Adjektive hast, zum Beispiel Unternehmungsrustige oder Unternehmerische oder ich habe bei den Christen cool, aber ich suche jetzt auch noch nach zwei anderen, also Adjektiven. Ja, wenn du so zwei Adjektive findest und Rentner, ja. Sind Suche der Rentner so was? Ja, etwas, was diese ganze Negativ-Tirade da, die ich da über die Rentner geschrieben habe. Das musst du löschen. Konterkariert, also ins Gegenteil lustig und etwas provokativ ins Gegenteil verkehrt. Das sind sie auch, das sind sie wirklich, genau die. Ich habe nämlich, da ich bin in deinem Dokument, ich habe nämlich ein gutes Wort gefunden, aber diese lustige finde ich gut. Lustig, lebendig. Oh, was wie? Lebendig, hast du hier noch, lebendige Zukunftsvision, hast du noch? Junge, liebe Rentner. Also, für diese solche Sachen brauchst du. Also diese, vielleicht etwas rebellischen, positiven, Dinge, wo die Leute so ein bisschen anfangen zu schmunzeln, wenn sie das leben oder sagen. Also, es gibt. Warte, warte, stopp. Hier steht Ruhestand, wie du das geschrieben hast, das hat mir sehr gefangen. Ich weiß schon, vom Ruhestand zum... Okay, ja. Jetzt sagen, was du wolltest. Bei Life Plus, der Oberle, der zeigt manchmal eine Kurve, die Vitalitätskurve. Das können wir uns jetzt vorstellen, ich habe sie nicht parat. Also, Kinder kommen normalerweise mit 100% Vitalität auf die Welt und in unserer Welt nicht. Das ist schon weniger. Und dann geht es in Zacken abwärts bis, um mit dem 50. Lebensjahr, was weiß ich, bei 50% nur noch sind, und im 58. Lebensjahr nur noch bei 30% und dann geht die Krankheitstrommel los. Und die Leute, und dann geht es langsam weiter abwärts und mit 75 liegt man da und mit 78 immer noch. Und ja, ja, ne, lass mich mal erzählen. Ich, du nicht, ich weiß, du kommst jetzt gleich dran in der Kurve. Und die Leute merken nicht, was mit ihnen passiert. Sie ergeben sich irgendetwas, was dann gar nicht sein müsste. Und wenn man die Verantwortung für sein eigenes Leben übernimmt, dann kann man diese fürchterliche Kurve abändern. Dann geht es wieder aufwärts an bestimmten Stellen, wo man erkannt hat, so kann es nicht weitergehen. Man kann man seine Vitalität wieder auf was, was sich sonnige 70, 80% bringen. Und die können auch bis zum letzten Tag so sein, was brauchen wir sich tun. Wir fallen von 80% um auf null. Und das ist der, der, der, das ist die Vision. Man steckt so viel drin. Also natürlich, bei Live Plus sind es dann diese Vitalstoffe, aber das ist ja nie alleine. Das ist das mentale, das ist das eigene Gefühl, das sind die Beziehungen, das ist der Sport, die Lebensfreude, die Reisen, was weiß ich, was das hat. Also die Projekte, ganz viele Leute kommen richtig mal aus dem Quark, wenn sie Projekte haben. Vielleicht auch ich. Okay, also, du hast die Befürchtung wegen des Wortes Rentner von dieser negative Seite. Und das kannst du jetzt total vergessen, weil das ist nicht deine Zegruppe. Du schaust einfach auf aktive, vitale und so weiter und so Vortrennende. Und dann geht es darum, dass sie noch einen neuen Leben sind finden. Genau, diese Idee, es könnte doch besser sein, muss schon irgendwo an der Oberfläche rumschwappen. Und dann helfen zum Wie. Ja, viel mehr als es könnte doch besser sein. Das muss wirklich eine Qual sein, also ein innerer Antrieb, dass ich aus meinen Rentnerjahre das Beste rausholen, dass das Beste vor mir liegt. Das kann man nicht glauben, wenn man da so 50, 55 irgendwie ist. Aber das stimmt. Also ich meine, das ist wirklich, das ist die Kiste. Das Beste liegt noch vor einem. Ich sehe, die Elisabeth, die ganze Zeit da, Wackern protestieren oder zustimmen und auf jeden Fall Strahltse. Okay. Hat das gerufen, Johann, alles jetzt, wie du das machst? Ja, ich gehe das jetzt einfach mal so ab. Abgehackt. Abgehackt, wie ich rede. Ja, es war für mich abgehackt die ganze Zeit. Aber was hast du noch sagen wollen? Ich lasse das jetzt alles einfach auf mich wirken. Ich gucke mir das noch mal an und denke mal nix. Also ich versuche jedenfalls mal. Ja, und was wichtig ist, Wunschkunde ist deshalb Wunschkunde, weil du dir das wünschen kannst, wie das für dich am besten ist. Also deshalb beschäftige dich nicht mit dem, so einen Kunden will ich auf keinen Fall Gedanken. Ja. Ja? Okay. Elisabeth, was möchtest du denn sagen? Ja, ich habe noch eine Frage. Und zwar habe ich jetzt Montags, Dienstags und Donnerstags oder Samstagsmorgens einen Coach. Und morgen hat sich jemand angekündigt, die will auch ein neues. Das ist die Daniela von damals. Die will also weiter, der werde ich einfach aufs Angebot machen. Ob ich das morgen schaffe, zeitlich weiß ich gar nicht. Ich habe nämlich den Urzeittermin, weil ihr schon verschoben. Und dann ist noch der Dennis da. Das wären fünf Leute und alle im eins zu eins. Das ist mir so viel. Was mache ich denn da? Eine Gruppe. Das wollen die nicht. Das ist ein Gedanke. Die wollen das noch nicht. Die wollen alle einzeln. Das musst du aber verkürfen. Also es ist ganz normal, wenn Menschen aus dem eins zu eins kommen und dann sagst du, du möchtest eine Gruppe starten, dass sie da rebellieren. Das ist normal. Und jetzt geht es darum, dass du lernst, wie du eine Gruppe verkaufst. Und da geht es also, die Gruppe kannst du machen, wenn sie ein ähnliches Problem haben und einen ähnlichen Wunsch. Kann sein, dass nicht alle fünf in diese Richtung kommen. Wie viele haben etwas gemeinsam? Einer. Das ist das Thema. Dann kannst du sie nicht in einer Gruppe packen, wenn das so ist. Aber dann musst du halt Preise erhöhen. Was ich schon mal gedacht habe, ist, ich könnte ja so Grundstunden vier oder fünf im eins zu eins machen und dann sagen, jetzt seid ihr so ungefähr auf einem selben Level, was Ziele und Gedanken und so was angeht. Und dann bilden wir eine Gruppe. Ich bin ja jetzt noch am Anfang mit diesen drei Neuen. Deswegen habe ich mich auch an den Dennis noch nicht gewandt. Obwohl das schon überfällig ist. Ich spüre, dass der sagt, warum meldet die sich eigentlich nicht? Sie weiß doch, um meinen Schmerz. Ich habe noch nichts getan. Aber ich fühle, es ist Zeit, dass ich mich melde. Aber du musst das so machen, wie das dir entspricht. Weil wenn du jetzt etwas verkaufst und dann mach dich das Kau, dann wirst du nicht gerne aufstehen. Und das ist das Schlimmste. Das macht keinen Sinn, so Menschen zu helfen. Das nur keine Lust heißt, aufzustehen. Könnte ich denn so machen, da könnte ich das Verkaufsgespräch morgen mit der Daniela so führen, dass wir ihre Ziele, ihre nächsten Schritte mal definieren und klären und sagen, ich kann erst im Mai. Kannst du noch so lange warten? Kann ich das machen? Ist das klug? Naja, also, nee. Nee, ne? Wir müssen mit dir in Gruppen Richtung gehen. Gut. Weil mit 1 zu 1 Coaching, du machst jetzt schon zu viel. Und wenn du jetzt nicht mit Gruppen beginnst, dann wirst du ausbrennen. Ja, das Gefühl habe ich auch. So dass ich, obwohl es mir von mal zu mal leichter fällt, weil das Thema jetzt schon so ein bisschen in mir drin ist, nur es erfolgt immer volle, volle Konzentration vorher und ich bereite es ja auch noch nach. Okay, also damit können wir schon aufhören, dann heißt das schon auch besser, keine Vorbereitung und keine Nachbereitung. Einfach fließen lassen. Das ist kein Wissen. Ja. Wenn das deine Berufung ist, dann fließt es. Okay. Also ab sofort, also das spart schon Zeit, keine Vorbereitung und keine Nachbereitung. Ja. Okay, ich will es machen. Okay, und was noch wichtig ist, Elisabeth, es geht nicht darum, dass du jetzt viele Kunden hast, mit wenig Preise, sondern es geht darum, dass du beginnst eine Gruppe, wo ähnliche Probleme gelöst werden sollen und ähnliche Wünsche da sind. Das heißt, wenn jemand jetzt nicht in dieses Schema fällt, dann kannst du einfach sagen, dass du das nicht mehr machst. Oder was noch geht, dass du 3, 4 Sachen auswirst, was für alle wichtig wäre und für diese 3, 4 Sachen machst du die Gruppe zusammen und da bringst du ihnen bei und für die individuelle Begleitung gibt es 1 zu 1 Gespräch. Aber das, was du jeden Tausendmal erzählen würdest, wegen Selbstzeit oder was auch immer, das machst du in der Gruppe. Ja, genau, so habe ich gedacht, das ist Gedanken verändern, das wandeln und so weiter, dass ich das in der Gruppe mache und dann zwischendurch 1 zu 1 Coach, je nachdem, was sie für ein Problem haben. Ja, aber dass sie nur Zwischenlösung gerne 2-3 geredet haben. Okay. Ja? Gut. Und deshalb habe ich dir gesagt, verkaufe nicht mehr unter 1.000 Euro. Ja? Oder unter 3.000 Euro. Ich spüre das, ja. Aber mitgenommen habe ich heute auch, wenn ich das einfach schon so sagen darf, dass wenn jemand wirklich kein Geld hat, ich auch das Angebot verändern kann. Ja, bei dir nicht. Nein, bei dir nicht. Also das Geld für die Anna, weil sie absolut jetzt anfängt, ja? Aber bei dir, Elisabeth, geht gar nicht mehr. Ich habe dir gesagt, du darfst nicht mehr unter 1.000 Euro Fälle kaufen. Okay. Ja? Das spüre ich auch, ja. Okay, gut. Also das Geld wirklich der Anna, weil Anna hat jetzt in der ersten Woche einen gigantischen Schritt gemacht, ja? Das Geld für sie. Aber die schon gut verkauft haben, die dürfen nicht zurücktanzen. Ja? Gut, da letzter Runde. Was nimmst du mit? Ja, darf ich mal eben weitermachen. Ich nehme mit, die Frage zu stellen, welche Veränderungen hast du bisher gemeistert, um die Wertschätzung nochmal zum Thema zu machen, zum Bewusstwerden, vor allen Dingen bei Menschen, die so ein breites Angebot haben, ein breites Thema haben, was sie verändern wollen. Das ist ganz wichtig, das hat mich also sehr beeindruckt. Dann auch konkret zu fragen, wie äußert sich das? Und dann auf konkrete Beispiele zu pochen. Ja, das Gespräch, gut. Das ist das. Und bei Ranie habe ich mitgenommen, ich bin die Gerechtigkeit Gottes in Jesu Christi. Und was wir am Anfang gesagt haben, dass Benade die unverdientes Gunst ist. Das hat mich also auch sehr berührt, dass wir so viel Gunst bekommen können, die nicht verdient worden ist. Und dann ist das Benade. Danke dir. Im Garten. Ich nehme jetzt von Ranie mit, dass sie die Angriffe viel schneller, also dass ich mir dessen bewusst bin, dass ich das nicht ich selber bin. Und dass sie anstatt, dass ich mich dann nicht mehr verurteile dafür, sondern auch noch Frau bin, wenn ich sehr kannte. Danke. Martina. Ich nehme mit, dass ich das mal wirklich testen will, wer mich auf mich zukommt, in Gruppen. Also ich möchte mich mal in Gruppen begeben, zum Testen. Und dann mache ich mich nochmal mit meiner Zielgruppe, die mir mal miteinander erarbeitet haben, wo ich mich dagegen gewährt habe, nochmal auseinandersetzen. Und mal prüfen, ob es vielleicht auch die Zielgruppe ist. Genau. Das danke ich. Danke. Wer ist der Nächste oder der Nächste? Und ich gehe gleich raus. Okay. Tschüss. Anna. Ach so. Ja, ich dachte, Johannes hat sich gemeldet, aber okay, ich übt das noch mit dem Handheben. Ja, also ich habe für mich persönlich eine Hausaufgabe jetzt in der tiefen Ruhe und Freude zu bleiben. War schon etwas geknickt heute tatsächlich danach, nachmittags. Und ich habe diese Hoffnung sozusagen nochmal, also es ist nicht schlimm, wenn man nicht beim ersten Mal gleich so den Verkauf macht, sondern ich darf nochmal nachkorrigieren. Also das ist eine Mega-Idee, dass ich den nochmal kontaktieren kann und diese Rechnung trotzdem schreiben darf. Und weil sein Argument war, dann kommen wir machen ohne Rechnung. Und dann kam es dich ja allein Kaffee trinken, habe ich gesagt, nee. Und, dass ich, dass ich ein Testament habe, das habe ich eben noch mitgenommen, weil ich habe heute Morgen in den Prediger gelesen, dass Gott schon längst ja zu meinem Plan gesagt hat, darum war ich so zuversichtlich heute. Und jetzt ist das nochmal bestätigt, ich habe ein Testament und jetzt bin ich mal gespannt, wann ich das so wirklich erleben kann. Also ich feier das dann. Richtig schön. Danke dir. Ja, das Thema, also ich habe heute mitgenommen, dass da, wo der größte Widerstand ist, der dickste Buch Durchbruch Tod in Anföhrenstrichen. Ich soll das bearbeiten, indem ich nicht nachdenke. Coole, coole Gemengelager. Ich werde euch berichten, wie das ging. Alles ist möglich dem, einen Jesus erglaubt und erglaubt für dich. Danke. Danke schön. Diana. Ja, ich habe vorhin neben den Sachen, die du zu meinem Videotext gesagt hast, natürlich mitgenommen, dass ich nochmal nachfrage, woran merkst du, dass es besser geht, dass es einfach nochmal ein bisschen konkrete und fassbarer wird für beide, also für mich und dann auch für die Klientchen sozusagen. Genau. Und dann habe ich jetzt von Rainier mitgenommen, ja, dass ich mich wieder auffüllen darf. Und wieder mehr mit, überhaupt wieder mit Vollmacht und Autorität beten darf. Das ist mir ein bisschen verloren gegangen, irgendwie in letzter Zeit. Da habe ich jetzt so gemerkt. Und ja, dass ich wirklich das in Anspruch nehme, was mir gehört. Und dann wird auch alles andere viel leichter gehen. Auch ein bisschen schwer. Richtig schön. Vielen Dank euch. Danke auch. War richtig cool. Sehr schön. Morgen machen wir ein AirFox-Interview mit Yasmin und Elisabeth in der Gruppe um 12 Uhr, 15 Uhr. Also wenn ihr Lust habt, dann kommt dazu in die Facebook-Gruppe. Wie machte ein Gruppe, weil wir da gerade jetzt unsere Action-Woche haben. Das dann aufgezeichnet und kann das nachgeguckt werden? Oder ist es? Ja, ich habe noch mal geschaut. So ist das. Der Facebook-Gruppe kann ich noch gar nichts anfangen. Was sollte ich da tun? Oder kann ich da erwarten? Also das ist unsere große Facebook-Gruppe. Also die Machteinsgruppe. Du bist ja durch ihn zu uns gekommen. Also das ist in Facebook eine Gruppe. Und da machen wir jetzt diese Woche Fünf-Texte. Und durch diese Fünf-Texte holen wir da die Menschen ab, die jetzt ready sind, durchzustarten. Und da ist jetzt gerade morgen ein Interview angekündigt mit Yasmin und Elisabeth. Du bist drin. Ich bin in der Gruppe drin. Ich habe heute auch mal durch die ganzen Gruppen gescalled. Aber seit 5. März 23. Machteins mit deiner Prüfung zum erfüllten und gut bezahlten Coach. Und ja, also du kannst einfach anschauen, wie diese Gruppe ist. Also das ist jetzt nicht für dich die Gruppe, weil das ist für alle. Und für dich gibt es die Kundenkunde. Mit dem Mein Wert, Mein Preis. Wo wir dann halt austauschen untereinander. Aber wenn ihr in diese Gruppe noch nachschaut, dann könnt ihr viele Inspirationen holen. Also im Gart war da auch sehr regelmäßig bei den Live-Stages. Oder Elisabeth oder der Nachhören. Also die tun einfach total gut. In beiden Gruppen bist du drin geworden. Mein Wert, mein Preis. Das ist die Gruppe von uns alle. Und machteins. Das ist die Gruppe, wo wir unsere Kunden sauren und wo wir Posts machen. In die bin ich letztes Jahr reingekommen. Vorletztes 23. 23, genau. Ich gehe einfach mal rein und dann lasse ich mich mal da. Ja. Danke euch beiden. Danke euch allen auch. In den Abend. Genießt euch. Tschüss.