Das ist meine Gott. Erste Frage, ihr Lieben. Was hat sich Gutes getan? Seit dem letzten Mal. Wir sind Diamant geworden. Wow! Gestern ab 19 Uhr. Wow, richtig gut geworden. Diamant. Wow. Dann gratulieren wir euch. Und wir haben gedacht, wir müssten da noch ein bisschen zufüttern. Ist ja Gelegenheit, ist ja gerade gut. Wir mussten nichts zufüttern. Wir sind schon bei 17.000. Wow, richtig gut. Das läuft wie Schmitz Katze gerade. Das ist gut. Sehr schön. Das gefällt mir. Dann habt ihr ein großes System, wo du dann deine Garm richtig gut einsetzen kannst. Herzlichen Glückwunsch. Glückwunsch. Wie? Hab ich mir auch gedacht, aber ich habe dir geschrieben, wie es immer so läuft. Ja, ja, du musst fragen. Ja. Ich habe ja irgendwie schon immer ein bisschen Überdruck innen drin. Und muss das dann los werden? Das ist aber kein Coach. Ja, darüber reden wir. Ja, da möchte ich mit dir auch reden. Da machen wir weiter. Da? Ich bin da, ich höre, wenn du mich riechst, ich muss mal eben drehen und dann bin ich still. Ja, ist alles gut. Karin? Tötchen. Ich habe nicht viel Stimme. Was hat sich Gutes getan? Ich bin nicht bei Live Plus, sondern bei einem anderen Vertrieb der Nahrungsergänzungsvermittel vertreibt. Und da habe ich jetzt zwei Kundinnen gefunden oder Mitglieder. Und er, wenn es sich jetzt vielleicht komisch anhabe, ich habe meine Wut wieder gefunden. Wow, richtig schön. Meine Wut heißt, ja, tatsächlich ist ja auch, ist zwar manchmal etwas nicht verständlich für Leute, wenn es an der falschen Stelle rauskommt, aber es zeigt mir, dass ich so diese Lust und diese Kraft wieder entdeckt habe, einfach was Neues zu entwickeln und was zu machen und rauszugehen. Und mich einfach mit allen Gefühlen zu zeigen. Nicht nur mit diesem, ach, ich bin ja lieb und traf. Sehr schön. Das bescheidet mir richtig schön, Karin. Sehr mutig und kühl. Bist du fertig? Ja. Okay. Danke dir. Claudia. Hallo. Hi. Ich habe auch super nette Kunden kennengelernt. Ja, also es ist so ein, die kommt, also ich gehe immer davon aus. Es sieht sich an, was es angezogen werden muss und so. Das ist schon toll. Und dann ist es auch manchmal so, dass dann so kurzfristig wieder was klappt. Und dann sage ich, okay, gut, das ist vielleicht auch besser so dann manchmal. Genau, also das ist sehr spannend gerade. Ja, was noch, so zähle ich euch noch. Was sind mit den zwei Männern? Naja, der eine, da würde ich jetzt nicht so näher drauf eingehen wollen. Okay. Das habe ich auch abgehakt. Und der andere, da bin ich so ein bisschen dran. Das war echt lustig. Der schreibt mich an und sagt, das ist so nett, aber das weißt du, wo ich eine Frau finden kann? Dann sage ich so, ja, das weiß ich tatsächlich. Und dann sagt er so echt wo? Und dann sage ich, komm noch am Sonntag mit zum Gottesdienst. Und jetzt immer verabredet für Sonntag halb zehn, gehen wir dann zusammen zum Gottesdienst, wir haben da so eine sehr bunte junge Gemeinde und, ja, mal schauen. Also da wird er erst mal zum Herrn geschleppt. Und dann hatte er auch eine Massage gebucht diese Woche und das war auch ganz nett. Und jetzt muss ich dem noch irgendwie, aber der hat auch, der hat auch Geldthema. Und der sagt, er war auch oft zu dieses Ja, und das ist alles teurer geworden und so. Habe ich schon gemerkt, ah, okay. Hast du davon Schlüster für dich gezogen? Habe ich dann so gedacht, ja, wenn das, wenn er jetzt schon, wenn er jetzt schon ningelt, wenn der Kroatienurlaub teurer wird, ja. Aber ich will mich nicht entmutigen lassen, ja. Weil er will ja gerne mit einer Frau nach Kroatien fahren. Weil er was? Er will ja gerne mit einer neuen Frau, also mit einer Frau, die dann zu ihm gehört, nach Vorarzin fahren. Ja, voll cool. Dann ist er der Urlaub schöner, definitiv. Mal gucken, was sich entwickelt. Cool. Und was ist mit deiner Testkundin, die Testkundin ist? Meine Testkundin. Hat die Freundin? Die Freundin? Ne, da habe ich keine Testkundin so. Ich habe jetzt die Heike als Kundin. Ja, aber... Das ist cool, das macht Spaß. Aber es ist was? Was würdest du sagen? Ne, das ist richtige Kundin, die Heike. Ja, ich will auch noch richtige Kunden. Ja, ja. Weil das macht wirklich dann auch viel mehr Spaß. Also man gibt sich ja viel mehr, man gibt sich rein in die Sache und dann hat man viel mehr Energie, wenn Ochmer einen Lohn dafür bekommt. Ja, richtig gut. Ich möchte gerne zu Silvia erzählen, warum du meinst, dass der andere, dass du den abgehakt hast, warum? Aber nachher zu Silvia in der... Eins, zwei... Ja. Dankeschön. Lese bitte. Was hat sich Gutes getan seit letztes Mal? Seit letztem Mal. Seit letztem Mal. Seit letztem Jahr bin ich noch mehr. Ja. Zu Jesus gekommen, das bedeutet mir sehr viel. Seit letztem Mal. Ich habe noch mehr, noch mal immer wieder in dieselben Stellen, immer wieder in dieselben Stellen in den Buch von Joseph Prinz gelesen. Und immer wieder macht das neue Klick, das verwundert mich immer. Ja, das finde ich schön. Das ist etwas Gutes, was mir sehr viel Boden gibt. Was sich Gutes getan hat, ist, dass ich meinen Flyer-Vordruck fertig gekrippt habe. Und die fünf Wunschkunden, und dass ich die Wut über die letzte Frau ganz gut überwunden habe und habe gedacht, es hat etwas doch mit mir zu tun. Und sie hat dann nochmal geschrieben und eine andere Wunschkundin hat auch. Die habe ich jetzt nur nochmal nach dem Interview bei der angefragt, hat sich etwas getan seit unserem letzten Interview, habe ich gesagt. Vielleicht war das nicht richtig, denn sie schrieb darauf zurück. Sehr clever, wie sie ist. Ich dachte, das war ein Interview und kein Coaching. Und da habe ich noch nicht darauf geantwortet, da habe ich mir erst mal Ruhe gelassen. Und wollte natürlich auch heute Abend noch abwarten. Ich habe mir erst mal Ruhe gelassen und habe gedacht, wenn ich Ruhe arbeite, Gott, mach mal. Und das hat mir gut getan. Das, was Josef Prinze über die Ruhe gesagt hat, neben dem, was reingeh letzte Mal so ganz bedrohnt hat mit der Ruhe, das habe ich noch mehr verinnerlicht. Und das habe ich auch schon in meinem Atemworkshop weitergegeben. Ganz schön, ganz schön. Sehr schön. Aber, aber, aber, ich brauche jetzt nochmal wieder handbeste Kunden, die dann zahlen. An der Arbeit, das sagen wir nicht so, das versprechen wir, wie wir das sagen. Wie sagst du, aber soll ich nicht gebrauchen? Aber kommt von aber glauben. Ah, super. Ich brauche Kunden. Ich brauche Kunden. Und ich brauche Kunden, heißt ich bin in der Mange. Oh, ja. Ich bin nicht im Mangel, nein, aber ich hätte es gerne. Aber wenn ich sage, für wen kann ich Papa heute ein Segen sein? Ja. Schick mir den nächsten Kunden, für den ich berufen bin. Ich will die heute haben. Das andere Energie. Das ist ganz was anderes. Danke, danke, danke. Wie Dignatendusche, was die... Ja, weiß ich, aber was die Margret gemacht hat, ja. Zuerst hat sie sich die Gnade Gottes gegeben und dann, wen kann sich helfen und dann hat sie diese Frau angerufen und dann hat sie den Abschluss für 5000 gemacht. Aber aus der Einstellung, ich brauche Kunden, kriegen wir keine. Da laufen sie im großen Bogen um uns herum. Wir kennen uns da aus. Haben wir auch gemacht, ha? Wir haben uns so Gott angeschaut und haben gesagt, wir brauchen Kunden. Es zieht nicht. Sie waren alles weg. Wir haben irgendwie andere Sachen, woanders haben sie gekauft. Jungen. Danke. Bitte. Bei mir hat sie Gutes getan, dass ich entspannt bin und voller Freude. Und dass gestern eine neue Kundin angerufen hat, also Frisierkundin, und heute hat er eine neue Kunde angerufen. Also was es so Gutes dort ist, diese Freude, diese Dankbarkeit, die ich habe, ist richtig durchgängig. Und... Und die Kundin, die ohne Anzahlung, wo ich da jetzt gekocht habe, da habe ich auch das Gefühl gehabt, sie ist undankbar. Sie ist eine undankbare Haltung. Und ich bin trotzdem in der Liebe für sie geblieben, ohne sie zu bewerten. Und dort geht es dann. Sie hat eine eigene Facebook-Gruppe gekriegt, die ihr stellt, ob mit so wie Mitgliederbereich. Und sie macht täglich ein Dankbarkeitsvideo und EA in der Gruppe. Und gestern hat sie geweint vor Dankbarkeit. Ja. Und da hat sie auch was getan. Das ist ihr, erlebt ihr so, es hätte sich schon so ein Protest von... Also aufgebaut, wo sie schon aufgefüllt ist und wird, was sie da in ihr getan hat. Richtig schön. Ja, genau. Sehr gut. Danke. Danke. Danke. Heike, gerade der Rechtsseite. Ich habe sich Gutes getan. Das war ich letztens mal. Ja, ich habe gestern euch eben drei Gespräche geschickt. Aha, habe ich gelesen. Die haben alle gekriegt. Genau. Also das war alles gestern? Ja, gestern Abend. Okay, richtig gut. Das hat sich Gutes getan. Ja, die drei Gespräche. Okay, sehr gut. Danke. Und was hat sich Gutes getan von durch die Claudia? Ja, dass ich stabil bin und sehr wichtig. Ja. Ja, also das ist jetzt so prägnant für mich und dass ich ja, ich meine Bedürfnisse nicht mehr zurückstecken soll, dass mich Gott immer dann vielleicht eine Zwangspausierung einlegt, dass ich tatsächlich nach meiner Genesung immer also sagt dann, möchte halt dann was für mich tun. Sport. Also ich habe mir schon immer was gegönnt, so meine Blume oder aber Sport selber habe ich nie gemacht. Also ja, war alles andere wichtig, nur nicht das. Ah, das alles hat die Claudia bewirkt? Ja, Selbsterkennnis oder doch Gottes, ich habe den Heiligen geist, habe ich das selber dann auch ein bisschen so für mich gesagt, aber ja, Claudia hat sehr viel erreicht bei mir. Sehr gut, wenn ihr untereinander halbt, das kommt immer wieder vor, unter unseren Kunden gibt einander immer Bescheid konkret, was ist das Ergebnis, ganz wichtig. Ja? Ja, das baut auf, das stärkt den anderen. Ja, also ich war ja schon ziemlich im tiefen Tal, kam nicht mehr raus. Ja, habe ich gelesen, was du geschrieben hast und dann hat das auch Claudia gelesen. Ja, und Robert hat dann auch gesagt, und wir treffen uns am Dienstag zum Dienstagskoll, ne, am Montag, ne, dachte ja, ich komme wieder. Sehr schön. Was gebraucht so ein bisschen, manchmal brauche ich so einen Anschluss, ja. Sehr gut. Sehr schön. Okay. Bei uns hat sich auch was Gutes getan. Ja. Kein Ahn, das neue Buch ist raus, was wir wieder mitgeholfen haben, damit das übersetzt wird, von Joseph Prinz und ich glaube, das ist etwas, was wirklich in dieser Zeit etwas ist, wo wir viele Menschenwarte geben können, nicht nur Christen, weil viele, viele Menschen in die Angst sind. Also er wird das auch in... Esoterischer Richtungen wird er dieses Buch promoten, wo es auch darum geht, keine Angst mehr. So, so 28 Gedanken für ein sorgenfreies Leben und ja, wir will das nicht. Und das wird auch Thema sein für 2. bis 4. April, wo wir live sind in Ottobauern, wo wir uns natürlich freuen, wenn wir viele von euch da auch live sehen. Weil live ist live. Wir sind dankbar für die Technik, wir sind dankbar für Zoom, dass wir solche Sachen so machen können, dass wir so weit entfernt voneinander so viel bewirken können, auch miteinander. Das ist also gigantisch, was Gott da auch jetzt für diese Zeit vorbereitet hat. Aber so diese Gemeinschaft wieder zu haben, die Assembly, die Zusammenkunft seiner Kinder, das ist doch immer wieder etwas, was auch für uns immer wieder ein höher Punkt ist. Wir haben das immer so 2-mal im Jahr gehabt in Ottobauern, und letztes Jahr einmal. Und jetzt fangen wir dann an mit am 2. bis 4. Nicht nur wir, sondern mit Annette Pilfel, Günter P. haben, und Isabell Hutter, die aus dem Allgäu, die auch sehr eng mit dem K verbunden war und mit der Genossenschaft. Da geht es auch um Ermutigung von wie können wir da unsere Kräfte auch bündeln und stärken. In der Genossenschaft. In der Genossenschaft, aber es geht auch sehr um jede einzelne, dazu zu stellen, wie kannst du in deinem Licht immer noch mehr strahlen, immer noch mehr sich probieren. Und da gibt es auch viele Beispiele von den verschiedensten Leuten, die da schon auch vorangegangen sind, die ja da auch schon Erfolge haben. Ja, da freuen wir uns natürlich auch wieder, wenn wir einiger von euch wieder live umarmen können. Aber da kommt wahrscheinlich nächste Woche, kommt da die erste Einladung mit der ganzen Beschreibung. Da muss man die Erleitung schreiben. Genau. Wir waren ein bisschen angeschlagen oder sind noch ein bisschen angeschlagen. Wir haben leider unser Treffen mit unserer Kinder für dieses Wochenende abschlagen müssen, der Geburtstagsfeier von unserer Enkelin war. Wir noch nicht ganz so fit sind, aber wir sind gesund, wir sind fit. Aber wir haben bemerkt, dass viele Leute in der letzten Zeit so ein bisschen angesteckt wurden und anstecken werden, wo die Leute nicht mit etwas Negativen. Deswegen gehen wir nächstes Wochenende erst zu unserer Kinder und dann von dort aus wieder weiter nach Tlamsi. Okay. Und ich gehe wieder aufs Sofa. Ich möchte zuerst mit Johannes kurz sprechen. Und ich habe kurz eine Frage noch zur Literatur. Und zwar vom Ostin, hat ihr die letzten erwähnt, dass es eine neue Ausgabe auf Deutsch gibt. Die gibt es aber noch nicht. Es wird übersetzt und wird gerade jetzt gemacht. Sie sind dabei. Okay. Ihr müsst euch auch nicht erschienen. Und das nächste Projekt hat er heute auch geschrieben, wo er uns die Bücher zugeschickt hat. Wie wird auch sein dieser Bibellehre, das Buch von Joseph Prinz, wie man wirklich Jesus in den Schriften erkennen kann. Und das ist nicht nur ein Buch, was dann übersetzt wird, sondern da sind dann auch QR-Codes drin, wo es immer wieder so Ausschnitte von den Predigten von Joseph Prinz gibt, die genau für diese Themen, die ihr da bringt, die Baumbringen oder auch das alles übersetzen, auch die Videos übersetzen. Das ist ein größeres Programm, aber da freuen wir uns auch schon sehr, sehr drauf. Wie man die Bibel ist, dass man nicht alles wohrtörendlich für sich selbst ausnimmt, was nicht an uns geht. Wie zum Beispiel, Chio hat gesagt, alles, was Gott gegeben hat, hat er auch genommen. Und es war eine bittere Aussage von ihm, als er noch Gott nicht erkannt hat. Aber viele Menschen nehmen das für sich diesen Spruch. Und dann, als er die Erkenntnis hatte und wiederhergestellt wurde, dann kam er darauf, dass von Gott nichts Schlechtes kommt, sondern nur Gutes. Aber so nehmen Menschen immer wieder Sachen raus, einfach ein, seine Sätze aus dem Kontext gerissen, was für sie als neue Schöpfung, als Kind Gottes gar nicht gilt. Und das Buch ist richtig, richtig gut zu erklären, dass wir darauf aufpassen, wer hat das gesagt, wann hat das gesagt, vor Jesus, nach Jesus und so weiter und so fort zu wem. Dann können wir nicht ins Straucheln kommen. Zum Beispiel auch der Brief an der Hebräer, da sind viele Sachen drin, die wir für uns nehmen können. Aber es ist gerichtet an den Hebräer, das heißt an den Juden. Nicht an den Christen, in dem Sinne, also auch Christenjuden, aber auch an den Hebräer, auch an die jüdische Art und Weise. Also diese Sachen zu erkennen und das Schrift hilft uns einfach, dass wir manche lügen, die uns auch sehr oft leider von den Kirchen, ja, hunderte lang, doch indoktriniert wurden und eingeschmeißt wurden, das war einfach erkennen, dass das nicht die Wahrheit ist, dass das nicht wirklich Gott ist. Wir haben uns heute auch ein bisschen gut gehen lassen, wir haben ein paar Spitzen uns gegeben und ein paar Massagen uns geben müssen. Und die Frau, die war auch mir auch so auf Buddha hat gerichtet und meine Mama war schon ein paar Mal da, hat mit ihr geredet, wir haben wieder, waren wieder da, haben mit ihr geredet und sie kommt aus dem katholischen, aber sagt von das, was ich da gehört habe, das hilft mir nicht und sagen ja, dann überreden wir auch nicht. Und sie folgt uns auch in Facebook und verlassen einfach Jesus nach mir. Dafür sagt ja alles, weil Jesus geht es darum, er hat alles getan, bei Buddha geht es immer noch drum, ihr musst gehen. Das heißt, ihr gefühlt... Das ist ein riesen Unterschied, wie Jesus hat gemacht. Und der Buddha hat, habe ich auch gesagt, der Buddha hat sogar gesagt, ich weiß nicht, ob er 300 oder 500 Jahre vor Christus gelebt hat, er hat gesagt, ich bin nicht der Erlöser, der kommt erst in 500 Jahre und in 500 Jahren hat sogar der Buddha selber von sich gesagt. Also er hatte eine Beziehung zu Gott, meiner Meinung nach, aber er wusste erst nicht der Erlöser. Und so kann man die Menschen auch einfach wieder mitnehmen, ohne dass man sie verurteilt, indem sie Sachen von Buddha annehmen. Buddha war ein weißer Mann, Buddha hat sehr viele gute Sachen bewirkt. Gute Sprüche. Aber er war auch noch nicht im neuen Testament, er war noch vor Christus. Es gibt keine Religion, die sagen kann, das war vor Buddha, das war vor Nachbuddha, sondern es gibt nur vor Christus, nach Christus. Interessant. Das ist schon interessant. Okay. Dann, wenn jemand möchte, darf er mit mir auf die Sofa gehen. Ich wollte zuerst Johannis sprechen. Danach, Karin hat eine Frage reingeschickt und Heike und Elisabeth, ja, das ist hier die reine Folge. Wisst. Silvia, hast du meine E-Mail gekriegt? Wann? Mit dem Abseil heute. Ja, das habe ich. Machen wir auch dann, ja. Super, danke. Wie habe ich die reine Folge gesagt, Karin? Johannis, ich? Ja? Tanba, der war noch. Elisabeth, ja, Elisabeth. Ich glaube, Elisabeth, okay. Ich muss heute noch die Wunde verlassen, deswegen dann. Also, dann machen wir mal so, weil die Frage von Imbgat kurz beantwortet ist, dass nach Johannis kommst du Imbgat und dann, Karin. Danke, danke. Alles gut. Okay, das ist jetzt ganz wichtig. Und zwar, möchtest du Johannis Wertschätzung dafür bekommen, was du anderen sagst? Anzunehmen, ja. Hm? Ist stark anzunehmen. Ja oder nein? Ja, vielleicht ist das ein Kampf in mir, dass ich schlaue Sachen erzähle, anerkannt zu werden oder so, wobei die schlauen Sachen in sichern Wert haben. Aber vielleicht hat es auch noch diese Nebenfunktion. Möchtest du das, was du sagst, wertgeschätzt wird? Ich möchte eigentlich, dass das, was ich sage, von dem ich überzeugt bin, dass die Leute sich das genau angucken und vielleicht für sich in einer Anspruch nehmen. Das wäre die Krönung. Okay, also du möchtest, dass das umgesetzt wird. Ja oder sie geben mir ein Feedback, dass dann Haken dran ist. Da würde ich dann auch, wäre ich auch sehr dankbar, dann hätte ich was gelernt. Okay, gut. Also in der Ehe ist es ein bisschen anders als in der Beziehung, als mit Kunden. Ja, in der Ehe ist es ein bisschen herausfordernder, unsere Coachings weiterzugeben. Also wirklich, es ist, Kunden zu Coaching ist leichter, als den eigenen Mann oder die eigene Frau oder die Kinder zu Coaching. Bei den Kunden sind wir extrem elefantgeduldig. Bei unserem Partner oder beim Mann, bei der Frau, bei den Kindern, setzen wir vieles voraus, erwarten wir vieles. Und das ist das Problem. Ja? Ich habe da die Haltung auch, dass nicht nur ich mich kontinuierlich entwickle, sondern an den anderen Anspruchställen. Da waren wir doch längst, das haben wir doch schon mal besprochen. Da müssten wir doch eigentlich jetzt weiter sein. Und das ist doch jetzt der nächste Schritt, den ich dir erzähle. Und das ist eine ganz typische Anspruch, den man an den anderen stellt. Du sprichst es auch aus, da waren wir schon, darüber haben wir schon geredet. Ich spreche das nicht aus, nein, nein. Okay, gut, das ist schon gut, wenn du das nicht aussprichst. Ich glaube, das ist ein Teil meiner Haltung, dass ich, wenn es ein bisschen ungeduldiger wird, dann denke ich, wieso geht es nicht voran? Wir haben doch schon darüber geredet. Da warst du doch einig oder nicht, oder was weiß ich. Okay, gut. Und dann noch was ganz Wichtiges, nur weil wir zum Beispiel mit Kunden oder mit unserer Familie schon über ein bestimmter Sache geredet haben, also gekutscht haben, heißt es noch nicht, dass sie jetzt umsetzen können. Das sind zwei Paar Schuhe. Das heißt, wenn du deine Messlatte nicht drauf tust, ob du darüber schon geredet hast, ob sie umsetzen können, dann kannst du diese Erwartung runterstrauben, Johannes. Also diese Erwartung, die habe ich natürlich jetzt beschreiben müssen. Ja. Und wenn ich die beschreibe, dann steht hier so was von dick im Raum. Ah, Johannes erwartet, dass das hier jetzt vorangeht und so weiter. So ist das natürlich nicht, das ist subtil. Das haben wir alle. Subtil da, ganz subtil. Ja. Das stört einem nicht um. Und deshalb spreche ich das an, weil ich das kenne von uns und von allen unseren Kunden in der Familie. Ja. Und deshalb ist es wichtig, dass wir da, also unsere Orientierung soll nicht sein, wir haben schon darüber geredet, sondern kann der andere das schon umsetzen. Und wenn nicht, dann sind wir dran, dann haben wir etwas nicht richtig erklärt. Ich gehe davon immer aus, dass der andere umsetzen will, dass er willig ist. Aber wenn ich etwas noch nicht rüberkriegen konnte, dann muss ich darüber nachdenken, wie ich das besser erkläre. Ja. Und da ist bei, meine Meinung nach, Johannes, bei dir der Punkt, dass du zuerst fragen darfst. Wirklich. Möchtest du das hören? Ich habe da eine Idee, ich habe da ein Impuls, ich habe da eine Sicht. Was hält dich zurück, diese Frage zu stellen? Ich glaube, ich bin mir dann gar nicht so bewusst, dass das jetzt ein Coaching ist, und ich will einfach Beitrag leisten. Ich will das sagen, was ich habe und zutun in die Situation, und dann denke ich, dann flutscht es. Also das ist jetzt naihf, ich beschreibe, so ist es nicht, aber im Innen drin ist es ja dann doch so. Also alles, was ich bis jetzt von dir gelesen habe, war reines Coaching. War kein Smalltalk. Und auch keine organisatorische Sache. Alles, was ich bis jetzt gelesen habe, war Coaching von dir, Johannes. Also zuerst auch geht es darum, wenn du jemandem etwas sagst, dass du sie einfach fragst, ich habe ein Impuls, möchtest du hören? Also das frage ich auch oft vorhin hier, ich habe da eine Idee, ein Impuls, ein Eindruck, möchtest du das hören? Warum frage ich diese Frage? Mit dem anderen, der ja gibt und sich damit öffnet. Genau. Weil wenn ich kein Ja bekomme von dem anderen, kann so das Wertvollste herausgeben, Johannes, kommt nicht an. Und du kriegst auch noch Gegenwind oder Widerstand und dann noch eine Ohrfallge oder etwas auf den Deckel. Genau, das Ende vom Lied ist dann, dass ich denke, man will mich nicht. Also ich übertreibe ja alles, was ich sage, ne? Ja. Aber das ist nicht wahr. Ne, das ist nicht wahr. Das krieg ich bei anderer Stelle, krieg ich dann so eine und meiner Frau krieg ich solche Sachen wie, wie du das sagst. Was du sagst, ist ja okay. Aber wie du das sagst und dieses Wie ist ja die Methode, wo wir gerade darüber reden. Also zwei Sachen. Also was du sagst, ja, das darfst du beginnen mit Fragen. Also wirklich jetzt eine Woche an zu Hause, dein Job, nichts sagen bevor du fragst. Also das ist jetzt wirklich hartig. Weiß? Aber nichts sagen bevor du fragst. Abgemacht. Okay, das ist gut. Nicht nur zu Hause, sondern auch mit jemandem, der mit dem du redest. Also erst der Job fragst du, ob du das sagst. Dann findet die Übung jetzt richtig gut, die wird mir richtig schwer fahren. Und so wie ich drauf bin und was ich überhaupt so in die Welt erzähle, das habe ich eigentlich bei jedem zweiten Satz fragen. Ja, ist gut. Ich habe da immer so ein Konzentrat wirklich. Ja. Du musst dann dauernd fragen. Ja. Okay, ich mache das jetzt mal eine Woche lang. Mal schauen, wie das geht. Okay, richtig gut. Und ihr kennt, könnt mich auch beobachten, wenn ich jemandem etwas herausfordernder sagen möchte, stelle ich immer eine Frage. Ich gebe nicht so gleich meinen Impuls. Ja, so ich stelle die Frage, darf ich dich herausfordern zum Beispiel, stelle ich diese Frage. Oder darf ich dir etwas sagen, vielleicht ist das unangenehm. Und dadurch, dass ich die Kunden oder andere so vorbereite, dass jetzt der Hammer kommt, ja, können Sie sich dafür entscheiden, Sie öffnen sich und Sie gehen mit dem, was ich sage, viel besser um. Es geht nicht um, es geht nicht um Attacke oder Angriff oder Vorwurf, ja, Sie wissen, ich will helfen. Und Sie lassen sich darauf ein, dadurch. Ja. Und manchmal kriege ich vorhin nirgends, nein. Also ich frage, darf ich dir etwas sagen, nein. Dann muss ich schweigen. Dann schweigst du einfach, fertig. Ja, es fällt mir sehr schwer manchmal, so die ersten 10 Minuten. Aber dann gebe ich da Ruhe und dann ist das okay. Okay. Entweder kommt die Zeit, wo ich das sagen darf, ja. Oder es war nicht wichtig oder er ist jetzt gerade nicht empfangsbereit und dann ist es viel, viel besser, wenn er mich sagt, nein, als wenn ich jetzt überstülpe. Dann verbrennt man erst mal die Erde, die man dann wieder... Genau. Ja? Ich verstehe das, praktisch ist das irgendwie schwierig, besonders schwierig für mich. Ich mache das eine Woche, ich werde es dir erzählen, wie es war. Also, Essenst du veränderst deine Sprache. Es ist schwierig, es war bis jetzt schwierig, aber für diese Woche werde ich echt vom Herrn Gunst bekommen und Weisheit bekommen und es wird immer besser gehen, jeden Tag besser und besser. So, es veränderst du die Sprache, Jochann, es ist immer jeder von uns. Ja? Ja. Solange wir sagen, es ist schwierig, bleibt schwierig. Ja, da hat mich der Reinhard hier letztens auch korrigiert und da ich das ja gehört und verstanden habe, habe ich das auch schon ein paar Mal erzählt und siehe da jetzt wieder, mach ich dann doch falsch, aber gut. Das ist eine ständige Erinnerung, du reingekutscht mich auch, wenn ich blöd sage, was? Dann sagt er auch, dass ich das besser sagen kann. Meine Meinung nach ist es auch schön, dass wir solche Freunde um uns herum haben, die uns erinnern, daran, wie wir sprechen, weil durch unsere Sprache wir alles erschöpfen, weil wir im Ebenbild Gottes geschaffen sind. Es ist total wichtig, dass wir uns einander haben und auch unsere Kunden, also wenn ich etwas falsch sage, sagen sie mir gleich, dass ich das hätte besser sagen können. Also von unseren Kunden kriege ich das auch zurück. Mhm. Wenn sagen schon 30, 50 Leute, wenn ich etwas nicht so gut ausgedruckt habe. Ja, ist nicht schlimm. Okay? Ja. Sehr gut. Danke. Das wollte ich dir sagen. Eine Woche gute Übung. Habt ihr noch. Sehr gut. Dann gehe ich jetzt hier um Gart. Kannst du dir ihr mir frei geben? Ihr habt es vom Handy ausgesendet und da war sie nicht ob ich die jetzt da? Nein. Nicht, oder? Nein. Soll ich es vorlesen vom Handy? Ich mag das auch hier haben. Aha. Ja, also du möchtest ein Axelfack kaufen. Welche Kunde ist das, wo du auch die 10 Stunden gearbeitet hast? Nein, die nicht. Da habe ich erst angefangen, vorige Woche mit den Wochen. Es ist die Kundin, wo ich bis heute noch keine Anzahlung habe. Das ist morgen aus. Und wir treffen uns morgen wieder im Ritz in Wien. Und ich möchte ihr eine Abseel anbieten. Also halt fragen, was sich schon verändert hat. Aber nur unter der Bedingung, wenn sie dann auch zahlt. So würde es nicht mehr machen. Also ihr habt Umsatzverteiligung jetzt gemacht, wenn ich mich gut erinnern kann. Ich habe so gesagt, ich habe einfach gespürt, ich kann es so gut helfen. Sie braucht mir jetzt gar nichts zu tun, sondern wenn sie verkauft, dann kann ich mir zu tun, dass sie keinen Druck hat. Und sie hat noch nicht verkauft? Sie hat noch nicht verkauft. Und davor hat sie verkauft? Nein, ich habe einfach gesehen in der Gruppe, sie kann die Leute gar nicht abholen. Bei der Zettekommunikation. Und ich wusste, da kann ich helfen. Was sie da nur aufgetan hat, wo sie da noch steht, das war mir nicht bewusst in dem Ausmaß. Das heißt, da haben wir jetzt ganz viel anderes gemacht, wo sie schon Erfolge sieht, die sie erreicht hat, ohne Verkauf zu haben. Okay. Also, wenn jemand Abseil verkaufen möchte, ein Folgerprogramm auch bei LivePlus, wenn jemand dann Kur gemacht hat, danach kann abnehmen, Kur machen, sage ich mal, Heike. Dann ist es zuerst immer erste Frage, was ist das, was du durch diesen ersten Teil gut umsetzen konntest. Du musst die Ergebnisse abholen. Wenn Sie diese Ergebnisse nicht sehen, dann musst du ihnen helfen, das rauszukitzen. Was du siehst, darfst du sagen. Ja? Dann fragst du, was ist dein nächstes Ziel, was möchtest du als nächstes erreicht haben. Und dann sagen Sie etwas, was entweder passt, dass das wirklich der beste zweite Schritt ist für Sie, oder du darfst korrigieren. Okay. Bei ihr kann es ja ganz leicht sein, dass sie sagt, dass sie endlich verkauft. Das ist ja ihr großer Wunsch. Okay. Wenn du vom Thema Abkommst im Garten, was ihr für das erste Coaching vereinbart habt, dann musst du sagen, das sind zum Beispiel Familienthemen, das sind Selbstwerkthemen, das sind, ich weiß nicht, was für Themen, die wir jetzt besprechen, wird dir helfen beim Verkaufen, aber das ist jetzt nicht direkt etwas, was zum Verkaufen führt. Möchtest du bei dem Ziel bleiben, dass du verkaufen möchtest, oder möchtest du diese Sachen lieber anlösen? Wow. Weil wenn Sie dich wegführen von dem ersten Teil, was du mit Ihnen ausgemacht hast, kann es sein, dass Sie sagen, na ja, wofür ich dich gebucht habe, ist nicht passiert. Ich verstehe. Ja. Also genau, weil ich habe gesehen, bei dem, wo sie da steht, oh wow, ich kann ja bei all diesen Themen helfen. Und es war für mich wie notwendig, dass sie das auch löst, so wie man es verkaufen kann. Genau. Das ist deine Kotzig, das ist gut, aber das musst du sagen. Ja. Ja? Ja. Wir haben mit jemandem zum Beispiel ein großes Produkt verkauft. Und dann nach zwei Monaten habe ich gesehen, was ich davor nicht gesehen habe, was da noch darunter war, was man nicht sehen kann. Und dann habe ich diese Person empfohlen, in ein anderes Programm zu uns gekommen, wo wir zuerst das Problem lösen, und dann wieder hier. Okay. Aber das musste ich sagen. Ja. Ja. Okay. Also zweite Frage, was ist dein Ziel? Ja. Und dann drittes, du tust das Angebot, ich kann mir vorstellen, dir zu helfen, wir werden zuerst daran arbeiten, dann daran arbeiten, dann daran arbeiten. Ja? Ja. Dafür haben wir die Grundlage jetzt in dem ersten Programm richtig gut gemacht, weil ohne das und das und das und das ist verkaufen möglich, nicht möglich. Also das auch jetzt verkaufen, was du gemacht hast, ja? Im Nachhinein erklären. Ah, ja. Kannst du machen. Und was noch ganz wichtig ist, was du sagst, und für das Finanziere möchte ich eine andere Lösung haben. Nicht so, wie wir das für den ersten ausgemacht haben, weil ich das total wichtig finde, das Finanzumfliessen. Ja. Ja? Ja. Und dann musst du auch sagen, wie du dir das vorstattest. Mhm. Ja. Was möchtest du? Also ich habe einfach gemerkt, wie sehr mich das ärgert, und dass ich das nie wieder so mache, weil ich höre dann von Fonds, und dass ich da, da's da Gott gibt, und dort, und jetzt ist die Skifahren und Gesichtspflege, das macht mir, macht mir wahnsinnig, wenn ich das dann höre. Und, und das war gut, weil jetzt mache ich's nie mehr mehr, bei der Freundin habe ich das nicht gemacht. Ich würde gern für sechs Wochen 1.500 Euro haben. Okay. Und dann musst du fragen, ist dir das Ergebnis 1.500 Euro wert? Und wenn du Urlaub machst, oder wenn du schöne Gesichtsbehandlungen und, und, und, wodurch, dadurch dieses Ziel, was du möchtest, erreicht, also bring die Ausgaben von ihr, mit dem, was du jetzt mit ihr machen wirst, auch im Zusammenhang. Ja. Da musst du klar mit dir reden, weil du kannst sagen, du, ich hab gedacht, du hast kein Geld, und dann möchte ich dir ehrlich sagen, als ich gesehen habe, du bist beim Schieffahren und dies und das, dann habe ich darüber nachgedacht, ob das eine gute Entscheidung war. Ja. Und dann sagt sie auch noch, bei der Dankbarkeit, ja, und da geht sie ein, laufen, und ich glaube, ich höre nicht richtig, weil ich hab, da vermittelt sie mir, sie kann nicht einmal 20 Euro anzuholen, da fühle ich mich verarscht. Ja, genau. Und das darfst du sagen. Aber nicht, ich will mich verarscht. Ja, das ist mein ehrliches Gefühl, was ich drinnen denke. Ja. Ja? Ja. Diese Erfahrung haben wir auch machen müssen, damit wir nicht immer abkaufen, wenn Menschen sagen, ich hab kein Geld. Genau. Und ich denke mir, ich bin ja das beste Beispiel, weil ich mir auch schon gehört ausgespuckt von meinem Sohn, der mich geholfen hat. Ja. Ja. Ja, sehr gut. Hat es geholfen? Das hat mir sehr geholfen, danke. Okay, auch für die anderen diese drei Fragen musst du lernen für Absatz. Jedes Mal, wenn jemand von dir schon etwas gekauft hat, heißt du die Möglichkeit, die an auch all deine 500 Euro Menschen, also die 500 Euro Programme gekauft haben, kannst du auch darüber nachdenken, für wen wäre dein großes Programm jetzt der nächste Schritt? Und da hast du schon viele Menschen durch. Ja, das stimmt. Genau, da hab ich auch schon so ein paar im Hinterkopf. Okay. Ich will nicht noch sprechen, ja. Schreibst du die Liste auch auf, oder? Ja, ich hab das schon. Ja, ich hab das schon. Schreibst du die Liste auf? Mhm. Ja. Und einfach gut bitten, dass er dann die Termine und alles so vorbereitet, dass du mit dem wenigsten Aufwand mit jedem ins Gespräch kommst und dann in März neue Gruppen starten kannst und bis dahin, also, dass das jetzt weniger Arbeit wird bei dir. Mhm. Okay. Dann gehe ich zu Karin, dann wieder zu Diana. Diana, die Erstfrage ist auch gut. Kannst du noch bleiben oder musst du gehen, Diana? Okay. Karin. Ja. Ihr wisst, ihr könnt mir nicht mehr schreiben, wenn ihr gehen müsst. Dann versuche ich, dass du bei Rücksichtigen Rücksichtigen soll ich irgendwie, also ich hab jetzt gerade überlegt, ob ich irgendwas frei geben muss, aber ich muss ganz ehrlich gestehen, ich weiß immer noch nicht, wie das geht. Dass ich jetzt das, den Text, du wirst den Wurst ja auf den Text eingehen auf die zwei Kunden-Interviews, oder? Ja. Mhm. Und zwar, ich möchte dir etwas zeigen. Ja. Ja. Was auch total wichtig für jeden ist, weil wenn wir die erste Frage bei der Kunden-Interview zu allgemein stellen, dann kommt hier eigentlich raus, was sie verändern möchte. Also was beschäftigt dich momentan am meisten? Das ist nicht im Kunden-Interview. Wir fragen, was ist deine größte Herausforderung in dem Bereich da und da? Ja. Die erste Frage gibt den Ton an und wenn du weißt, ist das eine Mama mit einem Kind mit Behinderung? Nein, nein, das ist eine Freundin, ja. Eine Freundin, wo hat sie die größte Herausforderung gehen? Was meinst du? Also das, was sie wirklich im zweiten erzählt, sie immer wieder, dass sie bei Kritik und bei unvorhergesehenen Problemen so ganz den Boden unter den Füßen verliert und dann wirklich Angst bekommt und so geht es auch teilweise in Beziehungen, wenn sie von Geschwistern kritisiert wird oder mein kritisiert zu werden. Okay. Sie möchte also, was sie immer, was sie möchte, da an sich arbeiten und sie hat da auch schon viel gemacht, aber im Moment ja, hat sie hat sie oder findet sie den Anfang dazu nicht? Okay, aber du kannst dir helfen. Und zwar wenn das größte Problem ist Kritik, dann würde ich fragen, Kritik von wem die Kritik schmerzt dir am meisten? Und dann sagt sie, mein Mann oder mein Chef meine Geschwister und dann fragst du rein, möchtest du das verändert haben? Was macht das mit dir, wenn du kritisiert wirst oder wie wäre dein Leben oder deine Beziehung mit deinem Mann wenn Kritik nicht zwischen euch stehen würde, solche und dann möchtest du das verändert haben und wenn sie sagt, ja, da kann ich dir helfen. Also du meinst, bei diesem Kunden-Interview auf den wichtigsten Punkt eingehen und den dann nochmal ja, konkretisieren mit ihr weiterfragen an diesem einen Moment. Weil wenn du das so allgemein machst, ja, ja, also dann ist es zu wenig Führung quasi für sie. Aha. Mhm. Ich zeige dir bei dem anderen auch. Siehst du noch? Ja, noch nicht. Aha. Seht ihr das Dokument jetzt? Nein, noch nicht. Also was beschäftigt dich, ja? Wenn sie einmal nicht mehr kann, also das ist hier, also sie hat hier einiges aufgezählt, aber du musst dann auf eine Sache dich einschießen was für sie am wichtigsten ist, also du kannst fragen was ist das Wichtigste, was möchtest du am dringendsten verändern, ja? Und wenn das mit deiner Berufung zu tun hat, dann nehmst du das. Wenn du das nicht, dann schaust du ob es da etwas anderes gibt Mhm. Was du dann lösen kannst. Und bei der Frau ist es so, dass sie immer wieder sagt sie ist so Situation von Situation abhängig, sag ich mal, ja? Ja. Und da würde ich die Frage stellen du hast quasi wir haben dieses Interview mit deiner gehabt, habe ich dich richtig verstanden? Dein größtes Problem ist es, dass du eigentlich immer wieder von verschiedenen Situationen dich abhängig fühlst. Wenn sie das bejaht, dann könntest du fragen, was wäre, wenn es einen Weg gebe wie du nicht mehr unter deinen Umständen sondern über deinen Umständen stehen kannst. Wenn es dir gut gehen kann, auch wenn schlechte Umstände da sind. Ja. Ich muss zugeben, in diese Geschichte kaufe ich mich auch ein bisschen ein, weil ich auch kennen ihren Sohn und ich kenne die Situation und ja, ich hab's auch sehr alt aber schon miterlebt, wie es ist, wenn er immer wieder abricht. Da wird es weiß, dass das schlimm ist. Du bist so nicht mehr ruhig oder gelassen oder sagst okay, jetzt nehme ich mir aber trotzdem mal 10 Minuten Zeit und verlass den Raum und geh für mich ein paar Übungen machen oder sowas. Das meine ich nicht Karin, sondern diese führt ihr Leben nicht. Ja. Weil sie ihr Leben nicht führt. Ja. Wird sie immer mehr in solche Situationen kommen. Es geht darum, dass sie lernt, ihre Situationen zu führen, dass sie nicht alles führen kann. Für mich ist das klar. Ja. Einem Kind, wo Behinderung da ist schon mit einem normalen Kind in dem Sinne, ist es immer wieder so, dass etwas sich verändert. Ja. Also, darum geht es nicht. Ja. Es geht darum, dass sie erkennt, dass sie mehr Macht hat, also das, was sie jetzt denkt. Mhm. Elia. Und da weißt du, kann ich sie hinführen durch diese Frage, was ist jetzt wirklich gerade das Wichtigste und Problem, was du lösen möchtest. Also, das ist jetzt meine Kotzig, dass das Problem ist, was ich sagen würde. Also, wenn ich mehr Lockerheit bei den Behörden hätte, wäre für mich schön, oder wenn ich jeden Tag eine Stunde für mich haben könnte, wäre für mich schön. Also, das musst du erwarten, was sie sagt. Mhm. Ja. Also, sie hat dann als letztlich, ich habe dann gesagt, du, was ist denn jetzt aller Dringendste, jetzt in der Situation, wo es eben noch so schwierig ist, dann hat sie gemerkt, war aber nicht einfach nur Wüste, was ich tun kann in so einer Zeit, um nicht auch noch in so kertrastische Kompensations Verhalten reinzufallen, also wie zum Beispiel ich sage, sie ist dann nur noch und ist einfach nur noch ungesundes Sachen und ärgert sich dann noch zusätzlich, dass sie ja, dass sie auch noch zunimmt, ne. Okay, das wäre auch ein konkretes Problem. Ja, das ist und dann habe ich gesagt, ja, also da, das kann ich mir gut vorstellen, es ist auch erst mal ein Ab, und das ist einfach auch abgehoben von diesem Aussage, das ist situationsabhängig. Ja, das ist das Coaching, was ich mache mit der Alexandra, ja, weil ich diese Tendenz hatte, dass ich mich überresse und die Möglichkeit zu essen und solche Sachen. Ja. Und das ist extrem klares Problem. Also da kann es richtig gut weitermachen, Karin. Ja, ja, ich muss den Akku jetzt sagen, jetzt hat er wieder was. Mein Computer hat nichts mehr zum Essen bekommen. Okay. Okay, ja. Also, bis auch haben wir uns dann geeinigt, weil ich dann schon auch gefragt habe, tun was ist aber weiß er wirklich nicht genau, wie lang dieses Thema mit dem Würgen ihres Sohnes auch noch weiter geht. Was was ja, und dann ist er wirklich so, ah, es wäre so schön, wenn ich wenigstens dann in der Zeit auch noch ein bisschen auf mich achten könnte und nicht auch noch in die Sofressattacken reinfallen. Und da es war dann so der Abschluss, dass ich das ist eigentlich ganz gut, weil das ist ein Thema, das zu Situation abhängig ist, ne? Ja, und diese Fressattacken, da sind vielleicht fünf Trickker bei ihr und davon ist nur eins mit diesem Erbrechen des Sohnes. Und da sind noch anderen vier auch. Ja. Und ihr helfen kannst, diese anderen vier zu erkennen und das aus der Kraft zu setzen. Und das mit dem Erbrechen ist noch da, ja, aber dann ist es schon ein Fünftel weniger angreifst Bubte. Ja. Und ja, und dahinter du hast vollkommen recht, da hängt natürlich daran, seitdem der Unfall bzw. äh der Vater hat das Kind küttelt und seitdem ist es zu schwer beendet. Und seitdem das ist, ist es einfach nur noch funktionieren, damit der Bub sich entwickeln kann. Da und alles andere, also natürlich, sie hat ein Haus und sie hat dadurch die Möglichkeit, dass sie alles gezahlt wird und sie ist praktisch die Angestellte ihres Kindes. Es bleibt ja alles in einer Gruppe, es kann ich erzählen. Ja, natürlich. Das ist halt ihr ganzer Lebensinhalt. Und es ist alles von dem Buben abhängig. Ja. Und, und ich mag sie aber total gern, weil sie trotzdem auf so ein, ja, eben vielleicht weiße dann trotzdem immer wieder sucht und schaut und macht und sich nicht, ja, sich nicht aufgibt im Großen und Ganzen. Und trotzdem, du hast recht, sie lebt eigentlich seitdem nicht mehr ihr Leben. Ja. Aber was du jetzt richtig gut ausgehört hast, Karin, was ist das Problem, was sie sagt, dass das Problem ist? Also die Fressattacken und dann kannst du sagen, okay, dann gehen wir für dieses Thema der Fressattacken an. Ein Coaching-Programm drei Monate oder sechs Monate. Mhm. Und dann kannst du sagen, 3000 oder 6000 Euro oder sowas ähnliches. Also du nimmst dafür für dich zwei Summen, ja, die du aussprechen kannst, aber dich herausfordert. Also kein Wohlfühlpreis. Oh. Du musst da rübergehen. Mhm. Bei dir, Elisabeth, beim nächsten Mal musst du jetzt über 1000 Euro sein, was du da sprichst. Nur, dass du weißt. Und noch jetzt sind wir bei Karin. Also wieder zurück. Also muss ein Preis sein, was dich herausfordert, aber nicht überfordert. Mhm. Also kein Fall Wohlfühlpreis. Das bringt nichts. Okay. Ja, also ich meine, allein schon die Fragestellung ist für mich herausfordernd, weil Gewichtszunahme war bei mir nicht ein Problem, eher anders drum. Aber aber es steckt ja mehr dahinter. Also es ist ja nett. Es geht jetzt bei dir nicht um Ernährungsumstellung. Ja. Lies mal bitte dein Berufungssatz vor. Was ist dabei dir? Mein Berufungssatz ich also nicht die Positionierung, die Berührung. Ich helfe mir, wenn ich in der Opferrolle stecke, wenn ich dadurch verzweifle und mir die Ursachen im Außensuche und nur noch Probleme sehe und sonst was, indem ich mir helfe, weil ich das nicht mehr möchte. Weil ich was es verändern möchte, indem ich mir helfe zu erkennen, dass ich richtig bin und wie ich ehrlich zu mir und anderen sein kann. Erricht mit mir und mit anderen sein kann. Ja. Und da war noch was. Aber schon den Essenteil, was du jetzt gesagt hast, das ist die Frau. Ja. Wenn du da, ich helfe mir, hast du jetzt gesagt, ja, also ich helfe der Karola oder wie sie heißt, weiß ich nicht mehr, ja, ich helfe der Ruth, wenn sie in der Opferrolle ist, wenn sie, also das war ihre Beschreibung 1 zu 1. Ja. Und wenn du ihr hilfst, ehrlich mit sich selbst zu sein und dass sie richtig ist, also die Frau verändert ihr Leben. Ja? Ja, und dann auch das ihres Sohnes, weil dann ist er auch endlich richtig, so wie er ist. Genau. Okay, Karin, jetzt gehst du, sagst du erstes Thema Fressattacken und dann gehen wir an, 3 Monate oder 6 Monate, das ist der, also du machst mit dir ein Verkaufsgespräch. Du nimmst die Vorlage und dann gehst du machst ein Verkaufsgespräch, ja? Sehr gut. Aber okay, also das ist jetzt eine große Herausforderung, 3000 Euro. Ja, jetzt stehe ich mir wieder im Weg, dass ich dann sage, ob ich... Wie viel möchtest du? Dann frage ich, wie viel möchtest du? Denk mal an ihre Probleme. Wie viel ist das wert? Also, 2000, also nicht, weil es ist, es ist 5000 wert, aber ich weiß nicht ob ich es kann. Okay, dann sagst du 2200 oder so was ähnliches? Ist für die 3 Monate und für doppelt ist dann 4400 und sie darf wählen am Ende. Okay. Ja? Mhm. Okay, also das ist gut, du hast gesagt, dann gehst du da rüber. Mhm. Ja? Und dann sagst du ihr aber beides, so dass sie wählen kann. Mhm. Ja? Ja. Ich habe keine Stimme mehr, ich kann jetzt kein Verkaufsgespräch machen. Ach, morgen bist du ready. Also, ich bin richtig begeistert Karin, weil das ist ein Volltreffer für dein Berufungssatz. Mhm. Okay. Danke. Gerne. Ah. Gute Besserung Karin, gute Besserung. Ja, das geht es eigentlich gut, aber heute lässt die Stimme wirklich nach. Ich habe jetzt 3 Tage gearbeitet und ja, Rucksack schleppt und hin und her grenzt und rein und raus und jetzt ist einfach dichter schief. Gestern war das auch bei mir so und heute habe ich vorsichtshalber meinen Nachmittagstermine abgesagt. Mhm. Also, Elisabeth, dein Wunschkundeninterview möchte ich dir sagen, bis hier ist alles perfekt. Also, die Antworten, damit kann man eine Menge machen, richtig gut. Aber ab hier, wo du dann die Stimme ab hier, wo du dann was sind die Gemeinsamkeiten, das schaust du nur als Coach an. Also, davon, was du hier geschrieben hast, ja, das ist alles schon eine Analyse von dir. Hm? Also, das ist der Teil Teil 2 Gemeinsamkeiten zusammenfassen. Ja. Das habe ich als Analyse gemacht. Ja, also kein Mensch hat gesagt, ich fühle mich wertlos. Nee. Keiner hat gesagt, ich brauche Anerkennung von außen. Also, wertlos als Wort ist einmal gefallen. Ja. Aber nichts, ich fühle mich so. Ja. Warum? Oder die Wertlosigkeit steht bei allen Hochoben auf der Skala. Hat kein Mensch das gesagt? Sie fühlen sich als Frau nicht anerkannt. Haben Sie auch nicht gesagt so? Oh Gott! Sie kennen nicht die Qualitäten einer Frau durch Jesus Christus. Haben Sie so getan? Ich sehe das! Was machst du, den Teil löst du hier, was du jetzt gemacht hast? Ja? Wow, ich habe ja Stellung genommen. Du hast analysiert als Coach. Ach Gott! Und was soll hier rein? Also, Gemeinsamkeiten zum Beispiel, dass Sie alles alleine machen müssen. Das kam öfters. Ja. Solche Sachen, wo Sie zusammenschreiben. Wow. Ja? Das ist dazu? Ja, weil hier steht, was ist deine größte Erkenntnis und dein größter Durchbruch. Meintest du mich damit? Oder die Frauen? Ja, deine, aber nicht als Analyse, sondern deine größte Erkenntnis. Was kehrt bei denen ständig zurück? Du musst sie nicht analysieren. Aber Tat 3 glaubt an die einseitige Schuldespartner, dass sie das eher bereit sein muss zur Veränderung? Das ist okay. Ja. Ja? Da muss ich das alles zu früh noch mal, ich weiß noch nicht im Moment wie, aber ich denke drüber nach. Genau. Und wenn du hier jetzt, also ich warte mal, dass ab, dass du das noch einmal machst, weil also ich zeige dir was das hier frei machen. Da ist die Lehrerin wieder durchgekommen, ne? Ich gönne das. Also, jetzt heißt du hier von Konflikt zu Liebe dein Weg in eine erfüllte Beziehung. Wohin wolltest du das schreiben, Elisabeth? Ist das Arbeitszicke oder wolltest du das drauf schreiben auf den Flyer? Endlich, endlich frei, endlich wir, wollte ich auf den Flyer schreiben. Also ab hier ist Flyer, hier? Ja, ja, ja. Gut, weil dein Weg in eine erfüllte Beziehung, das wäre zu allgemein, ja? Sondern wir nehmen Neustadt in einer dominanten Partnerschaft, ne? Ja, für die Frauen 40 plus, die in einer dominanten Partnerschaft leben und in eine freie erfüllende Beziehung kommen wollen, mit dem jetzigen Partner ohne zu kämpfen. Also zum Beispiel Kampf war auch öfters mal ein Thema als Gemeinsamkeit. Also. Und deshalb, dann könntest du in eine freie und kampffreie Beziehung also statt erfüllend könntest du Kampf freischreiben, weil erfüllend ist noch alles bedeutet. Ja. Ja? Ja. Und dann noch ein Wort etwas Positives auch suchen. Wenn du an deinem Partner denkst, kannst du dich nicht mehr frei atmen. Okay, wo hast du hier etwas verändert, damit ich nicht alles durchlese? Ich habe verändert den Anfang, wenn du deinen Partner denkst, hatte ich einen Schluss. Dann habe ich verändert nur einige Formulierungen, mit dem du kannst einfach nicht nein oder stop sagen. Dann habe ich verändert. Okay, beim nächsten Mal, wenn du etwas verändert hast, nachdem ich etwas schon gesagt habe, mach mal nur die Veränderung in einer anderen Farbe. Ja, es ist am Bett. Dann habe ich hauptsächlich verändert, dieses über mich. Denn wir waren ja dann gekommen mit Hallo, ich bin Elisabeth. Und oft werde ich gefragt und über mich. Das hatten wir noch nicht. Okay, 90 begleite ich Menschen im Lehrbereich als, was ist Realschullehrerin? Ja, ja. Als Gesundheitsberaterin, als Heilbaktikerin in einem Gesundheitsprozess und als Kurs bei Konflikten in ihren Beziehungen. Meine Patienten und Klienten sagen, dass ich die Dinge schnell auf den Punkt bringen kann durch meine Fröhlichkeiten, lachen, meine Humor. Ich würde deine Geschichte hier beschreiben, Elisabeth. Du hast deine eigene Geschichte. Das habe ich nicht verstanden. Ich würde hier deine eigene Geschichte beschreiben. Also, statt meine Patienten ab hier ab hier deine Geschichte beschreiben. Was habe ich denn für eine Geschichte? Ich weiß viel zu gut, wie es ist in einer Beziehung mit einem dominanten Partnerlied. Ach so. Ach so. Das ist mir noch gar nicht aufgefallen, dass ich auch über mich schreibe. Hm. Ja, ich weiß viel zu gut, wie es ist, in einer dominanten Beziehung zu leben. Das ist also alles weg. Das ist also alles weg. Das ist also alles weg. Das ist alles weg. Das ist also alles weg. Aha. Ich wollte dieses, dass ich das auf den Punkt bringen kann. Hm. Wollte ich, es ist eine andere Schiene, wollte ich betonen, dass es bei mir nicht so lange dauert, wie es ist, wie sie das erkennen. Okay. Also, dann kann sie sagen, ich weiß, wie das ist. Und ich habe fast alle meine Ausbildungen dafür benutzbar ähm, meine Lösungen. Aber das solltest du konkret schreiben zu entwickeln. Und ich kann die gerne diesen Jahrzehnte-Langeweg abkürzen, oder so. Ach so. Ja? Das habe ich jetzt hier unten noch mal über mich geschrieben. Da habe ich dann geschrieben, nach meiner Jugendzeit voller Anpassung und Orientierung an den Erwartungen anderer, wusste ich lange Zeit, auch in meiner Jahrzehnte langen Ehe nicht, wer ich wirklich bin. Also, der Satz ist stark, aber kompliziert, aber das sollte es nun drinnen lassen. Aber er müssen vereinfachen. Okay. Zwei Sätze draus. Ja, und diese erst durch die intensive Arbeit an wie selbst Reflexion, Ausbildung, Coach. Also, ich wollte das dann nicht wiederholen, ich habe das hier oben schon mal geschrieben. Vielleicht soll ich das nicht nochmal wiederholen. Und wenn wir nur schreiben, dass unsere Veränderung durch Jesus Christus ist, ja? Ja. Ohne Menschen, dann ist das Problem, dass andere sagen, okay, ich habe auch Jesus Christus. Ja. Also, eine Frau hat jetzt jemand gesagt, du hast doch auch den Heiligen Geist in dir, klar? Ja. Aber viele Christen verwechseln diese Sachen. Nur in Anführungszeichen, wir haben Gott in uns und den Heiligen Geist. Aber dann denken viele Christen, das heißt, wir brauchen andere Menschen nicht und das ist fatal. Ja, wichtig war für mich einzubringen, dass ich bei meinen Beratungen auch Gott mit ins Spiel bringe. Ja, das heißt, du eigentlich so nicht reingebracht. Möchte ich aber gerne. Also, schau mal, das, also das siehst du nicht, aber da sind einen Satz 4 Zeilen, das ist zu lang. Also, der ganze Satz ist zu lang. Okay. Ja. Und du hast gesagt, durch diese Erwartung warst du nicht du und dann das Ergebnis von dir sollte sein, dass du intensiv an dir gearbeitet, Reflexion, Ausbildung, aber ich würde all diese Sachen nicht detailliert ausschreiben, weil sie dann sagen, ja, das kann ich auch machen. Das kann ich auch selber. Ja, sondern ich würde sagen, ich habe 30 Jahre gebraucht, ja. Ja. Dass ich wieder ich bin und diesen Weg kann ich gerne für dich abkürzen. Ja, das ist schön. Ja, das ist so was. Ja, was ich neu gemacht habe, ist auch oft werde ich gefragt. Ist das okay? Ja, sehr gut. Ja, Elisabeth. Ja. Also, bis jetzt Elisabeth, du hast sechs Frauen, ja. Einmal machst du noch diese Auswertung, nur damit ich sehe, dass du wirklich das Problem raus haust und dann gehst du und dann redest du mit ihnen. Okay, möchtest du jetzt deine Beziehung verändern? Also, du kannst sagen, nach dem Wunschkundeninterview hast du gedacht, was du gesagt hast. Siehst du eine Chance, dass du diese Beziehung verändern kannst? Ja. Und was ich, wenn ich dir dabei helfen kann, so was. Und dann verkauftsgespräch. Ja, siehst du eine Beziehung, dass du diese Beziehung verändern kannst. Erst die Antwort abwarten. Ja. Und danach erst ich kann dir dabei helfen. Ja. Heißt also niemals zwei Fragen auf einmal. Nee. Gut. Und diese Dame, die heute antwortete, ich dachte, das wäre ein Interview und kein Coaching. Ja, ich habe eine Coachingfrage gefragt. Du hast gefragt und hat sich seitdem was Gutes getan. Ja. Aber du kannst dich noch rausentwickeln. Du kannst sagen, ja, das war ein Interview. Nur ich habe gehört, dass viele Menschen nur durch die Beantwortung von diesen Fragen schon viel Klarheit für sich geronnen haben. Also das ist wirklich der Fall. Dass viele Menschen sagen, nachdem sie diese Fragen beantworten, jetzt ist es mir einiges klar geworden. Ganz genau. Ich habe selber ihr gesagt am Ende des Interviews. Daraufhin bekam ich die Antwort. Muss ich mal erst sacken lassen. Und daraufhin habe ich dann gefragt. Also ich sage ihr dann nochmal, das ist einfach nur so, weil als Aussage ist es bei vielen anders so. Bei ihr könnte ich dann fragen, möchtest du eine Veränderung in deiner Beziehung oder erst mal abwarten, was sie auf meine Aussage hin sagt. Will sie, hat sie im Wunschkundeninterview weiß jemand, die das verändern will? Die ist jemand, die immer nur klar ist. Die ist jemand, die dieses QCR Training bei der Gabriele Eckert macht. Sie ist jemand, die alles weiß. Sie ist jemand, die immer nur sich rat holt. Seit ein, zwei Jahren bei mir. Und ich sage, ich möchte es nicht mehr. Ich würde dir am liebsten sagen am Telefon Coaching, tue ich nur noch gegen Geld. Gegen mehr. Und warum sagen Sie das nicht? Ah! Oder gegen Gegenleistung, gegen finanzielle Gegenleistung. So was würde ich dir gerne sagen. Ja, was hält ich doch zurück? Weil sie eine Heilpaktiker-Kollegen ist. Aber ich sehe, wo die Probleme sind. Ja, das ist gut. Also, du könntest zum Beispiel sagen, ich habe das Gefühl, dass sie schon seit zwei Jahren immer wieder uns austauschen unter Kollegen. Und es gab auch einige Male, wo ich dir Ratschläge gegeben habe zu deiner Situation. Ist das so? Damit du mal siehst, dass sie da sieht. Wenn sie sagt, nee, du hast mir gar keine Ratschläge gegeben, dann weißt du, wo du stehst. Dann gibt es für die einen Austausch. Ja? Und jetzt, du, wo ich dieses Interview mit dir gemacht habe, ist mir etwas klar geworden. Ich möchte unseren Austausch zu deiner Situation verändern, weil ich das Gefühl habe, ich könnte dir besser helfen. Wenn wir nicht mehr austauschen miteinander und ich die Ratschläge gebe, sondern wenn wir einen Coaching-Prozess einliegen miteinander. Und dann wird sie sich entweder streuben wie ein wildes Pferd. Gut. Dann sagst du, okay, ist gut, wenn du das nicht sehen kannst, passt das für mich auch. Aber ich möchte jetzt nicht mehr über deine Situation sprechen, weil ich das Gefühl habe, wenn wir über das Problem sprechen, dann helfe ich dir, das Problem zu vergrößern. Und das will ich nicht mehr. Ja? Ja. Also du hast jetzt diese 5 oder 6 Frauen. Weißt du, wie du jetzt nach dem Wunschkundeninterview mit Ihnen in Richtung Kunda gehst? Ja, mit diesen 3 Fragen. Wo war ich erst die Fragen der Reihe nachstellen, ob sie das verändern möchten, ob sie noch mal drüber intensiver dort reingehen möchten, den Prozess, und wenn sie dann sagen, ja, sag ich kann dir helfen. Ich würde keine Fragen intensiver reingehen, das fühlt sich nach Arbeit an, wir kein Mensch. Unser Kochi muss immer leicht anfühlen, weil ist es auch leicht, wenn wir keine Ängste und Sorgen machen, aber du darfst nicht sagen, intensiv und so. Ja? Sondern du sagst jetzt, okay, ich habe über deine Situation Gedanken gemacht, nach dem Wunschkundeninterview, und ich habe ein, zwei Impulse. Lass uns reden. Dann telefoniert ihr miteinander, ja? Und dann fragst du, ist da etwas klar geworden für dich durch meine Fragen? Dann weißt du wo sie stehen, was haben sie erkannt? Und dann kannst du sagen, ich habe das Gefühl, ich könnte dir richtig, richtig gut helfen, wenn du dieses Problem da, da, da, da, da konkret sagen, was ist ihr größtes, größtes Problem, ja? Lösen möchtest. Möchtest du das verändern? So kommst du dann rein, ja? Sehr gut. Und wenn sie sagen, ja, Halleluja, wenn sie sagen, nein, ist auch gut. Ja? Also ich habe von Wunschkundeninterview so 30, 40% immer Kunden davon gewonnen. Gut, und bei dieser Dritten, bei dem Dritten Avatar, die drei Männer schon hatte, und den Altenazisten bezeichnet hat, und die immer die Schuld ihm nur gegeben hat, könnte ich dieselben Fragen stellen? Ich habe ein, zwei Impulse für dich, aber sie hat mir ja auch schon gesagt, dass sie keine Investment mehr will. Am liebsten würde ich ihr sagen. Stopp, stopp. Claudia ist da auch, es ist total wuscht, was sie über Geld sagen, bevor du Verkaufsgespräch mit ihnen gemacht hast. Ja. Ist total wuscht, auch wenn sie über Preise klagen, wie teuer alles geworden ist, Claudia. Das sagt nichts. Sagt nichts? Nein, sagt nichts von einem Coaching mit dir. Genau, meine Freundin hat ja auch gesagt, sie hat keinen Lust, mir dafür 5.000 Euro zu zahlen, und dann hat sie große Lust gehabt, wie ihr das Problem und die Lösung, dort sie dann richtig freut, ihr kommt mir das Geld zu geben. Also lasst nicht zu, dass irgendwelche Geldau sagen, ja, irgendwie euch beeinflussen. Das ist wuscht vor dem Verkaufsgespräch. Weil der Verkaufsgespräch dafür da ist, dass sie erkennen, was ist wirklich ihr Problem, was ist das, was sie haben möchten und es dann beginnen sie darüber nachzudenken, oh, das will ich aber unbedingt, und wenn ich etwas will, dann organisiere ich das Geld dafür. Aber bevor wir ihnen nicht geholfen haben, das Problem und den Wunsch rauszufinden, jeder sagt, ich habe kein Geld für Coaching. Ja. Ja? Denn ich habe noch jemand anderes, der mir dann auch gesagt hat, er wollte in mein Atemburgshop reinkommen, nein, aber Geld dafür hätte er nicht. Also dem würde ich dann auch genauso sagen, ich habe ein, zwei Impulse, ich habe mir noch mal Gedanken über das Gespräch, das war auch ein Wunsch. Wenn jemand sagt, Geld habe ich nicht, dann frage ich, ja, und was machen wir dann? Weil wenn jemand sagt, ich habe kein Geld, dann frage ich, ja, ich habe mir ein Wunsch, ich gehe doch nicht in diese Falle rein. Nur weil jemand sagt, ich habe kein Geld, dann sage ich, was machen wir dann? Und dann ist der Ball wieder bei denen. Sie sollen doch in die Eigenverantwortung gehen. Ja. Ja. Es gibt eine ganz liebe Frau, die ist schon länger an uns dran und hat Finanzen nicht. Und dann hat sie gesagt, jetzt hätte sie Zeit, aber kein Geld. Und dann habe ich gefragt, und was machen wir dann? Ja. Und dann hat sie gesagt, ich habe schon erzählt, dass unsere Kunden Finanzen organisiert haben, ob ich einige Impulse hätte. Und natürlich werde ich dann einige, wie halt die Kunden das Geld ausgeliehen haben oder das gelöst haben. Ich werde schon 2-3 Beispiele ihr sagen. Aber wenn ich da reagiert hätte, jetzt hat sie Zeit, aber kein Geld, ja, dann wäre sie nicht auf diese Idee gekommen, dass sie fragt, und wie geht es eigentlich? Ja. Ja? Okay. Danke. Diana, hast du noch Kraft? Ja, das war nur kleine Sachen, die ich wissen wollte. Was wollte du jetzt wissen? Geht es um die Facebook-Gruppe, wenn ich jetzt eben die neue Werbung schalte, ob ich die dann eben auch gleichzeitig umbenenne. Also es ist wichtig, dass du das umbenennst, weil wenn das nicht das Gleiche ist, das verliert die Menschen. Ja? Und ich würde nicht sagen, ich möchte das Thema verändern. Du hast gesagt, verändern. Ich würde sagen, ich möchte unser Thema auch für Frauen mit einem gefühlsstarken Kind erreichbar machen. Weil dann fühlen sie sich nicht ausgeschlossen, sondern du sagst, ich möchte das auch für sie anbieten. Weil ich dafür ein Herz habe. Weil ich da Erfahrungen habe. Entweder solche Menschen, die sich nicht mehr überlegen, aber auch überlegen, entweder solche Menschen, bitte lad sie ein. Aber jeder ist herzlich willkommen, genauso weiterhin. Also bevor du Bild verändest, Name verendet, kommunizier so, das sind deine Gruppe, aber nicht so, dass sie sich ausgeschlossen fühlen. Ja? Ja? Und ich hatte jetzt schon eine Idee für einen neuen Titel. Kampf spontan heute Frieden und Fülle Stadtkampf und Chaos. Christliche Mamas mit gefühlsstarken Kindern. Ich habe schon einen großen Tag gut gefunden. Ich muss das aber jetzt lesen. Will ich das freigeben? Ich habe jetzt schon. Okay. Also Kampf und Chaos, das ist konkret. Für Christliche Mamas mit gefühlsstarken Kindern ist auch konkret. Aber Frieden und Fülle ist nicht konkret. Hm. Das ist konkret. Das ist konkret. Das ist konkret. Das ist konkret. Ja, das dachte ich mir schon. Aber zum Beispiel, wenn du sagen würdest, also Friedevoll oder so was, also das heißt Markenname, Friedevoll Winderstrich mit gefühlsstarken Kindern von Christlichen Mamas Stadt, Chaos und Kampf mit meiner Füllemethode oder Fülleformel, dann hast du alles drinnen. Aber es ist vielleicht zu lang. Was du willst, die bitte ich dir noch. Hm. Genau. Aber Friedevoll, das könntest du, weil das ist Friede und Fülle. Also du könntest damit spielen, Friedevoll. Hm. Was sagst du? Ja, das ist ganz gut. Hm. Und als christliche Mama mit gefühlsstarken Kind oder Friedevoll mit gefühlsstarken Kind, Stadt, Kampf und Chaos oder Stadt, Kampf nur oder Stadt, Chaos. Hm. Also die Worte sind gut, aber Ja, okay. Muss noch was zusammen basteln. Hm. Hm. Okay. Okay. Und dieses Dauerstress vielleicht verändest du nicht alles auf einmal, sondern du lässt noch Dauerstress drinnen. Hm. Das wäre auch Weise. Okay. Hm. Man kann das ja glaube ich einmal ein Monat noch verändern, den Namen. Das weiß ich jetzt gar nicht, wie oft, aber wenn du etwas veränderst und den Dauerstress drinnen lässt und das ist jetzt egal, ob du jetzt Kampf, Chaos sagst und Dauerstress, ja. Hm. Okay. Gut, dann überlege ich mal wie das gehen kann. Ja? Mhm. Also zuerst in der Gruppe vorbereiten, dann machst du den Gruppen Heter und Namfer und dann Werbung schalten. Okay. Mhm. Vor der Werbung muss dein neuer Text da sein, weil sonst verstehen Sie das nicht. Ja, ja klar. Mhm. Mhm. Und was noch wichtig ist die Essen-3-Worte. Wenn man sucht im Facebook, dann sieht man immer die Essen-3-Worte und deshalb würde ich da zum Beispiel christliche Mama am Anfang haben wollen. Mhm. Ja. Okay. Mhm. Alle Fragen beantwortet? Ja, danke schön. Hehehe. Richtig gut, Diana. Ich freue mich darauf. Ich freue mich, dass Sie mich überlegen. Ich freue mich darauf. Dann bei dir, Heike, habe ich noch eine Frage zu deinen Gesprächen. Warum sagst du immer wieder, du sprichst mit deiner Sponsorin? Du kannst doch das schon auch alleine? Ja. Ich frage mich. Ich frage mich. Ich frage mich. Ich frage mich. Ich frage mich. Also du bist richtig gut, dass du erkennst, okay, die wollen Veränderung, die sind mit ihrer Arbeit nicht zufrieden oder sie sollen freier arbeiten, was auch immer. Da bist du schon richtig gut und du machst das Angebot. Also wirklich gut ab. Aber wenn du jetzt nicht lernst, dass du das selber Ihnen erklären kannst, dann musst du immer wieder zu der Sponsorin laufen. Und bist doch hängig. Also ich würde in deiner Stelle jetzt schon versuchen, alleine die Sachen zu machen. Ja? Ja. Weil dann kommst du ins Lernen rein. Was soll ich so erklären, dass sie mitmachen wollen? Das geht nur durch Übung. Wenn es eine Veranstaltung ist, dann ist es schon ein Sponsorin. Wenn es eine Veranstaltung gibt am Montag jeden Montag und da lädst du dazu zum Beispiel ein, dann sagst du aber nicht, dann sagst du am Montag treff ich mich mit meiner Sponsorin, dann können wir dir da alles erklären, passt dir das. Aber da machst du auch schon Termin mit Ihnen aus. Weil du musst jetzt zu allen zurückgehen und sagen, du meine Sponsorin hat dann und dann Zeit. Also das ist, da vergeht sehr viel Zeit. Du musst auch das Momentum nutzen. Ja, wie ist das? Also ich habe jetzt halt Leute kennengelernt. Die wohnen zum Beispiel im Osterdeutschland, die eine wohnt in Österreich, eine wohnt in der Schweiz zum Beispiel. Ist gut. Dann werden sie sehr schnell in die Eigenverantwortung gehen. Das Life-Plus-Netzwerk ist groß, da sind viele, da sind ja auch die Schütz. Die haben auch überall ihre Gruppen. Also das ist nur gut, wenn du überall solche Leute hast. Perzum kannst du mit ihnen reden und dann ist jeder vor Ort selbstständig für sich. Ja, man muss sich das echt mal üben. Das macht es zu wenig. Ja, du warst schon dreimal Bronzen. Wie ist das immer jetzt? Hä? Wie ist das immer jetzt? Yes! Verstehst du? Aber unser kann du das ruhig machen. Und dann kannst du dazu lernen und dann helfen wir dir da noch Heike. Aber geh rein in die Gespräche, beginne dein Angebot zu machen, beginne Fragen zu bekommen, warum sie nicht mitmachen, damit wir dir helfen können, diese auch zu behandeln. Wenn sie nicht mitmachen wollen. Ja klar, wenn sie mitmachen, da heißt es, weil es wichtig gemacht ist. Wo es bei mir natürlich auch harpert, ich kann Leute anziehen, dass sie mitmachen, da hast du Recht. Da habe ich jetzt nicht so die Eigenverantwortung, da lerne ich jetzt dazu. Aber letztendlich, wo es bei mir ist, vielleicht auch, weil ich jetzt lange nicht mehr dabei war, auch beim Liveplus, muss ich dir zusagen. Ich kann jemanden beraten, kriege aber Schluss, ne? Abschluss. Abschluss ja. Ja, da musst du das beschreiben. Also, du musst auch beschreiben für uns, was verreist du, was erzählst du ihnen und dann, wie schließt du ab? Das musst du uns zuschicken, weil dann sehe ich, was du besser formulieren kannst. Bei der Abschluss, also das ist für jeden total wichtig, der Abschluss, man denkt immer wieder, der Abschluss ist der wichtigsten, es ist nicht wahr. Ich brauche gar keine Gedanken wegen Abschluss machen, wenn ich die ersten 5-10 Minuten gutmache. Was soll ich in den ersten 5-10 Minuten gutmachen? Das Problem rausfinden und den Wunsch. Ja, sehr gut und beziehung bauen. Wenn ich das vergessen habe in den ersten 5 Minuten, dann bin ich nicht mehr da, in den ersten 5 Minuten Beziehung zu bauen, also über was anderes mit ihnen reden, damit sie nicht nur das Gefühl haben, ich rede nur über Business. Also es ist total wichtig, Beziehung aufzubauen mit ihnen, dass sie zusammen laffen. Jetzt habe ich mit jemandem über Zypern geredet, am Anfang des Gesprächs, hat mit Cochin nicht zu tun. Das heißt, wenn du Beziehung aufbaust, von Anfang an in einem Gespräch und dann, wie du eben gerade gesagt hast, das Problem rausbindest und dann den Wunsch, dann ist der Abschluss kein Problem. Darf ich mal eine Frage stellen? Ja. Es folgt uns Busgrad ein, das hat eine, auch von unserer Linie gesagt, zwischen den Zeilen lesen. Und denke ich mir, was ist das? Also zwischen den Zeilen lesen, wenn jemand, also ich sage zum Beispiel, diese Frau, ganz lieb, hat sie uns erzählt über Zypern und dann habe ich schon gedacht, Freiheit könnte für sie wichtig sein. Und das war so. Also sie möchte von Überall arbeiten können. Unabhängigkeit. Das heißt, jemand erzählt dir ein Info und du kannst darauf schließen, welches Problem sie hat oder welchen Wunsch sie hat. Was steckt dahinter, Heike? Kann ich da auch eine Frage stellen? Ja. Das ist besser rauszukitzeln noch, wenn ich es jetzt nicht raushör. Ja. Zum Beispiel, du hast jetzt mir die Probleme erzählt, erzähl mal, was ist dein größtes Problem oder was möchtest du am trinkendsten verändern? Wenn du das nicht verstehst, musst du fragen. Was drückt dich am meisten? Wo drückt am meisten der Schuh? Oder zum Beispiel, es gibt viele Mamas, Diana, die für ihre Kinder etwas haben möchten. Die sagen, ich möchte ein Beispiel sein, ein Vorbild sein für meine Kinder. Ja. Und wenn die in diese Richtung gehen, dann ist es einzig und höchst, sie wirklich bereit sind, zu gehen. Für ihre Kinder das Leben zu verändern. Und deshalb verändern sie sich. Und das müssen wir rausfinden, wofür sie Menschen bereit sind, zu gehen. Zum Beispiel beim emotionalen Essens-Coching für mein Ehring. Ich konnte mein Ehring nicht nutzen. Das hat mich echt gewohnt. Das hat mich gestört. Das würde niemand quasi... Das ist jetzt nicht so offensichtlich. Aber ich wollte den Ring auf keinen Fall größer machen. Ich den die Tüte. Kannst du mal noch eine Frage? Ja. Also, bei Life-Fluss ist es aber so, dass man ja im Prinzip ja nicht im Alleingang geht, sondern sich ja auch gleich die Ableien vorstellen. Ja. Dann kann ich im Prinzip hergehen. Also zum Beispiel, meine Diamantin, sag ich zum Beispiel, die macht dann auch immer, wenn jemand weiter weg wohnt, dann schickt sie jemandem zum Link und dann macht man erstmal so, ja, keinerlerm Zoom. Und da kann ich im Prinzip dann das auch dann vorbereiten, da sie dabei ist, aber ich dann im Prinzip das übernimmt. Da hat man beides dann miteinander. Ja, könnt ihr Teile übernehmen, rausfinden, was kann sie gut, was kannst du gut und dann immer mehr in den Mittellintern bleiben? Ja. Du wirst auch sehen, es ist nicht immer gut, nur ein Ablein vorzustellen, weil es Menschen gibt, die mit deinem Feverit Ablein gar nichts können und dann brauchst du die anderen. Also, da musst du auch Weiße sein, ja, weil mit bestimmten Menschen können sie nicht. Also da wirst du auch dafür ein Gefühl haben. Ja. Das darfst dich nie von einem Menschen abhängig machen, Heike. Ja? Ja, fast. Okay, lieben. Da, letzte Runde. Was nehmst du mit? Also, dann beginne ich gleich, ja, Verantwortung zu geben, nicht immer abzugeben, machte anfangs gut und aber dann das erklären, ja, nehm ich mir jetzt, nehm ich ernt und auch wahr. Genau. Und was eine kurze Frage, eben halt die drei Fragen zum Verkaufen, die woman immer stellen soll. Was ist dein Ziel? Was ist dein Ergebnis oder was ist ja dein Wert? Dein Ergebnis der Betrag eben wird und die dritte Frage weiß ich jetzt nicht mehr. Das würde ich jetzt aber auch mitnehmen. Vielleicht kannst du die Frage noch... Vielleicht sagt jemand noch in der Runde. Und wenn nicht, dann sage ich am Ende. Oder ganz nachhören. Genau. Sowieso. Danke, Herr Fleiske. Sehr schön, danke dir. In die Mitte vom Reignier Jesus ist mein Breitdickern. Oh. Genau. Und zum Abseil von dir, Silvia, nehm ich mit. Ich frage, was sie bisher schon erreicht hat. Was war bis jetzt das Ergebnis? Genau. Was ist das nächste Ziel ist? Und dann sage ich, ich kann mir ein paar Fragen und dann sage ich, ich kann mir gut vorstellen, dass ich bei diesen Schritten höf. Und dann frage ich sie, ob ihr das Ergebnis 1500 Euro wert ist. Alter, Frau, musst du fragen. Genau. Und dass ich sage, dass ich die ist mal eine andere Lösung finden mag. Und ich höre mal das, ich höre mal das jetzt noch, jetzt sie im Diktiergerät aufgenommen. Kann ich mich nachstudieren? Ich stelle dich. Danke. Gerne, Helmut Gott. Danke dir. Jelisabeth. Danach, Kali. Ich nehme vom Reignier mit, dass Jesus mich genießen will, weil er als Mensch fühlen kann. Jetzt auch sogar, jetzt wo er neben zu rechten Gottes sitzt, kann er das immer noch. Und er möchte gerne an meinen Gefühlen teilhaben. Ja. Und von unserem Gespräch sehe wir nämlich... Ganz kurz, eine Sache noch. So wie Jesus jetzt ist, wie so bin ich in dieser Welt. So wie Jesus jetzt ist, zum Rechten des Vaters. So ist die Elisabeth jetzt in dieser Welt. Dass das einfach mal wirken. Dritter Johannes, 17. Jeder einzelne darf das für sich, für die goende Zeit, man nehmen. So wie Jesus jetzt ist, er ist als herrlichem Körper, aber Körper, hinaufgefahren zum Vater und kommt auch so zurück zur Entrückung im Körper. Und er hat alles verbracht. Er sitzt, er läuft nicht rum, er macht nicht und tut, weil er hat verbracht. Er sitzt und du sitzt in ihm und so wie er jetzt ist in dieser Seine Ruhe, in dieser seines verbrachten Werkes. In dieser Gesundheit, in dieser Versorgung, die er hat, oben im Himmel, wo die Straßen aus Gold sind, nicht vergoldet, aus Gold sind. So wie er jetzt ist, bist du jetzt hier in dieser Welt. Einfach mal darüber meditieren. Danke. Und was hast du von Sylvia mitgekriegt? Von Sylvia, dass ich jetzt den Aufbau mache und die Verkaufsgespräche mit meinen Wunschgründen. Und in der WhatsApp jetzt als erstes erst mal nur eine Fragestelle. Ich habe noch mal über unser Interview nachgeguckt und so weiter. Und die Frage ist, ist sie dadurch etwas klarer geworden? Ich könnte dir ein, zwei Impulse geben. Nein, ne. Ich soll nur fragen, ist sie dadurch etwas klarer geworden? Ich würde dir die Antwort abwarten. Ich bin nicht gut, wie du traurig gekommen bist. Du bist nur eine Frage. Sehr schön, Elisabeth. Ich bin stolz auf dich. Ich auch. So schön, wie du da vorne gehst. Danke. Danke. Karin. Ja. Ich habe meine Wunschgründe gefunden und ich darf ein Programm erstellen und ich bin einfach auch so viel. Viele kleine Impulse, aber das wäre für mich jetzt heute das Haupt. Ja. Also auch Tattoo, dass du praktisch wie meine Positionierung bzw. mein Sehen. Ein Berufungssatz? Ein Berufungssatz heißt, dass es tatsächlich eins, wenn man das gegenüberstellt, dann passt es eins zu eins zusammen. Und jetzt habe ich eine große Aufgabe. Richtig cool. Wir haben, ja, wir haben, ja. Es ist jetzt näher zu rechten Gottes, also kann ja nichts passieren. Nur gut das. Aber auch die Stimme wieder geben. Ja, sprich genau so, so wie Jesus ist, bin ich in dieser Welt. Jesus hat eine gesunde Stimme. Ja. So habe ich das auch. Ja. Das mag ich auch so. Ich habe heute Rücken-Schmerzen unten, aber wie? Okay. Ich mache das und wieder, schmerzen ein bisschen so. Aber ich rede zu denen, dass ich so schleichen. Ins tiefste Meer. Auch wenn wir Sachen spülen, macht es die Wahrheit nicht so lügen, so wie Jesus ist, sind wir in dieser Welt. Mensch, ich lebe so was von stark und entzückend, wie der Rücken von Jesus. Ja, nein. Okay. Bitte. Wer wird? Wer wird? Claudia? Ja. Darf ich dir zu deinem Rücken was sagen, was ich gerade so als Impulse habe? Ja. Leg dir meine Wärmflasche vorne auf den Bauch. Okay, gut. Mach ich. Gut, geht gut. Es geht gleich ins Welt. Ja. Und ich habe mitgenommen, ich habe es eben zu fühlen, das hast du vorhin zu Karin gesagt. Das finde ich total spannend. Weil ich mich manchmal frage, ich bin heute in die voll, also ich habe heute angemeldet, dass ich dann in die volle Selbstständigkeit gehe, am 25.3.25. Schönes Datum, ne? Und da habe ich, und ich habe mich manchmal frage, ich mich, was mache ich denn hier? Also so, bin ich völlig beeindruckt, ne? Und dann, und wenn ich jetzt den Satz, jetzt geht es darum, das Leben zu führen, war einfach so, ich wollte einfach wieder irgendwas mal hier bestimmen, bei mir. Und dann habe ich halt jetzt mir das rausgesucht, und das ist ziemlich schick. So. Ja, gefällt mir. Und dann auch die Selbstfürsorge in der Beziehung. Da geht es ja auch um Selbstbestimmtheit, selbstfürsorge, selbst, dass es in gut geht, und dass man auch selber entscheiden kann. Und dann geht es halt auch in der Partnerschaft besser. Das habe ich noch mitgenommen, und dass der Mann das jetzt auch nicht so einfach hat, wenn der sich um die Familie und die Verantwortung für die Familie hat. Dass das auch mit einer Rolle spielt. Also ich habe viel mitgenommen heute. Richtig schön, sehr schön. Und das ist mit dem Geld, das ich da echt, also die Jammern übers Geld, und jetzt haben sie Keynesen. Es ist nicht wahr, das ist nur deine höfliche Schlussfolgerung. Ich kann sehen, dass du 10.000 magst, bist zum Start von deiner Selbstständigkeit. Kann vorsehen, du hast die Menschen um dich. Aber ich bin ja dann noch auf Kur. Wie soll ich mich um die kümmern? Wuscht und die walzen dann auch nicht. Die walzen auf dich bis du fertig bist. Aber Sie können vorher schon abschließen. Aber ich kann das, wenn ich selbst, aber erst ab dem 25. darf ich sozusagen die Sache auf mein Konto holen. Ja. Das ist richtig schön. Die dir jetzt eine Anzahlung machen. Ja. Und dann diese Anzahlung, Platzreservierung oder sowas ähnliches, aber gehen die Verantwortung nun sie auch. Lass zu, dass sie bezahlen. Okay. Wenn sie morgen zahlen, dann bist du halt am Morgen in der Selbstständigkeit. Ist doch Wurst, wenn jemand morgen 5000 überweist, ist doch kein Problem. Wenn sie mal durch die Atom ist. Okay. Gut. Okay. Diana? Ja, ich bin sehr stolz. Also diese Impulse, mal eine Liste zu machen, wer jetzt eigentlich so dran ist von Absel. Wir sind jetzt im Laufe des Abends schon acht Frauen eingefallen. Und es sind, glaube ich, nach mehr. Wenn ich nochmal drüber nachdenke. Und ja, in den ersten fünf Minuten des Verkaufsgesprächs Beziehungbaum, ist nochmal echt ein guter Hinweis. Und ich weiß noch, dass ich immer, wenn ich das gelesen habe, im Leitfall, mir gedacht habe, das ist ja klar, das war ich ja sowieso. Aber es war wirklich gut, dass du das nochmal gesagt hast. Weil es, glaube ich, doch manchmal hinten runter fällt. Genau. Und dann nehme ich natürlich die Schritte mit, wie ich jetzt meine Gruppe so ein bisschen, und dann bin ich dann wieder in der Nachricht. Und dann nehme ich natürlich die Schritte mit, wie ich jetzt meine Gruppe so ein bisschen umbaue. Und auch einfach diese drei Fragen für das Absel. Und ich hatte mir als drittes aufgeschrieben, ich kann mir vorstellen, eben dir zu helfen. Wir werden da und da dran abhängen. Das war jetzt eben gar keine Frage, aber wie es dann halt weitergeht. Ja, richtig gut. Sehr gut. Sehr schön. Das war richtig schön mit euch. Ja. Auch mit euch. Und auch. Sehr schön. Wegen der Veranstaltung von 2. bis 4. Ihr bekommt noch Informationen, bevor ihr bucht. Carol, Claudia, Claudia hat sie gebraucht oder heute fast schon. Ihr bekommt kommende Woche bestimmt schon Informationen. Morgen schreibe ich die Einladung. Dann bekommt ihr die Informationen, wie ihr da wo ihr buchen könnt. Und wo es genau ist. Ja, wir freuen uns einfach mal. Ich finde es richtig, richtig schön physisch, sehen zu können, was das ist. Ich bin so froh für diese Technik, aber Life ist Life. Hat schon immer einen Magdanz. Da könntest du schon erhümmnen. Life ist Life. Da, da, da, da, da. Kein. Kein. Ich wünsche uns den Abend eine wundervolle Abend. Genießt euch. Und das darf ich euch echt nicht beschenken. Ja, ich wünsche euch gute Besserung an alle, die an mir sind. Danke.