Erste Frage wie immer, was hat sich Gutes getan? Im Bezug auf Gespräche, Anziehungskraft, Verkäufe, was auch immer. Aber alles was mit Verkaufen und Vorbereitung zu tun hat. Wer mag beginnen? Ja, Elisabeth? Hallo, ich bin ja nicht so schnell gewesen die Hand hoch zu holen, habe ich so gemacht. Okay, ja, es hat sich einiges Gutes getan bis vor zwei Stunden. Denn ich hatte schon geschrieben in der WhatsApp-Gruppe, dass ich den einen Teilnehmer, der auch auf Lago Merda ist, um weitere 1000 Euro Coaching gewonnen habe, auch für nachher. So, und der und seine Freundin haben heute Morgen abgesagt. Das ist ja eine Schande für sie. Dass sie gar nicht mit Lago Merda fahren, weil sie sich so zerstrippen haben. Okay, gut. Ja, oder hätte ich gerne gleich einen Rat. Ansonsten, das ist jetzt so ein Kopplung-Effekt. Ja, war aber jetzt mehr. Jetzt ist es wieder besser. Ich habe mich Kontakt aufgenommen mit den anderen, die also auch so einen Upselling immer gerne hätten und habe dann Termine gemacht, jetzt bitte bis zum kommenden Donnerstag. Und das wird schon werden. Der muss. Das ist so und so. Ein weinendes und ein lachendes Auge. Also erst mal ein paar Jahre, dass du dein erstes Upsell verkauft hast, ja? Ja, ist es noch nicht gezahlt, ne? Du hast verkauft, danach kommt der nächste Schrieb. Ja, danke. Aber er hat schon zu gesagt, dass es so weitergeht. Aber wie gesagt, weinendes und lachendes Auge. Aber ich bin ganz zuversichtlich. Danke. Sehr gut, Katharina. Dann Margaret. Ja, hallo. Ich habe inzwischen große Lust geklagt, zu verkaufen oder Kotik, also Angebot auszuarbeiten. Das ist leider jetzt noch nicht dazu gekommen. Ich hätte auch halt vorkommen, ein Gespräch zu führen mit einer Mutter, aber das will leider aus, oder die Mutter eigentlich auch gesagt. Ja, und also ich habe jetzt drei so ein bisschen im Gespräch schon. Ja, richtig gut. Ich hoffe, dass zumindest einer irgendwas entwickelt, damit wir wirklich freuen. Und ich bin ganz stolz auf mich, weil ich geschafft habe, was ich sehr oft nicht hoffe, bei einer Freundin was, was mich stört, anzusprechen. Und da war ich einfach total in meinem Sensuchtsatz genau. Also für den Ausleben können und auf das bin ich wirklich stolz. Boah, schön. Danke, Katharina. Danke. Und jetzt zu den, deiner Gespräche, werden wir danach besprechen mit den anderen. Karin. Ja. Was ist das Wichtigste? Also ich habe eine Familie angesprochen, ob ich, ja, nicht zum Coaching, aber ob ich ihnen aus einer finanziellen Lage helfen kann. Und ich habe dann gesagt, mich interessiert euch, ihr interessiert mich mehr. Und es ist mir wichtiger, es geht jetzt nicht nur um das Geld, sondern ich habe sie zu einem Klärungsgespräch am Samstag eingeladen und... Bitte gemacht. Ja, dachte ich auch. Und mein Testkundin ist es so, dass sich immer mehr herausstellt, wie wichtig dieses Coaching auch in ihrem Alltag integrierbar ist und wie wichtig das dann auch ist. Und das finde ich auch sehr schön. Und sie möchte dich buchen so für die Tachte. Ja, möchte sie auch, genau. Ja. Okay. Danke. Danke. So, bei mir ist ziemlich viel passiert. Ich weiß gar nicht. Wir waren ja mit den Kids im Urlaub gewesen, also nur bei meiner Mutter. Ich habe ja schon mal gesagt, sie ist eigentlich so eine Kunde, nur so ein bisschen ran gesprochen habe. Ich habe gemerkt, sie hört schon hin. Also Stück für Stück und hinterfragen so manche Dinge. Das ist schon schön. Sie sieht das Ganze, sie sieht das bei sich absolut nicht, was sich bewegt, aber es geht auch klein. Also es sind so kleine Sachen, man muss nicht immer in großen Sachen alles betrachten. Ja, und ansonsten glaube ich, dass, ja, ich einfach gemerkt habe, dass ich entspannter bin mit meinen Kindern. Nicht ganz so ernst. Irgendwo ist dann diese Ernsthaftigkeit reingekommen, weil es allen Kinder. Ja, und was mich auch noch gefreut hat, das muss ich jetzt wirklich sagen, ich habe noch niemals zugesagt wie mein Gruppenprogramm für nächste Woche start. Und die beiden, die jetzt zugesagt haben, die waren ja schon im März so Wackelkandidaten und ich hätte sie nicht als Kunden gewonnen, wenn ich nicht bei euch hier im Coaching wäre. Also mit der Hilfestellung, also wirklich an der Stelle. Ach, Schelmo. Ja, so muss ich jetzt einmal so sagen, ich wäre nicht so nochmal hinterher gelaufen. Oder hätte nochmal nachgehakt, nachgefragt, Input gegangen, bzw. wer hinterher gelaufen, aber halt ganz anders. Genau. Sehr gut, Maritja, das freut sich, er freut mich. Dann sind es drei in der Gruppe, oder? Es sind ja schon zwei bestehende. Und jetzt nochmal zwei dazu, genau. Also fünf. Vier. Vier. Ja, okay, nein, zwei habe ich gehört. Vier. Genau, richtig. Und diejenigen, die auch krankheitsbedingt wieder abgesagt hatten, im März, da habe ich nochmal Kontakt aufgenommen, wollte heranlitten, wir vereinbart, dass wir nochmal uns sprechen. Und da hat es gesagt, ja, jetzt genau so halt nicht, aber sie möchte trotzdem unbedingt mit mir sprechen, weil sie halt in der Zusammenarbeit schon interessiert ist. Und da haben wir im Donnerstag jetzt Gespräch und dann schauen wir mal, was quasi daraus entsteht. Richtig schön. Sehr schön, freu ich mich. Spitzer. Und das ist alles noch eine Frage wie 3.000 oder 3.5, 3. Das war jetzt noch das mit den drei. Okay, sehr gut. Aber wenn jetzt neue dazu geben, das wäre eine mit 3.5, dann. Ja, sehr gut. Danke. Danke. Magde. Ja, bei mir hat sich auch vieles Gutes getan. Ich freue mich mega. Also ich habe diese Woche jetzt zwei Verkaufsgespräche mit zwei Frauen und mit zwei Männern, will ich einfach mal telefonieren. Und ich merke einfach so, eine Zeit vergangen, wo ich einfach wieder mal so nachfragen darf. Und ich merke, ich habe so viel Connect, ich hatte gerade, war ja gerade 50 im Freitag und durch diesen Geburtsag hatte ich auch mega viel Kontakte wieder und ist so, ja. Einmal offline ist jetzt mega viel los und ich bin total, also motiviert. Ich sagte, das war, habe ich auch, also so innerlich gespürt oder ich bin so wieder bestätigt, wie wir scharfe den Hirten hören. Und das habe ich jetzt nicht so wieder bestätigt, wie ich merke, ich weiß, dass es richtig ist und dann mache ich es einfach und im Nachhinein merke ich erst, was ich gemacht habe. Und das ist so wieder, in diesem bin ich so bestätigt worden, weil ich gewusst habe, ja, mein 50. Geburtsag, das ist die Schwelle. Also ja, jetzt, jetzt erst richtig los und das habe ich so richtig, ja, das erlebe ich auch so. Und ich habe vorhin so ein Vierentpass, also Renate hat gesagt, 50 Jahre ist ja so ein Pass, Pass, Sabat, Sabat ja, oder? Eigentlich hatte ich eigentlich, wie? Jubeljahr. Jubeljahr, ja. Alle Schulden erlassen werden. Und alle Besitzte mehr zurückgegeben werden. Okay, ja, ich wurde, und ich war auch ehrlich gesagt am 30. April, war ich pleite, mein Bankding hatte mir telefoniert, ich habe kein Geld mehr und ich hatte, okay, jetzt ist es fertig, mit 50 ist es fertig. Also, was ist so, einfach so, ja, könnte ich noch lange erzählen, aber jetzt ist es für das Hausgespräch, ja, einfach total. Ich will alle ermutigen, bleib dran und wenn ich spürt hier drin, macht einfach. Genau, also auch wenn ihr erst nachher, wie du gesagt hast, das Gefühl muss noch nicht da sein. Und man fühlt sich nachher noch nicht gut, aber ja, irgendwann kommt es dann. Genau. So, ich wäre froh, wenn ich einfach das Messenger austausche, dann noch ein bisschen. Sehr schön. Danke. Christina. Wir hören dich nicht? Jetzt. Ja, Entschuldigung. Genau. So, ich bin heute ein bisschen mit angezogener Handbremse unterwegs. Ich habe hier starke Kopfschmerzen, aber ja, also, und ich bin ja auch noch, ich sag mal, am blutigen Anfang. Also, tatsächlich beschäftige ich mich irgendwie gerade wirklich noch mehr mit diesen ersten Schritten, wo ich noch mal irgendwie gucke, so, was ist jetzt noch mal ganz genau meine Berufung und wie helfe ich meinen Kunden, wie begleichte ich sie, damit sie was genau bekommen? Da hänge ich ein bisschen umkommen irgendwie nur sehr, sehr in Mini-Schritten voran. Und merke auch, das, ich weiß nicht, wie das euch so ergangen ist, dass man dann auch irgendwie auf einmal kommen so ganz viele andere Dinge im Leben, wie ein so davon abhalten, sich mit seiner Beziehung zu beschäftigen. Und das kostet so viel Energie, sich dann trotzdem wieder so da drauf zu fokussieren und das zu machen. Aber andererseits gibt es auch was Gutes, wo ich denke so, ah, okay, das ist ja jetzt auch spannend. Also, ich habe wirklich jetzt zufällig mit drei verschiedenen Menschen, die so in meine Zielgruppe direkt fallen, also Menschen, die gerade sich in einer Trennung befinden. Bei den einen ist es irgendwie gerade extrem akut, bei den anderen ist es irgendwie schon jetzt so ein paar Monate zumindest, dass man da irgendwo mal so langsam bei sich ankommt, aber genau diese Menschen, die ich begleiten möchte, bei sich selber anzukommen, dass ich jetzt mit denen Kontakt habe in unterschiedlichen Lebensbereichen, sozusagen, also einen Kollegen und aber auch aus der Gemeinde. Spitze, Krystina. Diese drei Kontakte, wo du im Kontakt bist mit ihnen, die möchte ich gerne per E-Mail beschrieben. Ja, hast du geschrieben genau. Du siehst, Katarina hat mir das zugeschickt, du siehst, wie sie das gemacht hat und dann gibt dir das eine Idee. Ja? Ja, okay. Richtig gut, Christina. Peter, kann ich noch eine Frage stellen? Ja, beschreib deine Frage schon rein, damit ich weiß, ja? Okay. Claudia. Macht dich laut. So, ich hatte viel Zeit mit meiner lieben Familie und die fordert das ganz schön so ein, also mein Mann zum Beispiel, der ist so, der kommt dann manchmal und wenn ich gerade irgendwas arbeite, dann macht er das zu und dann guckt er mich an, wie jetzt bin ich da. Also das ist ganz, dann habe ich gesagt, wenn ich das bei dir machen würde, du würdest verrückt werden. Also muss ich mal gucken, wie ich damit umgehe. Als Kompliment nehmen zuerst. Okay, wahrscheinlich. Und dann habe ich, habe ich, ist mir eine nette, also wir haben Freunde besucht, wir bereiten gerade eine Hochzeit vor von sehr lieben Freunden und da habe ich eine Frau getroffen im Park und wir haben sofort so eine Connection gespürt und da bin ich dann nochmal nachgegangen und habe ja den kleinen Kartenfamilie gegeben und habe gesagt, also wenn sie möchte, also sie war gerade auf Kurs dort, in diesem Ort, wo wir uns getroffen haben und sie, keine Ahnung, also es war total krasse Connection und sie hat, und da ging es um zur Ruhe kommen bei ihr. Sie läuft und läuft immer ganz viel, sie hatte gerade eine Total-OP und sie kommt einfach nicht zur Ruhe. Also genau, und da habe ich, da habe ich ihre Kartenfamilie gegeben, bin ich noch mit dem Radel hinterhergefahren und habe dann einfach nochmal kurz mit ihr gequatscht. Das war total krass, dann habe ich sie gefahrt, ob ich sie um den Arm da und sie war total glücklich darüber, also es war echt verrückt, für echt eine verrückte Begegnung, das war schön. Und was war dann noch Schönes? Naja, ich habe nochmal die Kundin, mit der ich letztens das Verkaufsbespräch hatte, die habe ich nochmal kontaktiert und habe gefragt, woranz denn lag. Was, was den, also weil das hat so super geflutscht und sie hätte am liebsten gleich angefangen und sie hätte schon, ja sie wollte schon seit 25 Jahren so was machen und dann habe ich so heut gebracht, was ist es denn eigentlich gewesen und sie sagte, ja das ist an der Finanzen liegt, ja also sie, muss ich jetzt gerade, ja sie ist gerade ausgezogen, muss ich finanziell stabilisieren, hat sich noch nie selber um ihre Finanzen gekübert und hat einfach total Angst davor, ja. Und da denke ich jetzt super nach, was ich mache, ob ich sie einfach trotzdem als Testkundin nehme oder wie auch immer. Okay, das bestrechen wir, ja? Ja. Claudia. Genau. Richtig gut. Andrea. Ja, also ich war jetzt zwei und halb Wochen unterwegs und ich habe so vieles erlebt, also es war emotional wirklich, also die Bandbreite, ich war auch bei meinen Eltern die herausfordernd war, aber wo ich immer mehr merke, wie ich zu meinem Stehl kann und einfach in der Ruhe bleibe oder wie ich da einfach in dieser Situation da, oder was ich für mich brauche, also so. Das fällt mir immer mehr auf und das mache ich auch und stehe dazu. Das fand ich sehr gut, ja. Und ich war ja über Osten auch weg und habe da wirklich drei oder vier Frauen kennengelammt, die auch relativ offen sind, also für mein Network Marketing, aber auch für Coaching. Da habe ich jetzt mit einem getroffen, jetzt wieder in Kensingen. Also da hat sich, ich mal auf der einen Seite, wie gut einfach da auch im Offline Bereich vieles tut, also und macht. Und das finde ich sehr schön, ich bin echt mal gespannt, was sich da tut. Also gestern habe ich da auch nochmal ein Gespräch mit der Frau, die eine potenzielle Kundin ist, zum Coaching, aber da auch dieses Geldthema gleich ist, konnte da auch was sagen, aber ich bin nicht mal gespannt, also wenn wir vielleicht echt mal ein Verkaufsgespräch machen, wie sich das dann da entwickelt. Richtig gut. Heute war ich beim Frisör und ich merke einfach, wie die Kundplätze ich Türen auftut, da wo ich gesehen habe, dass da plötzlich was nicht auftut. Sehr schön. Ja. Die Strafzist voll im Gange, sehr gut. Danke Andrea. Johannes. Ja, jetzt bin ich da. Also als erst, wie fange ich an? Ich habe schon auch nicht nur gute Sachen erlebt in der letzten Zeit, aber diese Ausstiegsszenarien, die gelingen mir immer besser und auch mal zu sehen, was ist denn da so wirksam. Und da fand ich gerade ganz faszinierend, als die Claudia erzählt hat, dass ihr Mann da ihren Rechner oder irgendwas zuklappt und dann sagt, ich bin da und dein Argument, Sylvia, nimm das mal als Kompliment. Also ich finde, das ist ein Wahnsinns Knotenlöser. Wart alles. Und solche Sachen fallen mir so in meinem Leben auch, nicht, dass mir das jetzt genau dauern gelingt, aber mir fällt auf, dass es sowas gibt und dass man sowas benutzen kann, solche Knotenlöser. So, dann ist mir was sehr gut passiert. Also ich hatte ein fantastisches Gespräch mit meiner Tochter. Das ist im großen Spiel meines Lebens eine heftige Sensation. Das ist wirklich gut. Allerdings kam dabei raus, dass wir beide dann der Meinung waren, dass dieses Vater-Tochter-Thema doch noch ein bisschen verfrüht ist, so als Test-Thema jetzt. Wahrscheinlich haben das alles schon gleich gedacht, als ich das vorgestellt habe, außer egal, jetzt bin ich auch draufgekommen mit ihr in fünf Minuten, wie Savi waren wir schnell der Meinung. Sie guckte ein bisschen erstaunt, meinte aber Papa, du bist doch jetzt noch nicht der Experte für Vater-Tochter-Beziehungen. Wir fangen doch gerade erst wieder neu an. Ich habe mich jetzt in so einem Vorträgten gegeben. Aber ganz ablehnen war sie da auch nicht, das Thema ist und bleibt interessant. Ich habe, als mir das eingefallen ist, festgestellt, dass mir da nicht nur was mich und meine Tochter anbetrifft, wie soll ich das sagen, eine Resonanz im Herzen, worum geht, sondern das ist, glaube ich, auch für viele anderen Thema. Und sollte ich denn in den nächsten Schritten mit meiner Tochter da zum Experten werden, würden, wollen, können, dann hätte ich ja vielleicht etwas zu erzählen. Also da bin ich eigentlich sogar jetzt schon sicher. Richtig, gut. So, jetzt habe ich kein Thema, dumm gelaufen, muss mir einsuchen, so wie ja deine Ideen sind, ganz kommen jetzt erstmal an, die liegen auf dem Tisch. Ich hatte letztens mal eine Liste gemacht, was mir alles gut gelungen ist. Zusammen werde ich jetzt mal auf den Tisch holen und mal gucken, da wird es schon ein Thema geben. Dann werde ich mir dieses Programmchen da, was du mir empfohlen hast, genau, und gucken, da machen wir weiter. Ich bin heute ein bisschen passiver dabei, ich höre euch einfach nur zu, mache wahrscheinlich auch mein Mikro sowieso auch, will schön aus. Ist gut. Ja. Darf sich hinlegen mit Kopfschmerzen oder was auch immer und Kamera ausmachen ist alles... Muss ein Drucker installieren, ich habe Gott sei Dank keine Kopfschmerzen, aber gute Besserung, der, wo ist er denn? Ich sehe sie nicht mehr. Tschüss, weg. Bis Dina. Danke dir, Johannes. Danke. Im Garten. Ja, also ich habe fast geglaubt, dass ich heute nicht dabei sein kann. Ich habe in den letzten drei Wochen sieben neue Kunden gehabt und ich bin in so eine absolute Überforderung mit zu viel Arbeit reingegangen. Also ich nicht wusste, wo hinten und vorne ist und das Gute ist, dass ich jetzt trotzdem da bin und weiß, dass sich das bei mir auch immer wieder schnell verändert. Sehr schön. Richtig gut. Danke. Danke im Grad. Julia. Ja, hallo. Hi. Ja, es freut mich riesig dabei zu sein und so schon eine Geschichte zu hören. Die gibt mir schöne Impulse und verstärkt mich. Und ja, seit der Liste treffe ich, ja, habe ich überlegt, wie kann ich die, die in Einsatz bringen, die es kann, also alles, was haben wir gehört. Und ja, momentan, das ist alles. Okay. Danke dir. Danke schön. Danke auch. Bettina. Musst nicht jeder. Bettina, was ist das? Ja, sehr gut. Genau. Zuerst muss ich noch erzählen, dass ich super Besuch hatte von Andrea. Wir haben wunderschöne Sommertage verbracht und ganz viel über unser Business und uns ein interessantes Gespräch haben. Es war dann noch Assistentin ihrer Werbekampagne und er kam ein wunderbares Geschenk von mir von einem weiteren super Bereich, den ich bei ihnen so erkannte, das mit der Fußreflexzonenmassage. Ich finde, da hat sie eine unglaublich gute Hand dazu. Ich habe so etwas so präzis, also ich habe es eh noch nie erlebt und alles treibt sich, es war weg. Und so eine Präzision dabei, das war faszinierend. Jetzt möchte ich mal eine Füße in die Füße. Ja, Link. Dann war ich einfach so oft in Gedanken auf, was ich für ein Mehrwert für andere bin und habe da ein bisschen erfolgreich mich gesehen. Sehr schön. Und das letzte Nachjahr, dass ich auch einfach so gesprochen habe über mein Angebot mit ziemlich vielen, jetzt nicht so konkret mit Verkaufsabsichten, aber einfach bin gespannt, was es da für Sämchen auch gegeben hat. Sehr schön. Danke dir. Danke, Marc, aber herzlichen Glückwunsch, nachdrehtlich. Ja, umarmo. Ganz willkommen, dass alle Westiagrömsch. Ja, ja. Wobei wir leben eigentlich immer im Jubejahr, das Herd, aber es wird für dich dieses Jahr trotzdem noch mal spezieller sein. Verkommen in dieser Ruhe und Wiederherstellung in jedem Bereich deines Lebens, alles was der Feind geklaut hat. Über die ganze Jahre, bekommst du dieses Jahr in mehrfacher Qualität und Quantität zurück. Ja, ja. Das wünschen wir dir. Genau, in jedem Bereich. Gestern habe ich eine Karte bekommen, meine Tochter hat geschrieben, jetzt bin ich ein Jahr Oma, 25 Jahre Mutter und 50 Jahre Margret, das hat sie so geschrieben. Das ist schon. 5 x 15 x 5. Genial, oder? Feiern, feiern. Herlichkeit zur Herlichkeit. Also an der gleichen Tag Geburtstag für die Anna Bötcher, der heute nicht dabei ist und in Urlaub ist, in Zypern, aber die hat auch... Anna, danke. Ja, bevor ich jetzt rüber gehe, noch eine Sache, die mich aber letzte Zeit immer wieder beschäftigt, dieses Thema Leben im Jetzt. Es gibt so oft, dass wir, hätte ich noch, in der Vergangenheit, Leben oder in der Zukunft, unsere Blickweise haben. Aber unser Leben können wir nur im Jetzt genießen. Jetzt ist die Zeit. Und es steht auch sehr oft in der Bibel drin, jetzt ist die Zeit der Gnade, jetzt ist die Zeit des Seeknungens. Und weil als Latshaus gestorben ist, da kam Jesus einige Tagen zu spät für manchen. Und Marder kam dann und sagte zu Jesus, Herr, wärst du hier gewesen, dann wäre mein Bruder nicht gestorben. Also, er hat Jesus in der Vergangenheit hineingestellt. Wenn du da gewesen wärst, dann... Und dann sagt Jesus danach, dein Bruder wird auferstehen. Und dann drauf sagt sie, ich weiß, dass er auferstehen wird bei der Auferstehung am letzten Tag. Also, sie tut Jesus wieder in der Zukunft hinein. Dann denkt von irgendeinem, wird er wieder auferstehen. Und dann drauf sagt, Jesus, ich bin die Auferstehung und das Leben, auch wenn er stirbt. Und da sagt Jesus, er ist jederzeit. Also, wenn wir Herausforderungen haben, wir denken, in der Vergangenheit haben wir etwas verpasst, wir haben noch nicht genug getan, wir haben etwas vermasselt gehabt, sagt Jesus, ich bin jetzt deine Hilfe, jetzt in der Not bin ich für dich da. Deswegen habe ich immer wieder diese Freude, im Jetzt zu leben. Jetzt zu genießen. Man genießen kann man nur im Jetzt. Gestern kann ich mich mir genießen, morgen kann ich auch noch nicht genießen. Aber heute kann ich mich entscheiden, zu genießen. Auch in Situationen, die vielleicht nicht so sind, wie wir uns wünschen, können wir uns entscheiden, uns trotzdem zu freuen. Auf die Situation, wie wir uns in dieser Situation eingehen, wird sich diese Situation nicht dadurch ändern, sondern es heißt, wenn wir jammern, uns beklagen, dieses Wort heißt, bleibt noch für eine Nacht. Das heißt, das Problem wird länger bleiben, wenn wir in diese Trauer, in diese Situation hineingehen, wenn wir im negative Gefühlen hineingehen. Verlängern wird im Prozess. Wir haben diese Haltung, jetzt ist die Zeit, noch zu preisen. Jetzt ist die Zeit, für alles, was sie für uns getan haben. Diese Sicht beklagen, herrdriisch, heißt wirklich, bleibt noch eine Nacht. Sicht beklagen. Das heißt, wenn wir uns beklagen, verändert sich die Situation nicht, sondern bleiben wir noch eine Nacht drinnen. Das müssen wir uns geben. Und wenn wir noch in der nächsten Tag beklagen, dann sind wir zu. Das heißt, dass wir hier lernen, in dieser Zeit, das Gute zu sehen. Und ich habe vorgestern, glaube ich, einen Post gelesen von Denzil Washington. Das war das, glaube ich. Der gesagt hat, wenn ich morgens anfange, zu schauen, wofür ich dankbar bin, dann kann das sein, dass dauert die ganze Tag. Und dieses Thema dankbar zu sein, setzt auch wieder die Segen Gottes frei in jedem Bereich. In jeder Situation, wo wir drinnen sind. Und Paulus ist da einfach ein Riesen- Beispiel, der im Kerker saß, ausgepeitscht worden war vorher. Und er sagt, freut euch, freut euch und haben wir mal, sage ich, freut euch alle Zeit in dieser Situation. Und wenn ich mir das vorstelle, wo er saß, wie er da saß, wie die Umstände um Inge-Hum waren, und ich bin vielleicht gerade auch mal unzufrieden, dann denke ich aber, so schlimm geht's mir doch eigentlich gar nicht. Es gibt doch viele schöne Sachen, wofür ich dankbar sein kann. Und das du näherst dann wieder darauf schauen, wofür wir dankbar sind, werden auch die Segnungen in unserem Leben wieder viel mehr freigesetzt. Und werden wir unsere Durchbrüche immer wiederkommen. Okay, ich habe zwei Sachen wegen Streit bei Elisabeth oder so Finanzen, was von Claudia angesprochen wurde. Und dann gehe ich auf die Fragen von Katharina, Claudia, Elisabeth im Gart ein. Ja? Das ist mein Plan. Gut. Ich gehe wieder zurück. Christina, du könntest zu Reinier gehen mit dem Thema, was du am Anfang angesprochen hast. Okay. Okay, dann. Also Elisabeth zuerst mal mit dem Streit, dass die beiden sich zerstritten haben und deshalb absagen wollen. Wir haben einmal erlebt, das war das zweite Paar, die wir begleitet haben. Sie kamen hier dreiechelstunde zu spät an. Und dann haben sie gesagt, sie brechen alles ab. Sie haben uns entschieden, sie haben sich entschieden auf dem Weg zu uns, dreiviertelstunde im Auto, dass sie sich trennen. Landwirtschaft haben sie. Und dann haben wir zuerst gesagt, jetzt kommt mal reiner. Also, jetzt rede nicht mit Ihnen darüber, ob Sie jetzt nach der Gourmérale oder wohin kommen oder so, sondern hilft Ihnen zuerst mal als Paar. Ja. Führt mit Ihnen ein Gespräch. Und wir haben Ihnen geholfen, die Berufen rauszufinden, diesen Paar zuerst und die Sehnsüchte. Und zwei Wochen später haben Sie gesagt, wir sind ein unschlagbares Team. Das heißt, wenn die Menschen klagen und streiten und so, dann sehen Sie alles total schwarz. Ja. Und das heißt nicht, dass Sie sich wirklich trennen oder dass Sie nicht zu dir kommen, was auch immer. Also, nimm diese Nöte von den anderen, nicht zu schwer und nicht zu ernst. Weil dann kannst du ihnen nicht helfen. Die Frau hat sich gestern öffentlich während sie selber ein Workshop machte vor ihrem Partner zu einem anderen Mann bekannt, vor den Workshop-Teilnehmern und hat gesagt, sie wolle ihn wirklich nicht mehr sehen und wolle auch nicht mit ihm etwas zusammen zu tun haben. Und sie hat sich öffentlich zu einem anderen Mann mit dem sie den Workshop auch geleitet hat. Sie waren mehrere Personen bekannt. Sie hat schon öfter mal solche Exkapaten gemacht mit Hin und Her. Und dann ist sie nicht gekommen und zur Verlässigkeit pur. Und ich habe damals diesem Teilnehmerfilagomere geraten, wie immer es auch läuft, sie sollten dann als Freunde, neue, eine neue Basis finden und das dann eben als Freunde sehen. Das hat sie da auch aufgenommen. Das Schöne ist dieser Teilnehmer, das ist der Herr Doktor, ist in dem Gespräch ruhig geblieben und das hat mich so was von gefreut. Das hat er dann gelernt, die Kommunikation besser zu führen als in früheren Zeiten. Aber ich glaube, es ist wirklich jetzt die Trennung vollzogen worden. Nur habe ich ihm dann gesagt, dann wäre es Zeit, dass er alleine für sich einsteht und seinen Weg findet, indem er dann eben alleine kommt. Oh, Ernst-Abert. Du hast die Lösung Ihnen gesagt. Du hast Ihnen gesagt. Aha. Das ist nicht ganz gut. Das heißt, es geht jetzt nur darum, wenn sie streiten und es ist heftig, dass sie die Sicherheit so etwas macht. Das ist sehr, sehr heftig. Herr Doktor hat gut reagiert, also Hut ab. Aber kommen jetzt nicht in ein Gespräch mit Lösung, wie du meinst, dass das richtig ist, weil dann betest du etwas vor und das ist gut. Ja. Sondern holst Sie zu einem Tisch, wie möchtet ihr damit umgehen? Solche Fragen sind da dran. Wenn Sie sich schon entschieden haben, dass Sie sich dann, wie möchtet ihr damit umgehen, könnt ihr euch vorstellen, in einem Raum zu zweit zu sein, solche Fragen sollst du stellen. Damit du rausfindest, wo Sie stehen. Aber sag Ihnen nicht, was die Lösung ist. Wir müssen ja vorstellen, es ist nächste Woche Donnerstag schon. Es macht nichts. Aber es geht nur darum, dass du nicht die Entscheidung für sie triffst. Das sind bei einem Paar, wenn wir Paare therapieren. Ja. Das ist die Kunst. Das wir nie auf die Seite von dem einen oder von der anderen umstellen. Aber wenn du sagst, du solltest jetzt aufstehen, komm du alleine und sie nicht, hast du eine Entscheidung also schon in den Kopf gesetzt? Das macht nichts. Passiert mir auch, dass ich zu schnell mit Lösungen bin. Aber rede zuerst mit Ihnen, Erisa Bett. Du kannst dich getrennt mit Ihnen reden. Also müssen Sie nicht an einem Tisch sein, sondern wie geht es dir, was möchtest du machen, was in deine Vorstellungen solche Fragen darfst du zuerst stellen. Und wenn Sie sagen, ich kann mir nicht vorstellen, dass der Mann oder die Frau auch da ist, dann haben Sie das gesagt und dann redet die über die Lösung. Verstehst du? Ja, ich verstehe. Wobei die Frau mir das gestern Abend telefonisch gesagt hat. Was hat sie gesagt? Sie hat gesagt, sie wolle nicht mitkommen und sie wolle versuchen, Ersatz zu finden. Ja? Ist gut. Also verstehst du, dann denkt sich schon über Lösungen nach, nicht du? Oder du kannst sagen, okay, wenn du einen Ersatz findest, ist gut. Wenn nicht, dann wandeln wir das in Coaching um oder sowas ähnliches. Ah. Geht genauso. Ja, ja, aber es ist ja alles bezahlt. Das Haus, Flug, alles ist bezahlt. Alles ist bezahlt. Nix. Dann haben Sie halt das Geld verloren. Und das Coaching, was ich da gefragt habe, die 1000 Euro, das soll ich dann anbieten in ein Coaching online später? Und dann anbieten, wenn Sie danach fragen oder wenn Sie sagt, ich habe keinen Ersatz gefunden, aber mach nicht du zu viel. Nicht du musst ihr Problem lösen. Weil da gehst du in falsche Verantwortung hinein. Ja? Ja, bis zum 8. Ich habe ja noch eine extra Wohnung für mich genommen. Bis zum 8. müsste ich mich entscheiden, ob ich die studiere oder ob ich die bezahle. Wenn ich die, wenn die beiden nicht mitkommen, könnte ich mit in das Haus bei den anderen mit dabei sein. Das heißt bis zum 8. Wir haben heute den 5. Die Zeit drängt. Die drängt nicht. Du kommst raus aus dem Gedrängt sein. Drängt nicht. Sondern Jesus ist nie zu spät. Jesus ist nicht zu spät. Weil es um 3 Tage bis 8. muss passieren. Bei dir ist ein Druck. Und du kommst raus aus dem Druck der Organisation, aus dem Druck. Was mache ich mit Ihnen? Ja? Okay. Also noch mal nicht heute, aber morgen oder übermorgen um ein gemeinsames getrenntes Gespräch bitten. Ich möchte mit euch sprechen. Ich möchte mit dir das zu zweit mit mir oder jeder Einzelnen führen. So eine WhatsApp würde ich heute noch verschicken. Ja. Gut. Was am wichtigsten ist, dass du jetzt nicht beginnst zu trampeln und wie ein Hamsterrad und zu treten und zu treten und du löst für sie diese Situation. Sie sind dafür verantwortlich, nicht du. Ja. Nur das Geld für das Coaching, was schon vorbezahlt ist. Das möchte ich nicht unbedingt zurückgeben. Ja? Wieso? Musst du gar nichts zurückzahlen. Das ist das, was ich gesagt habe. Zuerst befürchte das nicht, dass sie das zurückhaben wollen. Weil am Anfang hast du mit ihnen auch eine Befürchtung gehabt und sie haben gar nicht daran gedacht. Das heißt, wenn du jetzt befürchtest, die könnten das Geld zurückhaben wollen. Ja? Alles, was ich befürchtet habe, hat hierupg gesagt, ist auf mich gekommen. Mich zugekommen. Das hat ein Ahnendisch. Ja. Die Finanzen sind bezahlt. Sie hat schon begonnen, in Lösungen zu denken. Das heißt, sie möchte einen Ersatz finden. Ja? Sie ist gut. Also, leist sie nicht aus dieser Verantwortung quasi heraus. Sie denkt schon richtig. Wenn sie das findet gut, wenn nicht, dann nicht. Dann kannst du ihr anbieten. Dann hast du halt einfach einen Gutschein bei mir für 1000 Euro, was du für Coaching einlösen kannst. Okay. Und wenn sie den dann einlöst, sie, es geht ja um sie, wie er selber Coaching ist, dann ist es gut. Und wenn das nicht einlöst, löst es nicht ein. Ja, dann ist das ihr Problem. Und bei ihnen genauso, denn er hat ja jetzt dieses neue weiterhin gebucht, auch für ... Aber du denkst jetzt wieder für ihn, merkst du? Sie wollte mehr von dir, weil sie schon so viel von dir profitiert hat. Und sie wollte, er wollte den nächsten Schritt machen, der Herr Doktor. Das heißt, du denkst jetzt wieder für ihn. Du denkst gar nicht an Probleme, bis sie auftauchen. Wer möchte das? Du darfst nicht an Probleme denken, bis sie auftauchen, bis andere dich damit konfrontieren. Bis dahin denkst du gar nicht über Rückzahlungen nach Wohnung oder was auch immer. Solange sie David nicht kommen, denkst du darüber nicht nach. Wer möchte so ein ruhiges Leben haben? Okay, sehr, sehr gut. Und deshalb ist es so, dass ich zum Beispiel nicht beginnen Gedanken machen. Ich rede mit jemandem eine Sache. Und dann würden schon Gedanken haben, was ist wenn, das ist das, was Jesus mit der Bibelstelle gesagt hat. Was ist, wenn Jesus früher im Moment wäre, dann wäre Lazarus nicht gestorben. Ja? Und diese, was ist, wenn, Fragen schiebe ich einfach weg. Solange das nicht ist, denke ich dieser Gedanken nicht. Gut. Danke. Dann will ich das mal üben und abwarten, tief durchatmen und gucken, was kommt. Jesus sorgt schon für mich. Denn er kennt ja meine Wünsche. Er weiß ja, dass ich in dem großen Haus nicht für zwei Personen sein möchte. Er weiß es ja. Also sag ich ihm, mach. Ja, und, weil so sie haben dich so gebucht und du hast dann dieses Retrit gebucht, das kannst du da nicht mehr absagen. Das ist ganz normal. Ja, ja. Also da würde kein normaler Mensch darauf kommen, dass sie das Geld zurück haben will, ein Haus auch geteilt für fünf Menschen. Also das ist ganz normal. Ja? Ja. Danke, es hat mir jetzt gut geholfen. Ich atme nochmal durch. Ja, ich mach das. Sehr gut. Danke. Marc-Lid, hast du dazu etwas? Ja, vielleicht. Ich kann sagen, ob es beantworten. Ich habe das gehört von Yasmin zum Beispiel. Eben den, wo sie auch mit dem Kunden gehört haben, aufgehört. Also ab wann zahlst du zurück und ab wann ist das einfach okay? Das wäre so meine Frage vielleicht mal oder ein anderes Mal. Also ich habe noch nie zurückgezahlt. Ja. Oder wie bei Yasmin hat er gesagt, der hört auf mit dem Kunden, der recht viel. Da waren monatliche Bezahlen, das war auch was ganz anderes. Okay, ja. Das hat nicht alles. Das war für den nächsten Monat. Aber was er gemacht hat, das zahlt er natürlich. Ja, ja, genau. Einmal ist am Anfang, also dreimal hatten wir solche Fälle, wo es um Rückzahlung ging, ja oder nein. Ja? Und das erste Mal war, das war unsere erste Kundin, die 5.000 Euro bezahlt hat. Und die war voll begeistert und dann in diesem Programm 3-4 Monate später hat sie uns eine echt gehässige E-Mail. Und ich habe ihr einfach gesagt, dass wir von unserer Seite sehen, dass wir die Leistung, die ihr gegeben haben und dass ihr das und das und das und das erlebt und erreicht hast. Und dann hat sie nicht mehr geantwortet und ein Jahr später haben wir von ihrer Postkarte bekommen und sie hat sich also eine offene Postkarte und sie hat sich entschuldigt dafür, dass sie auf diese Idee kam, dass sie das zurückbekommen sollte. Weil sie gesehen hat, dass wir sehr, sehr viel ihr helfen konnten. Und sie war nur in finanzieller Not und wenn man halt in finanzieller Not ist, dann ist sie halt mit also ist das Pferd mit ihr durchgegangen. Ja? Das heißt, steht immer wieder dazu, was du mit den Menschen besprochen hast, weil wenn sie solche Probleme bekommen ja, und der Druckruß ist, dann trifft man Entscheidungen unter Druck und will man zum Beispiel das Geld zurück, aber das geht gar nicht. Ja? Habt es eigentlich nicht nach einem Programm. Und das ist ja auch ein Thema bei Claudio Diel. Hast du jetzt gesagt, dass der bei der Frau wirklich um Finanzen geht und als ich diese Bibelstelle gehabt habe, Gott gibt uns also wir sind Semener und Gott gibt den und der, der die die Bibelstelle hat. Und das ist den Semener und Gott gibt dem Seemann, ja? Der Samen für das Brot und für das Sehen. Dann habe ich gesehen, dass Gott eigentlich uns immer beides gibt. Aber viele Menschen sagen, zum Beispiel, ich musste erst meine Schulden zurückzahlen, erst K, es, dann kann ich investieren. Das ist die schlimmste Entscheidung, was ein Mensch treffen kann. Oder bei dir, bei wem das war zuerst, muss ich mich finanziell stabilisieren. Wer hatte das gesagt? Das war bei Claudio. So erst muss ich mich finanziell stabilisieren. Ich war, ich habe mich noch nie um Finanzen kümmern. Also zuerst muss ich mal genügend Geld auf dem Konto haben. Und erst, wenn ich genügend Geld auf dem Konto habe, es, dann kann ich an Coaching denken. Und da sind ganz schlechte Entscheidungen und das dürfen wir den Menschen sagen. Weil ein Mensch wird nicht dadurch sicher, dass das Geld auf dem Konto ist. Also wir haben viele, die viel Geld verloren haben, die auf dem Konto haben, was sie auf dem Konto hatten. Davon sind wir nicht sicher. Die einzige Sicherheit ist in Jesus und in unserer Fähigkeit, dass er uns beibringt, wie wir Reichtümer erwerben können. Aber es gibt keine Sicherheit mit Geld auf dem Konto. Und indem du, Claudio, diese Lüge nicht abkaufst, also nicht verstehst, darfst du das nicht verstehen. Du darfst sich verstehen. Aber du darfst darüber mit dir reden. Ich verstehe, was du sagst. Kann ich dir sagen, dass dich das in Armut hält, zum Beispiel? Oder kann ich dir sagen, wenn du es weiterhin so denkst, dann wirst du zum Beispiel deine Sicherheit ist 10.000 Euro auf dem Konto. Und jedes Mal, wenn du 10.000 Euro auf dem Konto hast, wird die Waschmaschine oder das Auto oder was auch immer kaputt gehen. Und das handeln wir ein bei dem Feind, weil wir sagen, wir brauchen das in Sicherheit zu sein. Sie sagte halt so, sie hat es dann in Wochen ausgerechnet, wie viel das pro Woche wäre. Und hat dann so gesagt, das ist einfach so für ihren Lebens, und sie hat dann einfach gesagt, das ist einfach zu viel dann. Also das hat sich ein gutes Gefühl dabei. Also sie sieht das glaube ich nicht als Investment in sich, sondern als Kosten, die halt so durchfließen. Okay, und das darfst du helfen, dass sie beginnt das anders zu sehen. Aber auch jetzt mache ich für mich so. Also du mag grundsätzlich so eine Finanzenfrage ist zum Beispiel, also wenn ich aber das Geld, also wenn ich jetzt zum Beispiel so wie ihr das hatte, so eine Bergschuld noch hab, so in dem Minusbereich eigentlich bin. Wo nehme ich denn dann Geld her für zum Beispiel Coaching? Also wenn ich jetzt nochmal 5.000 Euro zum Beispiel investieren will und ich habe das aber gerade tatsächlich da. Wie viel ist denn das? Wir haben das organisiert. Also es ist wurscht wie viel Minus oder Null du auf dem Konto hast, oder wir? Ja? Jeder Unternehmer der etwas machen möchte, ein Business aufbauen möchte, geht zur Bank und organisiert das Geld für eine Praxis, für ein Business, für ein Auto, für was auch immer. Das ist ganz normal, dass wir die Finanzen aufstellen für das, was wir wollen. Hm. Und das dürfen wir nicht quasi vergessen. Das ist normal, wenn jemand ein Business eine Selbstständigkeit starten möchte, dass dafür Investitionen nötig sind. Hm. Es gibt kein Business, was man ohne Geld anfangen kann. Also man sagt, im Networkmarketing ist auch nicht wahr. Hm. Aber ich habe dann so eine echt krasse Ruhe. Ich selber bei mir, wie machst du denn die weg? Also ich kann nicht mehr noch so oft sagen, dass alles gut ist, alles gut ist, alles gut. Das funktioniert irgendwie nicht. Also ich merke dann auch wirklich, wie ich manchmal so nachts Herzrasen habe, also eigentlich jede Nacht. Weil ich mich nicht sicher fühle mit dem ganz, weil ich nicht weiß, wie es wird. Okay. Also wenn bei deinen Kunden ist Claudia und du möchtest nicht, dass sie die Finanzen organisieren, kannst du auch machen. Also du kannst auch nur Kunden annehmen, die das Geld auf dem Konto haben. Kein Problem. Also du musst jetzt nicht ihnen helfen. Ich bei mir persönlich, also ich kann es nachvollziehen, wenn diese Staffel zu uns sicher führt, weil ich kenne das Gefühl ja bei mir auch. Das wollte ich sagen. Also wie, wie macht man das? Also wenn du Herzrasen und solche Sachen hast und Sorgen hast wegen den Finanzen, heißt es nicht, dass, heißt es, dass du von den Finanzen nicht frei bist. Das heißt, wir sind Sklave von Finanzen. Mhm. Uns Sklave von Finanzen sein, heißt nicht, wie viel Finanzen wir haben. Es gibt sehr viele arme Menschen, die kein Geld haben, uns Sklave von Finanzen sind und den ganzen Tag ans Geld denken und an die Rechnungen denken. Das ist klar. Okay. Also wenn der Brief steht, dass wir nicht mehr Sklave sind, sondern frei sind. Das heißt, wenn wir solche Gedanken haben, dann suchst du dazu einfach Bibelstellen aufs, wo zum Beispiel darum geht, Jesus ist mein Hirte mir, wir nicht mehr mangeln. Ich werde alles haben oder ich hab alles. Also du sollst quasi diese Angst mit dem Wort Gottes überschreiben. Und es dauert normalerweise, wenn wir einen Satz haben in unserem Kopf oder Herzen, was so schlimm ist. Das dauert 21 Tage. Das sind einfach wirklich auf Synapsen und Dunkelstellen im Kopf, wo wir Ängste und Sorgengedanken denken. Also das kann man messen, wissenschaftlich auch. Und es ist keine Lösung, indem wir das unter den Teppich kehren. Oder wir sagen, wir haben keine Sorgen. Das ist nicht gut, weil dann bleiben diese Synapsen wie halt eingefroren, sondern du musst aussprechen, ich hab den Gedanken, ich hab Rasen schmerzen in der Nacht, dass das Geld zu wenig sein könnte oder dass ich zu wenig verdienen könnte als Coach oder dass ich scheitere oder was auch immer der Gedanke ist. Wirklich deine Gedanken, dadurch, dass du das aussprichst, beginnen diese Synapsen sich zu bewegen und dann beginnst du die Wahrheit Gottes auszufinden. Siehst du, da bist ich. Ich habe nämlich begonnen also weiter wegen Umzug noch ein bisschen aufräumen und dann habe ich diese Sachen zum Beispiel hier, das ist vor Rhein Nier, die habe ich gefunden, die sind von 2007 oder 2008. Und dann machst du quasi deinen Satz in die Mitte, was ist das, wovor du Angst hast? Hier stehen sie mit ihre Sorgen. Und dann machst du dazu so, das sind die Gedanken, die bestellen und zum Beispiel sorgt euch um nichts. Matthew 6, Philippe 4 6, du bist mit mir, ich bin ein erfolgreicher Mensch. Erstes muss er 39 und 42, wo quasi über Josef als Sklave war, das gesagt wurde. Überlast alle eure Sorgen Gott, denn er sorgt sich um alles, was euch betrifft, Rümmer 5, 7. Also es ist voll. Und dann jedes Mal, wenn das kommt, dann ist es ganz wichtig, also auszusprechen, nicht nur nicht schlecht zu führen, ich habe den Gedanken, aber Gott sagt, ich bin ein Schockier. Ja? Es ist ganz wichtig, dass wir diese Sachen angehen. Also jeder hat diese ich werde scheitern, was auch immer Gedanken, das hat jeder von uns. Und später ist er so, du hast 10, 20, 30, 40.000, wie monatend kommt er denn da an? Was ist, wenn der nächste Monat doch nicht so gut klappt? Also das ist ein ständiger Spiel. Was er versucht mit uns zu spielen, aber das machen wir nicht mit. Machen wir nicht mit. Nein. Diskutiere doch nicht mit ihm, da ist unter meinen Füßen. Bei den Füßen von Christus ist und ich in ihm. Ja? Also ganz wichtig anschauen diese Sachen, aber dann nicht nur einfach ich habe Herzreisen und geht es mir schlecht, sondern dann ran gehen. Und du wirst ihn, wenn du in der Nacht meditierst, kannst du sehr schnell schlafen. Weil der Fall nicht will, dass du dann mit dem Wort Gottes in der Nacht meditierst. Okay, cool. So schnell einschlafen, in der Nacht, das kann ich dir versprechen. Okay, und wie geht es, ihr geht es doch mal hinterher. Soll ich ein Kompromiss machen? Ein Kompromissangebot. Also das ist jetzt für dich, je mehr du das für dich löst, Claudia, desto besser wirst du helfen anderen auch. Aber solange du noch Herzrasen hast und so, kannst du schon mit der Frau darüber reden. Du kannst auch eingestehen, ich habe auch Herzrasen. Du kannst total authentisch sein. Ja? Aber ich habe schon erkannt, wenn ich so und so denke, das führt mich so und so hin. Und ich bin dran, das zu verändern. Wirst du bereit, das bei dir zu verändern. Also du musst voll authentisch sein. Du musst nicht etwas vorliegen. Ja, ja. Und Geldthema ist für dich gar kein Thema ist und so, das nicht. Okay. Also du sprichst zuerst mit ihr über das Geld, über ihr Geldthema. Sie hat ein Geldthema. Und dann entweder sagt sie, okay, ich möchte das jetzt lösen. Dann findet ihr eine Lösung, was für euch wäre, beide. Das ist aber ganz schlecht, wenn die Menschen das pro Woche ausrechnen. Ja eben. Wenn du das pro Woche ausrechnest, dann möchte ich gar nicht dich in der Hinsicht kochen, weil du gar nicht über den Wert von dem Ergebnis, was für dich rauskommt, nachdenkst, sondern du rechnest den Betrag pro Woche oder pro Stunde ab. Und das sagt nichts davon aus, wo du jetzt stehst und wohin du möchtest. Und es ist einfach eine falsche Denkweise, die Menschen drauf haben und da dürfen wir ihnen helfen. Okay. Wenn jemand sagt, das ist zu viel für eine Stunde, wenn ich mit jemandem zusammen bin, dann habe ich gesagt, ja, die Vorbereistungszeit ist bei mir 59 Jahre. Ist, ja. So. Ja. Dann heißt nur eine Stunde für X, Y, Euro dazu. Also deine Vorbereitungszeit, ja, warum du das tun kannst, ist auch total wichtig. Genau. Und hast du die E-Mail bekommen? Ja, mache ich auch, aber ich wollte zuerst diese finanzielle Tränen heute besprechen und dann gehe ich rein in die Maers, ja? Ja, cool. Okay, danke. Okay, was nehmen die anderen davon mit? Zuerst mal, Elisabeth, was möchtest du? Ich möchte gerne noch zustimmen. Ich konnte diese Nacht deswegen nicht schlafen und lachte die ganze Zeit wach und habe dann eine Meditation gemacht von früher. Und das hat alles nichts geholfen, nichts geholfen. Und dann habe ich mir voll Osten genommen. Gott, du hast gesagt, du bist mein Versorger. Und dann habe ich nur diese einen Passus gelesen und ich drehe mich um und ich bin eingeschlafen. Genau. Also, das ist eine geistliche Attacke. Du kannst das nur mit dem Wort Gottes, weil das Wort Gottes ist Geist auch. Ja, nur mit dem Geist kannst du Geist ledigen. Und Angst ist ein geistliches Problem. Das kannst du nicht weg rationalisieren. Vernünftig sein. Ausrechnen. Geht nicht. Ja? Also, bald du sagst, ich bin sicher mit 10.000 Euro, mit 5.000 Euro, wir das attakieren, das sage ich dir. Okay, was nehmen die anderen mit? Bitte ein kurzes Feedback davon, Johannes. Ja, ich hatte den ganzen Zeit in Wirdschirm aus, aber ich habe ganz aufmerksam zugehört. Und wie man mit diesen Gelddingen umgeht, das begeistert mich schon sehr. Vor allen Dingen, also was reingesteckt wird, von dem, der leistet und was der, der für diesen Betrag bekommt, dass das immer gekoppelt werden muss, dass der das immer sehen muss. Das sieht ja nicht wöchentlich, wie du es ja ausgeführt hast. Also, jetzt will ich das nicht alles wiederholen, ich war aber beeindruckt und habe das aufgenommen. Ich habe viel mitgenommen. Katharina? Ja, dass man, wenn man bei Finanzenherzhasen kriegt, dass klar für es, also von den Finanzen und nicht frei ist, und dass man die Angst bequert, gut, das überschreiben kann. Sehr gut. Margit. Es gab Fressen. Ich hatte es gerade so bestätigt, auch sorry, gerade im Fallen. Moment, muss ich etwas anderes annehmen? Kathin? Ja, diese Wertschätzung nehme ich mit, dass der Feind, das Seins macht, und dann immer wieder, das ist 21 Tage. Und was ich auch sehr schön finde, ist, ja, Gottes Wort ist einfach Geist, man kann nur Geist mit Geist begegnen. Das, ja, es war nochmal ein Gedanke, und jetzt ist meine Gedanke weg. Ja, das ist eine Sorgen erst, aber das ist jetzt nicht zu dem Thema, sondern Sorgen wirklich erst dann machen, wenn sie da sind. Ja, das ist viel einfacher. Das kenne ich so gut. Vielleicht kann Andrea das bestätigen, bei der Begleitung der Eltern, wo man denkt, die bauen jetzt immer mehr ab. Das ist ein ganz klatsächlicher Gedanke. Das ist ein ganz klatsächlicher Gedanke, obwohl sie jetzt noch nicht wirklich gemacht werden müssen. Genau, das ist ganz wichtig. Das machen wir jetzt auch mit den Mamas, ja? Ich denke nicht an den schlimmsten Fall. Ich blöd. Danke Andrea. Danke Karin. Ja, genau, dann lebe ich nämlich ihm jetzt und nicht dem, dass ich mir schon was ausmahle, was kommen könnte, sondern ich will das jetzt erstmal so. Ja, aber was ich mitnehme, ist, dass der Mensch eine Datossicherheit, dass er Geld auf dem Konto hat, und dass wir einfach unsere Sicherheit in Jesus haben, und das dann auch den Menschen zu vermitteln oder zu sagen, hey, wo ist deine Sicherheit? Genau. Also, gerade wenn sie da Angst haben, da Geld zu investieren. Oder Angst ist ein geistliches Problem, das dann auch wieder zu sehen. Richtig, danke. Ja. Im Garten der Margrit. Ich nehme davon mit, ich diskutiere nicht mit dem Fein. Er ist weit unter meinen Füßen, und ich habe mir jetzt gleich so was angelegt. Sehr gut. Genau. Danke. Sehr gut. Danke Margrit. Ja, ich habe das nochmals mitgekommen mit den Lebenserfahrungen, und du bekommst es in einer Stunde. Ja, also, so habe ich es noch nie so erklärt. Wir sind das, und mir zahlen können wir sagen, aber wir sind jung. Okay, sehr gut. Dann möchte ich jetzt reingehen in den Brief von Katharina, in die E-Mail, weil das bei deinen Gesprächen, die das extrem viel helfen kann. Du musst es auch machen, oder? Ja, bitte. Ja. Und danach, Claudia, deine E-Mail schon aufmachen. Ja. Hat er sich das hier freigeben zu lassen? Okay, jetzt kannst du. Ja, sorry nicht. Ich habe schon Sachen in Gelb gemacht, damit ... Ah. Sorry? Also, es wird wieder schließen, oder? Ja. Ja. Okay. Okay, also, das, was ich gelb gemacht habe, darüber sprechen, und zwar, du hast dir gesagt, also sie, also diese erste Frau, ja? Ja. Sie hat gesagt, sie hat so viel Stress, und dann hast du gesagt, ich glaube, ich könnte dir gut helfen, mit dem Stress besser umzugehen. Und dann hast du gesagt, wenn du willst, wenn du das willst, das müsst ihr löschen, das darfst du nicht sagen den Menschen, sondern stattdessen sollst du fragen, interessiert es dich zu erfahren, wie du diesen Stress mit deinem Kind lösen kannst. Du stellst eine Frage. Ja. Weil wenn sie sagt, nein, dann brauchst du kein Angebot machen. Ja. Aber sie muss sagen, also ja, das interessiert mich, oder interessiert es dich zu erfahren, wie du diesen Stress mit deinem Kind reduzieren kannst. Also immer wieder interessiert es dich. Ja, okay. Und auch nicht würde es dich interessieren. Also kein Konzept. Ja? Dann ist das Gespräch, und du schlägst in die Mitte, nicht würde es dich vielleicht, sondern interessiert es dich. Sehr gut. Dann hier in Voice Message ich könnte, also da hast du gesagt, ich könnte, das ist konjunktiv. Das verrät schon Unsicherheit. Ich kann helfen. Ja. Und dann hast du gesagt, und möchte dich fragen, das sagen wir auch nicht, ich möchte dich fragen, sondern du dich fragen einfach. Das heißt zum Beispiel, also ich helfe Müttern, die sehr viel Stress haben und ja, ja. Und dann würde ich sagen, interessiert es dich, zu erfahren, wie du das reduzieren kannst. Dann sagst du ja, und dann würde ich sagen, dann lass uns telefonieren. Ja? Ja. Hast du heute oder morgen kurz Zeit zum Reden. Also nie los anbieten. Dann könnten wir mal telefonieren irgendwann. Oder wenn du willst, sondern du sagst, möchtest du das erfahren? Ja. Und dann sagst du, dann lass uns telefonieren. Wann hast du kurz Zeit und dann bietest du 2 Sachen an. Ja? Morgen oder heute? Ja? Katarina. Immer konkret. Ja. Also, was du richtig gut machst, ist, wie du ihre Probleme siehst und ihnen sagst. Also du machst es richtig gut. Ich wollte nur diese Kleinigkeiten allen zeigen. Ja? Weil die sind die sind also der Ton macht die Musik. Ja? Und denkt ihr, sie ist einfach nicht interessiert. Das denke ich nie Katarina. Ich denke immer, wenn jemand von mir angezogen ist, ist interessiert. Also, geh jetzt nicht in Selbstzweifel oder Zweifel rein. Ja? Dann hast du hier noch einmal, wenn du willst, geschrieben und dann hast du gesagt, gerne, vielleicht können wir uns aber zum Telefonieren einen Termin ausmachen. Dieses vielleicht ist Unsicherheit. Ja. Sondern, ja, super Ton, dass sie sich überwunden haben. Ja? Wenn sie nicht scheu waren. Ja. Dann würde ich wieder fragen, interessiert es dich zu erfahren oder ich würde fragen, hast du damit ein Problem? Ich würde die Mama fragen, hast du damit ein Problem, dass deine Söhne scheu sind? Weil sie muss aussprechen, dass sie damit ein Problem hat. Ja? Sonst kommt es, was du gesagt hast, hier hinten, die direkte Art und Weise hast und vielleicht sie verletzt hast und es hier sich angegriffen fühlt. Ja? Hier hast du geschrieben. Genau, das war aber die dritte. Ja? Ja? Aber das kommt nur deshalb, wenn wir für sie Entscheidungen treffen oder wenn wir ihnen sagen, du hast ein Problem. Indem du das Katharina Anders löst und du fragst, hast du damit ein Problem, dass sie so sind, dann sagen sie, ja, nein, dann ist das Gespräch erledigt. Ja. Wenn sie sagen, ja, ich habe damit ein Problem, dann fragst du, interessiert es dich zu erfahren, wie du das verändern kannst und dann machst du ein Angebot. Okay. Und so kommt nie vor, dass sie ein Angebot machen und nur denen ein Angebot machen, die sagen, dass sie interessiert, dazu mehr zu erfahren. Ja? Ja. Und dann, das ist die Besirkel, ich möchte nochmals gut auf die aufgeweckte Art von Jakob eingehen und dann, ich helfe nämlich, gerne, auch mit Herrn, dann hast du schon damit ein, fast ein Angebot gemacht. Mhm. Oleh, dass sie jetzt bewusst gesagt hat, dass das will. Okay, dann ist es gut. Also, diese zwei Schritte davor müssen wir noch machen, dass wir sie fragen, heißt du damit ein Problem? Sie müssen ausbrechender Serienproblem haben. Ja. Und das interessiert es dich zu erfahren. Mhm. Und frag nicht, ob du falsch gehandelt hast. Ja? Machst immer lang deinen besten Wissen und wenn etwas noch nicht läuft, dann liegt es nur an der Formulierung oder an unseren Glaubenssätzen. Ja? Was wir jetzt mit Claudia gesprochen haben, wenn ich damit noch ein Problem habe. Ja. Und da bist du eh jetzt dabei, das zu verändern, also, alles ist gut bei dir. Okay. Und ist das ein Problem? Also, die beiden kennen sie, die Bafla und die Silvia kennen sich? Das ist auch noch mal eine Frage da. Ja. Ist kein Problem. Denken Sie, die da nicht irgendwie veräppelt, wenn ich sage, also, zum Beispiel mit der mit schüchternen Kinder und die anderen mit herausfordernden Kindern. Okay, weil, weil, also zum Beispiel herausfordernde Kinder können auch schüchtern sein. Mhm. Ja, das heißt, das heißt, natürlich kannst du mit einem Tool in mehreren Situationen helfen. Mhm. Ja? Ja. Also, da kannst du keine Probleme kriegen. Okay. Gut, und wie geht es weiter vor? Also, die zwei Letzteren, der triffe eh morgen, wenn sie wieder ihre Kinder zum Kurs bringen und bei der Katrin, also beim ersten Gespräch, was sie geschickt hat, so, die du jetzt noch vor mir, oder einfach die Zeit nicht machen. Ich würde die letzten, die werden durchtreffen, da wird sie wieder etwas erzählen und dann fragst du einfach, interessiert es dich zuerst an wie du. Also, wie du ein Problem löst oder ein Ziel erreicht, aber immer ausformulieren mit den Worten, was sie sagen. Und dann bist du wieder im Spiel. Ja, okay. Sehr gut, Katarina, also, du machst das wirklich gut. Aber ich liebe mein Bestes. Ich mag ihn. Diese Formulierungen allen sagen, weil das sind wirklich Kleinigkeiten und wir wollen als Christen sehr lieb und nett sein. Und das führt manchmal dazu, dass wir lieb und nett sein wollen, aber eigentlich eine Unsicherheit ausstrahlen. Und das ist was da. Okay. Ja? Ich muss sagen, ich war dann auch, ich habe wirklich was Konkretes außergegeben. Ich war ja unsicher. Ich habe diese Unsicherheiten, also immer dann dort wahrscheinlich, Koei, dann eigentlich mehr Pöffen und was ist, wenn jetzt auch der Coaching bucht und die dann überhaupt nicht das geben kann, was sie erwarten. Und ich habe diese Unsicherheiten inzwischen abgelebt. Sehr gut. Also, die Unsicherheit ist normal. Ja? Mit den ersten fünf Kunden, die die Ergebnisse haben, geht diese Unsicherheit weg, weil da haben wir Beweise. Ja? Aber trotzdem dieses Gefühl der Unsicherheit kann bei jedem neuen Produkt Tschüss, kann bei jedem neuen Produkt rauskommen. Mhm. Aber das macht nichts. Okay. Gut. Dieser Workshop am Mittwoch, der ist, da darf ich teilnehmen, oder? Natürlich. Ich bin da nur auf jeden Fall ein Verteiler drauf. Nicht nur das natürlich. Also, alle unsere Kunden, wenn ihr da teilnimmt, dann lernt ihr, wie wir kommunizieren, unser Thema. Und das hilft euch auch in der Kommunikation von eurem Thema. Also, wenn ihr könnt, da sein. Ja? Dann ist das, wenn ihr da seid. Okay, danke. Bitte. Klar, ja, du kannst jetzt da eine Sache freigeben. Die Maratja hat nichts bekommen. Also, bei uns ist in der Technik alles schiefgegangen. Wir haben schon über 100 Anmeldungen fürs Workshop. Und die haben schon zwei Immers bekommen. Die verkauft es mir, sie nach einem Workshop von dem letzten Workshop. Also, es ist einiges schiefgegangen. Und Maratja hat noch nichts mitbekommen. Okay. Das bröstet euch, hoffentlich, wenn das erste Mal etwas passiert ist, halt, manchmal so. Wir haben jetzt das erste Mal unser Workshop beworben. Und wir sind blind geflogen, weil Pixel war nicht unseres. Also, alles möglich. Also, Maratja, ich schick dir den Link, wo du dich anmelden kannst. Und ich tue in die WhatsApp-Gruppe rein, dann hat jeder das. Okay. Also, Claudia. Jetzt kannst du schon. Warte mal, Ach, Entschuldigung. Nein, ich mehr. Ja, warte kurz. Ich bin kurz so. Ja, dabei Katharina, deshalb gemacht, weil ich da schon einiges gerede. Markiert habe. Ja, ja. Siehst ihr das? Ja, schwarz. Und jetzt kommt, okay. Also, ich möchte, also, ich zeige dir hier etwas. Also, dieser Bereich, dieses Hallo, ich bastelle. Ja, diese ersten Sachen sind schon Teile von deinem Bio. Und weißt du, ich will, in meinem Kontext, also, alles, was du hier geschrieben hast, in diesem Bereich, das ist alles dein Coaching-Thema. Das wirst du Ihnen geben. Also, das ist deine Berufung hier. Ja? Und dann gehe ich mal ganz unten und ich sage dir 2, 3 Impulse. Also, was heißt anspruchsvoller Mütter? Wenn ich jetzt hier die anderen fragen würde, anspruchsvoll für mich heißt Perfektionist, zum Beispiel. Hier könnte jeder etwas anderes darunter sagen. Und deshalb ist das Wort anspruchsvoll ist für mich nicht gut. Aha, okay. Was heißt anspruchsvoll? Claudia, was möchte ich so damit sagen? Na, die schon, also schon so ein bisschen. Also, die alles sehr, sehr gut machen wollen. Weißt du? Dann ist es mehr für mich perfektionistisch mit der. Ah. Hm. Also, die wollen alle Lebensbereiche ziemlich gut abklären. Also, die wollen, dass es zu Hause läuft, die wollen, dass die Arbeit läuft, die wollen, dass ich selber so, das werde ich halt. Okay. Wenn du dafür ein Wort findest, wobei jeder das Gleiche versteht, was du jetzt gesagt hast, kannst du Bio- oder Impositionierung satz. Aber du könntest auch umschreiben. Ich helfe Müttern. Ja. Die. Von Teenager? Müttern von Teenager. Hm. Die Beruf, Partnerschaft und Kindererziehung. Hm. Hm. Alles, also alles auf höchstem Niveau oder sowas ähnliches würde mir auch viel mehr sagen. Hm. Meistern wollen, ja. Hm. Hm. Also letztendlich kommt dabei raus, dass die mit sich selber extrem streng sind und letztendlich auch das von ihren Kindern erwarten. Und das führt dann auch zu dem Problem. Also, diese Kreislauf, den möchte ich gerne, also, die in Wiesenkreislauf gefangen sind. Wissen Sie, dass Sie mit sich selbst streng umgehen? Wissen Sie das? Sie wissen das noch nicht. Aber da kommen wir noch dazu. Aber wir müssen etwas nehmen, was ein bewusstes Problem ist für Sie. Ah ja. Hm. Okay. Okay. Also, das ist zum Wort anspruchsvoll. Es hilft jedem, du darfst nicht Worte nennen in deiner Positionierung, zum Beispiel oder in Bio, die für jeden Menschen was anderes bedeutet oder wo die Menschen sein. Was heißt anspruchsvoll? Ja? Also da habe ich ein Fragezeichen. Und sobald ich ein Fragezeichen habe, les ich nicht weiter und dann vergisst du mich. Okay, schade. Aber danach was du geschrieben hast, die habe ich richtig gut gefunden. Also Damit dein Teenie die wieder anvertraut, was ihn bewegt. Also das ist ein Schmerzpunkt und das ist ein Ergebnis. Also wenn die Teenie sich zurückziehen in ihr Zimmer und kein Wort rauskriegen, weil sie bewegt, das tut weh. Und das ist konkret. Okay. Also das willst du als Bio nehmen? Ja, das sind fünf Zeilen insgesamt, aber das ist konkret, wollte ich sehr sagen. Das gefällt mir. Okay. Oder von angespannt zu verbunden, damit dein Teenie dir wieder von seinen Träumen erzählt. Also so Teenie und Träume, das ist kein, also das, meine Meinung, ist nicht der Traum, das Problem bei denen sind der Alltag. Ja, okay. Und unter Verbindung rauf gefällt mir auch, damit dein Teenie dir wieder fröhlich von sich erzählt. Ja? Darunter hast du noch was, meine ich? Ja, ja, ich komme irgendwie nicht ran, weil ich euch in der Leiste habe. Jetzt. Wenige Anspannung, mehr Küchenplauderei, Küchenplauderei gefällt mir auch. Das Wort. Ich bringe dich und dein Teenie zurück an einen Tisch, finde ich auch gut das Bild. Zusammen reden, kochen, lachen, also da würde man denken, dass du Kochkurse machst. Okay. Würde ich nicht nehmen. Ich helfe Mütter und Teenies zurück an einen Tisch. Also da sind schon gute Bilder drinnen, Claudia, du kannst beginnen damit. Ja? Und dann raus damit. Also das ist schon jetzt genug, dass du damit etwas zusammen bastelst. Tschüss, Katharina. Machst du das jetzt weg? Okay. Mach ich weg, Beigabend stoppen. Also wenn ich so ein Feedback gebe, dann schaue ich immer wieder was. Nein, ich den jetzt noch. Was ist das, was richtig konkret ist und nicht missverständlich und das ist richtig gut. Ja, Claudia. Ja, okay, ganz konkret. Okay, das mit den Anspruchsfolgen, das lautet weg. Okay. Weil ich möchte mich auch nicht als strenger Mama bezeichnen. Anspruchsvolle Frau, du bist schon eine anspruchsvolle Frau, Sevilla. Ich würde mich auch nicht sagen, dass ich, also es ist nicht das Wort, was ich ... Es ist kein schönes Wort. Aber perfektionistisch ist auch nicht schön. Das könnte ich schon über mich sein. Das ist ein bewusstes Problem. Ah ja, okay. Aber perfektionistisch kommt bestimmt, oder? Könnte man das schreiben, hörtet ihr das schreiben? Werd ihr so ehrlich das zuzugeben, dass ihr dazugehört? Also die, die damit schon bewusst ein Problem haben, die queren das, die die anderen, die das noch nicht eingestehen, dass sie perfektionist sind, die wollen wir gar nicht haben. Weil dieses Coaching, was sie machen, also die Preise 3, 4, 5.000 Euro reinkommen, das muss ein Problem sein, was bewusst ist. Genau. Und ich möchte ja auch in der Fiese packen. Also ich will nicht, ach ja, das löst ich irgendwann mal, sondern die haben jetzt ... Es drückt, es ist, aha. Ja. Also ist das schon sinnvoll perfektionistisch zu verwenden? Das kann sich ja auch ausprobieren. Also ich mache solche Sachen so, Claudia, dass ich mit meiner Zirklupe rede. Und wenn Sie sich selbst so bezeichnen, zum Beispiel, wie würdest du dich als Mama bezeichnen, könntest du fragen und dann sagen Sie etwas. Und wenn Sie etwas sagen, dann nutze ich das dafür, dass ich davon ein Reel mache oder einen Beitrag mache. Und wenn es richtig gut ankommt von den Zahnherren, dann ist das eine Vortreffer. Wenn nicht, dann suche ich nach anderen Worten. Okay, cool. Also das haben wir mit Yasemin auch gemacht. Zum Beispiel, wir haben ausprobiert, ob die Frauen Komplimente haben möchten. Darauf kam keine Reaktion. Das heißt, dadurch können wir nicht abholen. Aber als sie über Meckern geredet hat, dass die Frauen die Männer anmeckern, und das verändern wollen, das kam richtig gut an. Und so diese, also diese Reels oder diese Postings sind dafür da, damit wir die Worte testen oder die Workshop-Titel. Ja, ja. Ich habe beim letzten Mal gefragt, was im Titel am Anfang hat, hat euch angesprochen. Dann haben die meisten gesagt, entspannt, Business aufzubauen. Dann wusste ich, das Wort muss ich öfters nutzen. Ja, aber das müssen die Kunden dir sagen. Und deshalb ist es so, dass ich mag, auf fertigeres, also die schon veröffentlicht sind, Feedback zu geben, weil da sehen wir schon die Zahlen. Und nicht wie Zerdenken etwas. Also raus mit den Worten. Ja, und dann sehen wir, welche Worte gut ankommen, und dann, darauf können wir bauen. Aber wenn du zerdengst, denkst, also zum Beispiel, ich habe immer nur Berufung benutzt, und dann haben wir Interview gemacht, und da haben die Hälfte der Leute gesagt, im Interview, ich möchte endlich Mainz machen. Dann habe ich gedacht, wie oft ich das schon gehört habe, aber in meiner Kommunikation habe ich das noch nie genutzt. Dann haben wir davon den Titel gemacht für die Facebook-Gruppe. Und so testen wir aus, was Sie sagen, damit können wir sie abholen. Nicht das, was wir über Sie sagen. Okay? Okay. Gut. Margret, du wolltest noch... Danke, Claudia. Ja, ich probier's schnell. Im Gadd von dir wollte ich auch ein, zwei Ries anschauen. Möchtest du auch? Dann können wir danach... Dann kannst du das auch danach freigeben, was du mir geschickt hast, ja? Kannst du es schon vorbereiten? Ich bring's immer nicht hin. Warum dann nicht? Oben Facebook, Herzensprojekt, da darunter. Okay. Willst du von oben schauen? Kannst du es lesen? Von oben. Ich will immer von oben, weil unsere Anfangsworte bestimmen schon den Ton. Okay. Ja, okay, das ist der... ... Warte. Nutzhahn. Okay, warte. Warte, stopp. Also, sie hat gesagt, sie möchte ohne Gebäude und Maschinen. Ja? Margret. Ohne. Hat doch gesagt, oder? Geschrieben. Ohne Gebäude und Maschinen. Nicht einfach. Nicht einfach. Also, da hat sie gesagt, ich will nicht einfach. Ohne Gebäude und Maschinen. Nicht einfach. Also, da hat sie schon eine Herausforderung gesagt. Ja? Sie hat schon gesagt, ohne Gebäude, ohne Maschinen, nicht einfach. Da musst du rein fragen. Zum Beispiel, du kannst es lösen. Wow, Nutzhahn. Total wichtig, bedeuten, lecker, was auch immer. Und dann stelle ich Frage, was bedeutet das für dich und deinen Sohn zeitlich, dass ihr ohne Gebäude und ohne Maschinen arbeitet? Okay. Was siehst du? Ja, ja, genau. Sie hat dir etwas präsentiert. Ein Schmerzpunkt. Nicht einfach. Da musst du rein fragen. Okay. Was du gemacht hast, ich kann mir vorstellen, dass mit Gebäude und Maschinen einiges einfacher wäre. Da hast du diese Meinung, von dir, überstülpt. Was ihr Traum ist, ohne Gebäude oder ohne Maschinen arbeiten zu wollen. Verstehst du? Mhm. Also, interpretiere nicht so einen Frage rein. Okay. Weiter nach unten. Oder ist es fertig? Ja, das habe ich ja falsch gefragt, oder? Aber warte mal, was soll ich jetzt lesen? Ihre Inne hier. Was hatte ich angesprochen? Ist gut, weiter runter. Ich suche ein Nebeneinkommen aus unserem Hof. Dieses Wort, das ist sehr konkret Margret. Okay. Da solltest du dich für dein nächstes Live nehmen. Ja. Wie du eine Idee für ein Nebeneinkommen aus deinem Hof... Danke Silvia. Bitte. Deshalb ist es wichtig, was Sie sagen. Ja? Nicht aufwand und doch nicht für umsonst. Dann musst du das mit wenig aufwand, aber nicht gratis oder umsonst. Also, du kannst das voll übernehmen. Ja, danke. Meine Kinder sind schon älter, kannst du auch übernehmen. Deine Kinder sind schon älter, ja? Jetzt hast du Zeit für Visionen. Also, das ist auch ein Live-Titel. Da habe ich gerade über 2, 3. Super. Okay, dann, Zimmervermittlung, wie der schon lange ein Traum. Musst du davon auch ein Live machen? Mhm. Wie der Zimmervermittlung schon lange ein Traum, aber du kommst nicht in die Böcke oder so, ja? Aber zu viel zu investieren, ja, du kannst nicht so viel investieren. Wir sind nicht wirklich ein Touristenort, okay? Aha, okay. Also, Sie hat jetzt mehrere Schmerzpunkte gesagt. Welches ist von der Energie her am schwierigsten für Sie? Welches Problem, Margaret, was schätzt du? Ja, das investieren, oder? Also, Sie will mit wenig Aufwand mehr ertragen, oder? Nicht? Und da hat sie ja geschrieben, Zimmervermittlung, und das investieren. Dass ich mit wenig Geld etwas machen könnte. Also, ich wäre total die richtige, ja, klicke ich schon, ja? Ja. Also, wenn du sagst, investieren, also an investieren, schalt der ihr Projekt, ja? Denken Sie, dann würde ich fragen, ob ich das Geld für die Frage, wow, du hast einige sehr wertvolle Ideen, also zuerst mal ein bisschen Loben oder so was, eine Erkennung aussprechen, oder wow, du möchtest auch ein Nebenankommen, und dann würde ich fragen, interessiert es dich zu erfahren, wie du ohne Groß zu investieren, ein Nebenankommen aus deinem Hof, oder ein Nebenankommen neben deinem Hof haben kannst. Also, ich gehe darauf an, ein, was Sie gesagt hat, und dann frage ich, ob der nächste Schritt Sie interessiert, dann sage Sie klar, ja, und dann hole ich Sie ins Gespräch. Okay. So einfach, ja? Aber da sind gute Leute. Ja, genau, diese passt, okay. Wir überlegen, was diese gesprochen hat. Das redet sich auch. Okay, hier würde ich einfach fragen, was habe ich angesprochen, ja? Sehr gut, ich hätte auch nichts anderes gefragt. Okay. Sehr gut, Margret. Bin ich zufrieden, danke viel, Maas, Silvia. Ich habe, glaube ich, noch eine Frage stellen. Ja? Du hast gesagt, online tun wir nur das Coaching, nur dieses Projekt, Herzensprojekt, ja, diese Sache Coaching. Aber wenn ich ja sehe, ich kann ja auch ein kleines Programm, ich sehe ja bei vielen, dass sie ja noch nicht so weit sind, dann kann ich ja etwas Kleines, das schon, aber nicht etwas anderes. Bin ich es konkret sehe, oder? Ja, also wenn du zum Beispiel denken würdest, dass du nicht so weit sind, oder dass es nicht so weit ist? Wir müssen schauen, was können wir besser verkaufen, also worauf liegen Sie? Und beim Herzensprojekt, also die gleiche Herausforderung, wie wir im Allgemeinen mit dem Wort Berufung, die Menschen, die noch nicht wissen, was ist Ihre Berufung, sagen, ich habe kein Geld, weil sie nicht wissen, was sie wollen. Und wenn die im Herzensprojekt ist es ähnlich, ja, weil wenn sie noch nicht wissen, wie sie das umsetzen, oder was sie wollen, dann ist es ähnlich. Und deshalb ist die Frage, ob du Ihnen etwas vorgibst, was Sie wollen, sollten. Zum Beispiel, Nebeneinkommen aus dem Hof, das ist konkreter. Okay, also irgendwie. Dann redest du mit Ihnen, welche Potenziale hat dein Hof, ja, welche Produkte sind da, die ihr verschenkt, oder was auch immer, dann ist es viel, viel klarer. Aber die Frage ist, ob du das möchtest. Ich Sie fragen. Nein, ich frage Sie. Also das merke ich, dass ich das mache. Ich habe jetzt gerade beim letzten Gespräch gemerkt, dass ich so begeistert, meine Begeisterung über meine Kundin, Sie leuchten dann eigentlich, oder? Also eine Kundin, die diese Woche einfach aufs Gespräch habe, ich merke dieses richtige, aber ich sagte ihr, ich wolle noch mal ein Gespräch, also noch mal ein Gespräch. Und ich merke, mir ist schon wieder ein paar Sachen aufgegangen, oder? Dass ich Sie ein bisschen angespannt, also so ein bisschen angewärmt habe, ja. Also das ist so meine, ja, und Sie ist da richtig, ja, ich, ich, genau, ich, ich, ich mache Ihre Gabentalente und Ihre, das bewusst, oder? Ja, ich habe das bewusst. Und jetzt habe ich Sie warm gemacht für das Verkaufsgespräch, ja. Das merkt ich, dass das eine Qualität von mir habe, ich jetzt so gemerkt, ja. Das mache ich schon oft, weil bei dir gibt es eine Frau, die auf Kinder aufpasst und solche Sachen, also das hast du immer schon gesagt. Aber das ist was ganz anderes, wenn du sagst im Allgemeinen, was ist dein Herzensprojekt, ich habe keine Ahnung, oder du sagst, ich helfe dir einen Nebeneinkommen aus deinem Hof oder neben deinem Hof, raufzuholen. Das ist viel viel konkreter. Ja, das mache ich schon. Ja, aber in der Gruppe und in der Werbung ist Herzensprojekt. Ah, ob ich das so machen will, genau. Ja, weil wir haben darüber geredet, dass Sie rausfinden müssen, welche Worte kommen an. Welche Worte sagen Sie? Und wenn Sie sagen, Sie möchten einen Nebeneinkommen haben aus dem Hof, das ist viel konkreter, wenn Sie das sagen, ja. Als Herzensprojekt. Ja, jetzt komme ich draus, sorry, jetzt habe ich es geschnallt, ja, das glaube ich auch, ja. Herzensprojekt. Okay, dann machst du jetzt zum Nebeneinkommen zwei, drei Lives und du sagst am Ende von dem Live und wenn du jetzt wissen möchtest, wie das individuell bei dir ausschaut, welche Potenziale hast du, hat dein Hof, dann lass uns darüber sprechen, wie ich dich unterstützen kann. Und so geht dann die Verkaufsgespräche. Okay, danke vielmals Silvia. Bitte? Ja, ich bin noch nicht da, ich bin auf dem Weg. Einfach ausprobieren, ganz wichtig ausprobieren, wie kommt es an? Ja, ja. Okay, sehr gut, danke. Danke schön Silvia. Irmgard, machst du dein Insta? Und dich laut? Ja. Also deine Hux gefallen mir schon sehr gut, ich möchte nur gestalten, ich hätte etwas dazu sagen und dann zum Text etwas, ja? Ja. Ich habe irgendetwas kommentiert, kannst du das mir zeigen? Aha, das habe ich noch nicht gesehen. Beim letzten? Ich weiß nicht, das ist einfach, aber ich habe ihn Facebook gesehen, meine ich. Okay, okay, dann bleib hier, bleib hier, bleib hier, also zuerst mal, geh mal auf Rils, oben Rils, ja. So erst schaust du ihn und dann geh mal auf, wie viel hast du 1000, wie viel Dingsbums hast du 1000, oben, wie viel Follower hast du 1000, fast 100, okay. Dann gehe ich mal rein, ich schaue, du tust immer wieder, ja, da zum Beispiel, da ist ein 1000er Aufruf. Also ich schaue immer wieder, was sticht aus von den Zahlen heraus, geh noch nach unten, damit ich die anderen Zahlen sehen kann, stopp. Okay, da ist 1113, ja. Dann da ist 1200, ja, gut. Also quasi, zu Zeit, alles was über 1000 ist, würde ich, aha, 1500, ja, siehst du, das kann zum Beispiel richtig gut an. Hier auch diese 1400 und 2400, also du schaust immer wieder, analysieren uns selbst auch. Du schaust an, was hat gute Zahlen bekommen bei mir und was habe ich da gemacht auf dem Bug? Und so siehst du, okay, solche Art von Hux brauche ich. Ja. Für die nächsten Rils. Ich frage mich manchmal, wie viel macht das Bild aus und wie viel der Huck? Beide, das ist total wichtig, ja, aber ich schaue mal das ganze Ril an, was habe ich da gemacht, was haben wir nicht gemacht, was hat gut funktioniert und dann das nächste Mal machen wir ähnlich, nur halt anders. Ja. Aber das Wichtig ist, wenn etwas schlechter Zahn hat. Ja. Also zum Beispiel bei den 306, der Huck ist gar nicht so schlecht, aber ins Verbrech alles, was nicht scharf ist. Also da ist es scharf, ist dahinter. Das kann gar nicht ankommen. Ah, ich verstehe, das ist nämlich Wesen beim Ril erstellen. Ich habe das nicht mehr wegbekommen, das war bei den Einstellungen ganz am Anfang. Ich habe mich auch schon gehabt. Ja, manchmal habe ich das wieder weggekriegt, aber beim letzten Mal habe ich es nicht mehr weggekriegt. Ach so, okay, okay, so war das. Oder zum Beispiel hier, dieses so verwandelt hier der feinfüllige Frisur in Ihren Salon zum Lieblingsort der Freude. Beim nächsten Mal würde ich das gleiche machen. So verwandelt hier der feinfüllige Frisur in Ihren Salon zu Freude oder so was ähnliches. Also das Gleiche nehmen nur einfach Synonymen. Ja, super. Okay, und jetzt wo du telefonierst, das möchte ich sehr gerne, wo du gesagt hast, die Kundin hat angerufen, die habe ich gelesen, meine ich. Das war der Verkaufspost. Okay, also das ist jetzt eine Wurst. Das heißt, du hast keine Zeilen drinnen, immer wieder nur zwei Zeilen untereinander schreiben, dann liest ich dir. Ja, so habe ich es nämlich noch nicht gewusst, dass du das gesagt hast. Und beim letzten ist es schon gegangen, dass ich mir so WhatsApp geschickt habe. Okay, sehr gut. Dann gehen wir mal rein, weil es so schwer zu lesen ist. Soll ich zum anderen gehen? Ja. Aha, okay, das ist gut. Also als feinfüllige Frisurin von kaum ist die Kundin da, weiß ich, dass wir zäh. Zu heute bleibt es leicht egal, was sie mitbringt. Also es ist noch nicht ganz klar, der Hook. Aha. Ich würde am Anfang schreiben, für feinfüllige Frisurinnen, eine leere Zeile, dann ... Komm, ist deine Kundin da. Schatzi, kannst du da den Ton ausmachen? Ich würde mich zweimal. Danke. Und warum ist deine Kundin da? Du weißt, dass wir dich anstrengen. Oder sie wird dich anstrengen. Es ist viel konkreter als zu sagen, dass wir zäh. Was wird zäh? Okay. Verstehst du? Ja. Und dann zu, heute bleibt es leicht egal, was sie mitbringt. Dann würde ich ... also das würde ich nicht von uns zu, sondern früher und heute nennen. Ach so, das hat Ibs genauso übernommen, wie es in den Vorlagen war. Ja, aber wenn du das so bringst, dann würde ich früher und heute und jetzt nicht. Egal wer kommt, wir haben Spaß. Ja? Ja. Also, der, die Einleitung, die Spitze. Sehr gut bis jetzt. Das hat sich, warte, das hat sich erst verändert. Warte. Also, das ist ein bisschen wie eine lineare Erklärung, ich würde sagen, quasi, ich war voll erschöpft, bis ich kapiert habe oder bis ich erkannt habe, worauf oder auf welche eine Sache es ankommt. Ja. Und dann, solange ich gedacht habe, ich muss das halt aushalten, habe ich wirklich nur ausgehalten meiner Tage. Ja. Also, das ist sehr gut. Und dann kommen wir jetzt zur Brücke. Jetzt sollte dann die Brücke kommen. Und begonnen habe es nach und nach auf meine Art und Reise, heute. Und ich würde sagen, es ist Stilkraft vor Schritt für Schritt und ich habe meine eigene Methode entwickelt. Also, da würde ich mal schon reinschreiben, dass du eine eigene Methode entwickelt hast. Und dann, ich freue mich, wenn sie da, heute, ich freue mich, wenn sie da ist. Okay, dort hinduft, ich finde Schritt für Schritt und genau das lernst du. Ich würde sagen, genau das bringe ich meinen Kunden dabei in Salonglück. Dann habe ich noch nicht konkret gesagt dir, du hast nebenbei über dein Programm geredet. Ja. Und dann, du wirst Kondinnen, bei denen es leicht ist und dabei entspannt den Umsatz machen, der dich anfühlt, der dich erfühlt. Okay. Also, ist schon sehr, sehr gut. Ich würde den, das Ende jetzt noch ein bisschen softer machen. Ja. Und zwar, möchtest du gleich in die Umsetzung, dann kommentiere Salonglück und lass uns darüber reden, wie ich dir dabei helfen kann, dass du auch entspannt deinen Umsatz machen kannst mit besten Kundinnen oder sowas ähnliches. Ja. Sehr gut. Das wollte ich sagen, also, wenn wir Texte schreiben, also du bist eben gerade schon richtig, richtig gut in beschreiben, wie war das früher, was ist jetzt und was hat das verändert? Das ist das Einzige, was ich dir sagen wollte, da darfst du etwas noch umstellen. Okay. Und wenn dem du sagst, dann habe ich meine eigene Methode entwickelt oder ich habe bei mir, also du hast jetzt gesagt quasi, also du hast jetzt gesagt, ich muss das halt aushalten. Und ich würde sagen, ich helfe meinen Kundinnen rauszufinden, was sie denken, warum es so schwer ist. Und ich helfe ihnen dann, das zu verändern. Weil jetzt hast du über dich gesagt, was du gedacht hast, dann denken sie, ich denke das auch, ich muss das halt ausmachen. Okay, ich verändere das und dann brauche ich die ihrem gerade nicht. Verstehst du? Ja. Wenn du aber sagst, ich helfe herauszufinden, was ist der eine Gedanke, was dich so richtig, was dein Tag so richtig anstrengend macht, dann erzeugst du dadurch auch, das will ich auch. Ja, ich meine, bei dem einen Gedanken haben sie dann nicht den Eindruck, das Wissen, sie wissen ewig, sie denken. Das musst du rausfinden, zum Beispiel als good to action, was denkst du über deine, oder gerne kannst du in die Kommentare einschreiben, was du denkst und was deine Tage anstrengend macht, aber ich glaube nicht, dass sie das wissen. Ich glaube das nicht, weil sie Wissen, dann können sie das verändern. Also was ich sagen wollte, es geht darum, dass du sagst, du denkst etwas, ich muss, und das ist das, was dein Leben schwer macht. Und ich helfe meinen Kundinnen rauszufinden, was sie denken und dann ist der Tag besser. Und dadurch erzeugst du, ich will das haben. Ja? Ja. Okay ihr Lieben. Deine letzte Frage, was nehmst du mit von heute? Wer beginnt's? Dann beginne ich gleich. Ja? Ich nehme mit, dass ich im jetzt bin, dass ich nicht an Vergangenheit und Zukunft denke und dass ich das geistige Probleme mit geistigen Inhalten überschreibe. Genau. Danke dir. Nächste. Nächste. Ja, dann mache ich gleich wieder weiter. Also das mit den geistigen Schreibungen, der geistigen Gespräch, finde ich auch sehr interessant und an auch in Texten, keine Konjunktive, keine Unsicherheiten. Und bei Rene war es noch, ich hatte ja eine Situation aus dem Coaching geschildert und der eine Satz von ihm war einfach, es darf alles sein aus der Liebe heraus und das ist auch ein sehr wichtiger und guter Satz, den ich mitnehme. Sehr schön. Danke dir. Wer macht weiter? Bettina. Siehst du schon, von wen? Ja. Diese, was ist, wenn, Fragen wirklich wegschieben? Ja. Und dann das Beispiel mit Elisabeth war wirklich sehr eindrücklich, also keine Lösungen anbieten und dann die Frage, was ich mit Elisabeth hatte, war wirklich sehr eindrücklich, also keine Lösungen anbieten. Das ist der Herausforderung für mich. Ja, haben da eure Feststellung, der Mensch wird nicht sicher durch sein Geld. Das erklärt mir so einige Sehnsüchte meiner Schwester. Oh ja, sehr schön. Und der Satz zum Nachfragen interessiert es dich zu erfahren. Sehr schön. Danke dir. Danke. Christina, was nimmst du mit und dann Julian? Ich bin immer noch in dieser Gottesliebe drin, in der ich noch weiter baden darf. Also ich bin beispielsweise bei diesem Video mit dem Schemel noch damit beschäftigt mein Ich-Stuhlbein etwas zu verlängern, damit das genauso groß ist wie das Gott und das andere Stuhlbein. Cool. Ja. Danke dir. Danke schön. Julian. So, was habe ich mitgenommen? Ja, immer Geld denkt, ist das klar vom Geldgedanke. Ja. Ja, und was habe ich noch? Also ich habe ein paar Sachen mitgeschrieben, aber wenn jemand sagt, du bist zu teuer, dann sagt ihm, wie viel hast du investiert? Das ist da, wo du bist. Ja. Und entscheidet, nimm keine Entscheidungen für die anderen. Das ist auch herausführend für mich. Sehr gut, Julian. Danke. Danke. Johannes, kannst du? Los. Der andere haben schon. Ich kann auch schnell, aber ich habe so ein bisschen nebenbei zugehört, dass ich jetzt so eine Brause gekriegt habe. Wo sehr viele interessante Stellen drin war, wo ich tatsächlich auch wirklich zugehört habe, aber ich kann nichts genau sagen, was ich jetzt im Einzelnen so mitnehme. Also gerade dieses Geldding, dieses Grundthema, der Wertevergleich und dass es sichtbar sein muss, der Preis und das Ergebnis. Sehr schön. Sehr gut. Danke dir, danke euch. Danke euch. Weißt du, wo der Text steht? Er aktiviert uns ständig alles. Zweiter Korinther 98. Und das Witzige ist, Zweiter Korinther 89 ist, dass Jesus der Reich war, hat unsere Dwegen quasi Arm geworden am Kreuz, damit wir die Armwaren reich werden. Also das finde ich so gut. Das Zweiter Korinther 89, also das muss zuerst kommen, was Jesus gemacht hat. Er wurde Arm, damit wir reich werden. Und dann in Zweiter Korinther 98, also nur die Zahlen hinten umdrehen, dann steht, dass er alles seine Segnungen uns gegen über aktiviert. Also ich finde das einfach schön. Darf ich noch was sagen? Mhm. Diese, dieser Gedanke, dass wir nur in der Gegenwart genießen oder überhaupt nur leben können, der ist für mich ziemlich wichtig. Und dass die Sorgen sich nicht beseitigen lassen, wenn auf dem Konto der Betrag wächst. Ja, es ist schon ein bisschen beruhigend, wenn da was ist und man nicht um die nächste Kurve wieder in irgendeinen Engpass kommt. Aber Sicherheit gibt es da wirklich gar nicht und dann wieder die Konzentration auf die dies gibt. Richtig gut. Sehr, sehr gut. Sehr schön. Danke euch, ich bin begeistert von euch. Habt ihr alle beste Zeit, genießt euch. Und bis morgen oder Donnerstag. So ist es. Tschüss.