Herzlich willkommen, ihr Lieben. Erste Frage, was für dich gut ist getan? Wer mag da gehen? Dann beginne ich. Ja. Also mir ist es dann noch richtig gut gegangen. Also am Wochenende, ich war am Freitagabend auf einer Geburtstagfeier und habe allen sehr gut zugehört, was die Probleme so sind. Und ja, da ist es hauptsächlich um gesundheitliche Probleme gegangen und eine ist wieder auf mich zugekommen wegen Wechselthemen. Ich habe dir gesagt, dass sie sich gerne bei mir melden kann und dann machen wir ein Gespräch. Und am Samstag ist auch noch eine auf mich zugekommen. Also am Samstag kommt immer eine Bäckerin zu uns mit dem Bus und die verkauft da Brot und Semmeln und ist extra zu mir ins Geschäft drüber gekommen. Und ich habe mit ihr schon mal gesprochen, weil sie war ziemlich krank, hat viele Entzündungen im Körper, jetzt immer noch und eine Freundin von ihr auch. Und ich habe gesagt, dass ich da helfen könnte und die ist zu mir gekommen und wir möchten jetzt am Donnerstag-Mitag mal kommen zu zweit. Beide? Ja. Ah, richtig gut. Und hast du konkreten Termin mit ihnen ausgemacht? Nein, noch nicht, aber sie hat mich gleich gefragt, ob ich Donnerstag-Mitag mal Zeit hätte, sage ich, ja, das ist möglich. Also diesmal machen sie es noch aus, dass sie zusammenkommen können. Okay, richtig gut. Sehr schön, Martina. Gibt es noch was? Nein, eigentlich sonst was fast. Okay, richtig gut. Andrea. Ja, mache ich weiter. Ja, bei mir hat sich auch was Gutes getan, und zwar, ich habe eine Schweizerin kennengelernt letztes Jahr im Urlaub und dann haben wir einfach auch da so was ich mache. Und dann habe ich sie auch mal besucht und genau, irgendwie ist es aber auch, ob das Gespräch nur kurz so gekommen. Und jetzt hat sie sich selber gemeldet, weil es ihr jetzt nicht so gut ging und ihr zukünftiger Partner jemand, der hat auch irgendwelche Produkte und hat ihr irgendwas empfohlen und dann hat sie gesagt, ah, nee, weiß ich jetzt nicht so recht. Und dann hat sie sich dran erinnert an unser Gespräch und dann hat sie sich gemeldet. Das fand ich echt toll und dann habe ich ihr letztes paar Informationen geschickt und so und ich werde im November jetzt auch noch mal sie besuchen, genau, und dann mal sehen, was kommt. Sehr gut, danke dir. Ja. Sehr schön, ich schreibe nur mir Sachen auf. Ja, es war halt gesund für die hundreifige Herausforderung, hat sie. Ja, danke dir. Karina hat die Handel schon hochgemacht. Ist das Frage oder du sagst, was hat sich Gutes getan? Ja, das ist ein Zwischending. Dann warte noch ein bisschen. Katrin. Ja, ganz kurz. Bei mir hat sich Gutes getan, meine große Stichtaste hat dieses Leben eingenommen. Offiziell. Wie schön. Genau, das war richtig gut. Ich habe da selber so nachgesagt und dann erzähl mir so Freunde, die sie alle mit an Bord nimmt und dann habe ich ihr das mal erklärt, wie das ist und lasse sie das ja dann auch so weitergehen kann. Und dann haben wir das zusammengemacht und haben jetzt mitgegeben, sie können sich mit ihren Freunden dann auch machen. Die bestellen sich schon rein, weil sie immer biebeln und so online in ihrem Club da. Also es ist echt süß, ja. Halleluja. Halleluja. Danke. Ja. Julia. Hatte auch ein Workshop gehabt. Ja, aber auch ein Workshop gehabt. War richtig nett. Also hat mir auch ganz viel Spaß gebracht. Sehr schön. Und ja, es haben glaube ich acht Leute zugeguckt. Und zwei, drei Rückmeldungen habe ich gekriegt. Eine wollte noch, dass ihr Mann sich das auch noch anschaut. Und genau. Also so weit, jetzt erstmal dazu. Und das war schon richtig gut. Also hat mich sehr gefreut, aber ich habe auch noch weitere Ideen bekommen. Also, ja, richtig schön. Danke. War noch jemand? Ja. Also beim Uhr tut sie in mir selber ganz, ganz viel. Und es ist so, das ist mir so unfassbar gut. Es geht einfach mit mir. Sehr schön. Ja, mit mir und egal wo ich bin und auch so mit anderen. Genau, das fühlt sich richtig gut an. Und ansonsten freue ich mich schon riesig auf Samstag, auf den Workshop mit Sarah. Sehr, sehr gut. Genau. Und dann habe ich mich gefragt, ob ich in Wien jemanden kenne. Und dann habe ich gesagt, in Wien nicht, aber nicht weit. Richtig schön. Ja. Danke. Ja, bei mir sprudelt es momentan auch ganz gut. Und er konnte letzte Woche jemanden, der sich nicht mehr verabschiedet hat, er konnte letzte Woche jemanden noch, die Gewirkelten noch helfen und habe sie dann irgendwie, weil sie wieder mal total hektisch war, dann irgendwo mit ein paar Worten einfach runtergebracht. Ein paar Worten, das ist gut. Ja, und daraufhin war sie dann, weil sie erstens mal die Lösung, was sie wollte, was ich zeigen sollte, sie bekommen hat, innerhalb von fünf Minuten. Und dementsprechend eben, ich sie dann auch runtergebracht hat, war sie so glücklich, hat sie sich so bedankt für das, dass es ihr jetzt viel besser geht als vorher. Richtig gut. Und dann habe ich, ja, einfach nur mich wirken lassen. Sehr gut. Und ansonsten, ja, habe ich auch gute Ideen und es läuft ganz gut so weit. Sehr gut. Wenn das, wenn das fließt, das ist gut. Ja. Okay, dann, die Irmgard hat heute verkaufstechnische Fragen geschickt. Alle anderen haben etwas geschickt, was eigentlich für Dienstag ist, ja? Oder? Ja. Nicht, dass ich was vergesse. Also, Irmgard, das ist auch für jeden total wichtig, weil Irmgard eine Freundin hat oder eine Bekannte hat, würde ich mal sagen. Und diese Frau hat dich angerufen und dann, ob du gerne spazieren gehen würdest und dann hast du, hat sie ihr Problem erzählt, du hast gesagt, du könntest dir helfen und dann war die Stimmung irgendwie wie gefroren oder so, was Ähnliches. Und sie hat gesagt, was für dich Freundschaft bedeutet. Du hast gesagt, was ist Freundschaft. Und sie hat gedacht, dass du freundschaftlich ihr hilfst immer wieder. Ja, das ist die Grundausgangssituation. Ja, und solche Situationen hat jeder von euch, was sie Freundinnen hilft. Und du hast gesagt, du möchtest nicht mehr umsonst coachen, ja? Und du hast mal nach alles richtig gut gemacht, also die Beschreibung, was du gemacht hast im Karte. Ich würde nur eine einzige, also zunächst mal musst du dich fragen, ist diese Frau eine Freundin von dir, möchtest du sie als Freundin haben oder sie ist eine Kundin von dir im Friseurladen? Also sie ist eine Kundin plus, würde ich sagen. Kundin plus, genau. Möchtest du sie als Freundin haben oder nicht? Ja, doch. Okay, also diese Frage stelle ich deshalb, weil ich eine Zeit lang, als ich in Hamburg war, circa 50 Freundinnen hatte. Oh. Das heißt, alle haben mich gesucht, wenn sie Probleme hatten. Oder im Gymnasium jeder kam zu mir, ja? Und hat die ihre Probleme erzählt, wenn was war, aber zur Geburtstagsparty haben sie mich nicht eingeladen. Wow. Und deshalb ist die Frage, du darfst eine Frage dir stellen, will ich diese Frau als Freundin haben oder nicht? Ja, also das habe ich ja schon sehr klar kommuniziert, dass sie das für mich nicht, sie kann mir erzählen, wie es mir geht, weil sie gefragt hat, ob sie dann dafür bezahlen muss, das fragt sie sich. Und ich habe gesagt, na dafür brauchst du nichts zu tun, wenn du mir das sagst, nur gratis coachen, wer mag ich nicht in meiner Freizeit? Okay. Also ich möchte noch zurückgehen. Du darfst dir diese Entscheidung treffen, wie viele Freundinnen möchtest du? Also mit drei, vier Freundinnen, wo wir die Freundschaften pflegen, bist du meiner Meinung nach, also ich bin da voll ausgebucht. Das heißt, dass du diesen Kreis mal zuerst für dich festlegst, werdest wirklich deine Freundin? Ja, na dann ist sie keine Freundin. Okay. Und das ist das, was wir zuerst beim Freundschaftskreis machen dürfen. Also wie viele Freundinnen können wir wirklich haben, so dass nicht nur sie uns anrufen, sondern wir sie auch anrufen. Ja, weil das ist zum Beispiel eine Strecke von mir. Das meine Freundinnen sich öfters bei mir melden als ich bei ihnen. Ja. Und wir schließen diesen Kreis, und zwar diese Freundinnen sind Freundinnen, so durch dick und dünn. Ja, also nicht zuzeit Freundinnen, sondern dick und dünn. Freundinnen, die auch unsere Schwächen kennen, auch unsere schlechte Seiten kennen, bei denen wir schon Fehler gemacht haben und uns trotzdem vergeben haben. Also ich hab solche Freundinnen, die uns unsere Schwächen auch gut kennen und uns trotzdem lieben. Ja? Ja. Also das ist am wichtigsten, wenn wir zuerst die Freundin, bei Freundinnen Coaches reden, dass wir diesen Kreis festlegen. Weil sehr viele Menschen sagen, wir sind gute Freunde, ja, Kunde plus Freunde, aber sind sie für uns wirklich Freunde. Das finde ich am wichtigsten am Anfang. Ja. Okay, und wenn sie nicht zu diesem Kreis gehören, ja, zu diesem engsten Kreis, dann kann sie sagen, ich liebe dich total, zum Beispiel, als Kundin, und ich hab total ein freundschaftliches Verhältnis zu dir, und mal gerne ein Kaffee, ja, aber du kannst auch sagen, ich hab circa 50 Kundinnen. Und wenn ich mit jedem, mit jedem, mit jedem, mit jedem, mit jedem, mit jedem, mit jedem, mit jedem, mit jedem, mit jedem. Und wenn ich mit jedem, bei jedem Zuhöre, bei jedem ein bisschen Coache, dann ist es eigentlich schon ein Coaching-Business, was ich verschenke. Ja. Also es ist wichtig, dass du auch sagst, wie du dich fühlst in dieser Beziehung. Ja. Ja? Also das einfach nur zu sagen, nicht, du bist keine Freundin oder sowas ähnliches, sondern wir haben ja ein freundschaftliches Verhältnis, aber ich hab circa 50 solche richtig gute Beziehungen wie mit dir. Und wenn jeder, jede Woche mir 50-mal erzählt, was ist, ja, dann bin ich mit Freundinnen ausgebucht. Ja. Es geht nämlich tatsächlich so, dass ich mit fast allen meinen Kunden so ein relativ freundschaftliches Verhältnis habe, dass ich mit denen schon was unternommen habe und so, also drum sage ich plus, das ist nicht so rein Geschäft, sondern schon auch oft mit Unternehmungen verbunden. Aber ich sage jetzt nicht gleichzeitig, dass das Freundinnen sind. Okay. Jüngert, folgendes, und zwar, mir ist das gleich bewusst geworden, wo du es über den Linken angefangen hast. Weil wenn sie wirklich ihr Freundin wäre, dann hättest du sofort ja gesagt. Okay. Ich will vielleicht noch mal ein anderes Bild dazu nehmen. Stell dir mal vor, du hast einen Freund, der hat eine Tankstelle. Und du gehst dahin und sagst, hey, wir sind doch Freunde, dass ich mir den Tank mal vollmachen kann, ist doch eigentlich gar kein Problem. Mehr würde das machen, selbst wenn er der beste Freund ist von dir. Ja. Ich habe das auch gesagt mit dem Frisieren. Ich komme mir an nicht auf die Idee, dass ich irgendjemanden gratis frisier, das würde ich nie machen. Ja. Okay. Also die Frage dürfen wir zuerst bei uns klären, wer ist wirklich Freund? Ja. Und das ist einfach eine Qualität von dir, Imka, dass du mit deinen Kunden freundschaftliches Verhältnis hast. Das ist gut. Ja. Also das ist richtig, richtig gut. Ja. Und jetzt geht es darum, du kannst zum Beispiel auch sagen, ich habe 50 solche, circa wie du. Stell dir mal vor, wenn ich mit jedem einfach jede Woche etwas unternehme und jeder ein bisschen ihre Probleme erzählt, wie dann meine Woche ausschaut. Ja. Ja. Also das ist nur, dass du deinen Teil auch erzählst. Weil das ist auch etwas anderes, ob sie jetzt beim Frisieren dir die Sachen erzählt oder beim Spazieren gehen. Ja. Und du beim Frisieren kannst du mir gerne die Sachen erzählen. Ja. Aber wenn ich spazieren gehe, das ist einfach meine Freizeit. Ja. Und da möchte ich nicht über Probleme reden. Ja. Oder wenn wir über Probleme reden und ich habe das Gefühl, ich kann dir helfen, dann möchte ich das als Selbstverständlichkeit dir sagen können, ich habe da eine Lösung für dich. Ja. Kopfschmerzen, ich habe Kopfschmerztabletten. Was würdest du zu mir sagen, wenn ich dir kein Wort sagen würde, dass ich die Lösung für deinen Kopfschmerzen hast? Ja. Ja. Also das ist jetzt alles noch, wie du von dir kommunizierst. Und dann das Wichtigere ist vielleicht, dass du hast schon in dieser Richtung auch einen Satz gesagt, du hast gesagt, deine Probleme sind nicht dadurch gelöst. Wird das nicht dadurch gelöst worden, dass du die erzählt hast oder durch Tipps? Ja. Ja. Und das war schon richtig gut, dass du das gesagt hast. Und dann ist es noch ganz wichtig, dass du sagst, du, ich habe kein Problem damit, wenn du mir diese Sachen erzählst, aber ich könnte dir tausendmal besser helfen. Aber das ist Coaching. Ja. Und das ist Coaching, weil wir dann zum Beispiel acht Wochen oder zwölf Wochen zu einem bestimmten Thema reden, wo ich dir helfe, dieses Problem zu lösen. Und das ist einfach ein Weg, ein Prozess, wo wir uns beide auf diesen Prozess einlassen. Das ist tausendmal mehr als einfach nur Tipps zu geben oder zuzuhören. Ja. Das hilft dir, weil, zum Beispiel, kann zu sagen, das hilft dir, weil dein Schmerz ist weg, gerade dadurch, dass du deine Situation erzählt hast. Aber wir haben nicht darüber geredet, was in die Ursachen und wie du das lösen kannst. Ja. Ja. Ja. Also, das heißt, wenn wir mit Freunden unterwegs sind, dann sind zwei Seiten wichtig. Erstens, wir dürfen ihnen den Sinn klarmachen, warum wir sagen, wir können ihnen helfen als Coach. Ja. Und zwar, weil es ihnen besser geht, weil sie dann ihr Problem wirklich lösen können. Also, das muss im Vordergrund stehen. Ja. Und das, was ich gesagt habe, zum Beispiel, du hast 50 gigantische Kundinnen wie sie, das ist ein Problem. Sie haben sich das einfach auch vorstellen darf, was das heißt. Ja. Und sie kann, du kannst auch sagen, was deine Lösung ist, siehst du. Mhm. Also, du kannst auch den Ball ihnen ein bisschen zurückgeben. Ja. Also, Warnysock, ich habe 50 Kunden, die so sind wie sie. Da weiß ich nicht, ob sie, aber das ist jetzt meine Interpretation, wie es mir wahrscheinlich geht. Da würde ich mir nicht ... also, da würde ich mir nicht besser gehen. Ich würde mir dann denken, ich bin eine von vielen. Ist das aber die Wahrheit? Mhm. Sie ist einzigartig, du heißt sie lieb, du magst sie, ja. Aber sie ist nicht ... du heißt mehr als 10 Kundinnen. Ja. Das heißt aber nicht, dass ihr Wert weniger ist. Mhm. Ja. Also, mit ich gehe, mit meiner Frisöser, nicht Kaffee trinken. Also, sie hat schon viel mehr bekommen. Ja, schon viel mehr bekommen, genau. Das darfst du auch sehen, ja. Mhm. Genau so wie zum Beispiel Pastoren in der Gemeinde. In der Gemeinde wird sehr oft erwartet vom Pastor, dass er mit jedem Kaffee trinken geht. Dann geht er mit jedem Kaffee trinken und der ist total ausgeloggt am Ende, weil er keine Zeit für sich und fürs Wort hatte. Aber ein Pastor muss Fügt an. Und wenn er selbst nicht ist, weil er ständig unterwegs ist, dann ist es kein guter Pastor. Verstehst du? Ja. Hat es geholfen? Ja, es hat mir geholfen. Okay. Und die andere ist für mich keine Kundin dann. Mhm. Das beschrieben hast. Ja, das habe ich mal gedacht. Okay, dann schaue ich noch schnell in das Mehr von letzter Woche, weil das weiß ich jetzt nicht auswendig. Kannst du vielleicht schon eine rausnehmen und erzählen den anderen? Ich weiß es selber nicht mehr, was ich geschrieben habe. Na schön. Die Friseurkollegin, die anrufen hat und jammert hat, also das ist schon Freundin, von der ich mir aber nicht mehr an jammern lassen mag. Ist das sechstezehnte? Na achterzehnte. Also schauen wir mal, dieses viertezehnte habe ich noch nicht beantwortet, oder? Ich glaube schon. Okay. Gibt es jetzt nur den sechstenzehnten? Ja, sechstezehnte. Oh ja, ja genau, weil da ist der viertezehnte drinnen und das haben wir schon. Okay. Mhm. Was ist das Problem deiner Meinung nach, sagt den anderen, mit der Maria? Mit der Maria? Ah, dass sie, dass sie es einfach erzählen wollte, ohne, das ist überhaupt keine Lusterverlösung. Sie ist damit zufrieden. Also das ist keine Kundin also? Genau. Okay. Keine Kundin, genau. Keine Kundin. Also so etwas, wenn jemand sich nicht verändern möchte oder wenn jemand sagt, ich habe kein Problem, ist kein Kunde. Ist das angekommen bei jedem? Ich muss eure Gesichter sehen. Ja, also wenn jemand nicht sagt, ich habe ein Problem oder ich habe einen Wunsch, nur wir sehen etwas, das ist kein Kunde. Ja. Jetzt gehe ich wieder zurück. Okay. Also das ist, jetzt diese, ist die Maria. Und dann möchte ich noch etwas sagen, der zweite Größte des Schmerz ist, dass sie Partner mit Anderen zwar redet, aber nicht mit ihr, er ist sehr gutmütig, jedoch, das Schweigen stört sie sehr. Und dann hast du die Frage gestellt, wie wäre das, wenn dein Partner mit ihr reden würde? Die Maria konnte sich das erst gar nicht vorstellen, stieg wieder in das jetzt ein. Ich fragte er neu und da sagt sie, da müsste ich mich umgewöhnen. Das heißt, solche Menschen, die nicht wissen, weil sie wollen, sind keine Kunden. Ja? Okay. Könnte da ist sie, wenn sie bei mir sitzen am Friseursessel, könnte ich da das Gleiche machen, so wie du das in der Facebookgruppe mit dieser Bewusstseinsbildung, dass sie da immer wieder was sorgt, dass sie merken, aha, da gibt es noch was anderes, dass sie bereit werden oder ist es einfach zu anstrengend? Nein, also das mache ich schon mit jedem. Ich fordere, also ich fordere jeden heraus oder ich stupse jeden, aber ich merke, ab wann ist es ein potentieller Kunde, das ist der Punkt. Okay. Dadurch, dass ich schon stupse oder herausfordere, machen sie schon Schritte. Ja. Aber da geht es zum Beispiel auch darum, dass ich ihnen Bücher empfehle. Ja. Ja, also das heißt, ich verbringe damit meine Zeit nicht oder in der Facebookgruppe, jemand sagt mir etwas und dann schicke ich, dann sage ich, es gibt ein Video, was dir da gut tun würde, hört dir das an. Ja. Ja. Das heißt, dieses Bewusstseinsbildung mit den Instaposts. Ja. Oder mit der Gruppe ist richtig, richtig gut, aber wir sollten nicht darauf fokussieren, diese Menschen zu berkehren. Ja. Weil dann geht unsere Kommunikation immer mehr zu den Menschen hin, die noch keine Veränderung haben möchten und das ist sehr anstrengend. Ja. Wir kommunizieren ständig an die Leute, die eine Veränderung jetzt wollen und jetzt auch ready sind, plus zu gehen. Ja. Ja. Ja. Ich kann mir nur nicht vorstellen, ich habe so viele Menschen und mich, mit denen ich Kontakt habe, dass ich da bisher noch niemanden abholen habe, also dass sie nicht bereit sind. Da glaube ich nämlich immer, dass es an meiner Kommunikation liegt. Nee. Nee, okay. Also, jetzt bei der Frau, was du geschickt hast, du hast alles richtig gemacht. Mhm. Mhm. Und jetzt geht es auch darum, dass du im Geistlichen einfach dieses Gebet betest, Papa schickt mir einfach die Menschen, die jetzt ready sind. Ja. Jetzt ist eine Veränderung vollen, die jetzt ready sind, los zu gehen. Mhm. Ich sage immer wieder, die scharf sind, die hungrig sind. Ja. Das sind meine Worte. Ja? Ja, genau. Dann sind jetzt alle Beispiele von dir jetzt beantwortet. Ja. Mhm. Sehr gut. Karina hatte zuerst eine Frage, dann Ralf, dann Katrin, dann Andrea. Karina? Ja, hi. Es war jetzt nicht direkt ein Arten, sondern ein Erleben. Du bist jetzt irgendwie weg? Nein, ich bin da. Also, irgendwie sehe ich jetzt das andere. Wir sind da alle. Okay, egal. Ich hatte jetzt mal erzählt, da ist die Kundin, die nicht das große Programm machen wollte und dann war sie hier vorhin noch einmal da und dann habe ich ihr Angeboten, das eben aufgeschlüsselt. Also, entweder macht sie mir Infosunstruhe oder sie macht ein Coaching, aber das war ja auch zu viel und sagte sie, sie hat nur noch 400 Euro gecheht. Und dann habe ich schon gesagt, naja, dann überlegen Sie einfach noch, bis morgen Ende, Sie haben ja auch Familie. Und dann habe ich über Wochenende überlegt, warum habe ich hier dann nicht ein kurzes Programm, das ich dann nicht mehr habe. Ein kurzes Programm Angeboten oder sowas. Und dann dachte ich ja, weil ich es eben so perfektionistisch bin, weil mir das nicht ausreichen würde. Ja, weil ich denke, das ist da nicht genug. Das ist so ein Tropfen auf dem heißen Stein. Und dann habe ich gesagt, okay, also wenn die jetzt sich noch einmal meldet und was fragt, dann liege ich ihr zum Beispiel den Herzkruz an oder so. Und plötzlich hat sie vorhin beschrieben, sie braucht noch einen Link. Und jetzt habe ich gleich beschrieben, ob sie bereit ist, sie den Herzkruz zu machen, für 2, 3 Stunden und so. Ich habe jetzt noch keine Antwort, wenn man gespannt wie sie reagiert. Aber für mich war das Neue, dass ich eben nicht in diesem, das reicht nicht aus, wenn ich immer das kleine Paket anbiete, das ist doch gut zu wenig. Verstehst du was ich meine? Das ist oft so mein Ding, dass es nur so ein kleiner Schritt, aber ein kleiner Schritt kann ja auch helfen. Daran musst du verstehen. Und ich brauche mehr kleine Programme dann, wenn die Leute das auch ausschreiben. Okay, das ist eine schöne Erkenntnis. Heißt du eine Frage dazu? Ja, das Ding ist, wenn ich nicht dann so auf diese kleinen Programme konzentriere, dass alle wieder noch keine bekommen. Das ist deine Angst? Na Angst ist falsches Wort, aber dass ich dann zu schnell dabei bin, bei dem kleinen Programm zu landen. Manche brauchen ja länger, wenn sie sagen, sie nehmen das große Programm. Du hast ja immer gesagt, man soll erst ein großes machen und dann bricht man auch das kleine rum da. Aber wenn ich, ich bin ja noch nicht so weit, ich verliere es uns zu viel verzenden einfach, wenn ich nur auf den großen bestehe. Und bei den kleinen, ja die Kleimer sind dann oft zu wenig für mich, A von O, V und B. Okay, also die Gefahr besteht, wenn wir nicht festhalten an dem Gesamt der Ergebnisse und wir kleinere Preise haben, dass sie beginnen immer wieder, die kleinere Programme zu verkaufen. Weil wir diese Hürde, wie wir unseren Wert kommunizieren, quasi dann nicht nehmen, sondern im Gespräch einknicken. Also die Gefahr besteht. Da musst du einfach aufpassen, wenn du zum Beispiel zehn Gespräche hast oder zehnmal verkaufst, wenn davon siebenmal großes Paket und dreimal kleines, das ist okay. Das ist die eine Überlegung. Die andere Überlegung ist, dann liegt es nicht an der Hürde. Die andere Überlegung ist, dass du eine Praxis hast und deshalb solltest du immer wieder diese zwei Sachen anbieten. Also ich habe die klassische Praxis pro Stunde. Wie viel hast du pro Stunde? Ich habe bei dem Potsch in 150 und bei den Therapien, also die Erkunft kommt auch auf ein halbeschwimmen, für das Beispiel Euro, je nachdem was ist. Wie viel? 35 Euro halbeschwimmen. Also das ist eigentlich das Gehich. Also das würde ich schon aufheben auf 70. Also wenn du Beratung machst, auch auf 70, mindestens. Und dann kannst du einfach sagen, das sind meine Preise und sie entscheiden sich dann. Und so verliest du keinen, weil sie entweder dies oder das nehmen. Das ist die zweite Sache und die dritte Sache ist, wenn wir jemandem geholfen haben. Also wir haben heute den Termin mit dem Passport gehabt. Und das Gesicht davor am Anfang und am Ende zu sehen. Also das war herrlich. Also am Ende hatte er wirklich leuchten durch den Herzkodenur. Und das heißt, wenn wir jemandem so ein Erlebnis geben, also in einer Stunde oder in 1, 2, 3 Stunden so richtige Durchbrüche in einer Sache, in einer winzigen Sache, dann ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie weiter machen, viel, viel größer. Ja. Ja? Ich habe auch gesagt. Und es ist nicht so, dass, also ich möchte nicht, dass ihr diese Sachen als Gesetz nehmen, sondern ihr sollt euch auch führen lassen. Ja? Ja. Wir sind alle selbstständig. Also wir haben die Verantwortung für unser eigenes Business, für unsere eigene Berufung. Wir haben den heiligen Geist in uns. Er führt uns, ja? Und die Sachen, die wir miteinander machen, das sind total wichtig, aber lässt dich dafür führen. Ja? Hat es geholfen, Karina? Ja, also. Okay. Und später, also am Anfang, wenn wir kleinere Sachen machen, ist okay, aber später machen wir dann zum Beispiel kleine Produkte, Mini Produkte, Mini Kurse, ja? Und die sind aber skalierbar, das heißt, ohne unsere Zeit. Und da die Idee von diesen Mini-Kursen ist, ja, dass die Werbekosten von uns refinanziert werden und dadurch immer mehr Menschen in unsere Welt kommen, was uns nichts kostet, und diese Mini-Kurse helfen auch extrem. In einem bestimmten Bereich, also diese Denkweise, dass sie mit einem kleinen Schritt Menschen helfen können, ist gut, aber diese drei Themen, was ich jetzt gesagt habe, ist total wichtig zu beachten, weil wenn du runtergehst und Stunden setzer machst nur, dann bist du am Ende. Also ich habe das jetzt mit einer Kundinausgerechnet, die hat 120 Euro pro Stunde, und wenn du 20.000 Euro Einnahmen haben möchtest, ja, das ist nicht einmal machbar. Und das dürft ihr euch ausrechnen, wenn ihr Stunden setzer macht mit 150 Euro, ja, zum Beispiel, und dann hakt ihr davor 10, wie viel kommt dann in einem Monat zusammen? Und das ihr habt sehr schnell eure Grenze erreicht mit Stunden setzen. Ja? Ich habe nochmal zwei Fragen. Ja? Oder bist du noch nicht fertig jetzt? Herr Rehner, bist du fertig? Okay. Und klar, das eine ist der Umgang mit Freunden. Also du sagst, man sollte seinen inneren Zirkel finden und heißt das dann, dass man seinem inneren Zirkel, die diese Dienstleistung verschenken muss? Doch eigentlich auch nicht, oder? Nee. Also zum Beispiel, Julia, ist du eine Freundin von uns. Ja? Und oder die Susanne Kluge paust Jan, ja? Und beide haben unser Couching gebucht oder dafür finanzielle Wertschätzung gegeben? Das meine ich nämlich, weil diese Freundschaft, das ist ja genauso, wenn jemand ein Bauunternehmen hat und dann sagt, ja, wir sind doch Freunde, dann machen wir das bitte mal. Das geht ja eigentlich nicht. Das Problem ist, und da sehe ich jetzt, ich bin leider wieder in so eine Falle getappt, ich bin ja Filmemacher aus Leidenschaft. Das ist ein Problem, weil ich mache es einfach gerne. Und ich war auf einer festen Einweihung von einem Fitnessstudio, da ist der, also der Bekannte, sage ich mal, ist jetzt kein Freund, der hat hier eine Brauerei und sieht seine ganze Probleme nicht, die er hat und sagt so, ja, die Ticos, die haben da wirklich, also die haben noch Probleme, die kriegen das noch nicht irgendwie, wir trinken und so weiter, das ist für die alles noch, die kennen das nicht. Und dann zeigt er in seinem Fitnessstudio, Schweizer Filme mit Alp-Rornblasen. Und dann sage ich, meinst du, dass diese Filme dazu führen, dass du mehr Kunden grüßt. Ja, das ist unsere Kultur. Und ich sage so, wir müssen doch einfach mal einen Film machen, wo man wirklich zeigt, wie du das Bier machst, wie du brauchst, was das mit sich bringt, diese Geselligkeit in deinem Lokal, das leckere Essen, was du hast, wir sollten so einen Film machen. Und dann habe ich schon natürlich wieder vorgegriffen, komm, wir machen das einfach mal. Wie komme ich aus dieser Scheiß-Kituation raus? Weil ich habe einfach Bock, diesen Film zu sehen, ich sehe dieses Problem und ich bin so ein Problemlöser. Und dann biete ich dem an, ich komme vorbei, komm, wir drehen das einfach mal. Ich könnte mich so ins Knie beißen, weil irgendwie, wie komme ich da wieder raus? Das ist gut, Raph, dass du schon in dein Knie beißen möchtest, also, dass ich schon gut... Dann triffst du ihn und dann sagst du, okay, da machen wir das so. Ich gebe dir ein Angebot für das Konzept und für den Film. Und dann entscheidest du dich, möchtest du das Konzept nur haben, oder das Konzept und den Film? Ja, das ist halt das Dove, ich habe halt im Prinzip schon gesagt, komm, ich mache das jetzt mal, ohne über Geld zu sprechen und ohne, dass er wirklich diesen Schmerz hat. Er hat ihn zwar irgendwie angesprochen, aber eigentlich müsste ich im Gespräch ja vorher noch mal gucken, was hat er eigentlich für ein Ziel und ist es für ihn überhaupt ein Schmerz? Okay, dann nimmst du diese zwei Sachen durch, ich war zu schnell, es tut mir leid, ich habe einfach ein Problem gesehen, was ich schon gleich lösen wollte, aber ich bin gar nicht so sicher, dass du das Problem hast oder dass du dieses Problem lösen möchtest, reden wir mal zuerst darüber. Das ist gut. Und du kannst sagen, ich bin ein begeisterter Filmmacher, ich sehe da so viele Möglichkeiten, ich war zu schnell, ich habe gesagt, ich mache mal was, aber ich habe zwei, drei Schritte ausgelassen, können wir das noch nachholen? Das ist eine gute Idee, ja. Also du kannst über Rat zurücktanzen, wo du schnell warst. Wem hilft es? Ja, das ist mega, aber weißt du, dieses helfen wollen und dieses Not sehen, das ist ja einfach unser aller Problem. Das ist ja wirklich. Das ist der größte Gabelrat. Ja, das ist so. Das ist so schwer, das ist so, als wärst du Feuerwehrmann und da brennt ein Haus und dann sagst du, soll ich löschen? Nein, die Situation ist nicht wirklich wie bei einem Feuerwehrmann. Ich weiß, das ist kein guter Vergleich. Nein, es ist nicht gleich, weil wenn das so wäre, dann müssten wir löschen. Ja, stimmt. Und das wäre, wenn jemand zum Beispiel im Wasser ist und dann im Wasser fällt und dann gibst du halt nicht ein Buch, okay, das ist Schwimmen für dumm Dammis, liest durch und dann rette dich, ja. Das ist nicht mit Coaching gemeint. Coaching ist eine bewusste Entscheidung für einen Prozess. Da brennt das Haus nicht. Gut, aber in meinem Fall jetzt als Filmemacher und seinen Umsatzrückgang, es ist schon ein brennendes Haus, aber er fühlt sich halt noch relativ bequem da irgendwie drin. Das ist kein brennendes Haus. Ja, ja. Ich sehe ja schon immer drei Schritte weiter, das ist ja das Problem. Das ist das Problem. Nein, das ist deine Gabe. Ich weiß. Aber wenn wir verstehen, dass wenn wir helfen, dass wir sie dann am meisten schaden, wird es einfach den Mund zu halten. Wenn ich weiß, dass ich sie dadurch nicht helfe, wenn ich sie ein Rat um die Ohre schlage, sondern dass sie dadurch nicht weiterkommen und mir das immer mehr bewusst wird, ist es Liebe zu schweigen. Und das andere nicht Liebe zu reden. Weil wir in dem Moment nur ein bisschen Strohfeuer löschen, aber nicht das Problem. Wir können nicht wirklich an die Ohrsache gehen. Und deswegen, seitdem ich das erkannt habe, ist es für mich einfach geworden zu schweigen. Und auch wenn sie dadurch zuerst mal warten, ist das Haus brennt. Wenn das sein muss, dass sie das brauchen, brauchen sie das. Es ist ja so dieses fehlende Bewusstsein. Und letzten Endes, du greifst ja vor, du verschenkst ja schlimmstenfalls etwas, was sie noch nicht mal als notwendig sehen. Also sie würden noch nicht mal, das ist wirklich wichtig für sie. Du schenkst ihnen das und deswegen werden sie es auch nicht schätzen. Also das habe ich auch schon erlebt in der Vergangenheit. Wenn du was machst, was du willig machst, es wird einfach nicht geschätzt. Weiß nicht, wird geschätzt wird. Weil es umsonst geben. Und mir fällt es leicht zu schweigen, wenn ich weiß, dass ich sie dadurch in die Probleme bringe. Auch wenn ich denke, ich mache es um zu helfen. Also ich habe früher auch sehr viel geholfen, in dem ich gedacht habe, ich gebe dir einen guten Tipp. Und dadurch kriege ich selber auch wieder Lob. Also es war manchmal auch eigenes Ego dabei. Aber dass ich es deswegen gemacht habe, um irgendwo wieder zu sein, um irgendwo zu zeigen, dass ich da ein Expertise habe, und dass ich das kann. Und das zweite war, dass ich bemerkt habe, wenn ich es nur an gut Rat gebe, ich lehme sie. Und ich tue sie auch nochmal wegscheuchen. Anstatt Appetit machen. Appetit machen ist in dieser Sache wichtig. Weißt du, dass wir das verändert haben? Diese Fragen stellen, rufen machen, und zeigen, aufzeichnen, wie schwierig es schon ist, und wie stark das Haus eigentlich schon brennt. Auch wenn sie denken, das ist nur ein bisschen was, was noch nicht richtig stimmt. Dahinten dürfen wir die Menschen helfen, zum Bewusstsein, kommen, dass sie wirklich ein Problem haben. Was sie lügen sich selber an. Da helfen wir sie, wenn wir sie helfen, dass sie erkennen, dass sie eine Herausforderung haben. Und dann können wir auch verkaufen. Was mir da hilft, ist das Bild von Mama, oder Vater und Kind. Bei mir ist, was ist das, was ich für die Kinder mache, ist immer wieder die Frage, was können sie schon selber tun? Oder was können sie schnell lernen? Und all das, was sie selber machen können, das tue ich nicht für sie. Weil dann lehme ich sie für Leben. Und dieses Bild gefällt mir total. Das heißt nicht, ich brauche jetzt, zum Beispiel mit einer Nichte, brauche ich extrem viel Zeit, weil wenn sie zum Beispiel ins Bad geht, es ist eine Stunde, 10 Erputzen, 20 Minuten. Und das auszuhalten, ist nicht immer leicht. Meine Frau ist halt geduld in Person. Aber wenn wir für die Kinder etwas machen, was sie für sich selbst tun können, dann lehmen wir sie. Das hilft mir total. Wir erzählen unsere Kunden für Lebensfähigkeit. Sie sind lebensfähig. So sollen wir sie sehen. Sie sind lebensfähig. Und wir erzählen sie in dem Sinne als Kurt, dass sie das selber in Anspruch nehmen, was sie können. Und wenn Sevilla sagt, mach mal schneller, dann wird es noch langsamer, weil da kommen sie durcheinander und hat das Gefühl, sie macht alles falsch. Das habe ich heute gemacht, das war falsch. Aber wenn Sevilla zu ihr sagt, auf deine Uhr die Wecker, 5 Minuten 10 Erputzen, und wenn es klingelt, dann spürst du deinen Mund und kommst in die Küche. Dann funktioniert es. Ich habe heute zum Beispiel den Fehler gemacht. Ich habe heute nur Stress gemacht. Das haben wir nicht gewusst. Aber das machen wir nicht. Das letzte Mal hast du mir erzählt, wie wir die Menschen dann helfen können. Ich habe das richtig gut. Danke für die Erinnerung. Das heißt quasi, das ist der Prozess, was wir als Coach machen. Wenn wir Ihnen ein kleines bisschen helfen, so dass Sie das nicht einmal wertschätzen, dann haben wir Ihre Lösung 3 Monate mindestens nach hinten geschoben. Das hilft mir, meinen Mund zu halten. Ich verlangsame Sie mindestens 3 Monate, wenn ich jetzt nicht meinen Mund halte. Ja? Aber die Fragen stellen, Bewusstseinsbilden, ja. Problem, was ist das Problem, was ist das, was du willst. Das auf jeden Fall. Aber also was und warum, jeden Fall, aber nicht das wie. Und nichts für Sie tun. Manchmal bekommen wir auch WhatsApps mit. Ich habe gerade eine Begründung, und wir spüren, okay, ich sollte im Moment nichts gleich darauf reagieren. Und wir warten 2 Tage, und auf einmal kommt der WhatsApp zurück. Und hat sich alles aufgelöst, war eigentlich gar nicht so schlimm. Und auf einmal kommen Sie in die Eigenverantwortung. Was nicht sofort eine Antwort bekommen. Also solche WhatsApps kommen hauptsächlich am Wochenende. Ich habe schon bemerkt. Ich habe schon bemerkt, dass ich das nicht mehr aufmerksam bin. Ich habe schon bemerkt. Oder ja, so Ruhephasen halt immer wieder. Okay, das war es jetzt. Dann zu hast gesagt, Kraft 2 Fragen. War das beide beantwortet? Ja, das eine war ja mit den Freunden. Also, dass man sich auch da wirklich abgrenzen muss. Und ganz klar Dienstleistung und Freundschaft einfach. Kommunizieren muss. Ich denke, das ist mein Ratschlag. Es ist eine Sache. Letztendlich, du hilfst deinen Freunden, wenn du bewusst sein schaffst. Also ich würde jetzt zum Beispiel dem Wirt hier helfen, indem ich einfach mal Fotos mache von seiner Konkurrenz, die 300 Meter weiter ist. Wie die auftreten, wie voll der Parkplatz ist, wie er auftritt, wie voll sein Parkplatz ist. Und ich glaube, das würde ihm mehr helfen, wenn er sich auch so ein bisschen auf den Weg geht. Stopp, du machst seine Fotos. Dann hast du schon alles gemacht. Du musst ihm bewusst machen, dass es darum geht, dass er seine Sache richtig sichtbar macht. Vorher machst du nichts. Du machst auch nicht Fotos von dem Konkurrenten, sondern du sagst ihm, ich gebe dir eine Aufgabe. Geh zu deinem Konkurrenten, schau mal, wie tritt er auf? Du machst ein Dutt. Einige Verantwortung in einen Führen. In der eigenen Verantwortung in einen Führen. Oder du sagst, möchtest du es verändert haben, da kann ich dir helfen. Das war ein guter Beispiel. Du tust weder etwas für ihn. Sondern du sagst, mach, schau mal, geh dorthin, mach das. Und wenn er diese Aufgabe macht, dann brauchst du nicht einmal fünf Minuten mit dem reden. Also, witzschau das zum Beispiel im Coaching-Bereich aus. Ich sage den Menschen, schau dir dieses Video an. Wenn jemand das Video nicht einmal anschaut, dann wirst du dir echt nicht nochmal soweit. Okay. Das ist ein guter Edit. Okay, danke dir. Andrea. Ja, es hat sich teilweise auch... Erledigt? Ja, genau, beantwortet. Also, ich habe eine Kundin oder ja, eine Frau, die... Ich hatte einen Status, hatte ich mal was drin. Und dann hat, also für ein Zoom-Einladung und dann, also über das Immunsystem. Und dann hat sie mir geschrieben, ah, das ist einfach nicht ihre Uhrzeit. Und dann habe ich ihr geschrieben, lass uns mal telefonieren. Oder ich habe sie dann auch angerufen. Und dann war sie, habe beschäftigt und hat gesagt, ich rufe dir morgen an. Ich habe gewartet, sie hat mir nicht angerufen. Und jetzt ist einfach so, oder bei Kunden, die irgendwas dann versprechen, dass sie... Da ist für mich die Frage, soll ich sie nochmal anrufen oder soll ich warten, einfach bis sie sich melden? Das ist einfach so... Aber jetzt habe ich auch gedacht... Warte, warte, warte. Also, du hast gesagt, sie hat gesagt, das ist nicht meine Uhrzeit. Ja. Dann hast du gesagt, lass uns telefonieren. Ich würde sagen, wann hast du heute oder morgen Zeit? Ja, ich bin dann in den Urlaub gegangen. Das war dann... Das weiß ich dann nochmal. Dann habe ich gedacht, ich möchte noch mal vor meinem Urlaub oder nach meinem Urlaub mit mir reden. Also, dieses Lass uns sprechen, danach ist es wichtig, dass du zwei Termine anbietest. Möchtest du jetzt oder mal? Weil wenn du nur sagst, lass uns telefonieren. Dann ist es wichtig, dass du zwei Termine anbietest. Weil wenn du nur sagst, lass uns telefonieren. Das ist Martina für dich auch wichtig. Du hast der Frau gesagt, du kannst gerne auf mich zukommen. Ja? Nein, nein, nein, nein. Sie hat schon Interesse bei Kunden. Sie möchte das. Da musst du sagen, okay, reden wir darüber. Wann hast du Zeit? Heute oder morgen? Also, dieses... Ich habe noch auf... Ja, ich habe... Warte, warte. Oder Karina hat gesagt, ob sie bereit ist. Solche Fragen stellst du nicht, ob sie bereit ist. Sondern du sagst, du hast gesagt, du hast 400 Euro Budget. Ich finde das richtig gut. Wir können davon das und das machen. Lass uns sprechen. Heute oder morgen. Also, ich will mir übernehmen. Oder bei Julia, zwei, drei haben zurückgemeldet. Spitze, was ist mit ihnen? Lass uns reden. Heute oder morgen. Was war dein Highlight? Was hast du mitgenommen? Also, immer wieder konkret sagen, was du willst. Andrea. Ja, also, sie hat mir... Also, ich habe ja dann angerufen, weil das ist manchmal besser, wenn ich dann irgendwie telefonisch zu erreichen wie paar WhatsApp, weil da schaut sich ganz wenig drauf. Und dann hat sie halt geschrieben, ich ruf morgen zurück. Aber sie hat dann nicht mehr zurückgerufen. Ach, Nix, also das ist ganz normal, dass das rund per geht. Also, im Alltag. Ich würde fragen, du, wir wollten eigentlich dann und dann telefonieren. Ja, es ist nicht zustande gekommen. Wann hast du Zeit? Heute oder morgen? Zum Beispiel, eine Frau hat gesagt, sie möchte unser Berufungsstartter-Kid haben. Dann habe ich den Linkgeschicht und zwei Wochen später sehe ich noch keine Bestellung. Dann habe ich zurückgefragt, hat das geklappt mit der Bestellung? Oder hast du eine Frage noch? Und dann hat sie gesagt, oh, ich habe ganz vergessen, ich bestelle das. Und dann hat sie das bestellt. Das ist einfach der Alltagsstress, was die Menschen haben. Aber ich finde es manchmal so schwierig, dass einfach, dass ich auf meine Fragen keine Antworten habe. Also, dann anfassen sie echt auf was anderes. Weil du nicht die richtige Frage stellst. Doch, da habe ich den, die, sie hat Probleme gehabt mit der Lieferung. Und ich habe sie konkret gefragt, hat es geklappt mit der Lieferung? Und da habe ich bis heute noch keine Antwort. Okay, das ist jetzt nicht so eine Frage, was ich gemeint habe. Ja, ja, das war was anderes. Wegen der Lieferung nicht Antworten gehe ich davon aus, alles ist gut. Hm. Würde ich die nächste Frage stellen, du hast nicht geantwortet, ich gehe davon aus, alles ist gut mit deiner Lieferung. Welche Veränderungen hast du schon bemerkt in deinem Körper? Was ist schon besser? Das ist die richtige Frage. Versteht du? Mhm. Mhm. Mhm. Also, Martina bei dir. Immer, ja, es ist interessiert, die erste Frau, die du erzählt hast. Dann, ja, okay, du kannst gerne auf mich zukommen. Da kommen die Leute normal nicht auf uns zu. Ja, ich habe mir vorgenommen, dass ich sie nochmal anschreibe oben wir, eben wie du gesagt hast, heute oder morgen telefonieren wollen über dieses Thema. Ja, du hast gesagt, es interessiert dich, ich freue mich so sehr, sei begeistert. Ja, dann einfach fragen, wann möchtest du darüber reden, heute oder morgen oder morgen oder übermorgen? Mhm, genau, ja. Ich werde überall noch nachhacken. Okay, danke. Andrea, ist beantwortet? Ja, ja. Viel streiter, also, das ist, also, das ist einfach eine ganz normale Führung, dass wir nicht mehr Wischibasche sind, dass sie sagen, das ist unsere Klarheit. Ja. Ja, ich habe jetzt auch noch eine, der habe ich jetzt so vieles geschickt, sie hat jetzt auch eine andere Firma, aber ich weiß jetzt gar nicht konkret, ob sie Interesse hat an dem oder nicht oder oder wo ich auch telefoniere und da hat es auch nicht geklappt, aber ich werde noch mal nachfragen und auch einen Termin nochmal ausmachen mit ihr, zwei Termine ihr geben. Was ist eine Frage, was eine Frage möchtest du stellen? Ja, das, also ich würde gern wissen, wo steht sie auch, also oder ob sie auch weiterhin noch Informationen möchte oder nicht oder ja und das man da mal gerne telefoniert. Also ich telefoniere halt ganz gerne im Gespräch, als immer diese WhatsApp oder ja. Okay, also das ist eine Stärke von dir, dass du telefonieren magst, gut. Ja. Eine Sache, wenn du ihr Zufisch schickst, etwas fragst du, ich habe ein, zu dem Thema ein, so möchtest du es haben? Das frag ich immer, ja, ja. Ja, ja. Dann warum würdest du fragen, ob sie weiterhin noch interessiert ist an Informationen, wenn sie immer wieder sagt ja. Ja. Ja. Also dann ist diese Frage nicht richtig. Ja, ja. Das ist halt, also manchmal fühle ich mich dann, ich weiß auch nicht, was recht, also, weil sie ja, sie hat ja, hat ja Kontakt mit der Firma, sie nimmt ja auch schon Vitaalstoffe. Und wenn ich da manchmal fühle ich mich da einfach haben, ist braucht, also oder für mehr, dann schicke ich ihr Informationen und uns kommt nichts. Also ja. Da ist für mich so die Spannung. Ja, schickt mir immer weiter dann Informationen und sie nutzt es irgendwie aus, also für ihre Sachen. Erstellt sich von dir. Bitte? Erstellt sich von dir. Nee, nee, nee. Ist sie keine Partnerin von dir? Nein, ist keine Partnerin von mir. Nee, nee, nee. Deswegen, sie ist, also ich hab ihr da von der Firma erzählt und ist da auch sehr interessiert gewesen oder ist auch interessiert. Und sie hat gesagt, im Oktober hätte sie jetzt auch mehr Zeit. Deswegen bin ich jetzt auch mehr so auf sie zugegangen, mal zum Telefonieren, wo sie jetzt gerade momentan steht. Und das ist jetzt halt noch nicht zustande gekommen. Aber ich werde sie jetzt einfach nochmal konkret vor WhatsApp fragen, also nach Termine, wenn sie Zeit hat zum Telefonieren. Okay, also, dass wir Menschen Videos zuschicken, das ist ein Service in unserer Gruppe. Ich nehme mich da nicht, also ich hab nicht diese Gedanken, die Menschen nehmen mich aus, wenn sie 20 Videos von uns anschauen. Das ist meiner Meinung nach noch eine wichtige Sache, dass du diese Denkweise rausnehmen kannst. Ja, das stimmt, weil, das geht an. Das ist ein Service, wenn ich mich dafür entschieden habe, dann mache ich das. Ja, stimmt, ja, das stimmt auch, ja. Ich habe ja die Videos auch nicht gemacht und das ist ja einfach nur von unserer Firma, ja. Also da darfst du dich rausnehmen quasi, dass du diese Gedanken nicht hast, wenn ich ihnen etwas zuschicke, dann nehmen sie mich aus, das ist nicht wahr. Ja, stimmt, war schlecht, ja. Weil durch diese Informationen können sein, dass sie die besten Partner werden, unabhängig davon, dass sie noch nicht sind. Ja, das ist Investment in die Menschen. Ja, stimmt, aber ich werde auch noch mal konkret nachfragen, ich glaube, aber das hat mir auch noch mal geholfen, also wirklich auch, aber Tick zu machen. Also zu fragen, wirst du das verändert haben oder so, also wenn es um irgendein Problem geht, genau, danach mal zu fragen. Weiß man ja, will man es beendet haben oder nicht. Und da habe ich meiner Meinung nach in einem Video oder in einem Dokument in der Chat-Kommunikation, ja, ich weiß nicht mehr wo, geschrieben. Also das, wenn die Menschen fragen, zum Beispiel, wenn die Menschen immer wieder jammern, ja, dass wir diese Frage stellen, möchtest du das verändert haben, dann sagen sie, nein. Ja, das ist kein Problem. Und dann sagen wir ihnen, okay, aber dann lass uns darüber nicht mehr reden, weil ich dir nicht helfen möchte, dieses Problem noch schlimmer zu machen. Und dann erzählst du ihnen die Baumschule quasi, wenn wir über das Problem reden, dann wird das Problem immer größer. Und das ist richtig, richtig gut bei Freunden, ja. Ich möchte dir nicht helfen, dass dein Problem größer wird. Wenn wir über die Lösung reden, wird das größer, wenn wir über das Problem reden, Angst, wird das größer. Wie noch mal, das haben wir jetzt schon. Also wenn wir über das Problem reden, dann wird das Problem größer. Wenn wir über die Lösung, über den rechten Baum reden, ja, dann wird die Lösung größer. Ja, das stimmt, ja, genau so. Okay, Andrea. Jasmin. Schreibt dir noch die Fragen bitte ein in den Chat, die anderen Peter und Kathrin und Julia. Ich habe noch einen Fragezeichen beim Programmverkauf, wenn ich dann so weit bin, dass ich sage, wir würden die drei Sachen eben lösen, die spezifische Ziele. Und dann dieser Zeitraum, der macht mir noch totale Kopf zu brechen. Weil wenn ich dann, also sie wollen ja wissen irgendwie, wie lange schaffen wir zusammen oder wie lange machen wir das. Was ist das Ergebnis? Du meinst jetzt vom Kunde, wenn der jetzt kommt oder vom Interesse, der das dann kommt. Und genau, und dann sage ich ja diese drei Sachen und das sind ja die drei Ergebnisse, die ich haben möchte. Oder die ich auch von der Zeit haben möchte. Mit dem Mann meinst du, die Bessere wird zuhören. Ach so, ja, das ist mir einfach nur durch den Kopf gegangen, dass wenn der nächste Kunde kommt oder der Interesse kommt, was ich dann da sage, rein theoretisch, weil man, hatte ich dann ein bisschen so formuliert, dass wir eben die drei Sachen angehen in einem Zeitraum von, nee, das habe ich dann eben nicht gesagt und ich habe dann gesagt, naja, das ist einfach ein Programm, das hat einen Anfang und einen Enden und die drei Ergebnisse sollten wir erreichen. Und vermutlich wird es so ungefähr drei Monate dauern, denke ich mal. So was hat irgendwie nicht unbedingt gesagt. Das war so lieb, vermutlich. Okay, das darfst du nicht sagen einem Kunden, vermutlich, ja. Okay. Sondern du kannst sagen, entweder machst du das so, wir gehen einen Prozess von drei Monaten und wir lösen diese Probleme in diesen drei Monaten. Wenn du damit kein gutes Gefühl hast, dann sagst du halt vier Monate oder fünf Monate. Es ist nicht schlimm, wenn du am Anfang, wenn du länger arbeitest am Anfang für die Ergebnisse, aber du sollst etwas sagen, wo du sicher bist, dass ihr das schafft. Und wenn du vier Monaten schaffst, dann sagst du vier Monaten. Aber sag nicht vermutlich, sondern du kannst auch längere Zeitrahmen angeben am Anfang, ja, bei den ersten zwei, drei Coachings machst du das und danach nicht mehr. Weil du auch getestet hast, wenn jemand setzt, dass das machbar ist. Aber können sie dann nicht wieder rechnen? Also wenn ich dann eben preisag und dann drei Monate und dann fangen die doch wieder an zu rechnen? Ja, also es geht darum den anderen, sag ich, wenn wir den preisagen, dass sie das nicht auf unsere Stunde abrechnen können, die Kunden. Und dazu ist es wichtig, dass wir auch andere Sachen haben, nicht nur die Zeit mit uns. Und das ist zum Beispiel eine Facebook-Community für die Kunden. Oder das sind Videos, oder Leitfieden, oder Anleitungen. Das heißt, wenn du sagst, es gibt quasi, und das kannst du wie ein Mitgliederbereich bei uns, das kannst du einfach in der Facebook-Gruppe machen, ja, dazu brauchst du kein Technik am Anfang. Und wenn du sagst, quasi mein Programm besteht aus meiner Community, aus meinem Mitgliederbereich und aus diesen Gesprächen mit mir für die Umsetzung, dann können sie das unmöglich für Stunde ausrechnen. Also da muss dann einfach noch dieses Plus kommen, was man einfach zusätzlich noch zu den Gesprächen hat. Dann kann man auch den Zeitraum benennen. Genau. Okay, perfekt. Und das machst du schon bei dem ersten und zweiten Kundin, ja, dass du einfach schon beginnst, auch wieder auszumachen. Ja. Ja? Richtig gut? Ja. Perfekt. Sehr gut. Peter, Julia dann, Katrin, wie war die reihenfolge? Das habe ich vergessen. Ihr sollt mir her. Ja, okay. Ich mache es kurz um Schmerzlos. Und zwar geht es darum, dass andere Leute einen großen Selbstwert haben wollen und sich da auch sagen, dass das Selbstwert sehr wichtig ist, dass man den haben sollte und so weiter. Und dann kommt, ja, für Netzwerkaufbau und für Coaching und Gruppenaufbau, mit Coaching und so weiter, gibt es dann Videos dafür. Und dann machen sie Videos dazu für Coachingaufbau, für Gruppenaufbau, für Instagram-Programmeinrichtet, wie man nicht Leute einrichtet und so weiter. Dafür machen sie überall alles Video und das für Coaching. Und dann sagen sie, ja, weil die anderen Coaches sind alle viel zu teuer und die verlangen so wahnsinnige Preise. Und wo ist dann für mich der Selbstwert, den ich selbst habe? Der geht doch irgendwo verloren, wenn ich solche Sachen sage. Nee, das ist in den Netzwerks ganz normal, dass sie ihre eigene Tools und Methoden und Anleitungen machen. Und sie wollen eigentlich nicht, dass die Menschen große Preise im Außen ausgeben für bestimmte Lösungen, in Insta, was auch immer, weil sie dann denken, dann haben sie dann kein Geld für die Produkte. Also das ist eine Kultur in den Netzwerken. Okay. Das ist eine ganz normale Kultur. Okay, okay. Aber ich werde auf jeden Fall rutschen, meinen Leuten weiterhelfen und rutschen mein Konzept bzw. Programmverkaufen. Natürlich. Und das ist das Problem, dass das nur für Coaching gilt. Aber wenn Sie zum Beispiel Ärzte sind oder High-Praktiker, die dürfen schon ihre Stundenberatung nehmen. Also quasi die High-Praktiker werden oder Osteopaten werden als Osteopath bezahlt. Ja, ganz normal. Das ist einfach die Denkweise zurzeit noch. Aber die ändert sich ja in der Zwischenzeit? Ja, indem du das veränderst, dass du da anders gehst, anders vorangehst. Aber das muss nicht in der großen Netzwerke verwendet werden. Das geht dich gar nicht an, Peter. Die Hauptsache, du fokussierst auf deine Sache. Ja, okay. Nein, ich habe nur gedacht, dass mir eventuell dann solche Coaching-Videos dann irgendwo in die Quere kommen. Oder auch nicht, oder auch nicht. Vielleicht kommen die Leute nicht weiter und sagen dann, okay, gut, wie geht es jetzt weiter? Kommt zu dir oder so. Kann natürlich auch sein. Also das ist ganz wichtig, dass so viel Wissen ist in Google. Also es gibt nichts, was du nicht guckern kannst. Und trotzdem ist es so, dass die Menschen das Wissen ist nicht das Problem, sondern die Umsetzung. Die Umsetzung ist das Problem, ja. Dafür sind die Coaches da. Okay. Aber trotzdem, wenn ich mir was wert bin, dann buche ich doch auch den Coach, der mir das geben kann, was mir wert ist. Natürlich, aber nicht jeder hat diese Denkweise. Viele nicht, nein, stimmt. Einige nicht, sagen wir so. Ja. Aber es wird immer mehr. Genau. Okay. Danke. Ja. Katrin, du hast nicht deine Frage reingeschrieben. Ich hatte keine Frage. Ich hatte nur ein Fultz-Lock, aber das ist schon lange her. Das passiert nicht mehr. Okay. Ja, ich habe immer wieder Gespräche mit Kundinnen, die nicht selbst über ein Budget verfügen, dass sie für sich ausgeben können. Sie möchten gerne buchen, werden dann aber von ihren Männern ausgebrannt, wie Bein. Ist das eine Frage für morgen? Nein, weil, also diese Frage wird jeder bekommen. Okay, ich mache das, aber ich möchte noch mit meinem Mann das besprechen. Wer hat das schon gehört? Okay. Und die Frage ist, wenn wir zur Zeit ein Coaching buchen, besprechen wir das jetzt mit unserem Mann oder nicht? Zuerst mal diese Frage dürfen wir stellen. Und wenn du das früher mit deinem Partner besprochen hast, dann weißt du auch, wie das ist, ein Nein zu bekommen. Und dann ist es wichtig, den Frauen jetzt dabei zu helfen, wie sie für sich aufstehen und gehen können. Julia. Ja, wenn die so gesegnet sind mit so einem Mann wie ich ihn hatte, dann wird auch das nichts bringen. Jedenfalls nicht in der Kürze der Zeit, dass sie mir da, das wäre quasi dann schon ein Stück Coaching. Weil so ein bisschen Finanzcoaching in diesem Bereich dürfen wir es schon machen. Ja, es ist nicht Finanzcoaching, sondern das wäre tatsächlich in der Persönlichkeit aufstehen und für sich selber eintreten gegen einen Mann, der die Gewalt übers Konto hat. Okay, also Sie können das noch nicht machen. Ich verlege dir mal dafür eine Lösung. Zum Beispiel wir haben dafür ein Video gemacht in unserer Gruppe. Wenn du kein Geld hast, wie du das organisieren kannst, oder so was ähnliches. Und sind die Eltern von Fußballern oder ist das eine andere Zielgruppe? Eltern von Fußballern. Okay, der Mann hat das Konto. Und wenn Sie dem Mann sagen, dass sie etwas machen möchten, dann was sagt der Mann? Ist nicht nötig. Warum? Das kriegen wir schon alleine hin. Also mit denen würde ich dann ein Dreiergespräch führen. Und zwar würde ich dem Mann fragen, was ist sein Anteil, was macht er, was macht die Frau, welche Aufgaben übernehmen die Frau, welche Aufgaben übernehmen der Mann, wer hat wo Probleme. Also ich würde dem Mann helfen zu erkennen, dass er selbst auch ein Problem hat. Die Frauen sagen sogar, dass der Mann auch ein Problem hat. An dieser Stelle. Und Sie, dass der Mann? Teils teils. Die einen ja, die anderen noch nicht. Okay, also dann jetzt kurzrichtig wäre die Lösung, wenn der Mann sagt, okay, das mache ich nicht. Also du könntest mit der Frau sagen, wenn du dich für das Coaching entscheiden würdest, kannst du alleine diese Entscheidung treffen oder brauchst du dazu deinen Mann? Wenn sie sagt, ich brauche dazu meinen Mann, dann macht nur Gespräche zu dritt. Dann muss die Frau erreichen, dass der Mann da ist beim Gespräch. Okay. Das wäre dann quasi noch ein zweites Erstgespräch, aber das dann zu dritt. Ja. Du fragst die Frau, hast du bedenkt, dass dein Mann nicht mitmacht? Ja. Lass uns zu dritt reden. Okay. Als Zwischenlösung, ja? Und Frage, was ist, wenn der Mann sagt, er will nicht? Ich kann das nicht von früher aus meiner Frau sagen, weil die hätte immer gesagt, nee, das will ich nicht, das musst du schon alleine machen. Es gibt zwei Möglichkeiten, entweder die Frau findet andere Lösungen, weil das für die Frau wichtig ist, unabhängig vom Mann. Mhm. Oder dann gibt es halt kein Coaching. Ja, meine Frage dahinter war, ich habe das jetzt, glaube ich, schon vier oder fünf Mal so gehabt. Also wie so ein Muster. Und deswegen habe ich dir darunter geschrieben, gibt es einen Zusammenhang, meinst du, dass es dann einen Zusammenhang gibt, habe ich da einfach für mich noch ein Muster abgespeichert, dass das immer so sein muss, weil ich das eben auch nur so kenne. Oder ist das einfach nur eine Sache, dass ich jetzt, wie du vorhin gesagt hast, Papa schickt mir die Menschen die hungenrecht sind. Ja. Und das hat jeder Coach. Und sobald du dich das für dich löst, daraus findest, wie du damit umgehen kannst, wirst du immer mehr helfen können. Also du kriegst das auch, ja, ich muss noch mit meinem Mann sprechen und solche Sachen. Das ist ganz normal, leider. Gut. In dem Sinne leider, dass noch viele Frauen von ihrem Mann alleine die Lösung erwarten und nicht dieser Gedanken haben, sie könnten auch etwas in Bewegung setzen. Ich habe mit Irika darüber geredet, also sie war sprachlos, sie hat gesagt, wenn sie etwas wollte, dann hat sie das gemacht. Und wie der Mann hätte dann eingesaugt, ja, also so ein Wissen. Und das ist in vielen Frauen einfach halt drinnen, dass sie aber auch nie Gedanken darüber gemacht haben, was könnten sie selbst in Bewegung setzen. Also das heißt auch, dass die Frauen die ganze Verantwortung für den Mann abladen, das ist auch nicht gut. Und natürlich sagt dann der Mann, nein, ich kann nicht mehr, ich kann nicht noch mehr Geld verdienen jetzt für die Spinnerei der Frau. Also beides zu verstehen ist wichtig. Ja? Super, danke. Bitte. Dann haben wir ... Und wirklich Fokus draufzulegen, Julia, die Frauen, die ich habe, ja, die, also wir haben bis jetzt immer wieder gesagt, die Geld haben, ja, oder die die Finanzen organisieren können. Und jetzt habe ich das ergänzt, die eine Reserve von 100.000 Euro haben. Also so gehen wir weiter, ja. Gut, dann. Letzte Frage von mir. Was nimmst du mit? Ich bin glaube ich noch lautgestellt, dann kann ich ja gleich anfangen. Also das nehme ich mit. Ich nehme aber auch noch mit. Coaching ist eine bewusste Entscheidung für einen Prozess. Das finde ich auch total wichtig, dass auch Coaching oder einem potenziellen Coachie so auch zu sagen und nicht zu sagen, Tipps gibt es nicht, sondern dann, wenn du mit mir unterwegs bist, dann ist es ein Prozess und der wird auch bei dir eine Veränderung bringen. Und wenn du das nicht möchtest, dann, aber wenn du das möchtest, dann können wir gerne loslegen. Und dann nehme ich mir auch noch von vom Anfang mit ja, auch dieses dieses Rausfiltern Freundinnen oder auch Kunden mit freundschaftlichem Verhältnis. Das finde ich ganz, ganz wichtig, dieses freundschaftliche Verhältnis, denn es gibt so viele mit denen wir freundschaftliche Verhältnisse knüpfen, aber trotzdem sind es eben Leute, die ja, die mich nicht nachts um 11 anrufen dürfen und nach einer Lösung fragen. Genau. Genau. Genau. Und das mit dem Erstgespräch zu dritt, das finde ich super. Vielen Dank. Richtig gut. Danke. Ich mache gleich weiter. Ich nehme auf jeden Fall auch mit, was Julia auch gerade gesagt hat, aber ich ergänze es nochmal für mich, weil Freundschaften sind wichtig, dass man die hat, auch gerade im Coaching oder im Network, dass man befreundet ist mit den Leuten, aber dass es keine engen Freunde sind. Wie ich immer sage, also erstens wirklich gute Freunde, die kann ich sofort sagen, dass sie meine Freunde sind, also muss ich nicht lange überlegen. Und weil das weiß ich sofort, das sind wirklich meine wirklichen Freunde. Und das andere sind gute Bekannte, Freunde, mit denen ich befreundet bin, mit denen ich mal zum Grill gehen kann oder sonstiges. Aber im Endeffekt, die mich, wie Julia sagt, nachts nicht wecken dürfen. Das auseinanderzuhalten, ist glaube ich eine ganz wichtige Geschichte, aber daran finde ich, dass man auch beachtet, dass man Freundschaften auch im Network oder im Coaching auch braucht dazu. Ich finde, ich nehme eine gute Sache. Danke. Renate. Ich nehme einmal mehr, nochmal mit, eben zu schweigen, einfach dazu erkennen, dass wenn wir nicht schweigen, machen wir mit ihnen die Probleme größer. Die sehen es nicht. Und das lernt sie, wenn ich Ratschläge-Tipps gebe und einfach das Bewusstsein nochmals schärfen, wie wichtig das ist und dass es eben um drei Monate verlängert werden kann. Das ist eine lange Zeit. Und ja, ich habe mir wirklich eine Haar-Erlebnisse, einfach wiederzusehen in den Bereichen, warum es so lange geht, dass etwas nicht so läuft und beginnt. Ja, krass. Danke vielmals. Ich habe den Baum des Lebens vor mir, aber manchmal sieht man es nicht. Also ist das noch krass. Danke. Danke. Die Baumschuhe von Günther hat was. Danke. Daniela. Also mir hat heute extrem geholfen der Aspekt nochmal vom Ralf mit dem Herr schenken. Also wenn du die Sachen umsonst hergibst, dann wissen die Menschen es einfach nicht zu schätzen. Weil genau das ist mir jetzt auch wieder passiert. Ich habe eine Vitamin D Beratung einfach her geschenkt, ohne was dafür zu nehmen, obwohl es gar keine Freunde sind. Und ja, bringt gar nichts. Bringt einfach nichts. Bringt nichts. Da hat mir extrem geholfen. Sehr gut. Das letzte Mal hergeschenkt. Oder nur durch die Führung Gottes. Ja, also das ist das andere dann. Aber ist schon vergangenheit. Ist schon zu fick. Also ich mache gleich mal weiter. Also ich fand es auch nochmal ganz wichtig, über diesen Punkt zu sprechen. Gerade auch den Erweiterten oder den engen Freundeskreis, weil ich bin auch jemand. Ich bin sehr kommunikativ. Ich komme sehr schnell aus einer sehr private Ebene. Und es macht es halt schwer, dann wieder so eine Distanz zu schaffen und zu sagen, jetzt möchte ich aber trotzdem Geld dafür haben. Und das einzufordern, da die Führung zu übernehmen und eben auch diese Ruhe zu bewahren und zu schweigen. Weil es ist eben nicht das Haus was brennt, sondern es ist ein Problem, was der Anderen noch nicht sieht. Also ich kann ihm helfen das Problem zu sehen, aber ich darf ihm nicht helfen das Problem zu lösen. Das ist glaube ich das, was ich wirklich lösen oder für mich immer wieder durchbeten muss, weil ich so ein Macher bin, weißt du? Das ist so mein Problem. Ich pack die Sachen an und will es einfach gelöst haben, weil es tut mir weder zu sehen. Aber diese Abgrenzung zu sagen, es ist nicht mein Problem, es ist Science. So und ich kann ihm dabei helfen und wenn er es nicht will, dann kann ich auch nichts tun, weil es keinen Sinn macht. Weil es, wenn die Wertschätzung nicht gibt, es gibt die Transformation nicht. Es gibt zufällige Ergebnisse, die derjenige oder diejenige dann aber nicht damit in Zusammenhang bringen kann, man sagt, ja, wieso, das läuft auch eigentlich. Also das ist so dieser Bewusstärkungsprozess. Aber das ist das, was ganz wichtig ist. Das nehme ich mit, dass ich dabei helfen muss, dem anderen bewusst zu machen, was eigentlich ist, durch gezielte Fragen, aber auf keinen Fall mehr lösen. Ich muss es wahrscheinlich noch zehnmal. Ich muss es mir immer wieder neu sagen, weil es so tief drin in mir sitzt, die es helfen wollen. Okay, und noch was? Wir müssen morgen darüber reden, Distanz schaffen, wenn ich einen Preis habe. Du hast die Denkweise, wir schaffen einen Distanz, wenn wir Preis verlangen und das ist dahinter. Manche haben den Glaubensatz, wenn ich einen Preis verlange, werde ich abgenehmt. Und das ist das, dann machen wir aber morgen, ja? Es ist nicht wahr. Danke. Peter, deine Hand ist oben. Ja, genau. Ich wollte noch eins zum Ralf sagen, dass wir zwar irgendwo eine Distanz haben können und dass wir dementsprechend bei den Leuten dann auch trotzdem den Anfang machen können. Das ist, glaube ich, ganz wichtig. Also, dass wir nicht uns verstecken oder beziehungsweise dann einfach irgendwo sagen, okay, jetzt warte ich mal ab, sondern dass ich trotzdem den Anfang mache und trotzdem hingehe und sage, du, so und so ist es. Und dann trotzdem die gewisse, die gewisse Abstand habe. Okay, aber über diesen Abstand oder Distanz möchte ich morgen reden, weil das ist nicht wahr. Wir denken, wenn wir Preise verlangen, passiert ein Beziehungsabbruch und das ist nicht wahr. Nur weil wir denken, dass das ist. Okay, sehr gut, danke Peter. Merkst du dir das, Peter, dass ich darüber reden morgen? Abstand und Distanz, ja? Nein, ich, ja, okay. Andrea. Ja, ich nehme mit, also auch dieses zu sehen, also wenn sie jemand nicht verändern möchte oder wenn sie nicht wissen eigentlich, was sie wollen, dass sie denn auch kein potentieller Bunde sind und dass ich mich da einfach zurückhalte auch und nicht total investiere, weil das ist so meine Gefahr, dass ich dann ständig hinterherlaufe oder denke. Und ich sehe das Problem und sie sehen es überhaupt nicht. Und da, da möchte ich einfach, aber trotzdem sind vielleicht ein bisschen herausfordernd durch Fragen stellen, also dass man da ein bisschen, ja, einfach genau geziedener Fragen zu stellen. Gut. Ja, und auch das andere, also so, wenn ich, wenn ich nur über die Probleme rede, dass dann die Probleme größer werden, wenn ich einfach über die Lösen rede, dass es dann auch die Lösen größer wird oder genau. Und ich will nur Kunden, die ready sind. Genau. Richtig gut, danke. Katrin. Ja. Ich nehme auch mit Papa, sende mir die Menschen, die jetzt ready sind. Auf jeden Fall. Und das mit den kleinen Produkten, was du vorhin mit Yasmin gesprochen hattest, war auch nochmal richtig gut. Da weiß ich noch gar nicht, wo ich anfangen soll, aber dafür haben wir dich. Und ja, und dann platze ich vielleicht doch mal kurz mal in den Puls hier, weil ich habe genau nämlich dieses Thema mit diesen Freunden und alles für andere machen mit meiner. Testkunden Christine an, nämlich und die ist eine, die macht echt alles nur ständig, ausnahmslos für andere kostenlos und leidet extrem darunter mit ihrem Kraft und Energie und überhaupt mit allem eigentlichere Kinder. Kommt zu kurz. Und ich denke, das hat hier auch ganz viel mit Nein sagen zu tun einfach. Wir müssen Nein zu sagen, ohne uns dabei schlecht zu fühlen, weil es gibt ja auch immer einen eigenen Wert dahinter, dass wir einfach erkennen, okay, bis hier und nicht weiter. Und ich kann dir helfen, aber ich bin kein Feuerlöscher. Weil das eine schließt jetzt andere nicht aus, nur selbst wenn es nur eine entfernte Freundin ist oder andersherum der enge Freundin ist, heißt es ja nicht, dass das Coaching nichts wert ist oder kein Geld wert ist. Und ich glaube, da muss man immer ganz groß differenzieren zwischen diesem Thema Freundin oder Beziehung und der Problemlösung. Denn die Problemlösung steht ja hier eigentlich im Vorhergrund und die kann man eben nicht in einer Minute lösen. Und ich glaube, das muss man immer eher klar machen in dem Moment. So, das ist auch mein Thema, das ist so eine Christine jetzt hier gerade auch so durchspült, dass sie einfach lernt, sie kann nicht allen in eine Minute helfen. Sie muss auch an sich denken. Und wenn sie es praktisch irgendwie professionell machen will, dann muss sie eben was auf die Beine stellen, wo es dann eben auch ums Geld bezahlen geht, dann ist das eben so. Ja. Das wollte ich noch dazu sagen. Und ich glaube, man muss einfach lernen keine Angst, also bis man keine Angst mehr hat vom Nein sagen. Ich habe das vor vielen Jahren selber mal alles durch und das ist dann so, dass die Menschen mal meine herum erstmal ganz komisch gucken. So, jetzt sagt sie auch immer Nein, wo sie immer Ja gesagt hat. Und die sortieren sich aber ganz schnell irgendwann und merken, oh, jetzt ist sie ganz anders, dann geht man ins eine Extrem, dann kommt man, weil man ja vorher am anderen extrem war, dann sagt man nur noch Nein. Und dann braucht man eben wieder, bis man so in der Mitte sich eingepiegelt hat und die anderen merken dann auch, aha, sie sagt mal Ja, sie sagt auch Nein. Und ich denke, die merken dann aber auch, was man sich selber wert ist und dass man noch eigentlich so eine gute Kunde hat, meinen zu sagen. Richtig gut. Das, was du jetzt gemacht und gesagt hast, das gehört auch in dein Couching-Programm rein. Ja, genau. Richtig gut, Adrin. Dankeschön. Bitte. Wer wollte noch? Wir haben gar nicht. Also zu den Freundinnen fällt mir jetzt nur ein, dass es beim Frisieren, dass es mal ja doch ganz ganz leicht fällt. Und zwar hat es mir doch ein Freundin so leicht gemacht, weil die wollte es um keinen sind günstiger haben. Und das ist, also wir sind schon seit der Volksschule befreundet und ich habe mir gedacht, wenn ihr das so wichtig ist, dann mache ich das bei niemand anderen. Weil da diese Wertschätzung erfahren hat, wo sie nicht erwartet, dass es günstiger macht. Und das war für mich extrem kostbar, diese Erfahrung. Richtig gut. Und auch, dass ich es bei der Family nicht mache, weil man denkt, ich könnte in meiner Freizeit die ganze Verwandtschaft Frisieren freuen, überhaupt nicht. Ja. Richtig gut. Ich möchte noch ein Beispiel sagen, der Josef Grins hat erzählt, dass er seinen Passporten beibringt, wenn sie irgendwo gehen, Essen gehen. Und das ist in der Gemeinde, dieses Restaurant, dass sie nicht einladen, dass sie keine Rechnung zahlen müssen. Das heißt, er bringt den Paston bei, dass sie die Rechnung zahlen müssen, auch wenn sie eine Einladung bekommen von diesen Menschen. Ja. Und das ist einfach eine ... eine Wertekultur, die wir in unserer Kunden-Community beginnen zu prägen. Also das ist die Bestätigung eben gerade, was du jetzt gesagt hast in der Familie oder Freundschaftskreis. Mhm. Danke dir. Mhm. Martina. Also ich nehme auch mit, dass man die Freundinnen, also dass man da entscheiden soll, wer sind Kundinnen oder Freundinnen. Und dass man allen den Sinn klarmachen soll, was das Coaching bringt, also den Sinn. Genau. Und natürlich, genau, dass das Wissen nicht das Problem ist, sondern die Umsetzung. Weil ich habe sehr viele Freundinnen, ja, die wissen auch sehr viel. Aber ja, das muss man ihnen klarmachen, dass es dann die Umsetzung geht. Ich habe sehr gesagt Fragen. Wenn Sie sagen, ich mache das, ja, und dann und ... hast du das schon umgesetzt? Ja, genau. Und eine Frage hätte ich noch kurz, ich habe dir geschrieben, wenn du den Positionierungssatz, was du mir da helfen könntest. Ich habe es über WhatsApp gemacht und weiter Vormittag. Wollte das entweder Dienstag oder Donnerstag machen? Okay, ja, damit ich ein bisschen weiß, wie ich es vorstelle. Ich kann schon schnell und schnell was sagen, aber ich will am Montag nur verkaufen machen. Ja, weil sonst werde ich ... Ich muss nicht mal das besprechen. Ich gebe dir dann kurz das Feedback, ja? Ja, danke schön. Bitte. Ich muss los, muss den kleinen wohln, gell? Ja, jeder muss jetzt. Jeder hat schon was gesagt, ja? Okay. Okay, gut. Tschüss. Tschüss. Tschüss.