Die erste Frage. Was hat sich Gutes gestanden? Wer mag beginnen? Ich freue mich schon mal, wenn mir aber ganz viel Gutes, auch ganz viel Heftiges. Ja, Silke, dann Elisabeth. Okay. Eine Sache Silke, eine gute Sache. Okay, eine ist mir gerade nochmal besonders gekommen. Hier ist ich, soll meine gesprochenen Sprache speichern. Bis jetzt Technik. Wisst ihr also, was mich sehr gefreut und geehrt hat? Mein Ausbildungsleiter war hier, bei dem ich die Ausbildung gemacht habe, da zur krittlichen Beraterin und seine Frau. Und die haben uns tatsächlich angefragt, ob wir mit ihnen zusammen in ein Haus ziehen. Ja, weil da auch Prophetin waren, dass da Erweckungen geschied oder so sind. Ja, und ich habe einfach gemerkt, dass sie sogar unseren Rat suchen, mein Mann auch Finanzfragen und mich. Und das ist mir eben auch nochmal bewusst geworden, wen Gott so über unseren Weg laufen lässt. Ja, war schön. Neben vielen kleinen, anderen tollen Sachen, aber da einfach wieder bewusst geworden, boah, ich glaube es gar nicht. Ja, aber deswegen sage ich es ja. Sehr schön, danke. Danke, Siegke, Elisabeth und dann Anna. Ich bin sehr dankbar dafür, dass ich heute Morgen bei meinem Herrn Kardiologen Achim das dritte Coaching anfangen durfte. Und das ist schon toll, denn er ist ja nun Wissenschaftler, Kardiologe, alle medizinischen Bereiche und Impranaheilung und in allem unterwegs. Und er möchte gerne endlich anfangen, Geld zu verdienen. Genau das ist es. Und da bin ich so dankbar, dass ich einige Sachen von hier weitergeben darf. Sehr schön, das gefällt mir. Und dadurch wird es bei mir auch nochmal fester, indem ich es weitergebe. Ja, voll gut. Ist das das, was du reingeschrieben hast in die Facebook-Gruppe, die 1.000 Euro absehen? Ja, das ist der. Das ist der Kardiologe, Nephologe, also alle Organe durch. Aber wie gesagt auch, der arbeitet schon sehr, sehr lange in der Alternativen, spirituellen. Und gibt alles seit dem halben Jahr bis dem Jahr, alles kostet frei ab und er ist völlig erschöpft. Und er war mit auf Lagomera. Und da habe ich schon, hat er schon gemerkt, dass wir hier ganz anders arbeiten. Und das war jetzt heute Morgen ein richtiger, großer Borken für ihn. Und für mich war es eine Vertiefung. Und das hat mir sehr gut getan. Sehr, sehr gut. Richtig, richtig gut, Elisabeth. Das kannst du auch gut machen, weil du das selber sehr gut kannst. Richtig gut. Danke dir Elisabeth. Danke dir, danke dir. Ich freue mich sehr, wenn ihr das weitergibt. Dann haben wir weniger zu tun. Bitte, bitte. Anna. Ja, ich hatte schon mein erstes Coaching mit der Julia letzte Woche. Ja. Das war sehr gut. Und wir arbeiten so ein bisschen an meiner Struktur. Also habe ich jetzt so für mich am Ende übersetzt, dass diese Worte sind so nicht gefallen, aber so machen wir es. Und ich hatte heute mein erstes Wunschkundeninterview. Und das habe ich dir als Auswertung geschickt im Prinzip. Ich hoffe, dass der Anhang noch nachkommt. Und zeitgleich... Eine kurze Frage. Hast du den Anhang? Hast du die Aufnahme geschickt oder hast du abgetippt und mir dann das Dokument geschickt? Nee, ich habe dir die Audio geschickt. Okay. Dann tipp mal ab in dieses Dokument. Ich weiß, das ist Schweinearbeit. Welches Dokument? Was zum Wunschkundeninterview gehört. Ja, das war auch so ein Problem. Ich habe das nirgends gefunden. Ich habe dann in meiner Verzweiflung Julia angeschrieben und sie hat es mir geschickt. Aber in dem Mitgliederbereich habe ich das nirgends gefunden. Okay, ich zeige dann schon noch schnell. Ja, okay. Ja, genau. Und ich habe eine Anfrage von einer früheren Klientin reinbekommen, die vor einigen Jahren bei mir war. Und ja, so ganz unterschwellig fragte, ist das noch deine Nummer? Kann ich da noch? Na so. Und jetzt möchte sie gerne wieder einen Termin bei mir. Aber ich habe ja nicht mehr diesen Raum. Die war früher in meiner Praxis. Und sie möchte aber dieses Konzept draußen nicht. Und somit habe ich halt gefragt, ob es für sie machbar wäre, mich zu Hause zu besuchen. Weil ich habe ja Zeiten, wo ich hier ganz alleine bin. Und dann schrieb sie jetzt, das ist jetzt gerade kurz vor jetzt, ja, sehr gerne. Wir machen einen Termin, dann kommt sie her. Was ich dann weiter mit der Anstelle weiß, ich noch nicht. Also, jedenfalls, es ist eine junge Frau, die jetzt auch einen Job hat, auch bezahlt, bezahlt einen Job hat. Und ja, bin ich mal gespannt mit der Macher. Dazu sage ich noch was. Ja? Also das ist jetzt passiert. Richtig, richtig gut. Dann ist deine Anziehungskraft jetzt im Gange. Sehr schön, danke Anna. Wie ist es denn, was es jetzt sich gut getan hat? Kirstin, Karin, Katharina. Dann mache ich weiter. Also ich hatte am Freitag so ein ganz besonderes Erlebnis, dass sich so innerlich bei mir so Blockaden gelöst haben. Also so nach dem Motto, du bist jetzt hier ein neues Geschäft, ein neuer Mensch. Und seitdem renne ich nur in Kleidern rum und ich bin irgendwie so ganz anders drauf als vorher. Ja, das hat mich noch mal irgendwie so eine Stufe höher gebracht. Und also ich würde gerne versuchen, jetzt noch auf so ein, ja, in die sanfte Sichtbarkeit reinzubieten. Ich habe mir ein Wort einfallen lassen, wie ich meine Dings hier verbessere, meine Posts, mich das konkreter mache. Darüber will ich heute gerne reden. Okay, richtig gut. Sehr, sehr gut, danke Christina. Sichtbar oder nicht, sagt sichtbar, das ist die Frage. Sanftsichtbar. Da kann auch nicht ein bisschen schwanger sein. Na ja, man kann sich mit dem Scheinwerfer ins Lampen lichtstellen oder... Lass ihm das machen. Ja, das ist genau, leh ich ihn, weil er ist ihm das bestimmt. Sehr schön. Sehr gut. Wer macht weiter, Katharina? Ja, ich mache weiter. Bei mir hat sie eine Sache sehr, also sehr positiv hervorgehoben, nämlich, wie ich es mal im Wochenende mein Mann und ich so Bilder an die Wand gehängt und also Dekorationen aufgehängt in der Küche. Und das war immer ein Streitpunkt, eigentlich immer, wenn wir so ein Projekt vorgehabt haben. Wir waren uns uneinig, was wo hängt und wir waren beide so in der Ruhe und es ist so gut, hat so gut funktioniert wie noch nie zuvor. Und ja, dafür bin ich euch sehr dankbar, weil ihr habt mich in diese Ruhe reingeführt und jetzt bin ich so in der Ruhe und mein Mann fährt von dieser Ruhe auch ab und ist jetzt auch so viel mehr in der Ruhe. Genau, das ist so schön. Genau, war wirklich toll. Und ich war am Freitag mit Julia in dem Coaching und sie hat mir das Wunschkundeninterview-Name genau erklärt, denn ich habe immer gedacht, Wunschkundeninterview ist irgendwie so was ich, so was ähnliches wie der Verkaufskalschow und sie hat mir empfohlen, das einfach nur so als Fakten-Sammlung zu sehen und mein Ziel hinter Wunschkundeninterview war doch immer, dass ich dann den Menschen vielleicht den Verkauf schon anbiete, so habe ich das verstanden gehabt und sie hat mir empfohlen, dass sie das jetzt gar nicht machen, sondern einfach nur Fakten sammeln und die Leute können ja nachfragen, wenn sie wollen, dann oder kommen und vielleicht erst einige Wochen später die Menschen mal fragen oder wieder mal nachfragen. Genau, und da ist jetzt meine Liste an Wunschkunden viel, viel länger geworden noch, weil einfach nur Fakten-Sammlung finde ich viel einfacher und ich will vorgenommen, jeden Tag mit einer Person ein Wunschkundeninterview, also ein Termin für ein Wunschkundeninterview auszumachen, heute werde ich noch eines führen und ja, ich freue mich und es nimmt mir sehr viel Druck, einfach nur Fakten sammeln und der Verkauf darf sich ergeben und wenn nicht, ist es nicht verloren, denn die Fakten und die Informationen sind ja dann doch trotzdem da, genau. Und mein Ziel, ich habe letzte Woche gesagt, man sollte sich Ziele setzen, mein Ziel ist jetzt im Juni, noch, also zweimal zu verkaufen, fast. Ja, ich habe es gelingt. Genau, diese Woche sollte es erste Mal sein. Ja, sehr freuen, wenn es auch so wäre, genau. Viel viel zu mir. Ja, genau. Ich habe gefragt. Für wie viel? Für wie viel ist die Frage. Also eine der heute das Wunschkundeninterview hat, wäre, der ich 500 Euro anbieten, denke ich, finanziell, also die Frau, die kann sehr schwer mit Geld umgehen und ich weiß, sie gibt immer zu viel Geld aus, also ich denke, ausgeben oder bezahlen wäre gar nicht das Problem, aber der Mangel danach, wenn sie ein Monatsende dann zu wenig hat, genau 500 und ich glaube, ihr sagt immer, 20 Prozent steigern, oder? Richtig gut, ein kleiner. Also wenn du das für 500 verkaufst, ja, seckte öffnen, ja, und beim nächsten Mal, wenn nicht mehr unter 1000. Okay. Ja? Okay. Das war im reichen Zoo. Und überleg noch mal wegen 500, auch wenn, auch überleg noch mal wegen 500, brauche ich nicht ihre Ernte, weil das hier, was sie für dich ausgibt, ist ein Saatgut, was vielleicht sonst ausgegeben hat. Da ist es kein Saatgut gewesen, weil sonst wäre was zurückgeflossen. Ja, wenn es es für mich ausgibt, dann muss es woanders nicht mehr rausknallen. Ja, aber also, es ist eine Frau, die ich schon jahrelang begleite, aber immer gratis natürlich. Also eigentlich bin ich schon jahrelang mit dir seinen Weg gegangen. Ja, also ich glaube, da tu ich mir schon ein bisschen schwer, da jetzt so viel von ihr, also in meinen Ohren klingt ja 1000 Euro extrem viel, also. Okay, deshalb habe ich gesagt, jetzt für 500, dann du da reinkommst und dann steigern, ja? Okay. Okay, ihr werdet es versuchen. Richtig schön. Sehr gut, danke. Und beginnen darüber nachzusinnen, was Reynir gesagt hat. Ja, weil das ist wichtig. Okay, schreibe mal das Haus die Bum auf. Ja. Karin? Okay, ich war am Freitag auf einer Veranstaltung, wir bewegen Inklusion und es war wunderbar, also da bin ich danach ganz beflügeld draus, weil ich da ganz viele tolle Menschen kennengelernt habe, mit denen ich mich vernetzen kann. Ich habe mich gestern wirklich mal konzentriert drüber gesetzt, um mein Programm auszuarbeiten. Bin gespannt, was ihr dazu sagt. Und ja, jetzt nehme ich mir ein Vorbild an Katharina und nehme mir von Juni noch vor, mein erstes Coaching zu verkaufen. Yes. Und macht das immer für die Woche? Macht das für die Woche nicht Monatsziel? Weil davon wird nichts zu kochen. Also diese Woche noch, wow. Ja. Hat ihr gerade erst angefangen? Genau. Die Monatsziele funktionieren nicht, weil wir denken, ah, ich habe noch 20 Tage, ah, ich habe noch, und dann die letzten drei Tage, oh, ich habe noch nichts erreicht. Deshalb sind die Wochenziele viel wichtiger, ja? Genau. Und wer von euch hat schon die Happy Isle, ist da ausgefüllt? Ja, habe ich schon lange mal ausgefüllt. Wie ist denn das gleich wieder? Die darfst du auch jede Woche für dich wieder neu machen. Meine Happy Isle Liste für diese Woche. Und vor allem auch aus diesem Bewusstsein, es ist schon, wir sind eine neue Schöpfung. Also wir haben gerade wegen der neuen Schöpfung heute die... Christina. Christina, ja? Wo findet man denn diese Happy Isle Liste nochmal? Ist meine Meinung nach im Modul Null, aber ich muss schnell schon reden, gleich da rein hier, ja? Ich glaube, Modul 2, ich muss... Danke. Ich schau, ja? Weil es ist so wichtig, uns in diese Situationen schon zu sehen, wie Gott uns auch sieht. Wir sind eine neue Schöpfung. Also es war ein interessantes, Christina, das heute auch so gesagt hat, wo wir heute Morgen eine predigt. Bleibt wahrscheinlich, wird Sevilla da auch noch was darüber sagen, weil es hat ihr auch sehr, sehr berührt, auch wieder zu wissen, alles ist schon neu. Das Alt ist vergangen. Und sehr oft stecken wir noch so ein bisschen in unsere Vergangenheit fest. Wir haben da Fehler gemacht, wir haben hier etwas vergessen, wir haben da etwas verpasst. Und mir passiert es manchmal auch, dass wenn Sevilla zu mir sagt, von heriniert, oh, du bist der beste Mann für mich, dann habe ich zuerst oft mal eine Gedanke von, na ja, gestern habe ich das, letzte Woche das, vor ein paar Zeiten habe ich das falsch gemacht. Wir sind so trainiert, da drin, unsere Fehler zu sehen. Aber die Vergangenheit ist vergangen. Es ist vorbei. Und uns bewusst zu machen oder mir, ich mir bewusst zu machen, ja, ich weiß, ich bin der beste Mann für Sevilla, hilft mir auch, mich anders zu sehen und andere Reaktionen in verschiedensten Situationen zu haben. Also unsere Position ist immer viel, viel wichtiger als unsere Vergangenheit, irgendwie was uns zurückgehalten hat. Deswegen ist es so wichtig, dass wir lernen, die Vergangenheit wirklich hinter uns zu lassen und voran zu gehen. Immer wieder das Gute zu sehen, zu wissen, wer wir sind in Christus, wir sind die Gerechtigkeit Gottes in Christus, wir sind vollkommen, er hat uns vollkommen gemacht. Und das, was uns bewusst ist, wer wir sind, handeln wir auch danach. Also ich habe das Beispiel schon öfters gegeben oder erzählt, als wir zu unseren Kindern gefahren sind, habe ich gesagt, dieses Wochenende, dieses Wochenende, bin ich der beste Papa und der beste Opa. Ja, und da hat es am meisten geknallt, weil ich wieder kracht, ich muss der beste Opa und der beste Papa sein. Und ich habe wieder den Blick auf mich gehabt. Und jedes Mal, wenn wir dann hingefahren sind und ich gesagt habe, Halleluja, ich danke dir, ich bin der beste Papa, ich bin der beste Opa, haben wir die schönste Wochenende gehabt. Und ich habe Gott dafür gedacht, dass ich es bin. Und das war ein Riesenunterschied in dem, dass ich nicht mehr mit Blick auf mich habe, auf meine Herausforderungen, auf meine Probleme, auf meine Sachen, die doch nicht so funktionieren, sondern auf ihm, wodurch er wirken kann in mir und durch mich. Deswegen ist es so wichtig, dass wir lernen, in unserem Leben immer mehr zu agieren, aus unserem Stand, der wir sind in Christus. Also wir sind kein Thermometer, wir sind ein Thermostat. Der Thermometer, der zeigt nur an, was ist. Der reagiert auf die Situation, wo ist. Aber der Thermostat, der bestimmt, welche Temperatur es gibt. Das ist mir, wir bestimmen, dass wir aus dem Sein, aus dem, wer Gott uns geschaffen hat, aus dem, wer wir sind in Christus, werden wir immer mehr danach handeln. Und wird das auch immer mehr sichtbar sein. Der Thermometer, der geht mit allem Hoch und Abs mit. Aber wir sollten nicht mehr damit gehen. Wir sollten bestimmen, wie ist mein Leben. Sylvia. Okay, ihr Lieben, dann gebe ich jetzt Mitglied der Bereich frei. Und da, quasi im Modul 2, ist hier unten, Happy is Liste. Nach dem Video 4 plus 1 Einstellung zum Geld. Hier ist Happy is Liste. Ist auch gut. Ganz wichtig. Wer probiert, hat mit. Happy is Liste ist entstanden, weil ich so oft bei Veranstaltungen dabei war, wo gesagt wird, macht ihr deine Visionsbild. Was möchtest du mal erreichen? Und das war immer so etwas für die Zukunft. Ich habe das auch mit den Veranstaltungen gemacht. Ich habe das auch mit den Veranstaltungen gemacht. Und das war immer so etwas für die Zukunft. Aber die Happy is Liste ist erst wir uns damit schon identifizieren. Mit den Wünschen und die Träume, die wir schon haben, die Gott in uns hineingelegt hat. Und das ist schon. Ich bin gesund. Ich bin reich. Ich bin befreit. Ich bin die Freude. Und das, was mir uns das bewusst ist, dass wir schon sind, jagen wir nicht mehr eine Vision nach, sondern starten wir von der Position, es ist schon alles da. Wir starten schon vom Siegespodest, weil Jesus alles dafür vor uns schon verbracht hat und vorbereitet hat. Deswegen Happy is Liste statt Vision Liste. Kein Vision Board, weil das ist immer in der Zukunft. Vision Board ist auch so manchmal so Vision, ja, so verwischt. Das ist die Welt Vision Board. Aber wir sagen, wir sind eine neue Schöpfung. Und es ist ein Tausch, ein Change stattgefunden. Jesus als Gott, der Sohn Gottes wurde Sanaphemien, also Sohn des Menschen, ja. Er hat alle unsere Sündenfehler Schwachheiten auf sich genommen, damit wir Sohn des Menschen zum Sohn Gottes werden. Da ist ein Exchange stattgefunden. Ein Wechsel. Ein Wechsel. Unser Status hat sich verändert und unsere Natur hat sich verändert. Unser DNA hat sich verändert. Und das ist total wichtig zum Verkaufen, dass wir, wenn wir mit den Menschen sprechen, wir sprechen nicht als wir. Das Alte ist gestorben und all diese Gedanken, Silke, ich bin nicht gut genug oder ich kann das nicht schaffen. Oder Katharina, die 1000 Euro ist für mich so viel. Heißt, wir schauen auf uns. Sanft sichtbar werden, heißt auch ein bisschen, nicht mit voller Brust weiter rausgehen. Vorsichtig, ja. Ist alles gut, alles ist gut. Aber dann denken wir über uns nicht wie eine neue Schöpfung, sondern wir denken an die alte Schöpfung, wie wir früher waren, bevor Jesus uns neu gemacht hat. Und es ist extrem wichtig. Also ich bin da auch sehr herausgefordert dadurch, dass wir jetzt sehr wachsen. Also wirklich, ich bin da sehr herausgefordert, mich ständig nicht auf mich zu schauen, sondern auch Jesus zu schauen. Und dann auch auszusprechen, ich vermag alles, nicht aus meiner eigenen Kraft, sondern mit Christus. Also ich weiß wie das ist, wenn wir auf uns schauen. Es ist ein Unterschied, wir haben 60.000 Cash gehabt im Mai. Und es ist was anderes als 20.30 war normal. 60 ist jetzt doppelt so viel. 40 hatten wir schon gehabt. Jetzt ist es 60, ja, gewesen, Cash auf dem Konto. Das heißt, dass wir dadurch auch herausgefordert sind, in diesem Wachstum nicht auf uns zu schauen, sondern weiterhin auf Jesus zu schauen. Ja? Und ich habe eingesteckt. Und das heißt, jedes Mal, wenn diese Gedanken kommen, ich bin nicht gut genug, oder die 1000 Euro so viel, oder was wenn, also wenn diese, was wenn schief gehen könnte in der Zukunft Gedanken kommen, ja? Wer hat solche Gedanken? Sehr gut. Oder wenn ich nur Gedanken komme, wenn ich nur eine Ausbildung gemacht hätte, wenn ich nur damals gesagt hätte, wenn ich damals, wenn ich nur dies oder das gemacht hätte, ja? Wenn solche Gedanken kommen in der Vergangenheit, wo wir etwas nicht genutzt haben oder etwas nicht richtig gemacht haben. Wenn du mit deinen Gedanken entweder in der Vergangenheit bist, dass du dafür gemacht hast oder in der Zukunft bist, was alles schief gehen könnte, dann bist du jetzt nicht in Christus, in deinem Status, in deine Position. Und das ist das Wichtigste. Das heißt, wenn ich mit jemandem ein Gespräch führe, dann führe ich dieses Gespräch nicht so, dass ich sie brauche. Ich brauche sie nicht. Ich brauche die Kunden nicht. Sie brauchen mich. Und wenn du das in dir hast, weil ich eine Berufung habe, das heißt nicht, dass ich hochnäsig bin, weil in anderen Bereichen, ja, mit zum Beispiel mit Abnehmen, emotionales Essen, Scatching, da hat die Alexandra mir geholfen, ja? Das heißt, jeder hilft aus seiner Berufung den anderen, da bist du gigantisch, aber du brauchst auch für andere Sachen die anderen, ja? Und deshalb ist es so wichtig, wenn ich aus meiner Berufung anderen helfe, dann nicht mehr ich lebe, sondern Christus lebt in mir. Das Alte ist vergangen. Wenn sie erneuert ist geworden, diese sie heisst, du sollst auf Jesus schauen, nicht auf dich. Weil indem du Jesus kennenlernst, lernst du dich kennen, weil so wie Jesus jetzt ist, bist du in dieser Welt. Und nicht wie er war, das wäre schon gigantisch. In den Evangelien sind so wie er jetzt verherrlicht ist auf der Rechten des Vaters, ja? So sind wir jetzt in dieser Welt. Und deshalb, ja, es kommen diese Gedanken, ich bin nicht gut genug oder was wenn oder es ist zu viel, aber in den Moment wo diese Gedanken kommen, du sagst, nee, stopp, ich bin die neue Schöpfung. Ich habe hier eine Bestimmung in dieser Welt, gutes zu tun, ja? FVSer 2, 10, meine Lieblingsstelle, dass wir durch Gnade gerettet worden sind. Und davor steht, also das ist vor 10, 8 oder so, dass wir also Gnade gerettet worden sind durch Glauben. Das heißt, wir glauben einfach, dass wir zur Gerechtigkeit Gottes gemacht worden sind. Nicht, und das ist ein Geschenk, das ist nicht etwas, was wir erarbeiten. Und wir wollen immer erarbeiten, ja? Wer kennt es? Okay, also das ist ein Geschenk, nicht etwas, was erarbeitet ist. Und dann sind wir Gotteswerk und dieses Wort im Hebräischen heißt Masterpiece, griechischen. Masterpiece, also Musterstück sind wir. Geschaffen, um Gutes zu tun, was ist Gutes zu tun, ein Guter Coach zu sein. Oder wenn du noch angestellt bist, ein Guter Angestellte, was macht mit seinem Chef, macht reich, ja? Macht entspannt. Wenn du Unternehmer bist, dann also Guts zu sein heißt, dass wir segn sind, da wo wir sind, weil wir gesegnet wurden, singen. Dieses Bewusstsein, wir sind schon gesegnet worden, er hat schon alles getan, aus dieser Sicht machen wir die Gespräche. Jedes Mal, okay? Hilt es? Anna, wenn die Frau kommt. Okay, richtig gut. Jetzt ist damit so auch ein bisschen, wie soll ich sagen, dieser Glaubenssatz, du musst dich anstrengen, ist damit aufgelöst in Null, wie ein Eiswürfel, der auf einmal zu Wasser geschmolzen ist, ja? Ja, weil wenn du dich anstrengst, dann bist du unter dem Gesetz und wenn wir unter dem Gesetz sind, dann sind wir aus der Gnade gefallen. Und dann ist wirklich wieder alles total anstrengend. Wir setzen uns, wir stellen uns unter Gesetz, wenn wir uns anstrengen. Also aus der Ruhe heraus kann man sehr aktiv sein. Also aktiv sein oder, wie hast du es gerade gesagt, Sylvia? Anstrengend ist ein Unterschied. Anstrengend, da ist es schwierig, etwas zu gestalten, aber man kann aus der Ruhe, kann man sehr, sehr aktiv sein und sehr viel erreichen und sehr viel bewirken. Und das hängt zusammen mit unserer Bewusstsein, wie wir sind. Wir sind erfolgreich. Wir arbeiten nicht um erfolgreich zu werden, wir arbeiten, weil wir erfolgreich sind, weil der Erfolgreiche in uns lebt. Wir arbeiten das aus, was er in uns hineingelegt hat schon, schon über unsere Vorstellungen hinaus, die wir haben. Also wir haben schon gute Vorstellungen, was wir bewirken wollen, mit unserer Berufung. Aber er wird das noch toppen. Wenn wir es aus seiner Ruhe heraus machen, aus seiner Frieden heraus machen, aus seiner Liebe heraus machen. Wenn wir es versuchen, selber zu erreichen, die Umsätze, die Gespräche richtig zu führen, unsere Coaching richtig zu machen. Wenn wir das alles versuchen, aus unserer Kraft heraus, es wird anstrengend sein. Aber wenn wir wissen, hey, wir machen das aus deiner Kraft heraus. Herr, du bist es, der es in mir bewirkt hat. Noch über meine gute Vorsätze und Wünsche her, drübe hinaus. Dann wird es leicht. Wir lesen die Sachen auch durch vorher, aber Vorbereitung, so wie es die Welt braucht, für verschiedenste Sachen, die gibt es bei uns nicht. Für uns geht es darum, uns informieren einfach, wo steht ihr, wo wollt ihr hin. Und dann sagen wir her und gib uns dafür, die richtige Inspiration des Wartes zu geben, aus unserer Berufung heraus. Und genauso gilt das für euch. Und dann wird das Coaching so leicht, dann wird dein Leben so leicht. Also in jedem Bereich deines Lebens wird es leicht, in der Kindererziehung wird es leichter. Ja, wenn du weißt, du bist die beste Mama. Und aus dieser Haltung, dass du sagst von her und ich weiß, du hast mir diese Kinder gegeben, diese wunderbare Kinder. Auch wenn sich Leichkart etwas tun, was ich mir jetzt nicht gewünscht hätte. Aber ich weiß, du hast sie mir gegeben und sie sind die wunderbarste Kinder. Helf mir, dass du sie sehen und ich danke dir, dass ich die beste Mama bin. Und helf mir in diese Situationen richtig zu handeln. Auch da ist Kindererziehung wieder leicht. Wir standen an der Kasse und da standen wir uns vor mir und wir haben miteinander geredet und gesagt, ja, unsere Kinder sind keine Puberität. Das ist so schlimm und anstrengend. Diese Puberität ist doch die schönste Zeit für die Kinder. Jederzeit ist die schönste Zeit für uns Eltern, für die Kinder, weil er hat uns dafür vorbereitet. Auch die Puberität ist die schönste Zeit. Und wenn wir das wissen, können wir mit diesen ganzen Situationen viel, viel besser umgehen und für unsere Kinder da sein. Nicht aus unserer Kraft, nicht aus unserer Weisheit, sondern aus seiner Liebe und Gnade und Güte. Also wir bestimmen auch wieder da wie diese Barometer oder Thermometer. Thermostat oder Thermometer. Sind wir mit unseren Kindern wie ein Thermometer oder mit unserem Ehemänner oder mit unserem Partner oder mit unseren Kunden wie ein Thermometer? Jetzt sind sie da, was ist jetzt? Oh, jetzt sind sie da unten, das ist jetzt. Jetzt ist es so kalt, es ist so heiß. Oder sind wir durch ihnen, der Thermostat, da ausmacht, wie die Situation jetzt ist, wie die Atmosphäre ist, wie die Atmosphäre zu Hause ist mit den Kindern. Also wir bestimmen, wenn wir in einen Raum gehen, welche Atmosphäre reinkommt. Wenn wir so bewusst sind. Wenn wir uns nicht bewusst sind, dann hat es uns. Aber wenn wir uns das wieder bewusst machen, wir bestimmen durch Christus hier die Atmosphäre. Wenn da alles durcheinander geht, wenn da die Leute am Nehmentisch streiten und wir sagen her, danke. Deine Liebe, deine Gnade geht jetzt auch zum Nehmentisch. Bestimmen wir. Okay, Elizabeth, dazu eine Frage? Ja, ich stolpe darüber, Silvia, wenn du sagst, Jesus ist jetzt und nicht mehr so wie früher. Meinst du, vor 2000 Jahren, da wurde er denn da schon in der Bibel überhaupt erwähnt, da ging es doch nur um Gott, ne? Doch, doch. Ja, also in den vier Evangelien aus vier Gesichtspunkten siehst du sein Leben. Aber er war damals quasi, Jesus war damals, er hat gesagt, wir werden größere Werke tun als das, was er getan hat. Und damals, er musste weggehen quasi auf die Seite des Vaters gehen, damit der Heilige Geist sein Geist kommen kann. Und damals war er von Ort auch gebunden. Ja, also er war in Galilien oder er war in Samarien oder irgendwo war er und dann hatte er die Menschen, die zu ihm gegangen sind, da mit denen hat er dann was gemacht. Darf ich was dazu sagen? Darf ich noch ganz kurz da noch was dazu sagen? Gleich, Christine? Das neue Testament in der Bibel ist eigentlich nicht der richtige Punkt, wo das neue Testament anfängt. Das neue Testament fängt nicht mit den Evangelien an. Jesus hat gewirkt unter dem alten Gesetz, unter dem alten Bund. Erst, wo er gestorben und wieder auferstanden ist, hatte neue Bund angefangen. Mit seiner Auferstehung? Durch seine Auferstehung hatte neue Bund angefangen. Da war der Preis bezahlt. Also eigentlich so fast die letzte paar Zeilen aus den verschiedenen Apostelgeschichten ist erst der neue Bund. Apostelgeschichte dann und dann wird auch noch Pfingsten oder Heilige Geiste kommt. Und das ist wichtig, diese Sachen auch zu sehen. Er spricht oft noch in den Evangelien zu Leuten unter dem alten Bund, unter dem alten Bund, unter dem Gesetz. Und das geht nicht für uns. Die waren nur jünger, die waren nicht neu geboren. Wir haben viel mehr. Also es gibt ja auch dieses Thema, wir müssen ja gute, gute, Jüngerschaftstraining. Jüngerschaftstraining gab es nicht mehr nach den neuen Bund. Also ab der Apostelgeschichte redet man nicht mehr über Jünger, sondern nur über Söhne Gottes. Wir sind in die Söhnschaft reingekommen, wir sind keine Jünger mehr. Jünger waren nur im alten Bund. Wir sind viel mehr. Sie sind damals durch das Kreuz und durch die Auferstehung auch mehr geworden, als sie vorher waren. Die elf. Ich kann noch eine Bibelstelle teilen, die habe ich heute Morgen gelesen, die Pastorin. Also in Johannes 8, so ab 54 geht es darum, dass die Pharisäer mit Jesus streiten. Und er sagt, ich versichere euch, ich bin, bevor Abraham überhaupt geboren wurde. Und vorher sagen sie dann so, nee, das kann auch gar nicht sein, du bist doch noch keine 50 Jahre alt und so. Und wie willst du Abraham gesehen haben? Da deutet er darauf hin, dass er auch schon vorher da war. Er hat nicht gesagt, ich habe Abraham gesehen, sondern Abraham hat mich gesehen. Ja, weil er da auf dem Berg Moria stand und sein Sohn geopfert hat und das Raum hinter ihm gesehen hat, hat er genau in die Richtung von Golgathagel schaut und hat Jesus gesehen. Abraham. Abraham hat Jesus gesehen. Nicht Jesus sagt nicht, ich habe Abraham gesehen. Wer ist der größte? Damit hat er das auch gesehen. Wer ist der größte, der hat damit er auch gezeigt, Jesus. Ja, ich ... Was ich mir hier sehen, wie er wirklich ist, was er für uns verbracht hat, wie sehr er Liebe ist, oder wie sehr auch Gott auf uns herunterschaut. Es war noch eine Sache heute, morgen auch in der Predigt von Pastor Mark, wunderbarer Predigt. Und wo Gott auf uns herunterschaut, Vater auf uns herunterschaut, mit einem strahlenden Lächeln. Deswegen auch die Frage, wie sehen wir, wie Gott uns anschaut. Da hat es gesagt, es gab mal ein Test, wo sie gemacht haben mit Kindern, mit kleinen Kindern, wo die Mama da war oder irgendwie noch. Bei Sohn, da war ein Kind in der Hand hatte und das Kind wurde von der Mama angestrahlt. Und das Kind war da und war voll in der Ruhe und war voll nett und lieb und so weiter. Und dann nach einer Weile hat Mama kurz das Gesicht weg und hat einen Gesichtsausdruck gehabt ohne Ausdrücke. Also wirklich so eine halbe Minute lang, keinen Ausdruck gegeben von irgendetwas. Und auf einmal hat das Kind angefangen, das Interesse der Mama zu wecken. Es kam Stress. Jetzt wusste nicht, was ist jetzt mit dem Mama. Geht es mit dem Mama nicht schlecht oder geht es schlecht oder was. Es kamen zu werken, zu lachen, zu Aufmerksamkeit zu machen. Es kam aber unter Stress. Und wo die Mama wieder richtig schön lieb gelächelt hat, war das Kind wieder ruhig. Und wenn wir wissen, dass Gott uns immer so anschaut, voller Liebe, voller Gnade, voller Güte, dann können wir in dieser Ruhe drin bleiben. In jedem, was wir tun, also auch ganz spezifisch, wenn wir wissen, wir haben jetzt ein Verkaufsgespräch und ich weiß, Jesus schaut lächelnd auf mich runter und will mich dienen. Will durch mich die andere Person erreichen. Er lächelt über mich. Er freut sich über mich. Wären die Gespräche ganz anders sein. Wie werden wir etwas versuchen zu erreichen, was eigentlich schon haben. Also wenn du merkst, du möchtest etwas erreichen, nur kurz dazu reinigen. Wer ist immer wieder in diesem Mund, ich will etwas erreichen. Okay, dann sind wir nicht in diesem Position, dass wir schon gesegnet worden sind, dass wir schon alles erreicht haben, weil Jesus uns schon alles gegeben hat. Ja? Sag weiter reinigen. Deswegen ist es so wichtig, dass wir diese Situation immer mehr in unserem Leben hineinlassen. Auf Leih fragst du dich, was hat das jetzt mit den Verkaufskohl zu tun? Ja, das hat alles mit den Verkaufskohl zu tun, das hat alles mit deinem Eheleben zu tun, das hat alles mit deinem Kindererziehung zu tun. Wenn du weißt, dass du ein geliebter Vater hast, der all diese Segnungen für dich vorbereitet hat, dass du dahin reinkommen kannst und dass du weißt, er macht es, er tut es. Also es gibt diese Geschichte von zwei Vögel, die sitzen da oben auf dem Bauben und die zwitschen und singen ihr Lied und sehen unten auf der Straße, wie die Menschen da links und rechts vorangehen und voll im Stress sind und da und da und vor den Ellenbogen usw. Und sagt der eine Vögel zu dem anderen und sagt, hey, warum sind die Leute eigentlich so gestresst? Und sagt der andere Vögel ja, vielleicht weil sie nicht so ein liebenvoller Vater haben wie wir sie haben. Wir sind zu uns nicht bewusstes. Gott sieht die Vögel. Er füttert sie. Es fährt kein Vogel vom Himmel und er hat es nicht gesehen. Und er sagt, wie viel mehr ihr euch ihr lieben, bin ich für euch da. Die Vögel sind sich mehr bewusst. Also wenn ich hier die Vögel immer höre, jetzt gerade in dieser Zeit, wo sie ihre Jungen da im Nest wieder besuchen, das wird ja richtig laut immer wieder, wenn die, was sind's? Wenn die Mama oder Papa kommt und Futter bringt, das wird so richtig laut hier im Treppenhaus, so schön zu sehen. Die sitzen da im Nest und brauchen nur den Mund aufmachen und werden gefüttert. Sie machen sich keine Sorge. Und wenn du dieses Bewusstsein hast, wenn wir dieses Bewusstsein haben, dann müssen wir nicht einmal alles richtig machen, alles richtig kommunizieren, alles richtig fragen, verkaufsleitwarten richtig machen. Du kannst Fehler machen, weil er nicht gesagt hat, ich versorge dich, wenn du alles richtig machst, dann bist du unter Gesetz, sondern ich versorge dich. Punkt. Und deshalb kannst du locker ran gehen. Also Katharina, das hat mir total gefallen. Wie du gesagt hast, ich mach das jetzt einfach. Das ist Fakten sammeln, ja, mit den Wunschkunden Interviews. Das hat dich entspannt. Ja, richtig, richtig gut. Das ist die richtige Einstellung, dass wir so rangehen an die Wunschkunden Interviews. Weil wir brauchen für Produktentwicklung und auch für Marketing diese Interviews. Und bei mir war das so, wenn ich 10 gemacht habe, dann 3-4 Kunden sind davon geworden. Ja. Also vertraue einfach drauf, wenn du diese Sachen machst. Da findest du daraus, welche Probleme sie haben. Und dann reden darüber, dann haben wir immer wieder gesagt, was du danach machen kannst, damit sie erkennen, da könnte die Katharina oder die Anna mir helfen. Ja. Okay. Ich möchte jetzt noch eine Sache noch gerne ansprechen, was Silja gerade angesprochen hat, indem wir so oft darauf zu mir sind, manche Sachen falsch zu machen. Petrus hat so Jesus gesagt, Herr, wenn all diese Elfen, ja, vor dem Elfen, hat den Allerhan gesagt, wenn ich, wenn vor diese Elfen hatte gesagt, wenn all die dich leugnen und verlassen werden, ich niemals, hat Petrus gesagt. Er hat sich selber da drin gesagt, ich werde alles immer richtig machen. Und Jesus hat dann darauf geantwortet und nicht gesagt, Petrus, ich bete dafür, dass du mich nicht verleugnen müsst. Sondern er hat nur gesagt, Herr Petrus, ich bete, dass dein Glauben nicht verloren geht. Du darfst mich verleugnen, aber ich weiß, du liebst mich trotzdem. Du willst es richtig machen, aber wenn du es aus deiner Haltung und aus deiner Kraft machen möchtest, wird es nicht funktionieren. Petrus musste Jesus verleugnen, um runterzukommen, aus dem, dass er aus seiner eigenen Werke alles richtig machen wollte. So zu wissen, von Herrn Heddy Gnade ist viel, viel größer. Also auch, wenn du in deinem Verkaufsgespräch Fehler machst. Es geht nicht darum, dass du dann auf dein Fehler schaust und sagst, oh, jetzt habe ich das wieder falsch gemacht. Da habe ich das falsch gesagt. Sylvia hat gesagt, das muss ich sagen und nicht das muss ich sagen. Und jetzt habe ich wieder gegen die Sylvia gesündigt. Nein. In dem, dass dein Glauben da ist und trotzdem Papa weiß ich auch, wenn ich es falsch gesagt hätte, wirst du es zum Guten führen. Immer wieder diese Gnade mit hineinnehmen. Immer wieder sagen von Herrn, wenn ich das, auch wenn du es falsch gesagt hast, dein Glauben soll nie verloren gehen, weil euer Herz sehr das richtige machen will. Und deswegen wird auch alles, was ihr tut, euch zum Guten dienen. Auch bei die Verkaufgespräche. Sehr gut. Ich wollte jetzt die Fragen beantworten von Sylvia. Also ich habe einige Sachen, fünf Sachen aufgeschrieben. Wie machen wir das rein hier? Ich glaube, geistlich haben wir genug zu bauen. Muss man nicht noch einen Nebenraum haben? Oder braucht es hier etwas noch speziell? Ich glaube, wir sind uns jetzt bewusst, wer wir sind. Hat den Franken gewinnt und macht mich weiter. Okay. Also wer war mit zusammen? Sylvia, wenn jemand zu dir kommt und mit dir zusammenarbeiten möchte, das ist ein potentieller Kunde. Das ist ganz wichtig für euch alle, ja? Potenzieller Kunde. Das heißt, rede nicht mit ihnen darüber, welche Projekte sie mit euch umsetzen, sondern rede mit ihnen über die jetzige Situation, welche Herausforderungen sie haben jetzt und wo. Und dann kommt raus, wo du sie kochen kannst. Ganz wichtig, ja? Noch einmal, Anna, hast du verstanden, du hast auch solche Leute. Zu dir kommen auch sehr viele mit Not. Und du tust alles für jeden, ja? Tatsächlich, diese Woche passiert es noch zweimal. Also dann reden wir immer wieder über die Situation, wo sie sagen, ich möchte mit dir, Anna, dieses Projekt machen oder diesen Verein oder dieses Ehrenamt oder dies oder das, ja? Und dann sag, okay, wir können später darüber reden, aber jetzt reden wir mal darüber, wie geht es dir, wo hast du jetzt deine Herausforderungen, was klappt nicht, was stresst dich, ja? Und dann kommt raus, welches Problem sie haben, was du mit deiner Berufung lösen kannst. Weil jedes Mal die Menschen wissen noch nicht, dass du in diesem Punkt helfen könntest und sie sind von euch angezogen und sie denken, ich sollte unbedingt mit der Silke und Anna zusammenarbeiten, weil die so gut sind. Ja? Ist das auch wahr? Also das ist einfach die Anziehung von deiner Berufung. Gehen nicht Richtung Zusammenarbeit mit den Menschen. Ja? Zu wissen, was ist meine Berufung und was ist es denn nun? Ja, das kommt eh noch. Du hast noch ein Kohl dafür. Ja, genau, deswegen bin ich gerade auch noch voll im Informationssammeln und das stimmt. Ich habe das Gefühl, ich habe jetzt nur drei auch geschrieben, wie ich wirklich so deklariert habe als Wunschkundengespräch, aber dieser Leitfaden, was ist die Situation und wohin soll es gehen. Das ist bei sehr vielen dieser Art Gesprächen läuft im Hintergrund immer mit, ja. Und das ist gut, dass du es noch mal sagst, das ist gut. Ja. Also das wollte ich zu Zusammenarbeit sagen, ja? Hat dich da einen Punkt? Ich krieg es gar nicht zusammen. Nee, das hast du nicht, aber ich habe rausgehört. Alles klar. Dann Anna, Wunschkundeninterview. Das hat dir geholfen, was die Katharina mit Julia besprochen hat, ja? Und die, die schon eine Praxis hatten, also wo die Menschen jetzt schon daran gewöhnt sind, wenn sie zu dir kommen, dann gibt es quasi eine Praxisstunde. Diese Stunde würde ich mit ihnen machen. Also wenn diese Frau zu dir kommt, würde ich schon die 120 Euro nehmen, ja? Aber nach der Stunde würde ich ihnen sagen, du, es gibt zwei Möglichkeiten, du hast dieses Problem und das möchtest du erreichen, es gibt zwei Möglichkeiten, dass sie zusammensprechen. Entweder diese Stundensätze, was du bis jetzt kennst oder was Besseres. Möchtest du wissen, was ist das Bessere? Genau, die ist damals gekommen, da hatte mein Stundensatz, glaube ich, war noch 50 oder so. Das ist irre lang her. Und da sie nicht nach dem neuen gefragt hat, habe ich jetzt keinen neuen kommuniziert. Ich würde jetzt auch nicht denken, das ist falsch, sondern, sondern, einfach zuschicken die Rechnung mit 120 Euro oder einfach, vielleicht kannst du sagen, hast du schon mitgekommen, mein neuen Stundensatz, ich wollte einfach noch sicher gehen und dann sagen, ja? Okay. Aber so 120 Euro oder 100 Euro bei Therapeuten, das ist ganz normal, 150, also da braucht ihr gar keine Gedanken machen, ja? Und wenn jemand so dich anruft, ja? Dann würde ich schon, okay, dann mache ich, dann reserviere ich für dich den Termin dann und dann. Solltest du nicht kommen können, bitte das einen Tag zuvor absagen, wenn nicht, dann kommt die Rechnung sowieso. Also so etwas, quasi schon im Voraus kommunizieren. Und dann werden sie fragen, okay, und wie viel ist dein Stundensatz, 120 Euro und das war's. Also super fand ich den Tipp von Rainier in der Gruppe, dass die neuen, die ich noch nicht kenne, wovon ich nicht weiß, ob sie dann wirklich erscheinen oder nicht, dass die im Voraus bezahlen und dann erst der Termin stattfindet. Also das war der beste Tipp, also so mache ich's jetzt nur noch mit neun. Genau. Also mit den alten machen wir das auch so. Ja gut, ich guck mal, wie viele Alte noch kommen, also jetzt scheint es wieder loszugehen, also bin ich gespannt. Richtig gut. Aber du bist neu, deswegen du bist neu, du bist neu. Ja, du reagierst nicht mit dem Thermometer auf deine alten Kunden und der alte Kontakte, du bist Stimmst, du bist Thermostat. Okay. Und du bestimmst nicht, wenn du deine Preise erhöhst, gibst du deine Kunden eine Gunst. Du holst nicht mehr Geld aus ihrer Tasche, sondern du gibst ihr eine Gunst, damit sie mehr rausholen wie bis jetzt. Es ist so wichtig, das zu sehen, das wäre nicht dadurch, dass wir sagen, ich mache jetzt die Preise höher, damit ich meine Kosten zahlen kann, das wäre die schlechte Haltung, sondern ich mache die Preise höher, weil mir bewusst geworden ist, dass sich der Wert gesteigert hat. Weil dann steigt sich für die Kunden auch diesen Wert, auch proportionär an dem, was du am Finanzen verlangst. Haben Sie eine viel, viel, viel, viel mehr Wert, wie vorhin? Ja. Ich habe heute ein Verkaufsgespräch gehabt und dann hat der Mann auch keine... Laut Programm, nur anderthalb Stunden? Und dann hat er gefragt, ja, was kostet das? Und dann habe ich ihm gesagt, ja, 12.000 Euro. Und dann haben wir weiter geredet. Na, hat er noch weitere Fragen gestellt, habe ich beantwortet. Und später kam er zurück und dann hat er gesagt, das ist schon viel Geld. Und ich habe gesagt, ja. Und ich habe geschwiegen. Und dann sagt er, warum? Ich habe gesagt, mit Absicht. Man hat dann gefragt, wieso mit Absicht? Und dann habe ich gesagt, es entspricht seinem Wert. Und danach war kein Thema mehr wegen Preise. Und das ist das... Wenn du aussprichst 1000 Euro, 2000 Euro, 3000, 5000 Euro, ja. Dann geht es darum, dass du weißt, wenn die Menschen... Also, ich mache ein praktischen Beispiel. Du hast einen Boden, du möchtest Tomatenmillionär werden. Hat der Karl immer wieder gesagt, ja, Tomatenmillionär. Wie viel ist die Chance, wenn du zwei Samen siehst, dass du Tomatenmillionär bist, in zwei Quadratmeter Boden? Tomatensamenmillionär. Ja, Tomatensamenmillionär. Wie viel ist die Chance? Nicht so groß, oder? Also, das heißt, der Boden muss groß genug sein. Und der Saatgut muss auch so groß genug sein, damit da was rauskommt. An Tomatensamen, an Millionen Tomatensamen. Ja, und so darfst du denken, dein Programm mit deinem Programm, kribst du den Menschen die Möglichkeit, dass sie in die Lösung ihres Problems sehen, was sie bis jetzt ohne dich nicht lösen konnten. Wie gigantisch das ist. Ich denke nie daran, ob sie das Geld haben oder nicht. Das können sie doch lösen, wenn sie das nicht haben. Sondern ich gehe immer davon aus, ich gebe ihnen endlich die Möglichkeit, dass sie so richtig sehen können. Und wenn sie richtig sehen, ja, ich weiß, der Boden bei uns ist gut, kei nicht vergiftet, dann werden sie auch die Ernte haben. Und so darfst du über deine Preise nachdenken, nicht in ihrem Potemane, wie viel Geld sie haben oder nichts haben, weil wenn sie kein Geld haben und du knickst ein, ja, du bist so arm, du hast kein Geld, ja, dann machen wir halt das nicht. Oder ich senke dann meine Preise, hältst du sie in Armut. Weil die sind deshalb arm, weil sie nicht sehen. Sie dürfen lernen investieren. Lifeplus bei Lifeplus, extrem wichtig, investieren in die Gesundheit, in Weiterbildung. Wenn sie nicht in sich investieren, werden sie nicht Diamanten. Es ist Blödsinn, dass sie es werden, wenn sie nicht in sich investieren. Das ist einfach ein Gesetz Gottes, Satur und Ernte wurde eingerichtet bleibt, solange die Erde besteht. Uns viele Christophen nichts ausgeben, also nichts investieren und erwarten eine Ernte. Kann nie aufgehen, diese Rechnung. Also unser Durchbruch auch in den Finanzen kamen, wir haben ja vorher auch jeden geholfen, auch wenn sie gesagt haben, sie haben kein Geld. Und wir haben sie geholfen. Und dann kamen wir in dieses Coaching für 10.000 Euro für drei Monate. Und da waren hauptsächlich alleinerziehende Mamas, Hartz-IV-Empfängerinnen, die gesagt haben, ich möchte raus aus meiner Situation, ich bin bereit, diese 10.000 Euro für mich zu suchen, Investitionen zu suchen. Und diese Menschen kamen richtig, richtig voran. Und wir haben den Unterschied dann gesehen zwischen diese Menschen, die wir geholfen haben, die gesagt haben, ich habe kein Geld. Und die, die wirklich trotzdem investiert haben. Und Karl hat auch immer damals schon zu uns gesagt, es gibt Armsein, ist eine Mentalität. Aber Pleite-Sein ist eine Einstellung. Pleite-Sein ist eine Einstellung. Armut ist eine, eine Haltung. Stand eigentlich, stand. Ja, wir wissen auch, wie es heißt, kein Geld zu haben. Ich weiß auch, wie es ist, 200 oder eine halbe Million, die einmal geschulden zu haben. Aber das war eine Situation. Das war nicht meine Identität. Das war nicht meine Haltung. Ich war dann sehr froh, dass der Euro kam, da waren es nur noch 250.000 Euro. Aber ich hatte die Haltung, ich bin vom Beruf Sohn. Sohn ist allerhöchstens, den man alles ganz und gar gehört. Das ist eine Haltung. Haltung und Finanzen haben nichts darüber zu sagen, was wir trotzdem erreichen können, wenn wir bereit sind, zu investieren. Und wir dürfen die Menschen da rausfordern. Und ich möchte nur noch Menschen haben, die bereit sind, sich da auch herausfordern zu lassen, weil nur dann können wir weitergehen, weil jemanden Armutsdenken hat. Den kannst du nicht helfen. Den kannst du nicht helfen, erfolgreich zu werden, rauszukommen. Den kannst du helfen, dass er sich heute mal wieder besser fühlt in seine Situation. Aber die werden nicht mehr aus der Situation herausholen können. Jemanden, der nicht bereit ist, wirklich zu investieren. Aber jemanden, der bereit ist, zu investieren, den kannst du rausholen. Und der wird umsetzen. Ha! Jetzt sind Menschen mehr bereit, bei ihr auch wirklich andere Beiträge zu haben. Das ist ein sehr wichtiges Thema. Das ist eine andere Haltung, wie die Menschen dran sind. Wie wenn sie 50 Euro geben. Du hast Pause gemacht. Da war es fertig. Hast du eine Pause gemacht? Nein. Genau in dem ich habe dieses Frühstück bei der Judith, die die Zeit hat, die Leute zu sich zu kommen. Ich habe die Zeit, die die Leute zu sich zu kommen. Ich habe die Zeit, die die Leute zu sich zu kommen. Ich habe dieses Frühstück bei der Judith, die sagte, es ist mir zu viel, es kann ich mir nicht leisten. Ich habe dann gesagt, es ist wichtig, auch in dich zu investieren. Ist das klug? Oder sollte man diesen Gedanken, der bei einem, der noch nicht geschult worden ist, noch nicht präsent ist, ist es klug, das zu sagen? Nein, das muss man nicht sagen, aber zu fragen. Das heißt, wenn du etwas sagen möchtest, sage das nicht, sondern Frage das. Hast du schon in dich investiert, Judith? Hast du schon erlebt, dass du in dich finanzend investiert hast? Nein. Nein, das habe ich nicht mehr gehabt. Also nichts sagen, weil wenn du sagst, es ist wichtig, dass du in dich investierst, das ist dann wie überzeugen oder überstülpen. Das ist nicht gut. Da musst du, und leererhaft, ja? Ja. Und das zu beginnen, zusammenhänge zu zeigen, deine Geschichte erzählen, hast du schon begonnen, hast du schon irgendwann in dich investiert, kennst du dieses Gesetz von Satz und Ernte, solche Sachen? Ja, als Frage, ja, die selber Lehrerin, und sie hat ja jetzt schließlich abgelehnt, weil sie sagte auch, ich habe jetzt mit meinem Partner noch ein Gespräch geführt, es geht jetzt so. Sie hat mein, ich habe dann einfach nur gesagt, wenn du, wenn du dir, ich habe gar nichts darauf geantwortet, man könnte ja auch zwei, drei Gespräche führen über diese eine wichtige Frage, was sie davon hälte. Die hat dann gesagt. Ich habe das gelesen, Elisabeth. Ja, ich habe das gelesen. Wenn jemand wegen Geld absagt, ich würde nie per WhatsApp oder E-Mail die Kommunikation machen, sie würde immer anrufen, und immer fragen, welche Sorge hast du, wenn du dieses Geld frießen lässt, oder wenn du noch nicht weißt, ob sie das Geld hat, würde ich die Frage stellen, wenn das kein Problem wäre, wenn das Geld dem wäre, würde du dann das machen. Ja. So, nie bekehren, nie den Menschen sagen, was richtig wäre für sie, sondern stell immer wieder diese Fragen. Ja? Ja, habe ich falsch gemacht. Mach nichts. Mach nichts. Das ist die Kanne. Ich habe das wieder zum Guten geführt. Er wird es wieder zum Guten führen. Ich kann es immer wieder mit Beispiele kommen. Auch erzählen dieses Beispiel auch bei uns. Ich kenne dieses Beispiel, das es da Menschen gab. Die haben auch umsonst geholfen und haben auch gesagt, okay, ich habe kein Geld. Aber die, die wirklich investiert haben, die alleine ziehen, die haben das so ernst genommen, dieses Coaching, diese drei Monate, dass die meisten innerhalb von diese drei Monate mehr als 10.000 Euro verdient haben, weil sie es ernst genommen haben. Sie haben gesagt, ich möchte für meine Kinder eine Veränderung. Und sie haben sich voll dran gesetzt, alles umgesetzt. Das hat uns geholfen. Das ist etwas, darüber darfst du erzählen. Solche Beispiele darfst du geben. Eigentlich. Ich habe von mir ein Beispiel gegeben, dass das Geld dann plötzlich doch da war. Ich hatte ja damals den Preisvertretze gewonnen. Dann hatte ich den Preis plötzlich ja da. Das habe ich hier erzählt, aber es hat nicht keine Wirkung gezeigt. Und das Kind schreit und schreit und schreit und sie weiß nicht warum. Aber ich weiß das, weil die Dissamonie zwischen den beiden eben so groß ist. Nicht wieder beurteilen die Sache, wieder sehen, was falsch ist. Loslassen, geht zunächst. Loslassen, geht zunächst. Sag von Herr, stell sie unter deinem Schutz, wenn sie kommen sollen, sollen sie kommen. Ich lauf keinen nach. Ich habe dann sogar gesagt, ob sie die wollte gerne eine neue Gemeinschaft finden, wo Kinder mit Müttern, also Mütter mit Kindern sind. Und das habe ich dann gesagt daraufhin, könnte ich dann für sorgen. Ich hätte da eine Idee. Ich habe dann gesagt, ich will sie gerne. So sind wir also einfach geblieben. Und ich habe jetzt einfach diese Nachrichten eingestellt. Erstmal. Die soll erstmal von sich aus kommen. Ganz wichtig. Für die, die berufen sind, die kommen immer zurück. Also habe keine Angst, dass jemanden verlieren könnte. Das passiert nicht. Immer wieder loslassen. Danke. Danke. Danke. Christina, bei dir ist jetzt dran, dass du ein Flyer machst. Aber also wenn du sanft sichtbar werden möchtest, dann könntest du für ein bestimmtes Thema den Flyer machen. Ist im Mitgliederbereich. Ja. Aber ich erinnere mich so, dass du dich noch, also ich habe von dir noch keinen Satz gesehen, wo ein Positionierungssatz geworden wäre. Richtig praktisch. Also eine Zielgruppe. Weil die Themen waren schon klar, aber noch war keine Zielgruppe. Und wenn du deine Positionierung nicht hast, dann ist es schwierig, Flyer zu machen oder sanft sichtbar zu werden. Ja. Darf ich gerade noch mal eine Frage stellen zu diesen Posts? Ja. Also Formulierung. Ich habe dieses Wort engagierte Businessfrau für mich jetzt gewunden. Also veraufgabst du dich als engagierte Businessfrau für andere und bleibst dabei selbst auf der Strecke und so weiter. Wäre das konkret genug? Ja. Okay. Meine Frage ist noch, ich habe jetzt gestoppt, Will zu machen, weil wir jetzt in diesem 31. Teil ist das richtig, ist das so gedacht? Ja, diese Woche. Katharina, ihr habt alle per von Reignir das Programm und wie wir aus dem Programm die Schritte ableiten für die Post bekommen. Das ist jetzt für diese Woche. Also ich habe jetzt den ganzen Start um eine Woche verschoben, weil ich gedacht habe, es brauchen wir mal, dass das da klar ist, welche Schritte oder wie du Schritte ableiten kannst von deinem Programm. Katharina, deine Frage dazu? Ist das jetzt das Video, die Aufzeichnung? Ja. Oder ist der jetzt irgendeiner Mitglieder? Nein, wo du nicht da warst, die Aufzeichnung haben wir dir auch geschaut. Genau, die habe ich gehört. Ja. Ist du jetzt im richtigen Stand oder ist da jetzt etwas weiter? Nein, du darfst jetzt die Hausaufgabe, was ich Ihnen gegeben habe, also quasi dein Programm planen anhand meiner Anleitung und dann drei oder fünf Schritte ableiten, ja? Genau, bin ich schon dabei. Und am Donnerstag schaue ich mir das alles an und starten wir dann nächste Woche. Ist es kommenden Donnerstag, ist es ein Feiertag? Nein, ja, diesen Donnerstag. Ist es voll Leitnamen. Genau. Okay, dann ist das dann nicht dann? Oder ist trotzdem? Nein, an Feiertagen nicht. Okay. Aber wie machen wir das? Jetzt, was jetzt ist. Kommenden Donnerstag oder nächste Donnerstag? Ich weiß nicht, mein Handy ist nicht bei mir. Jetzt ist es die 7. Donnerstag. Diese Woche Donnerstag, ja? Ja. Okay, aber also wenn du kannst, bitte, bis morgens machen, ja? Dann könnte ich morgen schon Feedback dazu geben. Ja? Okay, gut, sehr gut. Ich habe jetzt eine Szene vorher und eine Szene nachher aufgeschrieben und dann meine Schritte als Meilensteine, fünf Stück bei 3 mal 5. Eine Szene habe ich dort. Ja, aber schick dazu, ich möchte das nicht im Verkaufskoll machen. Nein, nein, ich wollte nur fragen, ob das ausreicht. Eine Szene. Schau mir das an, schick mir das an. Dann kann ich das konkret sagen, ja? Ja, gerne. Aber bei Christina, da bei dir wollte ich sagen, dass du bitte Positionierungssatz noch zuschickst, dann mit den Postings anfängst, ja? Ja, ich wollte jetzt bei Instagram starten mal mit einem Punkt. Ist gut. Muss ich da irgendetwas speziell unten drunter schreiben, in diese, was ich denn kontaktiere, mich unter... Also das ist, wenn wir sowas schreiben, das ist sehr altmodisch. Also das funktioniert heute nicht mehr, das törnt ab die Menschen, wenn ich sage, wenn du da mehr wissen möchtest, wenn du Interesse hast, also das ist... Ja, so. Also was war ich eigentlich bei diesem Einsatz, wenn ich... Ja, das ist Culture Action, aber es ist so in diesen 31 Tagen, was wir jetzt machen werden, da sind Culture Actions, die wir miteinander noch ausarbeiten. Aber das ist Tag 4. Also das musst du jetzt nicht im Voraus machen. Nächste Woche starten wir Tag 1, 2, 3, 4, ja? Und dann erfährst du, wie du das machst, aber so, wenn es dich interessiert, oder bucht mich oder so, also das wirklich, das törnt die Menschen ab, bitte nicht schreiben, ja? Das heißt, ich mache jetzt noch keinen Post diese Woche? Nee. Okay. Aber du schaust an, was wir gemacht haben mit den Menschen, Reynir, könntest du bitte die... Reynir, könntest du bitte die Aufnahme auch an Christina zuschicken, was du an Katharina und Anna und den anderen geschickt hast, ja? Du schaust das an und die zwei Videos in der Facebook-Gruppe. Ja? Genau, ich bin da immer so los, noch. Wir machen ein Foto, aber ich möchte jetzt zu den Fragen vor uns hier kommen, ja? Nur, dass wir die Reihenfolge, das für jeden klar ist, was zu tun ist. Also, darf ich jetzt deine E-Mail freigeben, Silke? Ja, ist in Ordnung. Gestern Abend umspiel geschrieben, ein bisschen Stichwort halt ich. Ist gut, aber jetzt bleibe ich mal ja drinnen. Jetzt, das ist quasi die letzte, was wir noch nicht gemacht haben. Okay, also, wenn ich jemandem ein WhatsApp rausschicke, dass ich noch einen Impus für jemanden habe und sie melden sich nicht, dann melde ich mich auch nicht mehr, ganz wichtig. Ja. Also, wenn du da jetzt noch nachgehen würdest, dann würdest du nachlaufen. Das tun wir nicht, dann sind wir unattraktiv. Ja? Ich glaube, ich habe da einen Fehler gemacht, aus dem ich jetzt lernen wollen würde, dass ich sogar schon nachgehackelt habe, was ich für ein Impuls habe, oder quasi vorweg nachgehackelt, indem ich die Neugierde nicht gehalten habe, was für ein Impuls, sondern ich habe ja schon gesagt, du weißt noch nicht, was du mit mir erreichen könntest. Und ich glaube, wenn ich nicht sagen soll, dann ist mir auch voll voll. Also, wenn du sagst, ich habe einen Impuls und du möchtest mehr dazu sagen, da geht es darum, dass du sagst, ich habe einen Impuls wie du, also nicht wie ich dir helfen kann. Oh, ich wollte es. Wie du, das ist total wichtig für jeden. Wie du. Und da musst du ein konkretes Problem sagen, weil sie auch zum Beispiel, wie du, ich sage hier, Beispiel hast du gesagt, zum Beispiel mit Kinderwunsch oder so was Ähnliches, ja? Also, das muss bei ihr nicht sein. Aber du musst ein konkretes Problem bei Anna zum Beispiel, wie deine Schwiegermutter aufhört dich zu kritisieren. Ja? Und du musst ein Impuls dafür, wie du das erreichen könntest, dass deine Schwiegermutter aufhört dich zu kritisieren. Dann ist es gut, aber nicht, also das ist total wurscht für sie, was sie mit dir erreichen können. Du musst sagen, was sie davon haben, dass es dich gibt, ja? Ja, logisch. Eigentlich genau, sehr gut. Das merke ich mir. Ja. Dann, bei der Frau, die Stoffwechselkur gemacht hat und schon, und sie kann, ehrlich, nicht halten und sie will noch 20 Kilogramm Minus, also das ist eine Kundin, wie ich war, ja? Dann würde ich einfach sagen, ich habe einen Impuls, wie du nicht nur Kilos verlierst, sondern auch dein Gewicht halten kannst, ganz klar. Hm. Genau das. Ja, also ich würde, das ist, obwohl du 10 Stunden Tage hast. Ja. Ja? Mit der habe ich dieses Wunschkundinterview gemacht, genau. Und das beantwortet auch schon die Fahrt, die ich vorhin nochmal hatte. Ich bin dann so mit ihr so lapidar verblieben, aber dann bei ihr rufe ich dann nochmal direkt an oder so. Okay, das ist jetzt aufgepasst nach Wunschkundinterview bei euch allen. Also da vergeht eine Woche oder drei Tage oder du bist geführt, ja? Manchmal zwei Wochen, ja? Und dann sagst du, ich habe nochmals über das Interview mit dir nachgedacht. Du hast gesagt, dass du gerne 20 Kilominus machen, also annehmen möchtest, aber du weißt nicht, wie. Hab ich dich richtig verstanden? Also du fragst nach dem Problem, habe ich das richtig verstanden, dass das ein Problem für dich ist? Und du wartest schön ab, ja, das will ich. Wenn Sie nicht antworten, antwortest du auch nicht. Und wenn Sie sagen, ja genau, das ist mein Problem, es dann sagt du, dann lasst uns miteinander sprechen. Ich habe eine Idee, wie ich dir helfen kann, diese 20 Kilo abzunehmen, obwohl ich weiß, dass du zehn Stunden Tage hast und dies und das nicht wirst, aber das und das wirst. Ja? Ganz wichtig, also lass die Menschen kommen. Anna hat geholfen auch? Anna? Okay. Silke, jetzt weißt du. Genau. Ich habe schon jetzt wieder gelernt, genau, ich habe wieder noch einen kleinen Fehler gemacht, ich habe nämlich genau das schon versucht im Gespräch, weil ich könnte, ich könnte platzen können, was ich machen kann auf der Arbeitseite und ich habe angefangen zu kotzen. Oh, ja. Aber das macht nichts, was Sie sagen möchten. Wenn wir nicht aushalten, dass Sie neugierig bleiben oder die Spannung nicht aushalten, dann beginnen wir kutschen. Also nur, dass ihr wisst, ja? Ja, macht Sie neugierig? Ja, Sie sollen Spannung haben, weil ohne diese zwei Sachen können wir mit Ihnen den nächsten Schritt nicht machen. Sehr gut, genau, die Geduld. Und die Spannung halten, das nehme ich schon mal wieder mit. Und das, was noch so ein bisschen mich gebremst hatte, ja klar, das wäre jetzt hier mit Live-Flows weiter und nicht in mein Alena-Bisene sozusagen. Ach, ich stopp, warte noch, Silke. Dann hast du gesagt, dass jemandem jetzt geholfen hat in acht Wochen, irgendwo habe ich das gelesen? Ja, genau, gerade eben gestern hat jemand 15 Kilo Ergebnis gehabt. Ja, dann würde ich das einfach in deinem WhatsApp-Straße, ich bin so dankbar, durch mein Programm, habe ich jemandem geholfen, in acht Wochen 15 Kilo abzunehmen. Gott ist gut Punkt. Also nicht, wenn du das auch möchtest, dann melde ich da bei mir, also ganz schlimm, ja? Ja, schon gerade ich meine Ski-Rogen, die das sprüßt. Okay, gut. Aber das kannst du in deinem Status, dass du dafür dankbar bist für dieses Ergebnis. Wenn die sogar ein Start zu stellen. Ja? Okay. Okay, das dazu. Dann die Frau, die von einem Atelier träumt. Was ist ihr konkretes Problem? Du hast gesagt, erste Priorität, Beziehung, zweite ist Zeit. Genau, als Lehrerin. Also wir haben, die war schon bei mir in Beratung und da ging es eigentlich hauptsächlich um ihre geistliche Gottesbeziehung und so. Jetzt habe ich gesagt, ich mache jetzt was Neues quasi, mit dem Coaching und so. Und dann geht es dann konkret auch um Themen wie Beruf und Zeit und Arbeit und so. Okay, und dann haben wir uns auf das Thema Beruf eben konzentriert und da meint sie genau, das klang da auch schon immer an, dass das Thema Beziehung sich eben auch in ihrem beruflichen Umfeld als Lehrerin eben auch problematisch darstellt. So, jetzt habe ich mit ihr das Wunschkundeninterview gemacht. Was war die erste Frage? Wo hast du Herausforderungen in welchem Bereich? Was hast du gefragt? Ein Bereich Beruf und Gesundheit nebenbei. Es macht auch ein bisschen Produkte Nutzung. Du musst immer wieder spezifisch machen. Aufgepasst jeder, der jetzt Wunschkundeninterview macht. Bei einem Thema bleiben. Was hast du oder welche Herausforderungen hast du mit Menschen in deinem Beruf? Das wäre spezifisch. Du kannst nicht fragen, welche Herausforderungen hast du im Beruf, in der Gesundheit und überall. Das ist nicht gut. Dann wird der Wunschkundeninterview nicht wirken. Ja, stimmt. Ja, beim ersten habe ich es noch schlechter gemacht. Das mache ich. Und jetzt weiß ich es verstanden, glaube ich. Da verbinden so viele. Ich weiß mit einer möglichen Herausforderung, damit habe ich schon mal eine Vorlage gegeben. Wenn du jemanden kennst, auch Katharina, ist sie noch hier, weil ich jetzt nicht alle sehe? Katharina ist nicht mehr da. Wenn du jemanden kennst, dann kannst du schon am Anfang die Frage stellen, wo hast du momentan deine Größen-Herausforderungen mit deinem Partner oder in deinen Beruf? Dann sagen sie etwas und dann sagst du, okay, dann zu diesem Thema mache ich das Interview mit dir. Okay? Ja. Gut. Deine Leitblussfrage kann ich jetzt nicht beantworten. Du allgemein. Also ich würde im Allgemeinen sagen, du sollst die Strategie für dich mal schneiden. Total egal, ob das jetzt Gabi oder Elfe ist, du sollst das rausfinden, was für dich funktioniert. Das schenkt mich völlig. Das schmeißt mich gerade völlig durch den Partner. Wenn du etwas machst, was du unwillig machst, wird nicht funktionieren. Ja genau. Jetzt komme ich an die Punkte genau ran, wo ich immer dachte, naja, gut. Okay. Und zu dem, was danach ist, danach war der erste Teil. Ja. Ja, das war gut. Richtig gut. Danke an. Vielen Dank. Sehr gerne. Anna. Hast du dazu eine Frage? Ja, tatsächlich. Und zwar bin ich ja jetzt auch auf dieser Wunschkundenschiene und ich werde am Mittwoch jemanden treffen, der gerne mein Kunde werden möchte, aber er weiß es noch nicht. Aber ich weiß zum Beispiel nicht, ob er das Thema Schwiegereltern hat. Mach ich dann trotzdem ein Interview mit ihm, so wie du es eben vorgeschlagen hast, was ist derzeit deine größte Herausforderung, dann mach ich das Interview dazu? Ja. Weil dann wäre das für mich ein neues Thema, eine neue Brick zum Vergleichen und dann kann ich das ja nicht für das Thema Schwiegereltern konzipieren. Mach nichts, Anna. Ich weiß, dass du nicht nur Schwiegereltern beziehung gegen Coaches, sondern vieles andere auch noch. Ja, hoffentlich. Offline, ja, online nur Schwiegereltern, aber offline schickt Gott auch andere Menschen. Und ich möchte, dass du jetzt lernst, rauszufinden, welche Probleme sie haben, was sie jetzt verändern wollen, weil dann, wenn ich ihnen das gebe, was sie jetzt verändern wollen, dann habe ich verkauft. Okay. Das ist der Schluss. Sehr gut. Weil ich war schon kurz versucht, ihn zu fragen, ob wir die Zeit, die wir vereinbart haben, auch ein Stück weit für dieses Wunschkunden-Interview nehmen sollten, aber es hat mich etwas davon abgehalten, weil ich denke, wie ein Schwiegereltern, ich weiß gar nicht, also ich weiß, dass er welche hat, aber hat sie halt nie erwähnt so. Warte, warum trefft ihr euch? Er hat gefragt, Anna, hättest du mal Zeit mit mir Kaffee trinken? Okay. Ich weiß, er hatte vorher, waren wir schon einmal oder zweimal Kaffee trinken, so, da hatte er Geldprobleme erzählt, das würde er gerne mal angehen, aber schämt sich krass doll vor diesem Thema. Und ein anderes Thema war Arbeitssituation. Und ja, also er ist ein Schulleiter in einer christlichen Schule und kreuzunglücklich in dieser Konstellation aus diversen Gründen und jetzt will er einfach Kaffee trinken und es kann einfach alles kommen. So, ich weiß schon, wir haben tausende solche Gespräche gehabt, aber macht nichts. Also wenn ich die Kaffee trinke, dann habe ich mich verstanden. Noch mal bitte. Hättest du jetzt Kaffee trinken oder? Tatsächlich gehen wir Kaffee trinken, ich habe also letzte Woche zugesagt, weil ich überhaupt nicht weiß, was los ist und dann habe ich mir so vorgenommen, mich zu coachen, nicht um. Ich werde nur Fragen stellen und dann ein Extratamin ausmachen. Also wenn er Probleme erzählt bei diesem Kaffee, also Kaffee trinken ist okay, aber nicht länger als halbe Stunde, wir haben drei Stunden Kaffee trinken gehabt, Gespräche, Reiniroutis, ja. Und wir haben so viel gegeben, dass wir sie drei Monate danach nicht gesehen haben. Deshalb, Kaffee trinken, okay, du kannst sagen, ich habe nur halbe Stunde, macht das knapp. Und dann fragst du einfach, wie geht es dir und dann erzählt er seine Probleme. Stell dir nicht zu viele Fragen, sondern einfach, wie geht es dir, dann wieder schon erzählen. Und dann sagst du einfach danach, ich habe das Gefühl, jetzt haben wir schon das dritte Mal Kaffee getrunken miteinander, macht das Humor voll. Ja? Ja. Ich könnte sagen, du mit Kaffee trinken, kann ich dir nicht helfen, dieses Problem zu lösen in der Schule als Schuldirektor, aber als Coach kann ich dir richtig gut helfen können. Lass uns darüber reden, wie? Okay. Kaffee hilft nicht, ich schon. Ja? Ja. Ja, ja. Und Annette hat auch eine Frage reingeschickt, das tu ich jetzt rein. Und zwar, die Frau hat gefragt, wie sie mit Trauer umgegangen ist. Da würde ich auch Humor voll sagen, dann würde ich sagen, du, wenn ich diese Frage beantworten soll, sollte ich ein Buch schreiben. Lass uns stattdessen lieber miteinander reden, wo du stehst, wie es dir jetzt geht, mit deinem Trauer. Und was ist das, was du möchtest, und dann kann ich dir spezifisch sagen, was dir helfen könnte. Also Humor voll, also wenn die Menschen so Kaffee trinken und so, mal sei Humor voll, also mit Kaffee trinken, kann ich dir jetzt nicht helfen. Ja? Aber es ist normal und natürlich, also deine Anziehungskraft, Anna, ist angedreht, ich bin so dankbar dafür, ja? Ja? Jetzt müssen wir den nächsten Schritt schaffen, was wir von diesem Kaffee trinken ins Verkaufsgespräch gehen, ja? Und dieser Woche verkaufs noch einmal mindestens. Ja, zweimal wäre auch super. Yes. Okay. Okay. Suppi, danke. Dann sind wir jetzt durch. Rett der Runde, was hat dir geholfen? Elizabeth, hände hoch. Du bist schon lautgestellt. Da kommt die Hand, ja, danke. Braub ihn oder sie nicht ihrer oder seiner Ernte. Yes. Amen. Wenn wir das einmal verstanden haben, haben wir keine Preisprobleme. Was haben wir denn keine? Preisprobleme. Heiß, ja. Danke, danke. Keine Preisprobleme und auch nicht, dass wir zu früh coachen. Weil auch wenn wir zu früh coachen, brauchen wir Ihnen die Ernte. Yes. Ja, kramatisch muss ich das nochmal überlegen. Das ist ein bisschen schwierig, aber das hat mich sehr, ich braube sie ihrer im Plural, im Plural ist immer besser, die Ernte. Genau. Ja. Sehr gut. Danke, danke. Ich habe jetzt wirklich nichts mehr unter 2000 bei dir, Elizabeth. Ja, du bist schon, du hast schon öfters draußen verkauft und auch schon 2000, also bitte jetzt wirklich nicht mehr unter 2000. Für welchen Zeitraum? Drei Monate. Okay, gut, ich mache hier jetzt bei dem Kardiologen, mache ich ja sechs Wochen. Das geht an 1000, das gehe ich schon. Okay, danke, danke. Die Geologen können das auch wirklich wertschätzen. Er möchte das wertschätzen, er tut das auch. Wie können das auch? Wie bitte? Können das auch. Ich gönne es ihm. Die können das auch. Sie können das auch, erzählt mir, er lebt von seinem Ersparten und hat jeden Monat minus 300 Euro Schuld ausschauen. Ich muss da lernen zu investieren, sonst kommt man nicht aus den Schulden raus, das ist ganz klar. Er soll sich nicht irgendwo horten, sondern er soll sich investieren. Erspartet soll in Bewegung kommen. Schraube ich mir auch, sehr schön. Danke. Erspartet ist totes Meer. Ja, danke. Und in der Bibel steht Spare nicht. Und die Christen denken, dass sie guter Verwalter sind, wenn sie sparen, so ein Blödsinn. Und viele sparen für schlechte Zeiten, dann haben sie schlechte Zeiten und das sparen sie noch mehr. Also wenn es schlechte Zeiten sind, werden diese Menschen niemals Geld ausgeben. Also einmal haben wir das gehabt, das eine, wo ich das so gesagt habe, ich habe gespart für schlechte Zeiten. Aber sonst habe ich kein Geld. Aber du hast ja gerade erzählt, dass du gerade schlechte Zeit hast, oder? Ja, stimmt eigentlich, hast du recht. Dann wird jetzt Zeit, das zu investieren. Hat sie auch gemacht. Was ist gemacht? Wenn wir schon sparen für schlechte Zeiten, dann erwarten wir ja schlechte Zeiten. Sind wir blöd? Ich spare doch nicht für schlechte Zeiten, weil ich ja weder keine schlechte Zeiten haben. Das ist immer Versorgs von meinem Papa im Himmel. Das heißt nicht, wir machen zum Beispiel 20% von einem zur Seite, aber nicht zum sparen, sondern zum investieren. Das ist eine ganz andere Denkweise. Investieren? Okay. Anna. Ja, genau. Also, ich will mir gerne nochmal die Happy-Ist-Liste vornehmen für jetzt und im Moment leben und nicht in der Zukunft. Das habe ich sehr lange und sehr viel gemacht. Das kann ich übrigens ziemlich gut in der Zukunft leben, aber ich übe das jetzt nochmal. So, und dann ist ja bei mir seit letzter Woche, der Spruch jede Begegnung, ist bald eine Buchung. Und ich habe so viele Begegnungen und das mit dem Kaffee-Tipp ist nochmal richtig gut, das zu verknappen. Das wird ihm richtig weh tun. Und ja. Richtig. Die Kaffee kann ich nicht helfen, aber als Coach schon. Also, ja. Richtig gut, sehr gut. Danke. Wer macht weiter? Zirke, dann Christina. Und Christina, danach zeige ich noch in der Facebook-Gruppe, wo das ist schnell, habe ich vorbereitet. Zirke. Ja, ich ringe noch so ein bisschen nach Worten. Mal sehen, was ich jetzt sage. Also, auf jeden Fall aus diesem ersten Teil, auch gerade von rein hier nochmal, mit dem Thermostat und dem Thermometer. Und ja, diese Wertschätzung einfach nochmal, was bewusst in mir und für mich ist einfach. Mir bewusst zu machen und auszuleben, dass in die Richtung, das wird mir nachgehen, noch auf jeden Fall. Und konkret auch in der Umsetzung dann, ja, nicht zu früh zu kotzen, auf jeden Fall die Spannung auch auszuhalten. Sie da auch nicht ihrer Ehrenbezug beraugen der Leute. Und ja, auch immer wieder, wenn auch in der Wiethaltung nicht auf der anderen Seite vom Pferd gefallen. Trotzdem natürlich, in diesem Geist Jesus geht ja auch gar nicht anders, den Nutzen des anderen immer vor Augen zu haben und auch zu formulieren. Und da nicht irgendwie komische Augen zu kommen. Will ich ja gar nicht, bin ich auch nicht. Aber genau, das lerne ich jetzt aus meinen Fehlern trat noch mal. Ja, und ruhig auch erst mal, ich bin jetzt sehr gespannt auf unseren Berufungstreffen. Diese Brüche wird es ja auch schon sein, aber das ist auch okay, ist einfach mit Live Plus sozusagen im Netzwerk erstmal weiterzumachen mit den... Ja, sicher. Genau. So, mal drei Punkte, bestimmt noch viel. Danke. Danke. Ich bin jetzt schon reich, aber das kann ich jetzt auch fühlen. Das ist anders als letzte Woche tatsächlich. Und genau, meine Kunden dürfen auch in dieser Haltung kommen, dass sie reich und gesegnet sind, damit sie es dann auch im Außen werden und nicht satt werden für einen Tag. Und ja, dass sie in sich investieren dürfen. Spitz. Tausend andere Dinge, aber... Spitz. Richtig gut, Christina. Bisschen. Dann zeige ich noch, was die Leute in der Region sind, wo sie sich in den letzten Jahren investieren. Und dann hier, das ist ein Video und hier in den Kommentaren findest du das Video, also den Link dazu, ja, zu diesem Bild. Und dann, ich habe hier ein Video, das ich jetzt auch noch mal mit dem Video habe, das ist ein Video, das ich jetzt auch noch mit dem Video habe. Das Dimension ist in diesem Video nicht nur ein Video, sondern auch ein Video. Und dann, die Struktur, was wir machen werden, das ist hier bei diesem Bild, die 31 Tage. Und da gehst du auch in die Kommentare rein und da ist Vimeo Link, da schaut ihr das an. Ja und das dritte Video, was du noch anschauen musst, das ist das, was Reignir dir noch zuschickt. Das ist jetzt nicht hier drinnen. Das ist Programmentwicklung, wie wir aus der entwickelten Programm Nuggets rausnehmen, damit die Menschen automatisch erkennen, was sie von uns haben, wenn sie mit uns zusammenarbeiten. Das ist dafür da dieser Schritte. Ja. Ist schon zugeschickt und es wird aber auch bald im Metklinienbereich drin sein. Jonathan hat sich vorbereitet, ich werde das vielleicht heute noch machen. Schön. Danke, danke. Dann habt ihr auch eine gute Zeit. War wunderschön wieder mit euch. Genießt euch. Wir genießen es auch. Und dann bis bald wieder. Bis bald. Auf Wiedersehen. Danke. Tschüss. Danke. Gerne.