Und neue Woche, neue Hoffnung, neue Ergebnisse. Jeden Tag dürfen wir so anfangen. Das ist der Tag, den der Herr für mich gemacht hat. Extra für mich, damit all die Segnungen von ihm extra heute in mein Leben fließen dürfen. Ganz wichtig. Freue dich. Freue dich. Rejoy sagt rein mir. Und so können wir jeden Tag anfangen, jede Woche anfangen, wenn du eine Zeit hast, wo du das Gefühl hast, das ist jetzt nicht so gut, der letzte Monat, der letzte Tag, die letzte Woche. Macht nichts. Wir beginnen immer von neu. Wir brauchen jeden Tag seine Gunst, seine Gnade. Woll, wollen. Und deshalb, wo du etwas hast, was nicht geklappt hat, am nächsten Tag, nimm das nicht in den nächsten Tag hinein, wie dein Wochenende war, wie deine Woche war, wie dein letztes halbe Jahr war, was auch immer, bring das nicht rein in den neuen Tag. Hauptsächlich nicht beim Verkaufen. Und heute ist Verkaufskoll. Nimm ich schon auf. Gott sei Dank. Okay. Das wäre schlimm, wenn die anderen das nicht gehört hätten. Wollte nicht dabei sein können. Und deshalb, wenn wir jeden Tag dieses Neue mit einnehmen, also wenn wir unsere alten Erfahrungen nicht in unser Heute reinbringen, dann praktizieren wir die Präsenz von Jesus, weil für ihn gibt es keine Vergangenheit in dem Sinne. Er ist schon für diese Sachen gestorben, die nicht geklappt haben. Ja? Das ist der Tag, wo die Kunden kommen, sagt Reiner. Scheint das auch für dich. Dies ist der Tag, an dem die Kunden kommen, an dem die Herzitierenden eine Entscheidung treffen, endlich für mich. Nicht damit wir viel Geld verdienen, sondern weil die Menschen uns brauchen. Es gibt noch viele Menschen, die sich jeden Tag in den Schlafweinen, weil manche noch nicht aufgestanden sind, und nicht sichtbar geworden sind. Dafür machen wir es. Darf das gut geschätzt werden? Natürlich. Das ist, er hat uns die Macht gegeben, auch reichtüber zu erwerben. Aber unsere Grundhaltung ist immer, wir wollen für die Menschen da sein. Kommt alle her zu uns, die müde und beladen seid und wir werden euch Trost geben. Und wir können jeden Tag so machen. Also das ist ganz wichtig, dass wir hinter uns lassen, was nicht so laufen ist, wie wir das möchten, jeden Tag hinter uns lassen. Und jeden Tag beginnen wir von null, in dem Sinne aber eigentlich von 100 Prozent wegen unserer Erkenntnissen. Ja? Und sagen, das ist ein neuer Tag und heute erwarte ich den Wunder, was ich brauche. Heute kommen die Kunden zu uns, heute entscheiden sie sich. Heute überweisen sie. Heute überweisen sie. Das war total lustig. Die zweite Hälfte mit Claudia war da so, dass ich nicht einmal bemerkt habe, dass sie das überwiesen hat. Wir haben den Termin besprochen, wie sie überweist. Und dann waren wir im Kohl miteinander. Und dann habe ich gesagt, und hast du schon organisieren können? Und da hat sie gesagt, schon längst überwiesen. Solche Kunden brauchst du. Ja, schon längst überwiesen. Und ich habe das nicht gecheckt. Schon längst überwiesen. Und dann sprich auch aus, die Kunden, alle wollen nur bei mir kaufen. Sie wollen nur bei mir kaufen. Sie schauen nicht nach rechts nach links oder wenn sie schauen so, wie die Anna das gemacht hat, ein Jahr lang hat sie nach rechts und nach links geschaut, die Anna rein hat. Und dann hat sie gesagt, ich will nur die Fangereffings. Ja, die dürfen schon nach rechts und nach links schauen, weil dann schätzen sie uns noch viel mehr. Aber wenn es nicht sein muss, dann hat nicht. Ich habe jetzt aufgeschrieben über unseren Kunden, also unsere neuen Kunden, dass sie 100.000 Euro Reserve haben. Why not? Nicht nur 10.000 Euro Reserve oder 20.000 oder 50.000, 100.000 Euro Reserve. Warum nicht? Ja? Nee, nicht das wollte ich, sondern ich sehe, wie ein, die Dings vom Salz schießen. Ja, dann hälfte, hälfte, oder hälfte von der, sorry, ich kriege jetzt noch ein Getränkchen. Ich wollte gelbe Milch kaufen und dann kam ich darauf, ich habe keine gelbe Milch mehr. Also, dieser, weißt du Alexander, dieser Life Plus Dings Punkt gelbe Milch, die... Ich habe gedacht, ich habe es, aber ich habe es nicht mehr. Gut, deshalb, es ist extrem wichtig, bevor du darüber nachdenkst, irgendwelche Actions zu setzen Richtung Kunden, dass du zuerst dich verbindet mit Jesus, was sagt er zu dir, zu deinen Kunden? Hm. Und er hat keine schlechte Meinung über deine neuen Kunden. Er hat nur gute Meinung über deine neuen Kunden, weil die gehören wahrscheinlich zu ihm schon, oder werden irgendwann zu ihm gehören, wenn sie mit dir. Was habe ich jetzt bekommen, wenn von rein hier... Wer kann das lesen? Voluio hat battejo brain with you. Also, Folge deinem Herzen, aber bring dein Gehirn auch mit. Das ist hier in der Ferienwohnung eine Tasse. Also, bevor du irgendwelche Aktivität setzt Richtung Kunden, sprich es aus, was sagt Jesus über deine Kunden? Und er hat gesagt, ich habe die Kunden, also das Land dir doch schon gegeben. Ich habe dir diese Menschen schon gegeben. Ich habe dir das Land schon gegeben. Er sagt nicht, ich werde dir das Land geben. Er hat gesagt, ich habe dir schon das Land gegeben. Das Land steht für all die Verheißungen, die wir von Gott bekommen haben. Dieses Land überfließend mit Milch und Honig. Und Gott sagt, ich habe dir diese Menschen schon gegeben. Das heißt, unser Job ist es, nicht zu sagen, ich habe keine Kunden, sondern wie kann ich meine Kunden besser abholen, damit sie mich verstehen. Aber wenn wir sagen, ich habe keine Kunden, oder hier in meiner Stadt oder in meinen bekannten Krebs, gibt es keinen der Kutschingmächter. Wenn wir das sagen, sagen wir nicht das, was Gott sagt. Gott sagt, ich habe dir schon das Land gegeben. Also, die Menschen sind schon in meinem Umfeld, für die Gott mich berufen hat. Das ist meilenweit, also die ganze Welt läuft nach Kunden, will Kunden gewinnen. Damit sagen sie, ich habe noch keine Kunden. Und wenn wir Christen sagen, ich habe noch keine Kunden, dann stecke ich mich beim Fluch ein, beim Adam ein. Und ich bin nicht mehr eingesteckt, in die Steckdose bei Jesus. Nicht mehr als neue Mensch, die gesegnete, erfüllte, die geheilte, bin ich dann. Sondern ich rede über mich, als ob ich noch mit Adam und mit dem Fluch verbunden wäre. Als ob ich noch ein alter Mensch wäre, als ob ich noch ein Sünder wäre, was ich nicht mehr bin. Meine Identität ist in Christus. Und deshalb, wenn wir diese Multiplikationen erleben wollen, wo er aus kleinem, was vieles gemacht hat, aus zwei kleinen Fischen und fünf Broten, hat er 5000 Leuten Essen gegeben. Das ist wie ein Workshop von dir. Ein kleines Workshop, was du hast. Und dann finden wir alles, wie alles funktioniert. Und dann kann man dieses Workshop bewerben zum Beispiel. Und dann bringt es die 5000 Menschen, die du füttern wirst. Ich übersetze jetzt die Sachen, die wir machen. Das heißt, vor einer Aktivität ist es am wichtigsten, dass du dich in deiner Vorstellungskraft ausrichtest, darauf, dass du alles hast. Dass du in Christus alles hast, dass dir nichts fehlt. Gehe ich auf die Suche von Kunden. Mit dieser Einstellung mir fehlt etwas. Mein Konto stand. Schau mal, Sir, wie verstehst du mich nicht? Doch. Wir haben das auch gehabt. Aber das ist der alte Mensch, der ständig von den fünf Sinnen sich verführen lässt. Was spüre ich? Was sehe ich? Was rieche ich? Wie schaut mein Konto aus? Und so weiter. Und so fünf Sinne. Wenn wir auf das Fleisch, auf die fünf Sinne schauen, dann lassen wir uns vom Fleisch führen. Und was kommt raus? Tod. Wenn wir aber totes Business jetzt in diesem Sinne. Das gilt für jeden Bereich. Wenn ich mich aber auf die geistlichen Wahrheiten stütze, zum Beispiel, Jesus hat gesagt, kommt alle her zu mir, die ihr beladen seid. Nein, das ist die andere Stelle. Was ich wollte, wer lustig ist, komme zu mir und trink, sagt er. Und dann aus seinem Belli, also aus seinem Innersten, sagt man im Deutschen, werden ströme Lebendigen Wassers aus ihm frießen. Das heißt, je mehr wir uns füllen mit ihm, je mehr wir trinken, je mehr wir uns mit ihm beschäftigen, also sich mit den geistlichen Sachen auseinander setzen, desto mehr frießen diese ströme Lebendigen Wassers aus uns heraus. Zu uns und zu anderen. Und ich bin manchmal auch verführt, ja, also nicht, dass du denkst, ich habe es schon im Griff. Ich bin auch sehr oft herausgefordert von meinen Fünfsinnen, jeder von uns. Weil das vier Realer ist, die Fünfsinnen sind vier Realer als die unsichtbaren, übernatürlichen Dinge, die aber uns gehören, die eigentlich unsere Realität sind. Das musst du dir geben. Jesus hat gesagt, ich komme vom Himmel, Nicodemus, ich gehe wieder in den Himmel und jetzt, wo er im Raum in der Nacht mit Nicodemus stand, und jetzt bin ich auch im Himmel. Das heißt, seine Realität, seine Ausrichtung, seine Vorstellungskraft ist voll im Himmel. Das dürfen wir von ihm lernen, obwohl du in deinem Wohnzimmer bist, in Kiel oder in Goldstorff oder im Waldviertel oder in der Schweiz oder in Deutschland irgendwo. Aber das heißt es mit Christus, unseren Besitz in Besitz zu nehmen, dass wir uns mit diesen Sachen, jetzt businesstechnisch, auseinandersetzen. Und beginnen wir diese Sachen ständig zu denken und zu sprechen. Ja? Okay, ich habe ganz vergessen zu fragen, was da sich Gutes getan hat. Ich habe voll der Kanne begonnen zu prädigen. Das war ein guter Fluss. Also zwei, drei Menschen, was da sich Gutes getan hat, ich mir sogar verkaufen. Come on, come on. Ich fange schnell an. Mir kam jetzt gerade die Pränen. Ich war ja nicht ganz am Anfang dabei, aber wie du jetzt angefangen hast, genau das ist das, wo ich, ja, wie soll ich sagen, voll der Kanne brauche oder genau diese Sachen auch merke, ja, diese Sache muss ich machen. Ich teils mache, aber ich merke auch eben, immer noch wieder zu wenig, wie du sagst, das Land einnehmen. Und ich merke immer am Abend, merke extrem meine Gedanken kommen, quasi Coach, Abzocker und einfach total Quatsch. Also extrem. Ich fand, so letzte Woche, ich fand, das war noch nie so extrem. Aber ich merke, ich merke für den Abend, ich will einfach alles weg haben und am Morgen ist extrem, wie mein Tag neu ist. Also ich erlebe das so extrem. Am Morgen kann ich an die Sachen ran sitzen und diese Gedanken sind einfach nicht mehr hier. Also ich merke, Jesus ist voll da in mir und am Abend merke ich, kommt am Abend einfach, wenn man müde ist, oder? Ein bisschen müde oder was auch immer. Also ich merke einfach, also das war bei mir schon immer so. Mit dem Abend merke ich, darf ich gar nicht solche Sachen sagen. Aber einfach, wenn man es erkannt, dann kann man handeln. Das ist so extrem, oder? Und dass diese Worte, ja, waren jetzt viel behausam für mich. Ja, weiß mir vielmals. Und denk daran, du bist jetzt schon über 30.000 Euro umgesetzt. Das heißt, dass all diese Sachen, die du dir in der Zeit hast, auf jeder Stufe kommen, aber in anderen Dimensionen. Und wenn wir lernen jetzt quasi, bei 5.000 Euro oder bei 0 Euro oder bei 10.000 Euro Umsatz, diese Sachen zu richten, dann, wenn die 30.000 oder 100 noch was dausend auf uns zukommen, dann wird es immer besser und besser und besser sein. Also denk nie, ich habe das abgehakt. Also wir haben im Sommer schon den Jahresumsatz gemacht vom letzten Jahr. Das heißt nicht, dass auf uns solche Sachen nicht zukommen. Also das ist das Schlimmste, wenn wir denken, das kann nicht mehr kommen. Das habe ich abgehakt. Nur in einer anderen Dimension, ein bisschen anders kommt es. Okay, sehr gut. Noch was Gutes? Ja, ich kann ja auch noch einhaken. Wir hatten am Wochenende wieder Team-Treffens mit dem neuen Verein und da ging es auch wieder, wer braucht uns denn und wozu machen wir das eigentlich alles? Und mir fällt immer mehr ins Herz, wie groß die Not draußen ist. Und wie wichtig das ist, dass wir uns wirklich positionieren und Licht auf den Schäppel stellen. Wir sind hier und wir versuchen euch zu helfen. Ich glaube, das ist ein ganz großer Punkt, sich selber klarzumachen, dieses Land einzunehmen. Und zu wissen, wo wir Jesus uns hingestellt haben, da sind wir dafür da, genau dieses Land einzunehmen und zu sagen, ich bin hier. Wir sind da und jetzt an dieser Stelle geht es los. Richtig gut. Ich bin aber ein Bärsinn, ja. Du bist seit zehn Jahren Friedrichs, aber egal. Du bist auch meine Freundin aus den alten Zeiten. Julia kennt mich schon seit oder wir kennen uns seit 2013. Danke dir. Peter. Ja, ich hatte eine tolle Erkenntnis am Wochenende bzw. zum Wochenende gemacht, und zwar weil jemand ähnlich ist wie ich. Und deswegen habe ich mich jetzt auch getraut, rauszugehen und mich zu präsentieren. Und was mir dabei auch ganz wichtig und aufgefallen ist, ist Folgendes. Wir verkaufen nicht ein Konzept oder ein Programm, sondern wir verkaufen eine Chance. Wir verkaufen Emotionen, Liebe, Freiheit, Unabhängigkeit, Leichtigkeit in der Fülle und Fülle und Sicherheit. Und bei denen die Network Marketing machen ein passives Einkommen. Richtig gut. Das war das, was mir so die Erkenntnis gebracht habe und wo ich gedacht habe, oben ohne mich jetzt zu vergleichen, sondern wo ich gedacht habe, genau, der ging es ähnlich wie mir. Genau, warum soll ich das nicht auch tun? Warum soll ich mich nicht auch präsentieren und zeigen, was mir passiert ist, dass die Leute auf mich zukommen und sagen, ja, genau so ging es mir auch. Hey, mit dir möchte ich zu tun haben, mit dir möchte ich mehr erleben, mit dir möchte ich sprechen, bei dir möchte ich sein und mit dir auch ein Coaching machen oder so. Richtig gut, Peter. Das freut mich sehr. Danke. Mein Hochjemand. Ich mag noch gern was teilen zum Avatar. Ich habe heute am Vormittag ein Kundin gehabt, wo ich meinen Avatar und die gelöste Situation, wo ich gespürt habe, wie perfekt ich das jetzt schon verkörpern kann, nämlich ein Kundin, wo ich echt angestrengt war, das für mich so anstrengend war, wenn sie gekommen ist. Und heute ist es so, dass sie mich einfach nur frei, wenn sie sich auch mit, dann sie kommt extra aus Wien zu mir und ich mache ja die Haare und dann machen wir uns gegenseitig eine Körperbehandlung, tun uns was Gutes und dann essen wir was gemeinsam und es ist so einfach nur nett. Und es ist voll freundschaftlich, weil sie hat mir jetzt auch zum Geburtstag eingegangen und ich habe sofort, wie ich wusste, ja, das mag ich voll gern und da geht es zur Geburtstagspei, keine Ahnung, wo wir da irgendjemanden kennen und es ist so so anders. Richtig schön. Wie verklebt der ist wen von dir im Garn? 65 ungefähr, also sie fuhren so eine Stunde ungefähr. Steigt euch mal vor für eine Frisöse 65 Kilometer fahren in der Schweiz unmöglich, so was, oder? Richtig gut, das kannst du richtig gut als Ergebnis nutzen. Ja, meine Metzgeremeister, zu dem kam aus 100 Kilometer Umkreis, ist auch unüblich. So etwas kannst du richtig gut, wenn die Menschen 65 Kilometer oder 100 Kilometer auf sich nehmen und zu dir fahren, das ist ein Ergebnis. Ja, Arne, die lebt jetzt in Afrika und jedes Mal, wenn sie in Österreich ist, ist es schon verpflichtend, dass sie dann auch zum Friseur geht zu mir, weil das so wie Familie ist, also wir sind nicht verwandt, aber so, das ist so was, was familiär ist. Oder eine Freundin aus England, also die lebt in England, die kommt 4-4 Mal im Jahr nach Österreich und das ist auch, die kommt auch jedes Mal dann zu mir. Richtig schön, nutze diese Beispiele, ich hab Kundin aus Afrika, ich hab Kundin aus Afrika. Genau. Aus Afrika, aus London und aus Wien. Und ich lebe am A der Welt im Waldviertel. Im Waldviertel, genau. Waldviertel hab ich gedacht. Na? Waldviertel. Viertel, genau. Okay, Weinviertel. Richtig gut. Sehr, sehr gut. Okay, dann, wenn die Menschen jetzt auch dich zukommen, was ist deine erste Aufgabe? Du hast ganz normale gute Gespräche, wie Alexandra bei ihr ist ein gut Wort, wo wenn du gute Gespräche hast, was heißt, wenn du gute Gespräche hast, einfach in diesen alltäglichen Begegnungen. Was heißt gute Gespräche, wenn die Menschen einfach mit dir in Kontakt kommen, sich amüsieren, mit dir gut austauschen, was heißt gute Gespräche zu haben, wenn jemand zu dir kommt und mit dir zusammenarbeiten möchte Renate, Wandinger, was heißt es, Kotwort für was? Zuhören, oder was meinst du jetzt, dass die für mich bestimmt sind? Ja, was heißt es, wer sind die? Die sind alle, was sind die alle? Die sind alle Kunde. Ja. Na ja, okay, für mich bestimmt habe ich jetzt, guck mal. Schau mal jetzt schon wieder hinter mir so was, was habe ich gemacht, das habe ich noch nicht rausgefunden. Hast du, hast du Apple, das macht Apple. Aha. Das habe ich, das gebe ich bei mir auch, ja. Okay. Das passiert nix. Du hast das was zwei Daumen gezeigt Silvia. Du kannst nicht nur herumfuchteln, du musst dir etwas Top sagen, damit das kommt. Ja, okay, danke schön. Also, wenn du gute Gespräche hast jetzt mit Menschen, wenn die mit dir zusammenarbeiten können, wenn sie dich ansprechen beim Einkaufen, irgendwo, ja, was heißt es, wenn sie bei dir bleiben, wenn sie zu, diese zufällige Begegnungen oder die Martina hat so etwas gehabt, bei Bekannten hat sie mit einer Frau geredet. Was passiert dann? Was ist das erste, was auch gehen muss? Da sind wer? Ach, jetzt sagst du was wichtiges. Da sind wer? Da sind unsere Kunden. Ja, genau. Potenzielle Kunden. Also, das ist das erste, was auch gehen soll. Jeder, der unsere Nähe sucht, jeder, mit dem wir gutes Gespräch haben, jeder, der länger als fünf Minuten bei uns bleibt, ja. Da ist ein potenzieller Kunde. Was müssen wir schauen in diesen Gesprächen? Wonach suchen wir in diesen Gesprächen? Nach? Merzpunkt. Sehr gut. Was sagen Sie als Problem? Welche Schmerzpunkte haben Sie? Oder? Welchen Traum? Welchen Traum? Welche Wünsche haben Sie? Also Anna, bei dir der Mann gestern, ja, in der Gemeinde, welche Schmerzpunkte hatte, was stört ihn? Ja? Deine Allergie, ja. Okay. Was stört ihn und was ist das, was er will? Also, das ist ganz wichtig. Wir müssen unsere Ohren schulen, dass wir in diesen Gesprächen, die so cool sind, die wir schon immer alle gefühlt haben, dass wir, wenn wir etwas hören, was er bis jetzt bei uns wurde, der Schalter eingeschaltet und wir haben begonnen, was zu machen? Zu coachen. Yes. Wenn wir aber sagen, okay, ich coache jetzt nicht mehr in diesen Begegnungen, sondern ich stelle nur Fragen und was mache ich? Ich finde was raus, welche zwei Punkte? Den Schmerz und den Traum. Genau. Dann sind diese gute Gespräche, Gespräche, Wuppenkunden entstehen. Und was mache ich dann am Ende von so einem Gespräch? Welche Fragen stelle ich? Sehr gut. Nur eine Ergänzung, Alexander, nicht, würde es dich interessieren. Interessiert es dich? Ja, sehr gut. Interessiert es dich und du nimmst den Schmerzpunkt auf, was er gesagt hat oder sie gesagt hat und formulierst du aus. Also, nicht interessiert es dich, dein Problem zu lösen, sondern zum Beispiel, wenn er sagt, ich fühle mich unterdrückt. Ja? Das weiß er nicht. Weil wenn er das nicht sagt, wenn das dein Coach Sicht ist, dann wird ihn das nicht interessieren. Also, wir müssen rausfinden, was hat er als Problem gesagt? Zum Beispiel, wenn die Person sagt, interessiert es dich nicht mehr angeschrien zu werden von deinem Mann. Wenn er gesagt hat, mein Mann schreit mich an, sage ich ein Beispiel, ja? Dann sage ich, so interessiert es dich zu erfahren, wie dein Mann dich nicht mehr anschreit. Ja? An Alexandra. Also, das unterdrückt, das war das Beispiel, das Sie gesagt haben. Okay, dann ist es gut. Also, du nimmst die Worte von denen, nicht deine Worte, ganz wichtig, ja? Also, interessiert es dich, dein Problem zu lösen oder deinen Wunsch zu erreichen, aber nicht so im Allgemeinen, sondern im Spezifischen, was Sie gesagt haben. Zum Beispiel bei dir, Veronica, wenn Sie sagen, wenn Sie sagen, zum Beispiel, als Sozialarbeiterin fühle ich mich dort da ausgebrannt, sagen Sie, sage ich mal bei dir, dann sagst du, interessiert dich das, wie du so weiterarbeiten kannst, dass du nicht mehr ausbrennst. Ja? Also, dieses interessiert es dich. Und was ganz wichtig, nicht konjunktiv, würde es dich interessieren, weil das kommt an als Unsicherheit, sondern interessiert es dich, dann bist du in der Führung, dann bist du in Christus, ja? Dann heißt du diese Autorität, diese Vollmacht in dir, interessiert es dich. Und wenn Sie dann sagen, ja, was passiert dann? Dann mach man Termin aus. Ja, wie? Was sagst du? Ich habe jetzt nicht aufgepasst, was konkret die Frage war. Ich hätte Ende Oktober noch eine Möglichkeit. Sehr gut, no, du hast was gesagt. Ich habe Ende Oktober noch eine Möglichkeit. Du hast konjunktiv gesagt. Also, du sagst, lass uns dann darüber sprechen, wie du das Problem lösen kannst. Das ist das gute Sache, Alexandra. Also, lass uns darüber reden, ja? Wie du das lösen kannst, dass du nicht mehr unterdrückt bist. Und dann, wann hast du Zeit? Ende Oktober, dann oder am dann? Also, verstehst du ganz konkret, Ende Oktober habe ich noch zwei Lücken, dann oder dann? Also, immer lass uns reden. Also, das ist der Schlüssel, lass uns dann darüber reden, wie ich dir helfen kann, ja? Und dann sagst du, wann hast du Zeit? An diesen zwei Tagen. Also, bei Alexandra ist es extrem, mit Ende Oktober. Normalerweise solltest du sagen, wann hast du Zeit, heute oder morgen kurz zu reden? Wenn das halt nicht reagiert, dann ist das gut. Ja? Also, immer, wann hast du Zeit? Interessiert es dich, ja? Wenn Sie dann sagen, ja, dann lass uns darüber reden, wie ich dir helfen kann, wann hast du Zeit, heute oder morgen? Also, nie konjunktiv sagen. Konjunktiv, ich hätte Zeit oder würde dich interessieren. Also, nie würde oder hätte oder wie wäre es? Ja? Okay, wenn Sie sagen, interessiert es dich, das Problem zu lösen und Sie sagen, wie meinst du das? Ja, was meinst du damit? Was mache ich dann? Oh ja. Das beraten wir dann im Gespräch, wie ich dir helfen kann. Nein, ich ... Ja, ich würde sagen, lass uns erstmal persönlich miteinander sprechen, dann bekommt man ja etwas Informationen und dann würde ich sagen, ich würde für dich da etwas ausarbeiten, dass ich dir helfen kann. Dann kann ich dir dann auch Bescheid sagen, wie das geht. Ja, die Sätze sind gut, nur nicht in diesen und du hast konjunktiv gemacht, ich würde etwas ausarbeiten. Im Gespräch werden wir etwas ausarbeiten. Ja, Anna, also nicht würde. Also, wenn jemand sagt, okay, lass uns darüber reden, ja, aber wie ... Also, wenn jemand keinen Termin dir gibt, weil noch nicht versteht, etwas. Was machst du dann? Welche Frage stellst du, Peter? Dann gehe ich wieder an den Anfang und frage weiter, weil dann hat sie noch nicht verstanden, was Sache ist, bzw. was ihr Thema ist. Ja, aber ich würde einfach diese Frage stellen, was ist das, was du nicht verstehst? Also, okay, gut. Kurze Frage dazu noch, warum ... warum soll ich heute oder morgen sagen, macht mich das nicht irgendwie ... ich habe keine Leute oder so in der Richtung? Nein, das ist so, wenn ... wenn die Menschen jetzt zu uns kommen, ja, dann haben sie jetzt einen Bedarf, das ist auch die Führung Gottes. Okay. Ja? Dann müssen wir sie jetzt nicht ver- ver- ver- ver- vertrüsten für ein, zwei Monate. Nur wenn das kann, der nicht anders hergibt, dann musst du das, ja? Ja, okay, gut. Aber es wäre total wichtig, je näher wir mit den Menschen sprechen können, desto heißer sind sie und desto besser ist die Abschlussquote. Wenn du jetzt jemanden für einen Monat vertröstest, bis dahin, ist der Schmerz vielleicht weg oder passiert etwas und so weiter und so fort. Also je ... je später ist der Termin, desto schwieriger ist das Gespräch, was man überbrücken kann, mit Videos zuzuschicken. Also dass sie von uns bis dahin hören, dann werden sie heiß bleiben. Mhm. Gut, danke. Ja, und ich sage auch oft, also im Moment ist es so, dass Ende Oktober die erste Möglichkeit ist, aber sobald sich eine Lücke auftut verschiebt, dann melde ich mich und dann gibt es so wie Perspektive, dass es auch schneller sein kann. Ja, und dann, äh, frage sie noch, passt das so für dich? Dass ich dich dann quasi auch spontan anrufen kann, wenn etwas bei mir verschoben ist? Also dann sagen sie eigentlich meistens, ja, du meldest du dich? Auf jeden Fall, oder so? Okay, ja, das ist gut. Richtig gut. Also wenn die nicht auf ein Termin einlassen können, dann frag, was verstehst du noch nicht, oder was hält dich noch zurück? Damit wir das rausfinden, was wir eigentlich noch nicht ganz klar kommuniziert haben. Es liegt nicht an Ihnen, sondern dann haben wir etwas fast kommuniziert oder nicht so gut, ja? Martina, hast du dazu eine Frage? Ähm, ja, weil, also bei mir war ja der Fall jetzt nicht unbedingt, dass die mit mir noch ins Gespräch kommen ist, sondern dass ich das eben von der Freundin weiß, wie es ihr geht, oder das habe ich ja schon vor Jahren mitbekommen, und dass ich jetzt im Grundnummerjahr einfach hingehen müsste, weil ihr vorbei. Ja, also das ist die zweite Tür. Also entweder zeigen sich Kunden so, dass wir sie begegnen, zufällig, oder bei anderen, oder sie kommen auf uns zu, oder sie beginnen jammern. Die zweite Tür, wie Gott auch funktioniert, oder wie uns das Gott zeigt, dass er uns Impulse gibt, dass wir immer wieder an jemanden denken, oder dass wir irgendwo sind, und dann sehen wir jemanden, und dann fällt uns, ah, eigentlich könnte ich dem helfen. Also er bringt irgendwie Menschen in Erinnerung, ja? Und das ist das Gleiche. Genauso aufpassen darauf, dass es Kunde. Also jetzt habe ich zum Beispiel eine Frau, die hat mich aus dem Nix, nicht angerufen, ein WhatsApp geschickt, um, ah, haben wir rausgefunden, 18 haben wir zuletzt miteinander geredet, und 16 war sie in einem Seminar bei uns. Und jetzt aus dem Nix durch, ich weiß gar nicht, warum ich dir diese Nachricht schicke, und die ist voll unserer Zielgruppe natürlich. Aber dann gehe ich da hin, ja, was sage ich ihr denn? Dazu habe ich auch in den, in irgendwo, weiß ich jetzt nicht wo, aber dann, wolltest du zu ihr persönlich gehen, oder heißt du Handynummer? Ich habe keine Telefonnummer nix, ich weiß nicht, wo ich wohne. Okay, dann, ähm, vorbei spazieren, ja, da machst du dein Spaziergang, da, oder da bist du in der Nähe, du, ich habe gerade, ich habe die letzte, na, ich habe dich meiner Freundin gesehen, ja, und dann ist mir eingefallen, äh, was ich weiß von dir, ja, und ich war jetzt gerade in der Gegend, oder ich bin jetzt extra hierher gefahren, du kannst beides sagen, was du einfach besser sagen kannst, und, äh, du kannst auch sagen, ich habe ein, zwei Impulse für dich, wollen wir darüber reden. Okay. Wenn dein, dein Impul ist, du könntest dir helfen. Okay. Und du musst natürlich zuerst fragen, damals, als ich dich kennengelernt habe, war die Situation das und das, äh, ist es noch so, oder hat sich schon verbessert oder verschlechtert, wie schaut jetzt bei dir aus? Also du musst zuerst mal fragen, ob das jetzt noch ist. Mhm. Wo stehst du jetzt? Ja? Okay. Und dann aber so ähnlich dann wie, wie so ein Verkaufskoll, dann Macher. Also auch, wenn sie dann sagt, ihre geht's nicht gut. Ja, also du solltest schon sagen, ich habe das Gefühl, ich könnte dir helfen, und dann wollen wir darüber jetzt reden, oder ein anderes Mal. Weil du kannst nicht wissen, vielleicht ist der Topf gerade auch dem Herd, ja, und dann hab ich kurz gebunden, weil sie weiß, in fünf Minuten muss ich rein, sonst schimpft mein Mann, dass das Essen verbrannt ist, oder was auch immer. Mhm. Also ja. Okay. Karina, was ist die Frage? Ja, ich hab mal, ich hab jetzt in Situationen, ich habe mit den Freunden, die kam Ende August und äh, für verschiedene Themen, und dann hab ich ihr mein Programm eingebaut, und das fand sie auch sehr interessant und spannend, ich würde dir das auch gerne machen. Beim Thema Geld, ich will sie dann außen einmal, mir das, äh, will sie jetzt doch nicht machen. Und dann hat sie gesagt, sie will erstmal mit dem ersten Teil, sie will eigentlich erstmal nur mit dem Gesundheitsteil anfangen. Ja, das andere eben nicht. Dann kam sie das nächste Mal wieder, sie will mit dem Gesundheitsteil machen, und sie hat mit ihrem Omas geredet, ja, die finden das Coaching ja gut, sie können das ja auch machen, aber sie hat gar keine Zeit, das zu machen, weil sie zwei kleine Kinder hat und gerade Haus baut. Ähm, wir haben aber schon die ganze Gesundheitsbeschicht angefangen, und dann sagt sie, ja, und dann könnte ich vielleicht, ja, noch vorbein in Oktoberfunkkurs, um mir das Coaching machen. Da denk ich, sie hat mir mein ganzes Programm jetzt auseinander gelissen, ich weiß gar nicht, was ich für Preis da jetzt machen soll, weil ja der Gesundheitsteil schon, ich starte das, aber es ist fast fertig ist. Nicht das, was ich meine, das hat mich eigentlich völlig durcheinander gemacht, oder das hat mich durch einander geblieben lassen, kann aus sein, und äh, ich weiß jetzt nicht, ob sie das wirklich noch vorgemacht, weil jetzt ist das Thema nicht mehr das Geld, sondern die Zeit. Das ist gut. Erste Frage, wie hat sie bis jetzt bezahlt, per Stunde, pro Stunde, wie? Nein, das ist dieser typische Stundenpreis, was sie halt hat durch das Gesundheitsteil, das sind so beste Preise. Ja? Ja, haben wir. Und ich habe gesagt, normalerweise, wenn man ein Coaching macht, ohne den Programm, hast du halt einen Stundenpreis von 200 Euro. Warte noch mal, was hast du gesagt? Wenn man ein normales Coaching macht, ohne mein Programm, dann hast du ein Stundenpreis von 200 Euro. Aber wenn du das Programm machst, was ich ja entwickelt habe, mit den 60 Stunden, und das Ganze, kommst du eigentlich fast ein dicker günstiger weg, und so, jetzt kommt es ja eigentlich in die Treuerung. Stimmt? Aber sie schafft es niemals in zwei Wochen, in den Serien, das ganze Programm zu machen. Nein. Wo hat das irgendwie keine Ahnung, was wir jetzt machen? Okay. Die Lösung... Wir haben es ja auch drei Monate ausgelöst, und das Coaching ist auch... ...also die Lösung ist, dass du jetzt nur das Coaching für sie verkaufst für die nächsten drei Monate, und da geht es jetzt nicht mehr um diese Gesundheitssachen. Du musst das trennen voneinander. Ja, ich muss das trennen, aber ich empfinde mir, ist das nicht mehr das Geld, sondern dass sie eigentlich keine Zeit hat, und das ihr will, dass ich in 14 Tage irgendwie dazu das Herrn mit ihr das der Urschizier zu unruhig fürchecke. Nein. Gar nicht verarbeiten. Nein, du kannst aber das ihr sagen. Also du kannst sagen, dass wir in diesen zwei Wochen, wo du in den Ferien bist, werden wir das erreichen, dass du danach Zeit hast für das weitere Coaching, plus noch ein, zwei Benefits. Das heißt, du hilfst dir erst der Frau zu erkennen, was heißt, wenn sie sagt, ich habe keine Zeit, ja, und wie sie das lösen kann. Wie sie zum Beispiel jede Woche danach eine Stunde für dich haben kann, weil dadurch sind Stunden der Wind in der Woche, was auch immer. Das heißt, du musst jetzt, also das ist bei Danela ähnlich, weil Danela gibt es auch Kindflex, was jetzt auf die Gesundheit hier abzieht, und sie möchte auch Mamas coachen. Das heißt, das ist ein Coaching und auch quasi ein Gesundheitsdienst. Und es werden einige sein, die nur das Gesundheitsdienst oder den Gesundheitsdienst nehmen. Es gibt Menschen, die nur Coaching nehmen, und es gibt Menschen, die beides nehmen. Ja, und sei nicht überrascht, sondern auch wenn sie einen Teil von deinem Programm nehmen, das ist gut, weil da vertrauen zu dir, verbrauen sie dadurch zu dir, vertrauen auf, Karina. Ja, ich habe halt oft das Problem, wenn das Mamas sind, ich habe jetzt einige, die sagen immer, ja, ich habe niemanden, für die Kinder. Ich kann jetzt auch hier beides übergeschossen. Was fragst du denn? Ich frag dann, da haben wir so eine Stunde Zeit, in der Woche zu kommen, für Coaching oder was wir halt machen. Ja, ich habe ja niemanden für die Kinder, das geht nicht. Das ist ganz abenteuerlich, ich kann mal die Oma fragen, oder bei den Mannen, aber ganz selten, da merke ich, da gibt es dann immer ein Problem. Und ja, da habe ich keine Antwort. Weil du nicht Antwort geben sollst. Wenn jemand mir sagt zum Beispiel, ich habe keine Zeit, dann würde ich es fragen, und was machen wir dann? Ja, das muss man mal gucken. Weil wenn ich diese Frage nicht zurückstelle, oder wenn sie sagt, ich habe niemanden für das Kind, was machen wir dann, frage ich dann. Weil wenn du versuchst mit Lösungen zu kommen, dann werden sie sagen, warum das nicht geht. Wenn du eine Frage stellst, dann fühlst du sie in die Eigenverantwortung. Oder ich habe kein Geld, dann frage ich, und was machen wir dann? Und dann beginnen sie dann zu spekulieren, was könnten sie machen. Aber wenn ich versuche, ihnen zu helfen, ohne eine Frage zu stellen, dann haben sie ihre Verantwortung auf mich versucht abzuwälzen. Und das spiele ich nicht mehr mit oder immer weniger. Ja, verstehe ich. Oder du kannst die Frage stellen, wer aus deiner Familie möchte, denn dass du glücklich bist, oder dass du gesund bist, oder dass du dieses Problem nüsst. Du fragst jetzt nur, wer möchte, dass du glücklich bist, oder dass du abnimmst, oder das, was auch immer. Und dann sagen sie, der und der. Und dann wieder das nicht, eine Lösung mit ihnen zu reden. Ja. Aber Frage, weil wenn du sagst, hast du verloren. Ja, das ist so, dass du... ich gebe es zu, meine Schwäche. Das war meine Schwäche. Als alter Mensch, aber jetzt bin ich neue. Ja. Und ich rede so wie Jesus immer mehr. Okay. Als Geholfen, Karina. Ja, danke. Gut, im Garten? Ich habe noch eine Frage dazu. Und zwar, bei dieser Feindheit von den Unterschieden, die ich in der Frage hatte, von den Unterschieden, wenn ich sage, da kann ich dir richtig gut helfen, oder interessiert es dich, wie man das Problem lösen kann. Ist das ein Unterschied, oder ist das egal, welchen Sozi ich verwende? Nein, die Reihenfolge ist nicht egal. So, jetzt muss ich fragen, interessiert es dich? Okay. Also zu erfahren, weil erst wenn sie sagen, ja, dann sollte sie sagen, da kann ich dir helfen. Ich verstehe. Weil wenn sie nicht sagen, sie möchten das lösen oder das zu erfahren, wie sie das Problem lösen oder den Wunsch erreichen, und du sagst, ich kann dir helfen, dann kommt Widerstand. Ich brauche doch gar keine Hilfe. Ich habe alles, ich kann alles. Genau. Ja? Ja, danke, genau. Und die Irmgard hat auch sehr brav eine Frage reingeschickt. Also, es geht darum, dass du deine Nachbarin coacht, zwei Wochen lang schon, und sie setzt wie ein Weltmeisterin oben. Das ist richtig gut. Zum ersten Mal, du darfst dich dafür anerkennen, dass sie umsetzt. Ja, weil Testgundinnen sind manchmal nicht so leicht. Die setzt um, das ist schon gut. Meine Frage, hast du mit ihr besprochen, dass du sie offiziell coacht, nur sie muss jetzt dafür nicht zahlen, hast du das mit ihr ausgemacht? Nein, habe ich nicht ausgemacht. Es ist so gewesen, es ist ja so, so schlecht gegangen. Und das war ein Zeitpunkt, das für mich halt gar nicht gepasst hätte, dass ich da ein Verkaufsgespräch oder mache. Und so ist das entstanden. Und ich wusste, kann ich sofort mit dem Körper voll gut helfen. Das war so. Und so habe ich das dann jeden Tag weitergemacht. Ich habe das nie drüber geredet. Okay, ist das ein Problem? Das ist ein Problem, dass du darüber nicht geredet hast. Aber wie können das lösen? Also auch, wenn du jemandem umsonst hilfst. Bitte sag, ich kann dich coachen, du bist jetzt in einer Situation, wo ich kein Geld dafür verlangen möchte. Oder wo du kein Geld dafür zahlen kannst. Aber ich sage das auch immer, sprich das aus, dass du helfen kannst, auch wenn das jetzt für sie nichts kostet. Aber sprich über Geld auf diese Art und Weise. Geh nicht in einen Coaching hinein, ohne über Geld zu reden. Weil wenn du das verändern möchtest, dann sind sie beleidigt. Dann werden sie sagen, unter Freunden ist es doch normal, dass man hilft. Oder was auch immer. Oder Coaching würde die Freundschaft kaputt machen. Oder du hast immer mir schon geholfen und jetzt warum nicht mehr. Also dann sagen sie etwas, was dann eigentlich auf uns zurückfällt. Deshalb, wenn du einer Freundin oder jemandem hilfst, kostenfrei, dann sage ich helfe dir jetzt kostenfrei, wenn du dich dafür entscheidest. Und sobald es dir besser geht, reden wir noch einmal über das Geld. Das ist ja jetzt nicht passiert. Wie kann ich es jetzt machen? Ich wollte zuerst sagen, wie das optimal läuft, für alle. Und wenn wir das jetzt nicht gemacht haben, dann würde ich jetzt mit ihr ein... Ich habe dich jetzt schon zwei Wochen lang gecoached. Ich möchte jetzt gerne mit dir ein Abschlussgespräch führen. Ich möchte erfahren, was ist das, was du verändert hast? Was hat alles gut geklappt? Also rausfinden, was ist das, was sie verändert hat? Und wie sehr sie das Wert schätzt oder auch nicht? Ja? Und dann wie ein Absellverkauf machen? Wie eine Fortsetzung? Das heißt, okay, und was ist das, was du als nächstes erreichen möchtest? Möchtest du das mit mir angehen? Okay, dann reden wir noch über Geld. Ja? Also bei Freundinnen ist es so, dass sie sie alle schon gekocht haben, ja? Und wenn du das Gefühl hast, dass das jetzt nicht mehr ausgerichtet ist, dass es viel mehr ist als Freundschaft, dann muss man mit den Freundinnen so ein Gespräch führen. Es ist so, dass sie jetzt in Krankenstand ist und Medikamente nimmt, um den Kurandruck gestürt hat, das haben einfach meine Bedenken gewesen, aber das ist Interpretation, dass sie deswegen vielleicht kein Coaching machen möchte. Nein, das sind alle deine Gedanken. Du darfst nicht in ihrem Kopf denken. Ja. Illusieren, entscheiden. Ja, weil sonst bestimmen wir über die Leute. Ja. Sie bestimmen, sie können es nicht, weil sie eine Kur machen, sie können es nicht, weil sie ein anderes Coaching machen, sie können es nicht, weil sie kein Geld haben. Wir bestimmen. Illus qualifiziert keinen. Also disqualifiziert keinen. Er qualifiziert jeden. Es sieht jeden lebensfähig. Ja. Und er weiß, wenn jemand etwas will, können sie das lösen. Okay. Ja, danke. Was du gemacht hast, du wolltest mit deiner Heldengeschichte, dass ihr beibringen, sie soll beginnen, für sich selbst, in sich selbst zu investieren, indem du deine Heldengeschichte erzählt hast, seitdem du in Coaching investiert, weiß ich bei dir, du hast versucht, Hintergrund zu machen. Und dann hat sie sich zurückgezogen, das ist nicht gut. Ja. Nicht hinten, rum den Menschen etwas, sondern ganz klar gerade. Ja. Okay, du warst jetzt in der Not, ich habe dich jetzt jeden Tag zwei Wochen lang gekutscht. Ja, ich möchte gerne jetzt ein Bestandsaufnahme oder Inventur oder Abschlussgespräch, wie du auch immer möchtest, ja, was hat sich gut getan, was hast du umgesetzt, wie möchtest du weiter, möchtest du meine Hilfe haben, ja. Und dann, du wie sicher verstehen, ich kann das jetzt nicht mehr umsonst machen, ja. Ja. Wie können wir dafür deine Lösung finden? Mit den Freundinnen kannst du einfach auch ganz locker umgehen, wie finden wir dafür eine Lösung? Mhm. Dass das Wertschätzen ist oder dass das was auch immer. Mhm. Ja? Ja, sehr gut. Danke. Bitte. Silio, darf ich noch kurz etwas fragen? Ja? In diesem Zusammenhang von Ihrem Gott, von der Bestandsaufnahme. Gerade weil es davon spricht, wie, in was für einem Zustand diese Person ist. Und ... War. Ja, oder war. Im Sinne von der Bestandsausnahme, also das ganz Wichtigste, wie sich die Person sieht oder was die Person wahrgenommen hat oder was, wo sie die Veränderungen sieht. Aber sehr, sehr oft ist es ja auch so, dass die Personen es noch gar nicht sehen. Und wie weit bringt Ihrem Gott, Ihren Blickwinkel mit ein zur Ermutigung, was sie beobachtet hat in den letzten zwei Tagen, was für gute Schritte sie gemacht hat? 100 Prozent. Das heißt, du fragst, du stellst diese Frage, wo stehst du, was hat sich besser verbessert? Und dann entweder sagen Sie alles, dann haben wir unseren Co-Job gut gemacht, weil wir währenddessen jeden Tag geschaut haben, dass sie das wertschätzen, was sie schon umsetzen können. Wenn aber das nicht der Fall ist, dann müssen wir spätestens jetzt das tun. In dem, was du jetzt gesagt hast, Alexandra, Sie sehen nicht, was sich verändert hat. Und dann müssen wir Ihnen sagen, das heißt, du hast es übrigens mit mir angemacht. Ich weiß schon, darum sag ich das, weil das ist ja so wichtig, weil in dem Zustand, in dem die Leute waren oder sind, wo sie rauskommen, ist das ihr Alltag und sie können es eigentlich gar nicht sehen. Und darum ist es so wichtig, dass ich das zuerst an jemanden glaube, damit er an sich glauben kann und zeige ihm, was er getan hat, damit er es überhaupt erkennen kann. Nicht, dass man ihm etwas aufdrückt, aber dass man sieht, dass man ihm aufzeigt, was für Schritte er gemacht hat oder wo er durchgegangen ist und von wo er gekommen ist und wo hinter ihm gehen ist. Ja, ich glaube, das wäre ein ganz, ganz wichtiger Teil von der Bestandesausnahme, weil das zeigt auch, was die beiden in der Zusammenarbeit für Schritte machen. Ja, genau. Und das, was du jetzt gesagt hast, Alexandra, das müssen wir als Coach jedes Mal bei jedem Coaching machen. Dafür sind unsere Fragen da, was hat sich Gutes getan und was nimmst du mit? Und währenddessen, ich habe mit Anna Gespräche gehabt und dann habe ich ihr eine Fallfrage gestellt heute. Ich habe die Anna gefragt, wie hast du umgesetzt in der letzten Zeit, dass du dich ernst genommen hattest? Und dann zuerst hat sie nur so allgemeine Antworten gegeben und ich habe nicht locker gelassen. Und dann habe ich gesagt, du hast mir das gesagt, du hast mir das gesagt, und dann kam sie da rein. Und dann hat sie das auch immer mehr erkannt, was sie alle schon dafür getan hat, dass sie sich ernst nimmt. Und das ist unsere Aufgabe als Coach. Jedes Mal. Bei jedem Coaching. Das heißt jetzt, was die Alexandra gesagt hat, dir irgendein Gott, ja, zuerst fragst du, also ich möchte zuerst immer wissen, was kommt aus Ihnen heraus, wo stehen Sie? Auf welcher Wertschätzung von einem Skala von 1 bis 10, schätzen Sie das, was zu schätzen ist? Und wenn ich sehe, das ist noch 5, dann weiß ich, da habe ich was zu tun. Also das ist was, was ich mit dir jeden Tag gemacht habe. Weil ich habe sie jeden Tag gesehen, ich habe sie manchmal sogar zweimal besucht. Und sie hat es nicht gesehen am Anfang. Und ich habe sie, ich habe mit ihr durch die Fragen, was ich gestört habe, ist sie selber draufgekommen, hat sie es erzählt. Und da habe ich sie darauf aufmerksam gemacht, dass das nicht nix ist, dass das nicht wenig und nicht klein ist. Und so hat sie das erkannt, und sie ist das so schnell mitgewachsen. Richtig gut. Und jetzt zusammenfasseln, ich habe zwei Wochen verbracht, ich habe schon so viel Zeit investiert. Ich möchte gerne ein Bestandsaufnahme oder Abschlussgespräch. Also wenn das ursprüngliche Problem verändert ist in dieser Phase, dann Abschlussgespräch. Wenn das noch deiner Meinung nach nicht verändert ist, dann Bestandsaufnahme. Okay. Wenn ich sehe, wofür ich angetreten bin als Coach, ist jetzt gemacht, dann Abschlussgespräch. Genau. Es geht mir jetzt wirklich so gut, dass ich mir denke, ich könnte sie auch lassen. Es war einfach am Anfang, es war unverantwortlich gewesen für die Nachbarin. Aber wenn du jetzt die Frage stellst, was sind deine nächsten Schritte, was möchtest du als nächstes erreichen, dann kommt schon raus, wobei du noch helfen kannst. Ja. Ja? Und ich bin überzeugt, wenn ich das jetzt nicht weiterhin so mache, das würde dir nicht gut tun. Was nochmal, wenn du? Ich bin überzeugt, wenn ich mir jetzt wieder zurückziehe und sage, okay, ich habe geholfen. Und ich würde es nicht weitermachen mit ihr. Das würde sie spüren, das würde dir überhaupt nicht gut tun. Das dürfen wir gar nicht machen. Das ist ohne etwas zu sagen, dass wir etwas beendet haben? Nein, nein, nein. Also auch wenn ich es mit ihr bespricht und wenn ich jetzt keine Abseile, wenn das nicht zustande kommt, das würde dir nicht gut tun. Okay, aber dann finde ich einfach eine Lösung dafür. Ich kann weitermachen und wenn es dir besser geht, dann kannst du mir finanzielle Wertschätzung geben. Was auch immer. Ja. Also bei Alexandra war so eine Kundin und die hat dann die Webseite gezahlt, als es dir besser ging, oder ein Teil davon, oder? Alexandra. Ja, also sie hat im Nachhinein sich angeboten oder hat sie gesagt, ob sie mir etwas überweisen darf und das waren dann 2000 Euro, das ist 2000 Franken. Ein bisschen mehr. Aber sie hat das von sich aus angeboten, weil sie gesagt hat, also das Thema war, sie war schon sehr oft in Behandlungen und Therapien und sie weiß und sagt und zu Recht, wird so viel Krankenkasse und ich habe das, also die Diagnose ist Krankenkastenpflichtig und sie hat gesagt, sie hätte sich niemals, wenn ich hier ein Angebot gemacht hätte, für Coaching, sie wäre niemals darauf eingestiegen, weil sie Anspruch auf Psychotherapie hat und wir haben einfach die Schritte gemacht und also sie hat unglaubliche Veränderungen gemacht und dann aufgrund dessen ist sie gekommen und hat gesagt, ich möchte mit dir weiter machen, aber ich möchte dich bezahlen und auch für das letzte halbe Jahr, weil das wäre nie möglich gewesen, weil ich musste mich auf jemanden einlassen können. Das große Thema war, also war die Diagnose und darum war es gar nicht möglich, in einem Therapiersetting Heilung zu erfahren, weil sie jemanden bezahlt, dass man sich um sie sorgt und das ist keine Beziehung. Sie hat ein Geldproblem gehabt quasi. Nein, sie hat gar kein Geldproblem gehabt. Sie hat ein Geldproblem in dem Sinne, wenn sie jemanden bezahlt, dass sie auch diese Person nicht einlassen konnte. Nein, das Thema ist, dass man keine Beziehung mit ihr haben will oder dass ihr bezahlen muss, dass man Beziehung mit ihr hat oder dass man sie erträgt. Wir haben Beziehung gelebt und Schritte gemacht und dann war es für sie selbstverständlich, aber nicht die Beziehung hat sie bezahlt, sondern ihren Heilungsprozess. Aber dann hat sie trotzdem ein Geldproblem. Ja, aber in Beziehung und Geld, in der Hinsicht, das haben wir schon mit Alexandra darüber geredet. Was ich jetzt noch sagen wollte, dass, also am Anfang dürfen wir so etwas machen, wenn wir beginnen zu kochen, ja? Aber sobald du ausgebucht bist, kannst du das nicht mehr machen. Weil wenn du zehn solche Menschen hast und nur zwei bezahlte, dann kannst du davon nicht leben. Aber es kommt auch immer wieder vor, dass wir so etwas Ähnliches machen, ja? Aber das geht nicht mehr auf unsere Kosten. Also da musst du total auf dieses Gleichgewicht aufpassen. Ja? Okay. Daniela, deine Fragen sind für morgen geplant von mir, ja? Weil das keine Verkaufsfragen sind. Schneider. War die E-Mail angekommen? Ja. Ja, okay. Ja, dann ist gut. Wunderbar. Nur das ist am Samstag oder so gekommen und ihr wisst am Wochenende, tu ich nichts. Nur das ihr wisst. Also manchmal schon, aber versuche ich nichts zu machen. Okay, Peter? Ich habe noch mal zu dem, was Alexander und Jürgen gerade berichtet, eine Frage dazu. Und zwar, wenn ich doch am Schluss frage, was hat sich Gutes getan, oder was nimmst du mit im Endeffekt, dann werde ich doch nicht im Endeffekt ich aufzählen, was ich gemerkt habe, was ich bei der Zeit habe, weil im Endeffekt ist es ja dann so, dann braucht er ja gar nicht mehr überlegen, was er tut, was bei ihm wirklich passiert ist und arbeitet nicht mehr mit. Na, also du zählst diese Sachen, also Zerst muss sie sagen, aber wenn sie bestimmte Sachen nicht erkennen, dann ist die Aufgabe des Coaches, zu helfen, diese Sachen zu erkennen und manchmal muss man aufzählen. Okay, okay, gut. Karina muss weg, sagt, was nimmst du mit? Vergessen, auf das Mikrofon anzumachen. Ja, was nimm ich mit? Ich nehme mit, dass ich aufpassen muss, wie ich rede, dass ich mich damit verzettel und Fragestellung, Fragestellung, da was tun. Wichtig, gut. Sehr gut, danke. Martina hat hier noch eine Frage, kommt die Frage von der Kundin mit dem Chaosproblem noch dran? Ja, danke für die Erinnerung. Wann war das, da ist es von Yasmin. Aha, vom Mann. Ja, der war ja auch. Ja, der war ja auch. Ja, der war ja auch. Von früheren Fragen sind da. Aber die Chaosprobleme haben wir schon besprochen, Martina, oder? Nur der Anfang, weil ich ja gesagt habe, ich sage, also die 8 Tochen sind ja rum, ich habe jetzt gesagt, dass ich was, also, dass ich jetzt einen Preis haben möchte. Und dann hat sie so ausgefüchtet, sie hat sich überlegt, dass sie mal da 100 Euro und da 100 Euro zahlt. Ich muss nicht was sagen, und im Grunde genommen habe ich ja mit ihr Sehnsüchtigen alles schon gemacht, und ich habe jetzt nicht unbedingt der Plan, wie ich mit ihr jetzt weiterfahren soll. Also, das ist noch keine Klarheit mit dem da 100 Euro, da 100 Euro, sondern du kannst sagen, jeden Monat 100 Euro, oder jede zweite Woche 100 Euro, also das müsst ihr noch klären. Ja, wobei ich da jetzt gesagt habe, also, für mich steht, wirst du, sie muss mir 7000 Euro geben, und ich habe sie schon besprochen, geht vor den 8 Wochen. Also, sie soll dir 1000 Euro zahlen insgesamt, und sie möchte dann pro 100 Euro abbezahlen. Ja, das hat sie dann, das haben wir gar nicht so besprochen, aber ich weiß nicht, ob ich mich auch jetzt einlassen möchte, ob diese Ratenzahlung. Also, Ratenzahlungen, sie sind nicht schlecht, wenn du nicht zu viel Ratenzahlungen hast. Weil Ratenzahlungen stabilisieren nach einer Zeit ein Business. Also, Ratenzahlungen in sich sind nicht schlecht, aber wenn du nur Ratenzahlungen hast, dann ist sie sehr schlecht. Okay, sie müssen, warte, okay, sie ist schon raus. Das heißt, wir dürfen, lernen Sie erstmal, die größere Beträge zu verkaufen, ja, und wenn wir das gelernt haben, danach können wir uns auch auf Ratenzahlungen einlassen. Wenn wir aber von Anfang an in Ratenzahlungen denken, dann werden wir nie lernen, ein vielstalliger Preis zu verkaufen. Das ist die Denkweise dahinter, ja. Okay. Das heißt, wenn Sie, du sollst mit ihr absprechen, diese 1000 Euro, ist das noch, also ist das noch in deinem Kopf, dass du diese 1000 Euro mir noch zahlen möchtest? Das ist auch, wo die Erbe nicht, wo sie ihre Erbe nicht vom Konto nimmt. Ist das die gleiche Frau, oder? Ja, wobei sie jetzt so das, ein Betrag schon bekommen hat. Wie viel? 2.500. Und hat sie dir davon was gegeben? Okay, das ist auch Wertschätzung, was ich zeige. Das heißt, das heißt... Ja gut, aber es ist ja auch an den 8 Wochen, ich habe mit ihr die Szenen süchtig gemacht und ich mag einfach, dass ich selber gar nichts... Also sie nimmt es nicht so ernst, glaub ich. Also keine Ahnung. Geht es jetzt darum, dass du rausfindest, was hat sie umgesetzt? Also welche Ergebnisse sieht sie? Also was ich jetzt mit ihm gerade gemacht habe, das musst du mit ihr machen. Bestandsaufnahme oder Abschlussgespräch, weil wenn sie keine Ergebnisse aus dem Kutschchen geholt hat für sich, was nicht der Fall ist, aber wenn sie nichts sieht, dann, warum sollte sie 1000 Euro zahlen? Dann ist 100 Euro zuviel. Also unser Job zuerst ist immer wieder, dass wir schauen, ob die Menschen die Ergebnisse sehen. Okay. Gut, sie wollte ja jetzt weitermachen, aber jetzt musst du halt schauen... Warum möchtest du weitermachen? Ich bin die Martina, du bist die Freundin, machen wir schnell ein Rollenspiel. Warum ich weitermachen möchte? Du bist jetzt die Freundin von dir und ich bin du. Also Sonja. Sonja, du hast mir gesagt, du möchtest gerne weitermachen, warum? Weil ich mich immer noch nicht hol... Ja, weil ich mich immer noch nicht zu Hause wohlfühle. Okay, dann reden wir mal zuerst darüber, was hat sich in den letzten acht Wochen für dich verändert? Was nimmst du mit aus dem ganzen Kutschchen? Okay, da kann ich jetzt leider nicht am Kopf nehmen. Nein, das habe ich noch nicht gefragt, tatsächlich. Ja, das ist schon gut. Also, wenn... das ist schon gut, das ist ein Kaufsignal. Wenn jemand sagt, ich möchte weitermachen, also da hast du etwas gut gemacht, Martina. Okay. Also wir haben hier eine Kundin gehabt, die Nonne, einige kennen sie noch, ja, die Ex-Nonne. Die hat gesagt, sie hat keine Ergebnisse bei den Kunden. Dann habe ich gesagt, das glaube ich nicht. Schick ihnen eine WhatsApp Nachricht und sag ihnen, bitte erzählen mir, was alles hast du aus meinem Kutschchen mitgenommen. Dann haben die drei Kundinnen je zwei Minuten Botschaft, wo sie nur geschwärmt haben über sie. Und sie hat mir verkaufen wollen, dass sie nichts bewirkt hat mit ihnen. Ich habe gesagt, das glaube ich nicht. Ja? Okay. Das glaube ich bei dir auch nicht. Aber wenn du sie nicht fragst, dann hast du keine Infos. Und das ist das größte Problem bei uns Christen, dass sie immer schon Menschen begleitet haben und diese Frage nicht gestellt haben. Und was nimmst du davon mit? Sondern sie haben gesagt, wow, du bist so gut. Aber das ist kein konkretes Info. Es ist so schön, mit dir zu reden. Es ist so ermutigend. Ja, okay. Aber kein konkretes Info. Was hast du umgesetzt? Was ist besser? Also ich habe immer so überlegt. Morgen früh habe ich das Gespräch mit ihr, das nächste. Und ja, wir müssen das jetzt noch mal klären. Also ich frag sie dann tatsächlich das. Und dann müsste ich halt irgendwie wissen, wie es dann weitergeht, wenn sie dann immer noch daran feststellt, dass sie dieses Ziel erreichen möchte. Ja, ist doch gut. Dann mache ich morgens einfach noch mal das Gespräch, noch mal welches Ergebnis. Ja. Und dann besprach ich mir noch mal, wie ich dann weitergehen soll. Ja, und wenn du nicht gleich auf ad hoc weißt, wie, dann sagst du, okay, danke für die Infos. Ich überlege ich mir, wie wir weitergehen könnten. Dann besprechen wir das morgen um zwei. Und dann mithoch, redest du mit der. Okay, alles klar. Du musst nicht alles aufliefern, wenn du zuerst nicht weißt, wie. Dann sag, okay, danke. Ich überlege mir, dann haben wir Coaching-Calls. Ja, und dann sagst du danach. Passt auch. Okay, alles klar. Gut, mache ich. Ja, danke. Dann haben wir jetzt alles. Letzte Frage von mir, was nimmst du mit? Ich nehme mal Menge mit von heute. Und die werde ich sein Nummer nachher. Und für mich ist es sehr wichtig, die Reihenfolge von, dass ich das nicht so gut wie du das lösen kannst. Und dann erst, ich habe das Gefühl, da kann ich da richtig und hin. Und dass ich vor ich sie noch mal in so Situationen komme, dass ich das von vornherein klar ausdrück, dass ich jetzt gratis oder kostenfrei jemanden höf. Ganz wichtig. Genau. Mhm. Gut. Ja, danke. Bitte. Darf ich ganz kurz noch etwas sagen? Oder das ist gerade das, was ich vielleicht an mitnehme für Gutes getan. Also das Geld und die Finanzen, das ist ganz, ganz wichtig, dass das kommt. Aber in der Zeit, wo wir mit Testkunden arbeiten, zu erkennen, es ist nicht, es ist nicht wertgeschätzt, in dem Sinn nur, weil es nicht finanziell wertgeschätzt ist, sondern diese Coachings helfen mir zu erkennen, was ich kann und was ich tue. Und da in diese Freude zu kommen, dass es immer einfacher wird, für das, was ich tue, oder mein Angebot Finanzen zu, auch einzufordern, oder es selbstverständlich wird, dass das finanziell honoriert wird. Aber es ist nicht, ich helfe dem anderen und ich bleibe auf der Strecke, weil ich keine Finanzen bekomme, sondern ich wachse in meinen Erkenntnissen zu dem, was ich tue und zu meinem Angebot. Und somit wird es immer einfacher, Finanzen daraus zu generieren. Also es ist trotzdem ein Win-Win, aber es ist noch kein Geldfluss, sondern es ist eine Freude, oder Verständnis, oder Horizonterweiterung oder Sicherheit, in dem, dass ich mich in Menschen investiere. Genau. Und das ist ganz wichtig. Da muss man jetzt... Herr Petra, bitte. Weil am Anfang, mit den ersten fünf Kunden haben wir, Rani und ich, nicht geschafft, dass da Finanzen fließen. Man könnte sagen, es ist ein... Vertritt, dass wir sie trotzdem gekutscht haben. Aber es war nicht, weil dadurch, dass wir diese fünf Menschen gekutscht haben, nach drei Monaten hatten wir den roten Faden von unserem Coaching-Programm. Das heißt, wir haben durch diese fünf Gratiskunden, von denen wir nichts bekommen haben, durch sie durften wir erkennen, wie unsere Berufung wirkt. Und wir haben damals kein Coach gehabt für Berufung, für was anderes schon, für Wert, für Geld, aber nicht für Berufung. Also niemand hat uns helfen können, so richtig die Berufung zu formulieren, obwohl ich von KARD 100 Seminare gehört habe. Liebe deine Berufung, und stell die Frage, was macht die Freude und solche Sachen. Aber dadurch kam meine Berufung nicht schwarz auf weiß auf papier. Was Sie heute mit euch machen, ja? Und deshalb habe ich das, was du gesagt hast, Alexander, so wichtig, dass du auch, wenn man Schwartest-Gunden schwierig sind, dass wir diese Bereitschaft haben, uns darauf einzulassen, auf solche Kunden, wenn wir nicht gleich verkaufen können. Aber man muss auch dann sehen, dass man irgendwo einen Punkt macht. Das ist das, was Andres Peter vom Coaching mussten, nach irgendwann einem Punkt machen. Also wir geben nun quasi unser Basisprogramm kostenfrei und nicht weitere Sachen. Genau, das meinte ich damit. Okay, danke. Danke. Danke. Danke. Danke. Danke. Danke. Danke. Wer macht weiter? Dann mache ich weiter, genau. Also es war wieder insgesamt Feuerwerk, ganz am Anfang, wo ich zu spät eingestiegen bin, fand es aber trotzdem sehr, sehr wichtig, wieder eben noch mal in das Bestehen, da zu gehen und in das, was ich ausbrechen darf, so die Kunden überweisen heute. Und alle wollen nur mich. Und so wie du es eben gesagt hast, ist von dir ganz wichtig, dass man einfach wieder in diese Rolle des Erschaffens schon geht, im Vorfeld zu wissen, dass das einfach da ist. Meister Erdbeer, die Tiefdissersatz von Günther, ich liebe die Identität Gottes. Das ist es konkret. Ich lebe die Identität Gottes. Das ist ein Leitsatz. Ich lebe die Identität Gottes. Ich habe seine Autorität. Oder sowas ähnliches und zu Virenität. Und das ist das, was konkret, ich konkret gemacht habe. Was heißt das, ich lebe die Identität Gottes, genau das, im Bereich Verkauf. Genau, eben das, das konkret auszusprechen. Genau. Und dass ich in dem Land lebe, wo Milch und Honig überfließt, das ist mir am allerschölsten jetzt, ich bin mich gigantisch da, ich wollte damit fühlen. Ansonsten, fand ich auch ganz wichtig, das, was du mit der Irmgard gemacht hast, dieses Thema, wann beend ich denn so was? Weil das wäre doch, in dem was die Irmgard gesagt hat, auch mal Frage gewesen, ja wie komme denn da, ist der Nummer raus, ohne tatsächlich den anderen zu verletzen. Aber eigentlich auf eine grüne Bahn zu kommen, so nach dem Motto, wie kann ich es denn harmonitär irgendwo sichtbar machen, vielleicht mit diesem Abseil. Aber das fand ich ganz, ganz super, diese, diese Fragen zu stellen. Und das ist immer das, was man eigentlich echt oft vergisst, was nimmst du mit und was hast du, was hat sich Gutes getan, das tatsächlich einfach mehr auszubreiten. Also das schreibe ich mir jetzt tatsächlich ja noch viel, viel stärker auf die Fahnen, weil ich eben auch merke, dass das einfach sehr, sehr wichtig ist. Genau. Was noch? Ja und eben auch diese Frage, wann frage ich was? Also die Reihenfolge, interessiert es dich? Und dann erst, da kann ich dir helfen. Genau, also das war so, das wichtigste eigentlich so insgesamt. Dankeschön, war sehr wertvoll. Bitte schön. Da mache ich weiter. Und zwar, dass du, wenn das noch nicht ganz klar ist und ja irgendwie unsicher ist, dass ich dementsprechend noch mal nachfrage, was verstehst du noch nicht oder was helpt dich zurück? Das ist, das was mir auch sehr wichtig ist und dann eben über die Kosten zu sprechen, wenn man mit jemanden ein kostenloses Coaching macht, dass man sobald es ihm besser geht auch über das Geld redet. Das ist auch das, was ich sehr ungern getan habe oder einfach nicht frühzeitig bemerkt habe zu tun und dann kommst du nämlich ins Rudern und willst irgendwas über Kosten sagen? Oder ich habe dann im Endeffekt dann damit auch gesagt, okay, gut, du, normalerweise habe ich einen vierstelligen, fünfstelligen Betrag und du bezahlst gar nichts und dann beleidigt irgendwo, ne? Ja. Ich habe mir schon bewusst genau um solche Dinge zu reden und auch über das Abwarten und nicht gleich hin, dann geht es du, ich kann dir helfen, sondern erstmal abwarten ob ich überhaupt Hilfe will und dann sagen okay, du, da kann ich dir helfen. Ja, gut. Danke. Wer macht weiter? Ja, ich mache weiter. War sehr wieder wertvoll wie immer. Wie du die Schritte nochmal erklärt hast mit dem Hölle-Himmel und das habe ich gecheckt, glaube ich schon, aber das, das genau ins, das letzte hast du etwas nicht verstanden. Also was helfe ich zurück so diese Frage. Also ich merke bei mir sowieso, ich rede zu viel und frage zu wenig, ich gebe immer, immer noch wieder. Also ja. Also ich, nein, ich, nicht mehr. Aber heute immer besser. Wie? Es wird immer besser. Es wird immer besser. Und ich merke echt also was ich jetzt wirklich umsetzen will, also meine Erkenntnis war auch was du sagst bei welcher, welche Leute hängen uns am längsten an den Lippen. Und das merke ich echt als das letzte Jahr ja das wären, das haben wir wirklich drei Männer, oder? Und diese diese aber auch Frauen, merke ich wieso habe ich die Kunden nicht gekriegt. Das ist eigentlich überall deswegen, weil ich so verliebt war in meinem Weg und dass ich sie sie ihnen die, also ich sie dort gesehen habe was sie noch nicht sehen und sie überfordert habe. Also ja. Ja, wieso? Macht nichts. Aber ja, ich merke, ich will das auch umsetzen, also ja diese Anfragen und auch eine Freundin wirklich konkret reden und auch merke immer wieder das Konkrete, was hat sich konkret Gutes getan. Das habe ich so viel von dir gelernt. Ich merke, ich muss es auch selber lernen. Wir sind immer so allgemein, oder? Ja. Bin es ja so wichtig. Also ich glaube ja, danke vielmals. Morgen wieder. Weißt du, wie gut es ist? Was? Du bist ja nicht weg, die drei können immer wiederkommen. Ja, ja, aber ich muss mal Kontakt haben, weißt du? Einfach Kontakt gehen, wie das mal. Genau. Ja, ja, das ist die. Gerade heute an dich gedacht heute um 15.30 habe ich gerade an dich gedacht wie geht es dir? Ja, es ist echt so. Ich habe ein paar, ja. Hab ich aber jetzt mir Zeit gegeben, nein, jetzt ist es ein bisschen Ruhe, aber jetzt bin ich wieder voll. Sehr gut. Danke dir, Julia. Ja, ich nehme ganz viele Sachen mit, aber ich nehme vor allen Dingen auch mit nochmal dieses nicht im Konjunktiv reden und dann wieder die Fragen. Hättest du vielleicht Zeit oder würdest du gerne oder so, sondern dann wirklich zu sagen, hast du dann und dann Zeit, ich habe jetzt ein Zeitslot und interessiert es dich tatsächlich. Das nehme ich mit und ich nehme auch noch was ganz anderes mit, was mir wieder aufgeploppt ist. Ich darf Wunschkunden haben. Ich habe noch nie einen Avatar erstellt. Ich habe immer nur die Leute, die dann sagen wollen, dass sie kommen, aber ich habe noch nie selber gesagt, das und das möchte ich gerne haben und die dann auch nicht nur erwarten, sondern auch wirklich in Anspruch zu nehmen, diese Leute. Manchmal braucht es ein bisschen länger. Aber im neuen Mitgliedsbereich ist das Avatar, manchmal nicht drinnen, das müssen wir reintun. Ich tue unseren rein. Ich wusste bisher nicht, was Avatar heißt. Avatar heißt quasi ein Profil, wo du deinen Wunschkunden beschreibst und normal ist er sehr platt gemacht in der Wirtschaft, also wie alt Frau selbstständig und so. Was wir machen, ist viel viel tiefer. Das wirst du sehr tief. Was wir machen, wir machen richtig tiefes Avatar, wo wir so reinschauen in die Gedanken und in die Köpfe von diesen Menschen. Weil das brauchst du heute, weil sonst verkaufen wir nicht mehr so wie mit 18 oder so. Das geht gar nicht mehr. Das sage ich euch immer wieder, wenn du sagst, Leichtigkeit, Freiheit verkauft nicht, Harmonie in sich verkauft nicht. Wir müssen viel tiefer gehen und das ist in Avatar drinnen. Okay, Avatar, muss ich halt. Okay, Daniela. Ich nehme nochmal ganz konkret mit, stell Fragen und gib keine Lösungen vor. Yes, du. Das ist mir irgendwie so gut aufgelockt heute. Weil ich bin auch so derjenige, der gerne die Lösungen vor den direkt ausbreitet. Da habe ich mich so voll gefunden. Und vielleicht als kleinen Tipp wegen welche Erfolge oder Veränderungen derjenige hat. Wir benutzen bei KINFLEX, so genannte Glücksgläser. Da arbeiten tatsächlich die Kinder selber mit. Und die Eltern, so falls sie nicht schreiben können. Und diese Glücksgläser werden befüllt eben mit Zäcklchen. Wo man jeden Tag oder einmal die Woche, also manche machen es jeden Tag ein paar Mal, manche machen es halt nur einmal die Woche, wie auch immer, wie die so drauf sind. Draufschreiben, was sich verändert hat. Was hat sich Gutes getan? Ich habe nicht nachts ins Bett gemacht. Ich kann jetzt meine Schuhe binden. Ich kann mich besser konzentrieren. Ich habe keine Wutanfälle mehr. Was weiß ich? Und genauso finde ich, kann man das auch auf Erwachsene übertragen. Vielleicht nicht mit einem Glas, aber vielleicht hilft ein Glas um dran zu denken, dass man sich das einfach irgendwo hinstellt. Vielleicht so eine Art Glückstagebuch oder Erfolgstagebuch. Also was man demjenigen mit gibt, wenn der da in dieses Coaching startet. Also das finde ich richtig gut, weil diese Veränderungen so unbewusst meistens sind. Und ganz viel, auch bei Kinnflex vor allen Dingen mit diesen körperlichen Veränderungen, die dann auch Wesensveränderungen bringen, da kommt ganz viel aus der Gewohnheit. Aus der Gewohnheit heraus halte ich den Stift ganz fest. Aber eigentlich kann ich ihn locker lassen und richtig halten. Ja, und lauter solche Dinge, aus der Gewohnheit bin ich jetzt mal wieder auf 180, aber eigentlich brauche ich doch jetzt gar nicht, weil ich bin mir ja darüber bewusst, ich habe eine Handhabe, wie ich es anders machen kann. Also mehr Bewusstmachung durch äußere Einsätze, wie solche Dinge. Also vielleicht hilft es ja, dem ein oder anderen. Also ich finde es gut. Ja. Und das kann man auch wieder als Referenz benutzen. Also ich benutze das immer wieder auch als Referenz anderen, zu sagen, was sich alles verändert hat. Ja. Davon kann man auch so Fotos machen, die du dann gut wusstest. Genau, habe ich auch schon. Ja. War richtig gut. Danke. Du solltest mit Alexandra, Alexandra Martina, du solltest mit deinem Reden, da habt ihr einige gemeinsame Sachen, die ihr tut im Coaching. Du meinst mich? Daniela habe ich gesagt und Alexandra. Also Daniela, Entschuldigung. Alexandra, wir hören dich nicht. Du bist stummgeschaltet. Entschuldigung, ich wollte sagen, du meintest Daniela, aber hast Martina gesagt. Darum fragt ich. Aber ja, genau. Die Gäser-Sachen mit Daniela. Richtig gut. Wer macht noch? Was nimmst du mit? Martina dann, liebe. Ich habe mich noch aufgeschrieben, in Christus habe ich schon alles. Dass jeder Tag neu ist und sich so zu fühlen, als wenn man schon alles hätte. Ich glaube, das kann man nicht oft genug hören, weil durch verschiedene Alltags-Situationen kommt man immer wieder in das alte Rad und das muss man sich immer wieder bewusst machen. Das finde ich ganz wichtig. Richtig gut. Danke. Claudia? Eine Sache, was du mitnimmst? Eine Sache. Ich habe die Fragestellungen fand es spannend. Ich fand es spannend, wenn man, also ich habe mir ganz viel aufgeschrieben. Ich will mich jetzt gar nicht festlegen. Hat das was mit... Eine Sache, also konkret. Das hilft dir, dass das festlegt wird in dir. Okay. Anna auch. Die zufälligen Begegnungen, darum geht es ja auch gerade bei mir auch. Das erstmal die Menschen, quasi jetzt so, also ich lebe, also ich, ich werde mir immer mehr bewusst, dass ich das mache. Und jetzt strahle ich das auch aus, also in der unsichtbaren Welt und dann kommt jetzt so Dinge auf mich zu. Und dass ich darauf achte, und genau, um mir zu sagen, dessen bewusst bin. Das war gut. Diese guten Gespräche und zufälligen Begegnungen. Wichtig gut. Sehr gut. Habe ich halt auch so gut gehabt, ist was zu toll. Aber das kann ich wieder mal erzählen. Du kannst schreiben und für morgen rein schicken. Möchte ich wissen, gerne solche Sachen, ja? Für morgen? Donnerstag. Okay. Ja, ich fand das sehr spannend mit den Finanzen, mit den Preis und den Kosten. Dass man direkt auch mal das mit einbezieht und auch darüber spricht. Und nicht erstmal so wegschiebt und sagt ja später, so wie diese Themen jetzt auch alle waren, dass man direkt das auch im Fokus hat. Und auch direkt am Tisch lächht. Und nicht drum druckst. Richtig gut. Martina Liebel. Ja? Wolltest du noch was sagen? Nein, wir haben, glaube ich, Ihnen auch noch das Gespräch. Machen wir hier gleich weiter über den Zumblink? Nicht über den, über den Privaten, was ich dir geschickt habe. Ah, okay. Umsteigen aufs Handy, oder hast du mir das Termel geschickt? Was beim letzten Mal war, am Freitag. Okay. Ursula, wartest du was? Ich muss mich jetzt laut halten. Für mich war eigentlich auch wieder alles schon, alles interessant, wurde eigentlich schon alles gesagt. Der Anfang auf alle Fälle, wie sehe ich mich in Gott, wie sehe ich mich selber? Wie denke ich über mich? Oder wie du das alles erklärt hast, dass es der Tag der Gott für mich gemacht hat? Dass ich einfach immer wieder neu aufstehe und einfach alles sehr, alles alte hinter mir lasse, was nicht so gut geklappt hat, was nicht so positiv war, und so weiter. Also das war schon mal der Start, was ganz, ganz toll war. Und was mir auch hängen geblieben ist, wie ich meine Fragen stelle. Das, was auch schon alles gesagt haben. Nicht würde ich dich interessieren, sondern interessiere es dich. Wann machen wir was? Wann hast du Zeit? Und nicht immer so könnte möchte, würdest du es, sondern wirklich konkret fragen. Das sind eigentlich die beiden Hauptsachen, die mir am meisten hängen geblieben sind. Und es war sehr schön heute. Danke. Ich war auch richtig schön mit euch. Jetzt hat jeder was gesagt. Ja? Nicht, dass ich was vergessen habe, Jönen? Okay. Dann bis morgen oder bis Donnerstag. Ja? Morgen. Tschüss. Ebenso. Danke.