Erste Frage, was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Ich bin noch laut, ich kann ja einmal was erzählen. Ich habe heute mein Cover gekriegt vom Buch und Erscheinungsdatum ist Ende September. Wow, geht wahrscheinlich morgen dann in den Druck mit allem Momentanen und ja, da bin ich sehr gespannt. Wichtig schön. Sehr schön. Und Julia hat noch ein schönes Foto von uns gewohnt, weil sie diese UF uns geben, dass wir in ihr Buch reinkommen können. Ja, ihr seid drin. Ich bin neugierig, da meines Buch drinnen. Da ist das Bild. Danke dir. Dankeschön. Es ist immer schön, wenn unsere Kunden Buch schreiben. Und wer macht weiter? Machen wir weiter, ja? Ja. Also es hat auf jeden Fall seit gestern Gutes getan, dass es mal einem so schon wieder besser geht, hatte gestern richtig stolz, Fieber und war total schlapp. Und heute geht es ihm schon besser, aber jetzt schläft er auch gerade. Und ansonsten kann ich auch noch mal sagen, also ich hatte ja schon dieses Video in die Facebook-Gruppe gestellt, dass ich einfach so in der Ruhe bin. Ja, und früher hat mich das auch total gestresst, wenn der Kleine krank ist, weil ich einfach so viel umorganisieren muss und meine Termine nicht wahrnehmen kann und ich arbeiten kann. Und jetzt genieße ich es einfach, ich habe auch gerade mit Tagsschlaf gemacht. Ja, dann geht es halt nächste Woche weiter. Sehr gut. Gut gemacht. Das finde ich richtig gut. Es ist mal im Moment die Woche der Ruhe und dann die Ruhe einkehren, so wie auch die Katrin. Muss jetzt nichts sagen, Katrin. Wenn du das nicht wissen willst, dann hör dich nicht. Jetzt? Ja. Ja, super. Nein, weil mir ist auch Ruhe eingekähert, habe ich ja geschrieben, aber ansonsten gibt es jetzt nicht genug Urlaub. Das auch hat sich das getan. Restern die nächste. Wichtig schön, genießt es. Das ist gerade hier mit dem Auto untergegenießt. Ja, genießt es. Ich schaffe dem Schmobeländler. Ja, genau, im Moment noch ein Schwabenländler und dann hat morgen etwas Gutes. Oh, schön. Ja, schön. Sehr schön. Danke. Danke. Wer macht weiter? Granata hat schon gewunken. So schnell kann es gehen. So schnell verhaftet, genau. Hallo zusammen in erster Morgen. Ja, ich habe heute gleich das angewendet, was ich gestern selber falsch gemacht habe und weil ich heute Coaching hatte, das war interessant, weil sie hat es am Anfang gar nicht verstanden, warum man die kleinen Sachen eben sehr, sehr wertschätzen soll und sich dafür einfach loben. Da musst du ja ein bisschen ausholen, aber zum Schluss hast du dann gesagt, ja, es macht Sinn. Wichtig. Sehr gut. Gleich umgesagt. Gut gemacht. Sehr schön. Sehr schön. Wer ist der Nächste? Der Nächste? Jetzt bin ich nicht mehr Hahn im Kopf vorher schon. Kann er wieder gehen? Nein. Nein. Soll er wieder gehen? Nein. Also noch einer da aus Costa Rica geschah. Ja, aus Costa Rica. Daran. Immer mehr Hähne im Kopf. Okay. Was hat du Gutes getan? Ich hatte gestern ja Gespräche, kann man nicht sagen, sondern ein Geschreibe mit einer, die so ein bisschen Coaching macht oder Ratschläge gibt. Und Tipps gibt. Und dann habe ich sie darauf angeschrieben, ob sie den nicht, ob sie den schon coacht, weil es jetzt so viele gute Sachen da weiter gibt. Und das für sie nutzen möchte. Und daraufhin hat sie mir geschrieben, nee, nee, sie will das noch nicht machen, sie wird das vor irgendwann machen. Aber momentan noch nicht. Sie möchte sich da noch Zeit lassen, so zwei Jahre. Und danke für die Mühe. Aber du wirst mich als Kundin jetzt nicht gewinnen werden. Okay, sehr gut. Ja, alles klar. Wir bleiben in Kontakt, wünsch dir alles Liebe. Super. Das hat sich so weit Gutes getan. Danke, die Pester. Wer möchte noch, was sich Gutes getan hat? Gibt es noch jemand? Okay, dann möchte ich zuerst auf die Frage von Jens. Noch ganz kurz von Jana, ich habe dir ja vorher geschrieben. Wegen deiner Sohnemann, vollkommen der Gesundheit und Wiederherstellung, den Seinen gibt es den Herrn im Schlaf. Deswegen hat er gesagt, da schlefe ich jetzt gerade, vollkommen der Gesundheit und Wiederherstellung wird er jetzt im Schlaf erleben. Ja, sehr schön. Danke. Danke Ihnen. Ich habe es nur weitergegeben. Da muss ich noch etwas dazu sagen. Also, das hebräische Wort für Heilung. Irgendwie ist es wie Raffach oder so was ähnliches. Und das Wurzelwort von dem Wort ist Relax, Ruhe. Das heisst, je mehr Ruhe wir haben, wenn wir krank sind, je mehr wir in die Ruhe kommen, unser Herz im Ruhe ist. Und nicht in Angst, nicht in Sorgen, nicht im Druck, nicht in verschiedenen Sachen. Also, da kann ich mich gut aus durch diese dreimal neun Monate habe ich gehabt, als ich krank war. Ja, ich kenne das deshalb sehr, sehr gut. Und ich, also je schlimmer es dir geht oder deinem Kind, desto mehr Ruhe ist nötig. Weil das Herz und unser Sprechen, also Paulus hat gesagt, wir haben den gleichen Geist des Glaubens wie Abraham und wie die anderen. Und sie haben geglaubt und gesprochen und deshalb glauben wir und sprechen wir. Das heisst, es gibt sehr viele Christen, die sprechen, das Richtige programmieren, aber die sind nicht im Glauben, nicht in der Ruhe. Und dann kann das nicht fließen. Also, man kann auch sprechen und dann der Arbeit sein. Und man kann sprechen und das aus der Ruhe heraus, aus dem Vertrauen heraus. Also, man kann es sprechen und das wieder aus Werk haben. Und Werke sind für uns tot, sonst geht um das Werk, was Jesus getan hat und mehr Lösungswerk hineinzutreten. Das heisst, wir sprechen, weil wir, weil es uns gehört, nicht um es zu bekommen. Und es gibt dann viele andere Christen, die zwar das Richtige glauben, aber nicht sprechen. Also, die Wissen, die sind geheilt, ja, aber was sie sprechen, ist nicht, ich bin gesund, sondern es geht mir so schch. Vielleicht. Also, sie glauben zwar, dass sie geheilt sind, aber sie sprechen, Müdigkeit. Sie sprechen, tot, sie sprechen, Krankheit immer wieder. Also, auch unsere Sprache wurde sehr vom Feind angegriffen. Man sieht, man hat ein Stück Kuchen, ich könnte jetzt sterben für ein Stück Kuchen. Nun, wenn du sterbst, hast du von dem Kuchen nichts mehr. Es ist viel besser zu leben für dieses Stück Kuchen und das zu genießen. Also, denke einfach mal nach, wo liegt noch in unserem normalen Gebrauch, in unseren antrainierten Sätzen, manchmal auch tot zu drin. Oder Sieg. Manchmal sagen wir, ja, das ist nur so eine Floske. Gesprochen ist gesprochen. Auch aus Floske ist das gesprochen. Und denk daran, dass unser Herz umprogrammierend kann, manchmal. Ein bisschen Zeit dauern. Also, bei Abraham war das so, dass Gott ihm zuerst die Qualität seines Samen gezeigt hat, also, dass durch ihn Jesus entstehen wird. Und das hat er durch die zwölf Konstellationen im Himmel gezeigt. Und dann, also, das ist die Qualität seines Samen, also seines Nachkommens. Und dann hat er die Quantität gezeigt, wie viele Sterne da sind, so viele werden da nachkommen. Oder wie viel Sand ist da mehr, so viel ist da nachkommen. Und danach, circa noch 20 Jahre. Also, woher stellen dich darüber meditiert hat? Noch 20 Jahre war, bis dann Gott gesagt hat, okay, und dann bis jetzt nicht Abraham, sondern Abraham. Und jedes Mal, und Sarah, und Sarah, Prinzessin und Vater vieler Völker. Und jedes Mal, wenn Sarah gesagt hat, es ist fertig, Abraham, Vater vieler Völker, dann haben sie quasi die Sprache verändert bekommen. Und dann, ein Jahr später, war das Kind da. Das heißt, das hat nur noch drei Monate gedauert, bis es spangen wurde, nachdem die Sprache verändert wurde. Das heißt, es ist ganz normal, dass manchmal unser Herz noch ein bisschen sich dagegen sträubt, ja, weil wir in unseren Fünfsinnen drinnen sind, dass das, was Gott sagt, wirklich wahr ist. Und denke immer wieder, das ist das, was mir total geholfen hat. Bin ich im Glauben oder im Schauen? Im Schauen heißt, dass ich in den Fünfsinnen bin, und ich bin sehr oft in den Fünfsinnen. Ja? Und wenn ich in den Fünfsinnen bin, dann bin ich nicht im Glauben. Das wollte ich früher nicht glauben, aber... Aber die Fünfsinnen sind gehen, also wir wandeln im Schauen dann und nicht im Glauben. Und das ist das, was mir geholfen hat. Bin ich jetzt im Glauben oder im Schauen? Und die Fünfsine, das weiß ich, was das ist, und das hilft mir total. Bin ich jetzt in meinen Fünfsinnen, also reagiere ich darauf, was ich höre, und das ist bei mir oft. Oder was ich schaue, also meine... also bei mir ist die... Also das Größte, was mich beeinflusst, ist das, was ich sehe. Also ich... jetzt kam ich darauf durch das Coaching von mir, wo damit mir so ein Test gemacht. Und so 90% wie ich reagiere, das kommt durch meine Augen. Ja, es ist bei jedem unterschiedlich, es ist aber bei mir durch die Augen. Und... hätte ich nicht gedacht. Das heißt, das Vieles, was ich sehe, mich extrem beeinflusst. Ja? Und es ist bei jedem so, entweder was du hörst, was du riechst, was du schmeckst, was du... also die Fünfsine. Und mir hilft es zu wissen, was für eine Kraft über mich meine Augen haben. Was ich sehe. Das Vieles macht wir, die Augen geben. Ja. Also du schaust auf dein Konto, du schaust... das sind konkrete Beispiele. Auf deinem Körper. Du schaust auf dein Körper, du schaust... Nachrichten. Man schaut die Berichte an, ja, mit 70, mit 60, mit 50 ist es normal, dass nur so ist. Ja, es ist nicht normal für uns, was die Welt sagt. Wir gehen von Herrlichkeit zu Herrlichkeit, von Kraft zu neuer Kraft. Wir werden verjüngt wie der Adler. Wir werden zuerst fliegen, dann rennen, dann live laufen. Also vollkommen gegengestellt zu dem, was die Welt sagt. Wir, die auf den Herren fliegen, auch wie die Adler, sie rennen und werden nicht müde. Sie laufen und wir matten nicht. Deswegen, man hört so oft schon an der Ton, wenn Menschen irgendwie reden, ob sie gerade in ihren Seelischen drin sind oder sagen, das töscht mich gerade nicht. Ich weiß, die Situation ist gerade nicht gut. Die Grad ist gerade nicht schön. Aber man merkt ganz genau, manchmal an dem Ton ist man jetzt gerade in dem Seelischen voll drin, in seine Gefühle. Oder sagt, ist man im Vertrauen drin, dass es wirklich vorangeht, dass es Nächste kommt, dass die Hürde überwunden ist, dass das nur noch der kleine, kleine letzte Schritt ist, der kleine, letzte Schliff ist. Also in Psalm 23 steht... Wollte ich jetzt erstmal eine andere Frage. Kennst ihr, welcher Teil von euch kann niemals nass werden? Die, die es wissen, welche Teil von euch kann niemals nass werden? Euer Schatten. Euer Schatten kann nicht nass werden. Und wenn wir dann Psalm 23 anschauen, auch wenn wir durch das Tal des Schatten des Todes gehen, das heißt, wir gehen nicht durch das Todesdalen, sondern den Schatten des Todes. Und das Schatten kann uns nichts anhaben. Das Schatten kann uns nichts tun. Der Feind kann uns nichts tun. Er kann nur durch sein Schatten uns unruhigen. Ja, wir können krank werden, wenn wir den Schatten glauben. Aber das Schatten hat kein Kraft. Das Schatten hat kein Macht. Das Schatten kann nicht nass werden. Und sein Stocken und Stab, das heißt, das Kreuz, helfen uns in dieser Zeit. In dem, dass wir wissen, wir stehen auf dem Siegesplatz. Wir sind mehr als Überwinter. Wir starten vom Platz des Siegers aus. Wir kämpfen nicht, um den Sieg zu erringen, sondern wir haben den Sieg durch Christus. Und das, was wir tun, ist, dass wir uns bewusst sind, dass all diese Herausforderungen, die um uns herum sind, nur Schatten sind. Weil der Feind kann uns persönlich nicht mehr angreifen, weil er überwunden worden ist. Er kann uns nur das Gefühl geben, durch unsere Augen, durch unsere Sehne, kann er uns das Gefühl geben, dass er uns angreift. Manchmal kann man auf dem Konto schon sehr reell anschauen an dem Körper. Trotzdem, dass wir wissen, dass das nur ein Symptom ist, wo der Feind eigentlich keine Macht mehr hat, sondern wir uns alle Macht gegeben worden ist. Durch Jesus können wir anfangen zu herrschen. Und dass wir mir das auch glauben und in dieser Ruhe sind und es dann aussprechen, hat es auch diese Kraft und auch diese Veränderungen. Und es geht nicht um die Menge des Glaubens, es geht darum, was wir glauben. Wir haben den Glauben Christus in uns. Es ist sein Glauben, der in uns ist. Auch das ist wieder nicht unseres. Manchmal sagt man, der ist jetzt gestorben, oder der hat das passiert, und der hat doch geglaubt. Wir können darüber, dass sie es auch wieder erfahrungsglauben, wir können da nicht reinschauen. Was hat er wirklich geglaubt? Was glauben wir wirklich, dass wir mehr als Überwinder sind? Dass Jesus alles für uns überwunden hat? Dass wir hier wie im Himmel so auf Erden leben dürfen? Wenn er keine Schatten mehr hat, dann ist er schon auf der anderen Seite. Sogar eine Leiche kann auch Schatten werfen. Okay, dann werde ich schon mal da. Wir hatten gestern auch das im Coaching gehabt, wo die Renate dabei war. Und gleich fünf Minuten nachdem wir das Coaching fertig hatten, war bei uns Stromausfall, ganz Selamsee, durch Gewitter. Und dann habe ich dann das noch kurz gesagt, wir waren genau rechtzeitig fertig. Und dann hat einer zurückgeschrieben von Renier, es ist nicht dunkel, es sind nur Schatten. Und ich möchte noch einen kurzen, wenn du merkst, dass du kämpfst, wenn es schwer ist, wenn es anstrengend ist, das kennen wir auch, dann geht es nur darum, dass wir uns aufladen. Also dann brauchen wir Glaubensinhalte, wie unsere Seele, unsere Gedanken, einfach waschen und waschen und waschen. Weil wenn wir richtigen Glaubensinhalte aufziehen, intravenös, wenn es schwierig ist und wenn wir kämpferisch unterwegs sind, dann muss das Ergebnis sein, dass die Umstände noch da sind, aber du hast eine Lockerheit, du kannst dich freuen, du hast einen Frieden, du sagst, ich verstehe gar nicht, wie das ist, aber trotzdem geht es mir gut. Also dann ist es quasi, wenn es kämpferisch ist, wenn du es anstrengend ist, wenn du dich abmüßt, dann heißt es nur, du brauchst richtigen Glaubensinhalte, weil wenn du dir die liebst, dann verschwinden all diese kämpferische, abmühende Anstrengende. Und der Umstand ist noch so, aber trotzdem, du bist schon anders. Und dadurch verändert sich dann der Umstand um dich herum. Julia? Die Erika hat zu mir immer gesagt, wenn ich gesagt habe, nicht schlecht, hat sie immer gesagt, das heißt nicht schlecht, das heißt gut. Sehr gut gesagt. Aber in Bayern habe ich halt festgestellt, dass viele sagen, nicht schlecht, die meinen aber damit nicht schlecht, dass es nicht schlecht ist, sondern dass es gut ist. Inzwischen habe ich jetzt, denke ich immer, wenn ich sage nicht schlecht, oh, ich meine natürlich gut. Deshalb hat mich das immer wieder genervt, wenn jemand sagt, es passt schon. Also das nervt mich von Ihnen so sehr, wenn jemand in Bayern sagt, es passt schon. Ich könnte einschmieren. Oder auch sagen, wie geht es dir? Danke. Was heißt das? Ich sage immer ganz gut. Ja gut. Richtig gut. Jetzt Julia. Ich wollte noch zu dem Todesschatten oder zu dem Tal des Todesschatten fast sagen, den Schatten ist auch nur da, wo Licht ist. Und insofern fand ich das immer sehr tröstlich, eben auch zu wissen, ja selbst, wenn es mal irgendwie gedrängt ist. Und wenn man so das Gefühl, oh wow, ich bin irgendwie im Tal, ja, aber ich bin halt nicht allein unterwegs, sondern das Licht ist trotzdem da. Genau. Sein Stecken und Stab tröst mich. Okay. Er lässt uns niemals im Stich. Und es ist so schön, auch wenn du Psalm 23 liest, am Anfang geht der Psalm in der dritte Person los. Daher ist mein Hirte, mir wird nichts mangeln. Aber auch wenn ich durch das Tal des Todes gehe, dein Stecken und Stab, und sofort ist der zweite Person geschrieben, es ist viel mehr näher auch zu Jesus in dem Moment da, wenn es uns herausfordernd ist. Da ist uns viel, viel näher in unsere Herausforderungen, das auch immer wieder zu wissen. Also wenn man den Psalm liest, am Anfang ist das alles in der dritte Person, und wenn es um die Herausforderungen geht, geht es in die erste Person, also direkt näher. Also bei am Anfang jemandem erzählen würde über Jesus, und wenn er im Tal ist, dann redet er mit Jesus, nicht über ihm. Das ist auch ein Unterschied. Okay. Und ich wollte noch sagen, wir haben 57 Anmeldungen für morgen. Na jetzt schon mehr. Ich habe mir auch schon im Hof gemacht heute, und sind schon wieder vier, glaube ich, da zu überkommen, also über 60 Anmeldungen. Und das ohne Werbung, sondern einfach nur aus Postings, natürlich einige von euch haben da auch mit geholfen und unterstützt. Danke, danke, danke. Aber auch ganz, ganz viele neue Leute, die noch nie dabei gewesen sind. Und wir freuen uns sehr. Und wir haben nur ausgesprochen, das wird unsere beste Woche ever sein, ja? Und das in Detail auch ausgesprochen, also wirklich, also so sind wir in dieser Woche reingegangen, das für dich trost Renate Wandinger, weil wir die Werbung nicht geschafft haben. Wir haben die Automatisierung noch nicht geschafft, und wir wollten das eigentlich jetzt bewerben mit Facebook-Werbung. Und dann haben wir gesagt, verschieben wir das oder nicht. Und wir haben gesagt, ne, wir verschieben das nicht noch einmal, weil wir schon zweimal verschoben haben, weil die Technik noch nicht fertig ist. Und wir haben gesagt, da machen wir halt einfach ohne Werbung. Und wir haben nicht darauf fokussiert, ah, die Werbung funktioniert nicht, ja? Oder ah, wir sind noch nicht fertig oder solche Sachen. Und wir haben gesagt, okay, aber es wird trotzdem die beste Woche ever sein. Und da habt ihr schon gute Wochen gehabt. Und wir haben auch keine Ziele oder nix gesetzt, weil wir jetzt durch das Ende nicht anmelden. Aber wir haben jetzt nicht, wie viele Anmeldungen möchten wir haben oder sowas ähnliche so etwas gar nicht. Und das Ende ergeben. Noch nicht los. Nächste Woche berichten wir. Ist das für uns auch interessant? Oder also würdet ihr sagen, ob wir in jeder Weise? Ich würde auf jeden Fall machen, weil, äh, also wir werden unsere Heldengeschichte erzählen und die Heldengeschichte ist drinnen in deinem Mitgliederbereich. Und je öfter du deine Heldengeschichte in deine Gespräche einführst, ja, wie du mit den Menschen hast oder in deiner Post oder in dein Webinar, was auch immer, desto mehr Verbindung, desto mehr Nähe, desto mehr Vertrauen schaffst du mit den Menschen. Brav. Was ist noch ganz kurz und vor allem auch was wichtig ist, dass du auch daraus wieder lernen kannst, wenn du live gehst. Wenn du selber die ... Was du sagst und was du nicht sagst. Was so wichtig ist für die Menschen, um sie dran zu haben, dass sie, dass sie, dass du sie packst gleich am Anfang. Also dafür ist es auch sehr wichtig, einfach dabei zu sein und nachzuhören, wenn du nicht dabei sein kannst, einfach um selber für dich zu lernen. Brav. Ich habe die Geschichte reingeschrieben, wo du uns eingeladen hast, das bist du in dem Text, der Unternehmerfreund, was wir jetzt Montag rausgeschickt haben, wo dieser Pastor aus Amerika kam. Er hat wohl ein Düsseldorf oder irgendwo ... Kannst du dich erinnern, dass du ... ... auf die Rio gefahren sind. Hast du? Das sind wir extra hinten und zurück, 1400 Kilometer oder sowas gefahren. Nur für zwei Stunden. Ich höre dich nicht. Ich höre dich nicht. Mach dich laut. Für den geschäftlichen Segen, der überfließend ist, dass es die Amerikaner in der Bühne kam. Der Pastor, der 30 Millionäre in seiner Gemeinde dann gehabt hat und am Anfang wollte er ... Vom Nachbarngemeinde wollte er seine Mitglieder abwerben. Und als Gott ihm gesagt hat, nein, du schaffst das selber, deine Millionäre in deinem Gemeinde zu bekommen. Weißt du noch, wie er hieß? Ich weiß nicht. Ich bin schon echt hier, wirklich lange, hatte ich schon komplett vergessen. Ja. Aber das war schon auch ein Durchbruch mit zu uns. Wenn ihr die Kommunikation anschaut, was sie will, gemacht haben durch die E-Mails, kriegt jeder die E-Mails von uns? Oh. Unsere Kunden sind nicht in der E-Mail-Liste. Nein, nicht alle, die meisten schon. Weißt du zum Beispiel nicht? Ihrem Garten nicht? Weißt du nicht? Okay, das müssen wir verändern. Also ... Ja, das bin ich auch. Diana. Diana und ... Ja, wir haben grad. Uiuiuiuiuiui. Okay. Mag ich doch bis drinnen. Ich hab dir auch noch eine E-Mail geblieben. Also ihr könnt anschauen, weil wir quasi sieben Tage für Promotion genommen haben und die Texte, die wir geschrieben haben, das kannst du einfach eins zu eins, Jasmin, für dich übernehmen und für dich dann das machen. Also die, die kein E-Mail bekommen, schreibt ihr bitte ein WhatsApp-Gruppe-Kurz-E-Mail. Verteiler bitte aufnehmen. Und wir haben zuerst Vorfreude geschnürt, ja. Das war der erste Post. Und das war am Freitag. Und dann am Montag haben wir die Heldensstory von uns rausgeschickt. Also das ist unsere quasi Geschichte. Und das verändern wir immer wieder zum Passent, zum Text und zum Inhalt zu dem Workshop, was wir machen möchten. Nur, dass ihr wisst. Und aber ihr könnt extrem viel von den Texten von uns und von den Webinaren von uns lernen, ja. Also liest die Texte nicht nur so als Konsument, sondern auch als Coach. Wie würde ich diesen Text schreiben? Sie könnte gleiche Struktur nehmen sozusagen und aber eure Themen reinbringen. Das ist eigentlich alles ganz normale Vorlagen. Okay. Das, das Ganze habe ich jetzt, das habe ich erzählt mit diesen 57 Anmeldungen. Weil wir das wirklich leben und sprechen, ja. Und glauben, dass das die beste Woche ever in unserem Leben wird. Und wenn du so rangehst an deinen Tag, das ist mein bester Tag, ja. Wirklich, du kannst aussprechen, das ist mein bester Tag, Jesus. Du hast diesen Tag für mich geschaffen. Du hast heute alles für mich vorbereitet. Du bist heute vorangegangen. Die Menschen vorbereitet, die Situation vorbereitet. Die Krummen, Kurden hast du für mich gerade gemacht. Sprich diese Sachen aus. Nicht nur denken. Gott, dachte nicht, was das Finster hier ist, sondern er sprach, Licht ist. Ich habe die gleiche Anziehungskraft wie du, weil du in mir bist. Du ziehst die Kunden an, die für jetzt vorbereitet sind. Und aber einfach auch dieses Bild, wo Jesus auf dem Boot ist von Petrus, die haben die ganze Zeit waren die ganze Nacht in die beste Zeit zum Fischen. Waren die draußen und haben nichts gefangen. Aber als Jesus am Boot war, wurde das wie ein Magnet und haben sie die Netze so voll gehabt, dass sie sogar gerissen sind. Und die Boot fast gesunken sind. Er hat sie dadurch auch versorgt. Auch das waren finanzielle Hilfe. Die haben sie nicht alle Fische, haben sie selber gegessen, denke ich. Sondern verkauft. Die Frauen, die zu Hause geblieben sind, nachdem die Jünger da mitgegangen sind, die waren versorgt. Es geht nicht darum, dass wir Jesus ins Boot holen, wie in vielen Gemeinden gesagt sind. Jesus ist in unserem Boot. Er ist in unserem Boot. Wir machen das durch unsere Sprache. Mit unserer Sprache beeinflussen wir auch unser Herz. Es ist besser zu proklamieren, als nicht zu sagen oder falsch zu sagen. Macht ihr da keinen Druck? Also negatives ausspricht, das ist besser. Sippert ab. Auch wenn man schon sagt, okay, ich fühle mich einfach so. Das ist einfach ehrlich. Ich weiß, das ist deine Wahrheit. Und die lasse ich jetzt in meinem Leben hinein, fließen. In solchen Situationen, wo wir Engpässe hatten, früher haben wir dann, also zuerst Reinhir hat das gemacht. Es hat mich extrem genervt. Er hat dann gesagt, gehen wir essen. Ich habe gesagt, wir haben nur noch 100 Euro essen gehen. Bist du verrückt? Das war zuerst mal meine. Seh wie ein Beilagensalat bestellt und etwas anderes schön ist. Dann habe ich gesehen, es funktioniert doch, wenn wir beginnen danach zu handeln, was wir glauben. Das heißt, dass ich dann später sogar noch mutiger geworden bin. Und dann habe ich gesagt, jetzt gehen wir ins Einkaufen. Ich möchte zwei, drei Hosen für mich. Du brauchst keine. Scheiß, ich habe auch mal wie viele. Das heißt, du darfst auch danach handeln, dass du gesegnet bist. Weil es ist ewig wurscht, ob du jetzt noch für zwei Wochen Geld hast oder nur für eine Woche. Also das macht keinen Unterschied. Oder du hast noch 1000 Euro oder 100 Euro. Das ist für Jesus total wurscht. Eigentlich je früher dein Geld weg ist, desto... Das ist ja auch ein Wunder. Das heißt, wir haben... Und obwohl die Rechnungen da waren, haben wir es nicht für die Rechnung jetzt erst ausgegeben, sondern für uns. Für Sachen, die unnötig waren. Nein, aber für Gott sind die Sachen viel wichtiger, die für uns tut. Das heißt, dass sie jetzt nicht, dass sie Koffer sucht haben oder so was ähnliches. Aber ich merke, dass es auch darum geht, dass sie danach handeln, dass sie glauben, dass das Geld kommt. Weil wenn ich nicht daran glaube, dann halte ich mein letztes Geld zusammen und dann spare ich und dann teile ich ein und solche Sachen. Und nirgendwo in der Bibel siehst du Spare. Sondern du siehst Spare nicht. Wenn jemand eine Bibelstelle findet, spare. Ja, in Bezug auf deine Berufung. Bitte melden, weil ich habe die noch nicht gefunden. Spare, damit du für schlechte Zeit viel hast. In Bezug auf Berufung sehe ich nirgendwo senden. Ihr sah ja... Eine schwäbische Bibel. Was? Vielleicht hast du keine schwäbische Bibel. Sicher nicht. Und in der ESAIA 4,50, weil nicht die Stelle, weil es darum geht, erweitere dein Zelt, den Rahmen deines Zeltes, Strecke, die... Flöcke. Nee, die zählt, also diesen Stoff. Das heißt, spann die Zelte weit, spare nicht. Spare nicht. Ich kenne nicht innerauswendig. Span die Zelte, Materialzeit. Span die Zelte weit. Spare nicht. Span irgendwie verlängere diesen Faden, womit du das fest machst und mach die Flöcke fest. Und das sind alle Handlungen. Das heißt, wenn wir wachsen möchten, dann geht es darum, dass wir den Raum und uns herum erweitern. Und wenn du Team aufbauen wirst, das wird voll verrückt sein, weil du beginnst, Team aufzubauen, du beginnst, andere zu zahlen, und dann wird es für dich weniger auf einmal. Das gehört dazu. Das kann man auch anders lösen, wenn ich das jetzt vor zwei, drei Monaten gewusst hatte. Also, das heißt quasi beim Teamaufbau wird es auch wichtig. Sein Teamaufbau ist auch Erweiterung deiner Zelte. Oder Facebook Werbung oder Instagram oder was auch immer, wo du kommunizierst, ja, ist auch, du erweiterst den Raum. Oder wenn wir ein 27 Euro Produkt machen, oder ein Produkt, was unabhängig von deiner Zeit, unabhängig viel verkauft werden kann, ist Erweiterung der Zelte. Und das ist das, was Gott mir so gezeigt hat, und wo ich mich damit sehr beschäftige, ja, mit dieser Produktkreppe und mit diesen Sachen, weil ich weiß, dass das diese Bibelstelle konkret ist, Erweiter den Raum deines Zeltes. Also, dass mehr Menschen zu uns kommen können. Und das sind alle Handlungen. Damals war das mit dem Zelt, mit der Zeltstoff, mit der Plane, mit dem Stock, mit den Faden. Und genauer ist das für uns total praktisch, wenn wir das für das Business machen. Ja. Wenn viele Finanzen da sind, damit investierender wird es mehr wert, so wie Josef gemacht ist. Das ist nicht Sparen. Also, Josef hat damals, wo die 7, 40 Jahren war, dass es nicht Sparen was er gemacht hat. Aus den Füllen haben sie zurückgehalten, aber nicht gespart. Sie haben investiert dafür. 20. Und durch diese Situation wurde der Fahrer, oh, reicher und reicher und reicher und reicher. Also, es war ein Investment. Also, Sparen heißt, von deinem Mund, von deinem Brot sparen. Also, kein Butter kaufen oder sowas. Also, das meinen wir mit dem Wort Sparen. Sparen nicht. So eine Lebeämme in diese Füllegedanke. Also, das ist eine Sache, wo Silvia damals auch genervt hat, war, dass wenn ich nicht mehr wusste, was wir machen sollen, damit die Finanzen reinkamen, habe ich mir jemand die Gesetze genommen, habe den Vorderen in Jochenstein auf den Rasen hingesetzt, in der Sonne, habe mir ein gutes Buch und Bier genommen und habe mich hingesetzt und gesagt, Herr, du bist dran. Ich habe auch ein bisschen, hat sie noch... Zwei, drei Tage gewerkelt, ist nichts rausgekommen. Und vierten Tag bin ich zu ihm gegangen. Das war erst mit zwei Toten. Sechs, oder? Und ein fünften, sechsten Tag ist was passiert. Ich habe gesagt, ich hätte früher machen können. Margret. Ja, wie ist es mit dem Fahrrad, mit dem Verwalter? Wir sollen für gute Verwalter sein vom Geld. Also da noch was zu... Verwalten heißt aber richtig umgehen damit. Das heißt investieren, zu mehreren, zu größern. Also nicht, nicht sparsam auf, umgehen damit. Gott möchte zuerst, er lässt alle seine Segnungen uns gegenüber in Fülle fließen, damit zuerst wir in allem Genüge haben. Ja. Und das ist der erste Teil dieses Verses, damit wir in allem Genüge haben. Wir Christen haben aber sehr oft so, dass der Geld reinkommt und wir wollen gleich anderen gut gehen lassen. Ja, kenne ich. Spangel heraus, ja. Kennst du auch solche Leute, Margret? Ja. Muss nicht weit laufen. So in den Spiegel schauen. Wir haben das auch gewusst, aber wenn jeder nur dafür sorgt, dass es anderen gut geht, geht es keinem gut. Ja. Wir dürfen zuerst schauen, dass Gott aus uns gut gehen lässt, weil dadurch, dass es uns gut geht, geht es meine... Wenn ich dafür sorge, dass es mir gut geht, dass ich zufrieden bin, geht es meine Frau viel besser. Meine Frau ist mal nicht gut geht. Oh, ja, ja, ja. Und ich sage zu ihr, hörte gleich zwei an. Oder gehen wir auf der Trampoline oder fahren fahren. Ja, also wenn wir nicht zuerst uns selbst aufladen, uns zuerst gut gehen lassen. Ich meine, wenn du als Mama, wenn du schaust, dass es dir so richtig gut geht, das hat einen Auswirkungen für deine Kinder. Wir können unsere Kinder noch so oft sagen, von hey, schätz dich, wer das macht, was dir Spaß macht, schau, dass du etwas tust und auch für dich Zeit nimmst. Und im Nachhinein macht sie trotzdem das nach, was du denen vorlebst. Kannst du denen noch so oft sagen, was sie machen müssen, sie leben das nach, was du vorlebst. Oder wenn du deinen Mann sagst, schätz dich wert, aber du selbst dich nichts wertschätzt, hilft nicht. Oder umgekehrt. So, wenn sie merken, von hey, Mama, halt jetzt private time, stille, Mama baut sich auf, nachher geht's uns alle wieder gut. Ja, das ist viel schöner. Da merken die Kinder von hey, Mama schätzt sich wert und sagt, ich brauch jetzt mal Zeit für mich. Genau. Auch keine Häsikopter Mama sein, ne? Ja, aber durch dieses Teamaufbau haben wir auch gelernt, wie wir die besser kommunizieren können. Hey, Schatz, jetzt habe ich gerade Ruhezeit für mich. Ich möchte jetzt nicht an etwas erinnert werden. Ja, habe ich das erledigt, habe ich, hast du dem verschickt und solche Sachen. Wie besser geworden. Ja, ist das ein Mann. Wirklich, aber das kam durch diesen Teamaufbau, wo wir nicht einmal gemerkt haben, wie wir den anderen manchmal mit unseren Sprüchen stören, weil der andere dadurch gar nicht in die Ruhe gehen kann. Das dürfen die Kinder genauso lernen. Okay, dann. Wenn öfters kommt noch zwei Jahre warten, das stört mich auch, Peter. Ich werde dafür jetzt ein, zwei Post schreiben, kommende oder übernächste Woche, ja. Und dann kannst du das verwenden für die Kommunikation, weil mich das total stört, wenn Christen sagen, euch mache noch ein Jahr lang meine Ausbildung fertig und dann in einem Jahr baue ich noch mein Coaching-Business auf und dann habe ich immer wieder das Gefühl, den ich aufstehe in der Bibel und Schein ist es in Englisch und in Hebräisch. Das heißt, im Deutschen und Wer der Licht. Das ist so eine schlechte Übersetzung. Nicht Wer der Licht, sondern Leuchte heißt es. Also wir müssen nicht Werden, wir müssen nicht Leuchten. Wir müssen nicht Leuchten. Also wir müssen nicht Werden, wir müssen nicht ein Jahr noch warten Werden. Und das stört mich total und da kommt ein Post. Das heißt, wenn mich etwas stört, dass Menschen noch nicht in die Pütte kommen, dann schreibe ich halt so ein auf den Tischlagenpost. Was auch weckt. Ja? Die macht ja drei bis fünf Sachen auf einmal. Die hilft ihre Mutter noch in der Boutique und das ist noch die hier und da. Und dann haben wir gedacht, genau das ist das, wo sie jetzt anpacken könnte. Ja, aber es ist gut, wenn wir dann dazu Videos machen oder Posts machen. Weil dann sage ich dem nicht direkt, sondern der riecht es. Okay. Das ist viel höflicher. Viel einfacher. Okay, dann. Also zuerst, Majasmin, ganz wichtig, wenn der Mann zu dir kommt, dann sehnet dich nicht nach der Frau. Sondern das Reden Gottes, er hat das so vorbereitet. Dann verlass dich darauf, dass das irgendwelchen Sinn hat. Ich habe mir schon fast gedacht, dass du das sagen musst. Okay. Okay. Das heißt vertraut immer wieder auf den Fluss Gottes, auf seine Führung. Und wenn er jemanden zu euch führt, dann hat das einen Sinn. Und versuche nicht, diesen Menschen in eine Schublade zu packen. Ja? Das passt bei mir nur, wenn er eine Frau ist, wenn das so und so ist, weil dann schublatisieren wir. Ja, das, was du vorhin mit den fünf Sinn gesagt hast, ich kann mir vorstellen, dass das gerade hier eine Rolle spielt. Ja. Weil du jetzt deine analytische Gabe total gegen dich wendest. Ja. Du musst gar nicht durchdenken, weiterdenken, klare werden, solche Sachen. Einfach spring ins Wasser. Okay. Und was sage ich für ein Preis? Das ist ein Rissens 5000. Oder wolltest du mehr? Nee, ich habe eigentlich ein weniger gedacht. Warum? Keine Ahnung, also ich kenne ihn auch gut. Er ist auch privat befreundet mit meinem Bruder. Er ist ein bester Freund von meinem Bruder. Und keine Ahnung, da habe ich gerade irgendwie voll die Hürde. Warum? Ja, das ist eine gute Frage. Warum ist das keine 5000 Euro wert? Eher hätten, ist das Thema. Das ist keine 5000 Euro wert. Was kostet eine Scheidung? Ja, das habe ich tatsächlich auch gesagt, geht beim Üben bei Irmgard gestern. Scheidung ist teurer. Es ist sehr teuer. Und auch nicht mal die seelische Schmerzen. Nur finanziell gerechnet schon. Nur finanziell gerechnet mal. Und auch die anderen, das kommt noch drauf. Okay. Also ich habe ein Ehepaar, das hat es damals auch bei mir gefallen, das war das erste Mal, dass ich auch so eine Summe in den Mund genommen habe. Die hatte auch Herausforderungen. Er hat gesagt, ja, er weiß, was seine Berufung ist und so weiter. Er hat da 10 Minuten geredet. Und nach 10 Minuten hat er gesagt, ja, ihr merkt schon, ich weiß es gar nicht. Und er hat gefragt, was kostet der Spaß? Und er hat gesagt, 5000 pro Person. Und dann war ich selber überrascht, weil das habe ich irgendwie selber überhaupt nicht auf dem Schirm gehabt. Das kam wirklich so aus mir heraus. Und das erste, was er gesagt hat, war, ja, ihr seid aber von euch überzeugt. Er hat gesagt, ja, ich weiß, wir sind die besten, um dir da zu helfen. Um euch dabei zu helfen. Und das dritte Mal, wo er zu uns kam, da waren sie über eine Stunde fast zu spät. Und dann war er zu uns gekommen, da waren sie über eine Stunde fast zu spät. Haben sich ein Auto so zerstritten. Und kamen rein und gesagt, wir haben jetzt wirklich entschieden, wir lassen uns, wir trennen uns nach 25 Jahren. Proso Bauenhof, viel Finanzen. 20 Hektar. 3, 4 Kinder. Und nach dem Gespräch, was wir dann noch gehabt haben, mit den beiden, ein Wochen später kamen, wow. Gigantisch. Wir sind unschlagbares Paar. Und dann haben wir noch mal ein Gespräch gehabt und dann haben sie noch mal so ein Melk geschrieben und sind immer noch zusammen. Das war 10.000 Euro. Kein Geld für das, was da passiert ist. Also, denk immer an den Wert. Vom Ergeben. Und vor allem er hat dann den Wachen eingeschaut. Hättest du 500 Euro gesagt, ich hätte dich nicht ernst genommen. Nee, das hat er schon, der wollte auch gestern schon mehr für dieses Kennenlange Gespräch was bezahlen. Aber er hat auch während dem Gespräch zum Beispiel erwähnt, dass sie ja schon eine Paarberatung hatten und sie hat nicht wenig Geld genommen und ich weiß, dass die, ich glaube, so 100 Euro aufschwunden und die hatten vier Sitzungen. 400 Euro, die sie damals investiert hatten. Also er hat da schon gesagt, dass das viel Geld für ihn war. Und deswegen, ich glaube, jetzt kommt das. Jetzt denke ich für ihn. Denkst du, in was? In seinem Geldbeutel? Ja, genau. Machen wir das? Sollen wir das machen? Nein. Und ich weiß, was für ein Unterschied das ist, was du und was wir zu geben haben, weil wir das aus ganz anderer Art und Weise machen wie die Welt. Wir waren beide schon mal verheiratet und ich war nach sechs Jahren Ehe, war ich mit meiner Ex-Frau, das erste Mal bei Pro Familia. Und ich weiß, wie da gecoached wird. Ja, ich auch. Wir waren ja auch schon. Wir waren auch schon ausmäßig, ja. Als Mann hast du da sowieso sehr oft, obwohl es ein Mann war, der das gemacht hat, die schlechtere Karten. Ja, das wird immer nach dem Verhalten gegangen, um die Ehe zu retten. Das musst du ändern. Und das wird niemals funktionieren. Ja. Deswegen, da kannst du auch sagen, ich gehe aber einen ganz anderen Weg. Ja, ich habe ihm schon gesagt, dass es bei mir keine Sitzungen gibt, sondern dass es bei mir ein Programm speziell entwickelt gibt. Genau. Und dann, der Schlüssel ist, also wenn du jetzt mit ihm noch einmal redest, musst du noch einmal ganz konkret erfragen. Ja, ich habe mir, dann möchte ich wissen, was ist jetzt dein Problem, nicht? Was ist jetzt das Problem deiner Frau, was ist jetzt dein Problem? Ja? Was ist das, wonach du dich sehnst, nicht, wonach deine Frau sich sehnst? Mhm. Was ist der Wunsch für dein Kind von dir? Ja? Mhm. Und dann ist der Schlüssel, dass du dein Angebot so präsentierst, dass du dir das nicht mehr so gut wie du siehst. Ich habe mir einige Punkte gesagt. Zum Beispiel, als erstes werden wir daran arbeiten, dass diese Intervalle, wo deine Frau jede sechste Woche auszieht und eine Woche mit dir nicht redet, dass diese Intervalle mal sich verlängern und sich nicht reden verkürzt. Also das ist dein Schmerzpunkt, ja? Und das ist dein Schmerzpunkt, das du mir gesagt hast im WhatsApp, davon nimmst du drei. Konkrete, weil das ist dein Schmerzpunkt. Ja, und dieses, er ist nicht gut genug, ist im Prinzip auch ein Schmerzpunkt. Dass er ihr nichts recht machen kann, oder? Ja. Und an zweitens werden wir daran arbeiten, wie du nicht mehr deine Frau recht machen willst und trotzdem recht bist. Kann ich das auch, also glaubst du, wir können da auch mit den Sehnsüchten arbeiten? Ja. Ja, okay. Das ist das Problem, was viele Männer machen, dass sie versuchen, die Frau zu gewinnen, und das ist ganz schlecht. Und sie tun alles. Es soll die eine Sorte von Männern. Und weil sie alles für die Frau tun, die Frau nimmt sie aus. Okay. Ich kenne mich aus ein bisschen. Ja. Ich kenne das tatsächlich ja auch, aber so extrem nicht. Kannst du die andere Sorte, wenn noch erklären, sind wir? Die machen nichts für die Frau. Die machen nichts für die Frau, das ist das andere Extreme. Das ist ein gutes Problem. Das ist ein gutes Problem. Das hat genau so schlimm. Und meistens resultiert sich das ja dann irgendwo da draus. Also zuerst versuchen sie alles für die Frau zu machen, und sie merken, sie kommen da irgendwie gar nicht rei, und dann stellen sie sich komplett raus. Also zumindest bei meinem Mann auch. Müssten sie auch dann. Und das ist das, was ich finde, bei der Frau und bei dem Mann das Gleiche ist, weil das dann ein richtiger Spirale nach unten. Ja. Okay. Okay. Also das ist der Schluss. Das ist dann am Ende das Angebot wirklich präsentiert. Ich habe mir darüber Gedanken gemacht. Das sind deine, meine Vorlagen. Und dann sagen sie zuerst, werden wir daran arbeiten, dann daran, dann daran. Ja. Nimmt er wirklich auch die Vorlage? Ja, ja, das nehme ich immer. Damit er wirklich weiß, wirklich, wo sein Schmerz ist. Und wo er hinkommen kann. Wie viel ihm das wert ist. Welche Vorlage genau meinst du, das Verkaufsgespräch oder das Skript? Und frag auch immer wieder, was ist dir das Wert? Kann ich das fragen? Ja, natürlich. Ja, was ist dir wert, wenn deine Frau dich so richtig wertschätzt und eher die glücklichste Familie zusammen hat? Und ihr einander versteht, dass du dich Frauen verstehst. Was ist ... wenn ein Mann während die Frauen so versteht, woa, das ist ja ... Okay. Und wenn er da nur wenig sagt, das ist ja wirklich, so dass man lasst uns erst reden, wenn es dir wirklich nicht war. Okay, okay, kann ich da so klar sein? Okay. Du musst klar sein im Verkauf, du musst ehrlich sein. Ja. Unsere Kunden lügen uns an. Okay. Weil sie sich selbst am lügen, weil sie sagen, ja so schlimm ist es jetzt auch noch nicht. Aber eigentlich meinen sie sich fast jederzeit nachts in den Schlaf hinein. Aber sie geben es nicht zu, dass es für sie wirklich so schlimm ist. Da dürfen wir sie helfen. Also nicht, wie ist das für dich wert? Weil das ist schon Richtung Geld. Wie wertvoll ist das? Ja, das ist eine Stufe davor. Okay. Und dann, wenn sie nicht sagen, ah, das wäre für mich alles wert. Ja. Dann hast du ein Gespräch gut geführt. Dafür würde ich alles geben. Das ist für mich so wertvoll. Das ist das Wichtigste für dich. Das ist das Wichtigste in meinem Leben. Dann haben wir ein gutes Gespräch geführt. Und weißt auch, und seit einem super Reden, dass du weißt, dass du bei jedem gebist, die da wirklich helfen kann. Das sei von Jahr und Tag genau. So wie damals, das kamen wie bei mir aus der Pistole gestorben. Ja, ich weiß, ich bin dafür die beste für euch. Ich habe angefangen, das zu schwitzen, nachdem ich gehört habe, was ich jetzt noch gemacht habe. Und es war schwierig für mich, den Mund zu halten und nicht abzuschwächen, was Reignil gesagt hat. Wenn ihr das nicht hättet, dann finden wir auch eine Lösung. Hätte ich am liebsten getan. Es war sehr schwierig, weil wir haben nicht im Voraus besprochen. Das kam wirklich aus der Führung Gottes. Und wir haben noch nicht 10.000 gehabt. Wir haben noch nicht 5.000. Und dann war das eine Verdopfeung. Natürlich hat das meine Seele mal darin bisschen zersprengt. Um die Rechnung geschrieben haben, da hat sie wieder gehypft. Okay. Dann eine Frage. Habt ihr gesehen, in WhatsApp-Rupe haben wir gestern zwei Sachen reingetan. Erstens mal diesen Google Drive-Document mit den 30 Reel-Ideen, was ich mit Yasmin gemacht habe. Und dann habe ich noch ganz schnell euch zwei, drei Prompter für Chatsipiti gegeben. Für Insta-Namen, Insta-Bio und Produktnepositionierung für dein Coaching-Programm. Das erste war mir angeschaut. War das das erste, was du jetzt gerade gesagt hast zum Schluss? Weil ich habe noch nicht angeschaut. Das zweite sind Prompter für Chatsipiti. Ich habe das dann sehr schnell für uns umgesetzt, für unser Coaching-Programm. Also das ist, vielleicht in 15 Minuten war ich fertig. Dazu den Link habe ich auch am Ende des Dokumentes reingetan, damit du das sehen kannst, also Beispiel. Ja? Okay. Und dann, also wer hat das angeschaut, bis jetzt möchte ich wissen. Der Nachte, okay, gut. Und da kannst du damit wirklich total spielen. Und da sind drei Namen drinnen. Du hast die Expertise von Caroline Preuss und noch zwei anderen. Also von der Caroline Preuss haben wir alle, fast alle Programme gekauft. Das sind Onlinekurse. Das war noch in der Zeit von Corona, wo wir das angeschaut haben und gemacht haben. Das ist ein Arbeitstier und dementsprechend auch im Programm. Also das war sehr überfordert für mich. Aber sehr, sehr gutes Programm, aber es war extrem überfordert für mich. Weil sie sagt, jeden Tag Marketing machen und das bin ich nicht. Ja? Aber ich habe extrem viel von ihr genannt. Und die anderen zwei, da sind englischsprachige Leute, die Onlinebusiness aufbauen und die haben beide 10 Millionen Follower. Und wenn du in Chatchi Pity eingibst, du hast die Expertise von diesen drei Menschen, die arbeiten auch mit Chatchi Pity. Das heißt, das Wissen von Chatchi Pity, von den Menschen hier in diese Richtung zu dir weiterfliest. Nur das ihr wisst, so kann man auch arbeiten. Ja? Und das nutzen wir deshalb, weil das so in der Haltung 15 Minuten fertig war. Ja? Okay. Du kannst zum Beispiel Chatchi Pity, also in der bezahlten Version auch die Webseite von dir einlesen lassen oder dein Insta, also öffentliche Sachen. Und dann analysiert es. Ich habe Interviews reingegeben, die wir mit Kunden gemacht haben. Und dann am Ende habe ich gesagt, die Wunschkunden-Interview schreiben, sagen mir die zehn größten Probleme, die zehn größten Wünsche. Also, kannst du extrem viel spielen. Ja? Aber mach nicht zu viel damit, weil andere verlieren sich in Chatchi Pity. Das ist nicht gut. Nein. Und jetzt, das haben wir Katrin beim letzten Mal besprochen, dass ich euch zeige, wie ich Content kreiere für uns. Ja? Das ist jetzt für Content, für Insta, für 31 Tage. Also, das zeige ich mal zu ihr so dieses Bild. Ich werde das auch reintun. Und zwar, hier steht Segensbringermantering. Das heißt, ich mache kein Programm nur so. Sondern ich überlege mir, was will ich verkaufen? Das heißt, du musst dein Coaching-Programm im Auge haben. Weil wenn du kein Coaching, wenn du nicht dein Programm, was du verkaufen möchtest, im Bauwagen, Margret, oder in WhatsApp-Gruppe, oder in einer Facebook-Gruppe, oder auf Insta, wenn du das in dergebnis, was du verkaufen wirst, wenn du das nicht im Fokus hast, dann werden deine Post nicht sein, aber nicht verkaufen. Und das wollen wir nicht. Also, du musst zuerst mal immer wieder quasi, wohin soll das ganze Geschichte führen? Ich will mein Coaching-Programm verkaufen. Oder wenn du ein Webinar machst, ja, dann will ich mein Webinar, also verkaufen, in dem Sinne, dass die Menschen sich anmelden. Aber du hast immer ein Ziel, du machst nicht nur so Postins. Die Zeit ist vorbei, das hat noch 20 funktioniert, oder 18, aber heute absolut nicht mehr. Ja? Okay. Und danach habe ich drei Themen rausgenommen aus unserem Coaching-Programm. Also, welche drei Säulen, welche drei Module hat unser Coaching-Programm? Kannst du auch so sagen? Ja? Das heißt, bei uns erste Säule ist Berufung, Coaching-Programm kreieren. Also, wie finde ich mein Thema? Das ist das erste Bereich bei uns. Ich kopiere das in die Gruppe kurz rein, damit du das sehen kannst, ja? Also, fotografiere ich das. Okay. Dann das zweite Thema, was wir haben, ist christliches Verkaufung, finanzielle Freiheit. Weil verkaufen ist das Thema, ja, wie verkauf ich? Und das dritte ist einfach glauben. Also, gunstbasierte Souveränität, Lebensfreude glauben, so habe ich das genannt. Das sind einfach drei Säulen aus meinem, aus unserem Programm, was ich rausgenommen habe. Und diese drei Säulen habe ich dann weiterhin noch in drei Themenbereiche gemacht. Bei Berufung habe ich zum Beispiel gesagt, Berufung finden ist ein Thema. Thema Struktur Coaching-Programm ist ein Thema. Positionierung ist ein Thema. Bei christliches Verkauf und finanzielle Freiheit habe ich reingeschrieben, Geldsorgen überwinden, Verkaufen lernen, Preisgestaltung. Also, einfach Themen reingebracht, ja? Ich habe versucht das zu strukturieren. Und beim Glaubensteam habe ich eingeschrieben, ich bin quasi nicht gut genug, oder ich kann nicht so viel, oder ich gebe zu wenig. Oder Angst vor Kritik, Unsicherheit, innere Sicherheit. Diese drei Themen habe ich einfach aufgeschrieben. Und dann, also das sind quasi die Themen Säulen, die drei, dann je drei Themen zu jeder Säule. Und dann davon mache ich immer wieder Postideen. Das heißt, von jedem Thema kannst du drei oder zehn Posts machen. Und ich habe hier jetzt nur drei genommen und dadurch hast du quasi für einen Monat 30 Postsideen, ja? Und ich liebe das Facebook-Gruppe, weil ich nur vier brauche. Ich bin einfach, ich wollte nicht jeden Tag. Aber ich empfehle, wenn du das mehrere Monate machst, ja, wenn du dazu Lust hast, jeden Tag das zu machen, dann machen wir das so, dass danach einfach vier Themen, vier Bereiche ausgewählt werden, die immer funktionieren. Und dazu werden Produkte, keine Produkte kreiert oder Webinare. Und das wird dann immer wieder wieder wollt. Also, Instagram oder Facebook ist nur dafür da, damit wir die Leute abholen, nicht für was anderes. Wenn du einmal vier Sachen hast, die funktionieren, dann wird es immer wieder beworben und das war's. Und dadurch sparen wir extrem viel Marketingzeit. Ja? Okay, Fragen dazu? Ralph, hast du dazu eine Frage? Also ich habe im Moment die Frage, wie mache ich jetzt weiter? Ich habe ja nur drei Gespräche geführt. Es ist ja hier so, dass ich nicht so viele Leute in meinem direkten Umfeld habe, mit denen ich automatisch in Kontakt komme. Und von daher... Das besprechen wir am Ende, wollte ich mit dir noch sprechen. Zu diesem, was ich zu dem Content plan, hat jemand dazu eine Frage? Wenn man auf Instagram macht, macht man es dann öfters oder wie? Weil ich habe jetzt zum Beispiel meinen Flyer auf Instagram reingetan und habe da bis jetzt zwar keine wertvollen, aber zumindest eine Menge Glücks von meinem Flyer gekriegt und von Instagram eine Benachrichtigung gekriegt, dass es am meisten geklückte Objekt momentan ist. Ja, also in Instagram musst du jeden Tag die Leute abholen. Danke. Bitte. Julia, hast du dazu eine Frage? Margu, du hast nicht dazu eine Frage, weil du nicht in Instagram bist oder da? Ja, ich frage wegen Facebook. Also da kann man ja auch zweimal im Monat zum Beispiel oder einmal in der Woche ist schon gut. In Facebook-Gruppe ist es gut, wenn du einmal in der Woche etwas machst, Anfang auf jeden Tag, auf jeden Fall bis du nur 10 Videos hast. Ja, weil dann diese 10 Videos danach total für dich arbeiten. Und ich habe jetzt Monate, wo ich nur zweimal etwas gemacht habe. Ja. Das ist ja bewogen. Ich habe mein Instagram mit Facebook verbunden. Also wenn ich praktisch auf Instagram Werbung mache, geht es automatisch auf Facebook auch. Ja, geht auch. Und was noch ganz wichtig ist, mehr als einmal in der Gruppe posten, in der Facebook-Gruppe posten, ist nicht produktiv. Das heißt, in der Facebook-Gruppe ist es richtig schlecht, wenn du mehr als einmal etwas machst. Mehr als einmal pro Woche. Also das heißt quasi, wir machen drei Aktivitäten ankündigen, einmal live und danach die Replays holen. Aber das ist alles eine Sache. Aber ich mache nicht mehr in der Facebook-Gruppe, weil das einfach nicht gut ist. Wäre das aufdränglich dann? Nicht aufdränglich, sondern dann überfütterst du die Leute. Okay, ja. Eine Facebook-Gruppe funktioniert anders als Insta. Julia? Und also von deinem Bild ausgehend, was du gerade in die Gruppe gestellt hast mit deinen verschiedenen Zweigen, dann ist es tatsächlich so, dass wir quasi für jedes, am Ende deiner Schätze waren ja immer drei pro Stichwort quasi, immer drei Posts. Ja. Ich muss einfach ganz dumm fragen, aber das ist wirklich so ein einziges Thema sozusagen oder ein Schlagwort pro Post, ja? Ein Ziel. Ein Ziel. Und zwar ein Minitema. Also. Hier ist mein 27 Euro Produkt. Okay, und wenn ich jetzt zum Beispiel ein Post mache, wurde dein Kind auch aussortiert und möchtest du und ja auch aussortiert, dann würde ich jetzt nicht noch reingeben und fühlst du auch oder bist du auch wütend darüber oder irgendwie so was, sondern wirklich nur diese Frage aussortiert und dann darauf eingehen. Bist du wütend, weil dein Kind aussortiert wurde? Also Emotionen reinbringen. Okay. Silvia, hast du Emotionen reinbringen in den Schmerz und das Ziel auch kommunizieren? Beides. Also du, ich habe viele Koksidee und manchmal steht Wunsch, manchmal steht Problem, ja? Ja, und dann benutzt du die Emotionen dazu. Emotionen immer nutzen. Und der Inhalt geht oder lese das dann eh in diesen Vorgaben, ob es jetzt Arme gilt, um das Ziel, ist immer der Schmerz und das Ziel drinnen? Nein. Okay, der nur Schmerz oder nur Ziel oder beides. Was früher war Himmel, Himmel, Hölle, Post, ja? Das funktioniert heute gar nicht mehr. Was genau meinst du damit jetzt? Früher war da so, jeder Kutsch hat da so gemacht, dass die Menschen zuerst in den Schmerz und dann in die Hölle eingeführt wurden, in einem Post. Schmerz und Hölle oder Schmerz und Himmel? Ja, beide. Also Schmerz und Himmel, sorry, also Hölle und Himmel, wenn ich dabei bin. In einem Post, erst Hölle, dann Himmel und ich bin gerösung. Das ist quasi der Ablauf, das Drehbuch quasi für diesen Post und diese Post funktionieren heute zum Beispiel gar nicht. Das heißt, du kannst nur noch eins nehmen? Ja, am besten, ja. In Insta? In Insta. Aber auch in Facebook, oder? Also in Facebook, in der Gruppe, da arbeiten wir mit Lives und die Lives sind anders aufgebaut. In den Lives benutzen wir die Heldensstory von uns und da ist alles drinnen. Aber da ist nicht nur Himmel drinnen oder nicht nur Hölle drinnen, sondern das sind sieben Punkte. Und das ist einfach ein anderer Aufbau. Das ist einfach auch der Vorteil von Facebook, weil du da in der Gruppe bist. Da bist du in einem geschützten Bereich. Insta ist wie wenn du auf Profil postest. Das sieht jeder. Da muss man einfach anders reagieren und anders kommunizieren. Die in einer Gruppe, wo Menschen schon gesagt haben, ich möchte das wissen. Ich möchte dabei sein. Also in Insta kannst du sehr viel Gegenwind bekommen, worüber ich mich freue, weil ich denke, je mehr Kommentare, desto mehr Menschen kriegen das ausgespielt. Ja, also ich kann damit gut umgehen oder wie. Aber die die starten in Insta und dann kriegen sie ein schlechtes Kommentar, dann machen sie ein Monat lang nix, nur wegen eines schlechten Kommentars. Und das heißt du in der Facebook Gruppe nicht, weil da kommen nur Leute rein, die interessiert sind durch deine Werbung. Die müssen fünf Filter durchgehen. Also wir wissen, die passen. Und wenn jemand Löd ist, dann schmeiß ich sie raus. Und dadurch ist meine Kommunikation in der Facebook Gruppe viel viel konkreter und mutiger. Weil wenn ich draußen bin in Insta, denke ich, um meinen Bruder liest es auch. Das ist doch der Fehler. Aber das sind wir jetzt auch drin. Wir sind dran, ja. Aber die sind die ersten, die das lesen. Und das ist für mich noch ein bisschen hörde. Ehrlich. Gewöhnlich. Abhängig. Gewöhnlich. Bis jetzt. Da denke ich, mein Bruder liest mit. Das ist doch wurscht. Wir haben ja eine Lösung zu geben. Deswegen, wir dürfen ja so kühn auch sein und uns nicht davon leiten lassen, weil wir ja eine Lösung geben. Es ist ja wurscht, was die anderen denken, auch was die Familie zuerst mal denkt. Also unsere Coaches, die haben gerade die Sophie, hat letztens gepostet, wie sehr ihre Mutter dagegen war, dass sie jetzt auf diese Art und Weise loslegt und die restlichen Familien. Jetzt sind sie alle eingeladen zum Urlaub. Fussensee. Fussensee. Und haben alles inklusive und die haben die ganze Familie da eingeladen. Ich ist ja eh klar, dass ich habe schon immer gedacht, dass das bei dir klappen würde. Also seid ihr einfach mutig, aber wenn dann die Erfolge kommen und man kann sie dann auch noch mit hineinnehmen, das hört sofort auf. Aber lasst dich nicht zurückhalten von denen. Weil dann kommst du nicht dorthin, wo du hin möchtest. Befeind was ganz genau, wo mit seinem Schatten dich erreichen kann. Durch Brüder oder Geschwister. Das war mein Coaching. Ich habe verstanden. Aber nur damit ihr wisst, also da sind so Basics, so grundsätzliche Sachen, was ist der Unterschied zwischen Facebook Gruppe und Insta. Damit ihr einfach wisst, was ist mein Aufwand in Facebook Gruppe und was ist mein Aufwand in Insta. Was sind die Vorteile, was sind die Nachteile? Das ist einfach total wichtig zu wissen. Facebook Gruppe ist doch eine geschlossene Gruppe. Da kommen doch sowieso nicht mehr raus und da sind keine reingeschränkten. Genau, genau. Da kommen sie rein, aber wir lassen sie rein. Ja, aber da müssen sie erst mal rein kommen. Ja, das machen wir deshalb. Bei Instagram ist es ja meist offensichtlich, kann man es begrenzen, auf so viele Leute, das ist schon klar. Aber im Endeffekt ist es offen. Ich meine, ich kriege oft eine auf dem Hut, aber das ist mir ehrlich gesagt so, egal wie noch mal was. Wenn es wirklich ist, kann ich blockieren, auswiderschauen, erledigt. Es ist gut, dass du ansage, weil die Facebook Gruppe davon lebt, dass jeden Tag neue Leute reinkommen. Also Facebook Gruppe ist mit Werbung. Weil sonst ist die Gruppe tot, da kann sie nichts machen. Aber dadurch, dass jeden Tag fünf oder zehn Leute reinkommen. Aber da machst du ja auch Externwerbung. Ja klar. Dadurch, dass diese Leute reinkommen, jeden Tag frisches Drei. Kann ich auch so sagen. Also jeden Tag und dann die anderen kriegen das mit, wow, wie viele Menschen schon da sind, wow, wie viele Menschen sich dafür interessieren. Und dann entsteht dieser Herde-Effekt, dass da zum Beispiel, wie da sind die 600 mal angeschaut worden sind. Aber live waren nur zehn dabei. Aber ich habe nur einmal 20 Minuten gearbeitet. Und das ist für mich Zeitersparnisse. Also ich bin nur dafür, heute nach 14 Jahren, dass sie mit wenig Aufwand sehr viel bewirken. Das ist mein, immer wieder meine der Wiese. Wie kann ich mit wenig besser erreichen? Die Beiträge in Instagram sind auch meistens aufwendig. Da wollen sie Qualität auch sehen. Also da, dass die bessere Qualität. Und da bist du manchmal dran, eine Story. Wir haben ja mal ein Coaching gehabt. Da haben wir gesagt, okay, jetzt starten wir mal richtig durch mit Instagram. Und dann Video optimieren und dies machen und da noch schneiden und hier noch machen. Und da sitzt immer kurz, ich mein das Video schnell gemacht, aber dann danach. Bis das dann da ist und die Leute dann sagen, hey, das gefällt mir, das schaue ich mir an. Da ist auch wieder ein ganz anderer Aufwand. Wenn du es liebst. Da folge ich ja nach wie vor der Tasche, bei der mir mal... Die liebt das. Aber für mich das war ja die, wo wir das Coaching gemacht haben. Genau, ja. Und ich saß ja nur noch am Computer. Auch die Sarah hat das da gemacht, Julia. Ja. Und noch viele andere Sachen. Das heißt, dass es extrem wichtig ist, wir reden jetzt über Facebook-Gruppe und Instagram. Und mein oder unser Favorit ist absolut Facebook-Gruppe für unsere Gruppencoachings. Ja, weil wir da nicht mehr als 100 Menschen helfen möchten. Aber beim Wertschutzungs-Grupp möchten wir Insta nutzen. Weil da muss eine Bewegung entstehen. Da wollen wir eine Million Frauen erreichen. Ja, und das ist ein ganz anderer Art von Business. Und deshalb schauen wir immer wieder, wie sind wir, wie ticken wir, was ist unser Ziel, was wollen wir verkaufen. Ja, und dann nehmen wir dazu das, was dazu passt. Jetzt ist noch kurz Margaret, weil die hat die Hand gehoben. Geht das noch? Oder hast du schon eine Antwort? Nein, ich fand das noch interessant. Ich hatte gestern mit meinem Junior ein Gespräch. Und der ist der 23 Jahre alt. Und der hat mir gesagt, auf Instagram geht er nur scrollen. Und wenn er etwas wissen will, dann geht er auf Facebook. Das war noch interessant, weil er 23 Jahre alt ist. Weil die Jungen sagen, viele gehen nur noch auf Instagram. Ja, bei all diese Sachen, was die anderen sagen, um dich herum, ich habe gar kein Facebook zum Beispiel. Wir sagen viele, Christen, ich habe gar kein Facebook. Das interessiert mich nicht, weil ich will heute abholen und ich hole es in Facebook ab. Aber es war schön zu hören, weil viele sagen, dass die Jungen gar nicht mehr auf Facebook sind. Genau. Also, von dem ich Danke für diese Info. Weil das ist, viele sagen, Facebook ist veraltet. Es funktioniert sehr, sehr viel durch Facebook. Ja, das sagt er mir ja auch, der Junior. Er sagt mir, er soll er raus. Aber er selber hat sich wie widersprochen. Das fand ich schön. Super. Und nur noch ein Abschlusssatz dazu. Deshalb ist es wichtig zu wissen, wie was funktioniert und dann etwas zu finden, wobei du Freude hast. Weil wenn du keine Freude dabei hast, wenn du etwas machen musst, was du nicht willst, kann nicht funktionieren. Also, meine Gruppe ist tot. Peter, Ralf hat sich vorher gemeldet. Ich wollte dabei nochmal kurz zu Instagram fragen. Ich hatte mich aber nicht gemeldet. Ihr werbt quasi auch die Facebook-Gruppe auf Instagram. Also ihr nutzt Instagram als schnelllebiges Medium und Facebook als das langfristige. Ja, genau. Und am Anfang haben wir nur auf Facebook Werbung gemacht, nur im Feed und weil das so gut funktioniert, machen wir jetzt überall. Auch in Story, auch in Insta, weil das einfach gut funktioniert. Deswegen machen wir das nachher auch noch gleich für die Veranstaltung morgen auf Insta. Machst du. Ja, ja. Okay. Ranie, ich bräuchte dich ja noch mal, weil beim Laden läuft was falsch. Okay. Dann, also Contentplan haben wir jetzt besprochen. Vorteile, Nachteile, wie was funktioniert haben wir das besprochen. Und ich wollte noch mit Ralf sprechen, was ist sein nächster Schritt. Ja. Und zwar dein nächster Schritt ist, dass du innerhalb von deiner Berufung einfach eine Entscheidung treffen kannst. Du kannst eine Person in Vor Augen haben und sagen, diese Person möchte ich helfen oder so eine Person möchte ich helfen. Und dann, denen hast du schon geholfen, das weiß ich. Also zum Beispiel, du hast schon vielen Führungskräften oder sowas ähnliches geholfen zu kündigen, das weiß ich. Und eine Selbstständigkeit zu starten. Das ist jetzt ein Beispiel, ja. Also, du fragst dich, welches Thema, über welches Thema kann ich immer reden? Innerhalb von deiner Berufung. Und welches Thema will ich bewegen? Was macht mir Freude? Und du weißt einfach ein Thema aus und dann machen wir dafür ein Angebot, klären wir die Zielgruppe und dann kannst du einfach beginnen, das entweder auf Insta zum Beispiel sichtbar zu machen mit diesen 30 Sachen, Fussideen, Realideen kannst du gerne machen. Also, es geht bei dir jetzt nur darum, dass du eine Entscheidung triffst anhand deiner Freude. Ja. Und worüber kann ich jeden Tag reden? Will ich? Also, ich möchte nicht über ihr reden, jeden Tag reden. Ich liebe das, aber... Ich liebe jeden Tag. Und anhand dessen Freude, ja, worüber will ich jeden Tag reden und auch, was will ich bewirken in der Gesellschaft, ja, mit meiner Berufung? Anhand dessen triffst du eine Entscheidung und da legen wir los. Dann kannst du dafür alles ausarbeiten und wir helfen dir dabei. Ja? Okay, gut. Und dann bis zum nächsten Mal schickst du die Optionen, können wir darüber reden oder schickst du deine Entscheidung? Ja, la. Ich habe jetzt noch eine andere Frage. Ich weiß nicht, ob ihr jetzt reifen noch irgendwas sagen wollt. Nee, alles gut. Das sind die zwei Fragen, die ich jetzt mitnehme, die ich bewege und dann würde sich das zeigen, ob es Optionen gibt oder ob es nur ein Thema gibt. Ja, richtig gut. Genau, kurze Frage. Ich wollte gerne mit einer Klientin den Herzkot mal machen. Und du hattest irgendwann gesagt und sollen wir dir das zuschicken, sollen wir dir dann die vier Sehnsüchte zuschicken oder die ganze Liste mit Sehnsüchten, die rauskommt? Zuerst nur die letzten vier Sehnsüchte und dann ist das für mich schon genug. Und wenn das noch nicht genug ist, dann möchte ich die Auflistung von den Sehnsüchten haben. Okay, gut. Und meistens sage ich die zweite Gruppe von Sehnsuchtfeld oder die erste Gruppe der Sehnsuchtfeld. Also ich sage dir, was fehlt. Okay, danke schön. Bitte schön. Renate, was ich jetzt rauf gesagt habe, gilt auch für dich. Von Dinger. So kündige ich schon. Sie macht schon Werbung bald. Hier Renate Kündig für die Facebook-Gruppe. Also Renate, wann Dinger? Ja? Du, gilt es für dich auch. Du kannst einfach ein Thema aussehen, so wie ich das Rad gesagt habe und loslegen, mit Sichtbar machen. Weil ihr beide schon extrem viel gekutscht habt, also da habe ich null bedenken. Ich würde aber weder in Instagram noch in Facebook was machen wollen, sondern mein Thema wäre eigentlich dieses Linke-Din. Du kannst das, was wir die Texte machen, also diese Texte sehen. Also das ist jetzt nicht für Insta, okay, real ist für Insta. Ich habe die Texte und die Hooks, das ist für Federal. Ja, alles, ja genau. Für den Bauwagen von Margaerit, ja, wenn sie an einem Abend Freitag die Leute zu ihr kommen, sie muss auch einen Hook haben, wodurch sie die Bauer und die Bäuerinnen und die anderen Männer und Frauen hockt. Genau. Das, was wir da unterrichten, ist genauso für Linke-Din die Texte. Was ist der Grund, warum Linke-Din? Ja, ich weiß nicht, mit Facebook werde ich einfach so insgesamt nicht warm. Das ist einfach schon Jahre eigentlich, dass bei mir einfach irgendwie nicht so zieht, zum Nachgucken und zum was raussuchen. Aber um damit wirklich zu arbeiten, weiß ich nicht, habe ich einfach kein Gefühl dafür. Genauso zu Instagram nicht, da bin ich gar nicht angemeldet, also von daher. Also Linke-Din ist eigentlich das, was ich möchte, aber ich bin da auch erst ganz am Anfang. Ich habe da noch gar nicht viel drin insgesamt, die muss da erst mein Account erst einmal richtig befüllen. Und das, also bei Linke-Din ist das genauso wie Bio in Insta, ja? Da wird auch sehr viel gefällt mit Klaus und mit Michelle. Du kannst das genauso uns zuschicken. Oder mit den Menschen chatten, Michelle hat schon tausend Leute gechattet und keine Ergebnisse. Und dann hat er mit unserer Chat-Kommunikation das umgestellt und dann kamen die Ergebnisse, ja? Es geht nicht um die Plattform. Plattformen haben Vorteile und Nachteile, wie oft du etwas machen sollst oder ob die Menschen auf dich zukommen oder du gehst auf die Menschen zu, das ist auch ein großer Unterschied, ja? In Linke-Din gehst du auf die Leute zu. Und aber die Kommunikation, wie wird unsere Worte nutzen, das ist überall das Gleiche. Ja, das denken wir schon, ja. Danke. Letzte Frage dann. Was nimmst du mit? Was hat dir geholfen? Dann fange ich gleich an, wenn ich schon die letzte war, die jetzt was gesagt hat, genau. Also ich habe einen tollen Satz mitgenommen heute. Ich gehe von Herrlichkeit zu Herrlichkeit, der hat mir ganz besonders gefallen. Und was hat mir noch gut gefallen, dass die Schatten, das hat die, die Julia gesagt hat, dass die Schatten auch nur da sind, wo Licht ist. Das fand ich auch an ganz, ganz völlig schicht. Und was habe ich noch? Und das ich zuerst für mich selber sorgen muss, das war ein großes Aha-Erlebnis, weil da habe ich gerade was Revue passieren lassen heute. Und ich glaube, da war ein großer, ja, da war eine große Hürde in den letzten Jahren, weil, genau, ich das vorher immer anders gemacht habe. Genau, ich habe mir das vorher immer gut gehen lassen, egal was war, in dem Bewusstsein. Ich weiß ja gar nicht, ob ich morgen noch da bin. Ich weiß gar nicht, wie lange es mich noch gibt. Und das war eigentlich immer die Devise. Und dann habe ich begonnen, vor zehn Jahren sozusagen anders zu denken, aha, jetzt werde ich alt oder älter. Jetzt muss ich gucken. Jetzt muss ich das bewahren. Jetzt muss ich schauen, dass das so bleibt. Jetzt muss ich mich zurücknehmen in jeder Form. Und das, glaube ich, war heute ein großer Meilenstein einfach nochmal. Und dann die anderen Themen natürlich auch im Sinne von den Posts und das, was du jetzt einfach alles noch mitgegeben hast für den Content und so weiter. Dankeschön. Danke, dass du das gesagt hast. Das war extrem wichtig und extrem groß, der Durchbruch. Denkt alle über diese Situation. Weil ich sage euch, das wird auch kommen, wenn du 40.000 im Monat verdienst. Also, das müssen wir lernen, dass wir dann nicht alles kontrollieren. Weil alles, was ihr haben von Gott kommt. Das ist das gleiche Thema. Richtig schön. Also, das freut mich so sehr. Danke. Danke. Danke, Renate. Wer macht das weiter? Auch ich weiter. Und was ihr gerade gesprochen habt, hatte ich am Wochenende auch mit jemandem gesprochen und gesagt, sie soll doch endlich mal nur für sich das tun. Und dann bin ich über mich selbst erschrocken, weil ich mir gedacht habe, tu's ich wirklich eigentlich. Also, ich bin da gerade dran. Ich weiß es. Man spricht leichter drüber mit jemandem anderen. Er erzählt ihm das, als man es dann wirklich selber tut. Das ist immer so. Was mich auch nochmal sehr gefreut hat, liebe Silvia, ist das, dass ich jetzt noch mehr erkannt habe, dass meine Gruppe tot ist. Ich möchte aber gerne in meiner Gruppe was tun, weil mir das sehr viel Freude bereiten würde oder sehr viel Freude bereitet. Deswegen muss ich meine Gruppe weiterhin füllen. Und weil ich auch nicht jeden Tag Werbung machen möchte. Das ist auch nicht in meinem Sinne. Also, ich bin jetzt quasi so große, ich bin zwar in Instagram und mach ab und zu Werbung, aber nicht jeden Tag. Danke. Das ist richtig schön. Danke, Peter. Und ich glaube, dass das ist die größte Hürde bei den Christen, dass sie immer anders für andere machen und ihnen Friedigen und Innenratschläge geben und uns vergessen. Und wenn, also wir machen das auch, weil wir haben gut gepredigt heute aber auch für uns. Ja. Und das ist richtig schön, wenn wir diese Erkenntnis haben. Wir dürfen Lerder zu trinken und nicht nur anderen auszugeesen. Ja, umgaard. Ich nehme mit, dass ich mich jetzt mit diesen Vorgaben beschäftige. Und dass ich so vorgehe und mir bei den Posts leichter tue, beziehungsweise wie ich die Inhalte transportiere. Und dann nehme ich nur mit, dass ich ganz bewusst das ausspricht, was ich glaube. Jetzt hätte ich gesagt, was ich glauben mag, also was ich glaube. Das war gut. Genau. Richtig schön, Jürgen. Danke. Danke. Danke schön. Mache ich gleich weiter? Mache ich schnell? Ja, schnell auf den Faktor. Sorry. Das mit dem Zelten, die Zelte weit spannen, das ist das Erste. Und das andere auch immer wieder genau, einfach selber trinken. Ich glaube, das ist bei mir schon. Erst hier, dass ich selber fahre und mich schon überhebe. Ich glaube, das ist mein, immer mein Fehler. Da muss ich, sagt man das, richtig nageln, fähig lassen, um mich aufzuschießen. Und sich zächteln mal. Danke vielmals. Danke vielmals. Ja, danke dir. Sehr schön. Danke. Tschüss. Tschüss. Graf. Ja, also dieses Nicht zu sparen. Ich glaube, das ist ein ganz wichtiger Punkt gerade jetzt in dieser Situation. Ich habe auch am Sonntag bin ich mit den Jungs Burger essen gegangen. Einfach, weil ich gesagt habe, ich ist mir egal. Ich mache das jetzt einfach. Hier in Costa Rica ist es ja auch extrem teuer. Also kostet ihr ein Joghurt bis 6 Euro los. Also das ist Wahnsinn, was hier das Leben kostet. Und angesichts der finanziellen Situation, dann zu sagen, ist egal. Ich gehe jetzt mit der Sophie mal ein Krepp essen oder so im Restaurant. Das werde ich einfach machen. Ich bin mir immer fängig davon, ob das jetzt geht oder nicht. Es geht halt. Ich entscheide mich dafür, dass es geht. Und das andere ist halt, ich sage mal, diese Wahrheiten der Bibel zu lesen und zu proklamieren. Das ist etwas, was ich merke, es hilft mir. Und ich bin dabei, diesen Glauben aufzubauen. Weil wie du sagst, die fünf Sinne, die geben dir genau das Gegenteil von dem, was du glauben willst. Und das ist gerade so ein Kampf, den ich merke auch mit meinem Ohr. Es kommt wieder, geht mal, kommt wieder. Ich werde jetzt fasten, einfach um da auch einen Durchbruch zu haben. Weil es ist wirklich total nervig, dass es einfach nicht weggeht. Ja, und fast ich drei Tage, dann ist es weg. Dann höre ich wieder auf, dann kommt es wieder. Also es ist gerade wirklich eine sehr wehr anstrengende Situation. Ab und zu, bis mit, dass ich da einfach im Glauben diese Dinge tue. Danke dir. Richtig schön. Sei froh, dass es bei dir schon manchmal weg ist. Bei mir ist es seit mehrere Jahren gar nicht weg. Und sehr lautes Pfeifen. Also ich weiß, wie anstrengend das ist. Es geht ein Power-Bide in den Herd. Also es ist eben so, dass ich dann rechts nichts höre und das ist ein ganz schlimmes Gefühl. Wie ist das so? Im tiefen, links den Tinnitus habe ich auch schon seit Jahren. Das kenne ich schon. Bei Julia ist auch schon ein Ohr gehalten, oder? Wo der beide Julia von Tinnitus richtig gut. Jetzt ist Tinnitus dran. Danke Jesus. Alle unserer Ohren sind vollkommen geheilt und wiederhergestellt. Und die Ursache vor allem bei den Wurzeln heraus. Halleluja. Sehr schön. Wer macht heute? Der Nartart vor euch schon. Bei mir ist wieder, dass jeder sorgt für den anderen, ist einfach auch wieder das Sorgen. Das sollen wir ja nicht. Und immer wieder auch zu erkennen die Vorbildfunktion, die wir haben. Also was wir vorleben, das reproduziert ja auch wieder. Wie wichtig das ist, dass wir wirklich uns gut schauen, uns wertschätzen. Einfach auch für unsere Kinder, für die Menschen, die uns nachfolgen. Dass das ein wichtiges ist. Und für mich auch noch ein Satz, nicht Jesus ins Boot nehmen. Das ist auch so eine religiöse Denkweise, wo ich auch merke, das hat man immer wieder gesagt, man muss ihn einladen und so weiter. Sondern bewusst an, er ist immer da, in jeder Sekunde. Und einfach auch diese Haltung verändern. Genau. Schön. Danke dir. Julia. Ja, ich nehme mehrere Sachen mit. Also einmal wirklich auf die Emotionen zu gucken. Also bist du wütend, bist du sauer, bist du enttäuscht, und daraus dann das andere zu machen und wirklich auch bei einem Thema nur zu bleiben. Das nehme ich mit. Also meine Facebook-Gruppe ist ja auch irgendwie tot seit, ich weiß nicht, ich habe so viele Follower da drin und im Grunde genommen. Oder Mitglieder, das ist einfach idiotisch. Ich habe einfach nur Brach liegen zu lassen. Ich habe so eine schöne Heldengeschichte, die werde ich doch jetzt aufnehmen und da reinsetzen. Julia, kann an einem Wochenende 200 Leute rein oder so? Ja, da sind jetzt 385 Leute oder so. Die andere ist ja leider mit den 500, ist ja leider tot. Also weg. Ja, leider ist sie gelöst. Ich weiß nicht warum. Aber gut, das nehme ich jedenfalls mit, da dann mal wieder rein zu gucken. Und auch den Satz, Jesus in mir zieht die Kunden an. Ein Stress, er macht das. Ja, danke, danke. Gerne, Diana. Ja, ich habe übrigens auch ein Chinitou-Sitz, Wolfgang. Übrigens. Übrigens auch geht. Ich nehme mit heute diesen Contentplan. Das fand ich gut, das nochmal so als Bild einfach vor mir zu haben. Diese Struktur, das hat mir noch mal geholfen. Und dann hattet ihr auch nochmal bestätigt, das für mich einfach das mit der Facebook-Gruppe. So das Format ist, was echt gut läuft und was wirklich, was mich kaum Energie kostet. Also da einmal die Woche live zu machen, das kostet mich kaum Vorbereitungszeit. Und dann muss ich da nichts recherchieren, sondern erzähle einfach das, was sowieso gerade dran ist. Und es läuft echt gut und wird total gut angenommen. Bei mir war es so die 250 Mitglieder, war es so der Knackpunkt, seitdem kommunizieren die plötzlich. Vorher war es so, ich mache das immer mal meinen Dingen und nichts passiert. Seitdem sind da echt Frauen reingekommen, die ganz offen sind und die gegenseitig kommentieren und machen. Genau läuft gerade richtig los. Ein Impus für dich noch Fähigem Contentplan. Du machst nicht drei Säulen, sondern vier. Wir haben Wochen und dann habe ich in einem Monat jedes Thema durch. Ja. Und kommen dadurch auch schon richtig gute Kunden rein? Oder nur Kultation? Ja, nicht durch die Facebook Gruppe kommen auch wirklich schon Klientinnen. Genau. Auch so mit 4.000, 5.000? Nee, so weit ist noch nicht, aber das ist ja so mein Ding. Also ich hatte mir vorgenommen bei jedem Gespräch ein bisschen mehr zu verlangen, so was ich sagen, fürs Coaching. Aber das meiste war bis jetzt 2500. Richtig gut. Aber willst du es ändern? So auf 5.000, 6.000? Ja, genau, das darf schon noch wachsen. Hast du dann auch eine Gruppe? Oder ist das eine geschlossene? Das ist eine geschlossene Facebook Gruppe. Lass uns das auch jetzt in Angriff nehmen. Auch das Thema, das kommunizieren und vieles, wie daraus wirklich jetzt monatlich 5-stellig mindestens reinkommt. Ja, genau. Ja, dann hast du dann Engagement, ist da. Und ich glaube, wenn wir nur ein bisschen schrauben, an manchen Stellen hinbringen, dass du weniger Lösungen gibst und mehr Appetit machst. Also Hausaufgabe für dich, du schickst die nächsten vier Titel zu für die nächsten 4 Lives. Tschüss. Ja? Also diese Sachen, die könnt ihr ja uns vorher zuschicken. Einfach mal drüber schicken, schauen, oder auch was du alles reinbringen möchtest. Also auch, wie du das vorbereitest, was möchtest du da beim nächsten Live die Menschen weitergeben und uns zuschicken? Und da können wir dir da auch Tipps geben, dass da noch mehr Menschen hinkommen, das ist einfach, das will ich unbedingt. Also wir haben mit 250 Menschen in der Gruppe schon 5. Also 10.000 mindestens gehabt. Und mit 500 haben wir schon 20.000. Also das geht. Wenn du es willst, also... Ja, gerne. Okay, sehr schön. Vielen Dank, war richtig toll. Dann habt ihr noch weiterhin einen wundervollen Abend. Hier zieht es wieder ein bisschen zu, sowie gestern nach unserem Meeting, aber hoffentlich ohne Stromausfall. Habt ihr alle beste Zeit, genießt euch. Bleibt noch drin. Und dann... Bis bald, ihr Lieben. Tschüss.