Ja, sein gigantischen Kohl gehabt mit Elisa und mit Walter über die vier Sehnsüchte. Wir lieben es. Das hat sich Gutes getan gerade. Also erste Frage an euch. Was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Elisa? Ja, es durfte einfach nochmal was bestätigt werden, was ich eigentlich schon lange im Kopf weiß. Aber jetzt ist es ins Herz gerutscht. Und das ist so unglaublich gut. Das ist wirklich wunderschön. So schön. Danke dir. Silke? Macht dich laut? Ja klar. Ja, ich freue mich, dass ich einfach Sorgen in meinem Team besser überwinden konnte. Es war eine echt heftige, heftige Situation auch wirklich bis lebensbedrohlich und Baby und ein Vater und dann ich selbst auch noch eine krasse Woche. Und es ist echt auch ein wunderschön mit dem Baby. Also voll schön. Und das hat mich sehr berührt. Und dennoch konnte ich so halbwegs den Kurs auch halt mit meinen Couching gesprechen. Also das ging weiter und geht weiter. Trotz und anderen. In diese Richtung. Ja. Sehr gut. Danke dir. Johannes. Also ich inhaliere auf einer Empfehlung hin von Sylvia Gerbing die Videos. Vier Stück. Aber ich habe noch kein Text hingekriegt und auch kein Rio Nix. Was ich da gut getan hätte, ich habe immer noch nicht aufgegeben. Richtig gut, Johannes. Also inhalieren, ja. Claudia, das ist ganz wichtig, weil du Claudia auch gefragt hast, wie du wissen kannst den Prinzip, was die Menschen hören müssen. Und da sind diese vier Inhalte, die in diesem Kalender drinnen sind. Das heißt die vier Videos, die vier Inhalte, die Lehrinhalte, die Ermutigung, Identifikation und die praktische Inhalte. Bitte inhalieren, also die vier Videos, ja? Mhm. Aber beginne dann auch Texte zu schreiben, ja? Weil wenn du nicht beginnst, nur inhalierst, also was Mittag geholfen hat, als ich angefangen habe, Texte zu schreiben, dass ich dann die Vorlagen, die Beispiele angeschaut habe und erst dann habe ich richtig verstanden, was ist der Unterschied zwischen den Inhalten. Also das ist gut, es ist nicht schlimm, wenn du das nicht hinkriegst oder so, aber die Theorie und die Praxis nebeneinander ist total wichtig, ja? Weil die Grundsätze musst du verstehen durch die Videos, aber indem du beginnst dann etwas zu schreiben, dann geht es quasi ins Blut und Fleisch rüber. Das ist Claudia auf deine E-Mail schon eine Antwort, weil Johannes jetzt gesagt hat, dass er inhaliert. Okay. Dann, Jasmin wollte was sagen, aber dann ist sie geschwängelsprungen. Dann Diana sehe ich jetzt wieder richtig schön nach dem Urlaub und dann Elisabeth. Jetzt hier mal was hat sich Gutes getan. Hallo. Ja, ein Vierteljahr jetzt mal wieder dabei. Ja, ich wollte letzte Woche mit meinem Kurs starten, mit dem Seelenstarkurs für Mamas und Kids und dann, ich war da, aber meine Klienten waren alle nicht da, waren plötzlich alle verhindert und ich wusste aber, das muss so sein, das werde ich diese Woche starten, weil jetzt nehme ich noch ein paar Leute dazu kommen. Yes, wie viele haben wir jetzt in der Gruppe? Was hast du? Das sind zwei Gruppen, eine läuft Mittwochs, eine Donnerstag und ich denke, wenn die jetzt alle noch mit reinkommen, dann sind in der einen Gruppe fünf Familien, in der anderen Gruppe drei. Also ich habe gesagt bis zu sechs, also ist immer noch Platz, aber mal gucken. Ja, voll schön. Also da sind acht neue Kunden da, richtig gut. Also die meisten sind tatsächlich Bestandskunden, die schon was vorbeimig gemacht haben. Ja, richtig, richtig gut. Gut gemacht, Diana. Ein Abseil. Sehr gut. Elizabeth. Ja, ich muss noch drauf warten, dass ich mir selbst apiutiere. Ich war fleißig und habe meiner Meinung nach ein ganz gutes Webinar gemacht. Ja, ich gehöre etwas, was die Claudia Svidberg gegeben hat, richtig gut. Ja, das war Claudia, hat gesagt, ob ich nichts anderes getan hätte bisher. Das hat mich sehr beeindruckt. Aber es ist mir auch leicht gefallen und ich habe dann auch alle vier Briefe nachgeschrieben, so nach deinem Muster. Alle vier Briefe habe ich auch alles zugeschickt. Und es sind 13 Anfragen davon, die gerne wollten, dass ich die Aufzeichnung schicke. Das habe ich alles gemacht, aber meldet sich keiner. Das macht nichts. Wir reden noch über deine E-Mails. Was gerade ... Das workshopgut gemacht hat, dass du das aufgenommen hast, das 13, das anschauen wollten, im Nachhinein. Das hat mich viel verabfeiern, das heißt, bis jetzt funktioniert es gut. Und dann müssen wir nur danach schauen. Okay. Also alle Schritte, die schon funktionieren, müssen wir Ihnen abfeiern. Ja, gut, dann muss ich auch mal zwischendurch Luft holen. Ich habe so viel getan und so war ich so fleißig. Wie gesagt, die Briefe verschickt und auch manche auf Status gegeben, manche Hinweise und die anderen Sachen in meine Communities. Dann kam heute Morgen von einer Dame, die ich ein Jahr lang schon mal im Mainz ertrennen nach dem alten Muster, nach der Göttlichkeit begleitet habe. Die kam an und sagte, ob ich mir zutraute, eine Coach-Ausbildung bei ihr zu machen. Dass du sie als Coach ausbildest. Dass ich sie ausbilde, ja. Ja, das kann ich mir bei dir zutrauen. Aber darüber reden wir danach, ja? Gerne, gerne. Und dann wäre es ja auch wieder schön. Aber wie gesagt, ich warte noch auf die Antworten von den all den Leuten. Danke, danke. Danke, Elisabeth. Jasmin? Du bist eingefroren. Und laut stellen, ja? Sorry. Also ich habe endlich meinen Workshop-Titel gefunden, heute Morgen. Nachdem ich letzte Woche echt kein Kopf dafür hatte, das war echt furchtbar. Ich hatte endlich Zeit, wieder was zu tun und richtig Lust darauf. Und dann kam da einfach keine Idee. Und gestern war ich dann echt frustriert und dachte, das gibt es doch nicht. Und heute Morgen habe ich es dann anders angegangen, da habe ich mich nochmal hingelegt, weil ich dachte, naja, wenn jetzt es kommt, dann lege ich mich jetzt halt hin. Und dann kam es. Genau, und dann habe ich auch gleich meinen Text gemacht für mein Real. Das funktioniert einfach jetzt ein. Es ist total easy. Ich habe erst das Video inhaliert von dir. Und dann Text anfangen zu schreiben. Und dann wollte ich eigentlich schon eine zweite machen. Und dann kam die ganze Zeit Impulse von wegen, ein Tag nach dem anderen. Sehr gut. Genau, und dann habe ich gedacht, okay, dann lassen wir das jetzt so machen wir morgen weiter. Sehr, sehr gut. Ja. Danke dir. Okay, dann wegen der Frage von Silke. Sie hat intensive Woche gehabt, wo sie für, also da ein Kind war im Lebensgefahr nach der Geburt. Und dann hat sie da sehr viel Einsatz gezeigt. Und da ist ein Wunder passiert. Also da können wir richtig, richtig dankbar sein. Ja. Und was ich merke, also ich bete sehr kurze Gebete. Aber das ist jetzt mein Stil. Ja, also ich spreche die Krankheit an. Ich gebiete der Krankheit wegzugehen. Und das war es. Und ich mache meistens auch kein Gebetsketten oder sowas ähnliches, aber das ist mein Stil. Weil ich nicht der Heiler bin, sondern Jesus ist. Ja? Das heißt, dass wenn wir anderen helfen mit Gebet und solche Sachen. Und wenn dich das Chaos schlägt, dann kannst du darüber einfach Gedanken machen, ob du nicht eine Haltung hast, dass du jetzt viel beten musst oder was auch immer. Ich weiß nicht. Ja? Also einfach mal dich selbst so hinterfragen. Damit wenn wir für andere eingestehen, dann, dass nicht auf unsere Kosten geht. Das finde ich einfach total wichtig. Aber alles, was funktioniert, das beibehalten. Da ist ein Wunder passiert. Ja? Also hat funktioniert. Aber wenn es einfach zu viel Einsatz ist, dann könnte es sein, dass da noch Sachen mitschwingen, dass wir denken, es hängt von uns ab. Und ich gebe die Verantwortung immer Jesus, weil er halt. Und aber unsere Verantwortung ist das, also wir haben den gleichen Geist des Glaubens. Das heißt der Glaube, also Paulus hat gesagt, wir glauben und sprechen. Das heißt, unsere Verantwortung ist es, zu glauben und zu sprechen. Nicht nur zu denken. Ja, das ist ganz, ganz wichtig. Aber ich erledige die Gebete, also solche Gebete sehr schnell, weil ich einfach wirklich nur ein, zwei Sätze sage. Weil ich weiß, es liegt nicht an mir, nicht an meinem Einsatz, sondern Jesus ist der Heiler. Ja. Und das bedeutet auch, es liegt auch nicht unbedingt an gesalten Gebete von X oder Y, die ich noch informieren könnte. Nee, aber das, also wenn kranke da sind in der Gemeinde, dann sollen die Ältesten zu ihm gehen und dafür beten. Also unbedingt für einen, der eingestehen. Aber das ist manchmal nur ein WhatsApp, was du halt ihr lieben. Das ist die Situation und könnt ihr dafür beten oder sowas Ähnliches. Aber du musst nicht zwei Stunden die Leute zusammentrommen. Ja. Ja? Ja, genau. Und da ist die Führung auch sehr wichtig. Also manchmal ist es bei mir so, dass ich gespürt habe, dass ich jetzt aufstehen soll und ich jetzt sprechen soll. Als ich sehr krank war, ja. Und da war manchmal ist es so, dass ich manchmal denke, ich sage mal, Reignir Bescheid, er soll auch beten. Und ich spüre in mir, nein, steh mal auf, du in deiner Autorität. Ja. Ja? Aber wir sollen uns dafür lassen. Ja. Und letzte Woche war, ich habe letzte Woche sehr viel gebeten, sehr viel gesprochen wegen meiner Nichte. Ja? Wir haben richtig gute Tage gehabt, aber zwei Tage waren nicht so, also sie war ein bisschen ungeduldig. Und ich habe einfach bemerkt, dass ich innerlich nicht klar war. Und deshalb habe ich dann extrem viel Zeit für mich genommen und zwischen den Sachen, was ich tun musste, ja, habe ich einfach gelegen und gelesen. Also ich habe letzte Woche sehr mich aufgebaut. Was ich bemerkt habe, so im Glauben schwank ich ein bisschen, ja. Und dies passt nicht und das passt nicht. Und dann weiß ich, okay, dann geht es einfach darum, dass ich meine Denkweise wieder jetzt auf Gott ausrichte. Also ich habe kurz gesprochen zu den anderen, aber ich habe sehr faulenzige Woche gehabt, letzte Woche. Also ich habe wirklich nur die Coachings gemacht mit euch, meine Nichte versorgt und sonst wirklich nichts gemacht. Sondern ich war im Bett und auf der Couch und ich habe aus meinem Kopf ausgeschaut und Predigten angeschaut. Also, weil ich bemerkt habe, ich bin nicht auf dem Höhepunkt. Ja? Also du sollst immer wieder zuerst auf dich schauen. Wenn du nicht auf dem Höhepunkt bist, dann tust du Sachen für dich. Wenn du zu viel arbeitest, dann musst du weniger arbeiten. Also Elisabeth, ja, da sage ich dir immer, du musst weniger arbeiten, die Hälfte. Viel weniger, ja? Mit dem faulenzen ist gut daran, dachte ich letzte Woche auch, das ist liebevoll. Also, faulenzen ist bei mir die größte Kraftquelle. Also es ist wirklich so. Man kommt nach viel schneller und effizienter Vorräumen. Aber faulenzen... Die Ruhe einzugehren zuerst ist das Wichtigste. Da ist dem Stress heraus, kostet noch mehr Stress. Da ist der Ruhe aus, ist sogar noch viel schöner. Und faulenzen heißt für mich nicht, dass ich dann über schlechte Sachen nachdenke. Weil sehr viele faulenzen... Machen gar nichts. Machen nicht in die Umsetzung und haben schlechte Gedanken. Das Schlechteste, was du machen kannst, ist genau das. Schlechte Gedanken machen und nicht in die Umsetzung gehen. Das ist nicht faulenzen, ja? Faulenzen heißt, du lädst dich auf mit dem Wort Gottes, wo du einfach nicht mehr anders denken kannst, dass du gut bist, dass du hier eine Bedeutung hast, dass du hier was zu geben hast, dass die Menschen auf dich warten, dass wenn du etwas nicht tust, das geht ab in dieser Welt, diese Gedanken dazu denken. Da ist die Umgebung egal, ob du am Strand liegst oder auf dem weißen Thron sitzt, oder ob du irgendwo im Stau stehst oder wo denn auch. Kannst du in dieses Rohr eikehren, faulenzen, aber gute Gedanken haben. Genauso kannst du dich im Stau aufregen. Passiert mir nie. Aber es ist immer wieder eine Entscheidung, dass ich sage, stopp, es wird schon einen guten Grund haben. Alle Dinge zusammen dienen unserem Guten. Überall kann ich mich immer wieder entscheiden, welche Gedanken habe ich jetzt. Gedanken nämlich Füllen, die mich stärken, die mich aufbauen, die mir meine Position bringen, die mich in meine Ziele hineinbringen. Oder habe ich Gedanken, die mich davon abhalten wollen. Das heißt, kommuniziere ich mit dem Feind. Aber wenn wir an uns zweifeln, was kommt nicht von uns, was kommt vom Feind. Und wir dürfen entscheiden, dann zu sagen stopp. Mein Vater hat gesagt, alles was ich berühre, ist erfolgreich. Das heißt, wenn ich mich berühre, bin ich erfolgreich. Und dann schaue ich, welche Schritte sind dafür notwendig. Welchen nächste Schritt gehe ich? Also unsere Gedanken können wir nicht auf die anderen Seite machen. Also unsere Gedanken können wir, also, unseren Gedanken können wir nicht kontrollieren, weil der Feind kann uns blöde Gedanken geben. Aber der Feind kann unseren Glauben nicht kontrollieren. Das heißt, du alleine und wir alleine sind dafür zuständig, was wir glauben. Und Glauben kommt vom Hören und vom Hören und vom Hören und vom Hören. Das heißt, der guten Nachricht über Christus und was Christus zu deiner Berufung sagt. Das heißt, wenn wir zweifeln an unserer Berufung, dann haben wir zu wenig gute Nachrichten angehört. Das ist das Einzige. Dann haben wir unsere Familie, unsere, unserem Umfeld, unseren Erfahrungen mehr Gewicht gegeben, mehr Zeit da verbracht, als uns zu füllen mit den Worten Gottes über unseren Glauben. Und was mir total hilft, er fieser 2, 10. Wir sind geschaffen in Christus Jesus und da ist das Wort in englisch und in griechischen Workman-Ship. Also wir sind sein Werk in Christus und das heißt griechisch poesie lürig. Stell mal vor, du bist in Christus geschaffen poesie lürig. Das braucht Inspiration. Das heißt, Jesus braucht Inspiration, dich zu erschaffen. Das musst du dir geben. Ja, reim, also es reimt etwas. Das ist nicht so einfach. Dazu brauchst du wirklich Inspiration, wenn jemand Lieder schreibt oder Gedichte schreibt. Also du bist quasi die Poesie, wozu Jesus Inspiration gebraucht hat. Hast du dann recht, über dich so zu denken, dass du etwas nicht zu geben hast? Sagst du, Jesus, du hast gefuscht bei mir. Und wenn du quasi an die 2 füllst, an deiner Berufung, an deinem Coaching-Programm oder was auch immer, nur weil du zulässt, dass du blöde Gedanken denkst. Und ich habe das mit meiner Mama gespielt letzte Woche, weil sie vor einer OP steht. Und manchmal, also wir waren Physiotherapie und wir machen jetzt die Schritte Richtung OP. An manchen Tagen war sie gut drauf und manchen Tagen nicht. Und dann hat sie immer wieder damit ein Thema, dass sie zulässt ist, weil sie jetzt halt krank ist. Und dann habe ich gesagt, Mama, wenn ich denke, ich bin zulässt, dann ist es ein roter Gedanke. Ich habe gespielt mit dir. Es gibt rote Gedanken und grüne Gedanken. Grüne Gedanken, die du weiter denkst, rote Gedanken, die du aufhörst zu denken. Das ist einfach Stopp. Da musst du stehen bleiben. Ich habe nur ein Obstettel für sie gemacht. Rainer hat dann so einen grünen Hacken und einen roten X gemacht für sie. Und dann, du darfst auf den Jagd gehen bei deinen Gedanken. Gedanken, die dich Energie kosten, die dir sagen, du hast hier keine Existenzberechtigung oder dein Coaching-Programm hat keine Existenzberechtigung. Ja, die sind rote Gedanken. Das sind Gedanken, die rauben dir die Kraft. Genau das wissen wir, das ist der Arbeit des Feindes. Er ist gekommen zu rauben, zu morden, zu vernichten. Deswegen, er raubt es. Der Feind hat keine Macht mehr. Es ist ganz, ganz wichtig, dass du weißt, der Feind hat keine Macht mehr. Er ist überwunden worden. Du kannst ihm nur Macht geben. Ich kann ihm nur Macht geben. Wir können ihm Macht geben, indem wir darauf hören. Wenn wir ihm aber nicht mehr darauf hören, sondern jedes Mal gleich, kommen Arbe, es steht geschrieben. Wie Jesus auch gesagt hat. Arbe, es steht geschrieben. Ich bin erfolgreich. Aber es steht geschrieben. Ich habe Kunst vor Gott und für den Menschen. Es steht geschrieben. Mir gehört alle Freude. Es steht geschrieben. Mir gehört die Fülle. Es steht geschrieben. Mir gebe vollkommener Gesundheit. Das steht geschrieben. Der Feind versucht es zu verdrehen. Hören wir drauf, leben wir es. Hören wir auf das Wort Gottes und schreiben das dagegen über. Haben wir das und leben wir das. Oder Standort zu weifeln. Manchmal hören wir von der Schweiz. In der Schweiz ist es sehr schwierig, in der Schweiz sind die Leute so oder so. Dann hören wir, in Ostdeutschland ist es sehr schwierig, die Menschen sind so oder so. Dann hören wir, in Ostfriesland, in Deutschland sind die Menschen so oder so. Das ist ganz schlimm. Dann in Stuttgart dagegen arbeiten die Menschen so viel. Da geht es gar nicht. Die Ruhrpott, genau das Gleiche. Ich habe noch keinen Bereich in Deutschland, Österreich oder Schweiz gehört, wo es einfach wäre. Trotzdem ist die Allerhaus dieser Gegenden. Deshalb kaufe ich das einfach nicht ab, weil Gott sagt, aber er hat gesagt, ich bin gesegnet. Lot hat gesagt, tauschen wir den Platz. Nimm du diesen Platz, ich nehme den anderen Platz. Dann war da, wo Abraham umgezogen hat, da dieser Platz war gesegnet. Und da, wo Lot war, war nicht gesegnet. Und beide sind gerecht. Beide haben die Position von Gott, dass sie gesegnet worden sind. Aber der eine, der Lot, hat gedacht, es hängt vom Standort ab. Und Abraham wusste, ich bin der Gesegnete. Und überall, wohin ich meine Füße tue, ist ein eingenommenes Land. Das heißt, es geht darum, dass wir Schritte tun. Füße stehen immer wieder dafür, dass wir das Land einnehmen. Und obwohl Gott Abraham schon das ganze Land gegeben hat, hat er gesagt, überall, wohin du deine Schritte legst, ist dein Land eingenommen. Gebe ich dir das Land, obwohl er davor schon das ganze Land bekommen hat. Das heißt, wenn du diese Rüge glaubst, dass im Osten, im Westen, im Norden, im Süden, Stuttgart oder irgendwo in der Schweiz, ja, ist nicht so einfach ist, dann bist du wie Lot unterwegs. Und er war ein besiegter Gerechte. Abraham war ein siegreicher Gerechte. Und dieses Land, was uns gehört, das ist sozusagen auch die Bibel. Man kann diese Geschichte, das Land fließend von Milch und Honig, steht für uns für die Bibel, für das Wort Gottes, für das, was er über uns sagt, was da drin geschrieben steht. Dieses Land sollten wir einnehmen. Da stehen die Segnungen drin. Alle Segnungen, die in diesem Wort stehen, sind für uns ein Ja und Amen in Christus. Also wo der Abraham im Israel war, für uns ist dieses Buch für uns die Richtlinie, was unser Land ist, was unser Besitz ist, was uns gehört. Und das immer mehr zu sehen, was steht da überall drin, was mir gehört. Und, ja, genau, das war es. Und früher habe ich mich sehr oft ausgeliefert gefühlt und dann gab es einen Satz, was mich extrem getrickert hat. Das ist ein Satz von der Welt, aber ich werde das jetzt biblisch übersetzen. In der Welt wird gesagt, das hasste ich diesen Satz, ja? Dass so wie dein Leben heute ausschaut, das ist das Ergebnis von deinen Entscheidungen früher. Ich hasste diesen Satz, weil das mir alle Verantwortung gegeben hat. Und ich habe gesagt, also so habe ich sicher keine Entscheidung getroffen. So habe ich sicher keine Entscheidung getroffen. Das wollte ich auch nicht. Das wollte ich auch nicht. Und das habe ich jetzt. Und hier habe ich noch die Segnung nicht. Und das funktioniert noch nicht. Also ich habe mich voll ausgeliefert gefühlt und diesen Satz hasste ich. Ja? Und dann habe ich immer wieder gedacht, sehr oft wurde für mich entschieden, habe ich gedacht. Nicht ich habe mich entschieden. Und dann, als ich dann begonnen habe, im Glauben zu wachsen, dann kam ich darauf, und das wurde bei mir total umgedreht, kam ich darauf, dass was ein großen Privileg wir bekommen haben, wie sehr wir unser Leben gestalten können, indem wir beginnen, die Inhalte unseres Herzens, wie wir glauben, in unserem Herzen zu verändern. Das geht viel tiefer. Und indem wir beginnen, diese Gedanken, also die roten und die grünen Gedanken, Marce, es wahrzunehmen, was denke ich? Ist das das, was Gott über mich sagt, oder ist das was anderes? Dann sind wir schon auf der Gedankebene, wo ich sehe, okay, dieser Gedanke ist absolut nicht ein Gedanke, was mein Business weiterbringt, oder was unsere Ehe weiterbringt, oder was Kindererziehung weiterbringt, oder was unsere Finanzen weiterbringt. Also ich habe begonnen, die Gedanken zu kriegen, und zwar dadurch, dass ich vor den Gedanken geschaut habe, welche Gefühle habe ich. Und wenn ich down war, wenn ich schlecht gelaunt war, wenn ich, was der Pression war, dann wusste ich, dass das die Qualität meiner Gedanken zeigt. Also die Gefühle von uns sind wie ein Barometer, haben mit der Wahrheit nicht zu tun, zeigen nur die Qualität unserer Gedanken. Und wenn wir blöde Gedanken denken, haben wir blöde Gefühle, und sei dankbar für die blöden Gefühle. Weil erst wenn du die blöden Gefühle wahrnimmst, checkst, kannst du schauen, was denke ich eigentlich, welche Gedanken habe ich in meinem Kopf? Ja, über unsere Kunden, über unsere Coaches, über unseren Mann, über den Verkehr, über das Wetter, über was auch immer, was die Gedanken habe ich da? Ja? Und über unsere Kunden zum Beispiel, denke ich, die haben kein Geld. Wird dich das voranbringen? Nein. Wird sie das voranbringen? Nein. Und so checkst du quasi zuerst deine Gefühle. Wenn sie schlecht sind, hast du schlechte Gedanken. Und wenn du schlechte Gedanken hast, dann hast du dahinter einen schlechten Glaubensatz in dir. Also du darfst beginnen zu schauen, wenn ich diese Gedanken habe, die Menschen haben kein Geld. Dann ist es etwas, was du verändern darfst und in Lösungen denken. Also zum Beispiel für mich ist es kein Problem, wenn Menschen kein Geld haben, weil sie können das organisieren. Wenn sie das nicht organisieren können, dann sind sie noch nicht ready. Und morgen werden wir darüber reden, wie wir den Menschen helfen können, also in dem Verkaufskoll, dass sie die Finanzen auch organisieren können. Wenn sie die Finanzen nicht hätten. Aber es geht nicht nur darum, dass wir Menschen anziehen, die kein Geld haben, sondern dass wir auch lernen, über die Menschen anzuziehen, die die Finanzen haben. Ja? Und das hängt von unseren Worten ab. So wie wir jetzt falsch gelegen haben bei unserem Workshop, ich euch erzählt habe, dass wir Gespräche hatten, davon drei konnten wir uns richtig richtig vorstellen, als Kunden, Elisa ist die eine davon, und die anderen acht waren für mich eine Katastrophe. Ich wollte mit ihnen nicht zusammenarbeiten. Das heißt, es lag nur an meinen Worten. Ich war jetzt nicht anders als in Mai oder als in Juni. Ich habe jetzt nur andere Worte benutzt. Und so viel Macht haben wir. Wenn wir die Menschen anziehen, die kein Geld haben, es liegt an unseren Worten. Scher angeschaut, was ich geschrieben habe, und war eh klar. Aber ich heisse auch, an dem nicht nur welche Menschen nicht anziehen, oder ob ich Menschen anziehe. Das muss man schon anfangen, zuerst mal darüber sich Gedanken zu machen. Wie denke ich denn darüber? Wie denke ich über mein Geschäft? Wie denke ich über mein Business? Wie denke ich über meine Kunden? Können Sie auf mich überhaupt zukommen mit meinen Gedanken? Ziehe ich Sie an mit meinen Gedanken, weil ich Freude habe auf Sie. Nicht auf die Finanzen, sondern auf Sie. Die Finanzen sind in der nächsten Folge. Also unsere Gedanken sind immer wieder die Folge von dem, was wir sehen. Wollen wir ein anderes Saatgut? Heißt es, wir sollten andere Gedanken sehen. Dann haben wir auch eine andere Ernte. Also wenn meine Anziehungskraft abgeht, kann passieren, dann beginne ich darüber nachzudenken, dass Christus in mir ist, dass ich in ihm bin. Und dann stelle ich mir vor, Christus ist einfach so von einem Dorf zum nächsten gegangen. Und überall haben die Leute zu ihm, die Menschen, die krank waren, die müde waren, die irgendwelche Probleme haben, zuhingeschleppt. Dann denke ich, und die gleiche Anziehungskraft habe ich. Also ich beginne dann darüber zu meditieren, was für eine Anziehungskraft Jesus hat, 2000 Jahre später? Ja? Auch noch. Und diese gleiche Anziehungskraft hat so in dir, und das beginne ich auszusprechen. Und ich sage nicht, oh, keiner ruft mich an, keine kommt in meiner Nähe, niemand sieht mich. Ich spreche diese Sachen nicht an, natürlich spüre ich das. Schatzi, wir wurden letzte Woche nicht angerufen, keiner wollte mit uns telefonieren, das sage ich schon. Und dann sagt er, okay, dann ist es Zeit wieder, Anziehungskraft anzukorben. Aber das ist nur Fakt, Tatsache. Vielleicht war ich müde, vielleicht hatte ich keinen Bock auf den nächsten Kunden, kann auch passieren. Und dann sage ich, okay, jetzt wieder dann Anziehungskraft aktivieren, indem ich darüber nachdenke, wie Anziehend Jesus ist. Wenn du Gedanken hast, von kein Schwein ruft mich an, wirst du unbedingt Schweine erst an der Kunde haben? Nur die besten Kunden haben so wie ich euch habe. Und genauso ist jemand der Versorgung. Wenn die richtigen Fischer unterwegs waren, der ganze Nacht, kam kein Fisch ins Netz. Und Jesus kam einmal kurz an Bord, er war dabei, und auf einmal war das ein Magnet für Fische. Er hat gesagt, werft eure Netze aus. Peter sagt, hey, wir sind die Fischer, du bist Zimmermann. Aber weil du sagst, ich werfe ein Netz aus, nicht Netze. Jesus hat gesagt, werft eure Netze aus. Peter hat gesagt, ich werfe doch mein Netz aus. Er war nicht so richtig dabei. Und dann gab es einen netzen, zerreißenden, boden sinkenden Fülle an Fische. Versorgung für seine ganze Familie, weil er jetzt auf Reise geht. Gott hat schon mit Finanzen vorgesorgt. Das war nicht nur, dass die Fische waren, und Peter geht, und die Verrotten. Das war Versorgung für die Familie, die zurückgeblieben ist. Wir haben alles verkauft, und dann hatten sie Geld gehabt, im Voraus. Die Fülle, sogar aus Wasser, macht ein Wein. So viel Wein, das ist für die Hochzeit viel zu viel ist, und die Hochzeitsgäste anschließend das noch verkaufen können. Versorgt sind. Weil sie hatten wahrscheinlich zu wenig Wein, weil sie nicht genug Finanzen hatten. Aber es gab so viel Wein, das hätte die ganze Hochzeitsgäste nicht mehr mehr trinken können. Wenn man liest, wie groß die Gefäße waren. Versorgung kommt alles von ihm. Stell ihm immer wieder dir vor, dass er in dir das Magnet ist, das Erziehungskraft hat. Also welche Bilder siehst du aus der Bibel für dich? Siehst du diese Vermehrung, dass Jesus aus dem wenig viel gemacht hat, oder aus dem Wasser Wein, oder Peter ist doch der Experte. Dann fühlst du dich nicht als Experte. Aber das hilft gar nicht, wenn du dich Experte führst, weil Jesus ist der, der magnetisiert und die Fische anzieht. Also warum machen wir uns kaputt mit dem Experten Gedanken? Ja, es ist ein Ungescheit. Ja, bei mir ist echt immer auch diese Unsicherheit. Und ich mache mir schon Gedanken, wenn die dann kommen. Und was ich mache, ich mache mir nicht Gedanken, wenn einer kommt, sondern dann kommen dann bei mir ja auch 50 Stück auf einmal, und ich mache mir dann auch eine kleine Kette. Ich mache mir nicht Gedanken, wenn einer kommt, sondern dann kommen dann bei mir ja auch 50 Stück auf einmal, und wie soll ich das dann alles machen? Wo muss ich sie dann hin und welcher Weg ist dann und alles Mögliche? Und dann schlage ich die wahrscheinlich schon k.o. Wie ist man einen Elefanten? Stück für Stück. Genau. Ein Häppchen nach dem anderen. Und es ist nicht schlimm, wenn Menschen 1, 2, 3 Wochen auf einen Termin auf dich warten. Als du gesehen, der eine Mann hat geschrieben, wenn er davor vor dem Termin mit mir eine Stunde aufzeichnen kann, muss dann passt der Termin nicht. Hast du das gesehen? Ich habe zurückgeantwortet. Okay. Warum sollte ich in jemanden eine halbe Stunde investieren, wenn er nicht einmal eine Stunde anschaut? Nichts. Der muss mehr tun, als ich. Wenn nicht, nicht der Richtige. Und es ist nicht Menschenverachtung oder Arroganz. Schau mal, wie hat Jesus seine Zeit eingeteilt? Jesus hatte 70 Jünger. Die haben eine bestimmte Nähe zu ihm gehabt. Danach von den 70, hatte er 12. Die waren näher zu ihm. Mit denen hat er mehr Zeit verbracht. Von den 12 gaben auch 3, mit denen er noch enger war. Und von den 3 gab es noch den einen, mit dem er noch noch enger war. Also der Johannes, der seine Liebe erkannt hat. Wir haben auch ein Johannes. Den der Jesus am meisten liebt. Weil ich früher gedacht habe, es ist gerecht, wenn ich jedem genauso viel Zeit gebe. Es ist nicht wahr. Auch in der Kindererziehung ist es nicht gut, jedem Kind die gleiche Anzahl von 60 Minuten zu geben. Der eine braucht nicht nur eine Minute oder was ganz anderes. Und der andere braucht 3 Stunden. Das ist nicht Gerechtigkeit, wenn wir denken, wir müssen nicht jedem das Gleiche geben. Es ist nämlich auch die eigene Verantwortung, die die Menschen haben. Der Johannes wusste von sich selbst, dass Jesus ihm so sehr liebt. Petrus wollte sich darstellen, er kann es machen, er liebt Jesus. Aber er hat sich auch noch vorhin gepresse, wollte auch die Nähe zu Jesus haben. Und Jacobus. Und alle wieder auf eine andere Art und Weise. Aber Johannes wusste einfach, was es heißt, geliebt zu sein. Der war auf dem Brust von Jesus. Er wusste, dass Jesus wieder auferstehen. Er war der einzigste, der am Kreuz war. Er war ein Insider, er wusste viel mehr, was alles passieren wird. Genau so wie der eine Maria, die auch bei Jesus Füße saß. Die wohnte am nächsten, von da, wo Jesus begraben worden war. Aber sie war nicht am nächsten Tag am Grab. Die andere, die weiter weg waren, wollten Jesus am Grab besuchen. Sie wusste, Jesus ist auferstehenden. Sie hatte Ideen gehabt, sie hatte Insiderwissen gehabt. Sie hat viel mehr. Deswegen auch, wenn wir, dass die Nähe, wir uns mit Jesus beschäftigen. Dass wir mehr sind, wie geführt in unserer Geschäfte. Dass wir mehr sind, wie geführt in unserem Coaching. Dass wir mehr sind, wie geführt in der Art und Weise, wie wir unsere Werbung schalten. Wie wir unsere Ries machen. Weil er uns Ideen gibt, weil er uns Inspirationen gibt. Weil er uns führt und leitet. Und wir nicht alles machen müssen. Und dann sind wir auch nicht mehr so schnell überarbeitet. Weil wir machen es aus seiner Kraft. Und dann geht hin in dieser Deine Kraft. Wo Gott gesagt hat zum Gideon. Wo der Gideon gesagt hat, ich bin der kleinste, ich kann doch nichts, ich bin der kleinste in meiner Sippe. Solche Leute kann Jesus benutzen, weil dann weiß er, er kann durch sie wirken. Und dann ist es auch sichtbar. Samson, der Starke. Ich schätze, der war so ein ganz schlichter, dünner Mann. Nicht so wie der Zeichentrick, er gezeigt wird mit solchen Muckys. Weil dann hätte ich gesagt, ja, klar, dass der das schafft, diese Kämpfe. Nein, es war sichtbar, dass Gott mit ihm war. Und dadurch hatte er diese Kraft, die verschiedenste Sachen zu machen und zu tun. Okay, jetzt eine Hausaufgabe. Stell dir eine Person vor, die für dich die einfachste Kundin oder Kunde wäre. Stell dir vor, wie soll dieser Mann sein? Also, ich sage für mich und für uns, ja, Umsetzung stark. Der muss einfach in die Umsetzung gehen. Der muss heiß sein. Der muss wie ein Schwamm sein. Alles aufnehmen. Alles aufsaugen wollen. Inhalieren die Videos, wie das Johannes gesagt hat. Und ich habe einfach darüber Gedanken gemacht, was ist für mich die leichteste Arbeit? Wer möchte leichte Arbeit machen? Mit Kunden? Sehr gut. Denn musst du deine Kunden-Impfuraus vorstellen, wie ist es für dich leicht? Für mich ist es leicht, wenn Menschen gerne die Videos so anschauen, die sich Impfuraus schon informieren. Deshalb sind die Workshops und die Aufnahmen, Elisabeth, so wichtig. Damit hast du einen extrem wichtigen Schritt gemacht. Weil beim nächsten Mal jemand möchte mit dir sprechen, schickst du dieses Video zu. Und wenn sie das nicht eine Stunde anderthalb anschauen, sind nicht die richtigen. Du hast deine Stunde gespart. Das heißt, sie müssen Sachen vorinformieren wollen. Jetzt habe ich schon zwei Anmeldungen bei mir. Das heißt, für mich war es total wichtig, dass sie nicht so ein Konsument irgendwie Einstellung haben. Okay, ich buche bei dir Sylvia ein Gespräch und erzähle mal, was hast du mir zu geben? Was kannst du bei mir bewirken? Wie kannst du mich erfolgreich machen? Ja, das ist anstrengend. Da muss ich die ganze Zeit bei ihnen irgendwie mich bewähren. Will ich doch gar nicht. Nee, ich will Menschen haben, die sagen, ich habe eine Berufung. Ich möchte wissen, was meine Berufung ist. Ich bin hier, weil ich meine Berufung leben möchte. Ich möchte als Coach anderen helfen. Ich möchte, ich habe eine Botschaft. Ich möchte diese Botschaft in die Welt bringen. Ich möchte noch etwas bewegen. Ich möchte nicht nur vegetieren. Ja, ich möchte noch etwas erleben. Und so sei dir. So haben wir euch ausgewählt. Und vielleicht denkst du, es ist doch nicht christlich, wenn ich die anderen Leute dann irgendwie außer Vorlässt, wenn ich die nicht annehme, wenn die nicht mehr zu mir kommen. Und wenn ich mich nicht mehr um sie kümmere, was hat Jesus gemacht? Er hat die 70, hat er weggeschickt. Und dann drehte sich um zu die Zwölfe und sagt auch noch, wollt ihr auch gehen? Er wollte dieses Commitment haben. Er wollte die Menschen haben, die wirklich sagen, ja, ich gehe dafür. Und diese 11, also aus der Judas, aus der 11, die haben alle, auch wenn es der unglaubliche Thomas heißt, das war nur wegen einer Sache, einer kleinen Verfehlung. Aber der hat anschließend fast ganz Indien evangelisiert. Er hat riesengroße Veränderungen in Indien. Deswegen gibt es so viele Änderer, die Thomas heißen. An Leute, die hatten es drauf und die sind rausgegangen, die sind losgegangen. Und solche Leute, damit zu arbeiten, damit voranzugehen, das macht richtig Spaß. Wir müssen die Menschen nicht mitziehen. Jeder hat seine eigene Verantwortung in seiner Berufung voranzugehen. Wir geben alles. Aber jeder soll alles geben. Eure Kunden sollen genauso alles geben. Nicht euch zur Verantwortung bringen nur, nein, sie haben ihre eigene Verantwortung. Eure Kurse, eure Begleitung und eure Berufung hilft ihnen. Punkt ist so. Nicht mehr zweifeln. Dann wollte ich Menschen haben, die nicht sagen, du machst mich erfolgreich. Sondern die sagen, ich weiß nicht, wie das geht, zeig mir, aber ich gehe. Die den Erfolg oder die die Eigenverantwortung bei uns nicht abladen wollen. Ja? Die Coachbar sind. Das heißt, ich habe jeden von euch schon unangenehme Sachen gesagt. Und ihr habt das mitgebracht. Ich habe das mitgebracht. Ich habe das mitgebracht. Ich habe die Generation gesagt. Ich habe die Generation gesagt. Ihr habt das ausgehalten. Ihr habt dann verändert die Richtung, die ihr gegangen seid. Das war für mich total wichtig. Dass ich unangenehme Sachen sagen kann, dass ich euch herausfordern kann, solche Kunden wollte ich haben. Ich wusste, wenn ich das nicht machen kann, Wenn jemand in die falsche Richtung läuft oder wenn jemand gerade den Po nicht hochhebt von der Bank, ja, ich musste euch sagen können, jetzt ist Gas geben angesagt. Oder ich muss sagen können, jetzt ist es weniger Arbeit angesagt. Oder ich muss sagen können, jetzt ist es Urlaub angesagt. Also ich muss diese Sachen sagen können, weil wenn ich nicht führen kann, unsere Kunden, dann habe ich keinen Einfluss auf sie und wenn ich keinen Einfluss auf sie haben kann, dann kann ich ihnen nicht helfen. Deshalb war für mich wichtig, dass unsere Kunden coachbar sind und hier ist jeder coachbar. Ich darf unangenehme Sachen sagen. Weil manchmal möchtest du so schön und gemütlich machen für deine Kunden, ja? Bloß nicht anecken, bloß nicht etwas sagen, was du spürst, dass sie aber wissen müssen. Und wenn du das nicht sagst, ist nicht gut. Dann gehen sie nicht weiter. Ja, also für mich war auch total wichtig coachbar. Das heißt auch, dass man mutig die Herausforderungen hindurchgeht. Wir haben ja die letzten Wochen öfters darüber gesprochen. Wir haben die Beute erst nach dem Kampf oder im Kampf. Wir müssen manchmal durch etwas hindurchgehen, was vielleicht herausfordernd ist. Aber wir wissen, es gibt auch die Belohnungen dazu. Deswegen brauchen wir auch Kunden, die nicht für jede Herausforderung sagen, von okay, jetzt meine ich das nicht, bis nicht meins. Also die Herausforderungen, die kommen, aber zu wissen, dass die Herausforderungen wieder Belohnungen gibt, dass es wieder eine Vergrößerung in deinem Business gibt, dass es wieder eine Vergrößerung in der Gesundheit, in jedem Bereich deines Lebens gibt, dadurch. Wenn du den Mut hast, da auch dahin durchzugehen. Und nicht zu sagen, also keine Kunden, die Herausforderungen, die die Situationen, wo sie drin sind, im Vordergrund haben, sondern wirklich diese Mut haben, die nächste Schritte zu gehen und zu wissen, Jesus ist mit uns und es wird erfolgreich. Also mit 200.000 Euro zu starten oder eine richtige Arbeitstelle zu wissen, von mir erst mein Versorger und ich weiß noch nicht mal, wie ich die Kunden bekomme. Ich habe gewusst, da drüber brauche ich mich nicht kümmern, das macht er. Ich gehe in meine Berufung voran und so war innerhalb von eineinhalb Jahren die ganze Schulden weg. Nicht durch das, was wir verdient haben, sondern wirklich auf übernatürliche Art und Weise. Weil ich wusste, ich bin vom Beruf Sohn. Sohn ist allerhöchstens dem alles ganz sogar gehört und er hat meine Schulden auch getragen. Er ist dafür verantwortlich. Hätte ich gedacht, wie kann ich das jemals schaffen, dass ich irgendwie 200.000 Euro Schulden abbezahlen kann, plus noch die Zinsen, Zinsen, Zinsen, Zinsen, Zinsen, die jedes Jahr dazu kamen. Wir haben schon zehn Jahre bezahlt, aber das waren alles nur Zinsen. Der Schuld war immer gleich nach zehn Jahren. Und vor allem waren sie weg. Jetzt haben wir dieses Jahr schon so viel an den Umsatz gemacht. Und nächster Punkt war für uns noch total wichtig, dass unsere Kunden dranbleiben. Und das wünsche ich dir auch. Das heißt, wenn es Schwierigkeiten da sind, wenn etwas nicht das erste Mal klappt, dass sie dranbleiben. Dass sie eine Arbeitsmoral haben. Deshalb habe ich solche Fragen auch gestellt im ersten Gespräch, dass ich raus finde, haben unsere Kunden Arbeitsmoral, haben sie fleiß. Ja? Oder sind sie, ah Gott macht es schon. Wenn es schwierig ist, dann sagen sie, ah Gott macht es schon. Oder nee, sie sind auch bereit mal zu schwitzen. Sie sind auch mal dran zu bleiben. Sie sind bereit, Feedbacks anzunehmen, korrigiert zu werden. Und das ist etwas, was ich für dich wünsche, dass du solche Kunden hast. Ja? Weil wenn wir Kunden coachen, dann werden sie natürlich Rückschläge haben oder Sachen nicht das erste Mal. Also funktionieren nicht immer das erste Mal. Ja? Bestimmte Schritte funktionieren nicht das erste Mal. Und wenn sie dann Handtuch werfen, dann werden sie das nicht erreichen, warum sie bei dir gebucht haben. Also du brauchst Menschen, die dranbleiben. Und deshalb habe ich geschaut, habt ihr fleiß? Ich habe gesehen, ja, dann darfst du reinkommen. Wenn ich gesehen hätte, jemand ist nicht fleißig, ja? Hätte ich gesagt, nein, danke, weil ich weiß, dann werden wir Probleme haben. Es gibt Menschen, die zu wenig Arbeitsmoral haben. Und sagen, ah, alle so leicht sein, Leichtigkeit und ich bete nur und der Taube fliegt in meinen Mund, solche Kunden brauchst du nicht. Ja? Wem hat es geholfen, wie ich bei Kunden nachdenke? Welche Kunden wir brauchen? Sehr gut. Johannes? Ja, ich wollte noch mal was zum Fleiß sagen. Die Arbeit, an der wird ja der Fleiß gemessen. Kann so. Bei Elisabeth kann man glaube ich wissen alle, dass die sehr fleißig ist und die produziert. Die hat dann Ergebnisse. Bei mir ist das oft so, dass ich schon völlig erledigt bin, vor lauter Nachdenken über Dinge oder Sortenjagen oder neu einschätzen. Oder die Gefühle ordnen dazu, die damit verbunden sind und habe meine Kraft verbraucht. Also ich könnte deinem Tipp dann folgen, mich aufs Sofa zu legen, aber geht gar nicht, weil ich habe nichts erreicht. Ich habe ja heute, stimmt nicht, ich habe ja heute Morgen oder am Anfang auch erzählt, ich bin da dran gewesen, aber ich habe noch kein Produkt. So, und ich nehme mal stark an, das ging mir vielleicht ein bisschen selbst die Antwort, dass diese Arbeit, die ich da mir sehr wohl mache, dass ich die mal als erstes wertschätzen sollte. Yes. Und als zweites, sie vielleicht noch ein bisschen ordnen sollte, also mehr auch zeitlich Bäume einräumen sollte, wo ich das eine oder das andere mache, das das fühlen Denken sortieren und das vielleicht kleine Produkte erzeugen, also Klammer auf, wie er sich den Elefantenklammer zu. Und dann tatsächlich mir auch, wie der Reiniger oft sagt, mir die Uhr auch gönnen oder erlauben darf, erlauben. Genau, das ist kein gönnen, sondern das ist ein erlauben. Ich erlaube mir Ruhe als Kraftquelle. Ich schlafe zum Beispiel jetzt länger und merke, ich bin viel wacher und klarer am Tag. Also so, das waren so meine Gedanken zum Fleiß. Ich hampele da allerdings doch immer wieder rum und denke, Mist, jetzt hast du das und das gemacht oder nicht gemacht? Also dann, also erstens, du darfst dich nicht mit Elizabeth vergleichen. Durch nicht, aber vergleich ist immer nicht gut. Fleiß heißt für mich, dranbleiben, sich damit auseinander setzen und Umsetzungsschüttel machen. Und du bist ein, im Kopf sehr stark, sag ich mal, Johannes. Das heißt, du analysierst sehr viel, aber du bleibst dran und du hast deine Erkenntnisse, aber er sollte dich nicht sagen, du bleibst dann, du hast deine Erkenntnisse und ich wollte noch hinzufügen, der Rhythmus oder die Geschwindigkeit ist egal für mich. Ja, sondern es geht immer wieder darum, Erkenntnisse zu machen und dann diese Schritte auch umzusetzen. Das heißt, du hast jetzt deine zweite, drei Testcoachs, das ist das, was bei dir dran war und du hast das gemacht. Also du analysierst die Sachen und dann setzt du um und das ist das, was für mich wichtig ist. Was gefällt dir? Genau so auch dieses Thema, sich immer wieder damit zu beschäftigen, welche Gedanken habe ich, welche Gefühle habe ich, sind es Gefühle, die mir Kraft geben oder die mir Kraft rauben. Aber wenn sie mir Kraft raubend, dann heißt es, ich habe falsche Gedanken. Also ich habe mein Leben lang diesen Konflikt und die Sachen mit dem roten und grünen Gedanken, die sind natürlich genial, die hilft daraus. Und das ist genauso fleißig sein, fleißig, die Gedanken zu erneuern, fleißig, das Gute zu erwarten, fleißig zu sein, die gute Gedanken zu denken, fleißig zu sein, sich wirklich auch mit Jesus zu beschäftigen, was ist es für einen Kraft, den er mir auch gegeben hat. Und welche Vertrauen darf ich auf ihm haben und darf ich loslassen, wo ich nicht auf mich vertrauen brauche, weil überall, wo ich noch Vertrauen in mir habe, kann er nicht wirken. Und ich habe immer wieder herausgefunden, mit langen Studieren und Probieren, dass er da wo er gewirkt hat, dass es besser war. Schau mal, Herr Paul. Und deswegen, dass du stelle, wir lernen, fleißig sind, loszulassen, fleißig sind, in der seiner Ruhe einzurtehren. Wenn wir fleißig sind, wirklich in seiner Führung hineinzukommen, kommen wir schneller voran, wenn wir fleißig drin sind, das so wertzuschätzen, was er mir auch gegeben hat. Und auch wenn das Programm noch kein Namen hat, das Programm schon fertig ist. Und ich das schon verkaufe kann, für 10.000 bei dir zumindest. Weil du in dieser Kunde nicht mehr brennst, weil du diese Kunden, die du hast, würden dich unter 10.000 nicht ernst nehmen. Aber es ist nicht du, es ist er. Gib ihm die Ehre, dass das, was er in dich hineinlegt hat, diesen Wert hat. Das ist fleißig sein, in seine Sonntaschaft hineinzukommen. Das ist genauso fleißig sein. Das andere abzuwerfen, das alte ist vergangen, die alte Denkweise, die alte Mustern, die können mich nicht mehr zurückhalten. Auch wenn das so lange gedauert hat, nein, heute ist der neue Tag. Das alte ist vergangen, sieher Neues ist geworden, es ist vollbracht. Und das ist fleißig sein. Und fleißig sein heißt auch einfach die Schritte zu Unwunschkunden, Interviewtestkunden, Verkaufsgespräche, einfach diese Schritte machen, ja, jeder in seinem Tempo, aber tun. Claudia, bist du da? Ich habe zu dir eine Frage. Aber Johannes ist jetzt schon der erste Verkauf fertig. Ja. Kein Testkunde mehr. Ja, jetzt hat du schon drei Testkunden, jetzt ist genug Testkunden. Jetzt ist der erste Zehntausender. Und fleißig sehen diese Zehntausenden für dein nächste Kunde, für diese nächste Kunde, der das auch wertschätzt. Der dir vollkommen vertraut, der weiß, dass du ihm da helfen kannst, der die Schritte tut. Das heißt auch fleißig zu sehen, dass diese Kunden jetzt auf dich zukommen, mindestens 10.000. Oder fleißig sein, was kann ich offline machen, heute zwei, drei kleine Aktivitäten, ja? Wem kann ich schreiben, WhatsApp schicken, wer springt mich an aus meiner Liste? Und online fleißig sein, ein Regel zu machen, ein Text zu schreiben, ein Workshop zu machen, was auch immer. Einen Schritt jeden Tag. Okay, Claudia, ich wollte noch wissen, was ist mit deinen Testkunden? Hallo. Der ist krank, er ist krank geworden und ist auch ganz komisch. Der abweisend, das war das erst mit dem Teenager. Was machst du jetzt eigentlich mit der Teenager Geschichte? Nein, nein, nein, nein, sondern ich möchte, also wenn jemand abweisend ein Kunde von dir ist, dann schick ihn mal wieder rein. Was war die Situation? Ja, das wissen Sie schon, was die Situation war. Was war? Also, der fällt mich im Internet und hätte gerne irgendwie in der Richtung was gemacht. Also, das ist kein Testkunde, ja? Also, die muss man wegschicken. Ja, genau. Deswegen bin ich schon ganz froh, dass ich das so entwickelt habe. Die andere Intentionen haben, die muss man einfach wegschicken, ja? Ich habe dir gesagt jetzt, wie diesem Löwenherz Geschichte, Löwenstark. Löwenidentität, ja? Genau. Hast du das so schon eine Liste geschrieben von Männern, die einen Partnerin suchen? Nein, aber ich hatte jetzt zum Beispiel, auf der Weiterbildung habe ich zum Beispiel, man getroffen, der hatte gerade eine Scheidungssituation. Und das hat sich total in seinem System gespiegelt, wie niedergeschmettet der war. Und habe ich dem dann mal kurz gezeigt und habe dem dann so ein bisschen gekocht, beim Frühstück so, was ich finde, das war total schön. Also, das hat mir gefallen. Und heute habe ich tatsächlich so einen Stop, stop, stop, nicht weitergehen. Du hast ihn gekocht und hast ihn zum Kunden gemacht? Nee. Warum nicht? Das war so ganz, das ist einfach so schnell gegangen. Ich habe den jetzt noch, den Kontakt habe ich noch. Also, ich habe den ungefähr fünf Minuten gekocht und dann hat er mir heute geschrieben, ja, also, ich weiß jetzt, was in mir ist, was in mir der Löwe steht. Und dann, also, er ist jetzt plötzlich sofort, ich habe es wach gekitzelt und jetzt ist er glücklich. Aber vielleicht kommt, ich muss ja nochmal nachgraben. Bist du bereit, darüber nachzudenken, dass du aufhörst zu kurzen bei Physiotherapie, beim Frühstücken, bei all diesen Gelegenheiten, Claudia? Ja, bin ich bereit. Allerdings zeig mir da, also, habe ich dadurch eben, also, ich war ja auch in dem Thema einfach noch sehr, sehr jung. Ja? Ja, was willst du jetzt dadurch erreichen? Ich will damit nicht so reichen. Also, das gibt mir einfach so diesen, ja, wo ich kann, los geht's. Triv. Und auch, und ich erkenne halt auch, dass es nicht nur darum geht, eine Frau zu gewinnen, es geht um alles. Zum Beispiel heute Morgen hatte ich jemand, der KB ... Nein, nein, nein, ich möchte noch zurück. Also, wie oft hast du schon so gekocht, so kurz fünf Minuten und dann fühlen sie sich besser? Weiß ich, wie oft du mich hinaus willst. Hab ich schon oft gemacht? Wie oft, circa? Wie oft, circa? 528 Mal. Ehrlich. Wie oft willst du jetzt noch machen? Das passiert einfach. Ja, ich verstehe dich. Ich würde darüber reden, dass das nicht passiert, aber wie oft möchtest du das noch machen? Mir macht das schon Spaß, deswegen will ich das auch nicht kutschen. Und dann sind sie so glücklich, dass du kein Kunde gewinnen kannst. Nein, du hast ja recht. Was? Nein. Du möchtest gar keine Kunden haben? Doch, doch, ich will natürlich Kunden haben. Wirklich? Jetzt gar nicht so streng zu gucken. Das ist vielleicht so braun, wenn gerade, das sieht nur so aus. Ja, ja, ja, ja. Okay, dann schauen wir mal. Und weil du willst, Kunden haben? Ja, natürlich will ich Kunden haben. Das wird schon. Wirst du die Menschen, die du bis jetzt geholfen hast, weiterhin ihr Erfolges berauben, wie du jetzt... Nein, nein. Aber das tust du. Okay. Du beraubst sie ihrer wirkliche Ernte, weil du sie nur ein bisschen hilfst und nicht den ganzen Weg mit ihnen gehst. Du beraubst sie. Es ist strafbar. Sie unterlassen eine Hilferstellung. Wenn du den Weg mit denen gehst, dann hilfst du sie wirklich. Sonst kommen sie immer nur wieder zu dir zurück und hilfst sie wieder kurz. Aber sie kommen nicht um Durchbruch. Ja, du machst sie abhängig von dir. Ja, sie kommen nicht mehr wieder. Das ist wirklich schlimm. Also, wo wir das für uns erkannt haben, wie schlimm das ist, dass wir am Anfang gemacht haben, haben wir Busse getragen. Was? Ja, Busse heißt umdrehen. Also Busse heißt nicht, dass wir Sack und Asche. Busse heißt, ändere deine Sichtweise. Ja. Wie lange wirst du es noch? An anderer Seite musst du manchmal auch, weil dir funktioniert es noch nicht. Also, es hat alles miteinander zu tun. Sagt los. Was hat sie gesagt? Wie lange wirst du es noch? Hm. Nein. Ja, ist schon gut. Was ist schon? Das ist noch keine Entscheidung. Das ist doch wie der Fahrer, der wurde Busse gefragt. Also, mach mal so. Dann wirst du, dass die Frösche hier weg sind, die so stinken, die überall im Schränk drin sind, in der ganze Wohnung die Frösche. Und der Busse fragt, wann wirst du das, die weg sind? Und er sagt, morgen. Ja, ich weiß. Ja, ich möchte das verändern. Ich möchte das verändern. Möchtest du es verändern? Oder wirst du es? Ich will es verändern. Ich werde es verändern. Ich werde den Löwe erkennen, also diesen Kunde erkennen. Und dann werde ich dem ein Angebot machen. Warte, nee, nee, nee, das ist ganz wichtig. Das ist jetzt ganz wichtig. Also, du schreibst zuerst, was für deinen Kunden du haben möchtest, Claudia. Das ist richtig. Das war gut, der Löwe. Ja. Du machst jetzt kein Angebot, sondern wir müssen rausfinden, bei welchen Punkt rutschst du ins Coaching? Also, ich sage, was war bei mir der Auslöser? Sie haben mir Blockade erzählt. Und als ich eine Blockade gehört habe, bei der Blockade habe ich begonnen zu coachen, die Blockade. Was ist das? Das ist eine Aussage. Beginnst du zu coachen, Claudia, weißt du das? Die Frage geht für uns alle, weil wir machen das alle. Ja, ganz wichtig. Ich mache das auch noch manchmal. Meine Frau ist der Eisener, die hilft mir. Reiner beginnt zu ermutigen. Also, wenn sie mutlu sind, dann schalten sie bei Reiner den Schalter ein. Und Reiner beginnt zu ermutigen. Genau. Hab ich Reiner gesagt, stopp, nicht ermutigen. Föße. Das war zum Beispiel die Situation, wo man sagt, es ist ermutigen. Diese Person saß am Tisch, obwohl er schon so klein war, saß er so und hat uns da, wenn er so von unten her angeguckt. Da habe ich gesagt, darf ich dich mal kurz spiegeln? Und dann habe ich das ihm einfach kurz verbal erklärt, wie er da so sitzt. Und dann haben wir geübt und haben gesagt, wollen wir ein bisschen üben. Und dann haben wir ihn, also hat er sich dann quasi zur Verfügung gestellt. Und dann haben wir dann quasi am Tisch, am Frühstückstich. Also, das erste musste ich in seinen Hemdknopf aufmachen. Ich habe mir an seiner Körperhaltung gearbeitet. Es war voll schön. Und die ganzen Frauen am Tisch, das war so wie Schneewitschen und die sieben Zwerge. Also, er war ein Schneewitscher. Also, sieben Frauen, sieben fantastische Frauen sitzen mit dem am Frühstückstich. Und er hat uns am Abend davor noch eine Weinschlachter, also ein tollen Wein, er ist sommer je, spendiert und er sitzt so da. Und ich denke mir, wie ganz sind du so da sitzen, wenn du uns am Tisch hast. Und dann, okay, genau. Also, du hast gesehen. Ach, schön. Ja, das glaube ich, weil du gekutscht hast. Also, kurz ist immer schön. Ja? Das machen wir auch jetzt. Das ist wunderschön für uns. Mit unseren Kunden. Aber, das heißt, du hast ihn gesehen. Du hast gesehen, dass er wie ein Jammer anfühlt, sich anfühlt. Genau, ja. Dann bist du zu ihm gegangen und du hast dann die Frage gestellt. Kann ich dich spiegeln, wie du da sitzt? Habe ich richtig verstanden. Das war deine erste Reaktion auf ihn. Okay, dann überlegen wir zwei, drei andere Möglichkeiten, ja? Also, du könntest zu ihm gehen, ja, ja. Und dann sagen du, ich habe deine Körperhaltung bemerkt, dass du so, du hast uns einen wunderbaren Wein spendiert. Aber du sitzt so richtig, wie ich, also du klein wärest und du schaust uns Frauen von unten an, habe ich das richtig eingeordnet. Also, das wäre schon richtig, Mitter, da können einige Menschen da ein bisschen mit Widerstand reagieren. Ja? Wie ist das so, wie jetzt? Und dann, beim nächsten Mal, du siehst so eine Situation und du könntest ansprechen, wie du ihn wahrnimmst. Aber es kann schon sein, dass das schief geht. Also, du könntest sagen, du bist hier ein fantastischer Mann, hier bei sieben Frauen. Und ich habe einfach etwas wahrgenommen, darf ich dir das sagen? Zuerst mal mit einer Frage beginnen, ja? Also, du hast uns Wein spendiert und dann verstehe ich gar nicht, weil du dich so, als ob du dich nicht wohlführen würdest mit so vielen Frauen, ja? Weil du uns von unten anschaust, ist meine Wahrnehmung richtig? Ja. Und dann, wenn er sagt, ja, dann hast du gewonnen, wenn er sagt, du blöde Kuckuck, dann hast du ihn verletzt. Ja? Dann muss man etwas anderes sagen. Und wenn er sagt, ja, dann würde ich sagen, du, wenn du möchtest, könnten wir mal unter vier Augen zuerst mal, ja, darüber reden, wie ist das jetzt für dich in deiner Situation mit Frauen? Das ist mein Spezialgebiet. Und dann würde ich ihn auf jeden Fall von den sieben Frauen wegbringen, ja, weil da einfach zu viele Ohren sind und einen Termin dafür besprechen, getrennt von den Frauen. Dann machst du, was ist jetzt deine Situation? Wie geht es dir nicht, sondern wo stehst du gerade jetzt in Beziehungen? Und dann würde ich einfach die Fragen stellen, ja, die entweder im Wunschkundeninterview sind oder diese drei, fünf Fragen stellen oder was ist deine Herausforderung aus dem Verkaufsleitfahren, damit ich nur Fragen stelle und er sagt, dass er ein Problem hat. Mhm. Mhm. Wie mache ich es denn jetzt weiter? Ich habe denn seinen WhatsApp? Mich, aber warte mal, ist es jetzt angekommen, was ich jetzt gesagt habe? Ja, du wirst, dass ich aus der, aus der Gesellschaft, aus der Situation rausgehe und in eine 1 zu 1-Atmosphäre schaffe. Ja. Und? Fragen stelle ich. Und nicht etwas sagst. Okay. Also, bald du beginnst zu sagen, dann wirst du ermutigen und jeder, der jetzt im Verkaufskoll ermutigt, Elisabeth, hat verloren. Ja, um das Thema auch selbstwert. Wahrscheinlich hat er eine Herausforderung damit. Ja, er hat heute seine Scheidung. Das sitzt mir, es hat halt heute seine Scheidung, hat dann einen krassen Zerbroer erlebt. Und wie geht es dir dabei? Hm. Solche Fragen stellen. Und wenn er dann sagt, wo ist eine Herausforderung und hat sagt, du möchtest du da gerne Unterstützung haben, möchtest du da gerne wegkommen davon? Ja, das ist okay. Und da nicht? Nicht ermutigen. Nicht im Stärken da drin. Es ist ja schwierig die Situation, sondern dann sagen wir, ich könnte dir da helfen, damit du durch diese Situation richtig gut hindurch kommen kannst. Hm. Ich verstehe schon. Warum? Wenn ich beginnen zu ermutigen, dann kann es sein, dass unsere Ausstrahlung ist, komm alle her zu mir, die total nicht mutig seid. Ja, ich ermutige dich. Aber das ist nicht die Kunde, die du haben möchtest. Hm. Dein Kunde ist in dem Sinne mutig, er weiß nur nicht, wie er rauskommen soll. Hm. Ist das verständlich der Unterschied? Na, in meinem Coaching, du bist dann schon ermutigen, ich bin auch mutiger. Das ist meine... Na, auch nicht im Coaching. Wir haben darüber auch schon geredet. Im Coaching, wenn du ermutigst und sie gerade in einer schlechten Stimmung sind und deine Ermutigung kommt nicht an, dann wird es total gegen dich gewendet. Erstens mal, wenn jemand depressive ist und du ermutigst, wenn jemand schlechter aufsteht und du ermutigst, dann gibst du, gibst du, gibst du, gibst du und kann sein, dass sie gar nicht nehmen wollen. Hm. Also, Ermutigung ist auch nicht im Coaching angesagt. Also, ich bin nicht so richtig ermutigend in den Coachings. Ich, ich lobe, ich anerkenne, aber ich mach das, was ich früher gemacht habe, dass ich total viel ermutigt habe, nicht mehr. Weil das heißt, ich gebe ihnen Kraft, die gehen weg und dann kommen sie wieder zurück und sie wissen nicht, wie sie sich selbst ermutigen sollen. Unser Job ist es, nicht unsere Kunden zu motivieren, sondern ihre eigene Motivation zu wecken. Also, Ermutigung ist im Marketing gut, Claudia, wenn du Texte schreibst. Aber Ermutigung im Verkaufsgespräch ist fehl am Platz. Ermutigung im Coaching ist auch fehl am Platz, wenn das dieses klassische ermutigen ist. Weil, also, das war mein Fehler. Ich habe ständig Freundinnen gehabt, die viel zu wenig sich selbst wertgeschätzt haben. Und ich habe sie ermutigt, du bist doch so wertvoll und sag deinem Chef und du könntest viel mehr verlangen. Und und und, ich habe ständig ermutigt in Bezug auf Wert. Mhm. Die haben sich besser gefühlt, aber nicht umsetzen gekonnt. Mhm. Also, ich musste herausfinden, wie kann ich ihnen helfen, dass sie selbst ihren Wert erkennen, ohne dass ich dich ständig ermutige? So ist unser Buch entstanden, jetzt nennt das. Hm. Wenn du als Coach ständig ermutigen musst, das ist anstrengend. Unser Job ist es, dass sie selber sich ermutigen können, dass sie selber ihren Wert erkennen, dass sie selber ihre Lübenstärke erkennen. Ja, das ist unser Job, nicht Ermutigung. Oder Spiegelung oder Aufzeigen und Spiegelung, das ist zum Beispiel auch eine schöne Sache. Ich mache es auch. Spiegeln, ja, aber auch nicht aufzeigen. Sondern erkennen lassen. Erkennen lassen, ja. Das ist ein Unterschied. Wenn ich aufzeige, dann sage ich ihnen etwas und sie nehmen das entweder an oder sie haben Widerstand. Wenn ich erkennen lasse, zum Beispiel die Berufung, ja, wenn ich erkennen lasse, die Sehnsüchte, wenn ich erkennen lasse, für welches Thema du dich entscheiden sollst. Wenn ich erkennen lasse, wie du verkaufst, dann bist du ein selbstständiger Mensch. Wenn ich aufzeige, dann musst du ständig mir etwas zuschicken und wenn ich absegne, dann gehst du los. Erkennen lassen. Machen wir ein Beispiel von erkennen lassen. Zum Beispiel, ich habe dich jetzt gefragt, wo beginnst du ins Coaching zu rutschen. Ja, ich habe einen Beispiel erzählt von mir, einen Beispiel von Rainier. Und dann kannst du drauf, ja, ich bin die Ermutigerin. Ich habe das schon gewusst. Ich habe den Stärke erahnt. Dann kann ich ja gar nicht coachen, wenn ich jetzt nur ermutige und das geht nicht, dann geht es ja. Also weißt du, keine Ahnung. Das ist halt nur meine Stärke. Ja, die Stärke ist da, aber wir haben das bei jedem umgestellt. Ja, wenn du beginnst zu coachen, dann helfen wir dir, deine Coaching so umzustellen, dass das nachhaltig ist. Deshalb ist das ein Coachsausbildung, nicht ein Coachingausbildung, weil wir dir helfen, besser zu coachen, mit weniger Einsatz mehr zu erreichen. Und verständige Ermutigen, das ist extrem viel. Irgendwann ist auch eine Ermutigerin. Ja, Elisabeth ist auch eine Ermutigerin. Und deshalb, sobald ihr die Testkunden habt und dann kommen die Probleme mit den Testkunden, wie Widerstand oder was auch immer, dann können wir das umstellen, aber davor nicht. Okay, verstehe. Und es heißt nicht, du kannst nicht coachen, sondern es heißt nur, du hast bis jetzt so gecoached, dass du kannst, dass du sehr viel Einsatz bringen musstest mit deiner Ermutigung. Dann ging es ihnen besser, dann wieder schlechter, dann kam sie wieder zu dir zurück. Da musstest du wieder Einsatz bringen. Und das war bei dir, bei Physiotherapie, ständig der Fall. Okay, dann möchte ich jetzt am Erkennen lassen arbeiten. Ja, und erkennen lassen, tun wir, dass wir Fragen stellen, dass wir noch Impulse geben. Klar, ganz klar müssen wir auch Impulse geben, weil Fragen, zu viele Fragen hilft auch nicht, weil sie die Antwort nicht wissen, sehr oft. Und auch durch solche Beispiele, was ich jetzt gemacht habe, dass Reynier erzählt habe mit der Ermutigung und mich erzählt habe, wo ich, also ich war bei den Blockaden gefährdet. Da bin ich eingesprungen, ins Coaching. Und jeder hat sowas. Und indem wir da in der Gruppe darüber sprechen, ja, beginnst du dich selbst zu analysieren, wo springe ich ins Coaching? Also wo ist der Knopf bei mir? Okay, krass. Aber Ermutigung ist total wichtig in den Rills, ermutigend Inhalte. Für Marketing ist das gigantisch. Ja? Okay, Claudia. Das hat noch schön geschrieben, das heißt dann, bei 2 für für sich selbst, das größte Argument für Verkauf ist der Durchbruch des Kunden. Genau. Also Claudia, du sagst jetzt diesen Mann, dass ich noch über dich nachgedacht habe, über deine Situation. Ich habe ein, zwei Fragen oder ein, zwei Impulse, wollen wir darüber reden. Und mein Impuls wäre, wenn er sagt ja, dass er, also ich würde fragen, wie jetzt seine Situation in der Scheidung ist und wie, was ist für ihn herausfordernd. Und wenn du das Gefühl hast, und was kann er alleine lösen und was meint er, dass er nicht lösen kann alleine? Oder wie schnell? Und dann, wo er sagt, das ist ein Problem, was ich nicht alleine lösen kann oder ich möchte das schneller lösen, dann würde ich sagen, ich kann dir helfen, lasst uns darüber wie und dann Verkaufsleit fahren. Okay. Aber der muss sagen, ich habe ein Problem, der muss sagen, ich will das ändern. Und wenn jemand viel ja merkt, im Garten, wenn jemand viel ja merkt, jammeln heißt nicht, dass sie wissen, dass sie ein Problem haben. Sondern sie müssen wirklich sagen, dann ist das ein Problem für dich, dass du, dass du schon nicht schlafen kannst, weil morgen dieser Kundin kommt, dann sagen sie, ja, das ist ein Problem. Dann sagst du, möchtest du das verändert haben? Ja, ich kann dir helfen, wollen wir darüber reden wie? Also die müssen raussprechen, das ist ein Problem für mich. Okay? Im Garten. Ja, ja. Dann merkt es nicht, dass das ein Problem ist für sie. Genau. Ich erlebe öfters, dass sie zuerst jammern und dann, im fasten tächelsatz am Ende, sagen sie, aber alles gut. Und das lassen sie selbst nicht so stehen, dass sie als Jammerer dastehen und ja, da weiß ich dann nicht, was ich dazu sagen kann. Ich würde sagen, ist das wirklich gut für dich? Ich würde sagen, also ich würde das nicht aushalten, ich möchte das verändert haben. Ist das wirklich, ist das wirklich gut für dich? Ja. Genau. Okay. Danke. Noch kurz zurück zu Claudia. Also auch für jeden, wenn du ein Programm rausbringen willst, dann ist das, dieses Löwen Identität. Es ist wichtig, dass deine Liste schreibt, Claudia, noch eine nächste Aufgabe von den Männern, die du kennst, die entweder sich geschieden, also sich haben scheiden lassen, oder eine Frau suchen oder was auch immer, oder sich schwach ausschauen, aber eigentlich ist viel mehr in ihnen. Du schreibst davon eine Liste, dann springen die Namen nach an und dann musst du ihnen ein WhatsApp schicken, aber Liste schreiben auf jeden Fall. Und dann? Was schreib ich dann? Ja, dann so. Was schreib ich dann? Hallo. Ich musste gerade an dich denken, ich musste gerade an dich denken und dann kannst du entweder ein Wunschkundeninterview mit ihnen machen. Ich mache jetzt ein neues Programm mit Männern, die ein richtig gestärke in sich tragen, aber sich manchmal nicht so fühlen. Und ich möchte gerne ein Interview mit dir machen für meine Programmentwicklung, so was ähnlich ist. Oder du schreibst, ich musste gerade an dich denken, weil ich ein Coachingprogramm mache für Menschen. Wollen wir mal miteinander darüber reden, so was. Aber weiter vorwärts. Gleich am Anfang so schreiben Silvia und nicht zuerst nach Hallo, ich muss da an dich denken. Sie sind Männer und die Claudia zieht auch Männer an, die etwas von ihr haben möchten und deshalb möchte ich, dass es von Anfang an ganz klar ist, dass sie kein Interesse als Frau an ihnen hat. Ganz wichtig. Und dann machen die das am Anfang gehabt, bevor ich Reiner hatte. Und da musste ich immer wieder sagen, ich möchte mit dir sprechen und dann wegen des Faches, weil sonst haben sie sich sehr gefreut, dass ich mit ihnen sprechen möchte. Und jetzt habe ich einen Bekannten gefragt, ob er mein Testkunde sein will. Und er ist Vertriebsleiter und er hat gesagt, er war stinksauer, dass ich eine Testkunde jetzt bin. Er war so sauer und dahinter hat er gesteckt, das habe ich auch gleich erkannt. Er war ja Kunde, Kunde ist gleich Aufloch bei ihm. Er hatte total schlechte Assoziation mit Kunden, weil die immer Probleme machen. Und dann habe ich, das ist nur lustig. Aber das ist gut, dass du das rausgefunden hast. Ja, das kriege ich still raus. Aber dann kannst du noch mit ihm das verändern. Wir Naube haben das dann schon geklärt. Okay, dann hat Zürich noch eine Frage. Macht dich laut? Ja, sorry. Das ist nochmal der große Bogen von wegen Selbstvertrauen, Jesus Vertrauen. Entscheidend ist Jesus Vertrauen, er ist derjenige, welcher alles bewegt. Und jetzt fehlt mir gerade noch, da bin ich selbst am formulieren, ob ich da richtig liege. Was jetzt unsere Inselsehnsucht angeht, da ist ja auch ich Vertrauhe mir selbst. Beide ist wichtig. Genau. Und da denke ich, diese eigene Mitmotivation, dieses Mir-Selbst-Vertrauen und so was war jetzt im Verlauf der praktischen Schritte auch angehen. Das gehört ja dann dazu. Und für mich ist es, ich wollte nur das einfach nochmal formuliert haben. Ja, das hängt auch einfach zusammen, weil ich weiß, dass sich Jesus Vertrauen und er mir vertraut. Und umso stärker kann ich dann eben auch gestärkt wieder, was wir anfangs sehr sagten, auch rausgehen, wieder in das Schritte gehen und wissen, ja, er hat da was eben in mich hineingelegt, auch konkret an Handlungsfähigkeit und Umsetzungskraft etc. Okay, also jeder, der sicherheit und Vertrauen als zweite Sehnsucht hat, das ist voll praktisch. Weil ich vertraue meinem Impuls. Natürlich habe ich das von Jesus. Ich vertraue meiner Idee. Ich vertraue meinem Wollen, was in mir ist. Ich möchte dieses Couching für diese Zielgruppe anbieten. Das heißt, wenn du in Anführungszeichen nur Jesus vertraust, bist du ein gelbter Christ, wenn du dir nicht vertraust, dass diese Führung von ihm sein Sprechen ist, sein Wollen ist. Und dieses Ich vertraue Jesus, heißt für mich mehr, natürlich lässt er mich nicht im Stich, aber ich vertraue darauf, dass er mich führen kann. Und wenn er mir eine Idee gibt, dann wird das gut sein. Ja, heißt nicht gelegen sein, dann gar nicht. Okay. Ja, danke. Okay, dann, ich möchte, ich gehe rein. Johannes hat doch was geschrieben, Silvia. Das ist deine Erkenntnis, eine gute Erkenntnis. Okay. Habe ich gelesen. Bist du gut, Johannes? Und ich wollte noch von Elisabeth kurz noch reingehen in die E-Mail. Also, hier, das ist hier richtig, richtig gut. Der Teil hier. Die Dreischlüsse, also das würde ich jetzt gar nicht hier, die Dreischlüsse, die ich gezeigt habe, waren, aber ist okay, sondern hier würde ich sagen, hier ist die Aufzeichnung. Also, ich würde sie, hier in, sie nieder e-mail, Elisabeth, ich sehe dich nicht, melde dich mal laut, dann sehe ich dich. Ja, bin da. Okay. Also, ich würde in jeder E-Mail nochmals, hier ist die Aufzeichnung, wo es darum ging, ja? Ja. Wie du, wie deine Mann auf Augenhöhe oder sowas ähnlich ist, oder das geheime Dritte, also das ist alles gut, aber ich würde das als wie sagen, weil, wenn du sagst, die ich gezeigt habe, waren deine Wünsche erkennen. Was sollen Sie damit jetzt anfangen, verstehst du? Ja, ich habe es im, im, im Workshop habe ich es im Webinar, habe ich es erklärt, ja. Ja, aber du sollst nicht sagen, was im Workshop ist, weil dann schauen Sie das nicht an. Warum gucken Sie das nicht an? Ja, ich mache es Ihnen wieder leicht, richtig, weil ich denke, das ist so eine Blockade, ich muss helfen, damit Sie in die Sprünge kommen. Das ist so, was wie du eben gesagt hast, diese Ermunterung. Genau. Weg damit, ja, weil. Aber hier, wie du den Streit innerhalb einer Minute schlichten kannst, das ist cool, weil das möchte ich wissen. Ja. Oder, und das geheime Dritte durch deine besondere Art, die eine völlig neue Tiefe. Aha. Und, wie du durch das geheime Dritte, nein, wie dein Partner durch das geheime Dritte dir die Wünsche von den Augen abliest, abliest. Hier, hier, das ist eine Erklärung. Wenn du erklärst, kaufen die Menschen nicht. Ach so, ja, immer neugierig lassen. Yes. Ja, okay. Ja, ja, genau das ist genau das, was du eben erklärt hast mit dieser Ermunterung. Ja, ich gebe dann immer noch ein bisschen dazu und dann fühle ich dann so ein bisschen mich ausgenutzt. Ich will nicht sagen ausgelaugt, nein. Ich fühle auch nicht, dass ich zu fleißig bin oder erschöpft bin, nein, auch nicht. Aber ich fühle mich dann so ein bisschen ausgezogen von meinem besten... Aber das machst du, das machst du. Ich bin bei selber, ja. Also, wenn du erklärst, verlierst du sie. Ah, gut. Dann, viele von euch haben schon wie in des Webinars gespürt, ja, das ist es, das brauche ich jetzt nicht irgendwann in 30 Jahren. Und genau deshalb habe ich und hier dieses drei Monatsintensivprogramm, ich habe es jetzt mit dem einen Namen geben. Was verkauft? Ja, ich habe es jetzt genannt, dieses Leben lernen, Leben, Leben lernen. Ich würde lieber, Liebe leben lernen. Ich habe auch einmal, ich bin... Liebe leben... Oder noch besser, ohne lernen, sie wollen nicht lernen. Liebe leben, Liebe leben, drei Monatsprogramm, Intensiv beglassen, warum? Anstrengend. Anstrengend, ja. Lernen ist anstrengend. Ja. Liebe leben, drei Monatsprogramm. Ja. Dort begleite ich Schritt für Schritt, damit du nicht mehr warten musst, bis dein Partner dich wieder anschaut, einlächelt, anerkenn, berührt. Ja, denn ich weiß, das geht. Und zwar viel schneller als du denkst. Hier. Das geht viel schneller als du denkst, ja. Ja. Ich habe es selbst erlebt, meine Kunden auch. Und dann, das ist hier dieses, wenn du bis Sonntag anmeldest, das ist, wenn du damit beginnst, dann ist das wie ein Ultimatum. Ja. Ich würde so, du kannst ein Bonus haben, das davor, was ist dieses Bonus? Dazu brauchst du nur bis Sonntag anzumelden. Dann findest du schon ganz leichter, einfacher. Richtig. Dieses, wenn du spürst, dass das jetzt deine Zeit ist, das ist kein guter Satz. Ja. Mit diesem Wendern, das ist Druck. Ja. Okay, das ist dazu. Das konnte ich nicht öffnen. Dann drückte ich mehr, konnte ich wieder öffnen. Also, stell dir vor, es bleibt alles wie jetzt. Oder du könntest sagen, stell dir vor, in drei Monaten, ne, stell dir vor, ihr lacht wieder, ihr lacht wieder und das in vier Wochen. Ja. Wie sieht deine Beziehung in sechs Monaten aus, wenn alles so bleibt wie heute? Gut. Oder wie sieht es aus, wenn du lernst, ist wieder Lernen. Ja, Lernen weg. Wenn du auf einmal die richtige Worte findest, die dein Partner wirklich versteht, also, das ist gut. Und das war hier richtig gut. Es ist nicht die Zeit, die vergeht, die etwas verändert. Es sind deine Worte, die du wirst und die Identität, also, der du sprichst. Also, der Kniff war richtig gut. Und das genau bekommst du nicht, lernst du in meinem Liebe-Lernen-Programm. Ja, da hab ich es, ne? Dann lernen raus, also, in meinem Liebe-Leben. Ja, aber hier auch nicht lernst du? Ja. Sondern, hm? Und auch sicherer dir jetzt erstgespräch, das ist wieder so Kommando-mäßig, Elisabeth. Deine ... ... in deinem Wissen-Kommando-mäßig. Stattdessen könntest du sagen, hast du noch Fragen zu mir? Oder möchtest du wissen, wie genau das für deinen spezifischen Fall funktioniert? Lass uns reden. Erstgespräch, das Wort brauchst du gar nicht nutzen. Lass uns reden. Schreib dazu. Zeit auf diese E-Mail zurück. Dann machst du die Hürde viel kleiner, also, verstehst du? Was mache ich mich da kleiner oder klarer? Hm? Was mache ich mich da? Lass uns reden. Schreibe dazu. Was mache ich mich damit? Klarer? Das ist einfacher dadurch. Okay. Ja, ist gut. Ich meine, ich hätte das bei euch so gesehen, mit dem, wenn du ... Ja, aber ich habe davor schon eine richtige Arbeit geleistet. Was bei mir dir noch, Fährte? Diese eine PDF hatte ich dann zwischendurch verändert und darum könntest du die nicht öffnen. Dann habe ich die irgendeine noch mal geschickt. Und dann hier, hier sagst du nichts Neues mehr? Ja, nee, das ist das nicht. Wo ist dein ... Weiter unten? Hier, hier. Hier machst du das Gleiche, was du bis jetzt geschrieben hast. Und was ich vermisse, ist deine Geschichte. Wo ist deine Heldengeschichte? Die habe ich im Webinar. Musst du auch in den E-Mails? Ach so. Also, es ist ganz wichtig. Wir sollen ein E-Mail verschicken, wo es das Angebot ist. Also das erste Mail, das ist das Angebot nach dem Workshop. Da beschreibst du. Und daran werden wir arbeiten, daran werden wir arbeiten, daran werden wir arbeiten, ja? Ja. Danach soll deine Geschichte kommen. Und danach eine E-Mail und danach zwei, drei Einwände. Und du hast es gut gemacht mit dem ... mit der Zeit verändert sich nichts. Das war richtig gut, heißt du gut gemacht. Aber du könntest noch zwei andere Einwände nennen. Das heißt also, obwohl ich die Einwände auch im Webinar genannt habe, trotzdem in den nachfolgenden E-Mails nochmal dieses Angebot und Geschichte und Einwände aufschreiben. Ja, aber von einer anderen Sicht. Also nicht die gleichen Worte, ja? Sondern von einer anderen Seite. Warum? Erstens kann es sein, dass die Frauen gerade beim Hundespazieren das Workshop nachgeschaut haben. Und dann kam ein anderer Hund und die haben gerade gekämpft und dann haben sie deine Einwandbehandlung nicht mitgekriegt. Oder die haben gebügelt. Darfst nie davon ausgehen, dass die Menschen alle deine E-Mails lesen, alle deine Worte hören. Tun sie nicht. Manchmal, also ich frage immer wieder, was hast du dir angehört und sehr oft ist es nur eine E-Mail oder nur ein Workshop. Das heißt, sie haben sehr viel Infos nicht. Das ist mir aufgefallen mit einer Dame, die schon vor der Zeit vor dem Webinar um ein Gespräch gebeten hatte. Und dann habe ich gesagt, du hast ja gesehen, du wolltest ja auch die Aufzeichnung von meinem Workshop haben. Hast du dir das angeguckt? Da sagt die Gladbeck, nein, ne? Ja, genau so. Ich frage, hast du schon die Aufzeichnung angeguckt? Das ist kontrollierend. Ich würde sagen, was hast du von der Auszeichnung mitgenommen? Ja. Dann verrate ich meinen Glauben. Ich glaube, dass sie das angeschaut haben. Und dann müssen sie sagen, oh, es tut mir wirklich sehr leid. Ich habe da noch keine Zeit gehabt. Aber dann fühlen sie sich mindestens mal schlecht, dass sie die Aufzeichnung nicht angeschaut haben. Und sonst kontrollierst du. Das ist nicht gut. Die sind Erwachsene. Ja, ich bin sehr wackelig. Ja, ich auch. Deine Worte sind meine Worte vor zehn Jahren. Ich kenne mich gut. Ich verstehe das. Im Coaching sagst du aber, hast du deine Hausaufgaben gemacht? Das sagst du im Coaching. Deshalb habe ich, glaube ich, heute gefragt, ganz lieb, hast du schon die Liste geschrieben? Weil ich ihr schon gesagt habe, dass sie die Liste schreiben soll, von den Männern, die gut wären. Und deshalb habe ich ganz lieb gefragt, hast du schon die Liste geschrieben? Also ich erinnerte sie daran. Ich bin davon ausgegangen, dass das noch nicht ist. Wie sie das erzählt hat, was der Stand ist. Und die Liste ist wichtig. Okay. Also Elisabeth, deine eigene Geschichte noch beim nächsten Mal. Weil deine eigene Geschichte konvertiert, sag ich mal, also konvertieren heißt, deine eigene Geschichte zieht am meisten die Menschen an. Okay. Eine Frage, bitte. Ich habe eine Frage. Und zwar, wenn ich den Workshop mache, sammle dir vorher die E-Mail-Adresse von Ihnen oder schreibe das als PN auf Insta. Weil das ist gut. Weil das ist gut. Also ich kann es auf Insta genauso schreiben. Genau. Gut. Und wir haben auch schon so gemacht, dass wir für Sie eine WhatsApp-Gruppe erstellt haben. Und Telefon, also per WhatsApp alles geschickt haben. Also was für dich am einfachsten ist. Okay. Danke. Bitte. Dann habe ich alle Fragen beantwortet. Gehe ich davon aus. Dann letzte Runde, was nehmst du mit? Im Garten. Ich nehme mit, dass ich meine Wunschkondin genau ausmahle. Und dann wäre ich auch noch viel mehr da im Baden, was ich zugeben habe, dass ich was zugeben habe. Und dass ich einen Unterschied machen würde, wenn ich es nicht tue. Genau. Richtig gut. Das war sehr, sehr kostbar für mich heute. Danke. Und Imga, du könntest auch so etwas noch machen. Dein Salon läuft richtig gut, deine Ehe läuft richtig gut, deine Kinder sind richtig gut, wenn es nur diese eine Kunden nicht gäbe. Herrlich. Ja, das heißt, ich qualifizierte, dass sie richtig gut sind in vielen Bereichen, also fleißig, umsetzungstark, habe ich dadurch schon ausgedrückt. Und ich habe gesagt, nur dieses eine Problem haben sie mit der Kundin. Und dadurch ziehst du umsetzungstärke Frisüren an. Verstehst du? Verstehe. Was ich jetzt gerade nicht war, mache ich nur beim Workshop weiter oder starte ich mit den Reels, mit den 31? Sowohl als auch. Mit den Reels lädst du die Leute zum Workshop ein, aber auch jeden, den du schon angezogen hast, ich weiß nicht, ob du mitbekommen hast, oder auf ein Impuls von einer Kundin gibt es jetzt ein neues Workshop, nur dass du weißt, wenn dich das interessiert, schicke ich dir den Link zu. Kannst du alle so anschreiben? Ah, mmh. In der, aus PN. WM, in Insta. Ah, WM, mmh. Gut, ja. Das sind ja 900 Leute. Ich weiß, aber nicht mehr als 20 an einem Tag anschreiben. Aha, gut. Aber ganz locker. Ganz locker und ein fixes Datum brauche ich dann. Ja. Ja. Gut, danke. Ja, bitte. Das ist ein Bett. Ich nehme heute mit, dass ich eigentlich die Gefühle wahrnehme und die Gefühle, wie ein Angelpunkt sind, zunächst mal zu schauen, was steckt dahinter, was für ein Gedankenmuster steckt dahinter, sodass ich also die Gefühle nicht, wie ich das bisher gemacht habe, habe ich aus den Gedanken und dann die Bilder und die Bilder haben Emotionen erzeugt und dann habe ich gesagt, aha, das ist der Kreislauf, wie die Gefühle entstehen, sondern ich setze jetzt mal die Gefühle ganz hoch oben und dieses Gefühl, nämlich als Angelpunkt, um herauszufinden, was für eine Blockade, was für eine Einstellung dahintersteckt. Was du glaubst. Was ich glaube. Verraten die Gedanken und die Gedanken, was du glaubst. Das ist sehr schön. Verraten die Gedanken und die Gedanken, verraten was du glaubst, ja. Dann wünsche ich mir Easy-Kunden und ich habe im Moment eine ganz, ganz Easy-Kunde, wo ich heute Morgen, habe ich das noch einmal gemacht, durch Fragen, die sie in die Erkenntnis gebracht haben. Und das ist ein wunderschönes Gefühl auch für mich. Ja? Das ist eine sehr ewig Frage, Frage, Frage. Ich habe sie also falsch, als wenn ich ihr Impulse gebe oder so etwas. Sondern durch die Fragen ist sie in die Erkenntnisse gekommen. Das war wunderbar. Von Reynir könnt ihr da sehr viel lernen. Reynir hat sehr herausfordernde Fragen, aber auch witzig, wo du manchmal an die Gurke kehren könntest. Ja? Also, der lenkt nicht ein, denke ich manchmal, sag mal, was du willst oder so, ja. Reynir hat da die Geduld auszuharren, bis die Menschen selber erkennen. Das ist echt eine gigantische Gabe. Ja, da war ich also ganz stolz heute Morgen, dass ich das geschafft habe. Und es ging schneller, als ich dachte, denn ich mache das schon früher, ja, mache ich das so, um Zeit zu gewinnen, aber das ist blödsinn. Ach, das ist wieder wie ich. Früher, früher, gestern. Elisabeth, schrei mal bitte eine E-Mail. Wer ist dieser Frau? Ich möchte wissen, was macht sie? Ich möchte alles wissen von dieser Frau. Ja, sehr gut. Ich kann nicht auch sagen, in welchem Punkt ich sie zu Erkenntnis gebracht habe. Ja, mache ich sehr gerne. Nein, nicht das. Nein. Ich möchte wissen, wer ist dein Lieblingskunde? Ich möchte wissen, wer ist dieser Inse-Sekunde? Also, was macht sie beruflich? Wie alt ist sie? Ja, sehr gut. Sie ist eine Lieblingskunde für mich. So, dann wollte ich noch etwas sagen, zum Fleißigsein, was ich erkannt habe. Das Fleißigsein, wenn ich zum Beispiel, dann sage ich, woaus, dann denke ich leider, das will ich dann mal verändern, nicht über Gott nach und auch nicht über Bibel stellen, sondern ich leg mich in und schlafe ein. Ist auch gut. Ist auch gut. Manchmal muss man schlafen. Sag nur vorher, Herr, den Seiten gibts den Herrn im Schlaf. Danke, dass du jetzt in mir wirkst. Danke. Das war heute wunderbare Erkenntnisse, dass du zu einzeln so intensiv gesprochen hast. Das fand ich also sehr gut, dass du dir richtig Zeit genommen hast für die einzelnen. Für mich auch, danke. Und es war sehr schön. Danke. Sehr schön. Mir ist gerade auch noch eine Frage bewusst geworden wegen Workshops nochmal. Also, ich gehe ja dann jetzt in den Urlaub und dann fange ich ja im Oktober an und arbeite ich auch mit meinen Reels dann wohl auf einen Workshop zu. Und wie plan ich meine Zeit? Also, das war noch so das, was wir da hin und her geschrieben hatten. Brauche ich dann Ende Oktober viel Zeit? Muss ich mich da frei halten? Also erstes Workshop machen wir immer aus den Bekannten, die wir haben. Und ja, deshalb ist die Liste auch wichtig, wenn wir Workshop machen würden. Das, Claudia. Sieht ihr bei dir auch, wenn du Workshop machst, dann laden wir dazu immer alle unsere Bekannten, die dazu gut passen, die dieses Problem haben. Und mobilisieren wir durch Reels Menschen, die wir noch nicht kennen. Und ich würde auf keinen Fall, wenn Ende Oktober das Workshop machen und bis dahin, was du kannst, Reels machen und die alle einladen, also keinen Fall mehr als 4 Wochen lassen dafür. Ich könnte auch schon 2-3 Wochen. Ja. Gut, das passt mir sogar vielleicht besser. Ja, sehr schön. Okay, das war noch offen. Und dann, was ich mitgenommen habe, diesen ganzen Riesenspannungsbogen von er ist der Magnet in mir, immer wieder dieses Bewusstsein. Dann auch über das Gespräch mit Claudia. Also vielen Dank, Claudia, dass du das auch als Beispiel genannt hast. Auch dieses Wetter, was das eben bedeutet. Wie viel gebe ich vorher rein? Und wie kontraproduktiv kann es denn sein? Reinmt sich auch ganz bürisch. Gut gemacht. Woher ist mich? Wie viel gebe ich rein? Wie kontraproduktiv kann das sein? Das merken wir uns. Wie viel gebe ich rein? Wie kontraproduktiv kann das sein? Und schließlich aber eben doch meiner Idee, Vertrauen dann auch, dass das Gottesführung ist. Also das ist schön rund. Und passt hoffentlich gut. Und weiter in meinen Kopf, dass das da sich einnächstet. Richtig gut. Danke sehr. Danke sehr. Danke, Claudia. Dann Elisabeth Wensikern. Ich habe heute richtig viel, sechs Sachen. Die erste ist eure Auswahlkriterien. Coachbare Kunden. Yes. Also erstens habe ich das verstanden. Zweitens bin ich euch dankbar, dass ich dabei bin. Yes. Ja, auf. Das zweite sind die roten und grünen Gedanken. Also das ist klar, weiß man sowas irgendwie schon. Aber so einfach auf dem Punkt, das fällt einem dann vielleicht auch mal ein, wenn es dran ist. Sehr gut. Das dritte ist, ich danke euch für Herausforderungen. Also ich liebe Klartext. Das kann einem nur um den Kopf fliegen, aber dann geht es einem auch nicht so gut. Aber ihr dürft das. Schaut ihr jetzt mich auf? Ja, dich. Das war nur Insider. Na ja, ihr habt das schon verstanden. Also ihr beide dürft das. So, das vierte ist, die Erinnerungen an meine To-do's Silvia, habe ich kapiert. Ich kann sie mir nochmal nachhören. Das fünfte ist die Bemerkung über die 10.000 Euro von ein Jahr für meinen Coaching. Also gibt mir zu denken. Ja, das ist gut. Gute Gedanken. Deswegen hat das wahrscheinlich auch gesagt. So, und das letzte, das sechste ist dieser Gedanke, nicht aufzeigen, sondern erkennen lassen. Das ist ein wirklich dickes Ding. Also da muss man auch sehr mit sich selber Klarheit finden, damit man wirklich nur fragt und immer schön dran bleibt, was ist denn der nächste kleine Erkenntnisfetzen beim anderen? Und wo kann man da anknüpfen und noch eine kleine Erkenntnis rausziehen und noch eine kleine und noch, aber bloß nichts sagen. Aber das braucht man glaube ich ein bisschen Übung. Ja, Impulse schon, aber Impulse sind neue Sachen für sie. Und Ermutigung, das haben sie schon tausendmal gehört, aber nicht umgesetzt. Das ist der Unterschied. Danke euch beiden. Bitte. Und allen anderen. Ich habe ja auf meiner Kommentare auch die eine oder andere Reaktion bekommen, zum Beispiel von Irmgard. Schön. Das freu ich mich drüber. Das ist fein in der Gruppe hier. Schön. Claudia. Elisa und dann Angelica. Also ich hätte gerne, ich würde gerne erkennen lassen, lernen. Ja, von Irmgard. Hinsuch erkennen lassen, lernen. Das ist glaube ich wichtig. Und von mich, damit ich dann im Coaching alles raus haufe aus mir und dann ist nichts mehr drin. Aber ja, und dann schreibe ich die Liste. Und stell mir den Idealkunde vor und erkenne den natürlich auch sofort, wenn der mir über den Weg läuft. Wenn er ist die Easy-Kunden. Easy. Genau. Uns Easy sein. Easy-Kunde. Genau. So, und ansonsten, wenn die Gedanken prüfen, wenn es nicht läuft, Gedanken prüfen. Und füllen mit der Wahrheit, also dass Jesus in mir ist und der das ganz wunderbar macht. Und ich habe noch was, kleine Sachen. Ihr habt doch auch, also dieses Geben, wisst ihr? Geben und irgendwann kommt es, wisst ihr? Also dieses, wenn ich manchmal einfach so raus hau, weil ich es habe, weil ich es kann, ja, dann hau ich es eben mal raus. Weil ich es gerade total Bock drauf habe. Damit die wissen, mit wem sie es zu tun haben, ja. Und dann wissen sie ja, ob was ich kann. Darf ich dich jetzt herausfordern, aber es wird wehtun. Was tut jetzt weh? Wird wehtun. Nee. Darf ich? Ich hasse es. Wenn wir jetzt alleine wären, dürftest du, aber nee, in der Gruppe. Das ist für jeden wichtig. Nicht wie du. Na dann mach's. Wir hauen diese Sachen aus, das hängt mit der ersten zwei Sehnsüchten zusammen und weil wir gebraucht werden wollen. Hm. Nee, das ist bei uns kurz so. Aber das macht uns kaputt. Nicht aus dem Ego heraus. Wir müssen nicht gebraucht werden. Wir müssen werden gebraucht. So ein Berufung wird gebraucht. Und so ein Berufung wird gebraucht. Er und uns wird gebraucht. Wir müssen auch nehmen, damit er zunehmen kann. Und wir brauchen uns nicht beweisen. Also das ist jetzt wieder Zehnte, wenn ich da mal eben aushaue. Als was anderes Zehnte ist, das ist was anderes. Aber was du heute gesagt hast, das war ich. Für Claudia, deshalb habe ich gesagt, wenn ich dir das sage, wird nicht ganz gefallen, weil mir das auch nicht gefallen hat. Dass ich deshalb so viel gegeben habe, weil ich gebraucht gewohlt werden wollte, weil ich auch anderen zeigen wollte, dass ich etwas drauf habe. Und das ist die falsche Motivation. Hm. Umzugeben. Weil wir gesegnet worden sind, weil wir einen Überfluss haben. Und das wollen wir zu anderen weitergeben. Aber erst dann, wenn es abgerufen wird, Jesus hat nicht überall alles ausgehaut. In Bethlehem konnte er nur wenige heilen, weil das nicht wertgeschätzt war. Er ist doch nur der Sohn. Hm. Oder Anfüttern, kann man es auch, man kann es auch anfüttern. Anfüttern ist auch nicht. Also, die Menschen werden nicht deshalb, also, die Menschen, das ist ganz gut, dass du das jetzt gesagt hast, die Menschen kaufen nicht deshalb, weil wir sie anfüttern, weil wir ihnen zeigen, dass wir etwas drauf haben. Die Menschen kaufen, weil sie ein Problem haben. Hm. Du machst mit dem Anfütter ihre Probleme weg. Du coachst sie und du machst ihre Probleme weg. Und du befrigtigst dich deinen Wunsch, ich möchte gebraucht werden. Und das darf weggehen, Claudia. Aber du machst schon nichts mehr. Also, was machst du denn dann? Ich meine, ich will ja schon helfen und ich helfe dir. Du wehne ich, du musst nicht viel machen. Du sollst nicht viel machen. Du sollst Menschen abholen, ins Coachingprogramm, dann darfst du. Und dann lass dich ihr okay auch bekommen. Dann hast du auch ihr Zulöpst. Also, dann haben sie sich dafür gebetet. Lass uns mal arbeiten. Okay, das ist gut. Wir haben angesprochen und du lässt das arbeiten. Es war für mich jetzt das sehr, sehr wertvoll. Da kann ich, kann ich mich anschließen. Und ich kann mich anschließen. Und ich kann dem gebraucht werden und dass ich gut bin. Dass das eine grausliche Haltung ist. Sie ist mal bewusst. Und sie ist noch da gewesen. Und das haben wir alle. Ja, deshalb habe ich gesagt, deshalb habe ich das angesprochen. Du hast es, Claudia, auch gesagt, Coaches haben das alle. Und ich kann dir jetzt auch ein, wir bauen jetzt im Hintergrund ein System auf, ja, mit verschiedenen Produkten. Wir sind einfach in eine andere Stufe von der Entwicklung her. Und da ist das gerade mein größtes Hindernis, diese Denkweise. Und deshalb spreche ich das an. Wenn du das von Anfang an nicht hast, kommst du schneller voran. Und was noch, sobald du zehn Kunden hast und du hast noch immer dieses Ich Derte gebraucht drauf, du wirst ausbrennen, das sage ich jetzt schon. Schon mit drei Kunden wirst du ausbrennen. Ja? Okay. Dann lassen wir das jetzt mal schiffen. Okay, wie machen wir das? Nase sacken lassen, das war jetzt genug. Wir haben angesprochen, beim nächsten Mal reden wir darüber. Das war jetzt genug. Und sie ist auch nur eine Entscheidung treffen, damit auch gehört zu wollen. Okay. Nur die Entscheidung treffen, ich will damit aufhören. Okay. Geht zu mich in Coaching, es geht wirklich um die Berufung zu leben. Mhm. Und du wirst dadurch nicht zu kurz kommen, wirst dadurch noch viel mehr gesegnet werden und dann noch mehr daran haben, weil du brauchst es nicht mehr nachlaufen. Mhm. Aber du will die Entscheidung treffen zuerst, ne? Okay. Danke. Und wir bewegen dadurch unsere Kunden, da sage ich euch noch. Okay, ein Moment der dieser Bet noch. Jetzt. Ja, ich wollte nur mal übergehen, ich habe das früher bei den Kindern gemacht, indem ich mich unersetzlich gemacht habe, indem ich immer gedacht habe, ich werde gebraucht, ich spiele Krauch, weil mein Mann nicht eingespungen ist, habe ich gedacht, ich werde gebraucht und dadurch fühlte ich mich groß. Und das ist erschöpft und die Kinder werden dadurch nicht groß und verantwortlich. Das wollte ich nur noch mal sagen, gerade die Kinder lassen. Und ich habe den Fehler gemacht, ja. Und ich habe dann angefangen, sie loszulassen. Und dann geht es besser. Sehr gut. Sehr schön. Danke. Elisa und dann Angelika und Armin. Ja, also ich nehme heute auf alle Fälle mit, dass Fragen stellen, obwohl sie geben, auch von Beispielen, von mehr Beispielweise erzählen, gut ist, aber Ermutigungen selber weitergeben nicht, sondern die Leute dahin führen, dass sie selbst erkennen, wann sie ermutigt sind oder dass sie sich selbst im Alltag ermutigen können und damit nicht abhängig von mir sind, dass ich sie ermutige, sondern selbst das schaffen. Richtig gut. Sehr gut. Danke Elisa. Danke Elika. Also für mich war heute ganz gut, dass ich auf Jesus vertrauen soll, dass ich halt positive Gedanken habe, dass ich das kann und dass Jesus in mir ist und Jesus schickt mir dann diese Menschen. Und die Ideen und die Impulse. Und die Ideen und die Impulse und ich werde gebraucht. Und genau, und wir sollen nicht aufzeigen, sondern erkennen lassen. Ja. Sehr gut. Danke Elika. Also für mich war jetzt das ganz interessant mit der Gedankenthematik. Wir sind jetzt die letzten Tage auch immer so in einem Strudel drin gewesen, teilweise, wo wir immer unterschieden haben. Da ist teilweise der Feind dahinter, der uns dann wieder abhält. Und dann ist es immer wieder im Ton und im Machen. Und plötzlich werden wir wieder müde. Und ach komm, das müssen wir heute machen, können wir morgen machen. Das mit den roten Gedanken und mit den grünen Gedanken ist fantastisch. Und das zeigt wieder auf, wie leicht es doch der Teufel manchmal doch mit uns hat. Aber doch auch wieder mir ihm Parole bieten können. Und das ist das, was ich jetzt da wunderbar in Omen hab, unter anderem. Sehr schön. Und vielen Dank nochmal, dass wir hier mit dieser wunderbaren Gemeinschaft haben dürfen. Sehr, sehr schön. Danke euch. Danke ihr Lieben. Danke euch. Danke euch. Danke euch. Ihr Lieblingskunden. Danke. Tschüss. Dann habt ihr alle wester Zeit und genießt euch. Morgen 10 Uhr, Verkaufs, Leitfaden, Ende und Donnerstag haben wir noch für. Und dann Urlaub, drei Wochen richtig Urlaub. Genau, aber da sind noch ... Die ... Katte und Julia sind ... Und Julia sind da. Das ist die Zeit, die wir heute machen. Das ist die Zeit, die wir heute machen. Und Julia sind ... Und Julia sind da. Seit ihr in derselben Wohnung wie vor sechs Wochen? Jetzt nicht. Ab Freitag wieder. Jetzt geht um. Jetzt fünf Tage hier. Reinhard kann mal euch sagen, da ist das Meer. Ach, auch schön, ja. Da ist der Aufzimmer, zwei Badezimmer. Ganz vorne. Rechts, ganz rechts die Wohnung haben wir dann zum Schluss noch mal. In der ersten Reihe. Sehr schön. Und oben drüber ist noch eine ganze Saftrasse mit ... Grill und allem. Schön schön. Ja, gewöhnt euch gut ein, in den Urlaub. Danke. Wir machen wir. Bis dann. Tschüss. Bis morgen.