Aufnahme. Das ist die Frage. Erste Frage, was hat sich Gutes getan? Wer hat mein Beginn? Elisabeth. Ganz richtig mit Handhäden. Okay, ich hatte heute Morgen ein sehr schönes Erlebnis während des Coachings. Da habe ich gedacht, jetzt soll ich das jetzt sagen, mit den Worten von Jesus Christus und aus der Bibel. Und in dem Moment kam ein ganz großer Sonnenstrahl durchs Fenster. Dann habe ich gesagt, mach es. Und ich hatte den Mut, es auch zu sagen. Es ist auch gut angekommen. Ich bin dafür sehr dankbar. Danke, danke. Als Erkso gesagt, wollte ich noch hören, das habe ich akustisch nicht gehört. Ich habe Worte von Jesus Christus zitiert aus der Bibel. Ja, welche? Aus Genesis 2,7. Wovor ich dich geformt habe aus der Erde, habe ich dich geformt aus der Erde und ich habe dir dann durch die Nase den Atem eingehaucht und dadurch habe ich dich heilig gemacht. Sehr schön. Und ich habe dich bei deinem Namen gerufen, bevor die Welt entstanden ist. Wohl schön. Danke. Danke dir. Danke, wer macht weiter? Was hat sich Gutes getan? Komm schon Baby. Anna? Ich kann überhaupt nichts berichten, was mich nach vorne bringt, sondern ich kassiere ein ums andere Mal einen Chor. Ich habe letzte Woche eine Klientin von Frühjahr gekocht und habe dann am Ende gesagt, sie wollte eine Vorzweizung. Ich habe gesagt, ich mache jetzt was viel Besseres und viel cooleres und habe ihr das kurz vorgestellt. Dann sagte sie, ja, es würde sie sehr interessieren. Wie teuer das dann wäre, dann habe ich meinen Preis genannt und dann darf ich darüber bitte nachdenken. Dann hat sie darüber nachgedacht und hat mir zwei Tage später einen Nein geschickt. Ich habe noch nicht wieder reagiert, weil das ist für sie nicht leistbar. Von der Judith habe ich auch einen indirekten Korb bekommen. Sie will noch mal telefonieren, aber jetzt kein klares Ja. Eigentlich passiert gerade was total Verrücktes. Die alten Klienten, denen ich ein neues Angebot mache, brechen mir weg und die neuen kommen noch nicht. Das ist jetzt was Gutes, keine Ahnung. Es ist gerade so meine Situation. Sehr gut, darüber müssen wir sprechen. Aber was hat sich Gutes getan? Ich sitze noch hier, ich lächle noch. Keine Ahnung. Gibt es noch was? Anna? Doch. Mein Mann hat sich zu einem anderen Coaching irgendwo angemeldet. Zum allerersten Mal in seinem Leben. Schön. Es ist aber schon vor zwei Wochen passiert. Also, weiß ich nicht, wenn ich jetzt ruhig verbudeln soll. Ich weiß nichts mehr. Aber buddl immer nach diese Sache. Bitte? Buddl immer nach diese Sache. Gutes getan. Ja, genau. Ich finde, ich sitze hier und lächle, der ist schon gut genug. Dann wüsste mir noch ein bisschen an Erwartungen hochschrauben. Genau. Okay, sehr gut. Andrea? Bin ich schon dran. Ich war gestern mit einer Freundin, bei der ich im Haus wohne, und sie war ein Geburtsherzgeschehen. Zuvor ist was passiert. Ich habe mich bei denen unter den Balkon gesetzt. Das ist etwas anderes. Aber sie hat mir da so ein bisschen ihre Grenze aufgezeigt. Da habe ich gemerkt, früher wäre ich ein bisschen rückzugegangen. Und in Widerstand gegangen. Und dieses Mal habe ich gemerkt, es ist okay. Und sie darf auch so. Das war auch die, wo mir die Grenze aufgezeigt hat, dass ich nicht mehr zu überleibungsfrieden soll. Das mache ich dann auch jetzt so. Ich merke aber, dass da jetzt was anderes entsteht. Also sie wird auch ein bisschen boffener. Genau. Das war dann gestern auch ganz gut. Da bin ich sehr dankbar dafür. Also auch für meine Reaktion, wie ich dann auch da mit umgegangen bin. Genau. Und dass da trotzdem noch Beziehung weiter bestehen kann. Ja, richtig gut. Genau. Das fand ich sehr gut. Danke Andrea. Danke. Hallo. Hi. Hi. Ja, ich merke immer mehr, dass ich, also wie so ein bisschen Next Level erreicht, kommt mir immer wieder ins Sinn. Also ich finde es voll cool, wie das, ja, alles so, seinen Weg geht, finde ich. Ich spüre gerade ganz, dass ich total geführt bin und immer mehr Begreife in verschiedenen Sachen und also nicht nur im Coaching-Bereich, sondern einfach auch im privaten Bereich, bei mir oder auch bei meinem Mann, was sich da Gutes tut. Und das ist einfach total schön so. Oh, schön. So, das war schön. Danke dir. Dankeschön. Nächster. Claudia Peter. Hallo. Was hat sich bei mir Gutes getan? Also es kommen so ein paar Leute auf mich zu? Yes. Also zum Massage auch erstmal, aber das sind ja alles, ich hab so, ich mache die Bewegungskruppe. Damit, da bin ich, also ich bin so gespannt. Ich denke mir immer so, also her, mit dem Schicksal, mit dem jetzt nächste Woche und so. Also so gehe ich jetzt so an die Sache ran und dank schon mal dafür. Und dann geht es so, bei mir geht es so, Mini-Produkt-Walt-Bewegung, dann kommt die Massage und dann kommt das Coaching. So gehe ich jetzt. Und jetzt hat sich tatsächlich dieser Typ da gemeldet, mit der Frau, der ja unbedingt die Beziehung will. Der hat jetzt irgendwie so wieder Kontakt aufgenommen und ich weiß, der will eigentlich bei mir, der will eigentlich, dass ich den begleite. Aber der will das so ein bisschen, aber er will das schon. Der will dafür nichts zahlen. Der will eine Massage und der will das so nett mit mir plaudern. So will der das. Ja, ja. Da brauche ich jetzt echt Weisheit, wie ich das, ich das dumm mache. Ich kann das genauso gut sagen. Menn ihr, die Sechste kommt vor der Ehe, warum sollten Sie heiraten? Okay. Den Vergleich braucht ich jetzt überhaupt nicht. Was? Wenn Sie alles bekommen, alle Rosinen auspicken, warum sollten Sie sich für eine Frau entscheiden, wenn Sie eh alles bekommen? Ja, das ist ein guter Einsatz. Das ist ja eigentlich so. Ja, aber wenn du nicht bereit ist, wirklich diesen Urkunder zu unterschreiben und 100-100 zu geben, also nicht 50-50, nicht bereit ist, ist auch nicht so. Das ist ja auch nicht so. Hm. Ist auch nicht bereit für die Hochzeit. Hm. Gaut das nicht umsonst den Bund der Ehe eingeführt? Ich würde jetzt aber nicht über die Ehe sprechen. Nein, nein. Aber es hat viele Ähnlichkeiten. Genauso. Beim Coaching? Ja. Ja, nämlich, dass man das Sex hat. Nein. Das ist nicht online. Coaching kann man wirklich aufs Ganze gehen. Aber wenn man vorher schon viel gibt, wozu? Danke, dass du das mir ... Weil ich jetzt meine Worte übersetzt. Wozu dann noch ins Coaching kommen? Deswegen, das ist wichtig. Das ist, wenn wir vorher schon Coaching, wenn wir uns umsonst Ehe machen, wenn wir uns sonst Ehe bekommen, wenn es lang genug rumdrücken und drücken und was dann auch, dann wozu dann? Ich verstehe es schon. Das ist gut. Aber es geht kein Sex, denn ... Coaching. Das ist nicht verzüßt. Aber wir Ehe schon. Allerdings. Amen dazu. Ja. Okay, sehr gut zu geben. Peter, magst du was sagen? Bei mir hat sich eine ganze Menge getan, aber ... Eine Sache. Das wäre zu überfordern. Eine Sache anschauen. Eine gute Sache. Na gut, was man gerade eingefallen ist, und zwar meine ehemalige, die ich gekocht habe, hat eine neue Liebe gefunden und ist glücklich und zufrieden. Richtig gut. Mit Gott zusammen und ihrer neuen Partnerschaft. Sehr gut. Danke, Peter. Dann nicht weg. Johannes und Joachim. Was hat sich Gutes getan, Veronica? Ich habe ja gestern schon erzählt. Okay. Johannes ist weg. Dann ... Ich möchte noch gerne kurz bei einer Einleitung machen. Und zwar ... Ostern liegt ja ... Das ist ja kurz bevor. Vor zwei, drei Wochen war ich schon im Ostern-Filling. Ich weiß, dieses Ostern, das wird bestimmt etwas Wichtiges passieren. Vor drei Wochen hatten wir schon jemand am Donnerstag. Oder am Freitag ... Im Kopischop. Ich habe gedacht, dieses Wochenende ist ein Ostern. Vor drei Wochen. Drei Wochen war das, ja. Aber über eine Sache würde ich gerne da reden. Und zwar, als Adam vom falschen Baum gegessen hat. Weil er von seiner Frau verführt wurde. Ich habe nicht von Torghörer geführt. Ich habe nicht von Torghörer geführt. Aber er daneben stand und nichts gesagt hat. Er stand ja neben seiner Frau, während die Schlange mit seiner Frau geredet hat. Er stand daneben und er hat nichts eingegriffen und nicht gesagt, nein, schon. Und dann war er dann nicht mehr da. Und dann war er nicht mehr da. Er hat nichts eingegriffen und nicht gesagt, nein, stopp, das hat Gott so nicht gesagt. Er stand einfach auch tatlos daneben. Und dann ist das einfach passiert. Und da war eine, die erste Flüche, wo Gott da ausgesprochen hat, war, dass er die Erde verflucht hat. Und im Schweiß mit eines Angesichts wirst du ab jetzt nur noch dein Brot essen. Und das erste, was bei Jesus passiert ist, als er Richtung Verhaftung ging, ist, dass er Blut geschwitzt hat. Im Garten Gertsemerie. Und Blut geschwitzt und das Schweiß und das Blut ist auf die Erde getropft wird. Das war das erste, wo Gott da ausgesprochen hat. Das war das erste, wo Gott uns von diesem ersten Fluch befreit hat. Im Schweiß deines Angesichts wirst du essen oder dein Geschäft aufbauen. Gott möchte, dass wir so, möchte so gerne, dass wir in Lieser seiner Ruhe eingehören. Dass er als erstes uns befreit hast von diesem im Schweiß deines Angesichts wirst du dein Brot essen. Und das wünsche ich mir für euch, für euren Geschäft, dass ihr das alles sehr aktiv, gerne sehr, sehr aktiv, aber aus dieser Ruhe heraus, aus diesem Frieden heraus, euer Geschäftsaufbau. Vielleicht sehen wir im Moment noch nicht so viel im Außen. Aber Gott hat gesagt, das Wichtigste, was ich tue, das Wichtigste Werk, was ich tue, ist das Werk, was ich in dir tue. Und dass wir einfach erkennen, dass wir vielleicht heutzutage, auch wenn Herausforderungen da sind, schon mehr in dieser Ruhe drinbleiben können, aus vor einem Jahr, aus vor drei Jahren und vor fünf Jahren, auch wenn es noch nicht so Leute wie es uns gewünscht haben. Auch das ist schon ein sehr, sehr großes Werk, was er in uns getan hat. Also diese Ruhe einzugehren, immer wieder, denke dran, wenn ich das sage, nicht inaktiv sein, es ist nur eine innere Haltung, eine Geisteshaltung, von Geist geführter Aktivität. Weil wir hören, in dem Moment, wenn wir in dieser Ruhe sind, viel mehr sein sprechen, viel mehr seine Impulse, wie wenn wir versuchen, es aus eigener Kraft zu machen. Und das wünsche ich euch jetzt auch zum Ostern. Grün-Donnerstag, da ist der Tag, wo Jesus Blut geschwitzt hat, dass wir davon befreit sind. Claudia, ist die Hand noch oben vorvor her, oder? Oder hattest du noch was Neues? Peter? Kann er auch zu dir sagen, dass du aufhören sollst? Mit was? Mit deine Berufung? Ja. Wohin soll er nicht in den Berufen, wenn er sagt, es ist fertig mit der Berufung? Wenn er sagt, es ist fertig mit deinen Berufen, dann wirst du abgefordert, aber woanders bist du bei ihm. Ah, okay, gut. Ja, und solange wir hier sind, haben wir seinen Auftrag und freuen wir uns darüber. Also, Abberufen von der Berufung ist nur, deswegen gibt es für uns auch, wir gehen ja auch nicht in die Pension. In der Reste. Wir gehen ja nicht in die Pension, weil im Hotel ist ja viel schöner. Das hat der Karl immer gesagt, kein Wiener Pension, im Hotel ist es viel schöner. In Rente gehen. Das gibt es schon zu Christen eigentlich nicht. Vielleicht, dass wir etwas weniger machten, aber schau euch Elisabeth an. Wir starten jetzt erstmal richtig durch. Ja, ist es gerade. Die sind ja jetzt gerade auf die Hälfte ihres Lebens. Ich mach euch einfach zerstören. Ich lebe im Moment im Umkreis, wo immer gesagt wird, was willst du noch in deinem Alter? Könntest du dich bitte mal zurückziehen? Könntest du mal bitte anfangen, zu genießen? Und ich sage dann, ich genieße das. Aber das versteht kein Mensch. Erzähl ja darüber. Erzähl warum du das genießt. Weil es einfach nicht so erfüllt. Sag ich ja. Und wenn du sagst, ich freue mich über mich. Ich freue mich. Ja, das durfte ich auch. Ja, ich freue mich ja auch. Und es ist mir auch eine Existenz, fürchterliches Wort. Aber es ist eine Existenzberechtigung. Und dann höre ich, in zwei, drei Jahren kannst du nicht mehr richtig hören. In zwei, drei Jahren kannst du nicht mehr richtig sehen. Und ich sage immer, das passiert mir nicht. Sehr gut. Aber du brauchst auch neue Freunde, weil das anstrengend ist. Alisabeth, das sage ich dir. Also du brauchst auch neue Freunde, weil das ist nicht gut, wenn wir uns solche Sachen jeden Tag anhören. Nein, das ist nicht gut. Neue Freundinnen, bitte um neue Freundinnen. Ich bitte um neue Freundinnen, ja. Aber nicht... Ja, ich möchte gerne ein neues Umfeld, was mich unterstützt. Ja. Auch in Form eines Mannes. Das sage ich jetzt einfach mal. Das ist die Hochzeit bevor. Willkommen. Herrdemitt. Herrdemitt. Also das wünsche ich schon, ja. Sehr gut. Auf viele Kinder, oder? Nein, Kinder, ja, ein Coaches, ja. Aber sonst nicht, ja. Ja, so jetzt habe ich ein und gemacht. Ja, und es ist auch genommen. Aber was hast du hier gesagt, das habe ich wirklich gemutzt. Jawohl, aber so ist es normal. Und ich möchte nicht mehr dieses Begrenzen da hören. Und ich bin ja lebendig dabei. Ja. Und sagt, du kannst den auch sagen, wenn du sagen, in zwei Jahren hörst du nicht mehr. Dann sagst du, das haben sie mir vor zehn Jahren schon gesagt. Ja. Aber in 60 geht es eigentlich schon und sagt man, nein. Ja, ich denke, also. Du darfst noch sagen, schau mir doch an. Also du siehst doch, dass es anders ist bei mir. Und so bleibt es auch. Aber ich wollte sagen, wenn ich so ein Umfeld habe, nicht sie verändern wollen, nicht mit ihnen diskutieren, neues Umfeld. Noch kein neues Umfeld im räumlichen Bereich. Aber ich bitte darum. Sehr gut. Jetzt wünscht ihr meinen innersten Wunsch. Danke. Danke. Danke. Ja, was ist das? Ich hatte am Sonntag auch so eine Begegnung mit einem Menschen, mit dem ich mal zusammen gewohnt habe. Der hat, als wir drauf kamen, dass ich nicht mehr so lange davon, dass es dich gibt, ganz komisch geguckt. Und gesagt, du brauchst doch jetzt nicht mehr. Und also das ist ja, ich bin sehr deprimiert, dann nach Hause gefahren, nach der Begegnung. Und ich habe irgendwie das Gefühl, oder ich weiß, wir haben alle eine Berufung. Das geht gar nicht anders. Und die wird auch nicht abbestellt, Peter. Die gilt, solange wir da sind. Und wenn ich aber noch nicht so ganz genau weiß, wie er erledigt ist, dann darf ich doch dranbleiben, oder? Yes. Und das ist die richtige Geschichte. Und die Elisabeth ist ja da ganz vorne. Ja. Fass es nicht mehr. Die Elisabeth ist ein ganz großes Beispiel für uns. Ja. Also ich habe mir ein paar Wochen, in den letzten Wochen gesehen, wie groß sie ist. Sie ist riesig. Ist schon so, wenn man älter wird, dann schleichen sich so Gedanken ein, wie geht das, dass es weniger wird. Also ich sage jetzt mal so ganz vorsichtig, es ist garantiert, es wird langsam ein bisschen weniger. Aber weniger heißt doch nicht nichts. Also möglichst viel ist doch immer enthalten in weniger. Ja. Und ich habe auch Sporden in der Bibelstedtich, die ich in der Bibelstedtich, die ich herausborde, in der Bibelstedt, je mehr deine Tage, desto stärker deine Kraft. Und nur wenn wir beginnen, das jeden Tag für uns klarzumachen, dass das die Ordnung Gottes ist für uns, das ist sein Plan, dann kommen wir immer mehr da rein. Ja. Weil das ist voll gegen die Welt. Also in der Welt, sagen Sie, also jetzt war ich mit den zwei Mamas wegen Küchte. Und dann schaut er mich an und dann sagt er, ja, mit 24 Jahren ich will bewiesen, dass die Bibelsolle beginnt zu abzunehmen. Ich in mir, also nicht für mich, aber es war schön, dass er 24 Jahre gesagt hat. Also das Gute habe ich genommen, das schlechte vergessen. Das heißt, die Leute reden euch solche Sachen ein. Ihr hört es, Johannes, das hat auch dich eine Auswirkung gemacht. Und das ist das, was ich sagen möchte. Wie denn die Menschen solche Sachen dir sagen, du musst nicht dagegen gehen oder so was Ähnliche, sondern das gilt für mich nicht. Nicht für mich, nicht für meine Familie. Also es hieß ja auch, nach dem Adam von dem vorher schon, wo er Gott von diesem Baum tatert, darfst du nicht essen, weil wenn du davon ist, und da steht es im Urtex drin, wirst du sterben sterben. Und das ist dieser Alterungsprozess Dritt ein. Und der Adam ist noch über 900 Jahre alt geworden. Und auch das, dieser Fluch, davon sind wir befreit worden. Für uns gilt auch dieser Alterungsprozess nicht. Mit 30, 33 sind wir ausgewachsen. Und das ist unsere Kraft, wo darauf wir uns wieder beziehen dürfen. Und sagen von, Danke Herr, dieser Kraft gehört mir jetzt. Auch mit 79 Jahren. Die Kraft von einem 33-Jährigen gehört mir jetzt. Dieses, aber mit Weisheit von einem 79-Jährigen. Also nicht mit der flausenden Kopf, die da was hatten, also die will ich nicht mehr haben. Aber mein Körper, der darf wieder in diese Kondition mit hineinkommen. Und das ist etwas, was Gott uns versprochen hat. Und was Jesus alles getragen hat am Kreuz. Wir steigen auch wieder Adler. Wir werden zuerst fliegen. Danach werden wir rennen, nicht ermühen und laufen und nicht ermühen. Und laufen und nicht ermühen. Es sind eine ganz andere Reihenfolge, wie man es umslaut. Zuerst muss man laufen lernen, dann muss du rennen lernen, dann musst du fliegen lernen. Nein, wir sind aus Adler geschaffen und ein Adler hat Augen, die können fern und nahe sehen. Die Brillen, die gehören uns nicht. Auch wenn wir sie im Moment vielleicht noch in Anspruch nehmen, ob sie gehört mir nicht. Stellt das wirklich auch, geweck ich auf dieses Thema der Wiederherstellung. Nicht Reparatur. Nicht Heilung, sondern vollkommende Wiederherstellung in dem Plan Gottes. Ist es nicht? Wenn du sagst, du bittest schon mal ein neues Umfeld. Jetzt habe ich das Buch von Carl Gläsen. Er schreibt ja, ich bin mitten in den Pfannenjahren. Und da sind wir oftmals ungenießbar. Aber es gibt trotzdem ein Umfeld, das mich genießt. Also die zwei Sachen, so hast du nicht mit einer der Femme weil was der Carl darüber geredet hat, dass wir nicht genießbar sind. Das sind zum Beispiel als Single, ich das ganz leicht zu leben. Aber sobald wir in einer Beziehung sind, kommen Sachen zum Vorschein, woher es halt zu Reibereien kommt. Das heißt, durch diese zwischenmenschliche Interaktion kommen Sachen zum Vorschein ans Licht, die von Jesus verändert werden. Besser gesagt vom Heiligen Geist. Das ist das, was damit gemeint ist. Jeder hat solche ungenießbare Seiten, die für die anderen stören. Und die dürfen verändert werden. Aber das macht der Heilige Geist, indem wir Jesus anschauen und ihm sein Ebenbild umgefordert vompt werden. Wenn wir versuchen, uns selbst zu verändern oder unseren Mann, das geht nach hinten los. Also verbinden die zwei Sachen nicht mit einem. Jetzt ist klar. Und auch wenn du solche Sachen lest, es wusst nicht sein, dass du ungenießbar wirst zu den Menschen. Ja, es erklärt schon ein paar Sachen. Das ist das, was ich nicht mal kommuniziere, glaube ich. Momentan nicht für jeden genießen. Und das heißt dann schon. Das verstehe ich schon. Ja, genau. Und wir dürfen das auch kommunizieren. Warum wir manche Sachen jetzt anders machen. Das ist ein ganz wichtiger Punkt. Wir haben ein Ehepaar, das kennt ihr ja, die waren ja auch unsere liebe Freunde von hier oben. Wir haben zuerst angefangen mit Ursula in Coaching. Und Ursula hat sich verändert und hat auf einmal Nein gesagt zu Hause. Franz war mit uns zuerst mal nicht ganz so happy. Meine Frau verendet sich auf einmal. Und dann habe ich gesagt, von Ursula hast du ihm mitgenommen in den Prozess. Warum du vielleicht mal Nein sagst, ne, ich bin nicht gemacht. Erst dann, warum, wenn sie das warum immer erklärt hat, konnte das verstehen und konnte das sehen. Und dann war kurz danach ein bisschen zu schnell. Also wir dürfen die Menschen schon in unserem Prozess mit hineinnehmen, dass sie verstehen, warum wir jetzt auch einmal anders reagieren und nicht auf diese Sachen hineingehen. Und die sagen von Stopp. Das mache ich jetzt, weil ich habe bekannt, ich schätze mich wert. Und wenn ich in diese Richtung hineingehe, dann schätze ich mich nicht wert. Und ich auch. Und deswegen sage ich in dem Moment Nein, sonst beide ist das etwas Gutes, was gerade passiert, wenn du es im Moment vielleicht anders siehst. Und so können wir die Menschen schon auch mitnehmen. Okay, ja. Betsam, da gehe ich im Nebenraum. Ich habe das gerade bei meiner Tochter bemerkt, weil ich mich dagegen gewährt oder nicht gewährt habe, sondern gezeigt meinen Mehrwert gezeigt habe, meinen Wert gezeigt habe. Und ihr mitgeteilt habe, dass ich nicht gut finde, wenn sie mich nicht besucht, sondern ich immer zu ihr komme, aber sie nie zu mir kommt. Und das hat uns zwar momentan in etwas Stillstand gebracht, aber jetzt hat sie mir dann gesagt, ja, ich komme zu dir und ich bringe dir dies und jenes mit und wir machen das und das, aber ich brauche er und so weiter und werde dich öfters besuchen. Sehr schön. Halleluja. Halleluja, genau. Das zeigt also, wie gesagt, dass man seinen Wert auch mal preisgeben darf. Ja. Sehr gut. Ich gehe jetzt nicht im Nebenraum, ich gehe in die große Radwelt. Ich gehe nach draußen mit euch. Ich wollte am Anfang Anna, Jasmin, Elisabeth, Andrea die Reihen vorgehen machen. Ja, also bis dahin, wenn du nicht dran bist, kannst du schon gehe hier. Ich habe die Frage von mir den Text getragen. Ja, habe ich. Doch, doch, das habe ich noch nicht aufgeschrieben. Am Anfang habe ich die Reihen vorgeschont von den E-Mails gemacht. Also ziemlich auch Ende. Nach Andrea. Gut. Anna, was hat sie gesagt? Also Anna. Halleluja, ganz gut. Zum Misch, nimmst du heute auch noch? Ja, Verunic an dann noch an. Okay. Also, Anna. Macht es nicht als Entweder-Oder, sondern als Option. Also die, die eine Praxis haben oder die schon gekocht haben, da sage ich immer wieder, sagen den Menschen, du kannst weitermachen, wie bis jetzt hast du die Praxis, ja? Oder ich habe was besseres für dich? Den Kohl habe ich direkt danach gehört. Weißt du, ich habe das und dann habe ich gedacht, es gibt es doch gar nicht. Mensch, weil ja, ich habe ja auch die Stundensätze dann verändert und dann habe ich nur gedacht, Boah, hätte ich mal so einen halben Tag vorher das gewusst, dann hätte ich das auch sagen können, wenn sie können, also weil es gibt noch welche, die mich sieben, sie können auch gerne genauso das Setting weiter bekommen. Aber das kannst du noch im Nachhinein auch. Machst du nicht so eine Rolle rückwärts? Nee, also mach dich jetzt nicht, also sei nicht so streng mit dir, Anna. Okay. Sondern, und dann noch, aber bevor ich da reingehe, ich sage quasi, ich habe was viel besseres und dann haben sie gefragt und was kostet das und dann hast du den Preis erzählt, das ist nicht gut. Aber wenn die nach dem Preis fragen hieß, sondern du sagst, ich habe was viel besseres, ja, dann sagen sie, also ein Coaching-Prozess kannst du sagen, genau, und dann wenn sie sagen, wie viel kostet das, das kann ich jetzt nicht ganz genau sagen, zuerst sollen wir darüber reden, wo du stehst, wohin du möchtest, was ist dein Problem und dann kann ich dir sagen, welches Programm von mir am besten für dein Problem passt. Okay, also leid mal, ich schleife. Nein, sagen am Anfang, wie viel kostet dein Programm, ja? Weil, dann hören sie, okay, bis jetzt habe ich 120 Euro gezahlt, pro Stunde und jetzt auf einmal so wie 3000 spimpst sie jetzt, denkt nur sie. Ja? Okay, das ist ein guter Hinweis. Das ist ganz wichtig, du machst immer die Option, also deshalb können wir keine Kunden eigentlich verlieren, weil wir eine Option geben, wo sie den Weg, wie bis jetzt gehen können oder einen besseren Weg. Ja, ja, okay, dann habe ich das ja mit dem Matthias damals ja schon so angefangen und so ist das ja mein Muster geblieben. Ja, ich krieg das jetzt schon über ein Monat so. Also, es macht jetzt nichts. Ich habe gedacht, dass das für dich schon klar ist, weil ich das schon öfters gesagt habe, ja? Aber es macht nichts. Heute habe ich rausgehört, dass du keine Option gibst, keine Wahl, sondern du lässt den alten Weg und nur gibst den neuen und das ist nicht gut in der Übergangszeit. Also, ich habe die Optionen denen immer gelassen, dass die so ein Abo was, was ich für 3, 4, 5 oder so Stunden halt auch haben hätten können. Aber eben die Option gab es nicht mehr, dass es das so gibt wie bisher, sondern die Optionen waren jetzt entweder die großen Programme, die dann passen oder eben so ein Stundenabo von gleich einigen Stunden. Ja, aber dann kann ich sagen, es gibt 3 Optionen, also entweder Stundenweise oder Abo oder normales richtig großes Programm. Und behalten Sie dann die alten Preise auf? Also, das auf keinen Fall. Du sollst schon auf 120 oder 150 hochgehen. Okay. Aber dich nicht überfordern, ja? Dabei. Und was noch ganz wichtig ist, Anna, dass du in dieser Kommunikation jetzt dazulernen darfst und stärker werden darfst, ja? Wenn Sie sagen, okay, ich möchte Stundenweise, dann kannst du sagen zum Beispiel, okay, Stundenweise, welches Problem möchtest du gelöst haben. Dann sagen Sie das und das. Dann sagst du, okay, dazu brauchen wir mindestens 5 Begegnungen, 5 Gespräche miteinander und dann stellst du wieder die Frage, möchtest du das Einzelenzahlen oder kann ich dir die Rechnung für alle 5 schon so schicken? Okay, das ist auch nochmal gut. Ja. Es gibt wieder eine Option, also es ist ganz wichtig, dass du Ihnen Optionen gibst, beides für dich passt und sie dürfen wählen. Mhm. Okay, sehr gut. Und dann wirst du stärker in deinem Wert und nach einer Zeit, ja, weil du schon mehrere Buchungen hast, dann sagst du also, ich mach 1 Stunden, ja, ja, dann bespreche ich dir das und dann schicke ich dir die Rechnung, du brauchst circa 4 Stunden, schicke ich dir die Rechnung für die 4 Stunden. Passt das so? Okay. Dann sagen Sie, ja, oder kann ich das in Raten zahlen? Dann gehst du zurück, in 2 Malen passt es so? Ja, dann sagen Sie, ja, das passt. Mhm. Das heißt, du beginnst mehr zu führen, Anna. Mhm. Aber nicht, also, wie du das gesagt hast, das war wie ein Ultimatum. Ultimatum. Hallo. Hallo. Und wenn ich ein Ultimatum wegkomme, sage ich immer nein. Ja, das ist richtig. Und ich hab einfach gedacht, na gut, jetzt ist es ja hier neu und ich soll lernen, das neu zu machen. Also mache ich das auf diese Art, wie ich das verstanden hab und krieg nur Körbe. Ja. Aber wenn du das kurz umstellst, dann ist das, du kriegst entweder die Einzelstunden oder die Abos oder ein großes Programm. Weil quasi du bittest 3 Sachen an ja und du kannst nichts verlieren. Okay. Mhm, sehr gut. Und dann, jetzt wo du Körbe bekommen hast, das ist jetzt der 2. Schritt, wie du das noch zurück holen kannst. Ja. Mhm. Sagen wir einen Beispiel. Naja, die Frau, die ich jetzt am Montag, ne letzte Woche Donnerstag hatte, sie hat Stress, weil ihr Mann pflegebedürftig wird. Und dadurch wird der komisch, der hatte einen Schlaganfall und sie hatte jetzt Stress, wie sie mit dieser veränderten Persönlichkeit umgehen soll. Und hat mich dahingehend kontaktiert, der hatte bei einer Panikattacke. So, und jetzt würde sie gerne lernen, wie sie mit dieser veränderten Persönlichkeit mit ihm leben kann. Ja, und da ich ja sagte, diese Einzelstunden geben ist bei mir nicht mehr, ist sie jetzt sozusagen weg, weil sie schrieb dann, sie kann sich das nicht leisten, obwohl sie das bisher sehr gut fand. Und vielen Dank, das hat mir sehr geholfen, das am Donnerstag. Ja, dann sozusagen lebt wohl. Also es war so ein ja, tschüss. Hat sie per WhatsApp geschrieben, sie hat auch nicht angerufen dazu. Macht nichts. Okay, dann würde ich das so machen. Wie heißt sie? Noch Vorname? Ja, weil ich sie immer sieze. Sabine. Ja, also heißt Sabine. Ja, ich habe nochmals darüber Gedanken gemacht, über deine Situation. Ja, und da du gesagt hast, dass du eine panische Angst hast, dass du mit dieser Situation nicht umgehen kannst, möchte ich dich nicht im Stich lassen, nur weil ich mein System verändert habe. Wenn dir das passt, ja, dann können wir in 1 Stunden unsere Zusammenarbeit für die nächsten 2-3 Monate weiterführen und dann reden wir wieder miteinander oder so was ähnliches. Okay, und rufe ich sie dafür an oder? Also das würde ich per WhatsApp sagen. Weil sie kann meistens nicht freiströchen, weil er halt immer da ist. Dann würde ich das per WhatsApp schicken. Ja. Und ich freue mich von dir zu hören. Das war's. Und was mache ich mit dem Preis, mache ich jetzt 9 oder den alten? Also sie hat ja die 9 auch gehört Stundenpreise. Wie viel war der alte? Der alte bei ihr war noch 80, weil das ist länger her. Dann bin ich ja schon auf 120 gegangen und jetzt 150. Das hat sie gehört mit 150, aber sie meinte auch, dass wäre auch too much. Aber gut, wir sind ja eh nicht zueinander gekommen. Okay, du kannst einfach sagen äh also allerdings also da bei dem Preis würde ich nicht runtergehen. Also wenn dir das fasst, dass du 120 Euro machst, dann können wir für die nächsten 2-3 Monate den alten Preis behalten. 120 Euro pro Stunde. Und dann reden wir wieder, weil mein neuer Preis 150 Euro ist. Ja, den hat sie ja noch nie gezahlt, die 120. Sie war ja nur mit 80 da. Also 80 würde ich auch keinen Fall mehr machen. Also du kannst sagen, sie kann den Preis 120 bekommen, wenn das für sie so passt, soll sie sich melden, du freust dich auf sie. Okay, gut. Und so kannst du alle, bei denen du einen Kort bekommen hast, zurückholen. Ja. Okay. Ich werde mir das auf jeden Fall nochmal nachgucken. Also das mache ich ja sowieso, dass ich das ja nochmal nachgucke. Kann ich nochmal langsam mit schreiben. Danke. Okay, also was haben die anderen davon genannt? Keine Ultimatung gestellt. Sehr gut. Im Garn. Hops. Genau, kein Entweder- oder, sondern eine Weichheit reinbringen beim Übergang und nicht jetzt zum Beispiel 80, sondern den Übergangspreis anbieten. Ja, richtig gut. Sehr gut. Also ganz, ganz wichtig, ja, dass du dich nicht überforderst und dadurch auch die anderen nicht überforderst. Aber du bist bald für 5000 oder für 18000, dann spielst du das aus, ja. Okay, Elisabeth. Wir können so viel weiter machen wie bisher. Ich habe etwas Besseres. Du nicht. Bei dir gilt es nicht. Also bei dir gilt es nicht, dass du unter 2000 verkaufst. Weil Anna hat eine ganz andere Situation. Anna hat noch keine Coachingkunden. Du hast zu viel Arbeit. Da sind zwei Leute, die sich nicht mehr verwerfen. Also du darfst nicht mehr unter 2000 verkaufen. Elisabeth. Weil du einfach zu viel machst und mit den jahrelichen Jahren musst du total auf deine Zeit und Energie aufpassen. Also da gibt es, aber sobald Anna auch drei, vier Coachingtermine hat, darf sie auch nicht mehr das Alte verwerfen. Ja. Aber bis dahin kann man sich leicht machen. Okay. Jasmin. Stell mal die Frage mit der Blockade, dass die anderen das auch hören. Genau, ich hatte heute Morgen die Frage gestellt, dass wenn ich jetzt meine Chat- Kommunikation nicht immer wieder beantworte, also momentan ist so, dass ich die Menschen immer abends beantworte. Dann habe ich manchmal so das Gefühl, wenn ich einen Tag gar nicht beantworte, ich verliere sie. Also sie sind dann irgendwie dann mir so gesprächsintensiv. Und dann hatte sie wie gesagt, naja, das wäre eine Blockade von mir. Die beantwortet manchmal die ganze Woche nicht. Und dann habe ich, danach haben wir noch Gedanken darüber gemacht und habe dann überlegt, weil ich manchmal so denke, ich tu zu wenig oder keine Ahnung, jetzt hab ich gerade, heute Morgen hatte ich nämlich das Gefühl, es wird irgendwas kommen, wieder irgendwas Negatives und hab die Rechnung an meinen Chef geschickt und er hat wieder was geantwortet, was ich mal wieder tun darf jetzt, da drauf hin. Und genau so was hab ich schon immer mal wieder und dann hab ich gefragt, ob das auch Blockaden sind, die einfach von meinem Denken aus gehen, praktisch, die mich dann auch oftmals einfach zurückhalten. Okay, also jetzt mal fachlich beantworten, wenn wir Setter haben und einstellen, das ist ihr Job, dass sie schnell antworten, aber das ist jetzt nicht mein Job. Also wenn wir Setter haben, die müssen so schnell wie möglich antworten. Aber sie machen nichts anderes. Ja, also die arbeiten zwei, drei Stunden für uns am Tag und dann machen sie das und dann ist das auch meine Erwartung, dass sie das machen, weil sie nichts anderes machen. Ja, aber wir als Unternehmerinnen haben zig Aufgaben und da geht es schon darum, dass wir die Sachen lernen mit dem Chatten, aber nicht aber Marketing muss etwas sein, was in unser Leben hineinpasst und nicht, wo ich mich verbiege für Marketing, das ist ganz wichtig. Aber wenn ich für Marketing einstelle, ja, erwarte ich, dass sie wirklich sekundenschne antworten, weil das ist ihr Job und sie machen nichts anderes. Ja? Okay, das ist jetzt fachlich dazu. Und dann das war lange mein Thema, ich habe immer wieder schlechtes erwartet. Und das ist das, was du jetzt ein bisschen durchgehst, wo dir zuerst mal bewusst wird, dass du gerade schlechtest erwartest. Und dann kommt der Brief von deinem oder die WhatsApp von deinem Ex-Chef, ja. Und ich habe eine Zeit lang immer schlechtes erwartet, weil wir 200.000 Euro Schulden hatten und jeder Brief, der kam, der war eine Bedrohung. Ja? Oder jeder Anruf, der kam, war auch nicht angenehm. Und dann ist es so, dass ich mich das umtrainieren musste. Ja? Weil ich gesagt habe, ne, biblische Hoffnung heißt, dass ich gutes erwarte. Und jedes Mal, wenn ich merke, ich erwarte jetzt etwas Schlechtes, dann denke ich darüber nach, was erwarte ich jetzt? Okay. Und das verändere ich dann mit dem Wort Gottes. Das heißt, dieses Schlechtes erwarten, ja, auch im Marketing sind Menschen, die schlechtes erwarten, dass es anstrengend ist oder dass es zu viel ist oder sowas ähnliche Stadt zu denken. Ich bin die Herrscher in meiner Zeit und ich werde das in eine Stunde erledigen, auch wenn am Anfang zwei Stunden das ist, ja. Aber das ist das, wo wir schlechtes erwarten. Und wenn ich schlechtes erwarte, ich schaue, weil ich sage, das Wort Gottes dazu, ich beginne Herrschaft zu übernehmen, ich beginne zu regieren, ich beginne zu bestimmen, wie ich das will. Das heißt, wenn ich jetzt gerade, zum Beispiel, was das ich zwei Tage jetzt meine Chats nicht mehr durchfinde und dann in Instagram reingehe und denke, jetzt hast du schon zwei Tage nicht mehr geantwortet, hoffentlich antworten die überhaupt noch. Dann gehe ich da schon rein und sage stopp. Ich fühle es mit Gottes Wahrheit. Ich bin, was das ich, ein Menschenmagnet, die wollen unbedingt mit mir chatten und keine Ahnung was, oder? Ja, ich zeige euch, dass ihr beruhigt seid, mein Messenger. Oh, oh, oh, oh. Nur, dass ihr beruhigt seid. Wo ist das? Hier. Seht ihr das? Ich habe gar nicht geöffnet. Seht ihr alle? Ja? Die warten alle auf eine Meldung von mir. Ja? Es heißt, wenn ich da reingebe, dann gehe ich so rein, das ist das, was ich hier habe. Dann gehe ich so rein, dass sie das Gefühl haben, sie sind dankbar, dass ich endlich antworte. Nicht, dass sie böse sind. Sie können echt dankbar sein, dass ich dafür Zeit nehme. Oder, dass ich antworte und nicht jemand aus meinem Team. Das heißt, das ist ganz wichtig, du gehst so rein, sie sind vollkommen dankbar, und ich sage auch, wow, wie schön, dass du antwortest, ja? Und so gehe ich so rein. Und zum Beispiel, als ich Fycal gearbeitet habe, dann war die Richtlinie innerhalb von zwei Tagen, jede E-Mail beantworten, ja? Zu Zeit ist es bei mir nicht möglich, dass ich innerhalb von zwei Tagen alles beantworte. Ja? Aber ich mache mich das dann nicht kaputt oder ich sage nicht, dass ich dadurch etwas verlieren könnte oder dass die Menschen etwas schlechtes über mich denken. Dass sie denken, wir sind überfordert, sondern denke ich echt, wir sind ein Beispiel, weil wir wachsen. Sie sollen zuerst mal auch so wachsen wie wir und dann werde ich schauen, ob sie innerhalb von zwei Tagen eine E-Mail beantworten können oder nicht. Also verstehst du? Ich drehe das total um. Okay. Ehemann muss man so viel. Wenn es ist, haben wir wir und dann können wir reden über zwei Tage E-Mail beantworten. Ja, Assistentin steht an, ich weiß, ja? Aber ich habe jetzt nicht dabei dafür Zeit gehabt, dass ich mal ein Schalbe in Facebook, ich brauche eine Assistentin. Ja? Aber ich nehme das als Auszeichnung Gottes, dass wir so viel Zulauf haben und nicht als wie werden wir das jetzt schaffen? Ja? Ja, also mit nur gutes Erwarten. Okay, ja. Und das müssen wir umplanieren. Also ich kenne wirklich seit jedes Telefonat, jeder Brief, ich habe mit Angst geöffnet oder? Das ist, wenn ich mit meinem Chef Eintagte zwischen, also wir haben eben Kontakt um einen Tag, Mittwoch und Freitag. So sind die Zeiten ausgemacht. Und wenn ich Eintagte zwischen habe, kriege ich schon ein ungutes Gefühl, vielleicht habe ich es nicht unter Kontrolle und ich weiß nicht, was läuft und kann nicht schon irgendwelche Sachen vorplanen oder irgendwelchen Wind aus den Segeln nehmen, sondern das kriege ich dann voller Wucht wieder am nächsten Tag ab. Okay, das ist ganz schlecht. Ja, aber ich habe das schon aufgespielen. Du darfst denken zum Beispiel, während ich nicht da bin, hinter den Kulissen arbeite Jesus an meinem Chef. Er beruhigt meinen Ex-Chef. Er bringt Frieden da rein. Ich muss nicht immer da sein. Es ist genauso wie mit Kindern. Du kannst die Kinder nicht 24 Stunden, 7 Tage beschützen. Ja, und genauso bei Coaching-Kunden. Ich spüre zum Beispiel, wenn jemand in der Krise ist, also ich spüre das ganz klar, und die gebe ich dann immer wieder Jesus. Jesus, du bist jetzt dran, nicht ich. Und wenn ich aber durch die Führung ein Gefühl habe, ich soll kontaktieren, ich soll mit den Menschen alleine reden, was auch immer, tue ich, aber nicht aus der Not heraus und aus der Führung heraus. Und dann ist das Gespräch richtig gut. Also, du lässt die Menschen nicht alleine, die du begleitest, aber diese Prozesse, wo sie gestretzt werden, wir können das nicht abnehmen, weil dann ist es so, also wir diese Kokon öffnen würden wegen Schmetterling. Du darfst nicht einmischen in bestimmte Prozesse, zum Beispiel Geld sorgen, wenn ich sehe, ich sehe schon die Gesichter, wenn jemand Geld sorgen hat oder wenn jemand Marketing sorgen hat, ich sehe die Gesichter, ich weiß, was da abläuft. Aber wir dürfen diese Sachen den Menschen nicht nehmen, weil dadurch, dass diese Gedanken hochkommen ans Licht, können diese Gedanken gehalten werden. Und ich will, dass diese Gedanken hochkommen. Und ja, es ist angenehm. Aber als Coach dürfen wir lernen, dass wir nicht vom Gesicht von unseren Kunden uns führen lassen. Ganz wichtig. Ja. Und beginne auszusprechen, dass dein Chef Erkenntnis bekommt von Jesus, dass er ganz viel Frieden hat, dass er sich das gar nicht vielleicht zuerst erklären kann, aber dass es ihm viel besser geht und dass er mit seiner Frau besser geht. Also, wir wissen schon, wo die Baustellen von den Kunden sind. Und zum Beispiel bei dir ist es so, dass je mehr in der Familie, also mit seiner Frau da Frieden reinkommt, desto besser wird es im Business sein. Und deshalb freue ich mich, zum Beispiel, wenn ich von euch höre, es ist besser mit der Frau, es ist besser mit dem Mann, es ist besser mit den Kindern, es ist besser mit der Frau, was auch immer, weil da sind ganz klare Veränderungen, die passieren müssen. Der letzte Woche, zweimal abends mit seinem Sohn Basketballspielen gewesen, hat deswegen früher Feierabend gemacht. Sehr gut. Ich habe ihn total gefeiert. Ja. Und darauf kommt es an. Also nur weil gerade jetzt nicht das Thema vorangeht, wo dann wir arbeiten, aber in der Familie geht es voran, ich weiß immer wieder, das ist die beste Bestätigung dafür, dass diese Sachen hochkommen, geheit werden. Und dann spappt es auch auf das Business rüber. Also keine Gedanken machen. Okay. Ja? Ja, danke. Sehr gut. Wer erwartet, die mir wieder schlecht ist? Aber es wird besser. Ich spreche wieder ein gutes Reihen. Also jetzt wollte wirklich jeder die Hände hochheben. Jetzt ist er schon oben. Okay, richtig gut. Anna, wolltest du dazu was fragen? Tatsächlich, während du eben gesprochen hast, was bei der Yasmin oder bei dem Chef passieren soll, also ich habe ja eben gesagt, mein Mann hat sich zu einem Coaching angemeldet. Wir haben immer noch eine kleine Kurs, die noch noch kein Geld. Er weiß auch nicht, wer das bezahlen soll. Und ich habe noch keins eingenommen. Und er hat sich zu einem Coaching angemeldet. Und ich wusste überhaupt nicht, wie ich reagieren sollte, weil es war so crazy, er macht jetzt das Gleiche wie ich. Und dann war das so, ich habe das aber so stehen lassen und so. Und dann meinte er, weißt du, wir werden versorgt. Also irgendwie die Zeiten werden sich jetzt ändern. Jetzt wird alles anders. Und ich habe gesagt, ich mache mit euch ein Coaching, aber er kennt den Preis nicht. Er weiß nicht, was ich hingelegt habe und was ich, dass ich noch ein Zusatzkredit auch genommen habe. Das weiß er nicht. Und ich habe nur gedacht, okay, gut, gut, gut, gut, gut. Jetzt immer mal so stehen. Voll gut, voll gut. Und diese Verantwortung des Geldes ist jetzt nicht auf dich nehmen für seinen Coaching, sondern auch selber lösen. Genauso wie du das für dich gelöst hast. Ja, wo bist du? Du bist weggespungen. Ganz wichtig, also dieses Finanzen organisieren, wenn jemand das nicht hat. Also das ist eine der größte Hebel, weil wir dann beginnen zu investieren und das Gesetz von Satz und Enter wird nicht vergehen. Wenn wir sehen, ernten wir. Ja, also das Beste, ich bin sehr gespannt, wirklich. Sehr gespannt. Und er mutige ihn, er mutige ihn, Anna. Ja, er hat auch gesagt, er wird eine Lösung finden. Er mutige ihn, dass er gute Entscheidungen getroffen hat, dass er die Lösung findet und das alles gut gehen wird. Er mutige ihn. Ja? Ich hatte schiss, irgendwas zu sagen, weil ich schiss, hatte das mir dann irgendwas fossfutscht, das ich noch gar nicht sagen wollte. Na na, er mutige ihn, ne, ne, halte dich nicht zurück, Anna. Okay. Okay. Okay. Ah, ihm gar nicht, was wolltest du? Ich mag unbedingt zu dem Thema, was sagen, was Jasminer gesagt hat, mit Ängsten und so. Ich war ja in den letzten Wochen Stammgasperinier. Und er hat fast jede Woche meine kleine Geschichte gehört. Und so, und es ist vorbei. Ah, darum habe ich so überzeugt, den Kopf schütteln können. Zuerst, dass ich nicht schlecht ist. So, und diese Woche habe ich vier neue Frisierkunden. So, überhaupt, ich kann mich nicht erinnern, wenn ich das gehabt habe. Und es haben schon wieder zwei neue für, überhaupt für nächste Woche. Angriff, und es war, ah, genau, mit meiner Angst war aus. Ich bin da so durchgegangen. Und die Sorge ist vorbei gewesen, und die Kunden kommen. Und jeder dieser Kunden erzählt mir, wo ich mal, wo sind wir? Ah, da kann ich helfen, da kann ich helfen. Und ich habe so eine Ruhe, weil ich denke, man macht nichts. Die kommen ja wieder, wenn ich das jetzt nicht gleich zum Abschluss bringe. Das wollte ich, das wollte teilen. Wichtig, richtig gut, ihm gar nicht. Ganz wichtig. Danke, danke. Also ich sehe das immer wieder, wenn wir in Sorgen sind oder ihr, sind die Sorgen ausgeräumt. Du hast Ruhe, der Fluss ist wieder da. Vertraue darauf, diese goldene Röde von Gott mit der Versorgung für jeden Bereich, Gesundheit, zum Beispiel meine Augen, ja. Die waren jetzt eine Woche, also ich schaue so aus, finde ich. Also wie ständig weinen würde. Also mindestens vor dem Spiegel schaut so aus, ja. Wegen dieser Kontaktlinse. Und dann ist es so, dass ich vorgestern, also das war schon eine Woche vorgestern, dann habe ich gedacht, was mache ich jetzt? Gehe ich zum Augenarzt oder nicht, und ich habe gesagt, weißt du was? Ich bin geheilt, ich ignoriere diese Sache. Ich ignoriere, wie schaut aus. Da habe ich das ausschaut, ich denke, hier habe ich Rundzeln und solche Sachen, also mindestens sehe ich im Spiegel. So. Und dann habe ich gesagt, nee, es interessiert mich nicht. Okay, ich schaue so aus, es ist nicht angenehm, weil das ständig dreht, aber ich ignoriere die ganze Geschichte. Die letzten zwei Tage ist tausendmal besser geworden. Ja. Und das ist das, was total wichtig ist. Okay. Nein, Herr Lisabeth. Ja. Du hast... Du hast geschrieben, mit dem Mann, das wollte ich zeigen, damit die anderen das auch sehen können, weil das hilft auch an jeden. Wie du Kontakt aufnimmst bei WhatsApp mit jemandem. Hier ist das. Also schon ein Monat nicht mehr mit ihm geredet. Ja. Ja. Und dann, Hallo Denise, in letzter Zeit habe ich öfter an dich gedacht und wollte einfach mal nach... Ja, und als du gesagt hast, Coaching, dann hat der Lungen Entzündung bekommen. Das ist ganz normal. Ja. Du kannst einfach mal nachhören, wie es dir geht. Du liegst mir am Herzen, besonders nach unserem letzten Gespräch. Falls du Lust hast, zum Telefonieren, ich bin für dich da. Okay, also die erste zwei Zahlen sind richtig gut. Und nicht, falls du Lust hast, zum Telefonieren, ich bin für dich da, sondern ich höre mich von dir zu hören. Ich freue mich von dir zu hören, ja. Nicht falls. Also nie konjunktiv nutzen. Ja, nicht nutzen. Die Alternative wäre, dass ich einen Termin für ein Gespräch vorschlage. Nein, nein, nein, nicht so viel. Nein, nicht so viel. Also ist es so, wenn ich meine Hand ausstrecke mit einer WhatsApp, Hi, ich habe an dich gedacht, wie geht es dir? Ja? Ja. Wenn die Menschen antworten, heißt es, dass das einfach die Führung Gottes, dass die Impulse wichtig sind, ja? Das heißt, ich muss nicht zu viel machen, ja? Ich gehe dir einen Termin reden, mir oder so was ähnliches und auch nicht zu unsicher sein, falls du mit mir reden möchtest, bin ich für dich da. Sondern du sagst einfach, ich freue mich total von dir zu hören. Das ist Führung. Ja, gut. Dann habe ich noch eine Frage. Das war ja der, der bei meinem Workshop im Januar mit dabei war und eventuell ein Impuls irgendwelche Art in diese Gruppe gäbe, die noch besteht. Er ist immer der erste, einer der ersten, der es guckt. Das heißt, ich spüre sein Interesse. Ich spüre seinen Not. Meine Frage ist, in dieser kommenden WhatsApp, die ich also dann heute nochmal rausgebe, verweise ich nicht daraufhin und sage nicht einmal, ich sehe ja, dass du sehr interessiert bist und so. Nein, nein, ich sage das nicht. Also, das können wir schon machen, aber ich würde dann sagen, PS, ich freue mich immer, dass du der erste bist, die meine Kommentare anschaut. Ah, toll. Das ist was ganz anderes. Ich sage nicht, du, ich weiß ganz genau, ich komme mal in die Pütte. Ja. Hi, ich sehe dich, ich freue mich, dass du immer wieder der erste bist, der meine meine Texte anschaut. Ja, das klingt gut. Ah, jetzt fühle ich mich aber richtig gut. Als PS. Ja, danke. Sehr gut. Super. Bitte, Antia, kannst du jetzt deine Hux freigeben? Mach dich laut. Ja. Und deine Hux. Also, ich habe eine, ich habe eine Anfrage g'sendet. Ja, habe ich beantwortet. Ach so? Okay. Du kannst jetzt freigeben. Das war lustig. Jetzt, okay. Ich muss dich nochmal draufdrücken, okay, gut. Also, du musst in der Maus das denn ja. Ah, ja, freigeben, genau. Und jetzt, jetzt, wie bald sehen. Also, du hast draufgekriegt, das Dokument ist schon offen, bald dir, oder? Ja. Ja. Okay, als Fliege leicht leben. Fliege leicht leben. Fliege Fliegekräfte, die weniger Überstunden machen und Energie für Freizeit und Abenteuer haben. Heißen Sie Pflegekräfte oder Krankenschwester? Also, ich will es allgemein Pflegekräfte. Benutzt man dieses Wort Pflegekraft? Ja, eher, weil Krankenschwester, das ist jetzt gerade auch, also, okay, gerade in die, also, das ist, also ich werde jetzt nicht, das ist auch immer auf Krank, das ist auch kein gutes Wort mehr, also eher die Pflegekräfte. Okay. Also, Pflege leicht leben. Wo habe ich das? Den Namen. Find ich sehr, sehr cool. Ja, immer so. Ja. Pflegekräfte, die weniger Überstunden machen und Energie für Freizeit und Abenteuer haben. Das ist auch richtig gut, aber es ist auch, ich helfe dir, wie du als Pflegekraft weniger Überstunden machst und mehr Energie für Freizeit und Abenteuer hast du das. Also, ich will das noch ein bisschen umformulieren. Aha, okay. Als Pflegekraft genug überstunden, hol dir deine Freizeit. Okay, gehen wir runter. Ein bisschen. Okay. Also, ich habe Ihnen jetzt einfach so das, was du da so geschrieben hast, durchgegangen und habt da was geschrieben. Also, diese Dinge habe ich bisher noch nie über mich geteilt. Diese Dinge habe ich bisher noch nie über mich als Pflegekraft geteilt. Also, du musst auf den Hook immer wieder die Zielgruppe drauf schreiben. Ach so, ich habe das jetzt einfach nur so übernommen, weil du das so gesagt hast. Ja, aber dann musst du immer wieder schon immer als Pflegekraft, also, der, wer eigentlich gesprochen wird. Oder aus dem Text musst du das rauskommen. Okay. Ich war unschlagbar im Dienste übernehmen im Krankenhaus, ja. Dann könnte man denken, da geht es um Krankenschwester oder Ärzte. Das heißt, wenn du schon da im Krankenhaus rein schreibst, dann ist es auch schon, dass du aus dem Text kann man sehen, um wen geht es. Ja? Also, da baug ich das aber nicht. Das gab mir doch ein gutes Gefühl, gebraucht zu werden. Bei den anderen anerkannt zu werden. Diese Dinge habe ich bisher noch nie über mich geteilt. Dafür bin ich tatsächlich geglaubt, dass meine Chefin von sich aus mir tief freie, aha, von sich aus mir freie Tage gibt, weil ich mich so sehr engagierte. Das Gegenteil war jedoch der Fahrer richtig gut. Du gehst in eine richtig gute Richtung. Sehr, sehr gut, Andrea. Seidlich. Okay. Also, dann das nächste Hook. Du als Pflegekraft, würdest gerne über Stunden reduzieren, jedoch weißt nicht ganz genau. Nein, weißt du ganz genau, der Pflegenotstand lässt es nicht zu. Du redet kein Mensch. Also, das musst du einfach hermachen. Weißt ganz genau, dass deine Kollegen krank sind. Verstehst du? Sagen die Krankenschweste der Pflegenotstand. Ist das ein normales Wort bei euch, Andrea? Der Pflegenotstand ist zwischen aller Munde. Ja? Ja, oder dass ich dann vielleicht auf das eingehe. Ich würde gern reduzieren, aber nicht doch der Pflegenotstand, dass ich weiß, also dann sind die anderen die das auch fordert. Also, wenn ich, wenn Sie, also wenn jeder normale Pflegekraft das Wort kennt, dann ist es gut. Der Pflegenotstand, das ist schon aller Wort, alle Munde Pflegenotstand. Okay. Und du bist bekannt, kollegial zu sein und bist deshalb wie nach Feuerwehr ständig im Einsatz. Sehr gut. Also, richtig gut, Andrea. Kannst du so weitermachen? Okay. Und vorbereiten die Sachen, ja? Okay. Sehr gut. Also in diese Richtung ist es so. Ja, zuerst die Huckschreiben. Ja. Und dann für die Texte, also da sind schon gut der Bausteine für die Texte. Aber wie du einen Text schreibst, das werde ich ganz genau vorgeben. Und mache ich das dann mit der Sarah? Mit der Sarah oder mache mir das zusammen? Also, die Sarah hilft dir in der Umsetzung, ja? Mhm. Und in Bezug auf Instagram, dass du weißt, wie das funktioniert. Das ist ganz wichtig, ja? Ja, genau, genau. Wir helfen inhaltlich. Inhaltlich, dass man das dann nochmal. Okay. Hast du das weg? Ja. Ja, weil ich habe jetzt halt gemerkt, Moment, also, oben. Ich habe gemerkt, ich habe das dann versucht, bei Instagram jetzt dieses Bio einzugeben. Ja, das machst du mit Sarah. Also solche technische Sachen, wie du zuerst Bio magst. Ja, das habe ich gemerkt, dass du das auch magst. Das macht dir alles mit Sarah in der Umsetzung. Das ist das Besondere an ihrem Programm, dass sie sie gebeten haben, nicht zu teaching, und sie ist eine Umsetzung, gut, sondern das mit euch zusammen das zu machen. Ja, live im Call, weil das hilft. Ja, ja, ja, okay. Weil es hat auch nicht geklappt. Und Zeitspart, genau das. Okay, sehr gut. Johannes. Ich bin da. Okay. Also, was hast du bis jetzt mitgenommen aus den Sachen, was wir mit den anderen gemacht haben für das Thema, das du Widerstand hast beim Marketing? Hast du schon etwas mitnehmen können? Bei Marketing direkt nicht. Okay, gut. Jetzt, dann gehen wir da jetzt rein. Marketing ist wirklich ein Kampfthema bei mir. Aber es gibt ein paar Pfeiler, die ich auch nicht umreißen will. Also keine tägliche Marketingarbeit, keine Verantwortung für Antworten, die schnell gegeben werden müssen, um mit irgendwelchen oberen Stellen zu bleiben, oder erst mal dahin zu kommen im Ranking oder in der Sichtbarkeit. Das ist alles überhaupt gar nicht meins. Okay, also du hast jetzt mit deiner Tochter gesprochen, Spitzel, ja? Nur, was sie gesagt hat, dass du nicht so ein Typ bist, das kann ich gar nicht sehen, weil du nicht so ein Typ sein musst. Was wir jetzt machen mit den 30 Reels ist, ja, dass du lernst die Inhalte, was muss ich kommunizieren, damit ich ankomme mit meinem Thema, und was ist das, was nicht hilft. Und wenn du das in Instagram machst, ja, dann ist es so, dass du am schnellsten eine Antwort dafür bekommst. Also Reaktion. Und das ist das, was wir brauchen, weil wir denken können, ich habe einen richtig guten Text geschrieben, aber es gibt null Reaktionen, meldet sich keine, passiert nichts, dann war das gut der Text. Und die Reaktionen brauche ich für den Lernprozess, also, um diese Sache zu verbessern. Und da habe ich euch hervorgesschlagen, dass ich da einsteige, mit Instagram, mit hier dem Tim. Ja. Also ich mache da so mit, ich sehe mich aber in Zukunft nicht auf Instagram überhaupt. Das braucht es nicht, es geht gar nicht an. Auf dieser Plattform mit euch lernen. Und da bin ich das sowohl kosten, aber ich bin das völlig übersichtlich. Und da kann ich am meisten profitieren, weil das eure Standardplattform ist, um das zu lehren oder uns das beizubringen. Also es ist so, wir haben zum Beispiel, also der Michael, dessen, testimonial ist auch in der Gruppe, ja. Der Michael wollte unbedingt auf Linkedin sein. Wenn du in Linkedin bist, Johannes, bin ich gerne dafür, kannst du gerne machen, ja. Aber ich würde dann ein Linkedin-Coach oder Kurs oder sowas ähnliches buchen, damit du weißt, wie Linkedin funktioniert. Ganz wichtig. Also total egal, welche Plattform ich bespiele, am besten hole ich schon da diejenigen, die da richtig gut sind, weil du dadurch extrem viel Zeit sparen kannst. Aber Linkedin wäre dann Schritt 2 und die Webseite Schritt 3, weil das auch so habe ich mir das gedacht. Und Schritt 1 ist jetzt mit euch die 30 Tage. Ja, also das muss nicht immer 30 innerhalb von 30 Tagen sein, ja, weil also ich will auch nicht jeden Tag 30 Tage lang etwas machen, ja. Sondern es geht um die 30 Texte. Ja, das habe ich verstanden. Und wenn du das halt in zwei Monaten schaffst, dann schaffst du das in zwei Monaten. Das ist nicht der Punkt. Ja? Ich habe halt verstanden, dass 30 Ereignisse sind mit Rückmeldung und mit dabei Verbesserungsspirale. Ja, ja. Und ihr werdet sehen, wenn ich beginne, diese Feedbacks euch zu geben, dann werdet ihr sehen, also ich habe jetzt bei Peter etwas angeschaut und bei ihm gerade etwas angeschaut. Und wenn ich ihnen jetzt ein Feedback gebe, da werden alle davon total lernen. Weil bei Peter fehlt zum Beispiel immer wieder die Zielgruppe auf dem Hook. Also du hast zum Beispiel du bist wertvoller oder sowas ähnliches geschrieben. Peter, aber wenn du die Zielgruppe nicht drauf schreibst, dann geht es einfach total unter. Und das ist das, was wir lernen dürfen, ja, dass wir immer wieder unsere Zielgruppe adressieren. Okay. Also Johannes, es geht nur darum, dass du Feedback bekommst, ja. Und ich wollte dir noch Michael erzählen, weil Michael tausend Kontakte aufgebaut hat in Linkadin innerhalb von einem Monat und keinen Kauf gemacht. Und dann haben wir ihr geholfen sein Profil umzuschreiben, das ist wie Bio-Profil in Linkadin, das Profil, ja. Das ist wie in Instagram dein Bio oder dein Bild für die Facebook-Gruppe. Also das ist das Gleiche, ja. Hat er das umgeschrieben und dann haben wir ihm geholfen, die Chat-Kommunikation anders zu beginnen. Ja, das ist das, wo ich bei total egal ob du jetzt in Insta, in Facebook oder in Linkadin chattest, ja, wenn du schlecht beginnst, dann ist das für die Katz. Diese zwei Sachen hat er umgestellt und er hat 4, 5 Artikel geschrieben, also in Linkadin sind die Artikel wichtig, das sind die Texte, die wir miteinander schreiben, ja, quasi. Und er hat dann danach gleich einen Kunden mit 18.000 gewonnen. Und wir haben wir, also es ist egal, welche Plattform, das ist also, was ich sagen wollte, wenn wir wissen, wie wir kommunizieren und wie man das mit den Klaren verwendet. Ja, genau das habe ich mir gedacht, dass wenn die Kommunikation Art, wenn man die klar ist, dass ich dann Plattform unabhängig bin und mir die aussuchen kann, die zu mir passt. Genau. Wo ich immer wieder, also kriege ich ja immer weiter bei einer Krise, geht nicht voran. Dann sitze ich da und dann geht nicht voran. Das hängt meistens damit zusammen, dass ich das große Ziel nicht sehe. Also ich weiß mittlerweile mehr, wer ich bin, was ich anzubieten habe. Das wird immer klarer, auch jetzt hier so in meiner Umgebung, auch wenn ich nicht den klassischen Testkunden habe, der mir jetzt dafür schon Geld gibt, aber es gibt sehr wohl Kunden, die mein Gespräch suchen. So, das wird immer klarer. Und jetzt will ich mich auf dem Markt damit sehen, was ist das Ziel? Also ich möchte Sichtbarkeit entwickeln. Das Ziel ist nicht die Sichtbarkeit. Die Sichtbarkeit hat einen Sinn und die Sichtbarkeit hat den Sinn, dass sie Kunden haben. Also das Ziel ist, immer Kunden zu gewinnen. Und zwar die, die es schon gibt und die, die genau zu mir passen. Und der Weg dahin ist das Üben zunächst auf Instagram mit euch, dann das zu verlagern auf die Plattform, die ich haben möchte. Nein, du hast zwei Fokuser immer Johannes. Der Fokus ist immer offline. Heißt, du hast am Anfang, so hast du angefangen, dass du nicht einmal wusstest, dass die Menschen, die deine Nähsuchen Kunden sind. Und jetzt hast du einen ganz wichtigen Satz. Offline habe ich meine Kunden, auch wenn sie jetzt für mich nicht zahlen. Das heißt, da ist ein großer Umbruch, weil du erkennst, dass diese Gespräche, Coaching-Kunden sein könnten. Also das ist extrem wichtig festzuhalten. Und also wir haben immer zwei Fokuser. Wir haben immer offline und online Fokus. Weil offline schickt Gott die Menschen zu uns und wenn du dich schon erkennst. Und da ist der nächste Schritt. Jetzt hast du sie erkannt. Also dein Ziel ist es beim nächsten Mal nicht zu Coaching, sondern davor ein Angebot machen. Ich kann dir helfen, reden wir darüber, was du ganz genau verändern möchtest. Also das ist das nächste Ziel. Du erkennst dich schon, halleluja. Und jetzt geht es darum, nicht ins Coaching rein zu rutschen bei dir, sondern sie abzuholen lernen. Ja. Ja. Und parallel dazu im Online-Bereich beginnst du, ein einziges Thema zu auszuformulieren. Ja. Du hast jetzt geschrieben und da wollte ich noch eine Frage stellen. Du wolltest Vater-Tochter-Bezierung bringen. Find ich total schön. Find ich voll schön. Ich habe viel Glück. Sehr, sehr schön. Aber ich möchte dir eine Frage stellen. Also wenn wir Beziehungstimmen im Vater-Tochter oder wie bei Yasmin Handwerker-Ehrmann und sie. Du musst mit deiner Tochter darüber reden. Ja. Welche Herausforderungen zwischen euch kannst du in der Öffentlichkeit ansprechen. Weil sonst geht es nach hinten los. Ja. Ähm, erläutern wir das mal ein bisschen. Also Marketing heißt, dass ich über Probleme spreche. Wenn du Vater-Tochter-Demone nimmst, dann musst du über Probleme zwischen dir und deine Tochter reden. Und es wäre fatal, wenn sie sich angegriffen fühlt oder wenn sie das Gefühl hat, du zeigst mutzige Wäsche von zu Hause, was auch immer. Ja. Ja, also, glaub ich mal kurz schildern, wie ich mir das vorstelle. Oder ich muss kurz sagen, wie das bei meiner Tochter gelaufen ist. Der sind halt über die vielen Jahre eine Menge systemische Sachen in der Familie schief gelaufen. Und die, wir haben uns viel Mühe gegeben, das irgendwie hinzukriegen, die Unterstützung hat aber immer nix gebracht. Irgendwann waren wir wie vor zwei, drei Jahren an die Stelle, wo sie gesagt hat, hey Papa, lass mal gut sein, sie hat gar nichts gesagt, sie hat sie einfach nicht mehr gemeldet. Dann hat sie mir ein Abrechnungsbrief geschrieben, also ein Achtzeitenbrief, wo sie dann mal richtig erzählt hat, wie sie die Situation sieht. Das hat sie aber an zwei Stellen, habe ich ihren Unmut gemerkt, bei Achtzeiten. Ich habe mich ausgesprochen, reflektiert, wöchentlich und sortiert. Und dann macht sie mir noch ein super Vorschlag, auf den ich dann irgendwann auch eingegangen bin. Und dann habe ich mir erstmal zwei Monate Zeit gelassen, mich mit diesen Inhalten von ihr zu beschäftigen, sozusagen, in ihren Schuhen zu laufen und mal zu verstehen, was sie da erlebt hat. Das wäre übrigens dann der zentralen Buch. Daraufhin habe ich ihr dann drei Seitenbrief geschrieben, den sie etwas misstrauisch dann mal zwei Monate lich gelesen hat und als sie ihn gelesen hat, hat sie sich fotografiert, mir ein Selfie geschickt und sagt, so sieht eine Tochter aus, die so einen Brief von ihrem Papa hat. Wie schön. Also, was ich gemacht habe, ist tatsächlich gedanklich und da ging es mir überhaupt nicht gut mit, wochenlang ich war, um versuchen, in ihren Schuhen zu gehen. Wie gesagt, das ist der zentrale Tipp. Da geht es gar nicht darum, dass ich jetzt von mir, ich habe keine Wäsche gewaschen gerade. Nix. Wenn du was erzählt hast, alles erzählen kannst, dann ist das Thema geeignet. Aber es könnte sein, dass zum Beispiel, wenn du sagst, meine Tochter hat mir ein Brief geschrieben. Das muss ich anders formulieren. Da sage ich. Wenn ich positiven Sachen, die ich da gerade als Eigenschaften genannt habe, die würden auch in die Überschaft kommen, ist ja klar. Darfst du sagen, zum Beispiel, du hast ein Brief, deine Tochter geschrieben und zwei Monate lang wollte sie das gar nicht lesen. Oder darfst du zum Beispiel das sagen bei meine Tochter? Wir haben Herausforderungen miteinander gehabt. Hilfe genommen, hat nichts geholfen und meine Tochter hat sich auf einmal nicht mehr gemeldet. Darfst du das schreiben? Das werde ich mit ihr mal abstimmen. Wir sind in einem sehr jungen, aber auserzeichneten Gespräch. Wenn ich es nächste Mal sehe, werde ich mit ihr mal mit ihr besprechen. Das wollte ich sagen. Das ist ganz wichtig, wenn wir über Beziehungsthemen reden. Was ist das, was wir davon in der Öffentlichkeit kundtun können? Weil wenn wir das aussprechen, ja, darf der andere das nicht übernehmen? Darf es nicht weitergeben? Übel nehmen. Ach so, ja, jetzt habe ich verstanden. Zum Beispiel, sie ist irgendwann mal tatsächlich mal margalsüchtig gewesen. Ich weiß nicht, ob ich das eben gesagt habe. Das würde ich aber auf gar keinen Fall sagen. Sie ist schwer krank geworden in unserem System. Da ist sie nicht schuld und da ist sie nicht stigmatisiert und gar nichts. Da ist nur klar, dass das System war aus dem Ruder gelaufen. Und ich habe meinen Anteil. Und das ist... Nur mein Bitte, dass du im nächsten Schritt, also zum Beispiel, es könnte so was sein vom Funkstiler mit Tochter zum... Ja? Anstrukturierte und gefühlsvoller Fete, was auch immer. Deine Zielgruppe. Und dann kannst du jetzt beginnen, einfach mal spielen. Beginne, bitte. So wie du das gut sehen können, ob das passt. Mach mal den Bio dazu. Ja? Was da in diesem Dingsfunkst ist. Und mach mal 10 Hux. Und wenn du die 10 Hux gemacht hast und den Bio, dann reden wir noch einmal darüber am Donnerstag, wenn du magst. Und da... Ich habe noch eine Belöffentlichkeit, überhaupt noch gar kein Bild. Ein Bio ist eine Selbstdarstellung, eine kurze, ne? Also Bio ist dein Visitenkarte in Insta. Ja, ich werde es dann finden. Wenn ich auf dem Profil bin, siehst du, das ist das Profil von uns. Siehst du? Und da die 3 Zeilen. Und der Name, das ist Bio. Und... Dafür gibt's Chatchi Pt. Promz Befehle, die dir da helfen. Und die Hux finde ich, da finde ich eine Anleitung im Mitgliederbereich, ne? Genau. Und auch diese Bio Befehle von Chatchi Pt. Findest du da? Ich da auch. Andrea hat das jetzt gemacht und sie hatte totale Widerstand wegen Insta und dann war sie ganz fröhlich. Also es ist, meine ich, gut, die Anleitung, was wir haben. Die Andrea... Hat richtig Spaß gemacht. Und das möchte ich sagen, dass wir sehr oft so Widerstand haben gegenüber bestimmten Sachen. Dann tun wir das. Und dann am Ende macht es sogar noch Freude. Das für langer Zeit, hast du mir gesagt, wo der Widerstand am größten ist, manchmal der Durchbruch auch am größten. Genau. Und natürlich vor dem Widerstand das System bedingt nicht sehen kann. Man sieht es einfach nicht. Genau. Genau. Und deshalb, Johannes, wenn der Satz kommt, ich komme gar nicht voran, dann sagst du, das ist gar nicht wahr, das ist eine Lüge. Ja. Und dann zählst du dir drei Sachen auf, die ich schon getan habe. Mit der Tochter, mit deiner Frau, mit deiner Klarheit, Berufung, Sehnsüchte. Jetzt heißt es sogar ein Online-Thema. Du erkennst schon sogar deine Offline-Kunden. Das einzige Problem, dass du sie noch kocht. Aber das macht nichts. Die sind da. Würde ich sagen, dass das schon ganz stattlich ist. Ich weiß. Sechs Sachen schaust du auf. Ich habe auch den Kühlschrank oder Hintergrund im Handy. Und wenn die Lüge kommt, dann Lüge. Weißt du, ich habe auch eigentlich dauernd diesen, also, wir haben ja zwei Teile in unserem, in unserer Zusammenarbeit. Der erste Teil fing irgendwie im September an. Und ich konnte da nicht richtig mitarbeiten. Das ging einfach ganz anders. Okay. Aber mein Gefühl war, ich konnte nicht richtig mitarbeiten. Ich habe am Ende dieses Zeit Punkt nichts gehabt. Das stimmt aber überhaupt nicht, weil ich habe die Sehnsüchte und den Berufungssatz. Das ist fast knapp. Das ist ja riesig. Also das hatte ich dann nach dem ersten Teil. Und dann habe ich gedacht, okay, jetzt habe ich wieder nur begrenzte Zeit. Und ich muss jetzt wirklich auf den Punkt kommen. Also ich muss ein Produkt fertig haben mit mir. Und das sitzt mir die ganze Zeit so mächtig im Nacken. Dass ich denke, ich sehe keinen Schritt. Ich sehe keinen Fortschritt. Ich sehe nichts auf dem Papier. Ich denke dauernd, ich mache meine Hausaufgaben nicht. Vielleicht guckt ihr mir zu und denkt, naja, der war zu teilen immer noch ein bisschen ab, bis er uns das nächste Mal sagen kann, dass er nicht weiter kommt. Und das ist so ein wie so ein Karussell, so ein Druck. Und dann höre ich den rein, ich sage, Mensch, geh in die Ruhe. Da kannst du viel mehr hören und entwickeln. Und du sagst, zähl mal fünf Dinger auf. Dann wirst du schon sehen, was du schon hast. Und das schlägt mir dann alleine. Dieser Dauerdruck, der ist dann trotzdem manchmal noch da. Also ich, ja, jetzt red ich mich selbst im Kreis. Ja, ich verstehe das. Aber die Lösung ist nur, dass du diesen Satz nicht mehr als Wahrheit anerkennst, Johannes. Ja, dann muss ich euch immer wieder fragen, was seht ihr bei mir an Fortschritt, wenn ich selbst Betriebsblind bin. Also Betriebsblindheit. Also diese fünf Minuten, wo ich dir die sechs Sachen aufgeschätzt habe, du nimmst nur diese fünf Minuten, du schwarz auf weiß auf Papier. Ja, mach ich. Dass diese Sachen sich verändert sind. Also zum Beispiel, neue Familie, neue Beziehung mit deiner Frau, mit deiner Tochter, ja. Das sind gigantische Sachen. Dass du jetzt Kunden erkennst. Gigantische Sachen, offline. Dass du jetzt ein Thema hast für online. Gigantische Sachen. Nur, wenn du, also dein Job ist Johannes, nur wenn diese Flüge kommt, ich komme gar nicht voran. Also du redest dann ständig leider mit dem Teufel. Weil der Teufel ist der Ankläger der Brüder. Und wie arbeitet der? Entweder sagt er, du machst zwar das Richtige, aber nicht genug. Zu wenig. Du solltest mehr tun. Du betest eine Stunde. Du solltest zwei Stunden beten. Du lest ein Kapitel in der Bibel. Du solltest drei Kapitel lesen. Also das ist seine Masche. Wenn wir das einmal erkennen, dass wir uns anklagen, dann ist das sehr oft der Teufel klagt uns an. Und bei dir hatte diese Tür noch offen. Und da bitte ich dich heute zuzumachen, diese Tür. Dass du weißt, wenn du denkst, du hast zu wenig getan. Du hast keine Aufgaben gemacht. Du hast nicht genug Videos angeschaut. Du hast noch dein Programm nicht schwarz auf weiß auf dem Papier. Das sind die spezifischen Sätze für unser Kochi. Und das kommt von ihm. Kommt doch. Oder wir machen etwas Falsches. Und dafür klickt er uns an. Er sagt, schon wieder hast du schlecht reagiert, als deine Frau, die so das gesagt hat. Als deine Tochter, die so das von dir wollte. Schon wieder. Das heißt, das heißt entweder sagt er, dass sie zwar das Richtige machen, aber zu wenig. Oder das Falsche machen. Und wenn wir das einmal checken, das ist nicht einfach. Wenn wir das einmal checken und uns immer wieder daran erinnern, Anklage ist nicht von Gott. Sondern immer von der anderen Seite. Da machen wir diese Tür zu. Ja. Also zum Beispiel, ich habe eine Zeit lang gehabt, ich habe nicht alle Videos angeschaut. Ich will schon wieder ein neues Koaching und das alte habe ich noch nicht bis zu Ende geschaut. Nicht alles umgesetzt. Das ist alles nur von der anderen Seite. Es gibt auch eindeutig was auf die Mühle. So viel Online Kunden oder Potenzielle habe ich gar nicht um mich herum. Aber die, die ich da habe, die mit denen läuft etwas, was mir ein wirklich ruhiges Selbstbewusstsein gibt. Und das weiß ich genau. Da brauche ich jetzt nicht eine große Statistik. Das lässt sich gut auf die Zukunft übertragen, auf die Nächsten. Und jetzt geht es darum, dass du diese qualitative Veränderung Johannes nicht an, wenn ich erst, wenn ich 10 Kunden habe, habe ich etwas erreicht, sondern ich habe jetzt 3 Leute nicht viel, 3 Leute, bei denen ich jetzt richtig gut koche. Und das voller keiner Wert schätzen. Ja, das ist genau das, was ich sage gerade. Das ist bei mir angekommen. Da finde ich mich richtig und gut. Und da habe ich mittlerweile schon großes Selbstbewusstsein. Das kann mir auch keiner wegschrauben, das bin genau ich. Und das ist ein Ergebnis auch unseres Prozesses schon. Ja. Sie sind diese Bedienungsanleitungen damit mit der Technik und mit diesen Marketing Prozessen. Aber das ist wahrscheinlich nur eine Frage der ist jetzt endlich mal einsteigend und dann mit der Aufwärtsspirale. Wir machen das im Tun. Yes. Okay, richtig. Ja, dann du weißt dein nächstes Ziel ist offline. Nicht mehr zu kochen, sondern zu sagen, lass uns darüber reden, was du verändern möchtest und wie ich dir helfen kann. Und online, bio und 10 Hooks. Hi, hi mein. Yes. Ganz klare Anweisungen. Wenn man mir sagt, ich muss das so machen, wie man das macht, gehe ich gleich in die Reserve. Aber in diesem Zusammenhang brauche ich tatsächlich ganz klare Anweisungen. Ich habe sie. Tschüss. Ich brauche dabei. Veronica, zeig mal deine neue Positionierung bitte. Macht dich laut. Ich bin mit dem Händchen ganz nicht zeigen. Ich habe es dir geschickt. Aber mein Tablet lebt. Ja, das passt schon. Nur ich habe halt sehr viele. Wie mehr? Ich habe heute Morgen geschrieben. Ja, weiß ich. Also ich zeige Single Frauen, wie sie strahlen, den perfekten Partner bekommen ohne die Hoffnung und Lust am Leben zu verlieren. Ohne bis dahin oder sowas die Hoffnung und Lust am Leben zu verlieren. Ich zeige Single Frauen, wie sie strahlen, denn je ihren Traumpartner anziehen, ohne dabei die Hoffnung und die Rechte lieber zu verlieren. Ich unterstütze Single Frauen dabei, in ihrer Ausstrahlung zu leuchten und genau den Partner anzuziehen, der wirklich zu ihnen passt, ganz ohne Zweifel und Datingfrust. Also ich zeige und ich helfe, Single Frauen, das müsst du mir noch ein bisschen einschränken. Wie alt sind sie? Weil du hast ganz andere Beispiele, wenn die Single Frauen 20 sind oder 40 oder 60. Stimmt. Sind sie geschieden, Single Frauen oder sie waren noch nie verheiratet? Ja, aber im Grunde genommen haben sie alle das gleiche Problem. Also sie waren noch nicht verheiratet? Aber das Problem ist ja gleich, sie haben keinen Partner. Ja, aber es geht jetzt darum, also alle sind richtig gut. Das ist gut, das ist sehr gut. Die erste zwei Zeilen ist sehr stark hier, in ihrer Ausstrahlung zu leuchten. Das ist der Weg. Das tun wir nicht rein. Genau, den Partner anzuziehen, der wirklich zu ihnen passt, ist sehr, sehr gut. Ganz ohne Zweifel und Datingfrust, Datingfrust ist richtig gut. Zweifel ist richtig gut. Und diese ohne die Hoffnung und Lust am Leben zu verlieren, ist richtig gut. Ich habe selber geschrieben und die zweiten habe ich in den Tscheche Bezieh reingemacht. Also deine Sätze sind richtig gut. Ich habe nur gesagt, wo du den Weg reingeschrieben hast, das gehört nicht rein. Aber jetzt, wenn ich reingehe, in Situationen in Marketing. Du kannst das so vorstellen. Am meisten sucht, entwickeln wir dadurch, dass wir diese versteckte Kamera im Raum haben und wir schauen auf den Vater wie bei Johannes, Vatertochter oder die Tochter an, versteckte Kamera, du, eine Singlefrau. Und wenn du jetzt eine Situation rausnimmst, das ist etwas anderes bei 20 oder 60-Jährigen. Die Single sind. Ja, das stimmt. Dann sagen wir mal, ab 35 oder so. Dann könnte Singles 35 plus. Oder 30 plus. Oder 30 plus. Oder 30 plus. Oder 30 plus. Oder 30 plus. Weil, wenn du zum Beispiel 30 plus nimmst, dann kannst du solche Situationen reinschreiben, die urtigt. Wenn du Kinder bekommen möchtest. Ja, das ist eine ganz andere Situation. Die urtigt, das kannst du nicht mit 60-Jährigen Single machen, weil für die ist das nicht interessant. Nein. Ja, und deshalb sage ich, das ist wirklich ein Person vor dir hat. Und diese Person hat ein bestimmtes Alter. Und wenn du 30 plus sagst, dann kannst du sagen, in deiner Freundinnenkreis hat jeder schon einen Mann, ein, zwei Kinder, ein Haus gebaut und du bist noch immer alleine. Also, das ist eine Situation. Verstehst du? Ja. Im Freundeskreis hat schon alle, alles erreicht, was ich immer schon wollte. 30-Jährige als Single anzusprechen oder eine 50-Jährige, dass sie dann wiederum anders. Und deshalb ist es wichtig, was du wehrst. Das stimmt. Da muss ich dann mir noch Gedanken machen. Aber ich bin ja hauptsächlich in so Kreisen, wo schon ja schon geschieden sind und oder ganz singen. Also noch gar nicht. Aber schon üb 33 sag ich mal. Okay, das sind 2 Zielgruppe. Geschieden Single ist das ganz anderes, weil die haben die Verletzung vom ersten Mann. Oder wenn jemand noch nie einen Freund hatte, der sie heiraten wollte, da sind zwei verschiedene Personen. Und also, du darfst dich wehren und deine entscheiden. Aber offline kommen alle zu dir. Also offline all das, was du heißt, ob sie jetzt geschieden sind oder noch nie verheiratet, du kannst alle zum Kunden machen, Veronica. Offline. Aber wenn wir rausgehen jetzt, dann ist es wichtig, dass du deine Entscheidung triffst. Ja. Eben gar. Was möchtest du dazu? Ich wollte nicht konkret dazu, sondern wie du gesagt hast, zum Instaprofil, dass du es angeschaut hast, ob du dazu was sagen magst oder ob du das möchtest. Ja, okay. Und wenn ich sage zwischen 30 und 50? Das würde ich nicht. Weil im Marketing denkst du an eine Person. Und diese Person hat nicht ein Alter zwischen 30 und 50, sondern sie ist entweder 30, 40 oder 50. Also, ganz wichtig, wenn wir Texte schreiben, dann denkst du immer nur auf eine Person. Und du ziehst viele solche an. Ja. Aber du denkst nur an eine Person. Weil manche machen zum Beispiel, weil ich möchte angestellt und die Menschen helfen. Aber das geht gar nicht online. Weil du ganz andere Lebenssituationen hast bei einem selbstständigen oder bei einem selbstständigen. Ja? Also eine Person, Veronica, darfst du für dich jetzt aussuchen? Ja. Mit dem ist es am leichtesten für dich. Also dann geschieden und das habe ich in meinem Freundeskreis alles. Und geschieden und ich würde meine Freundin Helen so als Person nehmen. Weil sie möchte noch Kinder mit 35? Okay. Dann zum Beispiel, nach der Scheidung den richtigen zu finden. Ist wieder nach der Scheidung mit 35 den richtigen zu finden. Das ist ganz klar. Aber dann ist die Zielgruppe sehr richtig, die wird ja minimiert. Ja, Gott sei Dank. Je nicht schiger wir sind, desto genauer können wir die Leute anziehen, denen wir wirklich helfen möchten. Mhm. Und das ist nicht quasi, das ist ähm also das ist eigentlich das Geheimnis, dass wir wirklich richtig nicht schick reingehen. Mhm. Und Sie Männern würdest du raushalten, oder? Weil mein Freund hat gesagt, ja, dann kannst du auch den Männern zeigen, wie die Frauen so ticken. Hahaha. Ganz andere Zielgruppe. Aber das heißt nicht, dass du also wir sind, das spezialisiert für Frauen im online Bereich, aber hier sind auch Männer. Ja, das heißt nur, weil wir uns spezialisieren auf einen Person, heißt es nicht, dass wir anderen nicht anziehen. Ja, okay. Das verstehe ich. Mhm. Also nach der Scheitung mit 35 den Richtigen finden oder so. Ja. Und auch zu die Positionierung aufschreiben. Ja, das ist jetzt die Richtung und da machst du dazu die Positionierung, ja? Und du findest dann praktisch alles gut, bis auf das ihre Ausdrahlung zu leuchten, oder? Mhm. Okay, und dann darf ich selber irgendwas noch aus dem Dreibasteln. Ja. Okay. So ist es gut, Veronica. Danke. Dann gehe ich jetzt zu Irmgard ins Star. Ich habe nämlich einen Realtext angeschaut von dir. Ich sitze 2-3 Stunden bei einem Text. Ja, am Anfang kann es sein, aber es wird immer leichter und danach brauchen wir 5 Minuten, wenn wir Cecci programmiert haben. Warte, wo war das? Ich weiß. Und wie ein Text gelesen habe von euch, ich habe es beschrieben, halbe Stunde, die Suche nach ein Foto, habe ich mir gedacht, ja, das kennt ich nicht. Aber in diesem Workflow, wenn wir an die 30 ran gehen, dann wird sich das auch ändern. Also ich habe dieses angeschaut, ja? Ja. Ich habe einfach nicht die richtigen Friseurkunden. Das ist nicht ganz stimmt. Und du weißt, du darfst stattdessen tun. Ja? Ja. Also dieses Friseurkunden würde ich irgendwie hervorziehen, damit da die Zielgruppe dadurch verstehst du, grüß er machen. Und dann gehe ich hier in den Text rein. Also bei dem Text, jeder ist auch gepasst. Immer wieder nur 2 Zeilen, max. 3 Zeilen. Und dann musst du eine Leerzeile machen, weil so ist es wie eine Wurst. Ja, Silvia, magst du das auch von anderen Dokumenten? Weil ich habe das nicht kennengen, dass ich da eine Leerzeile mache. Ja, also es ist so. Ich mache das immer wieder so. Ich schreibe das an diesem Dokument, was ich dir jetzt freigemacht habe. Ja? Und dann kopiere ich den fertigen Text und ich tue das in WhatsApp rein und schicke zu rein. Ja? Wenn ich in Insta bin, dann aus dem WhatsApp kopiere ich und tue ich hier rein. Ach so, magst du das? Weil wenn man Text, wenn man so ein Obsatz hat und die Kopie kommt da rein, geht das nicht. Du musst immer alles dann nochmals machen. Und wir haben rausgefunden, wenn wir das schicken einander aus dem WhatsApp raus zu kopieren, ist ganz einfach und alles bleibt wie das war. Ja, sehr gut, danke dafür. Bitte. Okay, also ich höre das oft von feinfülligen Frisörinnen. Die Kundinnen sind so anstrengend. Ich bin nach einem Tag in Salon fix und fertig. Ich liebe meinen Beruf, aber nicht mehr meinen Alltag. Hier solltest du freien, also Zeilen rein. Ja, ich verstehe dich so gut. Wieder eine Zeile. Ja. Kundinnen jammern über alles reden und hauptsächlich klagen. Dann würde ich, dann geht es uns schlecht, dann geht es uns Frisören schlecht. Oder so, ja? Wieder neue Zeile, wenn du stundenlang zuhörst und dabei innerlich spürst, ich kann grad nicht mehr. Neue Zeile, wenn du das Gefühl hast, du gibst so viel, du bekommst so wie nicht zurück. Wenn du nach Hause kommst und einfach nur noch Ruhe brauchst, dann ist es leicht zu denken, ich hab halt nicht die richtigen Kunden. Also da wieder mehrere Zeilen rein tun. Ja. Aber weißt du was, es liegt nicht nur an den Kunden. Und dann, es liegt daran, dass du dich selbst im Alltag verloren hast. Also ich würde dir hier jetzt es liegt daran. Also was du danach geschrieben hast, da hast du den Weg beschrieben. Und das würde ich nicht reintun. Ja. Also innehalten, du darfst dich wieder für die Zeit, also innehalten, du darfst dich wieder fühlen, weil du brauchst, klarer kommunizieren, Grenzen setzen. All diese Sachen haben sie schon als Logan gehört, da wir nicht umsetzen können. Deshalb würde ich das hier nicht schreiben. Ja. Sondern ich würde so etwas schreiben, es liegt daran, vielleicht, dass du zu höflich bist, oder zu schoi, oder dass du denkst, du sollst dir alles anhören. Ja, diese drei Sachen aufzählen. Ja. Ja. Und dann, und genau das verändern wir in meinem Programm, Salon Glück. Super. Silvia, wie kann ich das jetzt selber noch verziehen, was hast du jetzt gemacht? Du hast nicht den Weg beschrieben, sondern, sind das die Symptome, die sie spüren? Oder das, was oder das, was was sie machen? Weil, dass ich das besser kann. Also, ich hab sie beschrieben, du denkst, du bist schoi. Ja, das denken sie. Oder du denkst, du musst dir alles anhören, das denken sie. Also, ich hab eigentlich ihre Gedanken formuliert nur. Ja, stimmt. Ja. Okay, und genau das verändern wir in Salon Glück in meinem Programm. Ja. Dann würde ich nur sagen, damit du als Frisurin nach acht Wochen, würde ich einschreiben, ja, oder zwölf Richtig gute Gespräche mit Kundinnen hast oder gut mit ihnen schweigen kannst und voller Freude und Energie hast, wenn du nach Hause gehst. Jetzt hab ich Blatt gemacht, ja. Aber du sagst, das machen wir im Salon Glück und dann möchtest du auch Kundinnen haben, die dich sehen, wertschätzen, mit dir lachen, sich dir öffnen oder auch schweigen können, ja, schweigen und in Salon Glück und sichere dir deinen Platz in meinem Programm viel konkreter. Super. Silvia, das war ja alles von ChatGbD, ziemlich genau und ich hab mir gedacht, wenn ich eh schon so lange herumdur, es ist meine allerbeste Option gewesen und vielen Dank, wie du das jetzt noch konkretisier, noch mehr konkretisiert hast und ich hab jetzt gemerkt, ich hab jetzt noch 5 Alltagsbeispiele, was ich spüre und das noch genau aufschreiben, was sonst hab ich das beim Post nicht. Genau, also das machen wir auch, dass wir diese, ich sage zuerst mal, euch 5 Alltags-Situationen, Probleme, Wünsche und Einwände oder 5 Sachen, die sie schon gemacht haben und nicht geholfen hat, Johannes, all die Sachen, die ihr gemacht habt und nicht geholfen hat, ja, indem ich das weitergebe, was ich alles versucht habe und nicht geholfen hat, sage ich ihnen, du hast das auch versucht und hat nicht geholfen oder, also ich bin jetzt die Lösung. So gut, ja. Okay, dann hab ich jetzt meine Meinung nach alle Fragen beantwortet, oder? Peter, von dir brauch ich einfach mal 10 Hux, mit denen du durchstattest und mit uns beginnst, ja, einfach nur 10 Hux. Bei dir, ich hab angeschaut, dein Profil, deine Hux, ja, sind noch viel zu allgemein, also was auf dem, auf dem Foto steht und zuerst das müssen wir verändern. Ja, gut, ihr habt jetzt zwar nicht verstanden, aber macht nix. Du hast diese 30 Hux-Beispiele von uns, du nimmst einfach 10 raus, was dich anspricht, ja, und du versuchst, dein Thema, dein Hux zu formulieren. Ich hab die Hux von dir genommen und hab sie auf Chatchi gegeben und hab sie auf mein Thema umsetzen lassen. Aber es ist allgemein. Okay. So lange wir allgemein, also es ist so, Chatchi, bitte, macht immer ein allgemein Enten oder ich geb dem Chatchi-Krit, die meine Texte rein, da, also mehrere Stunden lang Dauertests zu programmieren, ja, du gibst all deine Texte rein, die schon gut funktioniert haben und dann wird Chatchi, bitte, besser, aber nicht davor. Weil ich sitze am Vormittag immer dran und ich mach das immer und sitze praktisch von 10 bis, oder von 9 bis 10 bis 11 dran und stell's dann um 11 ein, und sicherlich korrigiere die dann, was mir nicht gefallen hat und hab aber eure Hux-Themen entsprechend mit eingegeben. Ich weiß, aber es war noch allgemein und deshalb hab ich gesagt, dass du mir keine Texte nur Hux zuschickst, ja? Wie Hux zuschickst, versteh ich es nicht? Ich mach für dich ein Video, ich gehe in den Mitglied der Bereich und dann schicke ich dir das zu, was ich meine, ja? Okay, mach den Paul. Ich stehe jetzt auf der Leitung. Ja, kein Problem. Okay, dann, ich wollte die letzte Frage stellen, oder hab dir noch Fragen, was war das, sitzt noch, Nimka und Anna? Ich wollte fragen, wie ist es noch verändern, bei den Texten, kann ich da wie meine Texte verbessern, kann ich da das auch besser mit Fragen zuschicken? Nein, sondern so wie wir das jetzt gemacht haben, dass ich in ein Text reingehe, ja? Wenn ihr das fünfmal hört, danach wird's viel besser. Okay, weil das hat, ich weiß jetzt den Namen gar nicht mehr mehr, nicht der Einwandpost, glaube ich, sein sollen. Und, das war kein Einwandpost, aber das besprechen wir in dem Tun. Ja. Also ich wollte das nicht titschen, sondern ich wollte zeigen, weil das hilft mehr. Super, super. Was geht da jetzt? Anna? Also ist dann meine E-Mail auch in der nächsten Woche dran, ich hab am Sonntagabend eine geschickt, mit diesen Hoax Beispielen und so weiter. Also das ist ja okay, wahrscheinlich gestern Thema gewesen, aber ich konnte gestern leider nicht teilnehmen. Kannst du an Donnerstag kommen? Donnerstag sitze ich leider im Zug, weil eine Freundin feiert Geburtstag und ich. Okay, dann gebe ich zu den Hoax schon Feedback und auch noch jemandem, weil das noch nicht konkret war bei jemandem. Was ich geliehen will. Also bekomme ich per E-Mail irgendwie eine Antwort? Nein, ich schicke dir das mündlich zu. Ah, okay, super, danke. Vielen Dank. Bitte. Kurz stopp mal noch. Es würde gefragt, ob er nächsten Dienstag, weil er da Ostern ist und Montag Ostermontag ist ob er am Dienstag wieder Call ist. Der Dienstag ist ja kein Montag, oder? Ja, weil wir haben darüber nachgedacht, dass ihr vielleicht unseren Urlaub verlangern den Dienstag kann es sein, dass es kein Call ist und dann sagen wir Bescheid. Okay, weil es hat niemand, beziehungsweise die Veronica hat nachgefragt, deswegen sage ich es doch mal. Das ist ein Montag jetzt kein Call. Schon klar, es ist ja Ostermontag. Aber den Dienstag wurde nachts... Wahrscheinlich auch nicht, ich denn jede dafür nicht. Okay, ihr Leben. Was hast du jetzt genommen, was hat dir geholfen? Ja, dann fange ich gleich mal an zu dem, was wir vorher besprochen haben und zwar, dass ich mich bei der Gruppe einsetzen kann, dass ich mich bei der Gruppe einsetzen kann, dass ich mich da bei der Gruppe einsetzen kann. Und dementsprechend sage stopp, was habt ihr da Gutes jetzt rausgesührt und wie soll sich das in Zukunft verbessern oder verändern? Dass ich da mehr ernst mir mehr vertraue und mich ernst nehme in der Richtung. Das habe ich hier mitgenommen. Sehr gut, danke. Wir lassen uns nicht vom Gesicht unserer Kunden führen. Das finde ich sehr gut, nämlich auch in allen anderen Beziehungen und Gesprächen. Und dann nehme ich nur mit bei den Instatexen, dass ich für mehr meiner Alltagssituationen, dass ich mich da besser dass ich genau aufschreibe, wenn man was auffällt, wenn ich mich da besser genau aufschreibe, wenn man was auffällt, damit ich das genau beschreiben kann. Sehr gut, so schön. Richtig gut. Danke, Herr Katzander. Dass ich meine Körper eventuell wieder retten kann. Also, ja, das reicht erstmal an, zu tun. Ich arbeite noch an meiner Ultimatomplokate, aber vielleicht kommt es hier. Ich habe dir doch gesagt, Optionen anbieten nicht zu geben. Ja, genau, genau. Aber ich merke sie anscheinend nicht, weil ich ja so entspannt war und so, und ich habe das gar nicht gemerkt, dass ich eins gemacht habe. Ich würde gerne vorher spüren, wie ich das feststellen kann, aber vielleicht zeigt sich das ja nochmal. Du musst jetzt nicht spüren, weil dann verkompliziert ist, du sollen einfach Optionen anbieten, ich sage ein Beispiel, mit den Kindern, die wollen ihnen putzen, dann frage ich sie, möchtest du vor dem Märchen oder nach dem Märchen siehnen putzen? Also, siehnen putzen müssen sie. Unsere Kunden müssen kaufen. Du gibst ihnen 3 Optionen. Einzelstunde, Paket oder großes Programm. Hat das geholfen? Ja. Zähne werden geputzt. Die werden kaufen, weil sie uns brauchen. Okay. Weil meine 4. Option war, sie kaufen auch nicht, weil. Ja, aber dann sind sie halt nicht ready, das ist aber nicht meine Schuld. Okay, gut. Aber geh nicht aus, dass sie mich kaufen. Naja, habe ich die ganze Weile nicht, jetzt nehme ich das einfach mal so hin. Erfahrungsthlaube ist kein Glauber. Okay. Erfahrungen. Aber Glauben ist, danke Herr, jetzt sind die Kunden da. Okay, ich bin gespannt, ob die nächsten Zeit. Und wenn einer abstrimmen und nicht will, danke Herr, du hast 3 besseren. Ja, ja, ich habe eine riesige lange Liste zwischen gesammelt, wie viele 3 bessere kommen. Richtig gut, das ist gut. Aber sagt es ihm, ist gut, die Liste zu sehen, aber danke Herr, der kommt 3 besseren. Lass dir ja für Überraschung durch irgendwelche Situationen. Okay, alles klar, danke. Gerne, Claudia. Claudia. Ich bin mit dem Handy. Wann? Ich spiele überhaupt nicht mit dem Handy. Mit dem Handy. Ich weiß nicht auch, was schön ist. Mit dem Handy. Ach so, ja. Nur Gutes erwarten und sich so führen lassen. Das habe ich jetzt echt noch in der letzten Zeit mehr ausprobiert. Früher habe ich immer alles verdacht und jetzt habe ich mich einfach in Gespräche reingesetzt, oder auch so bei Gebetskreisen oder so. Das war schon ein Flow. Das ist voll gut. Also die Führung, einfach der Führung vertrauen. Da schließlich beim Coaching ganz besonders. Genau. Das habe ich mitgenommen. Sehr gut. Das ist ja genau das, was mein Satz aussagt. Wenn ich nicht mehr muss, bin ich im Fluss. Andrea. Andrea. Also ich nehme mit, von Rainier, dass ich nicht in meinen Gedanken verurteilen bin, sondern dass ich den Anderen hinein liebe. Also halt und das mache ich dann, ich habe heute ein Gespräch. Genau. Dass ich dann nochmal auch überlege, was, wo stehe ich oder bin ich jetzt in Verurteilen oder genau, das hat mich nochmal ein bisschen aufgerüttelt. Und auch das Anklage ist nicht von Gott. Und dass ich immer nur Gutes erwarten. Genau. Ich erwarte Gutes. Und das Gespräch wird heute auch gut werden. Und ich werde Gutes nicht sprechen mit meiner Freundin haben. Genau. Sehr gut. Ist auch Gutes zu erwarten. Es ist wirklich Gutes. Ja. Es ist sehr Gutes zu erwarten. Danke Andrea. Johannes. Ja, ich habe heute ziemlich viel. Ich mache mal einen Auszug daraus. Ich habe mal eine konkrete Jobliste. Das ist für mich sehr gut. Einer dieser Jobs ist eine Liste der positiven Ereignisse oder Ergebnisse aufzuschreiben. Falls mir nicht einfällt, darf ich das ja in diesem Zoom nachhören. Silvia hat ja alles aufgezählt. Ich habe Beweise. Und am Anfang, also da gibt es wirklich noch mehr. Diesmal war das sehr kompakt und gut für mich. Aber am Anfang war noch bemerkenswert für mich. Ja, diese Sache, du musst mal in die Ruhe kommen. Ja, doll, habe ich immer gedacht. Was denn? Mit Ruhe läuft auch nichts. Aber Ruhe ist keine Inaktivität. Hast du gesagt, rein hier, sondern ein Zustand, eine Haltung. Und in dieser Haltung hören wir ihn am besten. Also das hilft vielleicht richtig weiter. Wichtig. Als ich meinen Klavier abschaffen musste, weil es nicht klang oben in dem, unter dem Dach. Da saß ich auch in der Ruhe und hörte plötzlich, betest du vielleicht ein goldenes Kalb an. Na, da war die Botschaft. Ein Monat später war das Ding weg. Und es ist richtig. Und ich wäre nicht drauf gekommen, wenn ich in dieser Ruhe nicht die mir unbekannte Botschaft gehört hätte. Richtig schön. Sehr gut. Danke. Danke schön. Karin. Danke euch. Ja, ich habe auch wieder. Also bei Anfeindungen, die kenne ich leider zu gut. Nicht schlechtes Erwarten, sondern wirklich umdrainieren. Und ja, ich erwarte Gutes und mir helfen Gottes Worte. Das ist, darf ich mir immer wieder bewusst machen. Und was war noch, ja zu den Instagram-Hux und so weiter, habe ich jetzt heute ein bisschen mehr Klarheit gefunden und weiß jetzt auch, was eine Bio ist. Wie die Visiten gerade ausschaut. Richtig. Danke. Sehr schön. Danke schön, ihr Lieben. Ihr seid wirklich bewusst, wie sehr du die Biss und in der Ruhe freigemacht wirklich aktiv sein kannst. Also jetzt noch mal zum Mitschreiben. Donnerstag Ja. Dienstag wahrscheinlich nicht. Ja, Donnerstag Ja. Donnerstag wieder Ja. Perfekt, danke. Tschüß. Tschüß. Tschüß. Tschüß.