Und ihr Lieb. Erste Frage. Was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Elisabeth? Ich habe heute Morgen eine Freundin besucht, die ich schon länger nicht mehr gesehen habe, die gestern Geburtser hatte. Und da hatte ich mir vorher überlegt, ob ich bei dem Geburtstagsgeschenk ein bisschen berechnen sein soll oder sonst was. Und dann habe ich gedacht, nein, ist es egal, ob das jetzt etwas Teures ist oder nicht aus meiner Praxis. Und ich habe das genommen, von dem ich weiß, dass sie es gerne hat. Auch wenn wir uns schon lange nicht mehr gesehen haben und die Spannung war so ein bisschen da, da musste ich an Rangier denken, der gestern gesagt hat, was du sehst, mit vollem Herzen, das wir es zu ernten. Also habe ich gesagt, Herr damit, ich habe sie geschenkt und sie hat dich gefreut. Sehr schön. Ja. Richtig gut, so werden wir frei vom Geld. Danke, danke. Danke. Wer macht weiter? Ja, bis gleich. Rainier geht unten und dann gibt es drei Räume. Peter? Ja, hörst du mich gut? Ja. Ich habe heute bemerkt, dass ich bei meinem Reels und Posts in Instagram einiges tut, verbessert. Yes. Und das glaube ich, habe mir heute früh schon einen guten Schub gegeben. Richtig gut. Ja. Das freut mich voll. Ja, mich auch. Sehr gut, wer ist der Nächste? Was hat sich Gutes getan? Julia sehe ich und ihm kann sie. Ja. Also bei mir hat sich Gutes getan, nach dem gestrigen Tag, wo ich bei meiner Freundin war, und die heute wieder bei mir gearbeitet habe, wo ich mir einfach nur abbusseln könnte und so dankbar bin für mein Leben und so wie ich das mit meinen Kunden lebe und bin ja einfach extrem dankbar. Wie schön. Ja, ja. Ich habe den dritten Tag naschfrei heute. Und das ist ohne Kastein, ohne dass ich mir einen Kunden gebe, was Süßes zum Kaffee dazu. Also es hat überhaupt keine Lust drauf. Und das ist ein riesengroßter Gewinn. Das ist richtig schön im Garten. Ich bin es heute, Donnerstag. Gratuliere. Gratuliere. Und heute gehen Sie in das Fitnessstudio und es ist wieder so, dass ich richtig Lust drauf habe. Nicht, dass das so wie ein Folterkammer ist, sondern dass ich mich drauf freue. Das ist ein schönes Bild für mich, man, der im Fitnessbereich ist. Fitnessstudio und Folterkammer, das ist voll Spitzel. Spitzel. Ganz genau, Silvia, du hörst immer die Werbesprache. Ich sensibilisiere euch damit. Ja, es ist sehr gut, genau. Richtig gut, danke im Garten. Silvia, das Bild passt aber auch für manche Leute beim Friseur die Folterkammer. Dann nutzt das. Ja, danke. Dazu ein Post. Sehr gut. Also was hat sich bei mir Gutes getan? Ja, ich habe morgen einen Kunden in den Jungen. Jetzt habe ich aber nur gemerkt, ich weiß gerade gar nicht, wie ich das machen soll. Vielleicht kannst du mir noch ein paar Tipps geben. Ja, genau. Und ja, ich war am Wochenende auf der Bibelschule, das hat mir sehr gut getan. Jeder sehr viel amutig und genau. Und ich merke einfach, es geht vorwärts. Ja, es sind so Karten, die prügeln langsam dahin. Richtig gut. Ja, genau. Also frei von diesen Mangeldenken und so, das ist echt genial. Das ist echt was, wo ich denn auch auf einmal gemerkt habe, ja. Wo Gott mir einen Betrag genannt hat und er gesagt so, jetzt gibst du es her. Und ihn er schon dachte, uch. Aber ja, und ich will es da einfach auch gut so richtig erleben. Und ich werde ihn auch erleben darin. Richtig schön. Ja, richtig schön. Rein dir die schon im Nebenraum, ihr Lieben. Ja, also wenn jemand Angst, Zweifel, Sorgen, ab mit euch zu reinieren. Oder Unruhe, ja. Sehr gut, wer macht noch mit der Runde weiter? Julia. Ja, ich kann noch beisteuern. Ich habe letzte Woche eine Freienier kurz gesprochen über einen Termin, den ich heute Abend habe. Ja. Und wie gesagt, hört ihr doch bitte mal das Thema Feedback an, vielleicht oder Feedback geben? Im Mitarbeiterbereich hast du das schon mal angeguckt und ich habe natürlich gesehen, nein. Das war das, was ich meinen Kunden natürlich auch erzähle. Aber er erzählt es noch ein bisschen anders und das hat mich mal wieder aufmerksam gemacht. Und es fand ich sehr, sehr gut und gehe gewappnet in dieses Gespräch heute Abend freien. Das das erste und das zweite ist, dass ich die Redakteurin von dem letzten Film gemeldet habe. Die haben nachgefragt, ob ich bei dem nächsten mitmachen würde, da geht es über Frauen im Fußball. Und das hat mich dazu gebracht, nochmal zu überlegen, so ja, was ist eigentlich, was unterscheidet mich von anderen Frauen im Fußball. Und mir liegt tatsächlich also, was mir wirklich, wirklich beschäftigt mich seit Wochen, was brennt mir eigentlich wirklich im Fußball auf dem Herzen, was ist Würde? Das Thema Würde, wie wird miteinander umgegangen? Und ja, das ist das, was ich da auch tatsächlich mit reinbringen will. Richtig schön, Würde im Fußball. Kannst du dich erinnern, als du dieses Bild hattest mit Jesus mit Würde, das ja dir die Würde zurückgegeben hat? Ja. Es wäre eingefallen, weil das ist für dich eine Botschaft, Julia. Ja. Unbedingt. Und das macht dich auch total einzigartig. Ja, cool. Mhm. Sehr schön. Carmen, was hat sich Gutes getan? Ich würde gar nicht aufzackt. Du musst aber etwas sagen. Ja, was hat sich Gutes getan? Ich war ja am Wochenende wieder in Frankfurt und da habe ich mein Erste prädigt gehalten und ich habe ein ganz tolles Feedback bekommen. Und dann ist nur wer zu mir gekommen, dass ich genau für ihn war und ich habe ihn so gesegnet und das hat mich einfach voll gefreut. Oh, ist schön. Was überhast du geprädigt? Übergeistige Kampfführung. Wow. Richtig. Richtig. Wie Andrea? Wo war da, da ist in Frankfurt. In Paris. Oh. Jetzt sagst du noch mal, Carmen, geistige was? Kampfführung. Aha. Also, das ist der Überbegriff. Da musste ich dran denken, als Julia gerade sagte, ich bin gut gewappnet. Da dachte ich daran. Die Rüstung, die Rüstung, ja, genau. Richtig gut, richtig, richtig gut, Carmen. Also, ich habe von Andrea dann eine kurze Frage und von Carmen und dann möchte ich euch fünf Sachen sagen. Die euch dort, und Elisabeth habe ich auch etwas gesagt, gestern. Die, damit ihr versteht, was müssen die anderen Menschen hören, damit sie kaufen? Ja? Fünf Sachen. Also, Carmen, ich gehe mal in die Facebook-Gruppe oder du und zeigst mir deine zwei Beons. Also in die Gruppe, weil ich habe nicht geschafft diesen Post irgendwie, also kein Link habe ich, keine von dem Post. Dann muss ich das noch mal suchen, was da mal? Also, ich gehe dann in dein Bio rein, zuerst, ja? In mein Bio, in mein... Also, was du in die Facebook-Gruppe reingetan hast, mein Wert, mein Preis? Ja, weil das ist so, ich muss das so nach, das bin ich nicht. Ich kann das nur wieder finden. Ich habe schon, ich habe schon. Ah, du hast schon, okay. Ich habe hier auch was. Okay, also entspannt hervorgreif, leistungsfähig, für Führungskräfte nach Erschöpfung, mit Gott aus der Krise, wenn Therapien nicht geholfen haben, Klarheit und energie-neuer Fokus. Ich meine, du hast, also Carmen Hintermüller sollte quasi dein, also wo man dich findet, ja, kurz für gläubige Führungskräfte. Ja, das habe ich im unzähligen Varianten, leider. Also möchtest du, dass die Menschen Christen sind, gläubig sind? Ich möchte zumindest, dass sie an Gott, dass Gott kein Fremdwort ist und dass es nicht die Diskussion gibt, ob Gott existiert. Okay, also, das könntest du Carmen Hintermüller, kurz für gläubige Führungskräfte. Ich weiß noch nicht, ob das nicht zu lang ist. Wenn ja, solltest du hier Carmen, kurz für gläubige Führungskräfte. Warum nicht Hintermüller? Weil, also, das ist die zweite Zeit, also, wenn du, wenn man sucht in Insta oder Facebook, dann, also quasi Christkutsch ausgebucht in Insta bei uns, wenn ich irgendwo kommentiere, dann sehen das die Leute. Das ist bei dir Carmen Hintermüller, kurz für gläubige Führungskräfte. Also, wenn ich kommentiere, wenn ich leike, das ist das, was sichtbar ist. Ja, in Insta. Und dann, diese Zeile, mach Deins, was hier steht, mach Deins, siehst du? Ja. Das ist eigentlich, was man CO optimieren kann, also nach Suchbegründen. Bei uns ist das nicht so gut, es wird besser reinigen und Silvia christliches Coaching-Business aufbauen, oder sowas Ähnliches. Ja, was, wonach halt die Menschen suchen? Und die anderen Varianten, also das Coach für Führungskräfte. Warte, stopp, stopp, stopp, ich möchte nur, dass ihr versteht, was wofür ist. Und dann, die nächsten drei Zeilen, was da steht, da musst du dann quasi zeigen, warum es bei dir geht. Ich muss mir jetzt auf Instagram aufmachen, weil ich sehe das da nicht, Moment, ich habe es jetzt am Handy. Genau, jetzt hier ist Christpunkt, Coachpunkt ausgebucht. Ja, aber das hörst du nach, das werde ich jetzt nicht noch einmal sagen, Carmen. Hörst du nach, was ich jetzt gemacht habe? Und dann quasi, wenn dein Name ist Carmen, also dieses Carmen hinter Müller oder Coach für gläubige Führungskräfte, das wird besser, wenn das da steht, mach Deins, also wie wir das machen, weil das ist das, wonach Menschen suchen, Coach, Führungskräfte, gläubig. Also da sind drei wichtige Worte. Und dein Name soll, meine Meinung nach, etwas sein, was dich schon verrät, was ist das Ende Ergebnis bei dir, deshalb haben wir Christ Coach ausgebucht, weil dadurch zeigen wir Christ, das ist die Zielgruppe, es geht um Coaching und das man ausgebucht wird. Ja? Das heißt, es ist ganz anders, es geht jetzt nicht um Personal Branding für den Namen Silvia und Renier van Gerewink. Was bin ich an? Also wo das Macht Dein steht, also am Anfang kenne ich noch kein Mensch, also du bist noch zu früh bei Branding. Branding ist dann interessant, wenn Menschen dich schon kennen. Weil niemand sucht heute nach Karmen hintermüllen, nur die, die dich kennen. Das verstehe ich, aber ich habe immer gedacht, dass man mit dem, wenn man mit dem beginnt, mit dem Namen, dass man das dann einfach die Wiederholung, die Wiederholung so aufbaut. Ja, aber das sollte dann nicht beim Macht Dein Stehe, sondern wo Christ Coach ausgebucht ist, wenn du das möchtest. Okay, danach entspannt erfolgreich leistungsfähig. Ich würde davon entspannt und voll leistungsfähig schreiben. Weil Dein Thema ist es jetzt nicht, dass sie erfolgreich sind, das ist die Frucht, sondern dass sie voll leistungsfähig sind. Und das entspannt. Weil in Deinem Text steht, du kannst schon ein paar Stunden arbeiten, aber noch nicht voll. Ein Beispiel, wo du es da geht und wenn du schon einmal für Führungskräfte nach Erschöpfung, dann ist Führungskräfte, heißt du schon zweimal drinnen, damit verschwendest du Zeit, Platz. Und wenn du schon einmal gläubig geschrieben hast, dann musst du nicht mit Gott aus der Krise schreiben, weil es klar ist, da geht es um Gott. Sondern dann würde ich da lieber ein Methodenname von dir finden. Ja? Ich habe keine Methoden. Du hast eine Methode. Bei S-Methode, C-N-Methode, das ist niemals gewesen. Doch du hast eine Methode. Herzgut ist unsere Methode. Jeder Mensch, also Gott hat dir eine ganz einzigartige Sache in dich hineingelegt, was noch bei keinem Menschen ist. Und bei uns geht es jetzt darum, wenn du beginnst zu kochen, dass wir dir helfen, diese einzigartige Sache bei Carmen zu sehen. Einfinde dich nur dafür zu öffnen, Carmen. Ich habe aber keine Ahnung. Ich habe doch jetzt angesprochen, dass du etwas hast. Jetzt öffnest du dich und dann sagst du, okay, danke Silvia, dass du mir das gesagt hast, dass ich eine einzigartige Methode habe. Ich habe das bis jetzt noch nicht gesehen und ich werde jetzt beobachten und nachschauen und spüren. Nur das sollst du machen. Weil wenn du aversion hast gegen Methoden, wie du das gesagt hast, 2-M und ich weiß nicht was alles, wirst du das nicht finden. Und beim Namen benennen. Das heißt, Herzgut ist echte Methode. Das ist einfach ein Name. Das ist einfach ein Name. Das ist einfach ein Name. Das ist einfach ein Name. Das ist einfach ein Name. Das sind die 4 Sehnsüchte. Ja, das ist mal schon klar, aber der Name ist jetzt nicht die 3-M Methode, die 3-Z-Methode. Was bin ich an? Ja, da hast du aber eine Aversion. Darum geht es nicht, sondern dass du spürst, dass Gott etwas in dich hineingelegt hat, was nur durch dich in die Welt kommen darf. Das ist das, was ich sagen möchte. Und dass du dich dafür einfach öffnen darfst. Und du kannst jetzt so mit Gott aus der Krise, wenn Therapien nicht geholfen haben, aber dann hast du schon die 3 Zeilen. Also da sind zu viele Zeilen bei dir. Aber mir ist ja noch nicht einmal klar, ich habe da 3 Varianten. Coach für gläubige Führungskräfte, Coach für Führungskräfte, die auf Gott vertrauen. Und dann habe ich nur ein Mail geschrieben, was ich da geschickt habe. Und bin mir nicht klar, welches das sei. Das ist einfach eine Entscheidung von dir. Also ich prioritisiere die erste Coach für gläubige Führungskräfte. Weil alles andere ist zu lang. Du hast auch Platz, du musst schauen, wie viele Zeilen das ist insgesamt. Und du hast nicht so viel Platz, was du hier schreiben möchtest. Also ich habe jetzt gesagt, was ich gut finde, was ist aussagekräftig. Und du gehst jetzt in die nächste Runde, du machst das fertig und das war's. Nicht noch mehr zu lange. Das heißt, wenn ich das jetzt so noch, ich hoff mir das noch mehr an und mach das noch mehr und dann schaust du das noch mehr an oder nicht mehr. Kann ich anschauen, aber was ich jetzt gesagt habe, wenn du das umsetzt, dann kannst du das gleich reintun. Du musst nicht auf mich warten. Ach so, in die Instagram-Klären geben. Okay, ja das kann ich klein geben. Und dann, wenn ich von dir noch kann, kann ich dann noch ein paar Älterungen verändern. Okay, dann kann ich das gleich rein tun. Ja, und einige Sachen kannst du nicht gleich verändern, sondern nur nach 14 Tagen oder 27 Tagen. Also das macht nichts. Aber ich will, auch wenn ich euch Feedback gebe, dass ihr nicht wartet mit der Umsetzung, sondern zuerst umsetzen. Und wenn das in Instagram, in Facebook oder irgendwo ist, dann helfe ich und gebe ich Feedback. Weil sonst bremst du dich aus. Ja? Und was mir noch hilft, warum ich sage, dass du das rein tust, weil mir das hilft, einfach zu sehen im Insta. Wie, dass du das anklangst, die im Insta. Ja, also zum Beispiel ich schreibe ein Werbetext und ich stelle das rein. Und ich verändere da noch sehr viel, wenn ich dann sehe, was Sichtbar ist, was ich sehe. Also ich mag das da drinnen sehen, wohin das gehört. Ja? Ja. Okay, Carmen. Gut. Da habe ich noch ein paar Ebenfragen. Carmen, das sind ja auch, das sind diese, das ist die Positionierung, die man ganz oben unter den Namen schreibt. Nein, das schreibt nicht. Positionierung rein. Nein, wollte ich auch nicht. Das ist das, was man da reinschreibt, wo du nun eine begrenzte Anzahl an Buchstaben hast. Richtig? Hragst du jetzt nicht oder Carmen? Beide. Also wobei uns steht Mach Deins, ja? Geh auf unser Profil, die auf unser Profil. Das ist der Profil. Ja? Das ist das, wonach die Menschen suchen. Also da sollten wir Sachen reinschreiben, wonach Menschen suchen. Zum Beispiel, Coaching Business Aufbauern für Christen, sage ich ein Beispiel. Ist bei uns aber noch nicht so und trotzdem funktioniert das, ja? Ja, das ist das, was ich sage. Das ist das, was ich sage. Ist bei uns aber noch nicht so und trotzdem funktioniert das, ja? Unser erstes Redner hat 45.000. Und dann, wo du dann siehst, also das ist unser Name Christkos ausgebucht. Das ist unser Profilname. Da habe ich alles reingetan, worum es bei uns geht. Also ein Ergebnis und Zielgruppe reingetan. Was aber bei Asministes in Handwerker verliebt. Bei anderen ist es einfach nur der Name. Also dein Name könnte, wobei uns Christkos und ausgebucht steht, könnte einfach Carmen Hintermüller Christ für, Coach für gläubige Führungskräfte, wenn es so lang ist, aber das glaube ich nicht, dass du so viel Platz hast. Aber ich weiß nicht, das muss man ausbesten. Ich weiß nicht, auswendig könnte es stehen, ja? Ich habe meine Frage beantwortet, danke. Ich werde dann auch mal meinen, ich sage, Positionierung nicht reinschreiben. Wäre ich dann auch mal vorstellen, damit du mal siehst, wie ich jetzt gemacht habe, ob das gut ist oder nicht. Danke für den Tipp. Ganz wichtig, Ergebnisse, Ergebnisse reinschreiben. Also für wen ist dieses Profil total wichtig, für Führungskräfte nach Erschöpfung oder für gläubige Führungskräfte nach Erschöpfung, das ist weder eine Zielgruppe, und worum geht das? Was haben Sie von dir? Das steht mit Gott aus der Krise, wenn Therapier nicht geholfen haben. Diese zwei Sachen sind einfach gigantisch gut. Mit Gott aus der Krise, wenn ihr das findet, ist es gefällt mir auch sehr gut. Ich habe noch kurz eine Frage, und zwar warst du vorhin gesagt, die Methode, die kamen so die Methode, die Reinschreiber, aber ich habe jetzt verstanden, das ist bei Instagram. Du hast ja mal gesagt, also Methode unterwegs, das ist was anderes wahrscheinlich. In bio, in Instagram kannst du gerne ein catchy Messer, das ist eine Methode, die man mit einem anderen Methoden Name reintun. Weil, wenn Sie das noch nie gehört haben, uns selbst erklären, dann ist das interessant. Aber ich würde nie reintun, ein Methoden Name, was andere auch studiert haben, sondern die eigene Methoden Name, darum geht es. Okay, ja. Weil wenn du reinschreibst zum Beispiel, also es gibt Christen, die mit inneren Kind arbeiten, sag ich ein Beispiel, ja. Und wenn du da rein tust mit dem inneren Kind zum Ergebnis, dann denken die Menschen, ach, das habe ich schon fünfmal gemacht, interessiert mich nicht, hat mir nicht geholfen. Das heißt, du darfst nie eine Methode rein tun, weil du von anderen gelernt hast, gelernt hast, sondern das ist unsere Erkenntnis, dass jeder Mensch von Gott einfach eine Methode, eine Strategie bekommen hat auf die Art und Weise, du Menschen hilfst. Und wenn du darauf beginnst zu achten, was ist das, was ich mache und kein anderer Mensch. Bei dir hat das vielleicht Andrea Müller mit Entscheidungen zu tun, wie Menschen Entscheidungen treffen können, was auch immer. Das heißt, wenn du erkennst, das mache ich für mich, ist das ganz normal, aber alle, die zu mir kommen, sagen, wow, dass es sowas gibt, das wusste ich gar nicht. Dann sind wir bei der Methode. Hast du da noch irgendein anderes Beispiel vielleicht von irgendwen aus der Gruppe, wo, weiss ich nicht, Yasmin oder irgendwer, die schon so eine Methode hat? Mein Herz kommt, sehen Sie euch das mal klar, aber ich habe das überhaupt gar nicht. Bei Yasmin gibt es schon eine Methode. Ich sage, zum Beispiel bei Diana gibt es eine Füllestrategie oder Fülleform, melden Sie das? Weil sie Mamas und dem Kindern so hilft, dass man in dem anderen die Fülle Gottes sieht, also mit den Augen Gottes, den anderen sieht. Bei Yasmin gibt es auch eine Methode, bei ihr ist quasi die Kommunikation ein extrem großer Schwerpunkt und sie heißt Yasmin Amer, also ja und dann hat sie das einmal ja Kommunikation genannt, einmal 3D Kommunikation, weil drei Dimensionen ihre Kommunikation hat. Also wir versuchen dann, das, was dort typisch für uns ist, irgendwelchen Namen zu geben. Ja, Carmen, Cicci, bitte, die Konzidur, sehr helfen. Ja, sehr gut. Einfach für Namensfindung, quasi. Ja, du beschreibst, was du machst und dann geben mir zehn Namen dafür. Also zum Beispiel, ich habe Texte von mir reingegeben und dann habe ich gesagt, für unsere Preistrategie möchte ich einen Namen und dann kam Salamon Preistrategie raus, ja? Super. Ich genommen. Also Cicci, bitte, beim Namenfindung ist einfach Giga. Okay, ja, danke mal, ich musste es jetzt mal inhalieren. Ja, genau. Andrea, stell deine Frage und dann Elisabeth. Ja, also ich habe ja jetzt zwei gefunden, die mit mir das Kundeninterview machen und dann ich habe dieses, dieses Formular, also Wunschkundeninterview und da steht dran, womit hast du zu kämpfen, wenn es um Punkt, Punkt, Punkt geht. Muss ich dann das Problem schon nennen oder? Ist mir deinen Berufungssatz vor, bitte, Andrea? Oh je, das war schon lange. Okay, dann gehe ich zu Elisabeth, suchst du deinen Berufungssatz und dann beantworte ich die Frage, ja? Ja, alle, alle, die schon einen Berufungssatz haben und manchmal das nicht anschauen, bitte den Donnerstag Call, letzte Woche anschauen, weil ich da Elisabeth, Johannes und Karin geholfen habe, was mache ich eigentlich mit den Menschen und mit wem mache ich was? Also ich habe ihnen geholfen, damit sie auch erkennen, welche Kunden sie um sich herum haben. Also schau dir das an, Donnerstag Call, das war gigantisch. Okay, Elisabeth, stell dir da die Frage noch mal, bitte, was wir gestern hatten. Möchtest du dazu etwas sagen, Peter? Okay. Mach ich laut, Elisabeth. Ich höre dich noch nicht. Noch immer nicht? Jetzt aber. Okay. Ja, die Fragen waren, ich hatte ja ein Workshop gemacht und hatte dort eine Dame drin, die ich schon früher mal handelt habe mit dem 21-Tage-Marathon und zwei und einer, die ein halbes Jahr lang bei mir gewesen war, aber sie sind immer noch in der Opferrolle und einen neuen, neuen, neuen Jungenmann. So, als wir uns verabschiedet haben, haben sie gesagt, machen wir gerne wieder, aber nicht nächste Woche. So, das heißt also, ich sollen mich nicht so schnell wieder melden. Nee, das ist deine Interplization. Meine Frage ist, kann ich jetzt so sagen wir mal ab heute oder ab morgen eine WhatsApp schreiben und sage, ich habe ein paar Impulse, lass uns mal telefonieren. Natürlich. Und was ganz wichtig ist, das ist das, was ich mit dem machen möchte, Elisabeth, du darfst jetzt kein Produkt mehr unter 1000 Euro verkaufen. Und dein Job ist es jetzt, du sprichst mit all diesen Menschen, die fertig sind mit diesen Programmen und du machst quasi ein Abseilgespräch mit ihnen. Was sind die drei Fragen im Gart von den Abseilgesprächen, das weißt du? Also, was sie verändert hat? Ja, welche Ergebnisse haben sie? Was hat sich Gutes getan? Was hat sich verändert, diese Fragen, ja, sehr gut. Und dann und was wollen sie noch? Sehr gut, welche Schritte möchten sie als nächstes gehen? Und drittes? Da gibt es noch was. Ja. Das ist keine Frage eigentlich. Wenn wir starten wollen, na. Nein, nein, nein. Da musst du sagen, also, sie haben gesagt, sie haben gute Ergebnisse, gehe ich jetzt davon aus. Sie sehen die Ergebnisse. So gute Ergebnisse haben sie, aber sie sehen manchmal nicht. Da musst du einhacken und sagen, hast du gesehen, das hat sich verändert und so weiter und so fort. Zweite Frage, welche Schritte haben sie vor? Dann sagen sie dir manchmal blöd sind. Wo du sagst, denkst besser gesagt, das hilft ihnen nicht. Ja, also zum Beispiel, wenn jemand mir sagt nach einem Coaching, ich bin jetzt fertig mit euch und ein nächster Schritt, ich möchte eine Webseite machen. Das muss ich ihnen ausreden, weil das ihnen nichts bringen wird. Das heißt, bei der zweiten Frage geht es darum, welche Schritte sie sehen. Entweder stimmen diese Schritte, du kannst das auch sehen, dass das wirklich sinnvoll ist für sie. Oder sie sagen, als nächstes möchte ich das erreichen. Ja, diese oder das erreichen. Und dann geht es darum, geht es darum, dass du schaust, ist das etwas, was ich mit meiner Berufung lösen kann. Das haben wir am Donnerstag gemacht, ja, mit den anderen. Das heißt, du schaust, ob dieses Ergebnis, was sie wollen, ob du damit deine Berufung wirklich helfen kannst. Ja? Und dann drittes musst du ihnen ein Angebot machen und ihnen sagen, du hast das und das erreicht, das ist richtig gut, das und das möchtest du und das können wir gemeinsam angehen. Aber jetzt möchte ich darüber zum Beispiel nicht reden, ja, wenn du mit jemandem, also ich finde das gut, wenn ich jemandem sage, das können wir jetzt angehen und dann einen nächsten Termin dafür ausmachen, weil ich das gut finde, wenn das in ihnen sagt und meistens sind diese Gespräche sehr herausfordernd, weil ich ihnen sage, dass das, was sie wollen, nichts bringt, ja, wenn sie in eine falsche Richtung gehen wollen. Und dann bringe ich sie auf eine neue Idee mit uns. Das ist für sie neu. Und deshalb mag ich, ja, wenn dann sagen wir, okay, ich wollte das jetzt bei dir, diese Idee, diesen Impuls platzieren. Jetzt können wir aufhören mit dem Gespräch und wenn du möchtest, machen wir jetzt einen Termin aus, wie das ausschauen würde. Und dieses Abserlgespräch ist meistens kurz, also eine halbe Stunde, weil ich nur antieße, was der nächste Schritt sein sollte. Und wenn sie dann sagen, nee, ich möchte den nächsten Gespräch nicht, dann habe ich eine halbe Stunde gespart, richtig gut, in dem Sinne, weil sie jetzt nicht wollen, dann habe ich da keine eine Stunde Verkaufskoll gemacht, ja. So, ich habe Zeit gespart, weil ich in einer halben Stunde rausgefunden habe, was für Ergebnisse sie hat, was sie möchte und ob sie jetzt weitergehen wir oder nicht. Und manchmal sagen sie, okay, dann melde ich mich bei dir und dann machen wir Termin aus, lasse ich auch zu, weil beim Abserl will ich, dass sie wirklich wollen. Oder es gibt Heiße, die sagen, nee, machen wir jetzt einen Termin aus, die sind die Heißen, die will ich haben, ja. Ich habe gerade geschältet. Die dritte Frage ist also das Angebot. Ja. Und letzte Mal bei dieser 21-Tage-Training hatte ich ja zwei Termine gemacht, einen für 950 und den anderen für 500 und dann, wo auch ihr Mann mit dabei war. Und dann habe ich nochmal eine WhatsApp hinterhergeschrieben und dann hat sie gesagt, ich will das jetzt erst mal alles sacken lassen. Ja, das ist wichtig. Also, ja, was ist das? Ja, und sie war jetzt am Samstag sehr gerne beim Workshop dabei. Ja, okay, gut. Also manchmal ist es so, dass die Menschen sagen, ich muss darüber schlanken, sagten lassen, ich lasse das zu. Ich möchte nur nicht, dass sie aus einem Gespräch rausgehen, mit Sorgen. Und das ist das, was ich noch sagen möchte über Absell, ja, weil das auch eine größere Investition ist, der Absell. Ja, also, das sollte doppelt so viel kosten mindestens wie dein erstes Programm. Ja. Und, und, weil das Herausfordernd ist für die Menschen, also bei mir ist es schon vorgekommen, dass ich ihnen gesagt habe, was ich ihnen sehe, ja, und dann sind sie krank geworden. Das heißt? Ja, also das war voll herausfordernd für sie, was ich gesehen habe, dieser Größe, ja, und dann sind sie zuerst mal krank geworden. Und es kam auch schon vor, dass Menschen sich danach total unter Druck gesetzt haben wegen den Finanzen. Das alles ist aber gut, weil wir wollen, dass sie durchbrechen. Ja, also es ist nicht schlimm. Das habe ich verstanden. Dann habe ich vielleicht gestern einen Fehler gemacht. Ich habe ja eine 85-jährige Dame, die ich im Hausbesuch wegen Lungenentzündung und so was und, und lymphatische Beine und so behandelt habe. Und das war jetzt gestern so, so sah so aus, als wenn es ich nicht mehr kommen brauche, vielleicht nur noch nächste Woche oder in 14 Tagen mal, weil sie es richtig gut geschafft hat. So, und dann haben wir gestern, bin ich gestern ins Coaching gefallen und habe sie dann gefragt, ob sie nicht mal, weil sie 85 ist, mal ihr Leben so reflektieren möchte und vielleicht ein Buch schreiben möchte. Und das sagte sie, wenn ich so, das habe ich noch nie drüber nachgedacht, hatte ich will das auch nicht. Doch wenn ich das tun würde, dann nur um eine bessere Schrift zu bekommen. Und ich habe dann nochmal weiter gesprochen und habe dann gesagt, ob ich ihr dann vielleicht zur Reflektion, du drei Fragen aufschreiben könnte. Warte, stopp. Also, Elizabeth, wenn du ihr gesagt hast, was wäre, wenn sie ein Buch schreiben würde und sie sagt, habe ich nie daran gedacht, dann ist das nicht die Führung Gottes, sondern deine Führung. Ja. Und ich habe das Gefühl, weil das Buch dich total, also du hast das jetzt nicht das erste Mal dieses Buchthema, was wieder wenn du ein Buch schreibst und nicht anderen vorschläge, dass sie ein Buch schreiben. Ich bin ja dazu gekommen, ich habe ja mein erstes E-Book über mein Leben geschrieben und da habe ich gemerkt, wie toll und wichtig das war zum ersten Mal in meinem Leben, habe ich mein Leben mal ein bisschen reflektiert. Ich habe das gemacht. Wider, stopp, stopp. Warum sollte diese 85-jährige Frau ihr Leben reflektieren? Was hat sie davon? Das ist es, weil sie ein Ischiadikus hat, den sie nicht weg kriegt und dann übe ich mit ihr, laufen und gerade gehen und die Wirbel solle richten und gleichmäßig rechts und links zu laufen. Okay, warte, wider stopp, wider stopp. Also du hast ein Problem, was ist das Problem? Dass sie nicht sieht, dass das ganze mental zusammenhängt. Nein, das ist nicht das Problem, es ist das, was du siehst. Was ist ihr Problem? Sie will so bleiben, wie sie ist. Nein. Andrea, siehst du schon, was ist das Problem von der Frau, sagen Andrea? Das Problem ist, dass sie Schmerzen hat. Ja, sie hat ja. Die haben ein paar Schmerzen und wahrscheinlich nicht gut gegangen und sie halt, ich weiß es nicht, also so, ja genau. Ein paar Schmerzen und sie möchte die Schmerzen loshaben. Andrea, du hast das sehr gut gemacht. Also, was ist das? Ich weiß es nicht. Ein Feuerwerk. Also, Elisabeth, sie hat dir präsentiert, was ist das Problem? Mein Problem ist es, dass ich ein Ischiadikus oder was habe, was ich nicht weg kriege. Ja. Okay, was ist deine Frage? Ich tue alles mit meinen, ich habe keine Frage, ich tue alles oder habe bisher alles getan. Nein, was ist deine Frage, wenn jemand dir das Problem, was sie hat präsentiert, was ist die nächste Frage? Was sie bisher schon getan hat, wann die Schmerzen sind, sei wann, sei wann, wie lange? Nein, könnte auch sein, aber da würde ich rein gehen, sondern darf ich? Yes. Möchtest du sie loswerden? Ja oder interessiert es dich zu erfahren, wie du dein Ischiads loswerden kannst, ist noch besser. Ja, eine Lösung für dich ist ja, also dein Ischiads los zu werden, so ist eine Lösung. Nein, interessiert es dich, nein, es ist viel, also wenn du sagst, suchst du eine Lösung, sagen sie meistens nein, ich habe schon alles versucht. Also ganz schlechte Frage. Bei interessiert es dich, das habe ich ein paar Mal geschrieben, ja, und haben mal Leute zurückgeschrieben, also vor allem zwei Männer, sie haben das Gefühl, sie schreiben mit KI, also das ist nicht so meine Sprache. Okay, und wie ist das Ergebnis bei Möchtest du das, ist Schias loswerden? Das ist sicher viel besser bei mir. Okay, dann alles was bei dir besser funktioniert als das, was ich sage, nehmen, ja, musst du austesten. Also Elisabeth, wenn jemand dir sagt, ich habe ein Ischiads und ich kann es nicht loswerden, dann fragst du, interessiert es dich zu erfahren, wie du das loswerden kannst, dann sagst du, ich kann dir dabei helfen, rauszufinden, was in deinem Leben passiert ist, wodurch das kommt und wie du das lösen kannst. Aber ich würde auf keinen Fall sagen, wie du dein Leben reflektierst. Weil ich sie dadurch unter Druck gesetzt habe, ne? Nein, nein, nein, sondern das Leben reflektieren, das ist der Weg und das musst du verkaufstechnisch einpacken, ja, und wenn ich sage, ich helfe dir rauszufinden, was in deinem Leben passiert ist, wodurch du jetzt dieses Ischiads hast, ja, und wie du das lösen kannst, das macht neugierig. Wenn ich sage, ich helfe dir, dein Leben zu reflektieren, wer will in die Vergangenheit zurückgehen? Ich freue mich, wenn das schon vorbei ist, ja? Also die Menschen wollen nicht in ihre Vergangenheit zurückgehen und dann bestimmte Sachen reflektieren, das ist qualvoll. Vor allen Dingen, die Antwort kam dann, wenn ich das nur damit ich eine bessere Schrift bekomme. Du hast etwas empfohlen, was ich gar nicht will. Ja, ja. Elisabeth, du fokussierst darauf, was die Leute haben wollen. Ja. Das musst du rausfinden. Und die Frau, das ist jetzt der Punkt, du hast jetzt mehrere Absolventen, dein Job ist es, reinzugehen in diese Gesprächen. Was ist jetzt gut gewesen? Ja, bist du da? Rausfinden quasi, was ist das, was gut ist? Und rausfinden, was ist ein Problem und was ist ein Wunsch, Sie noch haben? Warum Sie jetzt etwas machen sollten? Das war jetzt ganz klar, ist ja, dass Sie nicht wegkriegen. Ja. Und genau so gehst du in alle Gespräche rein und nach den Gesprächen sagst du mir bitte, was für ein Problem Sie haben. Du schreibst in Facebook rein oder in einer E-Mail, lieber in einer E-Mail, für die nächsten Call. Ich habe jetzt hier wieder geredet, die hat das Problem, die hat den Wunsch. Ich habe mit ihm gerade geredet, die hat das Problem, die hat den Wunsch. Ich habe noch eine drei Sachen, ein Name, Problem und Wunsch, möchte ich wissen. Ja? Ja. Also, wenn du Sachen vorstiegst, die Sie nicht haben wollen, das kann nur schief gehen. Ja. Und dann überfordern wir die Menschen, ja. Ich fand das so genial, aber ich fand das so genial. Ja, das ist null genial. Sorry, aber das ist null genial, weil du sie total überforderst. Ja. Das ist genauso wie ich früher begeistert war von Frisuren, denen ein Kunden passt und sie zwangstbeglügt habe. Und dann habe ich froh sein können, wenn die Kunden wiederkommen, wenn sie mir sagen, sie wollen das nicht mehr. Und da habe ich dann aufgehört und heute bin ich die absolute Spezialistin für ihre Wünsche. Das ist meine größte Befriedigung. Sehr gut. Imgar, du schreibst dazu auch einen Post. Ja, danke. Und zwar, der Titel soll sein, warum meine Kunden nicht zurückgekommen sind. Wow. Und du machst weiter quasi. Jeder hat quasi so einen Punkt, was für uns wichtig ist, aber für unsere Kunden nicht. Und fühle dich jetzt nicht schlecht, du konntest das nicht wissen. Und komm in mein Coachingprogramm, weil da finden wir raus, womit du deine Kunden vertreibst. Ja, das ist gut, Silvia. Ja, sehr gut. Richtig gut. Bitte. Gut, ich, die 85-Jährige hat erst den Termin im März gemacht. Die Wars war wahrscheinlich satt. Ja, aber es macht nichts. Ihre Beine sind jetzt in Ordnung, so insofern war es, also die Gefahr ist vorbei. Und es ist jetzt so, da muss ich halt warten. Aber das ist jetzt total wichtig, was jetzt passiert ist heute, Elisabeth, weil ich sehe, die Menschen um dich herum haben ein richtiges Problem, also richtiges, greifbares Problem. Jetzt lernst du das einfach, als nächsten Schritt zu hören. Und du darfst den Weg nicht anbieten, bevor sie nicht sagen, ich habe ein Problem. Weil dann überfordert du. Ja. Okay, ihr Lieben. Sehr gut, danke, danke. Bitte, bitte. Und jetzt möchte ich euch, wenn ich mein Berufungssatz noch, Ja, ja, sorry. Also ich helfe Menschen, die sich für alles verantwortlich fühlen, denen der Alltag über den Kopf wächst, gestresst hin und dadurch sich ungesund ernähren. Ob sie jetzt geht zurück zu dem, was du begonnen hast zu erzählen, Andrea, wo deine Frage war? Womit hast du zu kämpfen, wenn es um dein Problem geht, wenn du dich für alles verantwortlich fühlst? Also du sollst zuerst die Frage stellen, was ist dein größtes Problem zur Zeit und dann sagst du diese vier Sachen, die du hast in deinen Berufungssatz, führst du dich für alles verantwortlich? Was waren noch da? Also für alles verantwortlich und dann gestresst sind ungesund ernähren, wie sie dann den Alltag entspannter, bewusst zu gestritten sind. Stopp, stopp, stopp, also bleib nur bei dem ersten Punkt, weil da ist eine Zielgruppe in dem ersten Teil von deiner Berufung. Das heißt, dass du zuerst mal fragst, wo haben sie das größte Problem unter diesen vier Kategorien? Und dann zum Beispiel, ich nehme mal an, wenn sie Stress nehmen, dann musst du fragen, wie euch setzt sich das im Alltag? Und dann sagen sie, ich kann nicht schlafen. Und dann hast du das richtige Problem. Und dann, was ist deine größte Herausforderung, wenn du nicht schlafen kannst? Verstehst du? Du musst dieses Wunschkundeninterview darauf ausrichten, was für sie ein richtiges Problem ist. Und das musst du jetzt rausfinden. Ja, und da hilft dir der erste Teil von deiner Berufungssatz, weil da sind Probleme hinter den Problemen. Also zum Beispiel gestresst sein. Und wenn sie das wehlen würde, ja, ich habe viel Stress, dann musst du fragen, wie äußert sich das im Alltag und dann hast du das richtige Problem. Okay. Okay? Okay. Richtig gut. Und jetzt ganz, ganz wichtig. Ich möchte, dass ihr versteht, wie unsere Kommunikation aufgebaut werden soll, welche fünf Themen wir immer wieder machen müssen oder thematisieren müssen, damit die Menschen abkaufen, das, was wir haben. Ja? Und ich werde jetzt, also das könnte man in einem Webinar alles einbringen. Das könnte man in der Facebook Live Training einbringen oder davon könnte man Pusts machen in Insta. Und zwar, also das erste Pust, was extrem wichtig ist, das ist ein Verkaufspust. Ja? Und zwar, das kannst du dir so vorstellen, dieses Verkaufspust, dass du entweder sehr viel Schmerz nimmst von dem Menschen ein bisschen Himmel und dann ist die Brücke die Überleitung zum Programm oder du nimmst ganz viel Himmel, ganz wenig Schmerz und Überleitung zum Himmel. Und was ganz wichtig ist, deshalb funktionieren sehr viele Verkaufstexte heute nicht, weil sie oberflächlich sind. Und ich habe, Hundtag ein Beispiel gebracht, wenn eine Christin zum Beispiel Frauen hilft, die betrogen worden sind vom Mann. Ja? Denn die meisten Menschen kommunizieren, du möchtest wieder deinen Mann vertrauen. Ja? Und das geht total vorbei, weil sie sehr oft nicht einmal wissen, dass sie ihren Mann nicht mehr vertrauen. Aber wenn du sagst, eine Situation, du bist mit deinem Mann auf der Coach und dann pünkt sein Handy, du zuckst zusammen, weil du denkst, ist das jetzt die Frau, die jetzt in Kontakt hier, die ihm jetzt ein WhatsApp geschickt hat? Oder warum ist es so, dass der Mann das Handy so umgedreht auf den Tisch stellt oder sich duscht, nachdem er nach Hause kommt? Das heißt, ich nehme da ganz konkrete Beispiele bei diesem Verkaufpost, wo ich die Menschen in meinen Text einsaugen. Und da hilft dir das Bild, das ist eine versteckte Kamera im Wohnzimmer von innen, im Schlafzimmer oder im Auto ist. Und du denkst, du bist diese versteckte Kamera und du sprichst diese Situationen konkret an. Und du siehst auch in die Köpfe hinein und du siehst ihre Gedanken. Also ein Verkaufspust ist dann gut, wenn das so, also dieses Handy pink, pink im Handy, wenn wir auf diese Ebene runterbrechen, die Situationen. Ja? Das ist ein richtig guter Verkaufspust und das zieht, also das hat eine Anziehungskraft. Ja? Wo du das Gefühl hast, also die Frauen, also das sagen uns Kunden, also potenzielle Kunden, die reinkommen ins Erstgespräch zu uns und sagen, wenn ich mit ihnen rede, ich habe diesen Post von dir gelesen und ich habe gedacht, du hast bei mir eine Kamera versteckt. So kam ich darauf, ja? Wenn unsere Post diesen Effekt haben, dass die Menschen haben, hast du bei mir eine Kamera versteckt, dann ist es gut. Ja? Also das ist ein richtig, richtig guter Verkaufspust, wo wir quasi Alltagssituationen besprechen oder weitergeben. Der zweite Post ist ein Beweispost, schreib für dich auf, beweisen. Wie beweisen wir, dass das Ding, was wir haben, was wir von Gott bekommen haben, funktioniert, indem wir eine Transformation beschreiben. Das heißt, wir nehmen entweder eine Kundin oder von uns oder mehrere Kunden auf einmal. Ich habe jetzt die Carmen genommen für so ein Beweispost, also Beispiel in Instagram, ohne Namen natürlich. Und dann habe ich die Transformation, was im Kurs stattgefunden hat, wo die Carmen gefragt hat, soll ich mein Coaching jetzt für 3, 6 oder 5.000 verkaufen. Ja, das war die Frage von ihr. Und davon habe ich ein Beweispost gemacht in Insta. Und dann habe ich beschrieben, dass wir bei zwei oder drei Sachen ihr geholfen haben. Wir haben ihr geholfen, den Wert von ihrem Programm zu sehen und ihr Angebot so zu kommunizieren, dass das verstanden wird und deshalb wurde es verkauft. Ja? Und das heißt, ein Beweispost ist ein Post, wo du die Transformation beschreibst, aber nicht den Weg, sondern verkaufsrelevant, verkaufsrechttechnisch. Ich habe nicht verraten, dass wir Carmen gesagt haben, wie sie diese drei Sätze formulieren soll. Zuerst werden wir daran arbeiten, dann werden wir daran arbeiten, dann werden wir daran arbeiten. Das habe ich nicht gesagt. Ich habe nur gesagt, dass wir der Carmen geholfen haben, ihr Angebot so zu präsentieren, dass andere das haben wollen. Ja? Aber ich habe nicht gesagt, wo durch wollen sie das haben. Das heißt, das ist ein Beweispost und das müssen die Menschen wissen, was bei dir hinter den Kulissen quasi passiert. Und das wissen sie dadurch, dass du diese Transformation beschreibst. Hier stand sie, so kam sie zu uns und dann den ganzen Tag, also dann am Abend, hat sie verkauft für 5000. Ja? Das ist ein Beweispost. Dann, der dritte Post ist Einwand vor Wegnahmepost. Nicht Einwandbehandlung, was wir bis jetzt gelernt haben, wo kein Geld, kein Zeit und solche Sachen, sondern Einwand vor Wegnahmepost heißt, im Bezug auf dein Angebot. Ich sage ein Beispiel. Bei uns gibt es Menschen, die deshalb nicht zu uns kommen, weil sie ein 1 zu 1 Coaching haben möchten und das machen wir nicht. Wir machen nur Gruppencoaching. Das heißt, ich muss diesen Einwand von den Menschen nehmen. Ein Coaching für mich funktioniert nur, wenn ich 1 zu 1 gecoacht werde. Und Gruppencoachings funktionieren für mich nicht. Oder ich will nicht in eine Gruppencoaching gehen, dass ihr ein 2. Post, wo es Massencoaching gibt, wo ich untergehe, wo ich keine Fragen stellen kann, wo meine Fragen nicht beantwortet werden. Ja? Das heißt, du sollst darüber nachdenken, was ist der Einwand von den Menschen, warum sie dein Angebot nicht haben wollen, aber nicht wegen Zeit oder Geld, sondern wie dein Angebot ist. Also das muss quasi im Bezug auf das Angebot sein. Ja? Zum Beispiel, ich sage ein Beispiel. Ich will das Coaching von Elisabeth nicht oder von Carmen nicht, weil ich nicht in die Vergangenheit will. Das ist ein Einwand. Das musst du behandeln. Oder ich will nicht in eine Gruppe gehen, weil ich nicht öffentlich, also in einer Gruppe über meine Probleme, Peter reden will. Zum Beispiel, ja, bei Christinnen, ich will nicht über meine Probleme in einer Gruppe reden. Das ist ein Einwand. Könnte auch bei Andrea sein, sobald du beginnst mit den Krankenschwestern. Ja, ich will nicht in eine Gruppe gehen, weil ich nicht öffentlich in der Gruppe sagen will, dass es mir schlecht geht. Ich will den Schein bewahren. Ja? Bei dir, ihr Gart, könnte es sein, ich bin eine starke Friseuse, jeder denkt und sagt über mich, dass ich eine starke Frau bin. Jetzt kann ich doch kein Coaching buchen, weil ich damit eingestehen würde, dass ich auch meine Probleme habe. Ja? Das ist ein Wand vor Wegnahme-Post. Dann der vierte Post ist, warum nicht klappt, ne, nicht das. Das ist das, was ich jetzt gesagt habe, ihr Gart, dass du diesen Post schreiben sollst, das ist das. Ja? Warum hat sie keine Wertschätzung der Kunden, weil sie sie wegtreibt? Das musst du so machen, wie ich das gesagt habe, weil sonst, also da nehmen wir die Schuld von den Menschen und die Scham, dass es nicht an ihnen liegt, ja? Dass das so schlimm ist, sie wussten nur bestimmte Sachen nicht und wenn sie das jetzt lernen, dann ist alles gut. Das ist ganz wichtig, warum nicht Post, weil das den Menschen so dieser Gefühl, ich kann auch aufatmen, es liegt nicht an mir. Ich wusste das halt einfach nicht, ja? Deshalb hat es nicht geklappt. Ich wusste nicht zum Beispiel, an welcher Stärschraube ich schrauben soll. Deshalb hat es nicht geklappt, also ich bin nicht schuld, ich brauche keine Schamgefühle haben. Und ich bin auch kein hoffnungsloser Fall. Genau. Und dieser Post, was ich jetzt sage, warum nicht klappt, das ist quasi gleichzusetzen. Früher waren diese Mehrwertpost da, ja? Tipp eins, Tipp zwei, Tipp drei, das nennt man Mehrwertpost im Marketing. Und die bringen den Menschen nichts, meiner Meinung nach heute, weil du sagst, Tipp eins, Tipp zwei, Tipp drei, es ist viel mehr Wert, du stiftest, wenn du ihnen sagst, warum, Tipp eins, Tipp zwei, Tipp drei, ihnen nicht funktioniert hat. Also wir drehen das total um. Darf ich noch mal ein paar Beispiele? Ich hab das noch nicht verstanden, warum nicht? Ich möchte zuerst alle fünf sagen, damit ihr einen Überblick habt und dann fragen, ja? Also quasi vier, der Post, warum nicht klappt und fünfte ist, wo ich sage, Glauben, Schöpfungsprinzipien, Teaching. Und das ist nur 20 Prozent. Also wenn du diese fünf Postarten hast, schau mich jetzt an kurz, dann ist es so, dass du das auch in diese Reihen vorgeschreibst. Also zuerst machst du Sogaufbauern durch ein Angebot, durch ein Verkaufspost, ja? Danach beweist du das, dass das funktioniert, in einem nächsten Post. Danach geht es darum, dass du die Einwände, die sie zum Angebot haben, wegnimmst. Danach nimmst du die Schuldgefühle, die Schamgefühle, damit, dass du diese, warum nicht geklappt hat, bis jetzt Post machst. Und dann als fünftes gibst du ihnen ein bisschen Teaching, Glauben, Schöpfungsprinzipien, damit baust du sie auf und dann kommt wieder der erste Postverkaufpost und dann der Beweispost, dann Einwandvorwängerme und so weiter und so fort. Das heißt, das ist eine logische Reihenfolge, wie Menschen funktionieren. Ja? Und wenn du weißt, dass es auf diese fünf Sachen ankommt, damit die Menschen uns abkaufen, also dieses Verkaufen quasi umdrehen, ja? Dann weißt du immer, was du kommunizieren kannst. Und das Gleiche, also wenn du diese fünf Sachen weißt, dann kannst du das auch richtig gut in Gesprächen haben, überall haben. Ich wollte nur wissen, dass du weißt, welche fünf Themen die Menschen brauchen, damit sie gerne abkaufen, weil du zugeben hast. Okay, jetzt kommt Frage Elisabeth. Zu beiden Punkten, zu vier und fünf ein paar Beispiele. Okay, heute, also zum Beispiel, warum es nicht geklappt hat, dass du deine Berufung gefunden hast, sage ich ein Beispiel, ja? Weil du bis jetzt immer wieder Bücher gelesen hast, dausende Fragen beantwortet hast, Bücher vorgeschrieben hast, aber du hast kein Sparing-Partner gehabt, der dir geholfen hätte, Sachen zu sehen, die du jetzt nicht sehen konntest alleine. Und damit erkläre ich, warum Bücher nicht funktionieren bei Berufungsfindung. Oder ich kann auch sagen, warum hat bis jetzt, bei Julia zum Beispiel, sage ich, warum hat es bis jetzt nicht geklappt, dass du einen guten Vertrag für dein Sohn aushandelst, ja? Und dann könnte ich wieder sagen, wissen ist im Internet, hoffenweise da, aber du kannst alles lesen und so zusammenstellen, aber wenn du kein Sparing-Partner oder sowas ähnliches auf deiner Seite habt, hast du die Erfahrung von den Verträgen von all diesen drei Seiten hat und dir sagen kann, was doch funktioniert oder was nicht funktioniert. Deshalb hat es nicht funktioniert und dadurch verkaufst du dich schon. Das ist so diese Indirekte, was Josef gesagt hat. Josef hat dem Faro gesagt, den Traum gedeutet und dann hat er gesagt, was der Faro hat gefragt, was soll ich jetzt machen. Und Josef hat gesagt, er nennt einen Mann mit Weisheit, der dann weiß, was zu tun ist. Er hat sich selbst promotet. Genau das machen wir mit diesem, warum nicht geklappt hat, post. Carmen Frage? Genau, also wenn ich dann hab Menschen, also Führungskräfte, noch Erschöpfung, noch Burnout, noch und Erfolg, also wenig erfolgreichen Therapien, dann kann ich ja Bezug nehmen auf Psychotherapien oder auf Psychologen, aber wie, wo mache ich eine Grenze, dass ich nicht negativ, dass ich die nicht inträgt, ich würde nicht die was schlecht machen. Wo ist das? Dazu habe ich auch ein Trost geschrieben, das ist Feuerlauf und Manifestieren im Insta, schau dir das an. Das heißt, ich habe ganz klar gesagt, dass diese Methoden nicht schlecht sind, aber eine Grenze haben. Und mit Jesus können wir Sachen lösen, die wir bis jetzt nicht lösen konnten, genau so machst du das auch. Psychotherapie und Psychologen sind gut, wir können dankbar sein für sie, aber wir kommen da an unsere Grenze, wo zum Beispiel, ich habe geschrieben, für all diese Sachen braucht man Disziplin und Willenstärke, und was ist, wenn die zwei Sachen weg sind? Dann komme Jesus ins Spiel, weil wenn er uns einmal frei gemacht hat, also das war bei mir, meiner Meinung nach, letzte Woche Donnerstag in meinem Coaching, wo ich frei gemacht wurde vom Zucker, seitdem ist es so wie bei ihm gerade, ich habe absolut keine Lust jetzt gerade auf Kuchen. Also das ist ein Wunder, Julia weiß das ja. Obwohl es ja ein bisschen vorbei läuft, wo schönste Kuchen drin sind. Das ist nicht so, dass sie es nicht sieht und deswegen nicht andenkt, sondern sie sieht es sogar und hat keine Lust. Und solche Beispiele gibst du aus deinem Bereich weiter, wo Jesus freisetzt die Menschen, was wir für uns nicht tun können, das kann er für uns machen zum Beispiel. Das heißt da in diesen rotierenden, also diese fünf Posten quasi immer wieder sie wiederholen, nimmt man dann bei diesem Beispiel, kann ja immer wieder auf das Bezug nehmen, mit unterschiedlichen Kunden und im Grunde immer das Gleiche ein bisschen anders formuliert. Genau. Okay. So einfach ist es. Und wenn jemand nicht mit Jesus arbeiten möchte, von den Kunden, also... Dann kann ich trotzdem über alles andere mit denen reden. Die Wahrheiten bleiben trotzdem die Wahrheiten. Du musst dir nicht sagen, dass das von Jesus ist. Du kannst zum Beispiel das Wort Schöpfungsprinzipien nennen. Ja, das wissen Sie nicht, dass das aus der Bibel ist. Meistens nicht. Also wir reden oft über diese Weisheiten in der Bibel stehen. Aber wir sagen nicht mehr, dass es in der Bibel steht. Wenn wir mit solchen Menschen unterwegs sind, damit haben wir aufgehört. Aber wir haben also, wenn Sie etwas erzählen, wo Sie an Ihre Grenze kommen, so ja, und ich habe für mich erfahren, dass so und so es viel, viel leichter und einfacher ist. Oh, das ist aber interessant. Bei uns sind Sie dann alle, haben Sie irgendwann mal dann gefragt, wo hast du das alles her? Und dann konnte ich sagen, wo ich es her hatte. Und nochmal Sie interessiert total und gefragt, welche Bibel wirst du mir empfehlen? Also Vorleben ist evangelisieren. Ich liebe, wie er im Garten liegt. Und vor allem nicht die Menschen irgendwo, auch wenn wir es meinen, dass es gut ist, trotzdem irgendwo hin drücken, weil dann sind wir so schnell in unserem Gesetz. Ich habe gerade ein guter Beispiel dafür. Bei ihr kann ich nicht mit Josef Prinz kommen oder mit der Bibel. Ja doch, jetzt schon. Ja, okay. Und jetzt liest Sie es auch, oder? Also Sylvia, du bist zu wenig im Nebenraum. Ja, genau. Okay, ihr Lieben. Und dann noch die letzte Frage von Eli Dabetz. Danke, da kann es kurz was dazu sagen. Wir wollen so gerne, dass wir lernen, warte mal, ich habe die Bibeltext hier. Darum setzt allen Eifern dran, mit eurem Glauben, die Tugen zu verbinden, und mit der Tugen die Erkenntnis, und mit der Erkenntnis die Selbstbeherrschung, mit der Selbstbeherrschung die Ausdauer, mit der Ausdauer die Frömmigkeit, mit der Frömmigkeit. Eingefroren. Also mit der Brüde lieber. Wenn dies nämlich bei euch vorhanden ist und wächst, dann nimmt es euch die Trägheit und Fruchtbarkeit für die Erkenntnis unseres Herrn Jesus Christus. Sind das nicht alles Sachen, die wir für uns selbst und für unsere Mitmenschen uns wünschen? So leben zu können. Wo steht das, Rania? Kommt gleich. Aber wir wollen so gerne, dass sie das können. Und verlangen das da manchmal auch von denen ab und von uns selbst. Ja, also, solche Menschen in unserem Umgebung zu haben, das ist doch das Schönste. Aber es steht dann danach, steht ein wunderschöner Satz. Wem dies nämlich fehlt, der ist blind und kurzsichtig. Er hat vergessen, dass er gereinigt worden ist von seiner früheren Sünden. Das heißt, wenn wir sünderbewusst sind und sünderbewusst sein weitergeben, können sie das Leben nicht leben. Sie können das Leben nur leben, wenn sie in der Gnade leben, wenn sie die Gnade erkennen. Die Lösung so erleben, Leben zu können, ist, dass wir wissen, dass alle unsere frühere Sünden, und das war nicht die frühere Sünden, bevor wir uns Jesus bekannt haben, sondern eine Sünde, die ich vor fünf Minuten begangen habe, ist eine frühere Sünde. Aber wie kannst du diese wunderbaren Gedanken alle, den anderen mitteilen, ohne Gott zu nennen? In dem wir mit denen alle gnädig umgehen. Die Gnade zeigen, Gnade vorleben. Wenn Sie das falsch machen, Sie nicht verurteilen, sondern sagen, das passiert jedem immer noch hier. Halte einfach nur fest daran. Auch wenn Sie denken, Sie haben noch nichts verändert, dann sind wir sünderbewusst, dann sind wir auf dem Fehler bewusst. Sie haben konzentriert. Wenn wir aber sehen, was Sie schon verändert haben, und sagen, wow, das ist schon mal richtig, das hast du schon besser verändert, Sevilla macht ja dieses Coaching, wegen dieser Kuchen. Es ist ja niemals von Alexander gehört, dass VB jetzt wirklich schlecht und schlimm ist, dass du da wieder diese Kuchen gegessen hast. Und mein Wochenende, mein letztes Wochenende, wo ich extrem viel Schokolade mich in mich hineingestoppt habe. Wir haben uns ja nur gefragt, was ist da vorher passiert? Was hat das dazu geführt, dass du diesen Lust auf einen bekommen hast? Aber in keinstelei Weise Verurteilung. Es gab nur zwei Menschen, zwei Sorten von Menschen, mit denen Jesus hart geredet hat. Das waren die Farisea und die Saddusea. Die Farisea und die? Saddusea. Die Farisea und die, die die auf dem Gesetz sich gehabt haben. Ja. Und die Gerechtigkeit, durch die wir uns nicht akzeptiert haben. Und die haben sich nicht akzeptiert. Die haben sich nicht akzeptiert. Und die Saddusea haben die, die Auferstehung, glauben Sie nicht daran, aber die Auferstehung in der Auferstehungskraft, die an uns ist, liegt größter Kraft. Und die haben wir immer wieder gegen Jesus geredet. Aber alle, die ganze Zeit die schlimmste Fehler gemacht haben. Den hat er geheilt, den er hat er mit den Haaren begegnet. Den hat er gesagt, ich weiß, dieser Mann ist nicht dein Mann. Du hattest nämlich schon fünf. Und mit dem, wo du jetzt zusammenlebst, es ist nicht dein Mann. Also du lebst in wilde Ehe. Aber das ist nicht richtig. Nur in der Ehe ist es gesichert, dass du eine gute Familie hast. Aber er hat alles denen gesagt. Und er hat gesagt, aber ich hab dich lieb. Und er war ja der Sieb. Der vollkommende Mann, der gekommen ist. Sechs hat sie vorher gehabt. Mit fünf Verheiraten, mit dem sechsten in den Winter eher gelebt. Aber der Siebte kam und sie hat dann angefangen in die Stadt zu evangelisieren, wo sie sich vorher dafür geschämt hat. Und sie ging reinerseits von, wow, hier ist ein Mann, der weiß alles über mich und weiß, dass er das nicht weiß. Das soll unsere Haltung sein. Das verändert den Menschen. Das verändert eine Frau, die nur nach Liebe gesucht hat, aber auf falscher Stelle, dass sie von einem Moment zum anderen zum Anfang gelistet wird. Ohne Bibelschule. Ohne Bibelschule. Ohne Bibelschule. Sie war so gerade einzig in der ganzen Bibel, dass er offenbart hat, dass er der Christus ist, dass er dem Messias ist. Cool, oder? So eine Frau. So eine schlimme. Nein. Er schaut nicht auf die Fehler, er schaut auf das Herz dieser Frau, die sucht, die war hungrig nach Liebe. Er hat wahrscheinlich viele andere Frauen, die Männer ausgespannt und denen geheiratet. Also in der ganzen Stadt wahrscheinlich vom Abschaum. Die Männer mussten ja irgendwo herkommen. Und lebt dann mit einem Mann zusammen, wo wahrscheinlich auch noch eine andere Frau hat. Kann noch sein. Und er ist begegnet nur mit Liebe. Oder die Frau, die vor Jesus hingeworfen wird und die Farie sehr und schriftgelehrten wieder sagt, was sollen wir so eine machen? Sie wurde in der Tat ertappt, dass sie fremdgegangen ist. Also was ich weiß, wo fremdgehen, gehören zwei dazu. Aber nur die Frau wurde vor ihm hergeworfen. Wahrscheinlich war eine von den Farien sehr, und der andere mit Anklage. Und Jesus sagt, der der Untersünde ist, der auch mit den ersten Stein. Und die älteste gegen zuerst. Gnade. Gnade bringt die Menschen zur Veränderung. Nicht die Bibel, nicht das Wort darf in uns voll sein. Wir dürfen voll sein von dem. Aber nicht so, sondern so. Schau, ein toller Mann, oder? Ich liebe meine Frau. Noch, also die letzte Frage noch Elisabeth, was du gefragt hast wegen Post 5. Dazu gibt es 25 plus 2 Beispiele Kaufentscheidungsbooster im Mitgliederbereich, wo ich glaube Schöpfungsprinzipien, Teaching, und Teaching mache in den Text. Da sind 25 plus 2, also 27 Texte. Aber was wichtig ist, dass diese Art von Texten maximum 20% einer Kommunikation sein dürfen. Weil, die sind Teachings. Und die Menschen sind in Social Media, um abzuhängen. Sie sitzen auf dem Klo, sie scrollen. 10 Minuten sind sie in der Ruhe. Und da möchten sie sich amüsieren und entspannen. Und wenn sie dann solche Belehrende Texte haben, dann sind sie schnell weg. Das ist zu schwer. Also Leeren ist immer schwer, mit schwer verbunden. Eigentlich auch wegen der Schule. Die meisten haben mit der Schule schlechte Erfahrungen gemacht. Und wenn du auf diesem Stil unterwegs bist, dass du auf diesem Stil bist, dann springen sie ab. Dann bist du schwer für sie. Schwerverdaulich. Ja? Ja, das ist heute für mich ein harter Tobak. Das ganze, die ganzen 1,5 Stunden. Wow, wow. Das ist ein Marketing. Ich habe heute mit euch kein Marketing gemacht. Also, jetzt ist dein Job. Geht es dir gut damit, Elisabeth? Ja, ich, was, bitte, ich... Geht es dir, das ist ein harter Tobak, sagst du, aber geht es dir gut damit? Ich habe ein bisschen Angst, dass ich das nicht umsetzen kann. Okay, das ist genau der Punkt. Schon bist du wieder im Gesetz. Schon schaust du wieder auf dich? Auf mich. Schau, auf ihm, er ist es, sei jetzt mit dir gnädig. Auch wenn ihr erkennt, dass ihr manche Sachen falsch gemacht habt, sag, halleluja, preis dem Herrn, jetzt habt ihr erkannt, jetzt ist es vorbei. Der alte Sünden ist jetzt gestorben und jetzt ab heute kann ich es anders machen. Ich gehe Freude wieder voran. Leichtigkeit soll dadurch entstehen. Durch erkennen, von dem, was wir bis jetzt hätten besser machen können. Nicht harter Tobak. Nein, das war ein Befreiungsschlag. Verstehst du die Unterschiede? Ja, klar. Ich möchte, dass du da wirklich in deine ... das für dich jetzt leicht ist, wenn du hier rausgehst. Und umsetzen kannst du es ganz leicht mit ihm. Gut. Er bewirkt, er macht es. Er gibt dir das Wollen und das Vollbringern. Danke. Das ist fachlich. Das ist extrem wichtig. Was Rani jetzt gesagt hat, der ganze Prozess, du kannst das mit Druck machen, mit uns oder mit Entspannung. Es hängt von deiner Bewertung, wenn du eine Aufgabe von uns bekommst, ab, dass du in der Zukunft viel Zeit sparsst, beim Coaching, beim Marketing. Und das ist jetzt einfach nur ein Lernprozess. Oder du denkst, wenn du etwas nicht schaffst oder wenn du eine neue Aufgabe hast, du denkst, ich kann es nicht schaffen. Lass das nie zu, dass der Teufel dir das sagt, ich kann es nicht schaffen. Der Gedanke kommt nur von ihm. Und dann sagst du, wenn du sagst, ich kann es nicht schaffen, dann sagst du, aber ich vermag alles durch Jesus Christus. Das ist mein Spruch. Das ist meine Kraft aus seiner Gnade und Güte und Liebe. 2. Petrus 1.5. Ab da geht es im Vers los. 5 bis 9. Was haben wir heute gemacht mit diesen 5 Themen oder Postarten? Einfach nur einen Überblick habe ich gegeben, damit ihr wisst, auf diese 5 Sachen kommt es an. Nehmen wir die Einwände nicht weg, dann verlängert sich der Verkaufsprozess. Das ist ein Verkaufsprozess. Dann verlängert sich der Verkaufsprozess. Machen wir kein Angebotspost, also Verkaufspost, dann wissen sie nicht, dann bauen wir diesen Sog nicht auf und sie wissen nicht, was sie von uns erhalten. Also wenn ein von den 5 Baselstücken fährt, dann ist der Verkauf vollbrich. Und dann musst du viel mehr in den Gesprächen machen. Da musst du schwierige Gespräche führen, weil im Voraus diese Sachen nicht gekreiert worden sind durch die Texte. Ja? Oder Webseite. Das sind auch die Elemente von einer Webseite, wenn sie gut ist. Andrea. Also, aber... Und die Hausaufgabe ist von diesen 5 Texts, Postarten, die du einfach aufstrahlst für dich. Die Beispiele, die ich gesagt habe, hilft dir, wenn du denkst, das ist deine versteckte Kamera, oder es hilft dir, dann habe ich diese Bewegung gemacht mit der Transformation von hier bis hier. Also diese Bilder, die ich gegeben habe, dann sind das wie so Eselsbrücken oder Brückenesel oder Eselsbrücke. Also das du mal einfach weißt, dass es diese 5 Themen, 5 Postarten gibt. Das ist jetzt die einzige Aufgabe. Ja? Okay, gut. Andrea. Habe ich das jetzt richtig verstanden, diese 5 Postarten, ist es was dort laufend, an einem Tag oder sind es an mehreren Tagen? Das ist eine Umsetzungsfrage. Also zum Beispiel, ihr könnt jetzt zuschauen, was ich in Insta mache. Ja? Weil wir schon ein Thema gefunden haben, was wir reingegangen ist, und ich teste jetzt mehrere Sachen. Und ich nutze diese 5 Postarten in Insta. Aber ich mache immer wieder nur ein einziges Thema. In einem Post mache ich nur ein Job, nicht mehrere. Und das ist für mich schwieriger gewesen, weil ich in einem Post mehrere Sachen gemacht habe. Immer wieder. Das heißt, theoretisch, man könnte dann in diesen Verkaufspost, das, was wir letztes Mal besprochen haben, dass man so einfließen lässt, was er sich, wie viel Geld man schon investiert hat, Kinder oder was er sich, die Terrasse oder die Zähne, dass man das auch irgendwie in diesen Verkaufspost einbringt, was schon ein paar Tausend Euro gegen XY, was du da gewinnst. Ja. Ja? Schau, dass man das so einfließt. Immer wieder, dass die Leute quasi vorbereitet werden, bei uns kostet das ein paar Tausend Euro. Und jetzt mal. Okay, danke. Eben grad. Ich mache da in Storino nichts zu Zeit. Privates. Und da ist extrem viele Menschen schaunen zu. Aber da verkauf ich nichts, da mache ich nichts, nur Privates zu Zeit. Ach so. Und magst du das in der Facebook-Gruppe? Ich mache das jetzt in Insta, in der Facebook-Gruppe, also da, wo wir jetzt tätig sind. Also schon auf Insta. Story, oder? Aber als Beitrag, ich mache das als Beitrag oder Asriel. Ja. Aber in Story könnte man das genauso machen, aber ich habe keine Zeit dafür. Nur Story machen wir einfach nur, damit die Menschen uns greifen können, sehen, was wir so machen. Und dann geht es automatisch in Insta, machen wir in Insta und automatisch bei Sylvia auf ihr Profil in Facebook. Das ist nur ein Mal machen und auf beide ist es drauf. Ja, meine Frage war ganz was anderes, nämlich ob sie die Begrüßungs-Story, Begrüßung von den Mitgliedern von den neuen in der Story macht, möchentlich. Das war meine Frage. Ne, mache ich nicht. Okay. Danke. Carmen. Wie viele Posts zeugt man denn in Insta? Ich möchte jetzt noch nicht über das Umsetzung reden. Also wenn du mich hier posten schreibst, ich kann sagen, in Insta ist es am besten, wenn du jeden Tag etwas machst oder mindestens 3-mal in der Woche. Und das habe ich nicht verstanden, was sie ist. Story das gleiche wie Reel? Nein. Nein, also ich kann das so zeigen. Reel ist so ähnlich wie Post. Also hier oben, das sind alles Stories, wenn ich in Insta reingehe, ja. Und hier wo ich scrolle, das sind alle Beiträge. Ihr könnt sehen, Wischler ist mein Lieblingsthema. Also das ist hier alles Reels und der Beiträge. Also wenn du so scrollst, das sind die Beiträge und die Reels. Und oben diese Kreise sind die Stories. Und Story ist ein Video? Nein. Du musst mir anschauen Carmen. Du gehst in einige Stories rein und dann siehst du, was es da ist, ja. Okay, danke. Wenn du was siehst, hast du uns vom Essen, das war ein Stories. In den letzten paar Tagen. Hab ich gesehen. Guten Appetit gewünscht. Okay. Und diese Sachen Carmen haben ihre Aufgaben. Was ist, wofür ist dein Beitrag gut, wofür ist dein Reel, also ein Beitrag ist dafür gut, damit du im bestehenden Netzwerk verkaufst. Ein Reel ist dafür gut, damit du neue Follower hast. Und die Stories sind hauptsächlich dafür da, also wenn jemand das geschäftlich macht, durch persönliche Geschichten und Storytelling deine Produkte zu verkaufen. Das hörst du nach. Jetzt weniger aus dem Bergsteigen. Das kommt alles in den Modulen Schritt für Schritt. Ja klar. Gut. Jetzt geht das Bereich immer wieder die Videos anschauen. Okay. Und jetzt, letzte Frage. Was nimmst du mit? Vorher eine Sache noch. Wir freuen uns auf euch natürlich in Otto-Beuern. Die Margaret hat schon ein Video gemacht. Sie hat uns heute gebeten, ob sie Werbung machen darf für die Tage. Die freut sich wohl auch sehr drauf, euch alle persönlich kennen zu lernen. Die war ja auch schon dreimal da. Und da gibt es ein richtig schönes Video auch von ihr. Und hier in der Gruppe, hier in dem WhatsApp Gruppe, ist ja auch dann das Formular und der Link, wo ihr da euch da anmelden könnt und im Hotel haben wirklich sehr, sehr gute Preise. Das ist ja ein Hotel, was in der Familie ist von uns. Und da haben wir wirklich schöne, gute Preise bekommen. Jetzt kamen, was hat dir geholfen? Ja, also das eine ist das Bio, das muss ich noch mal mal wissen, ob ich nachwähre, aber das wo ich jetzt einfach dieses Zirk, mit diesen 5 Posts also das gefällt mir und da denke ich mir, das ist super, weil bis jetzt alle Posts, die irgendwo in LinkedIn, Insta oder TikTok, wo auch immer oder Facebook gemacht haben, die waren einfach komplett wahllos, irgendeinem. Schaut jetzt noch Struktur aus und ich denke mir, das ist das, ja, das wird super. Sehr gut. Danke. Bitte. Julia. Ich nehme verschiedenst mit. Einmal nehme ich mir mit, den Satz, als ich mit Rainier unterwegs war, vorhin, wo zucken sie zusammen, wo zuckt meine Zielgruppe zusammen? Das ist für mich ein, das kann ich gut nachvollziehen, zuck auch manchmal zu. Und dann hat Rainier von deinem Skifahren erzählt, Silvia. Und ich hatte ja auch mal das Vergnügen und viele von euch ja wahrscheinlich die ihr Skifahren könnt oder ich habe es mehrfach probiert. Und mir ist dabei aufgefallen, ja, man braucht ja wirklich beide, sobald du einen Skifahren vom Boden weg nimmst, also wenn ich einer bin und Jesus ist der andere, dann hat der eine zwar mal mehr Gewicht um die richtige Richtung zu fahren, dann der andere ein bisschen mehr, aber sobald man auch nur einen Skifahren nach oben nimmt, saust man nämlich ab. Also ich jedenfalls sause dann irgendwo in die Wallachai. Und das war für mich ein ganz tolles Bild, eben auch so dieses Gleichgewicht zu behalten, nicht zu sagen, na ja, Gott macht alles oder ich mache jetzt alles, sondern zu gucken, ja, wo ist jetzt, was ist jetzt mehr Gewichtung. Und das, ja, nehm ich mit. Richtig gut. Schön, Julia. Ja, um Gott. Irgendwie mit, dass ich den Hall vom Donnerstag nachschauen, wo es um die Berufung geht. Und dann die fünf verschiedenen Arten von dem Posts. Damit wären wir auch noch mehr beschäftigen. Und das Bild gefällt mir auch sehr gut mit der Kamera. Es ist sehr hilfreich. Ja. Sehr schön. Danke schön. Danke schön. Danke schön. Danke schön. Ich bin auch bei mir kommt noch den Satz, den ich mir also jetzt mal tausendmal sagen werke, obwohl ich das alles schon weiß und es auch tue. Aber ich muss es, glaube ich, oder ich nicht muss. Ich fühle die Gnade, dass ich sagen darf. Ich vermag alles durch Jesus Christus. Und das Witzige dabei ist, dass bei mir in der Berufung Leichtigkeit steht. Und das ist ja auch etwas, was ich lebe. Und manchmal mache ich das bei anderen nicht. So, das ist etwas, was ich mitnehme. Ich nehme mit, fragen und hören. Fragen und hören. Und das, was Ranie sagte, mich rausnehmen. Denn wenn ich mich mit reinnehme, dann habe ich die Motivation oder der Untergrund, der Hintergrund, nur Angst. Und ich brauche es nicht zu haben. Ich vermag alles durch Jesus Christus mit und durch seine Gnade. Amen. Danke. Danke dir. Danke auch. Driehrer. Ja, und ich nehme mit, dass ich, ich habe ein Interview, das ich jetzt ein paar habe. Und das hat mir jetzt auch wirklich geholfen, nochmal meinen Berufungssatz dann vorzunehmen und da diese vier Kriterien. Und bin echt gespannt, was da rauf kommt. Genau. Und ja, und ich höre auch den Kohl nach. Und diese fünf Einwände, das ist nur so ein bisschen nicht so eine große Ferne. Ich glaube, es darf hier auch noch sein. Aber es kommt noch. Richtig gut. Ja, genau. Und es war mal mal irgendwas, aber jetzt fällt es nur ein. Das war es noch, was mir echt da wichtig ist, dass ich mir nochmal Gedanken mache. Also, warum es geht, ist bei mir, dass ich da wirklich nochmal darüber nachdenke und was haben Sie davon? Was haben Sie davon, was Sie sich vorzunehmen? Ja, da denke ich nochmal, was Sie dann auch. Sehr schön. Dankeschön, ihr Lieben. Auch wegen dem Thema, was Julia gesagt hat. Ich habe keine Horte gesehen, deswegen habe ich. Okay. Wusste ich jetzt nicht, ob ich was sagen wollte. Ich bin in Harmonie. Es passt. Vor allem mit den fünf Punkten, wo ich schon begonnen habe. Weiß ich, dass ich das noch detaillierter jetzt machen werde. Und ich denke, dass meine Posts dann die Decke durchdringen. Das ist auf jeden Fall gut laufen wird. Da bin ich überzeugt davon. Sehr gut. Danke. Danke, Peter. Ich habe mich gefragt, wegen dieser Pain Points, also dieser Schmerzpunkte anzusprechen. Wer nicht da gewesen ist, gestern auch der Verkaufskoll, da hat sie ja auch ganz schöne Beispiele gegeben. Was wichtig ist und was gut ist, zu sagen. Und was auch wichtig ist, nicht zu sagen. Wir lieben. Schön war es wieder mit euch. Habt ihr alle beste Zeit. Genieße euch. Und bis bald. Bis bald. Ciao. Tschüss.