euch hinterher ein Achtengrausch. Dann ihr liebenes Frage, wer seit gestern was Neues hat, was hat sich Gutes getan? Und Diana schaut schon auch ganz gesund aus. Wer mag was sagen? Was Neues, was ich gestern nicht gehört habe? Genau, ich habe 21 Anmeldungen für meinen Workshop morgen. Die Hälfte wird live dabei sein, die andere Hälfte möchte die auch bezeichnen. Und ja, obwohl jetzt gerade einfach die Umstände nicht so besonders sind und wir krank sind eigentlich zu Hause. Genau, habe ich total den Frieden in mir, dass das morgen einfach gut wird, so wie es wird. Richtig, gut. Danke dir. Danach habe ich noch eine Frage. Danach, wer macht weiter? Werfen? Carmen. Werfen, jetzt eine Frage stellen. Nee, nee, jetzt ist es die Runde. Weil es darum geht, was hat sich Gutes getan? Du kannst sagen, was hat sich Gutes getan dadurch, dass du deine vier Sehnsichter heute erkannt hast. Ja, ich muss mich bemühen, dass ich heute hoch Deutsch spreche. Ja, also ich habe das Gefühl und weiß, dass es total passt. Sehr gut. Danke dir. Wer macht weiter? Was hat sich Gutes, Elisabeth? Ich habe heute Morgen gespürt und ich spüre es immer wieder und immer deutlicher und ich sollte noch mehr Vertrauen dazu haben, dass wenn ich eine Coaching mache, was ich heute Morgen gemacht habe, habe ich zwar immer einen Plan, aber ich lasse mich dann immer im Moment auf genau die Situation ein und ich bin dann hinterher immer verwundert, was in mich eingefallen ist. Und ich habe immer ein bisschen Angst davor vorher und das möchte ich gerne einfach verlieren, weil ich ständig erlebe, wie toll das ist. Wenn ich mich in den Augenblick begebe und dann fließen die Gedanken und die Impulse ein und das ist so wunderschön und dafür bin ich so dankbar. Richtig schön, das gefällt mir. Dann kann Jesus Wunder tun. Wer macht weiter? Also was ich so stark finde, so innerhalb dieser Gruppe und auch durch euer Coaching, dieses Selbstverständnis, also dass man sich nicht rechtfertigen muss, dass man einfach sagt, ich bin angeschlossen. Ich bin angeschlossen an den Himmel und die Impulse, die ich bekomme, sind von Gott gegeben und das ist meine Qualifikation. Ja, weil es gibt ja ganz viele, die eben sehr intellektuell an ihre Probleme rangehen, die unbedingt ganz viel Know-how haben wollen und wissen wollen, wie viele Wortbildung du gemacht hast und welches System das ist, was du nimmst und so weiter, aber das sind ja nicht meine Kunden. Das einfach zu verstehen, es gibt halt Kunden, die ticken genauso wie ich und die wollen auch im Prinzip dieses intuitive Coaching, ich nenne es mal so, weil es hat ja natürlich können wir mit dem Verstand im Nachhinein erklären, was passiert ist. Aber es kommt halt direkt von oben und das ist eben, es ist Wahrheit, was wir weitergeben und etwas, was von Gott kommt und das ist eben der ganz, ganz bloße Mehrwert und damit sind wir auch nicht vergleichbar, was kann man so nicht schreiben? Also es ist eben so, dass die Leute, die uns, die zu uns kommen, die spüren das. So und das ist eben genau dieser Punkt, also wir müssen nicht die absolut ausgefeilten Marketing Texte haben, die sind natürlich gut, ja, also den Haken erst mal auszuwerfen ist gut, darum schicke ich euch ja auch das und bitte um Feedback, aber lebt im Ende ist es die Anziehung, also sobald sie uns sehen und spüren, da werden die Entscheidungen getroffen und das ist eben das, was uns dann auch und wo Gott uns auch gelingen schenkt, weil wir die richtigen Kunden bekommen, die das wertschätzen und die dankbar und glücklich sind. Das ist das, was ich so immer mehr erkenne und da auch so ein Standing Kriege, ja, also dieses, das ist ja ganz wichtig, dieses Standing zu bekommen, zu sagen ja, es ist so und es wird gut und ich schaffe das mit Gottes Hilfe, aber ich bin ausgestattet mit allem, was es braucht. Richtig gut, sehr gut Ralf, danke. Danke schön. Wer macht heute? Ich habe jetzt gerade von heute Morgen auch noch wieder ein bisschen, nicht ein bisschen, viel Erkenntnis, einfach wegen dem Verkaufen bei mir und auch bei meinen Kunden, einfach das falsche Denken über das Verkaufen, das Einzente und das andere, das sich wirklich manchmal für mich noch Zeit braucht oder mich denke, ja, also kann ich ihm überhaupt helfen, also so meine Frage, aber eigentlich weiß ich, was ich ihm helfen kann, also da merke ich, da ist das Vertrauen auf Gott, da ich Gott beschränke. Also da hast du mir gerade aufgefallen, dass ich mit den Kunden ein Gespräch habe und dann mache ich meistens lieber noch ein Gespräch und dann frage ich, warum mache ich das und das ist eigentlich mein Zweifel oder auch hier, ja, wo ich merke, ja, da ist noch meine, das will ich abgeben, das will ich nicht mehr, da will ich das ganze Vertrauen auf Gott setzen. Das habe ich auch erkannt, ja. Wichtig schön, Magritte und für die anderen Sachen. Magritte hat schon 45.000 Euro gemacht und stellt diese Frage, ja, 45.000 Euro Franken Umsatz, sorry, nicht Euro Franken. Ist ja noch mehr, jetzt. Umsatz ohne Internet und trotzdem stellt diese Frage, ja, ob ich helfen kann. Wir gehen noch dazu zurück, danke. Wer macht weiter? Okay, dann mache ich weiter. Und eigentlich wollte ich sagen, dass ich technisch nie bin, also was sich Gutes getan hat, weil gestern herausgefunden habe, ich habe in einer Dreiviertelstunde, wie die Kamera wieder einstehen kann auf Zoom und jetzt ist sie aber gerade wieder vor wenigen Minuten, ist es wieder weggegangen, okay. Aber wie eine wunderschöne Foto von mir. Genau, genau. Ja, und dann habe ich, es hat sich noch was Gutes getan, ich habe diese Frage geschrieben, genau mit der Antwort, was du gestern gesagt hast. Ja, da bin ich schon sehr gespannt auf die Reaktion und ja, und ansonsten, dass sie das mal früh zuher geschäft, wieder ein bisschen mehr beliebt ist. Richtig gut. Danke. Wer macht weiter? Okay, dann möchte ich zuerst, bevor wir uns aufteilen, etwas sagen und zwar, wie gehst du mit dir um, wenn du merkst, dass etwas schwierig ist, wenn die Technik schwierig ist, wenn ein Gespräch nicht so klappt, wie du dir das gewünscht hast, wie gehst du dann mit dir um? Oder wie gehen wir dann mit uns selbst um? Und ich sage ein Technikbeispiel von mir, weil ich Technik wirklich gehast habe, ja, aber seitdem ich den Sinn von Technik für mich erkannt habe, zum Beispiel das unsere Facebook-Gruppe, für uns 1000 zusätzliche Menschen gebracht hat, aus denen gigantische Kunden entstanden sind und unser Roas, also Return on Expand, so im Durchschnitt, in dem ganzen Durchschnitt so 20 ist, das heißt, wir investieren 1 Euro in Werbung und wir verdienen 20 Euro mit der Werbung, seitdem ich diese Sachen, den Sinn und solche Sachen für uns erkennen, ja, seitdem habe ich einfach ein ganz anderes, ein ganz, ganz andere Herzenseinstellung gegenüber Sachen, die mir jetzt Schwierigkeiten bedeuten, ja, das heißt überall, wo du das Gefühl hast, oh, es ist schwierig oder es geht nicht oder ich habe richtig Widerstand etwas zu machen bei diesen Sachen warten auf uns immer wieder extrem große Durchbrüche, ja, und was am wichtigsten ist, dass wir wissen, wir haben nur eine Wissenslücke, das Problem ist, dass die meisten Menschen beginnen dann an sich selbst zu zweifeln und fragen, was mache ich falsch, warum kann ich das nicht und solche Sachen sternen wir oder sagen wir uns und es ist eine totale falsche Frage, was mache ich falsch, sondern die Frage, wie der Beste, wenn ich fragen würde, wem kann ich diese Aufgabe geben, dass jemand anderes das für mich macht oder wie kann ich diese Aufgabe schneller lösen, leichter lösen, wie kann ich das lernen, aber uns selbst nicht zerpleisten, nicht zerlegen, nur weil wir etwas noch nicht können, das sind einfach nur Wissenslücken, zum Beispiel beim Verkaufen, beim Technik oder wie ich koche oder bei einem Coaching-Programm, was auch immer, da sind nur Wissenslücken, nichts anderes und wenn ich aber jedes mal, wenn ich Schwierigkeiten habe, mich zerlege und sage, warum kann ich das nicht oder warum ist es so schwer, also zum Beispiel beim Technik habe ich gesagt, die Technik ist so schwer und heute schalte ich selbst die Werbe anzeigen, wir haben zwar auch ein Techniker, aber ich kann das selbst auch machen und ich hole immer wieder Hilfe, wenn ich das nicht kann, aber ich denke, ich schreibe eine Werbung einmal gut und diese Werbung funktioniert für mich jeden Tag und ich muss nicht jeden Tag Marketing machen, wie gigantisch das ist. Also ich denke, Technik ist etwas, was mein Leben erleichtert, was mir extrem viel Zeit gibt, was macht, dass wir berühmt werden für eine bestimmte Sache, den wir unser Gesicht geben möchten oder das gleiche könnte ich mit Insta und Reus machen, weil einige jetzt gerade bei Sara sind und da sich abquelern mit Technik. Das heißt, sobald ich zuerst meine Einstellung verändere, dass ich nicht mehr diesen Widerstand habe gegen Verkaufen oder nicht mehr den Widerstand habe gegen Technik, es dann bin ich frei und ob ich das machen werde oder wie ich das machen werde. Das ist ein anderes Thema. Es geht darum, dass ich diesen Widerstand, diese schlechte Gefühle gegenüber bestimmte Sachen einfach mal loslasse, einfach mal Jesus gebe. Ja, okay. Und schon hat er gerade geschafft die Kamera einzustellen. Ja, also, es ist nur die andere. Aber es ist trotzdem braun. Darf ich ein Beispiel dazu erzählen, was mir heute morgen passiert ist? Ja, ich hatte eine Aufzeichnung meiner Art Mönngruppe und hatte aufs Sprecher gestellt, sodass man mich eigentlich sehen müsste und plötzlich war das Bildschirm schwarz. Und ich habe dann die Gruppe gefragt, ob sie mich noch sehen. Sie sagten, nein, es ist auch schwarz. Gut sage ich, ich spreche dann weiter einfach, nehme das an in den schwarzen Bildschirm rein. Hab weiter gemacht, weiter gemacht, 20 Minuten, hab hinterher die Aufzeichnung auf YouTube hochgeladen und siehe da, ich war drauf. Was ist das? Richtig gut. Richtig, richtig gut. Was ist Jesus? Sorry. Sehr, sehr gut. Katrin, hast du dazu was? Ja, ich wollte nur ganz kurz sagen, ich habe da einen richtigen Joka inzwischen, meine zwei Mädels hier zu Hause, alles was solche technischen Dinge angeht, die sind im Teenager Alter, die kennen sich einfach richtig gut aus mit allen möglichen Tools und haben mir da richtig gute Tipps gegeben. Richtig gut. Das hilft auch total einfach meinen Teenager fragen, wenn man irgendeinem Umfeld hat, dieses Bescheid, diese kleinsten Dinge, richtig. Richtig. Auch zu Wort haben, also geht alles, was immer. Dadurch ziehen wir unsere Kinder und Enkel, Kinder oder Nichten und Nerven, was auch immer in unser Business hinein und sie haben das Gefühl, ich habe da auch einen Teil gespielt. Also ganz wichtig, wenn wir diese Schwäche haben, dass wir einfach Jesus diese Schwäche geben, was wir haben und dass er uns helfen kann, Lösungen dafür zu geben und dann wird es davon eine Stärke, die Familie wird zum Beispiel zusammengeführt, was auch immer. Ja? Ja, genau so ist es auch. Also sie fühlen sich wirklich beteiligt und haben auch schon gefragt, ob sie da öfter helfen können und auch irgendwelche coolen Videos machen sollen oder irgendwelche Sachen, weil sie auch Spaß dran haben. Sehr gut. Sehr, sehr gut. Dann können wir uns dann also, Carmen, du weißt es nicht, wir teilen uns oft und dann einer von uns beantwortet die Fragen, also das bin ich jetzt, also so die inhaltliche Fragen, die da sind und die geistlichen Sachen, Ängste, Sorgen oder wenn jemand ständig kämpfen muss oder wenn es anstrengend ist, wenn man sich abmüllen muss. All diese Themen werden dann mit Reignir gemacht im Breakout Session. Das ist, also wenn du runter gehst in deinem, mit dem Maus, gibt es da unten so vier Ecken, mit vier, vier Ecken drin, Breakout Sessions und wenn du darauf klickst, kannst du dann auf Reignir klicken und dann wechselst du in den Almraum und nachher kannst du wieder zurück, auch in diesen Raum. Also quasi wir lösen die Probleme immer mit Jesus und ich mache die inhaltlichen Sachen und diese Durchbrüche, Entscheidungen treffen und solche Sachen, das macht Reignir. Und man sollte auch jederzeit, jederzeit könnt ihr auch wieder hin und her, also auch wenn du sagst, wenn ich Habfragen eingestellt, aber ich bin jetzt noch nicht dran, kann man auch noch dann bei mir die andere Fragen stellen und nachher wieder zurück zu Sylvia. Sie sagt ja noch Bescheid, wenn du gerade dran bist. Und was ich noch sagen wollte, jedes Mal wenn du das Gefühl hast, du kommst nicht voran, dann geh zu Reignir, weil seine Berufung ist es, diese Durchbrüche zu bewirken. Also jedes Mal wenn du das Gefühl hast, ich komme nicht voran, dann einfach ab mit dir zu Reignir. Das freut sich sogar. Auch zu dir. Und soll ich hinten gehen oder? Okay, also ich beantworte jetzt die Frage zuerst von Ragh dann Katrin dann Diana, nur damit ihr wisst, dann könnt ihr uns dahin zu Reignir gehen. Also Ralf. Meine Frage ist Ralf, wie möchtest du das rausschicken? Sind Sie Freunde, bekannte, alte Kunden von dir? Wer sind die? Warte, ich höre dich nicht. Ich höre dich nicht. Noch immer nicht. Das ist ganz, ganz unterschiedlich. Also es sind zum Teil sind es Kunden, zum Teil sind es ganz, ganz alte Kontakte, die ich ewig nicht mehr angeschrieben habe. Also es ist unterschiedlich. Von daher bin ich auch nicht ganz sicher, ob das die richtige Art ist, das zu machen. Ich habe leider euren Text noch nicht gefunden, die 5 plus 1 anschreiben. Die waren irgendwie auf der Seite nicht für mich zumindest nicht abrufbar. Reignir hat Rangoyter gearbeitet und das hat er jetzt schon geschafft. Das andere, die 5 plus 3 hat er noch nicht geschafft. Das sollte schon jetzt erreichbar sein. Also ich würde auf jeden Fall einen Unterschied machen. Wenn du Menschen kennst und sie dich, also alte Kunden, dann würde ich ganz anders angehen. Also alte Kunden würde ich jetzt anders angehen und zwar ich würde, wie ist die Beziehung zu den alten Kunden, Ralf? Ist eigentlich immer gut gewesen, aber ist natürlich jetzt über teilweise 5, 6 Jahre nichts gekommen. Also das macht nichts. Also es ist kein Problem, dass du mit jemandem kein Kontakt hattest. Zum Beispiel jetzt haben wir einen neuen Kunden, der Johannes, der kommt nächste Woche wahrscheinlich übernächste Woche in die Gruppe rein und den haben wir zuletzt 2018 gesprochen und seitdem, ich wusste gar nicht mehr, dass er in unserer Liste drinnen ist, in der E-Mailliste und er hat sich jetzt gemeldet auf eine E-Mail. Das heißt und wir haben so weitergemacht, als ob wir diese 6 Jahre Funkpause gar nicht gehabt hätten. Also das ist kein Problem, sondern es geht mehr darum, dass wir einen Weg finden, wie viel bestehende Kunden hast du, die du anschreiben möchtest? Also ich habe in meinem Adressbuch ungefähr 3000 Kontakte. Die sind alle Kunden gewesen? Nein. Wie viele Kunden? Also ich möchte jetzt wissen, wie viele Kunden hast du? Das sind nicht so viele, weil ich hatte die Kunden, die sind ja immer so bei mir geblieben. Also es sind vielleicht 40, wenn es hoch kommt. Okay, also das ist schon sehr viel, 40 Kunden zu haben, ist schon sehr viel. Ich möchte dann Ihnen sowas machen, dass... Entschuldige, Sylvia, es sind nicht alles die Kunden, die für das in Frage kommen, was ich anbiete. Das würde ich nicht ausschließen. Na gut, okay. Du hast 6 Jahre sie nicht mehr getroffen oder nicht mehr gesehen und Zeit für die Familie zu bekommen oder weniger zu arbeiten. Du kannst das nicht ausschließen oder bestimmen. Und das würde ich auch nicht machen. Und bei denen würde ich so etwas machen, also nicht so einen offiziellen Brief, was du jetzt gemacht hast, sondern... Also ein persönlichen E-Mail, also nicht Sammel mehr rausschicken, sondern alle persönlich anschreiben und zwar so... Und das würde ich sowieso machen. Da sind in den Essen 1, 2 Zylen schon sehen, dass das jetzt kein Newsletter ist. Okay, das sieht man da schon, dass es einer ist. Ja, das heißt, hallo XY, ich musste gerade an dich denken. Du weißt vielleicht nicht, dass ich in der Zwischenzeit ausgewandert bin in Costa Rica Leber und hier was Neues gestartet habe und über meine alten Kunden und wie es wohl Ihnen geht, einfach nachgedacht habe. Ich würde mich total freuen, wenn wir Kontakt miteinander haben oder wenn wir miteinander reden. Ich möchte wissen, wie es dir geht. Und das war's. Nur so. Okay, gar nicht verkaufen. Nein, nein, nein, nein, nein, sondern zuerst mal sich interessieren für Sie. Ja, und sagen, du hast etwas Neues, du bist ausgewandert und du möchtest wissen, was tut sich bei Ihnen, wie es Ihnen geht? Und dann, also das ist für jeden total wichtig, diese Sätze. Ja? Dann, wenn du diese Sätze rausgeschickt hast an 40, kommt vielleicht 5 zurück, die total interessiert sind, wie es dir geht, dann hast du mit Ihnen Gespräch und dann hast du ein, zwei Kunden davon. Ja, also nicht erwarten, dass von jedem etwas zurückkommt. Okay, das ist das eine, wie ich das machen würde. Und die anderen 3000, wofür haben Sie die, also die 2.960, wofür, wie hast du Ihre E-Mail-Adresse gekriegt? Teilweise war es einfach ein Gespräch irgendwo, ich kann es gar nicht mehr so 100%ig nachvollziehen. Es sind teilweise Geschäftsführer, es ist unterschiedlich. Also ich kann es nicht mehr genau sagen, wir sind irgendwie in meine Datenbank reingekommen. Also es gab irgendwo mal einen Kontakt, sei es auf der Messe gewesen, sei es über irgendeinen E-Mail-Kontakt, sei es wie auch immer. Okay, also dann möchte ich dich bitten, dass du die Namen aussortierst an, die du dich erinnern kannst. Ja, das heißt, wenn davon wieder 50 zusammenkommt, ist schon gut. Ja. Ja, und diese 50 schreibst du ähnlich an wie die 40 Kunden. Dann hast du schon 100 richtig gute Kontakte und dem Rest schreibst du ein Newsletter, was du aber auch nicht so beginnst, sondern dazu schaust du bitte meinen Text an. Aber ich würde, also diese 5 plus 1 schaust du an. Die sind jetzt oben, da kann ich ran, ja? Okay, und ich würde jetzt erstmal damit beginnen. Ich bin der Ralf, in den letzten Jahren haben wir irgendwo ein persönliches Gespräch gehabt, oder auf eine Messe getroffen, oder also du schreibst diese Sachen ein. Ja. Melde mich jetzt gerade aus Costa Rica. Ich bin ausgewandert und meine Frage an dich ist, ist zu viel Arbeit für dich ein Thema? Wenn ja, dann würde ich mich total freuen, wenn wir miteinander Kontakt aufnehmen oder so was ähnlich ist. Ja, okay. Ja? Okay. Also und dann und hier noch einige Zeilen zu mir, wenn du dich jetzt noch nicht an Michalina anwürdest und dann schreibst du deine Heldensstory da rein. Ja? Okay, ja ist gut. Ich darf das machen. Super, ja das macht mehr Sinn, weil mit dem anderen, ich fühle mich da nicht wohl, weil es ist eigentlich, es ist nicht so persönlich. Nee, das ist dein Werbemir, und wir machen keine Werbemir. Mhm. Ja? Ja, das ist von Herz zu Herz, das ist einfach das. Ja, ja sehr gut. Okay. Dann haben wir das besprochen. Wie ist das mit dem, mit meinem Text für das kostenlose PDF? Oh. Moment, ich muss dazu gehen, damit ich möchte nämlich, warte zuerst mache, hast du noch Zeit? Ich möchte zuerst Katrin machen, weil dann wird für dich auch etwas klar, ja? Ich habe jetzt noch 20 Minuten. Mhm. Moment, Moment. Ich finde jetzt gerade deine Sachen Ralf nicht, schickst du mir das zu? Ja, ich bekomme, könnte das mich mal kurz schauen. Ah, jetzt habe ich, habe ich, habe ich, sorry. Also da hast du einen Teil gemacht, das richtig gut ist, aber ich möchte zuerst mal das von Katrin zeigen. Und zwar. Also ich möchte zuerst sehen. Nee, zuerst muss ich das zeigen, dann werde ich das besser verstehen. Also wenn wir also Fribis Geschenke ausgeben, ja, das hat, wenn wir das Sachen reintun, die sie ausarbeiten müssen, dann sind es eigentlich Coaching-Fragen. Wir geben ihnen Aufgaben, die sie eigentlich nur durch einen Coach richtig gut erfüllen könnten. Das heißt, wenn wir so etwas rausgeben, dass sie etwas ausarbeiten, haben wir sie verloren, weil sie die Aufgaben nicht machen können. Und dann denken sie, ah, mit Katrin oder mit Ralf oder mit Silvia ist das sehr schwer, das schaffe ich nicht. Also das heißt, dieser Geschenke müssen wir so aufarbeiten, dass sie vorgefertigte Sachen haben, dass es schon ganz leicht ist für sie. Habt ihr schon was vorbereitet inzwischen? Okay, also zum Beispiel, da sind jetzt keine Christen, ja? Und wenn du schreibst, alles hat einen Sinn und alles meint alles, dein himmlischer Papa will alles in deinem Leben, und wenn du das wegmachen, zum Guten wenden. Das ist einfach in die Mitte schlagen, wenn das kein Christ ist, dann sagt sie, was? Also christliche Inhalte musst du ab der Mitte deiner Inhalte bringen, nicht am Anfang. Also mitten drin auf keinen Fall am Anfang. Und ich würde zum Beispiel der Subringen, ich glaube daran, dass, dass, ich versuche das jetzt verbinden, was du da geschrieben hast. Also ich glaube daran, dass dein Leben einen Sinn macht, ja? Und dass mein Schöpfer auch die Fehler in deinem Leben zu etwas Gutes wenden oder verändern kann. Also ich glaube daran, und dass mein Gott deine Fehler zum Besten, ich weiß nicht, was machen kann, ja? Wenn ich das so sage, dann zünd ich noch nicht glauben, sondern ich habe nur gesagt, ich glaube an dir, ich glaube daran, dass mein Gott bei dir alles zum Besten wenden wird oder so was ähnliches. Verstehst du? Ja, das verstehe ich. Und auf keinen Fall die erste Zeile damit machen, also in einem PDF bei Leuten, die dich noch gar nicht kennen. Ja, das verstehe ich ja jetzt sowieso erst mal nicht, damit ich bei dir am Morgen die Zeit ist, für die ich vorarbeiten kann. Wenn wir dann solche Fragen stellen, welche Erlebnisse und Entscheidungen zählen zu den wichtigsten in deinem Leben, was haben diese Erfahrungen mit dir gemacht? Wie haben sie dein Innerstes verändert, konzentriere dich auf die wichtigsten Erlebnisse? Das sind einfach total schwere Fragen alleine. Ja, ich habe keine Ahnung gehabt, wie so viel wie ich aussehen soll. Ich habe es seit einfachem nach dem gemacht, was ich hatte, ne? Musst du gar nicht erklären, es ist nicht Kritik, was ich sage, sondern damit ihr wisst, wofür ein Friebi ist. Habe ich jetzt verstanden. Und das Friebi ist also, du möchtest dein Herzenswunsch erfüllen? Was ist das Ziel? Was möchtest du damit machen? Ich habe mich schon auf einen Punkt gebracht. Naja, ich möchte, dass sie erkennen, was ihnen Freude macht, was sie wirklich glücklich macht oder dass sie darüber vielleicht einfach mal nachdenken. Das ist natürlich eher wie so eine Art Workbook oder wie so ein Leitfahren, wo man sehr tief schon reingehen muss. Und das geht auch im Endeffekt gar nicht ohne mein Coaching 100%ig. Weil dazwischen viele Schritte sind, worüber wir sprechen müssen und wo ich dann einfach auch helfen muss, die richtige Richtung, in die richtige Richtung zu denken, durch Fragen und Hinterfragen und so weiter. Das ist so, also bei allem eigentlich. Aber ich wusste jetzt halt nicht, was, genau. Habe ich heißen das nicht? Genau. Also das wäre schon ein dreimonatiges Coaching, was du hier hast. Also, ja? Ach, zumindest, ja. Aber du hast jetzt etwas gesagt, was total wichtig ist. Und zwar, du hast gesagt, diese Herzenswunsch erfüllen, da geht es darum zu erkennen, was ist das, was ihnen Freude macht. Genau. Schreibst du diese, zum Beispiel, wenn du erzählst deine Geschichte. Ich habe bei meiner Herzenswunsch, sorry, in der Familie, je mir ich mich aufgegeben habe, meine Träumewünsche aufgegeben habe, das so schlimmer Grunde ist, ja? Und als ich dann begonnen habe, herauszufinden, was ist das, was mir Freude macht, dann hat sich die Situation verändert. Und hier sind 30 Ideen, was könnte die Freude machen? Und dann unterzeichnet die drei, die dir Aufreude machen würden und beginne damit, beginne von den drei mit einem, was sie Freude macht. Das war's. Fertig. Habe ich jetzt schon wieder fast ein bisschen zu viel gemacht. Aber zum Ansatz habe ich das jetzt schon so gemacht, aber jetzt muss ich das nur noch ein bisschen problemieren. Also meine Geschichte, Heldenstory, was wird mir geholfen oder was macht mich wirklich glücklich? Ich habe herausgefunden, Frage, was hat dir geholfen? Was würde dir helfen? Und da immer wieder An-Einwände denken, zum Beispiel, Sie denken, ich muss zuerst für meine Kinder da sein. Und dann bin ich dran. Das ist der Einwand. Ja? Und dann sagst du, ich habe geglaubt, es muss ich für die Kinder, Schüger, Mutter, Mann da sein. Und es bin ich dran. Und das hat mich in die Sachkasse geführt. Als ich das begonnen habe zu verändern, auf einmal war jeder zufrieden um mich herum und ich sowieso. Und dann ein Schritt, was mich zufrieden gemacht hat, dass ich mir die Frage gestellt habe, was macht mich glücklich? Hier sind 30 Beispiele. Ja? Das war's. Okay. Also den Einwand auch noch nicht aufnehmen. Also ganz wichtig, das Fribi ist eigentlich dafür da, Verkauf vorzubereiten. Der Verkauf hat euch vorbereitet. Das wird unsere andere Denkweise zeigen. Das wir anders denken als Sie. Ja? Und dass wir Einwände, Sie haben, verändern. So sage ich ein Beispiel bei dir. Du könntest sagen, ich habe falsche Fragen gestellt. Ich habe immer wieder die Frage gestellt. Warum sind meine Kinder so schwierig? Als ich diese Frage verändert habe und gesagt habe, warum sind meine Kinder besten Kinder für mich, als ich alles verändert? Ja? Also da durch, da durch, dass ich die Frage, die Sie stellen, umstelle in eine andere Frage, aber ich beginne nicht darüber zu predigen, deine Gedanken, deine Worte haben Kraft. Aber ich habe praktisch gezeigt, Sie denken das und ich denke das. Deshalb habe ich ein anderes Leben. Und schon da durch, merken Sie, aha, da ist was anders. Okay. Ja? Ich habe nicht so grob zusammen. Und dein Video kommt dich nicht öffnen. Okay, bei meinem Mann hat es heute Morgen geklappt. Ich hätte ein Passwort oder so was ähnliches eingeben müssen. Ja genau, das habe ich auch mit reingeschrieben. Nee, habe ich nicht gefunden. Schau nochmal nach. Noch mal nach? Nein, ich habe das heute, das habe ich dann noch von Händen geschlafen. Nee, du hast, ja, Zeit für mich. Ich habe gedacht, das ist okay. Ich habe gedacht, das ist der Titel vom Video. Okay. Dann kriegst du später noch einen Nachmittag, ja? Für mich war jetzt noch wichtig, diese Herzstückstrategie, die ich mir schon vorgestern, da habe ich gestickt hatte oder so. Und am Sonntag glaube ich, da war ich jetzt noch gar nicht durchsetzt abkürzen soll. Das ist auch... Dazu habe ich dir die Nachricht aufgesprochen. Nee, das war zum Herzerfüller, auch zu dem, was du jetzt geteilt hattest. Nein. Nein. Ich habe das zu dem anderen gesagt. Nee, du hast es nicht zum Herz. Ich habe es schon zwei Mal mir angesehen. Zum Herzfüller hast du gesprochen. Auch dasselbe. Du hast mir das jetzt, was du jetzt gesagt hast, hier in Kurzversionen schon gesagt. Deswegen hatte ich ja auch schon angefangen mit dem Thema. Jetzt habe ich zu dieser Herzstückstrategie noch gar nicht geteilt. Aber ich habe das angepasst. Ich habe das angepasst. Aber ich habe das angeschaut. Und das ist das, was ich dazu... Also ich bin sicher zu dem anderen habe ich das. Da muss ich dann im Grunde wahrscheinlich umlegen auf das Thema mit den Kindern, mit den Gesprächen. Und dasselbe dann. Was muss ich da erzählen? Sein Wand vorbringen? Also ich habe mir das angeschaut und dazu habe ich dann draufgesprochen. Das ist das Gleiche. Also das andere Dokument, was ich angeschaut habe, das ist das Gleiche. Mein Feedback ist das Gleiche dazu. Okay. Dann müssen wir dann was für die Kinder berühren. Mit dem Umgang mit den Kindern. Oder was meinst du jetzt? Der Grunde hast du ja gerade schon gesagt. Warum sind meine Kinder so schwierig? Ja. Du hast ja auch in dieses Thema dann rein. Ja. Okay. Ja? Ja. Oh Gott. Ich muss das bis morgen irgendwie fertig haben. Ja, da möchte ich dir noch den Druck nehmen. Ich habe gar nicht die Geschenke fertig geschafft. Beim letzten Mal. Einer hat sich gemeldet, da fertig zu haben. Mit dem habe ich geredet, er kriegt es. Aber ich habe nicht fertig geschafft. Okay. Also im schlimmsten Fall am Donnerstag noch so. Kurz vorknackt. Du kannst... Also ich würde nicht verrückt machen, sondern ich würde sagen, ich habe das jetzt nicht fertig gemacht. Fertig gekriegt. Kommende Woche kommt es. Und dann ist es richtig cool, weil dann kommende Woche kannst du mit jedem nochmals den Kontakt aufnehmen. Ja, das stimmt. Das ist eine vorhandene Erinnerungsmähl schicken. Wirklich. Also alles, was du unter Druck machst, macht keinen Sinn. Dann müssen wir fragen, was ist das Mindest-Wert? Was ich jetzt schaffe? Und das ist immer wieder quasi ein Workshop-Titel. Was ich weiß, was ich dann im Workshop mache. Das ist 20% der Arbeit. Und 80% der Arbeit, dass da Menschen sitzen. Das heißt, E-Mails rausschicken. Darüber reden mit den Menschen. 80% muss Marketing sein. Wenn ihr damit beschäftigt, dann ist es wichtig, wenn ihr damit beschäftigt, dass die PDFs fertig sind und dann sitzt ein Mensch da, ist nicht gut. Nein. Da kommt so eine meine Werte zum Vorschein. Zuverlässigkeit. Wenn ich was verspreche, dann hat das fertig zu sein. Ich weiß nicht, was ich so bin. Aber es kann dir passieren und es kann auch jedem passieren, dass das doch nicht klappt. Und dann ist die Frage, Katrin, wie gehst du mit dir um? Und wie gehst du mit denen um dich herum, die nicht zuverlässig sein können gerade? Ich habe jetzt noch 10 Minuten. Okay. Danke. Hehehe. Hallo. Das geht auch. Ich mache wieder. Also, das gebe ich jetzt dann auch frei. Also, deine Geschichte. Ja? Ja, ist schon gut. Ja, ist schon gut. Also, das ist ja auch gut. Also, das ist auch gut. Also, das ist auch gut. Also, das ist auch gut. Also, das ist ja auch gut. Ja, ist schon gut. Aber ich würde das jetzt in so einem Fribi, eine Seite kürzen. Meine Geschichte. Deine Heldengeschichte. Also, die Heldengeschichte müssen wir in fünf Sätze als ein Wörterkumentum lang erzählen können. Also, das müssen wir immer wieder kürzen und das hängt davon an, wie viele Zeit ihr haben. Und in einem PDF, was ein Geschenk ist, würde ich nicht mehr zu dir sagen, als eine Seite. Weil wenn du mir sagst, dann denken sie, es geht nur um ihn. Er interessiert gar nicht um mich. Ja? Okay, also eine Seite maximal. Maximum eine Seite zu dir. Und dann. Ja? Ja? Das ist hier wieder um Coaching. Ich würde, ich würde, also ich würde etwas anderes machen. Ich würde sagen, hier ist eine Checkliste. Schreib alle deine Aufgaben ein von einem Tag und unterzeichne die Aufgaben, die dir Freude machen und unterzeichne die Aufgaben, die du auf keinen Fall mehr machen möchtest. Mhm. Und dann, die dir Freude machen, dazu stellst du die Frage, wie könntest du davon mehr machen und wie bringt das Gewinn meinem Unternehmen? Mhm. Und die Aufgaben, die ihnen kein Spaß machen, stell dir die Frage, wer hat diese Gaben und mag diese Aufgaben und könntest du ihnen gleich abgeben? Mhm. Das ist ein... Ja, aber das ist nur eine Checkliste. Ja, aber das ist nur eine Checkliste. Ja, aber das ist nur eine Checkliste. Und das ist nur, dass also die meisten Menschen, also das bringt extrem viel Nutzen, weil sie erkennen, zum Beispiel erste Aufgabe schreibt alle deine Aufgaben auf und die meisten Menschen, mit denen ich das machen las, ja? Mhm. Das sind total schockiert, weil sie merken, wie viel sie arbeiten. Und schon diese Erkenntnis rasch, dass sie erkennen, wow, also so viele Aufgaben mache ich. Das ist schon goldwert. Danach sagst du ihnen, okay, du darf sagen, was macht dir Spaß und was nicht. Das ist für sie wiederum eine Erkenntnis, was. Jemand fragt mir, was macht mir Spaß? Ich als Unternehmen habe ich gedacht, ich muss funktionieren. Als Geschäftsführer habe ich das und das und das und das zu machen. Es ist wiederum, quasi diese Blockadendenkweise, die sie haben, wo du nur das zeigst, nee, man kann auch anders denken. Mhm. Und dann sagst du, okay, du darfst mir davon machen und wie kannst du davon weniger machen und dann schreibst du dazu und wenn du jetzt das Gefühl hast, dass diese Aufgabe unmöglich ist, du kannst unmöglich von den besseren Sachen mehr tun und den schlechtern Sachen weniger tun, lass uns sprechen. Ich helfe dir dabei, dass das funktioniert und du bist im Coaching. Mhm. Verstehst du? Mhm. Ich bin da. Das ist nicht alleine. Hey, ich bin da. Super. Das ist eine richtige Abkürzung. Ja. Ja. Ja, ich muss mir das nochmal abschreiben. Ich bin nicht so schnell mitschreiben. Der Call ist ja aufgezeichnet. Ist irgendwann heute Nachmittag online? Ja. Super. Das hilft wirklich, dass du das mal wieder schreibst. Das ist eigentlich die Vorbereitung fürs Verkaufsgespräch, das ist es nicht. Zumindest jetzt noch nicht. Es muss eigentlich, sie müssen heißt drauf sein, so sagen, sag mal, wie denn jetzt? Ja, genau. Und das kommt raus automatisch, wenn du diese Checkliste machst. Ja. Okay. In welchem Zeitrasta würdest du das machen? Würdest du ein Zeitrasta machen und alle 10 Minuten aufschreiben, was man macht? Das ist nervig, aber dann kriegst du wirklich auch einen Überblick darüber, wie lang du angerissen hast. Das ist Druck auf keinen Fall. Sondern nehmt die jetzt einfach 10 Minuten Zeit und schreib alle Aufgaben auf, die dir einfallen an einem Tag. Also mach das leicht für sie, auf keinen Fall zu stoppen. Okay. Ja? Gut. Okay, sehr gut. Dann sind wir fertig, Ralf, ja? Okay, danke dir. Bitte, die ersten 40 Menschen beginnen zu kontaktieren, die 50 rauszusuchen aus den 3000, ja? Diese 100 sind dein erster Fokus. Ja? Und du könntest zum Beispiel so etwas rein, meine wichtigste Erkenntnis war, dass im Schweißer unseres Angesicht zu arbeiten, ist eigentlich ein Fluch ist, was Gott auf keinen Fall für uns will. So kannst du schon dein Glauben reinschreiben, ja? Also dann ist eine Bibelste, und das quasi, die wir uns vorbereiteten Werken wandeln sollten, was heißt es, unsere ganze Woche vorbereitet ist. Stell dir mal vor, wenn du jungen auf deiner Seite hättest, der in deine Woche reingeht und alle Gespräche von dir vorbereitet, alle krummen Wege gerade macht, wie cool das denn wäre. Darüber reden wir mehr, darüber rede ich ständig mit meinen Kunden in meinem Programm, Punkt. Möchtest du auch so ein Helfer auf deiner Seite Lass uns sprechen? Möchtest du? Ja, ja, ja. Ja, ist gut. Okay, gut. Dann Diana, was war deine Frage? Ich hatte ja die Ausarbeitung zu meinem Workshop geschickt, das war jetzt eher halt die Rohfassung. Ich werde das heute Abend auch erst nochmal überarbeiten. Ich habe auf jeden Fall, was ich noch einbauen mehr mit einbauen möchte, ist, was ja im Titel ist, dieses als Mama-Vorbild sein, Vorbild mit Herz, das muss auf jeden Fall an mehreren Stellen nochmal mit rein, sonst denken die dann, ich bin hier irgendwie im falschen Film gelandet. Genau, das muss nochmal rein und auf jeden Fall auch noch die ganzen Stellen, wo ich in der Aktion trete mit den Workshop-Teilnehmern, also was die so in den Chat reinschreiben sollen, das hatte ich jetzt noch nicht so mit reingepackt. Okay, ich gehe mal kurz durch, das sieht bei den anderen, ja? Also nur den Titel wie ich dank der Mama-Vorbild mit Herz, Methode von der Generften zur geduldigen und einfühlsamen Mama wurde. Und wie du das auch schaffst, selbst wenn dein Alter gerade auch herausfordernd ist, für die Mamas ist das wichtigste Artikel, oder? Ja, genau. Wie viel wird dein Programm kosten? Ich habe jetzt 3333 gedacht und das wir jetzt sozusagen für die, die schnell sind. Aber das möchte ich, dass du das bekommst, dass du das bekommst, dass du das bekommst, dass du das bekommst, dass du das bekommst. Und der Programm kostet dann 3666. Okay. Und diese schnellere Zielerreichung, dass wir ja, okay, wenn du das, okay, hast du. Aber reichen die zwei Sachen? Oder, weil, ihr hattet ja noch mehr Sachen drin für die schnellen? Reicht. Was reist du hier? Also, deine Vorstellung, also du gehst eigentlich so rein, dass du beginnst über das Ergebnis zu reden. Also, ich würde mich, ja, Diana 42, das war es, also nicht mehr dazu zum Vorstellung, ja. Also, du hier geschrieben hast und dann beginnen mit dem Ergebnis. Ich wusste noch nicht, warum das 4 ist. Aber. Ach so, weil ich dann einfach nur nochmal einen kurzen Ablauf zwischendurch sag. Okay, aber zuerst mach den Titel, ja. Und es dann Frage, gut zu sehen und zu hören. Und zuerst etwas bringen. Und es dann die Technik abqueren, ob das gut passt. Dann wer bist du? Ausblick, Workshop, Fragen aufschreiben würde ich auch nicht machen. Ja. Sondern beginne mit dem Ergebnis, weil, wenn du mit am Anfang mit organisatorischen Sachen fünf Minuten verbringst, dann springen sie ab. Das ist nicht gut. Muss heiß beginnen und die Hitze halten. Das heißt, du beginnst mit dem Titel, dann checkst du die Technik und dann gehst du ins Ergebnis und während des Ergebnisses stellst du dich vor. Ah, okay. Also am Anfang musst du heiß sein. Wenn du nicht heiß und begeistert bist, springen sie ab. Mhm. Ja. Nichts organisatorische und das am Anfang machen. Mhm. Mhm. Mhm. Okay. Kleines Sohn als Geschenk Gottes um all meine Knüpfe zu drücken, herauszufuert werden, was wirklich ein Geschenk war. Ich würde damit beginnen. Also hier geht es um das Ergebnis. Das heißt, du musst dich vorstellen, dass du total genervt und geduldig warst und dann sind diese Ergebnisse. Mhm. Verstehst du? Ja. Okay, gut. Damit könntest du auch beginnen. Ich war lange überzeugt davon, dass ich die geduldigste Person auf Erden bin, bis ich meinen Sohn bekommen habe. Ich bin so lange überzeugt davon, nicht immer wieder oder kurz Mich幺itzut mehr UNDem trabalho carbon Material wird von deinen hier. Ja, okay. Und auch der erste Teil ist zu lang. Ja, das muss ich auf jeden Fall noch kürzen, das ist mir auch klar, ja. Okay. Also wirklich Ergebnisse rausnehmen. Okay, der Unterrichtteil ist gut. Ich finde auch gut, dass du bewusst sagst Stresslevel und unbewusst sagst dieses Nervensystem, weil das ist ein Spezialgebiet, das finde ich richtig gut. Aber ich würde dafür nichts mehr sagen, also das alles hier danach ist schon zu viel. Okay. Sondern ich würde bewusst unbewusst und in meinem Coaching-Programm geht es darum, beide Bereiche aufzulösen. Ja, also das ist quasi eine, eine und ich würde das anders machen. Also dieses Mamavorbild ist dadurch Mamavorbild, dass die Mama sich selbst beginnen. So würde ich das. Also diesen Punkt Diana würde ich so vorstellen, dass die meisten Menschen das Problem im Kind suchen. Ja. Das ist schwierig und so weiter und so fort. Ein Mamavorbildmethode 1 heißt, dass die Mamas erkennen, dass sie bestimmte Sachen haben, die sie davon abhält, bewusst und unbefusst, dass sie die befolgt und respektvoll mit ihren Kindern reden. Bewusst ist das, unbewusst ist das. Ja. Und in meinem Programm lösen wir beides. Die Mamas beginnen bei sich und dadurch sind sie Vorbilder für die Kinder. Ja. Ja. Dann zweites Vorbild, Mamavorbild mit Herz. Oh, das ist schon Coaching. Das darf man nicht. Sondern ich sage mal, was du davon nehmen kannst. Aha. Vorbild sein. Kinder lernen fast alles von uns. Also wenn ich meine Kommunikation verändere, wie ich in den Wahl reinschreihe, so wird das Kind zurücksteigen. Und hier bringst du, was du im Friebi gemacht hast, einfach nur zwei, drei Beispiele von Umformulierungen. Dein Friebi ist da richtig gut. Ja. Also das heißt, erstes ist Mama beginnt bei sich selbst. Das ist Mamavorbild. Mama verändert die Kommunikation. Da gibst du quasi die drei Umformulierungen. Der hier alles ist Tabu. Das darfst du nicht bringen. Ja, das ist alles Coaching. Und dann der dritte Mamavorbild. Das ist gut. Das kannst du nehmen. Also den also mit dem Schubsenhauerin anscheinend kannst du nehmen. Und dann seine Gefühle sind richtig. Vorbild sein. Alle Gefühle dürfen da sein. Aber Weg finden, um diese auszudrücken, dass niemand verletzt wird. Wie geht das? Was sagst du nicht? Das ist Coaching. Ja. Ja? Okay. Aber du kannst einen Beispiel sagen von euch zu Hause. Beispiel darfst du sagen. Okay. Okay, die Ergebnisse sind sehr gut. Okay, der Teil ist auch richtig gut. Ich schaue immer wieder den Unterrichtteil an, weil da neigen wir alle, dass wir zu viel verraten. Ja. Und am Anfang ist ganz wichtig zu kürzern und die Ergebnisse richtig rausfohlen aus deiner Familie und aus der Familie von deinen Kunden. Ja. Und was noch wichtig ist, die Sache nicht sachlich erzielen, die Ergebnisse, sondern wirklich strahlbegeistern. Ja? Ja. Dankbar. Also die Ergebnisse und Möchtest du das auch haben und all diese Sachen am Anfang, das ist am wichtigsten. Wenn du den Teil, den Ergebnisteil richtig gut machst, ja, dann gibst du so viel Hoffnung den Mamas, dass sie das Gefühl haben, ach, das will ich. Ja. Und Aktienanmeldungen, das ist richtig gut. Also ich kann mir davon vorstellen, dass zwei, drei Kundinnen sicher sein werden. Also du kannst davon mit diesem einen Workshop sicher 10.000 Euro machen. Das wäre schön. Na, guck mal. Ja. Okay. Und jetzt entscheidest du dich dafür. Yes. Also das ist schon in meinem Kopf. Du gibst in dieser Haltung rein. Ja, weil du hast 21 Anmeldungen, nicht 18. Also drei Kunden müssen sich herauskommen davon. Ja? Also klar sind da jetzt auch ein paar Freunde und Buddy ist dabei, die selber gar keine Kinder haben, die einfach mich unterstützen wollen. Aber trotzdem sind schon ein paar Leute dabei, die auch Kunden werden könnten. Ja. Und denk daran, dass auch die kein Kind haben, dank an unserer Hebamme. Ja, genau. Die hat die erste Kundin, wie ein Kamen, sage ich, das war eine 95-jährige Frau, ja, mit Geburt und so. Das heißt total egal, ob sie Buddies sind oder wenn wir irgendwie gecoached werden aus diesen Coaching Gruppen, kriegen wir immer Kunden. Weil wir etwas haben, was wir nicht haben. Ja, Diana? Ja, danke schön. Bitte schön. Also nimm bitte auf das Workshop und dann tut den Link in die Facebook Gruppe, in die Facebook Gruppe von uns rein und dann kann ich mir das auch anschauen. Ja? Ja, das mag ich. Und genieße das, ja, das ist die Sache, dass du das genießt. Und alles ist gut. Genau, ich freue mich auch drauf. Und der Kleinen geht morgen auch wieder in die Schule. Okay. Dann, Julia, Programmnahme. Ja, Programmnahme. Ich stehe wirklich völlig auf den Schlauch, weil die Sachen, die ich mir ausdenke, finde ich zu langweilig. Die, die ich bei Chat, Chat, Tibetik, Kirch sind überhaupt nicht passend. Ja, geben mir die Beispiele. Ich stell es dir freigeben, dein Dokument. Oder sagst du? Ich erzähle dir. Ja? Also, also, ich stell es für die 6 Wochen mit 6 Familien, ja? 6 Wochen mit 6, ja, genau, genau. Also, der eine Vorschlag war erfolgreich unterstützen im Leistungsfußball einen Coaching für engagierte Eltern oder mit Herz und Verstand, das Coaching für Eltern im Leistungsfußball, Gamechanger für Fußballeltern, das Coaching, das den Unterschied macht oder sicher und erfolgreich das unverzichtbare Coaching für Fußballeltern. Also, ich hatte für mich noch im Kopf so was wie ein Sicherheitsnetz, weißt du, wie im Zirkus, wo unten ein Sicherheitsnetz ist. Aber das ist alles irgendwie, ich würde das ganz einfach machen. Ja. Also, Gamechanger, gefällt mir sehr. Also, das könntest du mein Gamechanger Programm nennen, das ja. Also, Gamechanger für Fußballeltern, Fußballprofi, Nachwuchsfußballeltern, wie heißt das? Nachwuchsfußballprofieltern. Aber man kann das auch einfach für Nachwuchsfußballer nennen. Okay, dann Gamechanger für Eltern von Nachwuchsfußballern. Ja. Damit schon gut, aber eigentlich, also, ich würde das ganz, ich würde das einfach Basis Mentoring oder Fundament oder Alphacours, Alphacouching, also, verstehst du so oder das 1 mal 1, 1 mal 1, da, wie nennt man das? Das 1 mal 1. Das 1 mal 1, also das 1 mal 1 für Fußballeltern von Profi Nachwuchs, ich weiß nicht was, weißt du. Also, das 1 mal 1, das würde ich sagen, das 1 mal 1. Das ist gut, das 1 mal 1 für Fußballeltern. Ja, 6 Wochen, 6 Familien, das ist gut, das 1 mal 1. Also, ich würde Ihnen sagen, das ist 1 mal 1, muss jeder können, ja. Ohne, das geht nix und damit bringen wir das auf den Punkt, weil die 6 Themen, die du ausgewählt hast, da sind quasi die 6 Sachen, die wissen müssen, wie sie mit Trainer kommunizieren, wie sie ihre Kinder nicht nerven und so weiter und so fort. Ja. Danke, Frau Zier. 6 Wochen, 6 Themen, 6 Familien. Ja, dann ist es 3 mal 6, das möchte ich gar nicht. Ach, ok, 6 Wochen, 6 Themen, das reicht ja. Ja, 6 Wochen, 6 Themen. Super. Nee, 6 Themen. Ja, 6 Wochen, 6 Themen und sagen nicht 6 Familien, weil beim 2. Möchten wir schon 12 und dann 20, also die 6 Familien, das verschweigen jetzt, nur jetzt kommunizierst du das, aber beim nächsten Mal sind 12 und dann 20 Leute da, so wie wir besprochen haben, ja. Ja. Sehr gut. Das ist 1 für Fußballeltern von Profi-Nachwuchs. Fußballer, du weißt auch immer. Ja, Frage beantwortet. Ja, danke dir. Kostet wie viel? 399. Ja, und beim nächsten Mal? Na, beim nächsten Mal sollte es doch, das sollte doch dann automatisiert werden. Und 1000 Euro kosten, und das musst du jetzt sagen, also jetzt für diese ersten 6 Familien ist es 399 und im nächsten Jahr ist der Preis 1000 oder 999 ist. Okay. Ja, weil da ist schon dann der Mitgliederbereich da, also die 1 Stunde, die du mit ihnen hast. Das ist schon viel besser investiert, weil dann geht es nur um ihre Fragen. Jetzt gibst du noch Impulse, ja, das ist der Unterschied. Und was noch ganz wichtig ist, gib WIP-Plätze. Du kannst sagen, ich habe 3 WIP-Plätze. Wenn du mehr Fragen hast als das, was in einer halben Stunde in der Gruppe besprochen werden muss, dann gibt es 3 WIP-Plätze. Okay. Und diese WIP-Plätze kosten 600 Euro zusätzlich. Also die WIP-Plätze ist 399 plus 600 Euro WIP-Platz. Und wenn du kommunizierst, dass das nächstes Jahr 1000 Euro ist, weil bis dahin quasi Mitgliederbereich steht, ja. Also das ist ein großes Update, ja. Dann werden viele Menschen, die jetzt hessitieren und schon seit Wochen denken, ich sollte mit Julia oder das seit Monaten, die werden jetzt eine Entscheidung treffen, nur wegen des Preises. Okay. Und über den Mitgliederbereich kriegen wir dann noch, ne? Ja, ja, das machen wir ganz einfach. Okay. Die Hauptsache, du nimmst jetzt deine Impulse auf, so wie wir gesagt haben, ja, zu den 6 Themen. Ja. Okay. Ja, gut. Gut. Danke vielmehr. Und was ganz wichtig ist, wenn du den Impulstall fertig bist, dann stoppst du die Aufnahme. Dann kannst du das 1 zu 1 in den Mitgliederbereich reintun. Ja. Für den nächsten Rücken. Und dann die Fragen nimmst du auch auf. Danach noch einmal starten die Aufnahme, weil du die Fragen danach aufschreiben sollst für dich. Und dann wirst du zum Beispiel so etwas haben, die meistgestellten Fragen zu diesem Thema. Und dann wird ein Fragenkatalog da sein, was immer wieder wächst und wächst und wächst. Ja. Und dann könnt ihr in dieser 1-Stunde Umsetzungskur, wie wir das jetzt haben, einfach immer wieder wirklich ins eingemachte gehen, weil sie davor all die Fragen und Antworten schon haben lesen müssen. Und dann die Fußhumpf-Video anschauen müssen. Und deshalb kannst du dann in diesem Kurs viel besser mit ihnen in die Tiefe gehen und individuell begleiten. Okay. Als ich vorwiss kam und das wollen wir, wir wollen immer das Gleiche erzählen, tausendmal, das ist langweilig. Ja. Mhm. Gut. Alles beantwortet? Ja, danke. Okay, sehr gut. Dann habe ich Elisabeth mit Positionierungssatz und dann Carmen hat noch eine Frage gehabt. Also zuerst noch Elisabeth, ja. Carmen, nur dass du weißt, die Fragen werden immer wieder in die, oder zugeschickt per E-Mail davor. Die Fragen, die man hat, ja. Wirst du auch haben? Am Vordag oder am gleichen Tag? Nein, nein, nein, 24 Stunden davor, bitte. Ja. Ich muss nur Elisabeth finden. Kommen die Fragen in die Facebook-Gruppe rein. Da tust du Fragen rein zwischendurch. Also, habe ich noch, habe ich noch nicht technisch direkt gefunden, ja. Okay. Okay, also ich werde heute dich noch ein bisschen herausfordern. Elisabeth, darf ich? Ja, bitte. Na, nicht. Ich finde dein, ich finde jetzt deine Positionierung nicht. Am Moment habe ich. Aha, habe ich. Das ist eine E-Mail. Ja, ich habe das alles als E-Mail bisher geschickt. Auch die ganzen Sachen von dem Familien-Tätigkeitsblatt. Alles das, was ich... Ja, richtig gemacht. ...vorher nicht gefunden habe. Also, wenn wir sagen Emotional, also, wenn wir sagen Emotional überforderte Frauen, das ist noch viel zu... Wischiwaschi, ja, nicht konkret. Und da hast du geschrieben, meine Positionierung, ich unterstütze der Helfefrauen ab 40, die sich von ihrem dominanten Partner nicht verstanden fühlen. Das ist jetzt richtig konkret. Und dann in die Wertschätzung zu kommen und das mit Leichtigkeit ohne zu kämpfen, das ist dein Weg. Das darfst du gar nicht sagen in Positionierungssatz. Also, was haben diese Frauen davon, dass, also sie werden vom dominanten Partner nicht verstanden. Und dann hast du mir einige Sachen gesagt, das Ergebnis, was sie eigentlich wollen. Das hast du schon ganz konkret gesagt. Kannst du dich erinnern? Gesagt oder geschrieben? Als wir über deine Berufen geredet haben. Ja? Ah ja, ich weiß. Liebe Voller-Lehr-Umgang, nicht alles alleine machen zu müssen. Und der andere sieht die. Und da sind die Ergebnisse, das musst du reinschreiben. Also ich unterstütze oder helfe Frauen ab 40, die sich von ihrem dominanten Partner nicht verstanden fühlen. Ja? Von ihren Männern. Liebe Voller. Also das ist jetzt kein Deutsch, das muss man noch eindeutschen. Aber liebe Voll, von ihren Männern, liebe Voll, behandelt werden oder so was ähnliches. Unterstützung zu bekommen. Und endlich gesehen zu werden oder so was ähnliches. Aber das muss noch eindeutschen. Ja, endlich gesehen zu werden, das ist gut. Kommt denn dieses Leichtigkeit gar nicht und auch kämpfen gar nicht. Doch, aber danach. Also endlich gesehen zu werden, Unterstützung und Liebe zu bekommen. Kannst du auch so schreiben. Ohne dafür kämpfen zu müssen. Okay. Und dann ist das drin. Ja, also diese Leichtigkeit rausnehmen. Ja, also das ist doppelt gemoppelt. Entweder sagst du Leichtigkeit oder ohne zu kämpfen. Aber ich würde diese ohne zu kämpfen jetzt sagen, weil das negative, also die kämpfen ständig um die Aufmerksamkeit des Mannes. Und das ist das, was anstrengend ist. Ja, das macht völlig kaputt. Und das müssen wir noch so formulieren, dass das Deutsch ist. Also du gibst das in Chatchi Pitti rein und dann sagst du ihr bitte formuliert das so um, dass das auch ein 8.000. Jähriger versteht. Ja. Ja. Und die Positionierung Satz. Das ist auch in einem Dokument drinnen. Die Formel dazu, damit Chatchi Pitti wirklich ein gescheites Ergebnis rausgeht, nicht irgendwelche. Nichts Sache. Ja. Hab ich nicht verstanden, dass letztes Jahr. Das ist drinnen in einem Dokument. Ich fotografiere dir, wo das ist. Damit du Chatchi Pitti einen guten Befehl gibst und das Ergebnis, was der Rauschpunkt auch gut ist. Ein Dokument von dir, von euch oder von uns? Von uns. Also es heißt Chatchi Pitti prompt und irgendwie Positionierung. Ja, ist gut. Ja? Ja, aber dann wacht ich dann drauf, nicht, dass du mir das schickst, ne? Ja, ich schreibe. Super. Und dann schauen wir noch einmal drauf, dann schau ich alles noch einmal an. Ja. Jetzt macht davon, macht das Deutsch. Ja. Die Ergebnisse von den Coachings bis jetzt, dass sie immer wieder liebevolle Umgang hatten, dass sie da nicht mehr alles alleine machen mussten und dass der andere sie gesehen hat. Also das sind Ergebnisse, die Frauen wollen. Ja. Also deine Frauen, die du ansiehst. Ja? Ja, danke. Bitte. Sehr gerne. Carmen, was war deine Frage? Ja, die Frage, also das eine ist, dass du, dass ich da geschickt habe, diesen Post. Also ich, ich sage gerne, Post schon ewig, aber auf Social Media habe ich noch nie Kunden gewonnen. Ja. Post hat jetzt einfach so, wie es mal aus meinem Herzen rauskommt. Ja. Was ist deine Frage? Wenn du gesagt hast, du wirst den Post anschauen, ob das so passt, das ist die eine Frage. Und die andere ist so. Ist hier geht es auch so um die Positionierung, um irgendwie das Spitze. Mit dir noch nicht, mit dir noch nicht. Da mache noch keine Gedanken. Zuerst machen wir noch deine Berufung. Ja. Wir kommen eine Woche. Danach vergehen, lassen wir ein, zwei Wochen vergehen und dann machen wir Positionierung. Setzt nicht früher, das ist für dich bei dir noch zu früh. Okay, weil momentan das Gefühl, ich hoffe irgendwie, obwohl ich schon so eng bin, trotzdem wieder am Bauch laden. Ja, bis zu, aber das macht nichts. Das macht nichts, sondern machen wir einfach einen Schritt nach dem anderen. Zuerst dieser Woche sollst du wirklich in deinem Viersehnsüchten sullen. Du lässt zu, dass er der Satz an dir arbeitet, nicht, dass du an dem Satz arbeitest. Ja, und einfach mal dir Gutes tun lässt durch diesen Platz. Und nächste Woche machen wir deine Berufung. Okay. Okay, und zu dem, was du gepostet hast, habe ich mir angeschaut, habe ich auch gelesen. Und ich habe heute bei Ralf etwas gesagt, wie man Glauben reintut und auch bei Katrin etwas gesagt, wie man Glauben reintut. Du hast über Glauben so geregelt, dass du über dich geredet hast. Ja, und du hast deinen Glauben nicht damit verbunden, was andere Menschen davon haben. Und deshalb kommt es nicht an, weil sie das lesen. Du redest über dich, ja, aber was habe ich davon? Das verstehen diese Brücke haben die Menschen nicht. Also ich habe jetzt zwei oder drei Posts zum ersten Mal so gemacht, wo ich von mir bis sie was erzählte, weil es Kassen hat. Das ist gut, dass du über dich erzählst. Ja, gut. Aber wenn du rauslässt diese Brücke und was hat das mit den anderen zu tun? Das musst du noch einbauen. Das heißt Hochdeutschverzeihung, Lisa, bitte. Ja, das ist gut. Das ist gut. Das ist gut. Das ist gut, dass du über dich erzählst. Ja, gut. Lisa, bitte. Ja, ich bin noch mit dem Gedanken noch ein bisschen woanders, weil ich manchmal gar nicht folgen kann. Das sind manchmal noch, ja, deswegen ich höre einfach. Was ich verstehe, verstehe ich. Also du sprichst ganz gut. Nicht immer, aber nicht immer für mich, aber es wird schön. Bei der Katrin und beim Ralf hast du, Silvia, das gesagt und diese Zoom Aufzeichnungen kriegen wir die alle per E-Mail oder sind die irgendwo dann reingestört in der Gruppe? Wir sind in dem Mitgliederbereich und heute wird rein hier dir zeigen und du kriegst E-Mail schicken, wie du da reinkommst und sobald du drinnen bist, heißt du auch die Aufzeichnungen. Okay. Also du kannst nachhören und wenn du das nachgehört hast, dann reden wir, dann gebe ich dir das nächste Feedback, dann setzt dir das um, was du da gehört hast. Ja, das war bei Katrin, mit Katrin habe ich darüber geredet. Sie hat auch etwas mit Gott geschrieben am Anfang vom Fribi und Ralf habe ich auch gesagt, wo man das reintut und auch wie wird diese Brüche? Einfach herrscht. Weil wenn wir den Glauben nicht mit einem praktischen Problem, was die Menschen haben und nicht lösen können verbinden, dann denken sie, die will mir Jesus auf drängen. Aber was habe ich denn davon? Also ich verstehe nicht, was ich davon habe. Und das müssen Sie verstehen, dass Sie Probleme haben, die Sie nicht lösen können, die Sie schon immer irgendwie lösen wollten, alle schon ausprobiert haben, hat nichts funktioniert. Und dann dürfen Sie jetzt diesen Weg einfach mal testen, ausprobieren und dann werden Sie die Ergebnisse haben und dann ist das los. Okay. Ja, dadurch, dass ich das bei Katrin gemacht habe und bei Ralf, wirst du schon vieles rausnehmen können. Okay, Diana, sagst du noch schnell, was nimmst du mit? Und dann Katrin? Ach so, herrschlich. Ihr wollt weg, ich weiß. Ja, Ralf hat am Anfang gesagt, sobald Sie uns sehen und spüren, die Kunden wissen, dass Sie richtig sind. Es fand ich richtig schön. Als Satz nehme ich auch vor allen Dingen für morgen für den Workshop mit, weil das ja auch, ihr sagt ja auch, das ist total wichtig, einfach im Vollbild dazu sein, im Workshop und keine Powerpoints zu haben, was ja viele machen. Und das, genau, da dürfen Sie uns sehen und spüren, oder mich. Genau, und natürlich die ganzen wertvollen Verbesserungssachen für den Workshop und genau, ich freu mich auf morgen. Dichtig. Dankeschön. Machst jetzt für November, also das wir noch für November, muss das sein? 10.000, wie entscheidend. Genau. Richtig. Ja, das kann schon sein. Danke. Danke. Dann machen wir mal das Halloween. Gart drin. Lieber, wenn die Kinder mitmischen wollen. Ja, mal das Halloween. Das war ja auch gut. Man hat das Halloween, hat er gefragt. Ja. Das war auch schon. Also, was nehme ich mit? Ich nehme vor allem mit, dass kriftlichen Inhalte erst später reinkommen, also erst irgendwann in der Mitte oder so, wenn ich so was irgendwo teilen möchte. Und alles, was du mir jetzt gesagt hast zu diesem Freebie, was man da abkürzen kann und den Seinen gibt es daher im Schlaf. Das ist gut, du hast mit rein hier geredet. Ja, das nehme ich jetzt mit. Geh heute schlafen und dann läuft es der Laden. Das ist es. Sehr gut, ich finde das gut. Vielen Dank. Wie viele Anmeldungen hast du? Fünf, glaube ich. Fünf. Wollen sie alle live sein? Sobald ich weiß, ja. Okay, richtig. Mindestens ein Kunde ist dabei, mindestens eine, 5000 Euro, das ist ganz wichtig, daran sollst du auch denken. Okay. Also es ist nicht so, ich gehe mal rein und ich probiere etwas, ich teste, ich versuche mal, ne, mindestens ein Kunde Entscheidung. Wir sind Botschafter an Christi Stadt. Was wir entscheiden, ist so. Und mindestens, denk an das Wortchen mindestens eine. Mindestens. Und fünf ist ja, genau da. Richtig gut. Da zahlte ich. Danke schön. Ich schick noch mal meinen Content oder kriege ich da noch mal ein Boot weg? Ja, danke. Das ist auch nicht wieder so. Per E mir schickst du. Ja, am besten, oder? Nichts in WhatsApp. Ja, okay. Davon kriegt man ihr Essen nicht mit und das ist nicht schön. Okay. Danke. Danke, wer war noch? Was nimmst du mit? Ne, ne. Renate, immer die Hände hoch tun und da müssen wir die Reihen vorgehen, ist ganz einfach. Renate? Ja, also ich habe heute wieder gehört, Ruhe, Ruhe, Ruhe. Also wenn man im Stress ist oder unter Druck ist, ist es immer wichtig, wieder zu Papa zu gehen, sich auffüllen zu lassen und immer wieder den Fokus es geht. Und ihn, er hat, er möchte viel mehr, dass die Botschaft rausgeht, als ich das will. Und das mit dem Licht aufdrehen, das hat mir auch nochmals extrem geholfen. Also auch da mir vorstellen, dass Licht wird auch in den Lives und in den Calls. Also einfach auch da kann ich es ja anwenden. Und ich mache es für Morgrit. Was? Was? Also ich spreche zu Morgrit, wenn ich dann spreche. Also nicht für die Weltweit-Web, nicht für die Millionen, die gleich zuhören, sondern nur zu Morgrit. Ja, geschält mir, richtig cool. Ich freue mich riesig. Sehr schön. Danke schön. Ja, ich nehme meinen Workshop-Titel mit, den finde ich richtig gut. Schreiben wir rein, Nier. Das 1 zu 1 für Fußball-Eltern. Sehr gut. Ja. Einmal 1 natürlich, das ist ein Mal eins für Fußball-Eltern. Und ja, darüber freue ich mich sehr. Das war für mich das, was jetzt wirklich gefehlt hat, um überhaupt da was zu posten, weil ich immer gedacht habe, ich kann nichts posten ohne einen knackigen Titel. Nun habe ich ihn. Sehr gut. Ich eingedacht. Sehr gut. Ich habe gedacht, ich habe dir das gesagt. Also ich habe das geträumt, nämlich. Ich habe 3 Titel gehabt, geträumt. Ich habe gedacht, ich habe dir gesagt, okay. Eben grad. So, ich nehme den Sehnsucht-Zurz mit, da sind wir wieder, da sind wir wieder, Sorg und Mieteranerinner. Und dann nehme ich nur mit, zuerst kommt die Position und dann die Provision. Und den Salz her, ich gebe dir diese Schwäche, die ich glaube, gerade zu haben. Und ja, und das ist mir vom Papa, das ist mir Zeit nehmen und mich vom Papa auffüllen lassen. Genau. Sehr schön. So wohl du uns beim Reignir-Danke. Richtig gut. Ich sehe an den Gesichten, wer zu rein, ihr Muss. Carmen. Mach dich laut. Ja. Okay. Also ich nehme mit, die Ruhe, die Ruhe, die Ruhe, weil ich habe schon wieder so gemerkt, dass ich das, da, das, das, Positionierung, Webseite, nichts. Nichts. Eines nach dem anderen, Ruhe. Richtig. Ich habe schon wieder alles niederreißen wollen. Nichts niederreißen. Auch wenn man an einem Gras hat, wächst es nicht schneller. Wie? Auch wenn man an einem Gras hat, zieht, wächst es nicht schneller. Und dann ausreißen und wieder von Neuern anfangen. Ja. Ja, genau. Also das ist eh, das ist, ja. Eine Herausforderung, dass sie nicht. Ja, aber wir werden dich immer ausbremsen und das du weißt, die anderen werden, die das bestätigen können. Das machen wir jede Woche mit jedem. Ausbremsen? Ja. Wir bremsen unsere Kunden immer aus, weil wir wollen, dass sie schnell rankommen. Danke dir, Carmen. Genieße jetzt einfach, ja? Keine Fragen stellen, wie wir das sein. Einfach genießen, die Sehnsüchte. Okay. Elisabeth, ich wollte dir noch sagen, bevor du was sagst, auch wenn jemand etwas nicht versteht, ja, das ziehen lassen. Also, wenn jemand etwas nicht versteht, dann ist das ein Problem. Und wenn jemand etwas nicht versteht, dann ist das ein Problem. Also, wenn jemand etwas nicht versteht und die Neuen auch nie so sich anstrengen, ich muss das verstehen, sondern Vertraut darauf, dass du das hörst, was du heute und diese Woche brauchst und alles, was du nicht verstehst, einfach ziehen lassen. Gut. Danke, dass ein anderer Aspekt. Ich gehe dann drüber weg mit Leichtigkeit, aber nicht mit diesem absolut positiven Gedanken, sondern ich lasse das dann so neutral und dass ich einfach sage, das ist jetzt nicht wichtig für mich, sonst würde ich es verstehen. Das ist positiver und das ist bestimmt noch ein bisschen besser, als wenn ich das einfach nur neutral sehe, ne? Ja. Das ist ja auch ein bisschen besser. Was ich mitnehme, ist, dass ich Chatipiti noch mal wegen meiner Positionierung fragen darf und ich bin gespannt, was dabei herauskommt. Dann, dass die Zahl 5 gnade ist. Das ist schon sehr wichtig für mich, weil ich das schon mal öfter gebraucht habe in der Numerologie auch. Und Gott wirklich erst in der Mitte von irgendeinem Gespräch auch oder schriftlich sowieso sprechen soll und dann habe ich noch nicht verstanden, in welcher Beziehung in der Beziehung, wie er mir geholfen hat oder wie was der andere dann davon hätte. Das werden wir besprechen anhand deines Textes, weil beides eine Wichtigkeit hat. Gut, ja. Ist gut. Und ich berühme mich auf den Stopp. Das zählt, wenn unsere Zielgruppen nicht Christen sind. Wenn unsere Zielgruppe Christen sind, dann können wir natürlich mit einem Satz, ich habe sehr viele Posts, wo ich geschrieben habe. Zum Beispiel, ich habe damit begonnen, Gott schickt mir kein Geld für Coaching oder was auch immer, ja. Das heißt, wenn ich christliche Zielgruppe habe, dann natürlich kann ich dann den ersten Satz mit Gott beginnen. Aber wenn ich nicht Christen als Zielgruppe habe, dann erst ab der Mitte des Textes. Sehr gut, danke, danke. Das war jetzt ganz wichtig für mich. Ja, sehr gut. Und was ich gelernt habe, ist, ich möchte bitte geduldig sein und abwarten. Und auch wenn wir jetzt die Adventszeit haben, und früher habe ich immer in Adventszeit so Posts gemacht für, und ich mache das in diesem Jahr nicht. Das ist mir auch alles zu viel. Ich lasse die Adventszeit in Ruhe und dann mache ich das in diesem Jahr völlig anders als sonst. Richtig gut. Sehr schön. Danke euch. Bitte, war jetzt gut. Ja, sehr schön. Danke, danke. Mach ich weiter. Ja, ich merke, dass, wo Rainier das runterkommt. Wir brauchen nicht das Wochenende und die Freitage zum Unterkommen. Das müssen wir eben im Alltag und, ja, das ist einfach balsam wieder bei Rainier. Wenn man einfach in die Ruhe kommen soll oder will, dann muss man zu Rainier, aber immer wieder denke ich das. Genau, und Kunden in die Holverantwortung und ich raus aus der Trinkverantwortung. Gut, das ist wirklich gut gemacht. Gut gemacht, Rainier, ja, sehr gut. Ja, das merke ich echt, ja, bei mir. Das ich einfach, genau, danke vielmals. Sehr schön. War einfach wieder sehr schön. Danke, vielmals. Schön. Und unser Urlaub ist Ihnen kurz, sag ich, weil ich weiß nicht, wann, wo was ist. Ab 23. Bis 13. Januar, also drei Wochen Urlaub haben wir. Und Ruhe habt ihr von uns. Richtig schön. Also, dass ihr das aufschreibt, dass ihr das weißt. Ja. Und es gibt so viel in unserem Mitgliederbereich, wo du einfach anhören kannst in dieser Zeit, wenn du sagst, ich bräuchte noch was, also auch unsere Challs, da sind so viele noch drin. Auch von ein paar Wochen ist noch manchmal interessant, einfach mal von ein paar Wochen zurück einfach mal wieder anzuhören, wo stand ich da und wo bin ich jetzt. Also auch damals zu sehen, wie ihr so richtig gut wächst. Also wir sind richtig stolz auf euch. Richtig schön zu sehen, wie ihr vorangeht und wie wir uns kennengelernt haben, wo ihr jetzt steht. Also jeder Einzelner, das ist einfach wunderschön und wie wir auch durch euch wachsen dürfen. Also das ist auch für uns einfach so schön. Das werdet ihr auch merken immer wieder, wenn ihr anfangen zu coachen, wie gut es euch tut und wie mehr das, was ihr zu sagen habt, auch in euch gefestigt wird. Und wie es zu Granat gesagt hat, es ist so wichtig, ihr müsst wirklich sichtbar sein. Also es sind so viele Menschen in dieser Welt, die sich jeden Abend in den Schlaf weinen, weil ihr noch nicht sichtbar seid. Und die Welt wartet auf uns. War der Zehnsüchtig auch das Offenbar, die ganze Schöpfung, war der Zehnsüchtig auch das Offenbarwerden der Kinder Gottes, der Söhne Gottes und in dem Sinne, lasst euer Licht strahlen, Weihnachten das Licht der Liebe, das Fest des Lichtes auch in der Liebe und seid euch euer Licht bewusst. Lasst es strahlen in dieser Welt, überall wo ihr hingeht und lasst euch überraschen, was dadurch nur dadurch durch dieses Bewusstsein, dass ihr das Licht seid, sich tun wird um euch herum und in euch. Habt ihr alle beste Zeit, genießt euch und bis bald. Bis bald, tschüss.