Willkommen in unserem Call. Erste Frage wie immer, was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Ihr habt es. So, ich habe heute gleich zwei neue Frisierkunden bekommen. Die haben einfach so angerufen. Und gestern habe ich meinen ersten Instapost gemacht, also Caril, sondern ein Post. Und bei Chatchi Bitti habe ich wieder neue Infos gegeben. Und da gespüre ich jetzt viel mehr Verbindung zu dem, was ich wirklich bin. Das ist nicht so robotermäßig. Richtig gut. Und ich habe gestern viel mehr von meiner eigenen Sprache genauso wie ich rede, reinbrucht. Sehr, sehr gut. Genau. Und ich habe einen neuen Namen, also überhaupt einen Namen für mein Programm. Das ist jetzt Salon Glück. Wow! Du musst die Chatchi Bitti mitberaten. Richtig gut. Genau. Danke. Ich danke dir, im Garten. Katarina. Hallo. Was hat sich bei mir Gutes getan? Ich habe am Dienstag vor Mittag diesen Call-Cop mit dir Silvia, wo wir meine Berufung herausgefunden haben. Das war einfacher als gedacht. Und es geht mir jetzt. Also ich bin wirklich glücklich damit. Vor allem weil ich einfach so für meinen jetzigen Beruf vollkommen so ein Rundumbakett jetzt anbieten kann, werde kann. Genau. Und gefreue mich voll drauf, weil man genau das auch schon ist oder genau das irgendwie machen wollte, was ich jetzt dann in Zukunft machen darf. Genau. Und ich habe jetzt mit einigen Leuten geredet, also nicht über das, aber haben wir daran im Hinterkopf so gedacht, ja irgendwie passert der schon total da rein. Also es war jetzt wirklich dreimal die Situation, dass ich mir doch da eigentlich, ja weiß nichts davon, aber er könnte vielleicht eventuell einmal ein potenzieller Kunde sein. Richtig gut. Das ist deine Kundin, das ist gut, sehr gut. Genau. Und die Hühe, ganz kurz die Hühe, die Sätze geschickt. Die hast du Gregor, ja? Okay, passt. Da Sie vorbereiten, wenn wir in die Runde gehen, mit den Fragen bei Antworten vorbereiten, dann in der und dann freischalten, dann besprechen wir das, ja? Ich möchte freischalten, oder? Ja, dann wir schießen. Ja, passt. Okay, okay, gut. Danke, die Frau Katerie. Ja, seit unserem Dienstag hat sich etwas Gutes getan, und zwar eben zu Redimplo, habe eine T-Typik gearbeitet und ich habe das jetzt auch geschickt und das hat total Spaß gemacht. Also auch nach der Vorlage, das war mir jetzt, also das war wirklich sehr hilfreich, also muss ich ganz ehrlich sagen, weil es für mich ein böbisches Dorf, und es war so leicht dann mit der Vorlage, und es hat richtig Spaß gemacht. Richtig gut. Also jetzt die Prompt, die Beweise, oder was meinst du mit Vorlage? Ja, also ich habe jetzt die Meile Steine, die Prompt, das Prompt habe ich jetzt gemacht, und ich habe auch nochmal versucht, ein Positionierungssatz oder ein Programm. Also ich habe alles geschickt, das kann man auch beigeben, also. Ja, gut. Richtig gut, Andrea, danke dir. Mach' auch schon. Macht dich laut. Marajche, macht dich laut? Ja, ja, ja, ich habe hier laut gemacht, aber nicht da. Ja, mit der einen Zusage am Freitag habe ich telefoniert am Dienstag oder Montag, genau, und da hat sie nochmal konkret so gesagt, wir haben die finanziellen Dinge aufwägeln können, wo ich ja gedacht habe, ob wir das bestimmt irgendwie eine Zahlung werden über mehrere Monate, aber das ist es nicht. Und also ist eine Anzahlung dabei, auch in der Höhe von 1000 Euro, also das freut mich einfach, dass das geklappt hat und hatte an nochmal, am Mittwoch nochmal ein Gespräch gehabt mit einer, ja, die auch sehr Interesse daran hatte und wir haben sie zum ersten Mal telefoniert, weil wir vorher nur via WhatsApp geschrieben hatten. Und ich glaube, da konnten wir nochmal etliche Hürden aus dem Weg räumen und sie sagen mir bis morgen Bescheid. Und da waren es 3 der 3, das vergesse ich immer. Ja, das ist lustig. Das habe ich auch vergessen. Es ist 3, aktuell habe ich hier 3 drin, aber es war tatsächlich mal 3,5 und ich hatte das erste Mal ein Frühjahrsboni drin, gehabt von 500 Euro, und ich hatte dann aber so 3, ganze Zeit im Kopf, dass es jetzt 3 ist. Habe ich mich quasi selber so ein bisschen über den Tisch gezogen, aber so passiert das halt und das nächste Mal weiß ich, dass es dann mehr sein wird. Okay, sehr gut. Ich muss noch von preis und Erhöhung etwas zu dir sagen daran und danach mal Reitje sagst du mir Bescheid, ja? Wenn wir fertig sind mit der Runde. Richtig gut, danke. Claudia, bitte Hand heben. Ja, ja. Also, bei mir hat sich gut getan, weil ich jetzt endlich angefangen habe, hier mal drin zu lesen und das war so gut. Das hat mich so, also das war so balsam, das war ein Hochgenuss und ich danke euch dafür, dass ihr das auch weg gemacht habt. Vielen Dank. Ja, und ansonsten bin ich ganz begeistert von meinem großen Sohn, der, ich habe mir vorhin gefragt beim Abendessen, der hat Abendessen gemacht für alle und ich habe gesagt, was willst du? Willst du irgendwas? Das sieht so aus, weil er einfach so committed ist mit der Familie gerade und das ist so schön und das freut mich total. Genau, dann habe ich mich jetzt fürs Familiencoaching entschieden, weil volle Kraft voraus. Ja, genau, ich bin jetzt dran und das ist schön. Ich habe dein Instaprofil angeschaut, richtig gut, also ich habe mich gefreut, ich sage danach noch was, ja? Okay, ja, schön. Sehr schön, Claudia. Super. Was soll ich jetzt machen? Das stetige gesprochen Sprache, es klingt, als ob sie ein anderes Sprache gewechselt hätten. Das ist doch Deutsch, was wir reden, oder? Ja. Das dumm hat irgendwie auch zum Weltkrieg. So kann der kann, dass sie keine Deutsche sind, alle geboren. Karin. Mach dich laut. Was war mit der gesprochenen Sprache? Das hat jetzt ganz verstanden. Ja. Ihr gabs von zu meiner Meldung, dass wir anscheinend nicht Deutsch reden. Ja, eure Folge ist auch von dir Andrea mit JETJBT, mutig mich jetzt sehr weiterzumachen. Ich habe ja meinen Testkundin, ich habe ja jetzt auch wirklich die Termine mit ihr festgemacht und ja, ich freue mich drauf, mit ihr zu arbeiten. Und privat freue ich mich total. Mein Vater ist nach dem Schlaganfall jetzt eigentlich genauso wie vorher zurückgekommen und ich bin, also er ist nach drei Tagen aus dem Krankenhaus raus und er weiß es schon wieder nicht mehr, dass er im Krankenhaus war, aber es ist wunderbar. Gigantisch. Ja, ich habe ja da auch einen Führer da oben. Heute ist der Zug gesteckt und blieb und dann hieß es ja, der fährt nicht weiter und dann habe ich gesagt, lieber Namen Jesu stellt es jetzt wieder her. Ich will jetzt nach Augsburg und dann hieß es ja, der fährt bis zwei Stufen, zwei Bahnhöfe davor und nicht weiter, aber er ist weitergefahren. Ich dachte, jetzt ist es nicht, sogar die Deutsche Bahn auf. Ja, so. Elisabeth gelaufen. So viel mehr Beweise kann ich jetzt eigentlich gar nicht mehr erwarten. Faszinierend. Ja, und wie gesagt, jetzt gehe ich dann weiter. Ich habe die Woche jetzt eben durch diese letzte Woche nimmer diesen Elan gehabt, viel zu machen auf meiner Seite und den Insta und sonst was. Aber ja, jetzt geht es um so mehr Energie geladener wieder weiter. Ich bin sehr dankbar für die Wiederherstellung von deinem Vater in Krankenhaus. Richtig, Rindmann, dein Leben. War echt super. Danke. Danke. Halleluja. Elisabeth. Ich habe noch etwas zu der Reise zu sagen. Ich habe, meine Schwester ist auf Reise gefahren und die hat bisher immer Pech mit Regen und mit Zügen und mit Warten und mit Zügen, die ausfallen. Und dann habe ich ihr vorgestern Abend gesagt, sie möchte doch Jesus Christus bitten. Und das war für mich, das kam von Otto Bäuerin, dass wir anfangen sollen zu bekennen. Und dann sagte sie, wie selbstverständlich, ja, wir haben auch schon ein Stoßgebet zum Himmel geschickt. Nein, nein, sage ich Stoßgebete nicht, Jesus Christus ist in dir. Du kannst direkt mit ihm reden. Und dann kommt heute die Nachricht, wir sind angekommen und sie macht mir ein Bild gut und behütet angekommen. Ein Bild von Jesus Christus mit dabei. Ey, ich sage, was ist das? Das war ein Wunder. Und es hat mich gefreut, dass ich zum ersten Mal den Mut gehabt habe. Da einfach so drüber zu sprechen. Ich sage, wenn du mit ihm sprichst, dann kommst du gut an mit dem Zug. Dann kommt das Flugzeug zur richtigen Zeit, denn sie ist nach Andalusien und alles sagt sie, wir sind nur kaputt. Ja, sage ich kaputt sein, ist erlaubt. Aber das erste Mal, dass sie so behütet und bestützt und zügig durch, mit allen Zügen, die von Münster bis nach Büsseldorf fahren, das ist ja nicht so einfach. Das war also sehr, sehr schön. Und dann hat mir auch die Tränen in die Augen gebracht, dass sie das geschafft hat, daran festzuhalten und mit Jesus Christus zu sprechen, dass der Zug rechtzeitig ankommt. Ja, das hat mir gefallen. Dann habe ich für mich noch heute einen großen Unterschied beim Coaching festgestellt. Ich hatte zwei, eine heute Morgen um acht Uhr und das war die letzte Stunde. Und da war ich angespannt. Ich war angespannt. Ich wollte den Erfolg. Das war die letzte Stunde. Und dann ging natürlich ziemlich viel vom Verstand her und viel zu viel in die Stunde reingepackt. Ich wollte das Ergebnis. Das war also nicht so gut. Ich war nicht so zufrieden. Ich war auch hinterher fix und fertig. Dann habe ich an euch gedacht, dass ihr immer sagt, ich bin entspannt, wenn ich Energie brauche. Mache ich mal ein Coaching. Und dann hatte ich um elf Uhr eine neue Coaching, die bei mir durch die Praxis durch ihre Krankheit gekommen ist. Und dann hatte ich etwas geplant, mit anzufangen und sie fing ganz anders an. Und dann habe ich mich da einfach reinfallen lassen. Und das war so schön. Da habe ich den Unterschied gesehen. Sehr schön. Sehr gut, Elisabeth. Denn ich coache heute ja ganz anders als früher vor einem Jahr. Und das habe ich euch zu verdanken. Es sind ja völlig andere Themen. Und es läuft völlig anders ab. Und darum bin ich natürlich auch immer noch ein bisschen aufgeregt, weil ich nicht weiß, wie es läuft. Genau. Das ist ein gutes Zeichen. Genau. Das ist ein gutes Zeichen. Hauptsache, er weiß es. Er weiß es. Ja, danke, danke. Aber wie gesagt, ich muss da noch ein bisschen reinwachsen, weil das völlig neu und anders ist für mich. Nach drei Monaten weißt du Bescheid Elisabeth. Da brauchst du gar nicht nachdenken. Okay. Aber das waren sehr, sehr schöne Ergebnisse heute, auch Erkenntnisse. Und dafür bin ich sehr dankbar. Sehr schön. Sehr schön. Danke dir. Ich wollte noch einen Satz sagen für die, die nicht da waren in Ottobäulen. Wir haben den Satz gesagt, deine Berufung wird abgerufen von den Menschen, für die du berufen bist. Deshalb ist es so wichtig, dass wir uns locker in dieser Coachings reingehen und nicht nur mit den Tours, die wir von anderen gelernt haben. Weil sonst kann das nicht abgerufen werden, wenn wir eine fixe Vorstellung haben. Okay, sehr gut. Anna? Ja, hallo. Ich habe heute gedacht den ganzen Tag, oh Mann, ich habe gar nichts Gutes abends zu berichten. Und habe dann einfach zum Beispiel still überlegt. Und tatsächlich sind ein paar Dinge passiert. Zum Beispiel bin ich mit einer Freundin verabredet in Wien. Und sie wollte unbedingt, dass wir mit der Bahn anreisen. Das knüpft jetzt an Elisabeths Geschichte an. Und über Ostern gibt es einfach keine Bantickets, die bezahlbar sind für diese ire Strecke. Und schon gar nicht in einer normalen Zeit erreichbar. Und ich habe immer nur so Tickets gesehen, über 200 Euro. Eine Strecke. Und das eine Mal waren die Kinder hier und ich sage, Mensch, Leute, ich finde einfach keinen Zug, der aus Wien zurückfährt. Wie soll ich das denn machen? Es gibt einfach keine Verbindung, die bezahlbar ist. Und in dem Moment habe ich mich erinnern und habe gesagt, weißt du was? Ich muss das gar nicht jetzt machen. Ich werde jetzt keine Verbindung mehr suchen, weil dann gab es Tickets angeblich. Aber die konnte ich, wenn ich auf Bezahlen klickte mit Kreditkarte, dann wurde das immer abgelehnt und es nicht akzeptiert. Und dann denke ich, es gibt es doch gar nicht. Also Kreditkarte müsste doch funktionieren und so weiter. Aber es ging vorne und hinten nicht. Und am nächsten, und dann bin ich schlafen gegangen und habe gesagt, weißt du was? Den Weinen gibt das im Schlaf. Du weißt so was, Papa? Du weißt, wie ich nach Hause komme. Und wenn ich tremmen muss, dann ist es der beste Weg am fremdrichhalt. Tschüss. Gute Nacht. Der nächsten Tag bin ich im Büro gewesen und plötzlich richtig so mitten in einem Arbeitsvorgang richtig so diesen Satz gucke jetzt nach dem Ticket. Jetzt. Okay, ich habe gedacht. Ich habe mein Handy gezückt, klickte die Bahn-App an, klickte Ticket suchen, die Uhrzeit. Und tatsächlich gab es ein Ticket und es ist sogar deutlich günstiger gewesen als den Abend vorher. Also ich fahre jetzt zurück nur für 70 Euro statt für 250. Und dachte, oh, das gibt es doch gar nicht. Also habe ich das sofort in die Familie teilen können, weil die dabei waren. Also weil ich das so wert war, dieses Gespräch halt mitzuteilen oder dieses Erlebnis. Die zweite Sache, eine Frau aus meinem bekannten Kreis hat mich diese Woche kontaktiert, ob sie mit mir und meinem Mann sprechen kann zu einem bestimmten Thema. Und sie wollte vorab einen Vortrag schicken, den sollten wir anhören und dann dazu sprechen. Und dann schickt sie mir eine Predigt von Reinhard Hirtler. Und da ging es um das, um den neuen Bund. Und das war eine wunderbare Predigt, also total toll, also voll so in dem, was ich jetzt gerade so lebe. Und ich habe noch hier zu Hause gesagt, es gibt wenig Menschen, die irgendwie so denken und ticken. Und sie schrieb mich einfach aus dem Nichts an und sagte, Anna, ich will so unbedingt mit euch dazu sprechen. Also morgen Abend kommt die, keine Ahnung, was es wird. Aber sie will zu den Themen mit uns sprechen. Und die dritte Sache ist, ich habe heute eine mündliche Zusage für eine Coaching Kooperation bekommen mit einer Unternehmensberatung, die im nächsten Jahr leider erst startet. Also irgendwie nächstes Jahrziger, März könnte es losgehen, aber die wollen bis dahin ein paar Coaching Gespräche von mir aufgezeichnet bekommen, wie ich koche. Damit das auch nach der richtigen Vorstellung passt. Der Kopf der Unternehmensberatung sind weites überzeugte Christen. Und ja, also die schreiben es nicht auf die Aushängeschilder, arbeiten aber so in dem Geist. Richtig gut. Ja, so, das war's. Sehr gut, deine Art. Danke schön. Martina. Also, ich weiß jetzt nicht, ob das Jaswin schon erzählt hat, wie wir heimgefahren sind. Okay. Wir sind gerade auf die Autobahn, Quare ist eine Fehler meldet, umgekommen, Motor reparieren lassen. Nicht mehr was weiß ich. Also wir sind die nächste Ostfahrt-Rostfahrer, haben geguckt, wo ist der Toyota-Werkstatt, sind in die Toyota-Werkstatt, Quare. Und ich habe gedacht, es darf ja wohl jetzt nicht wahr sein. Und Jaswin hat gesagt, ja, man weiß nicht, für was. Auch jeden Fall haben wir guckeln lassen, war wirklich nichts. Also er hat den Fehler ausgesst, wir sind dann wieder nach einer Räferlustunstund-Wäder gefahren. Und unterwegs waren tatsächlich zwei Unfälle. Genau. Also das war so die Bewahrung für uns, dass wir gut gekommen sind. Seit her lebe ich anders. Und mein Schwiegersohn hat mir jetzt gestern erzählt, vorgestern, also mir hat ein häftiges Wochenende, weil noch mein Schwiegersohn in Gläser, ein 30-Stück-Wälder, also da konnte ich gar nicht viel überlegen oder nacharbeiten. Aber ich habe jetzt auch das Buch gestartet, Claudi. Das ist richtig Hammer. Das ist wirklich eine Bereicherung für dein Leben. Und ich merke einfach, mein Schwiegersohn hat zum Beispiel sein Studium oder das Verschiebemüsse, was er dieses Jahr machen muss, auf den nächsten Jahren hat bei einer Universität ein Job bekommen. Wo er zu mir gesagt hat, das ist eigentlich ein Wunder, dass er denn überhaupt bekommen hat. Dann habe ich ihm gesagt, das ist kein Wunder, sondern dafür habe ich gebetet. Und heute haben wir mich so ein Auto anmelden und sind zu dieser Führerscheinstelle gegangen, um 14 Uhr, Donnerstag, das ist der einzige Nachmittag, der offen ist. Wir sind da rein, haben das angemeldet, sind wieder raus und alles war voll voll gestanden. Da hat mein Schwieger doch doch gesagt, also das war ja jetzt auch, dass wir dann sagen, ja, mir haben die Gunst. Und ich merke das gerade so, also das ist richtig cool. Das ist so schön. Ja, genau. Genau. Ich möchte auch etwas Gutes erzählen. Heute hatten wir ein Feuer. Unsere Hecke hat begonnen zu brennen, nicht weit von unserem Auto und nicht weit von unserer Garage, Holz und dadurch Haus. Konifere ist halt sehr ölig. Also das war so etwas... Unsere Nachbarin hatte gute Idee gehabt, das Unkraut mit Feuer zu löschen. Zu vernichten. Ein ganz liebe Frau. Und Daniel war hier und er ist raus, er ist rausgegangen in die Garage und dann hat er gesehen, dass es richtig viel... Rauch ist, dann ist er gegangen und dann hat er mir noch gesagt, die Hecke brennt. Ich habe dann mein Handy, mein österreichisches Handy 112 gerufen, ich wusste gar nicht, welche Nummer ich jetzt wegen Feuerwehr rufen soll, dann landete ich in Österreich. Ist das ein Österreichsschuss? Nein, ich wanderte nirgendwo, dann habe ich das deutsche Handy von Ranie Schnell gesucht, Gott sei Dank, gefunden. Dann habe ich wieder 112 gerufen, wieder in Österreich gelandet. Und die haben mich dann mit Deutschland verbunden und dann mit dem Feuerwehr, dann habe ich ihnen alles gesagt und bis sie gekommen sind, hat Ranie alles im Griff gehabt und alles gelöscht. Er hatte nämlich die gute Idee gehabt, nicht das Feuer zu löschen, sondern wohin der Wind das Feuer getrieben hat, da alles nass gemacht und dadurch ist es nicht weitergegangen. Sonst ging das Richtung Garage-Orto und da ist auch gleich oben drüber Holz und das ist ja so eine Hitze. Hätte ich das 10 Minuten später gesehen, da hätte es ganz anders ausgeschaut. Wir sind einfach total dankbar, dass so eine Bewahrung, dass wir so einen Schutz haben, dass wir gerade zu Hause waren. Meine Mama hat nichts mitgekriegt, also sie hat nichts gehört im Haus, nicht Feuerwehr, nicht die Polizei. Das Feuer hat sie nicht mitbekommen, meine Schwiegermama schon. Wenn die beiden Mamas zu Hause sind, ja und ohne Reiniere. Und die Nachbarin hat nur die Flammen gelöscht und das hilft nicht. Das wird ja auch anders ausgehen können. Ich bin einfach total dankbar dafür, dass Jesus in jedem Bereich wirklich die Wohlmachtautorität und diese Oberhand hat, auch wenn Sachen passieren, mit denen wir halt nicht denken oder rechnen oder so was ähnliches. Also war ein interessanter Tag heute. Genau. Wer möchte noch Diana und Diana nicht, was Gutes sagen? Ja, genau. Ich habe praktisch meine erste Klientin über Instagram gewonnen. Genau, also das ist die, die jetzt einfach Schwierigkeiten hat mit der Gruppe und sie hat sich jetzt erst mal für ein kleines Paket entschieden. Vier Stunden für 500 Euro. Wir starten jetzt erst mal und ich denke, sie wird dann schon irgendwann das Vertrauen haben, da mal reinzuschnuppern in die Gruppe. Genau. Ja, und ich war jetzt auch so lange nicht im Chor. Vor meinem Zoom-Event hatte sich ja, das wisse er, aber schon einen Tag vorher hatte sich Erasmien noch entschieden, bei mir Coaching und Traumarbeits zu machen. Genau. Ihr mich bekommen, ihr mich machen. Freu schön. Mit einer, die beim Zoom-Event war, bin ich noch im Gespräch. Die hat sich auch schon entschieden. Das ist aber jetzt ein bisschen blöd, weil die wurde gekündigt. Das heißt, sie hat jetzt die Zeit, aber das Geld, die Abfindung bekommt sie erst im Juli und ich muss nochmal mit ihr sprechen, ob sie das irgendwie schon anders sich irgendwo borgen kann oder so. Weil jetzt hätte sie die Zeit wirklich zu starten. Ich würde eine gute Idee, Brückenlösung finden. Ja. Richtig gut, die ja nach. Sehr gut. Sehr gut, drei Kunden, das ist gut. Danke schön, Johannes. Ja, hi. Hi. Ich habe mich mit da gewesen. Ich habe zwei Sachen, die eine ist, wir haben gestern Karola und ich, also meine Frau und ich haben gestern eine junge Frau beraten, die zu uns kam und unsere, unseren Rat wollte, zu ihrer Beziehung oder nicht Beziehung, die sie mit einem neuen Menschen hat. Wenn er eine Stunde telefoniert und diese junge Dame hat sich dann später nachts noch per Telegramm dann sehr bedankt. Und ich bin, also wir waren an getrennten Rechnern, an getrennten Orten und dann bin ich hinterher zu meiner Frau hingegangen und habe sie so angeguckt, das ist wohl ziemlich gut gelaufen. Dann guckst du mich an und meint, dass ich sei brillant gewesen. So, jetzt kann ich das natürlich so ein bisschen bescheiden, entgegennehmen. Ich kann aber auch einfach mal sagen, okay, dann bin ich wirklich ich gewesen und die junge Dame hat das auch hinterher bestätigt. Also irgendwie bin ich da richtig. Und das ist weiter, was ich sagen wollte, das ist eigentlich noch eine viel, viel größere Nummer. Letztens mit der selben Vorgehensweise und mit dem selben Herz und mit der selben Attitüte bin ich, habe ich meine Tochter am letzten Wochenende gesehen. Und nach ja, schon Jahren des komplizierten Verhältnisses haben wir jetzt einen wirklich wechselseitig liebevollen klaren Bezug zueinander. Das ist ziemlich great. Das ist, ja, da fehlen mir fast die Worte, aber da fehlen mir überhaupt die Worte. Das ist richtig was. Das freut mich so sehr, Johannes. Ja. Sehr, sehr schön. Ich habe natürlich so Gedanken, dass ich jetzt gar nicht so richtig dabei war und irgendwie mit dem Prozess hier nicht so richtig vorankommen. Aber ich glaube, das ist blöd hin. Wenn man solche Steps hat und kann die mal ins haben Buch schreiben, dann geht das sehr wohl voran. Und wir waren auch nicht da. Wir waren bei der Veranstaltung letzte Woche also. Wir waren auch nicht da. Und dann ist es dann, ja. Ja. Richtig gut, Johannes. Schön. Danke dir. Danke. Der Josef Prinz hat einmal für jedes Jahr auch ein Thema und das Thema für dieses Jahr ist der dritte Tag. Also wir leben im dritten Tag sozusagen. Jesus sagt für ihn sind ja einen Tag wie 1000 Jahre, 1000 Jahre wie einen Tag. Und das ist eine Auferstehung. Lehmen wir jetzt im dritten Tag auch nach 2000. Ja, dann. Also nach 2000 Jahren, zwei Tage, also im dritten Tag. Eine von diesen Sachen, die er auch erzählt hat oder gesehen hat, ist, dass jetzt auch wieder so richtig Familien wieder neu zusammenkommen. Das Kinder wieder zurückkommen zu ihrer Eltern. Und das habe ich jetzt beim Johannes schon gehört. Und bei anderen habe ich auch schon öfters gehört, dass auf einmal die Beziehung zu den Kindern viel, viel besser wird. Oder zu Eltern. Oder zu Eltern. So selber zu den Eltern auch. Also da könnte auch diese Verheißung, dass er die Kinder wieder von überall her führt, zu designieren, einfach für dich in Anspruch nehmen. Aber es ist interessant, ich habe mit vielen Menschen nicht darüber geredet und die haben mir erzählt, es ist auf einmal die Situation mit unseren Kindern. Herzlichen Dank. Und hier und dann habe ich mich dann erinnert, dass das genau ein Thema für dieses Jahr ist auch bei Joseph Prinz. Sehr schön. Wie die Herstellung in der Familie. Familie ist, Gott hat keine Religion geschaffen, er hat Familie geschaffen. Eine Leibkristidee. Und noch ein Satz dazu. Wenn meine Eltern noch leben würden, würde ich mich jetzt auf den Weg machen. Schön. Ja, da dürfen wir einfach diese Verheißung im Gottesdierende Bibel stehen, für uns wirklich in Anspruch nehmen und aussprechen. Über unsere Familien aussprechen. Dann, ich habe zum Araitje Anna Katharina Claudia Andrea, also die Fragen, die mir eingeschickt worden sind. Und dann teilen wir uns jetzt auf. Wir nehmen sie auch. Das heißt, hattest du von mir das bekommen, Silvia, oder soll man das an einem anderen Gelegenheit besprechen, den Werbetext? Ja, habe ich bekommen, das habe ich vergessen aufzuschreiben. Dann das auch noch. Kannst du bleiben? Meine auch weg, auch dabei die Frage nach dem Namen für meinen Krankenkrank. Ja, habe ich auch. Auch heute? Ja. Gut, danke. Okay, dann, Marajte. Also ihr könnt schon zum Raum gehen, zu Rhein-Nehe. Da geht es immer wieder um Ängste, Sorgen und ich möchte nicht nur die negativen Sachen sagen, also die wir immer wieder haben oder die uns auch zurückhalten, sondern es geht auch darum, er kann richtig gut helfen, dass wir unsere Autorität und Vormacht, die Jesus uns gegeben hat, aufnehmen und damit die Probleme lösen. Ja, also das ist extrem wichtig. Nach letzter Woche habe ich zu ihm was Ähnliches gesagt, Johannes, wie deine Frau zu dir. Ich habe meinen Mann gesagt, er ist wie ein Feldherr. Er fühlt extrem gut und er ist sehr stark. Okay, also Marajte, wozu wollte ich dir etwas sagen? Das war eine Preiserhöhung gesagt. Ah ja, auch wenn du eine Gruppe machst, ist das vollkommen legitim, dass vielleicht die erste 30000, die zweite 3300, die dritte 3500. Also innerhalb von einer Gruppe kannst du auch von Mensch zu Mensch Preise erhöhen. Du musst dich nicht festlegen, ich habe jetzt 3000 gesagt, bei den ersten 3, dann kann ich jetzt nicht 3, 5 sagen. Doch, du kannst. Ja? Also du hast dich nicht über den Tisch gezogen. Ja? Du hast vergessen gehabt. Du hast dann ein anderer Preis mal stand. Ja, weil 500 Euro hast du als Bonus, haben wir das Bonus besprochen, wenn sie bis Sonntag buchen, aber wenn der Sonntag vorbei ist, musst du zurückgehen zu dem nächsten. Ja, und ich war da so, weil das war einfach so in meinem Kopf gewesen, aber ja, die mir sprechen. Sie hat mich tatsächlich drauf aufwichsermank gemacht, ob das der Preis jetzt ist. Und ich so, ja, ich muss erst im Nachgang, ich bin aufgefallen, oh nee. Ja, genau, wenn jetzt jemand noch neues dazu kommt, dann würde ich dann 3, 5 machen. Okay, und hast du die Entscheidung getroffen, dass 6 noch dazukommen? Ja, schon. Und ich bin aber trotzdem noch im Dialog, wie ich das unterbekommen, aber das ist ja nicht mein Problem, sondern das wird Gott regeln. Also ganz wichtig, wenn wir solche Entscheidungen treffen, ja, dass wir sagen, jede Woche kommen 2 Kunden zu uns oder... Also wenn wir eine Entscheidung treffen für ein bestimmtes Ziel, ja, unser Job ist es nicht das Wie, das macht Jesus. Und wenn solche Wie-Umsetzungsgedanke kommen, wie schaffe ich das, wie bringe ich das unter einen Hut und so, dann sagst du einfach, das ist jetzt nicht meine Verantwortung, da hilft mir Jesus bei dem Wie. Ja, aber die Entscheidung, die treffen wir. Ganz wichtig, weil wenn wir beginnen über das Wie nachdenken, dann denken wir die ganze Zeit, wie unmöglich das ist und dann erreichen wir die Ziele nicht. Oder wie schwierig das ist, ja, also du triffst die Entscheidung für die 6 Personen und Jesus wird ein Gespräch, ein Mensch hinter dem anderen dir einfach schicken. Okay. Ja. Und weil du eine Gruppe machst, ist das egal, ob da 3 sind oder 9, ja, unter 12 ist alles egal. Ja, das ist ja, ich denke es ja auch nur vom zeitlichen Investor. Dieses Wie beschäftigt mich halt nur, weil da diese Einzelcoachings mit dabei sind, diese 2 Stunden dabei sind. Und deswegen, aber wie gesagt, auch wenn sich die Kunden da entscheiden sollen, wenn ich jetzt sage, es sind 6 Stück und sie kommen, dann wird es auch dafür eine Regelung geben, davon wirklich gezeigt. Genau, das ist das Wichtigste. Wir öffnen unser Herz, ja, die Menschen dürfen kommen und das Wie und wie wir das zeitlich unterbekommen und solche Sachen, das macht wirklich Jesus. Mhm, danke dir. Und es kann auch sein, dass du zum Beispiel 2 Menschen hast bei diesen 2 Stunden, also bei den nächsten, dass es nicht 1 Session ist, sondern kleine Gruppen-Session ist auch möglich. Ja, jetzt nicht, weil das eine Testauswertung ist. Also das ist ähnlich wie mit dem Herzco, da mache ich auch eine Auswertung. Genau. Das kannst du auch in einer kleinen Gruppe machen. Okay. Schweres, ein neuer Gedanke, das muss ich. Ich weiß, das weiß ich. Deshalb sage ich. Mhm. Ich habe gedacht, es geht gar nicht nur alleine. Und dann hat mein Papa im Himmel mir auf einmal ein Pastor uns geschickt, der hat 10 Bücher von uns gekauft. Alle 10 haben das durchgearbeitet, dann haben sie uns eingeladen. Dass wir zu ihnen fahren nach Essen, übrigens. Und dann habe ich rein hier gesagt, das geht gar nicht, das können wir nicht machen. Das kann man nur eins zu eins oder als Paar machen. Und dann hat rein hier gesagt, wenn unser Papa im Himmel das eingefädelt hat, dann wird es auch gehen. Und das war noch nie so einfach. Und es waren nicht 10, 15 Menschen da, als ich das gesehen habe, dann bin ich zuerst mal fast verschwunden. Mhm. Also lasst dich herausfordern von deinem Papa, ja, limitiere ihn nicht oder lege ihn nicht fest, wie das sein muss. Mhm. Ja? Mhm. Okay. Okay, das darf ich jetzt sagen. Ja, meine kleine Tochter ist gerade runtergekommen. Deswegen mache ich ja das Bild aus. Bitte. Anna, dazu eine Frage. Genau, und zwar habe ich zwei Lehrerinnen derzeit, die überlegen, ob sie mit mir ein Coaching buchen oder nicht. Also die haben jetzt die Angebote gehört. Also sag mal so, die Fälle kennst du ja schon. Und genau die Frage, die Marathe jetzt hatte, kann ich von der einen zu anderen den Preis ändern, weil die hatten ja zu unterschiedlichen Zeiten angefangen, sind aber direkte Kolleginnen. Und wäre das jetzt ein Problem, wenn die eine den anderen? Nein. Und dann sprechen sie miteinander und dann ist das ja so ein unfährer Gedanke eventuell, weißt du, weil ich ja die gleiche bin. Du kannst gar nicht, also du bist selbstständig, du bist Unternehmerin und du bist keine Menschenrechenschaft, schuldig. Okay. Das ist ganz, ganz wichtig. Und du kannst sagen, dass du noch nicht bei dem Preis bist, wo du sein möchtest und dass du von Kunde zu Kunde bei jedem Kunden etwas erhöhst. Kannst du sogar das sagen? Okay, super. Ich war mir ganz unsicher, wie ich das kommunizieren sollte. Und ja, okay, prima. Danke, dass du mir das sagen kannst. Und du kannst auch sagen, dass du jetzt in jedem Monat deine Preise erhöhst, bist du da angekommen bist, wo du bist. Du sein möchtest. Okay, super. Also zum Beispiel, unser erster Preis war 1000, danach 3, 5, danach 5, 5, 10. Das sind fünf Kunden. So haben wir erhöht. In der Hacke von drei Monaten. Ja, okay, super, das hilft mir schon. Danke. Also wir sind die Chefs in unserem Unternehmen. Wir bestimmen unsere Preise, nicht die anderen. Ja? Okay, gut. Diana, hast du dazu eine Frage? Was? Ja, nochmal kurz zu der Gruppengröße. Du hattest irgendwann gesagt, am Anfang sollte man erst mal in der Gruppe von fünf bis sechs Leuten haben, wenn ich mich recht erinnere. Das heißt, ich würde jetzt erst mal bis sechs Leute nehmen und dann gucken, wann die ersten fertig werden und dann welche dazu oder wie denkst du? Also ich sage das nicht immer pauschal, wie viel, weil du bist Lehrerin. Das heißt, du hast immer schon mit Gruppen gearbeitet. Das heißt, du kannst jetzt für dich sagen, ich möchte sechs, aber wenn zehn kommen, halleluja. Also leg dich da nicht fest, sondern das ist das, was du unbedingt mindestens haben möchtest. Gut, alles klar. Gut. Ja? Weil du hast als Lehrerin schon immer größere Gruppen gehabt. Also das ist bei dir absolut gar kein Thema. Wenn jemand noch nie Gruppe unterrichtet hat, dann würde ich sagen, Sicherheitshalber, so sechs am Anfang, aber wenn da mehr sind wie bei uns zehn, dann halt ist das gut. Oder 15. Ich bin nur über zehn. Okay, dann Anna. Also bei diesem Ehepaar, die verschönern die Sachen. Also das heißt, da ist schon ein ganz konkretes Problem, auch wenn das jetzt akut kein Problem ist, der Mann kann die Tochter der Frau nicht ausstehen. Ja, richtig. Also besonders die Enkel, der judet, oder den Umgang der Tochter mit den Enkeln, so mit den Kindern mit ihren eigenen. Also das heißt, da gibt es zwischenmenschliche Rei-Bereien. Du könntest dieses Thema zwischenmenschliche Rei-Bereien verkaufen, aber wie? In dem, wenn Sie sagen, wie das ist, dann musst du die Ihnen diese Frage stellen und interessiert es dich zu erfahren, wie du das ändern könntest. Also ich habe heute mit jemandem geredet, der gesagt hat, dass Sie mit dem Sohn ein Problem haben in der Schule. Und der Sohn ist das Problem. Und dann habe ich ihm gesagt, er soll mit meinem Mann reden. Und dann habe ich ihm gesagt, das Kind ist nie das Problem. Wenn das Kind ein Problem hat, liegt es immer an den Eltern. Das habe ich so ihm gesagt. Das heißt, wenn Sie Probleme haben mit der Tochter des anderen, das liegt nie an den Kindern, sondern etwas gibt es, was wir auch verändern können. Und dann stellst du die Frage, bist du bereit, diese Sache in dir anzuschauen und zu verändern, damit da diese Rei-Bereien aufführen. Ja, ich habe überlegt, genau das habe ich überlegt, so direkt zu fragen. Die Judith hat sowieso die ganze Zeit auf ihn eingedroschen, dass er endlich mal was ändern soll an sich. Aber wenn die Frau so etwas sagt, musst du dem an fragen, willst du eigentlich etwas ändern? Ja, habe ich auch. Aber akut wäre das ja jetzt noch nicht, weil so oft wäre das ja noch gar nicht, weil der wohnt ja noch gar nicht. Und ich würde dann sagen, es ist jetzt wuscht, ob du jede Woche dieses Problem hast oder nicht. Das Problem ist da. Okay. Sobald ihr euch trefft, kommt etwas in dir hoch. Okay. Wie kriege ich das denn noch mal angeknüpft? Weide haben mir signalisiert, die Probleme werden erst ab Sommer auftauchen. Bis dahin wollten die sich erst mal gar keine großen Sorgen machen. Also wenn die Menschen dir etwas sagen, wo du weißt, dass das nicht stimmt, das darfst du nicht abkaufen. Du hast sie ernst genommen in dieser Aussage, das ist aber eine Lüge. Okay. Und jetzt rufe ich an und sage, sorry, müssen wir das noch mal revidieren? Also du kannst sagen, ich würde mit dir Judith reden, nicht mit beiden, sondern mit Judith. Und ich würde mit Judith darüber reden, dass du darüber nachgedacht hast, was da eigentlich abgelaufen ist, wie du dich hin möchtest, dass der Mann sich verändert, was eigentlich nicht geht. Aber du kannst ihr einen Weg zeigen, wie er sich automatisch verändert, ohne dass er ein Coaching machen würde mit dir. Und das kann ich wirklich? Ja sicher. Also bei ihr Beratung ist es genug, wenn der eine oder die andere da ist. Sobald die eine oder der andere sich verändert, verändert sich die ganze Beziehung. Und wenn ich sage, ich kann ihr einen Weg zeigen, wie sich das bei ihm ändert, ohne dass er einen Coaching macht, dann müsste ich ja mit ihr eins machen, richtig? Genau. Okay, das ist eine gute Idee. Weil sie versucht, du kannst sagen, ich habe das Gefühl gehabt, du versuchst deinen Mann so Richtung Coaching zu pushen, aber es gibt einen ganz einfachen, leichteren Weg. Gehst du den Weg, wir danach kommen? Ich möchte den Weg hier. Ja. Danke für den Blick. Echt, das ist richtig gut. Hast du noch eine Frage, Anna? Nee, ich habe da ja noch ein paar geschickt wegen der Insta-Geschichten und so, diese E-Mail, die hatte ich jetzt geöffnet gehabt. Ich weiß jetzt nicht, ob das jetzt passt. Also du kennst es ja nicht, wenn du sagst, es passt lieber am Montag oder Dienstag, dann können wir das verschieben. Ja, ich habe das jetzt. Okay, dann Katharina, hast du schon deine Sachen offen? Moment, ich muss dich fragen. Ich habe das jetzt schon geöffnet, ich habe das jetzt schon geöffnet, aber ich habe das nicht geöffnet. Ich habe das jetzt schon geöffnet, aber ich habe das nicht geöffnet, aber ich habe das jetzt schon geöffnet. Katharina, hast du schon deine Sachen offen? Moment, ich muss dich freischalten. Diana, auch deine Sachen bitte. Mach mein Mikrofon. Genau, ich muss noch mal genau schauen. Die Freigabe des Stylen-Limabilzschirms, die aktiviert. Ich habe das jetzt freigegeben. Okay, gut. Dann müsstest du jetzt eigentlich schon durchsäge, oder? Also, ich helfe Mama, deren Volksschulkinder antriebslos und unmotiviert sind, um ihre Kinder so zu lieben, wie sie sind und sich selber wieder motivieren lernen. Der erste Teil ist richtig gut, beim Umhals- und den Weg reingeschrieben, und das tun wir nicht rein in den Positionierungssatz. Okay. Also, ich helfe Mama, deren Volksschulkinder antriebslos und unmotiviert sind. Zum Beispiel, also, ich würde sagen, deren Volksschulkinder antriebslos in der Schule sind, die eigene Motivation in den Kindern zu wecken, zum Beispiel, und freutvolle Hausaufgabenzeiten zu haben mit einander oder sowas ähnliches. Ja? Ja. Okay. Ich helfe Mama, deren Volksschulkinder ängstlich und ängstlich in sich gekirrt sind, die richtig gute Worte, damit die Kinder Harmonie, Freiheit und Selbstbewusstsein erlangen. Harmonie und Freiheit in diesem Kontext ist noch nicht ganz konkret. Zum Beispiel, wenn du sagen würdest, selbstbewusst Freundschaften in der Schule zu knüpfen oder selbstbewusst mit Lehrern in der Schule umgehen können oder sowas ähnliches, dann ist das wieder konkret. Ja. Was meinst du mit Freiheit oder Harmonie konkret in dieser Situation? Ja, damit sie sich rauskommen können und damit selbstbewusstsein erlangen und die Schüchternheit vergeht. Oder die Ängstlichkeit. Okay, aber dann ist mit dem Selbstbewusstsein konkreter als Harmonie und Freiheit. Ja, stimmt. Ich helfe Mama, deren Volksschulkinder eine niedrige Toleranzgrenze haben. Also das sagt kein Mama in einem Café einer anderen Freundin, Katarina. Toleranzgrenze sagt man als Coach. Das ist Coachsprache. Wie sieht man, dass die Kinder niedrige Toleranzgrenze haben? Die schnell aggressiv werden? Ja. Dann ist es den Volksschulkinder schnell aggressiv werden, ja? Ja. Gelassenheit in der Schule mit Freunden und Lehrer zu haben zum Beispiel. Also alles sind richtig, richtig gut. Bis jetzt. Dann heißt du, du möchtest Teenager haben oder Volksschulkinder? Das ist deine Entscheidung. Ja, im Moment weiß ich das noch nicht so genau. Eben wie schon gesagt, mehr Volksschulkinder sind um mich herum zur Zeit. Aber es gibt auch Teenager bzw. bei uns in Österreich dauert die Volksschule ja noch 10 Jahre, also bis 10, 4 Jahre, ich glaube das ist in Deutschland anders. Und dann ist ja noch, bis man da ein Teenager ist, das ist ja noch ein bisschen ein Übergangsfrist, so bis 10, 12 Jahre. Genau, so Kinder hol ich auch immer wieder, die ja da schnell auszucken. Okay. Dann ja noch keine Teenager eigentlich. Also es ist ein und, also in deinem Offline werden auf dich kommen, Mama als die Volksschulkinder oder Teenager haben. Und das ist ja auch das letzte Spagat zwischen Arbeit und Familie, Kindererziehung. Also Offline, wie es du alle haben. Aber wenn wir in Internet gehen, dann brauchst du eine Zielgruppe und das ist ein Unterschied, ob du zum Beispiel Teenager Situationen nimmst oder Volksschulkinder Situationen. Ja, verstehe ich so ja. Und das ist einfach nur deine Entscheidung, wenn du sagst, ich möchte, also worüber möchtest du am liebsten reden, jeden Tag, bei Teenager mehr oder über Volksschulkinder? Katarina? Ja, eher über Volksschulkinder denke ich. Okay, dann bleiben wir dabei, ja? Ja. Passt. Und der letzte Satz ist gut, aber noch nicht konkret. Also ich helfe Müttern, die Volksschul- oder Kinderim-Volkschul-Altag haben, ja? Ja. Und dann müssen wir ein einziges Problem finden, wodurch diese Arbeit, Familie und Kindererziehung sich stresst und das beim Namen nennen. Ja, das Problem ist, dass die Kinder durch irgendeine Verhaltensweise, also dass irgendeine Verhaltensweise in die Kinder hervor tritt, zum Beispiel eben, die schnell aggressiv werden oder... Macht jetzt mittlerweile das Papier, damit ich die besser sehen kann? Ja. Also die Stockpäne, die Freigabe. Achso. Und dann... Weg. Weg? Noch nicht weg. Irgendwann umstritt Freigabe, wird schon Freigabe stoppen. Ah, ja. Super. Okay, was man alles lernen kann. Genau. Die Kinder zeigen durch irgendeine Verhalteneben, also irgendein bisschen aufwältiges Verhalten. Und dadurch ist eigentlich ersichtlich, dass es einfach oft zu Hause zu wenig Zeit für die Kinder ist, weil die Eltern ja auch einfach nicht mehr viel Zeit mit den Kinder verbringen können. Entweder validativ, unquantitativ oder zumindest die Qualität geht verloren. Okay, dann würde ich aber in diese Richtung gehen. Das ist...ich würde dann sagen, ich helfe... ...berufstätigen Mamas... ...mehr Zeit mit ihren Kindern zu verbringen. So was ist in diese Richtung? Okay. Ja? Ja. Okay. Ich kann die Sätze nochmal so umgeändert schreiben. Darf ich das dann noch mehr schicken? Ja. Ja? Okay. Super, danke. Du hast das richtig gut gemacht, Katharina. Das ist jetzt richtig konkret. Ja, sehr gut. Und jetzt deine Aufgabe ist, wenn du mit Menschen redest, wo du jetzt spürst, ja? Ja. Wenn sie Kunden sind, dann beginne in diese Richtung mit ihnen zu sprechen. Also was ist dir der größte Herausforderung? Also schau mal diese zwei Dokumente an mit dem Verkaufsreitfaden. Und dann gibt es die 5 plus 3 Fragen. Und dann noch ein Dokument mit Wunschkundeninterview. Da sind gute Fragen drinnen. Und beginne mal rauszufinden, was ist das konkrete Problem, was die Menschen sagen, dass sie haben? Ja. Moment. Mein Bruder hat angerufen. Und wenn du rausgefunden hast, was sie sagen, als Problem, dann sag ihnen, du kannst ihnen helfen. Und wenn sie das möchten, wie und so, dann machst du mit ihnen ein Verkaufsgespräch ab. Also du kannst jetzt schon mit diesen drei Menschen Verkaufsgespräch abmachen. Ja? Okay. Sehr gut. Ich glaube, also das ist der ob ich sie, wenn die in mehreren Familien oder Verwandtschafts oder Freundeskreis sind, da kann ich doch nicht einfach dann sagen, aber das kostet jetzt so viel, oder? Das ist halt das übliche Thema wahrscheinlich. Also wenn man jetzt zum Beispiel, die Anne ist die Kussine von meiner Mutter, da kann ich doch nicht einfach sagen, das kostet jetzt was. Also das ist... Warum? Ja, weil, ja eben, das ist halt der Schritt jetzt, aber wie kann ich diesen Schritt... also so verständlich rüberbringen. Es gibt zwei, drei Videos dazu. Appetit machen heißt es Module 2. Und da geht es darum, dass du zuerst deine Denkweise verändest in Bezug auf... kann ich von Freunden, von Verwandten Geld annehmen oder auch nicht. Schau mal diese Videos an, schauen wir mal, wie weit du dadurch gehen kannst. Ja? Ja, ich muss mir sowieso nach und nach durcharbeiten bei den Videos. Also es gibt schon, also zum Beispiel von meinem Bruder würde ich nie Geld verlangen. Ja? Also es geht nicht darum, dass wir von jedem Geld verlangen, da kannst du darauf achten, wie du geführt bist von unserem Papa im Himmel. Aber wenn du Geld verlangen möchtest, noch nicht kannst, dann musst du wieder rüber reden. Okay, verstehe. Ja? Okay. Ja, und nur zur Videosfrage, wie viel oder wie schnöselt man denn dir schauen, dass man so im Zeitplan bleibt? Also gute Frage, macht dir keinen Druck. Also es macht keinen Sinn, alles auf einmal anzuschauen, weil die Begrüßungsbilden sind. Ja? Und dazu ist es wichtig, dass sie auch sacken können. Ja? Ja? Aber wenn ich dir also versuche, mal so zu machen, dass du 2, 3 Videos in einer Woche sicher anschaust und wenn wir jetzt noch sagen, dann schau mal diese Appetitmachende Videos an, dass du das anschaust. Mhm. Ja? Ja, passt. Du kannst werden kochen, bügeln und solche Sachen auch, die wiederholt schon, die werden auch dann. Genau. Ja, okay. Gut, danke. Diana. Ja? Machst du bitte deine Werbungzeige? Ja? Ja? Ja? Ja? Ja? Ja? Ja? Schiele christliche Mamas machen einen großen Fehler, um endlich durchzuleiben, wenn ihr Kinsey auf die Palme bringt. Sie versuchen, nachdem sie schon Jahre in Büchern, Kursergebiete investiert haben, mit Reiner Willenskraft oder tief durchatmen Tipps, ihre Wut zu unterdrücken. Warum? Also, das Thema finde ich richtig gut, aber ich kann das schwerlesen. Verstehst du? Ja. Ja, weil die Sätze zu lang sind? Oder warum? Verschachtelt. Okay, gut. Also, Fehler christliche Mamas machen einen großen Fehler. Wenn ihr Kinsey auf die Palme bringt und sie das nicht mehr möchten oder so was ähnliches. Ja? Mhm. Sie versuchen, ich würde sagen, ihre Wut zu unterdrücken, weil sie jahrelang schon solche Bücherkurser und Gebete, also Bücherkurser gelesen und Kurser gemacht haben, Gebeter, gebetet haben, aber tief durchatmen Tipps hilft ihnen nicht. Mhm. Oder nicht, aber atmet tief durch, der Tipp atmet tief durch hilft ihnen nicht. Mhm. Also, das richtig, richtig gut, aber noch schwer zu lesen. Versuch, mir daran zu denken, Diana, dass du das einer Freundin erzählst beim Kaffee oder ein Bett. Mhm. Ja? Sie denken, sie müssten sich nur genug zusammenreißen oder Gott mehr um Geduld und Besonnenheit bitten, um endlich nicht mehr auszuflieben und ihr Kind anzuschreien. Denn Gott hat uns nicht einen Geist der Furcht gegeben, sondern die Kraft und der Liebe und der Besonnenheit. Viele christliche Mama sehnen sich genau nach dieser Besonnenheit, besonders dann, wenn ihr Kind sie bis an ihre Gründe bringt. So statt in dieser Kraft und Liebe zu leben erleben viele von uns etwas ganz anderes. Jetzt redest du viele von uns und davor über andere. Vielleicht machst du das von Anfang an in Wir-Form. Mhm, okay. Wir verlieren die Geduld, obwohl wir so sie darum gebetet haben, ruhig zu bleiben. Wir schreien, obwohl wir unser Kind doch lieber vorbegleiten wollen. Wir sitzen danach weinend im Bad vor der Schuldgefühle, Angst, unsere Familie zu schaden. Kennst du das? Okay, also es ist richtig, richtig gut. Bis jetzt. Ich lese weiter. Ich begleite seit 13 Mamas mit gefühlstarken Kindern und ich kenne diesen inneren Kampf nur zu gut. Ich weiß, wie er sich anfühlt, wenn man sich zum Hundessen mal vornimmt, ruhig zu bleiben und doch wieder ausrasten. Wenn man beitert, weint und beitert und trotzdem immer verzweifelt, beitert, verzweifelt, kannst man noch reinschreiben, ja? Mhm. Aber weißt du, was Gott sieht, dein Herz und erkennt deinen Wunsch lieber voll mit deinen Kindern zu sprechen. Gehst du noch ein bisschen darunter? Noch nach nach unten? Mhm. Noch weiter? Okay. Gut. Gehe ein bisschen nach oben? Stopp. Stopp. Noch jetzt nach unten? Und da, genau dafür habe ich den Stopper für christliche Mamas, also den Minikurs, würde ich sagen. Mhm. Nicht genau dafür habe ich den, sondern ich würde hier noch etwas reinschreiben. Ich hatte die gleiche Herausforderung gehabt, wie du. Du bist nicht allein. Und ich habe extrem viel gelernt, investierte Ausbildung gemacht, die zum Teil geholfen haben. Mhm. Und aus all diesen Erfahrungen habe ich in einen Minikurs geparkt, was wirklich hilft, so was. Das würde ich noch reintun, ja? Okay, sehr gut. Hört dir gut, schickst du mir zu, wenn du das umgeschrieben hast? Ja. Mhm. Sehr gut, Diana. Ja, das war jetzt auch mit ChatGPT ganz gut zu machen. Also ich hatte ja schon die Vorlage praktisch von dir und dann hattest du gesagt, es soll es noch emotionaler machen. Das habe ich erst mal durch ChatGPT gejagt und dann hat er mir selber vorgeschlagen, wir könnten ja noch ein paar Bibelfersen einbauen. Da kam echt ein ganz cooler Text raus, also ich habe dann gar nicht mehr so viel geändert. Ja, richtig, richtig gut. Schick mir zu, wenn das noch fertig ist, ja? Danke schön. Danke dir. Vielen Dank. Vielen Dank. Danke dir. Jemga, du hast mir auch zugeschickt, etwas, oder? Ich habe es vorgekauft und die habe ich dann nicht weggeschickt, weil ich mir selber beantwortet habe. Wow. Okay, gut. Aber ich wollte dir noch etwas zeigen. Ich mache noch Claudia und Andrea. Ja, Silvia darf es trotzdem kurz sagen. Ja? Ja, es ist um ChatGPT gegangen. Ich habe beim letzten Mal zum ersten Mal von dir gehört, von den Programmieren und da habe ich dann die Frage stellen gestört, was ich nicht schickt habe. Ob du alles in ein Fenster reingibst oder ob du auch neue aufmachst? Es ist unterschiedlich. Okay. Wenn wir für unsere Kunden etwas machen, dann machen wir das immer wieder in einem Fenster. Ja? Und dann machen wir alles, CSB, Mini-Produkt, alles. Aber was ich jetzt für mich mache oder für uns mache, das ist Projektanlegen. Das heißt, in jedem Fenster beginnt ChatGPT von Null. Und deshalb ist es extrem wichtig, wenn du das Programmieren möchtest, musst du beim Projektanlegen oder erstellen gehen. Ja? Ach so. Ganz wichtig. Und dann machst du da verschiedene Rollen anlegen. Zum Beispiel, ich mache jetzt Insta-Reels, die viral gehen oder Pust, die verkaufen nicht. All diese Sachen lege ich dann jetzt an. Ach so, okay. Und dann mache ich solche Sachen, dass ich das fütte, total mit Texten von uns und sage, was gut ist und was nicht gut ist. Also da gebe ich immer kurze Befehle und dann sage ich, das passt, das passt nicht. Ja. Ja? Ja. Gestern, wie ich mit dem Gauertop wegen dem Programm nahm, also da sind so sensationelle Sachen rausgekommen, wo man doch, das kommt mir jetzt so entgegen, dass das mit mir verbunden wird und nicht so fremd eben so robotamästig gesteiert ist. Ja. Ja. Also je mehr, je mehr wir einfüttern und sagen, also ich sage zum Beispiel, da gibt etwas raus und dann sage ich, das geht gar nicht. Ja oder gefällt mir gar nicht. Und das will ich das oder das und das. Also ich sage sehr klar, was ich will und was ich nicht will. Ja. Mhm. Gut. Oder ich sage auch, das klingt gar nicht nach mir, übernimm meinen Stil endlich. Aber für meinen Stil habe ich halt einfach viele Texte schon reingeschrieben, ja? Mhm. Ja. Okay. Silvia, hast du von mir schon einen Post gesehen, also hast du dir schon was angeschaut? Nee. Mhm, okay. Ich habe mir immer einen Link zu, was ich anschauen soll. Mhm. Also was ich bei dir angeschaut habe, das waren nur die Hux. Ja. Ja, weil ich in Facebook dich gesehen habe. Mhm. Ich frage mir nämlich, seit kurzem wird es auf Facebook ageteilt. Das ist gut. Nur, wenn ich in Insta bin, da wurde es noch nie gezeigt, nur in Facebook wurde es so gezeigt. Und da ist es sehr schwer, den Text zu lesen. Deshalb habe ich nur die Hux geschaut. Deshalb, meine Bitte, wenn du möchtest, dass ich einen Post anschaue, dass du in Insta den Link rauskoppierst und ihr per E-Mail zuschiehst. Ah, okay. Ja? Ja. Gut. Bitte? Und ich wollte noch zu dir etwas anderes sagen, aber das spätest du später noch, ja? Okay. Mhm. Claudia, zeigst du uns allen dein Insta-Profil? Oh. Und Andrea, kannst du danach schon vorbereiten deine Sachen? Ich habe das nur auf dem Handy. Ich weiß gar nicht, ob ich das jetzt auf dem Computer zustande bin. Also. Oh, bei der Wuppe seid ihr. Ja, also. Ich gehe schon. Claudia, habe ich heute dich gefolgt. Fight Coaching. Und es gilt immer, ihr sollt immer zuerst veröffentlichen, also nicht auf mich warten, wenn du etwas machen möchtest, unbedingt machen, ja? Mhm. Weil in Insta Linie nicht meine Meinung wichtig, sondern wenn du etwas machst und das erfolgreich ist, ja, dann ist es gut. Also, Claudia, Fight Family Flow Coaching. Gelassen durch die Pubertät, du und dein Teen. Also, derseits gelassen durch die Pubertät, du und dein Teenager, ist richtig gut. Ich bin Claudia, Coach mit Herz und Klarheit, das ist allgemein. Da möchte ich für mehr Ruhe Verständnis und Zukunftsvision. Also, diese zwei Sätze müssen wir konkreter machen. Was wollen Sie, die Mamas, mit den Teenagern? Was du heute zum Beispiel gesagt hast, das war voll stark, dass der Teenager für die Familie sich engagiert oder heimlich am Leben von der Familie. Das ist sehr konkret. Also, zum Beispiel, ich helfe dir, dein Teenager aus dem Zimmer zu locken oder vom Handy wegzulocken oder so was ähnliches, ja? Das ist viel, viel konkreter. Und am Familienleben teilzunehmen, das ist auch total konkret, ja? Damit er wieder am Familienleben teilnimmt oder so. Und hier ist schon dein Name Claudia, Fyte. Ja, ja. Ich bin Claudia, das ist verlorene, weil wir nun 150 Zeichen haben. Und Coach mit Herz und Klarheit, das macht, also das... Du sagst etwas, aber Sie wissen nicht, was das ist. Es ist viel, wenn du zum Beispiel hier eine Methode einschreibst, Methodenname. Also, diese zwei Zeilen darfst du noch einmal schreiben, ja? Und also, für mehr Ruhe, was mache ich da? Macht das konkret. Okay. Und das, was ich mir jetzt gesagt habe, aus den Zimmer locken oder etwas so ruhige Zeiten mit deinem Teenager genießen, so was ähnliches, das passt schon. Ja? Ja? Vorgut. Sehr gut, Claudia. Danke. Andrea. Und dann zeige ich dir etwas im Geld, was ich für dich jetzt schon gemacht habe. Jetzt, was muss ich jetzt machen? Was du mir zugeschickt hast, dass du das allen anderen zeigst. Ja. Ja, ich wäre. Also, wie ganz schön, chipitie gemacht hast. Ja, wie kann ich das hier frei geben? Jetzt machst du es schon. Seriös? Ja, bald. Jetzt ist noch schwarz. Ist das Dokument schon geöffnet? Ja. Hättet ihr das jetzt? Ja, ich sehe. Warte, stopp, stopp, runter, geh nach unten. Also, was ist diese orangene oder rote Erfahre? Das ist das, was chipitie mir... ... was? ... ein Programmnahme. Dieses Erfahre, wie du als Pflegekraft deine Bedürfnisse klar kommunizierst, weniger Überstunden machst und dir mehr Zeit für dich und deine Träumenschaft. Dieses Nichtslöschen, was du schon hatte, sondern verstehst du, das ist ein ... also, dieses deine Bedürfnisse, klar kommunizierst, das ist der Weg. Das ist ein Reinschreibe. Das Nichts, Reinschreibe. Nicht in den Positionierungssatz. Okay. Okay, also das ist gut. Aber du brauchst noch ein Programmnahme. Was ist, du gibst Tag für Tag alles für andere, doch wer sorgt eigentlich für dich? Okay, aber dann solltest du, du als Pflegekraft gibst Tag für Tag alles für andere. Weil wenn du das nicht rein tust, dann könnte das für jeden gelten. Ach so, okay, also das ich das dann... Okay, geh noch nach unten. Okay, dann geht es noch nach unten. Okay, dann geht es noch nach unten. Okay, dann geht es noch nach unten. Okay, dann geht es noch nach unten. Okay, dann geht es noch nach unten. Okay, dann geht es dann... Okay, geh noch nach unten. Das ist auch noch eins, Leber als Pflegekraft. Leber als Pflege, nicht nur für den Job, lerne dann ein. Aha, also den ersten Teil finde ich gut, Leber als Pflegekraft, nicht nur für den Job. Ich würde sagen, mach weniger über Stunden und gewinne Zeit für dich zurück. Richtig gut. Danke Andrea, machst du bitte die Freigabe weg? Ja. So kannst du weiter spielen mit Chechipiti, das hilft total. Ja, ich habe jetzt noch eins, das ist dieses Bio, habe ich auch gemacht. Darf ich das auch zeigen? Ja, unbedingt. Okay, also da habe ich auch... Jetzt machen wir mal... Andrea, und die Chechipiti Profi gefällt mir. Wie kann ich denn das jetzt freischalten? Genau, so wie das... Jetzt fahre ich jetzt hier auf. Ich gehe jetzt mit der Maustaste nach unten, da steht freigeben und das Dokument, wo die ist, sollte schon offen sein. Ja, genau. Und das gefällt weniger über Stunden, mehr Lebensfreude. Nein, noch weniger. Ja, genau. Also dieses, was ich rotmacht habe, das finde ich ganz ansprechend, also so. Weniger über Stunden, mehr Lebensfreude für Pflegekräfte, würde ich noch schreiben. Aber da im Zweite kommt es ja, ich helfe Pflegekräfte. Also das ist schon auch für Pflegekräfte, okay? Ich mag gleich die Ziergruppe vorne haben. Ah, okay. Aber dann würde ich das nicht noch mal, ich helfe Pflegekräften, oder? Nein. Nein. Nein. Okay. Das ist aber auch gut, genug von über Stunden, eine Freiheit zurück, ich helfe. Also das ist schon sehr, sehr gut. Also das fand ich auch nicht schlecht, genau. Aber da ist jetzt dann Pflegekraft auch nicht drin, oder? Würde das schon in die erste Zeile tun? Dass man da das irgendwie so kombiniert mit den Pflegekräften. Zum Beispiel Pflegekraft, Fragezeichen. Ja, genau, auch lauter Fragezeichen, genau. Genug von über Stunden oder genug von über Stunden als Pflegekraft? Ja. Hol dir deine Freiheit zu. Ich hol dir deine Feierabende oder Freiheit, das solltest du konkret machen. Ehrlich? Ich finde das Wort Freiheit so gut. Ich hol dir deine Freiheit zurück, aber das bedeutet alles und nichts. Okay. Wenn du sagst Feierabende oder Freizeit ist viel konkreter. Sehr gut, Andrea. Okay, wie geht es jetzt weiter, was du jetzt machen? Ich sage dir. Okay. Das weg? Ja. Also ich habe beim letzten Mal euch gezeigt, dass wir diese Sachen brauchen für Insta. Also das Test für das Angebot brauchen wir diese Sachen, dann brauchen wir Bio. Und dann schaust du dir die 30 Hux an. Ja, das heißt, schau mal, was hast du schon beim Angebot fertig? Die, die nicht da waren am Dienstag, ich weiß nicht, wann ich damit begonnen habe, dass ich in der Mitte, dass ich das gezeichnet habe, vielleicht im Galdwahlstuhl, weiß ich nicht. Wie viel Minuten habe ich begonnen mit Insta? Beim letzten Call. Ah, das ist zufällig. Ich habe es, na, ich habe es ein, zwei Minuten geschaut, aber das war sie nicht. Okay, mach nichts. Aber ich habe irgendwann damit begonnen. 30 hast du begonnen. Wie? 15.35 Uhr, circa. Okay, also 35 Minuten, da musst du beginnen. Da habe ich das erklärt, was ich jetzt gucke. Da kam das Photo in die Gruppe. Okay. Und ich wollte dir eben gar noch etwas zeigen, weil ich nicht wusste, wie ich das mache. Also ich habe hier ein Dokument mit Verkaufspust. Also wo ich gesagt habe, es gibt fünf Postarten. Genau. Und hier, also ich mache das so, also ich habe so eine Tabelle. Ja. Also das ist jetzt aus meiner Tabelle, den Rest habe ich gelöscht, weil es zu viel geworden wäre. Und dann habe ich so etwas gemacht, wie zum Beispiel Verkaufspust und Beweispust. Ja. Hier auch Verkaufspust, Beweispust, nur damit ihr sieht, nachdem ich verkaufe, bringe ich den Beweis. Also deshalb habe ich jetzt Post 12 beglassen und Post 13 auch begassen. Und dann siehst du, ich habe diesen Text geschrieben hier am Anfang. Ja. Das ist mein Text. Und wo du dann siehst, CheckGPT, den Text, was ich geschrieben habe, habe ich in CheckGPT reingetan. Ich sage, das soll nur 2.200 Zeilen machen, weil ich immer sehr lang schreibe. Also ich kann nicht gut schreiben noch. Und dann habe ich CheckGPT gesagt, bitte kürzen, so dass es ein Achtjähriger das richtig gut verstehen kann. Ja. Da hat er das davon gemacht. Ah, okay. Wenn ich schreibe meine Texte, aber dann tue ich sie in CheckGPT rein und ich sage kürzen, weil halt meine sind länger. Ja. Und dann habe ich hier ein Einwand vor Wegnahme, habe ich reingetan. Und hier beim, das ist ein Reel, also das ist kein Verkauf, sondern Verkauf von einem Freebie. Ja. Habe ich auch reingetan. Und siehst du hier dieses Einwand, Post habe ich dann in CheckGPT reingetan. Und ich habe das aber drinnen gelassen, damit ihr seht, dass ich auch Hilfe hole. Ja. Habe ich schreibe zuerst meine Texte selbst, was ich schreiben möchte. Ah, verstehe. Mhm. Dann hier habe ich wieder ein Verkaufspost und ein Beweispost. Also ich habe jetzt sechs Texte hier. Ja. Siehst du hier ist wieder CheckGPT, das heißt ich tue dann das rein und der macht mir dann hier mehrere Vorschlage. Mhm. Aha, das sind noch Ideen von mir, das können wir löschen. Sind wir, ich habe da beim letzten Mal gesagt, dass ich nur nicht gut erkennen habe können, zur Wöchelkategorie die Post jetzt hören. Und wie gestern wieder geschaut habe, gestern war es leichter schon für mich. Richtig gut. Ihr merkt es wird eindeutiger zu erkennen. Sehr, sehr gut im Gart. Und deshalb habe ich jetzt hier Beweispost geschrieben, damit ihr das wisst. Ja. Ja. Okay. Und dann, wie kann so noch arbeiten, das wollte ich noch zeigen. Also hier habe ich noch mehrere, also ich habe einfach diese Sachen drinnen gelassen, da kannst du deine Texte einschreiben. Wenn du ihn, also zuerst mal musst du dann das kopieren. Also ich habe für Texte hier noch Platz für euch drinnen gelassen. Aber ich mache das immer wieder so, quasi, dass ich so vorschreibe. Mhm. Ja? Ja. Ist das im Wettbewerb? Nein, das habe ich erst heute gemacht. Ach so. Und da werde ich noch diesen Dokument freischalten, das ihr alle reinkönnt. Und dann, ganz wichtig, musst du kopieren. Ja? Und weil du auch machen kannst, dass du einfach ein Text, also nimm wirklich nur einen Text und nimm drei Farben. Und zwar nimm grün für die Ergebnisse, die ich kommuniziert habe, nimm rot für die Probleme, die ich kommuniziert habe im Text und nimm gelb für Einwände zum Beispiel. Das heißt, versuch mal zuerst in meinem einen Post, also du kopierst für dich den Post und du schaust, welche Probleme habe ich angesprochen, welche Wünsche habe ich angesprochen und welche Einwände habe ich angesprochen. Dass du das Farbe, was ich mache, für dich einfach mal, dass du dich schulst, ob du Probleme erkennst, ob du Wünsche erkennst. Ja? Und dann war die Frage, was mache ich danach, genau das Gleiche. Du machst für dich so ein Dokument und du schreibst Alltagssituationen auf, wie die Probleme sichtbar sind, Alltagssituationen auf, wie die Wünsche der Zielgruppe sichtbar sind. Einfach mal fünf bis zehn Alltagssituationen auf beiden Seiten aufschreiben, so beginnst du. Und wir haben darüber gesprochen, bei diesem Verkaufspost geht es darum, wo ich wirklich verkaufe, das ist wie eine versteckte Kamera im Wohnzimmer diesen Menschen. Also zum Beispiel, wer hat das Thema Teenager heute gemacht? Volksschulkinder hat die Katharina. Das heißt, du gehst rein in die Küche zum Beispiel, Katharina in Gedanken, wo die Mama und Volksschulkinder ein Problem miteinander haben. Und du beschreibst diese Situation quasi den Wunsch und das Problem. Und dadurch, dass wir uns schulen, also diese versteckte Kamera, du sollst immer wieder an die versteckte Kamera denken, weil dann sprechen wir diese Situationen an, die Gedanken und die Gefühle an. Und das ist das, was verkauft. Also es verkauft nicht, wenn ich sage, ich habe ein Couching-Programm für dich. Oder ich habe ein Workshop für dich, das verkauft nicht. Aber sobald ich wort wirklich aussprechen kann, zum Beispiel, ich schreibe jetzt eine Werbung und der erste Hook oder der erste Zeile heißt, Ups, schon wieder gratis gekocht als Christ. Stift ein. Das heißt, ich muss diese Probleme oder diese Wünsche, wo ich wirklich in den Gedanken, in den Gefühlen hervorrufen kann. Das ist das, was verkauft. Aber es verkauft nicht, wenn ich solche allgemeine Fluske, möchtest du mehr Zeit, möchtest du mehr Freiheit, möchtest du mehr Farmonie, möchtest du mehr Ruhe, das ist alles zu allgemein. Ich könnte jeder gemein sein darunter. Also du nimmst bitte zuerst ein Verkaufspust von denen, die ich vorbereitet habe, raus für dich und du beginnst rot und grün, markieren, wo sind die Probleme, die ich angesprochen habe und wo sind die Wünsche, die ich angesprochen habe. Also das ist jetzt spezifisch für Imgard die Aufgabe, aber kann jeder machen, der jetzt einfach loslegen möchte. Irgendwann hat schon 1000 Foluer, das heißt, sie darf beginnen schon verkaufen und deshalb sind diese Post für sie wichtig. Die anderen, die noch keine Foluer haben, mit denen werden wir Rills machen, die zuerst mal Foluer bringen. Silvia, die Teaching Post und warum nicht Post? Ja, was ist damit? Wo kommen die noch? Die Teaching Post sind eigentlich Kaufentscheidungsposte, das habt ihr schon bekommen, das ist drinnen im Mitgliedsbereich. Ah, okay. Da haben wir 25 solche Texte von uns, die extrem gut funktioniert haben, da sind die Teaching Posts. Und ich habe jetzt nur einen Einwand reingetan, weil zuerst geht es darum, dass wir die anderen zwei Sachen lernen. Also genau den Verkaufspost und den Beweispost. Wie habe ich jetzt 3,3 reingetan und einen Einmann? Ich habe jetzt den Anverkaufspost gemacht, ich habe jetzt einfach einmal drei Stunden dazu gebraucht und ich habe mir gedacht, was man halt möglich ist, mache und er ist mir ein bisschen zu verkäuferisch geworden. Okay, schick mir den Link, ich schaue mir das an. Ja, und mache jetzt uns nächstes dann den Beweispost. Ja, gut. Also das ist immer die Reihenfolge. Zuerst verkaufen wir, dann beweisen wir, dass das funktioniert, auch machen wir Einwände. Und beim Beweispost, wenn ich jetzt diese Friseurinnen noch nicht gekocht habe, ich mir dann die Beweise, wie ich sie erlebt habe. Genau, sehr gut. Du nebst einfach deine eigene Beispiele. Also wenn jemand noch keinen Kunden hatte, unter denen die sie jetzt kochen möchte, dann nebst du einfach dich. Ja. Weil du dieses Problem schon sicher gemüßt hast. Ja? Ja. Sehr gut. Danke. Was nehmen die anderen davon mit, was ich jetzt mit ihrem Gart gemacht habe? Was nehmst du für dich mit? Ich? Ihrem Gart, du kannst auch sagen, sag und die anderen wollte ich dann auch noch hören. Also jetzt noch genauer, ich nehme mit, dass ich bei den einzelnen Posts genau schaue, was sind die Wünsche und was sind die Probleme. Das nehme ich davon jetzt mit. Okay, richtig gut. Danke, Andrea. Danke. Also, dass nur die Gedanken und Gefühle verkauft werden, und nicht so das allgemeine Weh, Harmonie, Freizeit oder so. Ja. Ja, dass wir mehr auf die Gefühle Gedanken. Richtig gut. Je spezifischer wir sind, desto mehr Suche, Anziehungskraft hat unser Text. Also oft sagen Menschen zu meinen Texten, heißt deine versteckte Kamera zu Hause bei mir. Oder sie sagen, dass ich sie einsaugere in die Texte, wie ein Staubsauger. Und das wollen wir erreichen. Sehr gut. Elisabeth, was nehmst du mit? Dass ich mir diese fünf bis sieben Situationen, die ich schon mal aufgeschrieben habe, nochmal anschaue und das dann vergleiche und erkenne, was dafür Wünsche hinterstecken. Das ist das eine, das zweite ist endogenztechnische Sache, dass ich gucke, dass ich das überhaupt finde, deine Vorlage im Mitgliederbereich. Das ist ja nicht drin, du findest da noch nicht. Weil du sagst, du hättest schon reingestellt 25 Teaching-Posts. Das Kaufentscheidungsbooster heißt es. Ja, das ist doch in dem, auf der Facebook-Seite. Nein, im Mitgliederbereich. Und das dann finde ich das bestimmt. Das wird mir gelingen. Jawohl. Gut, dann warte ich darauf, dass es da drin ist, ob ich gucke mir... Das ist schon drin, Kaufentscheidungsbooster ist schon drin. Okay. Das ist ein Google Drive-Dokument, was ich jetzt gezeigt habe, das ist noch nicht drin. Ja. Wie heißt das Kaufentscheidungsbooster? Booster. Booster. Aha. Ja, warum ich das noch nicht gefunden habe, weiß ich nicht. Okay, das suche ich mal und dann vergleiche das mit dem, was ich schon gemacht habe. Genau. Ja, danke. Danke. Anna. Ich finde das klasse, diese Idee, dass man die vorher schon anlegen kann für ein Thema, so wie du das jetzt in dieser Tabelle zeigst. Also das macht es deutlich einfacher, weil ich von Anfang an gleich den Leitfaden schon habe und dann passt der Anfang zum Ende und umgekehrt. Also das finde ich toll. Und ich sage euch noch einen, noch etwas. Ihr könnt auch zum Beispiel meinen Text nehmen. Also zuerst schreibst du deinen Text, ja. Und dann sagst du, und ich gebe dir jetzt einen anderen Text und behalte die Struktur des anderen Textes und schreibe meinen Text um. Kannst du auch so etwas eingeben? Ja? Okay, sehr gut. Andrea. Ich habe eigentlich schon gesagt. Ja, deine Hand war noch oben, Elisabeth. Ah, okay. David, wolltest du noch etwas sagen? Ja, ich wollte fragen, wie dieses Dokument jetzt findet. Dieses Google-Dokument ist es schon freigegeben, dass ich das sehen kann? Nein. Ich muss noch rein hier fragen, wie das geht. Ah, okay. Weil ich das, also normalerweise ist es so, dass ich das rein tu, als Link. Und dann öffnest du das und dann musst du das für dich kopieren, weil wenn du hier rein schreibst etwas, dann sehen das auch alle anderen. Und das ist nicht gut. Das heißt, ich muss noch rein hier fragen, wie wir das lösen. Okay. Und wie kann ich das jetzt machen? Oder du löst es zuerst? Geht das so? Die Reihenfolge? Ja, aber ich versuche das morgen schon gerne lösen zu haben. Ja, ich habe gar nicht. Super, danke dir. Dann tun wir ein Foto rein in die Gruppe, dass ihr wisst, dass das fertig ist. Sehr gut. Danke dir. Gut. Und ich darf doch fragen, ist diese Tabelle mit Excel gemacht? Oder? Nee, es ist Google Drive, kein Excel. In Google Drive ist es. Und da ist einfach diese Tabelle gebaut. Ich weiß nicht, wie, ich habe das einfach kopiert für mich, weil ich das liebe. Eigentlich war das so, dass ich links immer wieder meine Texte und rechts chat die Texte. Ja, das ist sehr gut, dieses Gegenüberstellen. Gut, ich habe einiges auch schon auf Google Drive. Da gucke ich mal, dass ich das auch finde. Das ist also eine Tabelle, die auf Google Drive schon vorgegeben ist. Erinnert nicht für euch frei. Nein. Das werden wir morgen lösen und dann habt ihr es. Das habe ich verstanden. Allgemein ist bei jedem in Google Drive so eine Vorgabe für Tabellen zu machen, ne? Das weiß ich nicht. Also, okay. Ich habe meine meisten Dokumente sind in Google Drive. Also nicht mehr gehört. Ja, meine Frage ist, wie komme ich an eine Tabelle an die ganzen Striche? Ich habe das einfach kopiert aus einem Dokument. Okay. Man kann das kopieren und dann hast du es. Gut. Danke. Gute Idee. Danke. Okay, dann. Meine Meinung habe ich jetzt. Okay, dann letzte Frage. Was nimmst du mit? Was hat geholfen? Elisabeth, dann Irmgard. Ja, ich nehme mit von Rangier. Füllen, füllen, füllen mit dem Wort Gottes. Sich da zu die Zeit nehmen und glaube dem, der den Glauben hat. Und darüber meditieren und nicht einfach weiterlesen, weiterlesen, sondern wenn ein Wort für mich wichtig ist, dass ich mir das mal verinnerliche und das wieder kaule wie eine Kuh. Genau. Danke dir. Danke. Irmgard. Ich nehme mit, dass ich eine positive Erwartungshaltung habe, weil ich so geliebt bin von Gott. Und dann nehme ich nur mit, dass ich jetzt genau aufbaße auf all die Alltagssituationen, die sie zeigen und genau. Und fühle tiefer die Gefühle ansprich und die Situationen. Richtig gut. Und Irmgard, wenn du daran denkst, zum Beispiel heute haben zwei Kunden angerufen, nun tauchen Kunden, das schon alleine kannst du nehmen. Ja, da mag ich noch was teilen. Ich habe ja Erkenntnis in der Facebookgruppe geteilt, dass ich mir jetzt so viel Angst gehabt habe in der Früh, einmal gespürt habe, oder das ist halt so, kam an Jesus ist in mir und ich in ihm. Und das hat mich so beruhigt. Und dann bin ich auf die Idee, guck mal, ich habe mir von Chatshippity ein Bild von Jesus ausdruckt. Und... Ja, genau. Und das ist jetzt, das ist Jesus, also so schaut er mir an, er freut sich so über mich. Und das habe ich jetzt in den Terminkalender reingeben. Und die nächste Kunde, die angerufen hat, das war die, die gesagt hat, es geht ja nicht gut. Und die kommt am Montag, da magst du mir mehr erzählen. Genau. Und heute eben die zwei neuen. Richtig schön Irmgard. Ja. Also du brauchst nur die Alltagssituationen von deinem Leben nehmen, nur jeden Tag, dazu ein Postschreiben und alles gut. Sehr gut. Ja gut, danke. Anna. Genau. Also mir hat das ja gut gefallen, dieses Vorarbeiten können, mit den Tabellen. Und ich will die Judith auf jeden Fall nochmal kontaktieren. Stopp, stopp, die Martina muss raus. Martina, schickst du mir deine Positionen und all diese Sachen zu, die du jetzt konkret gemacht hast, letzte Woche. Sorry Anna, aber ich sehe Martina muss rausgehen. Mach mal bitte. Das habe ich schon gemacht. Ich habe gemerkt, dass ich das vergessen habe. Aha, noch nicht zugeschickt. Ja, ich habe es aber jetzt gerade mehr beherbemacht. Okay, gut. Danke dir. Tschüss. Anna, sorry. Ja, genau. Also das mit der Tabelle vorarbeiten, das mag ich sehr. Und das zweite, dass ich die Judith nochmal kontaktiere und das nochmal anstreche. Sehr gut. Danke, Katharina. Ja, ich werde mal mitnehmen, eine lockere Haltung, weil wenn die Berufung da ist und dann... ...kurs nur abgerufen werden, wenn man locker ist und wenn man entspannt ist. Und dann einfach die Entscheidung zu treffen. Denn wenn man die Entscheidung trifft, ums Wie kümmert sie Jesus? Das hat man heute auch sehr geholfen. Ja, und einfach für mich persönlich rauszuhören oder zu erfragen, was ist das Größte, was ist die größte Herausforderung von den Menschen, mit denen ich nicht sprich. Richtig. Sehr gut. Sehr gut. Andrea. Ja, also mich hat es jetzt nochmal bewegt mit dieser Joseph Prinz, mit dem dritten Tag. Ja, das ist so ein... Ja, jetzt dieses Jahr, der Wiederherstellung ist und es ist ja so mein Thema gerade Eltern. Und ja, ich weiß, dass ich da zum Segen bin, aber mit Aber, sondern ich entscheide mich da, dass es wirklich gut wird und dass dann eine Wiederherstellung kommt. Also das ist jetzt für mich ein Thema, wo ich angehe, weil dieses Jahr dann auch. Ja. Sehr gut, Andrea. Und ich habe noch das Gefühl dazu, er macht es, nicht du. Genau, er macht es und ich nicht. Du brauchst nichts machen. Ja, wie du Günder gesagt hast, ich bin die Harmonie. Also wenn ich da reingehe, einfach zu wissen, ich bin die Harmonie und dann ist es auch noch nicht genau. Sehr gut. Also das nämlich und dann lauf mal alt. Also einfach für die Tipps, viele Tipps gerade. Also das mit Insta, das war für mich echt wie ein Berg und jetzt merke ich langsam, es kommt ein bisschen Klarheit rein. Danke. Richtig gut. Danke. Karin? Was nehme ich mit? Ja, ich gehe jetzt erst mal in die Ruhe und kau wieder wie eine Kuh. Das andere frage ich jetzt den Heikort um den nächsten Schritt, weil im Moment sehe ich alles auf einmal Insta und meine Facebookseite und meine erste Kundin und neue Themen und ich muss jetzt einfach schlafen. Okay, aber da möchte ich nur kurz einhaken. Wenn du Facebook-Gruppe machen möchtest, dazu müssen wir Werbung schalten. Ja, ich habe ja meine Gruppe, aber die ist da, ist jetzt das, alles schon total einschlafen, die letzten halbe Jahr. Das macht nichts. Das machen wir, das können wir ganz schnell überleben, aber da geht es darum, wenn du Facebook machst, Gruppe, dann müssen wir Werbung schalten, das heißt 10 Euro mindestens am Tag Budget. Das ist deine Entscheidung. Möchtest du das jetzt machen, bevor Kunden kommen oder nicht? Ja, weiß ich noch nicht. Aber das ist einfach das, das ist das andere. Ich weiß nicht, aber du kommst jetzt auch darauf an, wenn ich mit euch weiter gehe, aber das sind viele Fragen, ich muss dir schreiben Silvia. Okay, schrei mal erst dann. Wenn ich mit euch weiter gehe, möchte ich da wieder was investieren, dann wollte ich das noch rauskriegen, wie das mit der Sarah ist, ob ich da den Kurs buchen soll kann muss. Ja, ich habe da jetzt einige offenen Fragen noch. Dann werden wir alles klären. Versprechen wir das schreiben wir, ja? Ja, mache ich. Sehr gut. Diana, was nimmst du mit? Ja, was mein Text angeht, auf jeden Fall, dass es immer noch ein bisschen zu kompliziert geschrieben ist, zu verschachtelt und so. Du bist ich, ich bin auch verschachtelt. Ja, genau. Und jetzt bei Rene war es auf jeden Fall nochmal sehr gut, wo es nochmal so um Symptome ging, die ich so übernehme von anderen. Und ja, wo er echt nochmal gesagt hat, dass das schon ja allen Hinweis ist, da ist was bei meinen Klienten zum Beispiel, wo ich halt sofort drauf reagieren kann. Ja, das einfach sagt, okay, Feind, du kannst jetzt echt die ganzen Symptome einfach nehmen. Genau, hier regiert sozusagen ein anderer Geist. Ja, sehr schön. Anke, dir. Klar, dir, was nimmst du mit? Ich hatte noch eine Erkenntnis, gerade bei deinem Mann. Und das, dass ich manchmal einfach so die Sachen in meine Kunden reininterpretiere, oder in meine zukünftigen Kunden reininterpretiere, die dann die ganze Geschichte komplett blockieren. Und das muss mir klar sein, da will ich mehr Freiheit im Kopf. Und mehr, ja, genau so. Sehr schön. Sehr gut von dir. Ja. Karina, du hast wieder deine Hand und Andrea oben. Ich hätte nur noch eine Frage. Wie geht man denn in den anderen Raum eigentlich, also für die Zukunft? Du gehst mit der Maustaste nach unten und dann steht Breakerzsession. Vier, vier Recke. Wie so ein Würfel. Eps, da steht nur Eps bei mir. Dann nehmen rechts noch Breakerzsession. Oder mehr? Also mehr, ja, genau. Und da kriegst du drauf? Okay. Und dann ist man schon drin, oder? Jetzt ist Rainier schon hier. Ja, aber nur dort draufdrucken und das war's dann schon. Auf Beitreten geht es. Okay, super, danke. Ich habe noch eine Frage. Den Namen für meine Methode machen wir nächste Mal. Ja. Ja, ne? Nächste Woche. Hat noch Zeit. Danke. Danke. Und schönen Geburtstagsfeier heute Abend noch. Happy Birthday to you. Danke, danke. Lieber Rainier, happy birthday to you. Vielen, vielen Dank für das