Und zuerst möchte ich mal etwas sagen, was uns gut das getan hat, Annette. Du bist jetzt frisch das erste Mal in dieser Gruppe dabei. Also wir beginnen immer wieder mit der Frage, was hat sich gut das getan? Das kennst du schon gut? Und wir haben ein Workshop angekündigt. Elizabeth, warst du dazu völlig? Okay, weil ich nicht so sehr die Menschen gesehen habe. Ich war von der, ich bin ja krank geworden. Und ich war aber von der vierten, vom vierten Thema an war ich mit dabei. Das andere muss ich dann noch nachgucken. Okay. Aber, Karin, wie habe ich gesehen? Gestern beim Workshop. Und was ich euch erzählen möchte ist, wie, also wir haben 160 Anmeldungen für das Workshop. Und das erste Mal haben wir das mit Werbung gemacht. Und so ein ähnliches Workshop haben wir letztes Jahr im August gemacht, fast mit dem gleichen Titel und da haben sich ohne Werbung 100 Menschen angenähtet. Ja? Und dann wusste ich, dass okay, dieses Thema kommt gut an. Dann können wir da online gehen, das sichtbar machen, dafür Werbung machen. Und was mich total begeistert, wir haben heute mehrere Gespräche gehabt. Sehr, sehr gute, haben auch gut geklappt. Und die Menschen haben zwei Stunden lang einfach zugehört. Wir haben das gestern sehr lange gemacht. Wir wollten das nicht so lange machen. Und das war einfach total spitze, wie wir da die Botschaft von Jesus so in diesem Fach, wo wir drinnen sind, weitergeben können. Also wir haben über Business geredet, aber ständig auch die Botschaft mit den Schöpfungsprinzipien und so weiter und so fort weitergegeben. Und heute habe ich mit einer Ärztin geredet. Und Kunden? Ja. Und dann habe ich ihr auch erzählt, dass wir schon so einigen geholfen haben, die in diesem medizinischen Bereich unterwegs sind. Und dann habe ich sie gefragt, möchte sie diese christlichen Inhalte auch in ihr Coachingprogramm reinbringen. Und dann hat sie gesagt, also wenn es eine Möglichkeit dafür gäbe, dann ja. Und dann habe ich gesagt, na klar, gibt es dafür eine Möglichkeit, das ist unsere Entscheidung, was wir da reinpacken. Und das hat mich heute so sehr begeistert, weil das so einfach war. Und als wir begonnen haben, dann habe ich meinen Papa im Himmel gesagt, also okay, wir können uns schon auf Christen spezialisieren. Aber irgendwie war in mir nicht drinnen, dass da 160 Menschen sich anmelden für ein Workshop, die Christen sind. Ja? Und das war gestern einfach für uns auch eine richtig schöne Erfahrung aus der Hinsicht. Und da sind vieles im technischen Bereich schief gelaufen und wir waren voll ruhig. E-Mails wurden rausgeschickt, die vom letzten Workshop waren für eine E-Mail nach dem Workshop und die Menschen waren noch gar nicht im Workshop. Also da sind so viele Sachen schief gegangen. Und das macht nichts. Also ich habe von keinem Menschen irgendwelchen bösen Ton gehört. Ja? Dass sie gesagt hätten, wir sind unprofessionell oder was auch immer. Das war absolut gar kein Thema, kann schon sein, dass jemand das gedacht hat, aber macht nichts. Und das ist auch ein Thema, was für uns so wichtig ist, weil das unsere Kunden wieder hilft. Auf jede Kunden wollen zuerst perfekt sein, bis sie starten. Kennt das jemanden? Ja? Wer in seinem Ortschaft wohnt oder schläft in deinem Bett? Das kennen wir gut, ha? Ja? Also dieses Perfekt sein. Und deswegen, wir haben so viele Sachen schon gehabt. Wir haben hier das erste Mal, sind so richtig, haben wir gesagt, erst mal was Großes, so richtig live in Facebook. Und wir haben gestartet, von zwei Minuten drin, ganz Jochenstein, zack, ohne Strom. Die ganze Stadt hier, die ganze riesengroßen Jochenstein-Stadt war ohne Strom und wir auch und ohne Internet. Und ein paar Minuten später war es wieder da und wir haben gestartet und allen waren wieder da. Also auch da darauf zu vertrauen, also wir haben ja so viele Coachings in Anspruch genommen und auch das letzte große Coaching, wo wir drin waren, die waren alle begeistert von unserer Zahl. Das, was wir reingeben und das, was zurückkommt, weil wir geh hoch zwei haben. Gottes Kunst. Und das nicht nur wir, ja? Also wir, wenn ich immer so sage, das gehört uns alle. Gottes Kunst in allem, was wir tun. Und ich möchte euch bitten, dass du dir vorstellst, dass zu deinem Workshop zuerst vielleicht zehn Menschen kommen, dann 20 Menschen, dann 100, dann 160. Also beginne darüber einfach nachzudenken, wie cool das ist, wenn ich auch für mein Workshop Werbung schalte, ja? Und wenn wir dadurch alle zusammen immer mehr Menschen miteinander abholen können. Beginne in diesen Zahlen, die wir jetzt haben, einfach dich auch zu sehen und viel mehr. Ja, also zum Beispiel, unser bestes Riel ist 45.000 und Yasmin hat schon einen Riel mit 55.000. Also ich liebe es, wenn ihr uns überholt. Ja, bitte, macht es. Und früher war das für mich auch so, oh, jetzt sind so viele Leute im Raum, ja? Jetzt wird es schwieriger. Denk immer wieder dran, du redest nur zu einer Person. Egal, wie viele drin sind. Du redest zu jedem einzelnen. Aber du redest nur zu einer Person. Und das hat mir geholfen, was macht es eigentlich, der Unterschied, um fünf Leute da zu sitzen oder 5.000? Wenn du dir deine Botschaft bewusst bist, wenn du weißt, dass deine Botschaft ist, dann ist das Wurscht, wie viele Leute da sind. Wir reden immer nur zu einer Person. Zu jedem einzelnen. Auch wenn es 5.000 sind, auch wenn es 500.000 werden, sind es bis jetzt noch nicht. Ob es sich heute ja die Vision für Millionen von Frauen, dieser hat Gott ihr im Herzen gelegt, dieses demale Wertschätzung hineinzubringen. Wenn wir das bei einer Person nicht können, können wir es nicht auch nicht bei einer Million. Aber auch wenn es eine Bion ist, ist es nur eine Person zu wen berichten, zu jedem einzelnen. Und dann möchte ich noch etwas erzählen, weil das extrem erfolgreich war gestern. Wir haben sehr, sehr gute Feedbacks von den Menschen, wie sehr sie berührt sind, weil sie alles gelernt haben. Und ich möchte euch erzählen, dass ich währenddessen und nachher unter Attacke war. Das heißt, währenddessen habe ich gedacht, wir sind Schlafmützen. Ich kann das nicht erklären, aber wir waren so ruhig. Ich habe das Gefühl, wir sind wie auf Sparflamme. Und ich wollte eigentlich ein bisschen Begeisterung und so etwas Mitreißendes reinbringen. Aber wir waren wirklich wie so... In der Ruhe. Also wir waren extrem ruhig. Und dann habe ich gedacht, naja, wenn wir so keinen Mitreißen, was wir davon sein und solche Gedanken kamen. Und das erzähle ich euch deshalb so ehrlich, weil es normal ist, dass wir in unserer Berufung leben und dann währenddessen davor oder danach blöde Gedanken da sind. Das ist eigentlich nur eine Bestätigung dafür, dass wir richtig unterwegs sind. Ja, also wir sind auch nicht Ur, ich weiß nicht, Wundermenschen in dem Sinne, dass wir diese Gedanken nicht haben. Nur wir haben gelernt und lernen auch immer besser damit umzugehen. Und dann habe ich darüber nachgedacht, wir sind aber... Also das ist unser Spezialgebiet, dass wir unseren Kunden helfen in diese Ruhe reinzugehen. Dass wir nicht in Aktionismus gepusht oder getrieben sein oder sowas ähnliches, unsere Sachen alle umsetzen. Ja? Und dann, warum kann ich nicht davor genauso sein, wie ich auch danach bin? Ja? Also das kennt Reinhard manchmal, bin ich so richtig ruhig, manchmal bin ich so richtig flippig. Also beides gehört zu mir, auch dieses flippige gehört zu mir. Aber gestern war wirklich so, wenn ich gedacht habe, jetzt könnten wir mal ein bisschen Gas geben. Oder jetzt könnten wir mal ein bisschen, mal zackig oder Feuer oder was auch immer, Begeisterung reinlegen, war nicht möglich. Und ich glaube, dass das von unserem Papa so geregelt. Ja? Also ich bin sehr dankbar dafür. Und wir haben sieben Gespräche durch dieses Coaching von gestern. Umsatz von heute. Das haben wir jetzt nicht, dann ist es sehr gut. Wir erzählen dann am Ende, ja? Sehr gut, Umsatz ist schon heute. Und ich würde das nur sagen, weil das liegt nicht an uns. Ihr habt genau das Gleiche. Es geht wirklich um diese G-Hoch 2, Kunst Gottes zu haben. Und auch wenn ihr dann eure Veranstaltung gemacht, wenn du, liebe Elizabeth, auf, wie heißt die Insel? Kalimero. Kalimero. Kalimero. Kalimero. Was dann auch hin? Gott geht dahin, ja? Weil du dahin gehst. Und er bewegt es, er macht es, er tut es, er vollbringt es. Wenn wir in der Ruhe sind, wenn wir in diese Frieden sind, wenn wir uns selbst zurücknehmen, wenn wir die Menschen was beweisen wollen, das kennen wir auch von vielen anderen Menschen. Und von uns. Wenn wir versucht haben, etwas selber durchzubringen, das kam nie an. Es wurde holprig, es wurde schräg, aber wenn wir wirklich in dieser Ruhe drin sind, in dieser Frieden drin sind, er wirkt er durch uns und das war herrlich. Und Herr Pater, jetzt vorhin, Verkaufsspräch zugehört vor Zevia, ich habe dann gleich, über das gesagt, gleich Sende hingelegt und das aufgenommen, die war so im Flow, so im Fluss drin, so in der Liebe drin. Die Frage, die sie gestellt hat, rausgefordert und gesagt, so können wir nicht, so können wir aber. Und das wünsche ich für uns, für uns jeden, immer mehr in dieser Ruhe und Klassenheit, die Sache zu machen. Was deine Berufung ist, es bringt so viel für die Menschen. Die Menschen sind so hungrig, die Menschen, die brauchen euch. Und das hat meine Bitte, beginne das wirklich vorzustellen, du Katharina, dass du da in Österreich, ja, 100, 200, 300 Mamas hilfst, wirklich mit den Kindern, die so richtig scheiß sind, die nicht aus sich herausgehen und so weiter. Stellt dir das vor, wie die Mamas aufblüren, wie die Kinder aufblüren. Stellt dir das vor. Ja, das ist gut. Ja, das ist gut. Wie da vielleicht sogar noch Zentren entstehen, wo, wo du dich sogar noch, wo viel mehr Menschen dahin kommen können, wo Lebensschulen entstehen. Mhm. Ich bin so gespannt, was jetzt auf mich zukommt. Ja, wer weiß, bin auch über alles. Ja, wir alle, wir Christen sind ja nicht ganz dicht und das ist gut so. Wir sind oft auf alles. Genau. Und Karin, stell dir bitte auch vor, wenn du diesen Eltern, die Kinder haben mit Behinderung helfen kannst, ihr Leben zurück zu gewinnen. Schau mal diese Wort auf, gewinn dein Leben zurück. Es stellt dir voll, aber ich denke an 100 Familien, an 200 Familien, an 300 Familien, ja? Wir dürfen das im kleinen Kreis ja auch schon erleben mit dem Bruder von Silvia. Wir sind jetzt zwei, drei Mal im Jahr eine Woche bei Silvias Bruder zu Hause. Weil die haben auch zwei behilderte Kinder und die haben vor bis letztes Jahr ... Vor letztes Jahr. Vor letztes Jahr, 24 Jahren, kommt sie nicht in Ruhe in Urlaub gehen. Jetzt dadurch, dass wir da sind und sagen, okay, wir passen auf den Kind auf, der passiert so viel, dass die einfach in diese Ruhe einkeren. Die sind noch nicht christlich, aber sie spüren, was für eine Liebe wir hineinbringen. Das war einfach diese Zeit, auch in der Woche dort hingehen und die 25-jährige, 24-jährige Tochter einfach helfen, unterstützen, Bindel wechseln. Und alle sind sagen ... Ich brauche immer wieder etwas für meinen Rücken, aber das darf Gott auch noch wegnehmen, dass ich da die Kraft habe und das bin das nicht auf meinen Körper drauf geht. Das ist so wichtig, dass diese Kinder und diese Eltern unterstützt werden. Da kommt so viel Lebensenergie da rein und die folgen dann an zu fragen, warum machst du das? Brauchst du Energie? Brauchst du Kindestätik-Kurs? Er redet miteinander, bitte. Ich habe schon so gute Möglichkeiten, wie sie eben kann, aber es ist einfach ich mache es. Ich mache zu wenig Sport. Nein, ich zeig dir, wie das geht. Ich könnte dich tragen, auch, du weißt, du bist meiniges größer und dich transportieren, ohne dass ich auf meinen Rücken dabei kaputt mache. Ich möchte dich gerne wissen, von mir telefonieren wir. Ja, unbedingt. Und ja, danke. Ich wollte auch sagen, eine Mama hat gesagt, ich wäre so froh, wenn ich mal in Ruhe auf die Toilette gehen kann. Genau. Schreib das bitte auch auf. In Ruhe aufs Toilette gehen. Das ist im Post, das muss rein oder auf der Webseite. Ja, okay, danke. Hast du auch gesehen? Ja, ich habe schon auch gesehen. Okay. Und das Gleiche erinnere ich aber, denkt darüber über die dominanten Männer und ihre Frauen, Ehefrauen, ja, wie du ihnen helfen kannst, ein Ehe auf Augenhöhe zu führen. Aber denk an 100, an 200, an 300. Ich habe mir gerade den Satz aufgeschrieben, ein bisschen ungedreht von Karim, zu den Ehefrauen zu sagen, hol dir dein Lachen zurück. Ja, richtig gut. Sehr gut. Und was ich noch sagen wollte, gestern, ihr habt ja nur vor Ruhe gestrahlt. Das ist so anders zu den Workshop von den, ich sag mal, weltlichen Coaches. Der hat ja nur vor Ruhe gestrahlt und das hat auch mir in meiner Erkältung ein bisschen geholfen. Ich bin da ganz gut darüber weggekommen, aber diese Streitigkeiten zwischen Herrn Doktor und seiner Angebieteten, die haben mich schon mitgenommen. Aber heute, das letzte Mal, dass sie online waren, war 8.30 Uhr heute im Morgen und sonst sind sie den ganzen Tag mit Workshops und so was bei WhatsApp unterwegs. Und ich höre keinen Ton, kein gar nichts und ich glaube, sie sind unterwegs und ich bin die Ruhe selbst. Echt? Und diese Gunst, Ranie, die habe ich, ich hätte es nicht aus mir herausmachen können. Das war nicht ich, die gesprochen hat. Ich habe mir vorher noch nicht einmal überlegt, wie sagst du es. Es kam einfach und mit einer Stimme, ich habe gesagt, wo hole ich das? Ich hole es gar nicht her aus mir, sondern ich bin so dankbar, dass ich so geführt bin. Wichtig, fantastisch. Und stellt euch vor, ich habe also einen ganzen Tag hier ein Kärtchen. Ein Kärtchen. Das ist gut und heilt auf Lagomera. Ankommen, die kommen jetzt, ich fahre hier erst eine Woche später. Und dann habe ich das Gespräch mit dem früheren Workshopbewohner von mir sein, lieber Dennis, endlich heute geführt und er hat ja gesagt, für drei Monate. Was ist das? Dennis. Und ich habe das also geschafft, seine Herausforderung auf eine kurze Sache zu wünden, indem er wieder Herz auf Lacht mit seinem Sohn. Sehr schön. Da hat er gesagt, das ist es. Und das kam auch von oben. Trotz meiner Erkältung, ich habe ihm noch nicht den Preis gesagt, weil er jetzt Kommion hat und ich habe gedacht, wann wir das machen, abwarten. Aber er kennt ja meine Preise und nach Lagomera, im Juni, sag ich es ihm dann. Und er ist dabei, er hat gesagt, ja, das ist ein tolles Ziel. Richtig gut. Wunderschön, aber das kam nicht durch mich. Das spüre ich immer mehr. Und ich habe gestern so eine Ruhe ausgestreit, wie tragend. Nicht, Karin? Tragend. Wunderbar. Danke, die Elizabeth. Ganz wichtig zu wissen, das war nicht von uns. Trotzdem macht das durch uns. Und selbst, weil nicht auszublenden. Es ist so wichtig, dass wir uns da nicht ausblenden, sondern in diese Dankbarkeit hineingehen. Dass er das durch uns macht und aber durch uns. Also wir dürfen da schon uns selbst da auch wirklich ein Nase fassen und sagen, wow, Papa. Danke, dass du das durchmachst. Ein Wunder nach dem anderen, das ist fantastisch. Schau auf, Lagomera, nach größeren Möglichkeiten. Wenn du da kennst, solche Sachen wehrmachen möchtest. Wo viel, viel mehr da sind. Wo viel, viel mehr da sind. Da sind ja 50. Na, vielen, vielen Leute sind ausreichend. Du nimmst halt einige Kutschingskollegen von hier mit und dann ist es leicht machbar. Ich habe nicht verstanden. Du hast da coachen in dir und der macht das. Ich habe nicht verstanden. Der wichtigste Coach ist in dir und der macht das. Ja. Lass dich nicht überfordern, wenn du spürst, da sind auf einmal 50 Anwälungen. Ja. Vor allen Dingen, ich kann ja auch nicht so viel Aktenordner und alles mitnehmen und Bücher. Ich muss ja alles hier haben. Und sei Dank, dann kannst du dich nicht umbeißen. Du brauchst nur jemand. Du brauchst nicht da haben. Nur ihm, nur das Bewusstsein, dass er es wacht. Ja, ich kann das auch gar nicht. Ich habe nur vorgearbeitet und da muss es so sein. Aber er stürzt auf dich. Ah, ah, ah, ah, ah, ah, ah. Wenn du dann bist und dieser neue Kunde kommt, dann bist du schon über 15.000 Euro umsatz. Habe ich richtig gerechnet? Ich muss doch mal nachschreiben, ich glaube nicht. Ja, wenn ich nachschreibe, nehme ich immer nach. Aber dann bist du schon über 15.000 Euro. Ich glaube noch nicht. Aber ich rechne es mal zusammen. Und da kam ich gerade an 9. Aber ich rechne es mal zusammen. Ja, gerne. Das ist wichtig für dich. Ja, das ist wichtig. Auch für dich. Auch für mich. Ihr dürft wissen, was sich da einbringt. Wir feiern, wir machen es nicht, das Geld deswegen. Aber wir folgen uns, dass Gott uns versegt hat. Und wir dürfen da jedes Mal dankbar sein, wenn wir wissen, wie viel er uns segnet. Ja. Ich denke, wo Annette da ist, habe ich mal eben sagen, als ich Karl das erste Mal in Präsenz kennengelernt habe, da war ich ja so reingefallen und hatte ja 10.000 bis 18.000 Euro verschleudert über Internet. Und da habe ich ja so viel Schuld gehabt. Und da hat Karl mir die Hände auf meine Hände gelegt und hat gesagt, weißt du was, Elisabeth? Du wirst es siebenfach wieder reinholen. Allein mir auch. Da muss ich ab und zu nochmal deinem Tränken, dann kann ich nicht. Da möchte ich gerne etwas sagen. Alles Geld, was es auf diese Welt gibt, gehört uns am Papa. Ja. Also nicht nur das Geld von Bill Gates, nicht nur das Geld von Elon Musk und nicht das Geld nur von Ben Scheichs, sondern alles Geld gehört ihm. Und ich bin von Beruf so. Sohn ist das allerhöchste, der alles Ganze gehört. Wenn ich eine Entscheidung treffend für etwas etwas ausgebe, das Geld, was ich ausgebe, gehört nicht mehr. Es gehört ihm. Und wenn ich es mit einem guten Gewissen ausgebe, aber es vielleicht da im Nachhinein falsch ist, wem gehört es dann? Wem gehört es dann? Es bleibt bei ihm. Es ist ein sortiertes Neu. Es bleibt in der Familie. Das Geld bleibt immer in der Familie. Und das, was ihm gehört, gehört uns, sagt die Bibel. Auch wenn wir falsche Entscheidungen treffen, wie wir das Geld ausgegeben haben, kein schlechtes Gewissen haben. Wir haben 50.000 in einen Coaching eingegeben, wo wir gelernt haben, wie wir es nicht machen wollen. Das Einzige, was wir dann zuerst hatten, war eine Webseite mit einem Mitgliederbereich, wo funktioniert. Und ein paar Jahre später, vor zwei Jahren, letztes Jahr, ging das auch in die Brüche. Aber er hat uns das Geld gegeben, dass wir die 50.000 zahlen können und uns trotzdem in dieser Zeit überreicht gesegnet. Wir dürfen locker sein mit dem Geld. Auch wenn wir Fehler machen. Ganz wichtig. Wenn wir locker sein mit dem Geld, desto lockerer wir sind mit dem Geld, desto mehr das Geld fließt. Fließt das Geld zu uns. Gehen wir knausrig mit uns um, geht er auch knausrig mit uns um. Fließt das Geld nicht zu uns. Aber das, was ich damals gemacht habe, das darf man niemandem erzählen. Nein, Elisabeth, genau das ist der falsche Ansatz. Möchte ich jetzt nicht wissen? Ich möchte jetzt nicht wissen, was es ist. Aber sag, egal. Ja, was ist das? Was soll es? Ist es passiert? Was ist es? Aber was ist es? Das ist unscht. Das hat mir damals, als Karl, das sagte, wie ich schuppen von den Augen. Und er sagte, das ist keine Nächstenliebe. Lass das sein. Du bekommst es nicht sieben, sondern 77-mal. Er ist mehr zurück. Okay, danke. Schreckt einfach aus. Das Alter, was hinter uns liegt, vergessen wir. Wir gehen dahin, was vor uns liegt. Ja, danke. Und? Ich habe noch eine Frage. Ich wollte euch nicht unverbrechen. Aber Elisabeth, kennst du noch mal M.L. Leutern, was du da genau machst auf Lagomera? Also bietest du da so ein, wie nennt man das, Retreat an oder so was in der Art? Und wie hast du das organisiert? Könntest du dir das untereinander sprechen? Ja, finde ich gut. Sehr gut. Christiana, gute Frage. Und jetzt möchte ich Christiana von dir hören. Was hat es getan bei dir? Anette, Karin oder wir? Katarina. Ja, also tatsächlich, wie soll ich sagen, genau. Also, hat gerade der Kollege, mit dem ich Kontakt habe, der gerade ganz frisch und akut in einer Trennungssituation ist. Also intensiv Kontakt mit mir. Und also ich habe auch viele Impulse von Gott bekommen, die ich ihm die letzten Tage immer weitergeleitet habe. Und ich habe ihm auch angeboten, ihn zu kommen. Er war jetzt halt erstmal in so einer, weiß ich nicht, psychologischen Ambulanz oder irgendwie sowas. Und ich glaube, das möchte ich halt auch erstmal Fachleuten gerne überlassen. Aber ich trotzdem schicke ihm quasi Dinge, die ich so von Gott bekomme. Das ist aber jetzt mehr, weiß ich nicht, irgendwelche Bibelstellen oder andere Dinge. Und gucke einfach jetzt mal, ne. Er ist weiter in Kontakt mit mir und er weiß, dass es dieses Angebot gibt. Ich habe jetzt irgendwie keinen Preis genannt und nichts, aber genau. Das ist das eine. Also richtig, richtig gut. Und dazu sage ich danach noch etwas, ja. Ja. Okay, gut. Ja. Und ich habe von einem anderen Lehrgang, den ich noch nicht fertig abgeschlossen habe, wo ich noch so Trainingsprotokolle mit Coach Coaches machen muss. Genau, habe ich so in meinem Bekanntenkreis auch mal nachgefragt, ob jemand Interesse hat, mich da. Genau. Was hast du genau gesehen? Was hast du mir genau gesehen? Also später erzählst du, was du genau gefragt hast, möchte ich wissen, weil das ist für alle total wichtig. Ja, okay. Gut. Hast du noch etwas Gutes? Nee, das war es erst mal. Ansonsten habe ich versucht, mich in, genau, meinen Schämel, mein ich schämel etwas zu vergrößern. Ich muss noch ein bisschen mehr in meiner Selbstliebe wachsen. Nicht wichtiger nehmen. Ja, Spitzel. Ja, genau. Gut, danke dir. Dann machen wir zuerst noch mit dieser ersten Runde weiter. Wer macht weiter mit dem Guten? Was hat sich gut mitgetan bei dir? Ja, ich mache weiter. Ich habe ja eh schon auch, auch, ja, der Impuls, die Sicherheit, dass ich der Beliefvorschlage, ihre Tochter zu, ja, zu, zu beraten wächst. Und ich werde heute noch eine Sprachnachricht an Sie schreiben, dass man das innerhalb des nächsten Coachings einfach noch genauer ausarbeiten und nochmal genauer überlegen, welcher Rahmen wir das machen. Meine kleinen, kleinen Erfolge sind für mich relativ große Erfolge. Ich habe heute meiner Chefin auf der Station einfach auch, die hat mich wieder mal gesagt, ich will doch, dass du wieder leuchtest wie früher und, und, und, hat mich eigentlich ständig unterbrochen und habe dann einfach mal gesagt, jetzt lass mich mal ausreden. Jetzt bin ich dran. Das war für mich ein großer Erfolg, weil das habe ich glaube ich noch nie gemacht, also in dieser Ruhe. Na? Ja, Karin, richtig gut. Ja, hört sich so mini an, aber für mich war es ein großer Erfolg. Und ja, und wie gesagt, ich habe die Woche wirklich viele Mütter wieder getroffen und ich merke, dass ich anders mit ihnen rede. Also die eine Mama, die hat eine Tochter, die war normal, also normal entwickelt, ist doch ein starker Schlaganfall, dann eben jetzt schwer behindert und unser Abschiedsding war. Wir lassen voneinander hören und ich möchte von ihr genau wissen, was der erste Schritt war, den sie, den sie verändern möchte, damit es ihr besser geht. Richtig gut. Da dachte ich, das wäre mir früher nie eingefallen. Er schreibt immer auch, was ist der erste Schritt, was du verändern möchtest? Schreibt es bitte auf diese Frage, das ist richtig gut. Ja? Weil da, da habe ich auch gemerkt, da kam auf einmal so eine Klarheit auch bei mir und auch das, das hat sich so ein bisschen in ihr dann auch wieder gespiegelt. Weil ich sagte, es gibt so viel Baustellen, also mit den Behörden und das und jenes und die Beziehungen und ja, aber was wäre das erste? Und da war wirklich gerade so ein Aufleuchten dann da von beiden Seiten. Ja? Karin, du machst das. Die Brust auch in Augsburg, die können ich sogar mal besuchen und können einfach auch da so aktiv werden. Sie ist in meiner Gruppe und nein, ich habe es in der Niveau, die hat kein Facebook, aber ich habe ihre Adresse. Also auch da werde ich jetzt mittlerweile ein bisschen frecher, dass ich mir einfach die Adressen geben lasse oder die Nummer. Ja, voll wichtig. Sehr gut. Ich darf es eigentlich in der Klinik nehmen, aber ich mache es trotzdem. Dann brauchst du da gar nicht. Okay, ja, danke. Was? Katarina? Ja, ihr halt endlich einen Verkaufskollkopf. Und ja, war sehr positiv, ich wollte es noch zusammenschreiben, aber ich habe es jetzt nicht mehr geschafft, rechtzeitig zu schicken. Ich schick es dann später noch, aber ich darf Angebot machen. Genau, und das gefällt mich sehr. Ich bin mir noch ein bisschen unsicher vom Preis. Also ich denke schon, es wird etwas kosten, weil ich ja auch von Coaching krete. Und sie ist ja Kundin, also von mir eigentlich schon, also das Kind, von dem her bin ich ja jetzt nicht in einer Freundschaftsbeziehung, sondern eher schon, also sie ist ja eher schon Kundin mehr oder weniger. Genau, und beim Preis bin ich noch ein bisschen hin und her gerissen, weil ich manchmal denke, ja, ich starte mit einem selbstbewussten guten Preis und dann denke ich wieder, aber ich fange doch erst, oh, also halt so das. Genau, also ich habe heute auch noch die Salomo-Preistrategie gehört vor Mittag, das Video. Genau, dann war ich mir ganz sicher, was ich verlang, und dann, genau, dann später wieder nicht mehr so, genau. Da bin ich noch ein bisschen so beim Überlegen. Genau, und vor allem auch halt, wie lange, wie lange das es anbieten möchte, oder wie, also war vielleicht eine Frage, für heute, für mir, wie lange man in so einer Coaching anbieten soll, oder mal am Anfang. Okay, das besprechen wir, ja? Ja gut, Katharina, du bist Pizza. Buzer. In vier Wochen in Programm schon zwei Fakupsgespräche, oder wie? Nein, nein, das ist aus, das ist gleich gewesen, das hat sich da auch noch verstanden. Du hast einmal schon eins an gehabt, habe ich gedacht, ganz am Anfang. Ganz am Anfang, nein, nein, ich habe nur, das war die Kathrin von letzter Woche, die weiß man dann aber nicht mehr gerne, weil ich mich nicht mehr antwortete, genau. Okay, ja. Sehr gut, ja. Ah, net. Was hat sich gutes getan? Freut mich sehr, dass ich ja heute das erste Mal dabei sein darf, und bin ja ganz, ganz, ja, am Start noch. Ich genieße es gerade einfach nur, diese Videos erstmal nachzuschauen, was wir besprochen haben, vor allem in Bezug auf Quelle und Scheme, und die Lebenspyramide. Also das Wichtigste, was ich jetzt wirklich erkannt habe, ist es einfach, ja, so wie ich es auch sage, dort wo wir sind, mit dem was wir haben, sind wir Licht. Und so können wir auch beginnen. Und ich glaube, das war auch ein größter, ja, schon größter Blockade bei mir, wo ich gemeint habe, ich muss alles erst einmal perfekt neu aufstellen, neu positionieren, und wie jetzt war so ein Hohe und wie, und nein, ich darf jetzt losgehen, und bei den Schritten setzen, erkennen, für wen ich wirklich zuständig bin jetzt. Nicht das schön. Und ich habe da auch wirklich immer mehr gute Gedanken, wo ich jetzt dabei bin, auch Nido zu schreiben. Und so dir auch, was ich jetzt ehrlich erkannt habe, auch so dir auch meine Notizen, die ich auch schon mal gemacht habe. Und da erkenne ich schon auch vieles, was schon mal, ja, sich so langsam aufgebaut hat. Also es ist schon, daher hat ein roten Faden, der sich einfach durchzieht. Und wenn wir uns bewusst auf den Weg machen und ja, auch den Heiligen Geist immer mehr Freiraum gebe und aufhören, alles in Vorfeld schon perfekt zu gestalten, dann hat er ganz andere Möglichkeiten. Und ich habe jetzt diese Tage, habe ich auch nochmal Rückmeldungen bekommen von, war ja letzte Woche am Samstag zum Frauenfrühstück in einer Gemeinde eingeladen, wo ich hab sprechen dürfen. Und das war wirklich sehr, sehr gut, also auch die Rückmeldungen und ja, wir haben mal sehen, wie sie es, ich bin gespannt auf die Reise, auch alle Fälle, ja. Also, ich war jetzt mal an der Stelle, alles vieles zusammen, vor allem auch, was mich halt wirklich sehr triggert, ist, mich zu verkaufen, also positiv zu verkaufen, so dass es halt wirklich, und ja, wie und was und genau. Und was ein sehr gutes Bild war jetzt bei der Pyramide dieses Beispiel, dass unser Wert ja immer ist, nur die Rahmen ändern sich immer. Und so ist es halt auch bei allen Menschen, glaube überall, ändern sich die Rahmen vor allem in der heutigen Zeit zu schnell und zu plötzlich und so gravierend, dass es schon immer wichtiger wird, auch uns bewusst zu machen, dass wir uns einfach vom Heiligen Geist führen lassen. Und er uns ja dann auch zu die richtigen Menschen schickt. Richtig gut, Anne. Das sind noch viele, viele, diese Gedanengebäude, die wir in uns noch tragen, die sind manchmal so fest, das glaubt man gar nicht, aber wenn du es dann mal erkennst, denkst du dann wirklich, ja. Und dann spürst du aber auch, wie der Herr ist dann so richtig niederreist. Und das sind dann diese nächsten Schritte. Und da freue ich mich echt drauf, weil, ja, das darf noch einiges sich... Sehr gut. Spezifizieren auch, weißt du wirklich, für was oder besser gesagt für wen bin ich jetzt wirklich in erster Linie jetzt zuständig. Sehr gut. Anne, bitte schreib mal zusammen, schreib wieder eine E-Mail. Was kriegt dich beim Verkaufen, dich zu verkaufen? Das muss alles jetzt hochkommen, das ist eine gute Übung für jeden. Wir können das auch gemeinsam in der Facebook-Gruppe machen, ja, dass ich ein Post mache und dann schreiben wir dorthin, was sie kennt, mich beim Verkaufen. Oder ihr kann jeder das bei E-Mail machen und uns zuschicken, ja. Aber mach mal das bitte, weil sobald diese Sachen hochkommen ans Licht, können wir darüber reden und dann werden sie erledigt. Aber schreib bitte auf, was stört mich dabei oder triggert mich dabei, mich zu verkaufen, ja. Und ich freue mich auf die E-Mails von euch. Und da machen wir dazu etwas. Ich habe nämlich heute auch ein Gespräch mit jemandem, da ging es auch darum, dass der mal verkaufen und der kommt für jeden verkaufen. Nur für sich nicht. Und was liegt da fest? Was ist da irgendwie noch an falscher Denkweise da? Und auch noch eine Bitte, wenn ihr Fragen habt für den Call, schreibt zu uns bitte wirklich einen Tag vorher bei E-Mail die Fragen. Da können wir uns da auch schon ein bisschen darauf vorbereiten. Dann sehen wir die schon. Und können das dann auch beantworten, auch wenn ihr nicht dabei werdet. Das sind wir wieder 24 Stunden vorher einfach an E-Mail schreibt, was sind eure Denkweise, wo steckt ihr, wo, was möchtet ihr noch? Da können wir das noch viel, viel präziser machen in unseren Calls. Und dann, Katharina, du hast gesagt, Möchtest du? Nein, nein, nein, nein. Ich starte mit einem selbstbewussten Preis. Also jetzt Annette, wir haben auch in der Facebook-Gruppe, machteins, ein Video mit Salamon-Preistrategie. Das hilft auch schon, was blickert mich beim Verkaufen. Das könnt ihr so dir noch anschauen. Und dann hast du gesagt, Katharina, aber ich fange erst jetzt an. Und ich möchte euch bitten, schaut an euch nicht als Anfänger. Deine Beruf, in deiner Berufung gibt es nur einen Spezialisten und das bist du. Und du hast angefangen, am ersten Tag, wo du auf diese Welt kamst. Seitdem hast du dich weiterentwickelt. Also lasst ihr nie einreden, zum Beispiel, weil du ein Coaching mit uns jetzt angefangen hast, dass du ein Anfänger bist in deiner Berufung, bist du doch der Spezialist. Also da kannst du mir den Wasser erreichen in deiner Berufung. Und deshalb ist es ganz wichtig, wenn diese Gedanken kommen. Aber bei Karin, bei dir war das früher ein Thema, jetzt ist das schon ganz anders. Dass du, ah, ich bin ganz am Anfang und ich weiß nicht, was ich da sagen soll oder ob ich helfen kann. Und wenn diese Gefühle hochkommen, das ist echt von der anderen Seite. Da kannst du dir sagen, hey, ich war kommende, wie du Paulus gesagt hast. Ihr seid vollkommen gemacht in eurer Berufung, in dem was ihr aus Rot-In-Norchen eingelegt, was er für euch getan hat. Ihr seid schon vollkommen, ihr seid voll mit allem. Aber dieses Gefühl muss hochkommen. Das ist ganz wichtig, nicht ableugnen, dass ich das Gefühl habe, ich fühle mich klein oder ich fühle mich als Anfänger. Oder zum Beispiel jetzt beim Wertschutzungsclub starten wir ganz anders. Also da will ich alles automatisiert anfangen. Und einige Experten haben mir gesagt, dass es nicht die beste Hinge ist. Aber ich habe gesagt, aber ich will das so machen. Und natürlich fühle ich mich dann halt klein oder was will ich ganz anders machen als die Welt. Das macht was auch immer. Natürlich kommen diese Gefühle. Also die Gefühle hochkommen lassen, ganz wichtig. Aber sprichst du das auch bitte auf? Ja, ich bin jetzt ganz am Anfang. Sprich das aus, was du so spürst und dann sag, das ist aber deine Lüge. Und der Experte? Jetzt auch sprechen oder im Gebiet. Jetzt auch, wenn jedes Mal, wenn das Gefühl kommt. Experte leben in uns. Was meine Frage ist, ihr habt ja, glaube ich, redet eigentlich von 1000 Euro Produkt. Aber ihr habt doch die meisten Staaten mit 500 ungefähr. Also ich erlaube meistens die Menschen nicht unter 1000 zu starten. Aber trotzdem starten sie manchmal. Elisabeth hat zweimal 660 verkauft. Ich war heifroh. Also es heißt nicht, dass du das nicht darfst. Aber ich sage dir, was passiert. Bei 1000 Euro denken die Menschen über den Wert von deinem Angebot nach. Und das will ich. Und zwar, weil beim 500 Euro ist ganz einfach, das hat halt jeder Mal. Ja, da denken sie nicht über den Wert nach. Da sind sie nicht herausgefordert. Aber sobald du vierstärige Summen sagst, das ist irgendwie eine Grenze, verstehe ich auch nicht. Aber bei 1000 Euro denken die Menschen fünfmal darüber nach, ob sie dich buchen oder nicht. Und das will ich erreichen. Warum? Warum will ich das erreichen? Weil man die Menschen ja verspricht, dass man sie erhüpft und sie selber, wenn sie viel ausgeben, dann wollen sie ja natürlich rauskommen und werden dann selber viel aktiver. Ja, also wenn sie gern investieren, dann werden sie auch ihren Po heben. Und dann gehen sie in die Umsetzung, das will ich. Aber ich will auch, dass die Menschen diese Frage stellen, ist dieses Ergebnis, was Annette oder Katharina oder Christina mir gibt, mir mindestens 1000 Euro wert. Ich will, dass sie diese Frage unbewusst oder bewusst in sich stellen. Also sie müssen wirklich, wirklich wollen. Dann gucken wir gut mit ihr arbeiten, aber wenn man jetzt 500 Euro anbietet, wohin es vielleicht gar nicht unbedingt, weil es zu günstig ist, praktisch. Ja. Das ist mir gerade auch so, bei 500 Euro testen sie dich und über 1000 Euro vertrauen sie dir. Okay. Das ist ganz wichtig. Das ist dann der größte Unterschied. Und wenn sie vertrauen, dann hinterfragen sie nicht jeden Schritt, den du machst, sondern sie vertrauen dich. Und wenn du sagst, okay, kostet nur 500, dann fangen sie an dich zu testen. Okay. Das brauche ich auch noch. Und das brauche ich auch noch. Und jenes würde ich auch noch. Also es hat einfach einen Grund, warum auch diese größeren Preise mehr Erfolg bringen. Weil die Menschen ganz anders dann darüber über den Prozess nachdenken. Okay. Aber wenn sie von 1000 Euro reden, von wo ich ein Zeitraum rede, sie dann immer von 12 Euro. Zum Beispiel bei Christina ist dieser Mann jetzt da in der Scheidung, in der Trennung. Ja, ich möchte Christina, diesen Mann, sagt, ich kann dich coachen für 2, 3 oder 4.000 Euro. Christina, du darfst nicht unter 2 gehen. Ich möchte, dass dieser Mann sich diese Frage stellt, ist mir mein neues Leben oder meine Ehe, oder dass wir uns trennen aber nicht in Rosenkühe, 2.000, 3.000 oder 4.000 Euro wert. Ich will, dass unsere Kunden zuerst mal für sich selbst diese Frage stellen. Wenn ich aber diese Preise nicht hochrufe oder aufrufe, dann werden sie diese Frage nicht stellen. Und ich möchte aber, wenn sie zu euch kommen, dass sie den Wert oder Arbeit im Voraus erkennen. Also ganz am Anfang haben wir ein Gespräch gehabt mit einem Mann, der hat Herausforderung mit seinem Geschäft und wollte auch seine Berufen rausfinden. Dann hat er gesagt, ich kenne meine Berufung schon. Dann hat er 5 Minuten geredet und nach 10 Minuten hat er gesagt, du merkst schon, ich weiß überhaupt nicht, was meine Berufung ist. Dann hat er gesagt, könnt ihr uns helfen? Dann haben wir gesagt, ja. Da haben wir noch nicht diese Preise gehabt wie heutzutage, sondern viel kleiner. Und er hat mich gefragt, was kostet das? Und das kam wirklich aus mir heraus. Ich habe gesagt, pro Person 5000 Euro. Das ist für deine Frau und für dich. Ich habe gesagt, ich verspinnen, dann war ich rast. Ich war selber, aber es kam wirklich aus mir heraus. Da hat er gesagt, ihr seid aber schon von euch überzeugt. Ich sage, ich weiß, wir können euch helfen. Ich habe das wirklich im Herzen gespürt. Wir haben das dann angefangen, das Prozess. Die waren immer wieder hier, zuvor noch 1 zu 1 Coaching, also Barcoaching. Und einmal kamen sie eine Stunde zu spät, beim zweiten oder dritten Mal. Das habe ich erzählt bei Elisabeth beim letzten Mal, nur dass du warst. Okay, aber wollte ich es nur noch einmal kurz zeigen. Sie waren damals fest davon überzeugt, sie lassen sich scheiden. Ja, 25 Jahre zu Hause zusammen, 3, 4 Kinder, sehr erfolgreiche Betrieb, was sie gehabt haben. Und wir haben sie dann nochmal 2 Gespräche weitergeführt. Und dann kamen dann zurück, wir sind unschlagbares Paar. Wir haben auf einmal etwas umsetzen können, was sie seit 10 Jahren nicht geschafft haben in 3 Monaten. Den Bauernhof von Mastbetrieb von Schweine auf Bio umzustellen, also Anfang Bio umzustellen. Das haben sie in einer von 3 Monaten geschafft. Und er hat zum Schluss gesagt, wenn du nicht 5.000 Euro gesagt hättest, ich hätte dich nicht ernst genommen. Ja, aber redet ihr doch von der Zeit? Der hat noch gesagt, das, was du ihr gegeben habt, ist viel mehr wert, wie das. Dann habe ich ihm noch gesagt, von der Kette Gänzmann Konsumnummer. Nein, das passt schon. Aber das ist die Menschen, nehmen es wirklich auch wert, wenn es ein Preis hat. Und weißt du, 25 Jahre, erfolgreiche Firma, 4 Kinder, 10.000 Euro bezahlt für den Coaching bei uns, keine Trennung. Wenn es nur um Finanzen geht, was haben wir denen da geholfen? Gespart. Rechtsanwalt. Also 10.000 ist da nichts. Nicht mal gerechnet die seelischen Schmerzen, die in der Familie sind. Nur das finanzielle Meinwohl gerechnet. War das ein riesen Erfolg. Das heißt Katharina. Also wenn du jetzt bei 1.000 Euro bleiben möchtest, dann könntest du sagen ein 8-Wochen-Programm. Ja. Und ab 2.000 Euro kann so sagen 3 Monate. Und was noch ganz wichtig ist, dass die Menschen deine Hilfe nicht auch Woche oder auf Stunde umrechnen können. Und deshalb müssen wir auch ein, weil dann sagen sie, aha, 1.000 Euro für 8 Wochen, das ist 100 noch was Euro. Das wollen wir nicht, dass sie das machen. Und deshalb müssen wir noch etwas dazu tun. Ein Element, wo wir, wie zum Beispiel unser Mitgliederbereich, das ist von unserer Zeit unabhängig. Ja, das heißt, ihr werdet bald Videos haben, Anleitungen, Leitfäden, was auch immer, ja, weil sie mit dazu bekommen, damit sie wissen, ah, nee, ich profitiere nicht nur in der 1.000. In der Katharina oder von der Katharina, sondern die hat auch quasi ein Pool von Ressourcen, wo ich jederzeit Zugang dazu habe. Das ist der Schlüssel. Ja. Und das Pool kannst du zum Beispiel so aufbauen, dass du ein Gespräch mit dieser Person hast, dann kommt etwas raus, ja, wo du ihr geholfen hast. Und danach machst du ein Video, dein erstes Video und da ist die Übung drauf, was du jetzt mit ihr gemacht hast zum Beispiel und noch 2, 3 andere Ideen. Also dieses Mitgliederbereich bauen wir parallel auf, nicht im Voraus. Das ist wichtig, weil wenn du im Voraus machst, dann sind so viele Inhalte, die gar nicht relevant sind für diese Menschen. Wenn wir das aber mit ihnen zusammen gestalten, unseren Mitgliederbereich, dann ist jedes Dokument jedes Video ein Vortreffer und auf die Probleme, was sie haben zugeschnitten. Nicht irgendwelche allgemeine Sache, ja. Und vor allem, was wir am Anfang auch zu unseren ersten Kunden gesagt haben, wo wir den Mitgliederbereich noch nicht gehabt haben und mit ihnen aufbereitet haben, haben wir gesagt, der Vorteil, den ihr habt, ist, dass ihr uns sagen könnt, was ihr noch braucht und das kommt in den Mitgliederbereich ein. Deswegen braucht es auch nicht günstiger verkaufen, weil noch kein Mitgliederbereich war, sondern es war eine positive Nebenwirkung für sie. Und ich habe schon so viele Kurs-Cochtingprogramme gesehen, die allgemein waren und das hilft den Menschen nicht. Sobald wir ein Problem und eine Lösung haben und auch Gruppen gestalten können, dann werden immer wieder die gleichen Probleme hochkommen und deshalb können wir spezifisch auf die Lösung von diesem Problem eingehen und deshalb ist der Mitgliederbereich dann so hagenau, dass jedes Video hilft. Ja, also du bietest dein Programm an, acht Wochen Begleitung bestehend, ja, aus einem Kursbereich, was ich mit dir aufbaue, also richtig authentisch sein, nicht lügen, dass es schon da was gibt. Wenn du was hast, ist gut, kannst du. Aber den Unterschied, wer wird machen, dieses Video, was nach dem Call erstellst. Das werden richtig guter Videos sein. Nicht die, die im Voraus schon reingestellt sind, damit da was ist. Und dann sagst du und ich begleite dich, du schaust dir diese Videos an, du kannst auch manchmal, wenn du Impulse hast, Videos für diese eine Person im Voraus machen. Und dann sagst du, du schaust dir die Videos an und dann einmal in der Woche treffen wir uns und dann reden wir spezifisch über deine Situation und finden wir da gemeinsam Lösungen. Und so bist du weg von dem, ach, 1000 Euro und 100 noch was Euro, also 1000 Euro für das Programm und 100 Euro pro Stunde. Wir wollen nicht, dass die Menschen in Stunde umrechnen. Weil, dann denken sie wieder nicht darüber nach, was für ein Wert das ist, dass du ihnen hirst mit dem scheuen Kind. Sollen sie denken darüber nach, habe ich 120 Euro diese Woche oder nicht? Und das will ich nicht. Weil dann hast du keine Ruhe. Okay. Und da ist noch eine denkweise wichtig, wir als Coaches haben so oft unser Pringelschuld, den wir irgendwie spüren. Wir müssen doch, wenn die Leute jetzt bezahlt haben für 1000, 2000, 3000, 4000 Euro, wir müssen was bringen. Oh ja. Nein, die Coaches haben ihren Hohlverantwortung. Sie haben die Verantwortung, uns zu widerspiegen, was braucht ihr? Das ist ganz wichtig. Ihr müsst euch uns sagen, was ihr braucht. Und dann können wir euch das auch liefern. Aber ohne dieses Wissen können wir nicht liefern. Und das erleichtert. Wir führen dadurch auch die Menschen in die Vereigen Verantwortung. Und Gott hat uns in unserer Berufung ja auch die Antworten gegeben auf diese Fragen. Also habe auch keine Angst, dass wenn diese Frage kommt von deinen Kunden, dass du keine Antwort hättest. Sollen wir die Frage kommen, dann müsste es so vorgehen. Und er führt durch dich die Menschen zu der Lösung. Wenn du in den Pringelschuld bist, dann bist du immer unter Strom, immer unter Stress. Und das hilft nicht. Es bringt auch wieder einen Unruhe in dein ganzes Programm hinein, auch in die ganze Gruppe hinein. Eigentlich setzen wir dadurch die Menschen eher unter Druck, weil wir sagen, jetzt muss es so warte gehen, jetzt muss es so warte gehen. Aber erst wenn wir wissen, dass wir hier so ein Paketchen angeschaut haben, ich sage nur, hey Marli, manche Frauen wissen was das heißt. Hey Marli. Und ich wollte kurz reinschauen. Nicht jeder weiß das. Die Frauen kennt Hey Marli nicht. Aber jetzt wieder zum Punkt zurück. Aus dieser Pringelschuld müssen wir raus. Unsere Kunden haben die eigene Verantwortung. Ihr habt die eigene Verantwortung bei uns, das abzuholen, was ihr braucht für euer Business. Wir spüren auch, was ihr braucht. Wir kitzeln euch auch das raus. Und wenn ihr euch versucht, wieder irgendwo zu verstecken oder so was, das spüren wir schon. Da holen wir euch schon raus. Das ist schon eine Verantwortung, die wir haben als Coaches, aus dieser Verstecke herauszukommen. Aber ihr dürft holen. Dafür habt ihr bezahlt. Okay, dann noch eine Sache dazu. Die Frage von Karin. Das ist im Chat. Ja, ich habe jetzt meinen Chat geschrieben. Und zwar Karin. Schau mal bitte, es gibt Unternehmer, Selbstständige, die anderen Menschen helfen, Förderung zu beantragen. Schau mal, wie viel Geld sie dafür verlangen. Weil, wenn du ihnen helfen würdest, eine Stiftung zu finden, oder die finanzielle Angelegenheiten zu kreieren, das ist sehr hoher Wert. Und wenn du nur 500 Euro dafür verlangst, das steht nicht im Verhältnis. Und du machst auch das Coaching noch mit ihnen. Also geht nicht nur um die Stiftung. Und dann hast du gesagt, sie möchten jetzt ein Haus bauen, was behindertengerecht ist. Weißt du, wie viel Geld das ist? Also sie haben anscheinend ein Objekt zur Verfügung und wollen das ausbauen, dass das behindertengerecht ist. Und da viel Geld. Das ist auf jeden Fall klar. Und dann? Die gehen zwar beide arbeiten, aber... Stopp, stopp, stopp. Also sie brauchen dafür viel Geld. Und jetzt kommst du ins Spiel, in dem du nicht so denkst, also in dem du denkst, meine Arbeit ist auch viel wertvoller als eine Treppe oder so ein, wo man halt hochschiebt die Menschen. Also du sollst jetzt deinen Beitrag, was du ihnen leisten kannst, höherstellen als die Lösung des Hauses. Ja, das wird gut sein, wenn da keine Treppen sind. Aber deine Einstellung ist jetzt Karin wichtig. Ich weiß. Ich möte immer noch, ja. Du kannst schon zittern. Aus diesem, ich bin ja so klein, man hört es drein, ich bin so klein, nicht draußen. Das ist irgendwie so tief. Das macht nichts. Also die Gefühle dazu haben, das ist kein Problem. Nur wenn du jetzt mit ihnen redest, ja, du hast 500 Euro gesagt. 1000 davon. Und du kannst sagen, ich kann euch beraten, indem ihr eine gute Stiftung findet. Ja, weil, stellen wir vor, vielleicht müssen sie für 100.000 umbauen. Ja, was ist dein 1000 Euro dazu? Ist nichts. Ja, was ich einfach auch spüre, ist ja diese große Not, die sind total traurig. Also in dem Gespräch mit der Mama, da hat sie gesagt, das Leben ist einfach nur ein Kampf. Okay, ja. Warte, warte, und jetzt... Du kannst auch merken, da steckt ja viel mehr dahinter. Warte, warte. Stopp. Weil jetzt hast du die... Also die Möglichkeit, wie du sie anschaust. Schaust du sie mit Leid an, dass du mit ihnen leidest, dann kannst du ihnen nicht helfen. Oder du schaust sie mit Gefühl an, das ist gut, ja. Empathisch mit Gefühl, aber... als feige Personen, die ihr Leben aus ihrem Leben noch etwas machen können. Und diese Sicht, wie du sie anschaust, mit dem mit Gefühl und, dass sie fähig sind, aus diesem Leben etwas zu machen und nicht obverbleiben in der Situation, diesen Sicht brauchen sie von dir, Karin. Sonst kannst du ihnen nicht helfen. Bedauere sie nicht und denk nicht, dass sie klein sind, dass sie arm sind, dass sie eine sehr schlimme Situation ist. So, dann durch dich kommt die Lösung auch durch Jesus rein. Wer weiß, was da noch passieren kann? Welche Wunder da passieren können? Und habe dann immer noch mehr die Sicht von Jesus in dir, der das bewirbt. Nicht du. Ich aus meiner Kraft, würde euch hier überhaupt nicht helfen können. Aber aus seiner Gnade und aus seiner Liebe, das, was er alles schon in mich hinein gegeben hat, kann ich dienen und kann ich euch helfen. Aber ohne ihm kann ich nichts. Mit ihm kann ich alles. Ich mache heute nochmal meinen... Mein, wer ist dieses Power-Ding? Ich habe noch so viel Angst, dass ich den Leuten nicht wirklich helfen kann, aber ich weiß, das muss ich nicht, weil wenn... Also ich habe immer noch dieses, wie man sagt so schön, Imposter-Syndrom. Ich meine immer noch, naja. Aber okay, ich mache dieses Power, genau. Du schreibst dann in die Mitte, wir haben auch geräumt ein bisschen und da sind die Sachen von Reignir, ja? Wo hier steht finanzielle Sorge in der Mitte. Und dann haben wir dazu die Bibelstellen geschrieben. Du schreibst jetzt, ich bin so klein, ich kann anderen nicht helfen. Ja, Karin, in die Mitte. Und dann nimmst du die Geschichten zum Beispiel von Gideon, wo Gott gesagt hat, wo er gesagt hat, ich bin der kleinste in meiner Familie. Und meine Familie ist auch die kleinste und dann sagt Gott zu ihm, du tapfer erhält. Geht hin, geht hin in dieser Deiner Kraft. Welche Kraft? Indem, dass du alle Deine Kraft auf ihm wirst und von ihm verlangst und von ihm abhängig machst. Wenn wir wissen, dass wir es so so kraftlich machen können, sind wir genau in dem richtigen Ort, dass er wirklingt kann. Dass wir uns nicht mehr die Ehre geben nachher, sondern nur ihm die Ehre. Und wenn er die Ehre haben möchte, darf er auch die ganze Arbeit machen. Hallelujah. Also Spitze Karin, dass du da angekommen bist, aber bleib nicht da, im Gefühl... Seh dich nur aus dieses Rohr, wo durch er wirkt, wo durch ihn immer wirkt. Lass es einfach nur zu. Oder Jeremiah war ein Teenager und er hat Angst gehabt, was Gott ihm aufgetragen hat zu sagen den anderen. Und dann hat Gott zu ihm gesagt, geh hin. Was mit der Säule und dem... Was ist das? Eine Eiserne Säule und die Maurer und die Festung und so. Also schreibe bitte diese Bibelstellerne jetzt auf rund herum. Und das sind nur jetzt zwei, was mir angefallen ist. Also mindestens fünf oder zehn finden zum Dazu. Und beginne das über dich auszusprechen. Oder mein Lieblings... Mein Liebling ist, könntest du auch machen, Jesus hat uns gesagt, ohne mich könnt ihr nichts machen. Ich habe gesagt, also das ist schon sehr hart. Was wir sie auch noch machen können, oder? Ein bisschen Ego, dass wir da sein. Ich helfe dir, dann warte Jesus ruhig. Schreibst du den Satz dazu auf, das ist bei meinem Visionsbild oben, was er mir gegeben hat, als ich mit Jugend mit einer Mission unterwegs war in einer Lage. Und da war dafür, ich vermag alles durch Christus. Schrei bitte diese Sätze auf und beginne das über dich auszusprechen. Aber auch, ich fühle mich klein, aber... Gott sagt... 21 Tage, bis wir zurückkommen, vor Urlaub ist weg. Ich habe am Samstag dieses Gespräch. 21 Tage. Und der Vorteil von so einem Bild, wenn wir in die Mitte unsere Herausforderungen hineinstellen und sehen alle seine Verheißungen, wie klein wir das hier in der Mitte. Und da sind jetzt nur mal ein paar Verheißungen aus der Bibel heraus über das Thema Versorgung. Da gibt es viel, viel, viel, viel, viel, viel mehr noch. Also, dieses Bild hilft immer wieder, auch zu zeigen, ich habe nur das kleine Problem hier in der Mitte, aber Gott hat alles für mich schon vorgesorgt und mich mit allem befürlegt. Das Bild, auf einmal, unsere Probleme zu sehen, wie es klein war. Ich fang heute an, am Samstag habe ich dieses Lehrungsgespräch. Echtlich gut. Sehr gut. Wenn ich auf dem Gras lege und neben mir ist der Maulhof, das sieht aus wie die Himalaya. Aber wenn ich aufstehe, dreht ich drauf und es ist weg. Das ist ein gutes Bild. Okay, danke. Dann, Christina, jetzt kommt die Herausforderung. Also, du hast gesagt, die Panze. Ich wollte eigentlich nur wissen, was diese Superkraftübung war, von der Karin gesprochen hat, wo ich das sehe. Ich bin Mitgliederbereich in einem Video drinnen, wie wir unsere Gedanken überschreiben können. Also, ich bin klein oder was auch immer. Okay. Okay, und dann, das Witzige ist, dass ich darüber geredet habe mit jemandem, und dann war das schon auf dem Tisch, weil wir gerade aufgeräumt haben. Und dann habe ich sehr viel ausgeworfen und dann habe ich das gesehen und das habe ich gesagt, das werfen wir nicht weg. Das ist ja auch, ich bin schwach und sehe ich. Ja, ich bin schwach und nicht fähig. Möchtet ihr das auch reinkopieren? Dann können wir das reintun in die Facebook-Gruppe, ja? Möchtest du? Nein, das sehr persönlich ist. Okay. Kriegt ihr. Also, Christina, du hast gesagt, dieser Mann geht jetzt zu einem Psychologen und zuerst, lasse ich mal die Fachkräfte wirken, hast du gesagt? Ja. Aber der Mann sucht immer wieder dich und deinen Rat. Ist von dir angezogen? Ja. Sie sehen uns gegenseitig an, ja, genau. Okay, das heißt, ja, lässt ihn natürlich zum Psychologen gehen, aber zieht dich doch nicht zurück. Bitte ihm ein Coaching jetzt an. Ja, hab ich. Na, aber auch so, dass du mit ihm reden. Also, indem du über ihn geredet hast, ja, hast du dich zurückgezogen, indem du gesagt hast, also geistlich, er soll mal zuerst mit dem Psychologen was abklären. Also, nee, das habe ich nicht gesagt. Er ist dahin und hatte dort mit einem Psychologen eingespielt. Und also, ich hatte es ihm vorher angeboten, dass ich auch mit ihm ein Coaching machen kann. Warte, was hast du ganz genau gesagt? Hast du diesen Satz gesagt, ich kann mit dir ein Coaching machen? Ich habe ihn geschrieben, Moment. Mhm. Also, er hatte mir gesagt, dass er zum Psychologen also gehen will. Und ich habe gesagt, die Wartezeit für Psychologen können ja auch manchmal länger sein. Und weil er auch noch irgendwie zum Arzt gehen wollte. Ich habe ihn da drauf hingewiesen, weil ich das auch mal vom Arzt angeboten bekommen habe, dass man so eine App von der Krankenkasse bekommen kann. Genau. Und natürlich kann ich dir auch mein Coaching anbieten, dass dich befähigt, Ballast wie negative Glaubenssätze abzuwerfen und ich mit positiven Verstärkern zu unterstützen. Okay, warte, ein Moment. Du hast jetzt dein Coaching angeboten und das war ein Schritt zu früh. Okay. Also, wenn er sagt, ich möchte zum Psychologen, okay. Und dann kann so sagen, die Wartezeiten und dann sollte es noch fragen, wollen wir nicht diese Sache mit den Glaubenssätzen gleich jetzt angehen? Dann sagt er ja und dann bietest du, ich kann dir helfen. Verstehst du den Unterschied? Nee, noch nicht. Erst muss er sagen, dass er ein Problem hat, was er lösen will. Mhm. Das heißt, du darfst diese Frage, okay. Und interessiert es dich zum Beispiel, wie du schneller als bei einem Psychologen dieses Problem, also das hast du gut beschrieben mit den Glaubenssätzen oder sowas ähnliches lösen kannst. Oder du könntest fragen, wie schnell möchtest du das lösen? Mhm. Und dann sagt er etwas, dann siehst du, wo er steht, weil du jetzt etwas angeboten hast, wo er noch nicht gesagt hat, ich habe da einen Bedarf. Mhm. Wir denken nur, er hat einen Bedarf, er hat auch einen Bedarf. Aber wir können nicht verkaufen, wenn wir ihnen sagen, du brauchst es. Ja, wir können nur verkaufen, indem sie aussprechen, dass sie ein Problem haben. Mhm. Und du fragst einfach zum Beispiel, und wann hast du schon Termin beim Psychologen, beim nächsten Mal? Mhm. Sagt er etwas, und wenn das jetzt in einem halben Jahr ist, dann kannst du fragen, möchtest du ein halbes Jahr jetzt darauf warten, dass du in diesem Zustand bleibst, dann sagt ihr, nee, auf keinen Fall. Mhm. Und dann sagst du, interessiert es dich zu erfahren, wie du diese schlechten Glaubenssätze verändern kannst? Also, dieses interessiert dich zu erfahren, das ist ein Zaubersatz. Mhm. Weil damit holen wir die Genehmigung von den Menschen rein, dass wir ihnen, wenn sie sagen, ja, kannst du ihnen ein Angebot machen. Ich glaube, ich kann dir helfen und sagen sie überrascht, wieso kannst du mir helfen? Dann kannst du sagen, dass meine Berufung ist zum Beispiel, oder ich mache dazu eine Kürzsching Ausbildung oder was auch immer, was jetzt gerade kommt. Und dann sagst du, wieder die Führung übernehmen, lass uns darüber sprechen, wie ich dir helfen kann. Und dann kommt dein Verkaufsgespräch anhand unseres Verkaufsleitwarens. Lass uns dafür ein Termin machen, macht das nicht zwischen Tür und Eingel. Und dann sagen wir, du machst ein Termin aus, ob ich dir helfen kann. Ich möchte wissen, ob das wirklich mein Thema ist, wo ich dir helfen kann. Lass uns darüber reden. Aber darüber sprechen, ob ich dir helfen kann oder wie ich dir helfen kann. Dann hast du ruhig sagen, ob. Weil dann sagst du auch von, okay, ich nehme dich jeden an. Wir nehmen auch nicht jeden an. Okay. Auch wenn sie zahlen würden. Ja, ich will doch mich nicht abnehmen mit jemandem, wo ich ihm voraus sein gutes Gefühl habe. Ja, okay, alles klar. Ich muss dringend eure Videos angucken, ich bin total hinterher. Okay. Aber mach diese Gespräche niemals zwischen Tür und Eingel. Oder was? So, von da, ich kann dir helfen. Ja, okay. Und dann würden wir schon gerne gleich loslegen, sagt von da, machen wir ein Termin aus. Macht ein Business zu etwas Wertvolle. Und Christina? Das zeigt auch, dass du denen auch ein Wert, wenn du sagst, ich gebe, ich möchte Zeit mit dir verbringen, um zu schauen, ob das wirklich passt. Mhm. Mhm. Mhm. Also, jetzt für dich Annette auch, das ist im Modul 4, Verkaufsleitfaden. Und es gibt auch eine Chat-Kommunikation. Und was wir jetzt gemacht haben, das ist Chat-Kommunikation, quasi wie führen wir diese Gespräche ein, so dass wir sagen können, ich kann dir helfen. Ja. Damit wir nicht zu schnell sagen, ich kann dir, und der Satz meistens, ich kann dich coachen, das stößt ab. Kein Mensch will ein Coaching haben. Kein Mensch will ein Workshop besuchen und trotzdem haben sich 160 Leute angemeldet. Warum? Weil ich nicht das Workshop verkauft habe, sondern das Problem und die Lösung. Mhm. Also, so macht ihr das auch. Also, nicht sagen, ich möchte ein neues Workshop anbieten, ich möchte ein neues Programm anbieten, ich möchte ein Coaching anbieten, also, da kriegen die Menschen schon die Krise. Aber jeder Mensch möchte ein Problem, was er für ein Problem empfindet lösen. Deshalb sagst du, interessiert es dich zu erfahren, wie du dieses Problem lösen kannst und das Ziel erreichen kannst, aber auch nicht, wie du das Problem lösen kannst, sondern du musst es ausformulieren mit seinen Worten. Was er gesagt hat in der Trennung als Problem. Ja? Ja? Oder was er sich wünscht jetzt in der Trennung, was anderes. Das musst du ausformulieren mit seinen Worten und wenn sie dann sagen, ja, das interessiert mich, dann sagst du, ich kann dir da gut helfen, habe ich das Gefühl, lass uns darüber reden, wie oder ob. Dann termin darf ihr besprechen für ein Verkaufsgespräch und das macht ihr mit unserem Leitfaden und ihr werdet sehen, das Verkaufsgespräch fühlt sich nicht als Verkauf und An. Okay. Weil da geht es wirklich darum, dass wir gute Fragen stellen, damit sie drauf kommen, wo sie stehen, wohin sie möchten und dann ist der Abschluss, ist eine automatische Folge. Okay. Noch eine Frage. Ich habe einer einer anderen Bekannten heute auch geschrieben und sie wollte irgendwie wissen, ja genau, als was für ein Coach ich tätig sein möchte. Ich geschrieben, ich möchte mit meiner Berufung als christlicher Coach, nebenberuflich, andere Menschen beim Persönlichkeitswachstum begleiten. War das zu schwach formuliert? Ja, okay. Was für ein Problem hat diese Frau? Ich glaube, sie möchte auch wachsen. Sie interessiert sich für Coaching. Okay. Also, wenn du weißt, interessiert sich für Coaching, dann würde ich einfach nur schreiben. Ich habe gerade meine Berufung rausgefunden und damit kann ich fast jedes Problem lösen. Welches Problem hast du denn? Also, wenn ich weiß, dass jemand interessiert sich, dann lasse ich mich nicht ausfragen, weil ich, wenn ich sage zum Beispiel, ich sage eine Situation, bei einer Hochzeit waren wir dabei. Jemand hat mich gefragt, was machen wir denn? Und ich wusste, die hat eine Bar, die ist selbstständig, die ist dort da unzufrieden und sie möchte was anderes. Was habe ich gesagt? Wir helfen selbstständigen, die unzufrieden sind in der Neuorientierungsphase sind, etwas zu finden, was zu ihnen passt. Dann, die gleiche Hochzeit habe ich mit einem Angestellten geredet, die in der Licht gekündigt hat. Dann hat sie gefragt, was machen wir? Wir helfen Menschen, die in der Licht gekündigt haben, ihren neuen Job zu finden. Es ist wuscht, ob wir jetzt selbstständigen oder Angestellten helfen. Aber ich muss sie, wenn ich etwas von Menschen weiß, dann muss ich meinen Satz an sie anpassen. Das ist auch ein Zaubersatz, oder? Wir helfen Menschen, kommen. Ja, oder war das das bei der Ufung quasi, gell? Und wenn du diesen Satz interessant machst, also auf sie zuschneiden, das bei Karin, bei dieser Familie, könnte ich sagen, ich helfe Eltern, die in so einer Situation geraten wie ihr auch, nicht nur die finanzielle Situation zu lösen, sondern auch im seelischen Bereich wieder Boden unter den Füßen zu haben, würde ich sagen. Das ist jedes Wort ein Volkrefer bei ihnen. Das Wichtigste ist auch, wenn sie dann nicht darauf reagieren, nicht weitermachen. Nicht nachlegen, sondern verstehen lassen über das schöne Wetter hin. Weil der Satz wird in ihnen nachwirken. Und wenn du nachlegst, kann es nur sein, dass du ihn verschüttest. Katharina muss manchmal sagen, ich helfe Eltern, deren Kinder scheu sind, oder deren Kinder herausfordernd sind. Also sie muss immer wieder sich anpassen, mit wem sie redet. Weil mit der Berufung kannst du, es ist egal, ob das Kind scheu oder wütend aggressiv ist, mit der Berufung kannst du helfen. Aber wenn wir etwas sagen, was ein allgemeiner Satz ist für jeden, da verscheuchen wir 90% der Menschen, die Gott zu uns schickt. Ja, der wirkt im Untergrund sozusagen weiter. Und dann entweder kommen sie auf uns zu, von unserem Magneten sozusagen angezogen, oder sie bleiben weg und das ist okay. Ja, aber ich habe noch eine Aufgabe an euch alle. Schreibe bitte eine Liste. Und zwar jetzt nicht so wie im Network Marketing, was jeder hat. Sein Schreibe eine Liste. Wem habe ich schon begonnen zu helfen, wem habe ich schon viel geholfen, mit wem habe ich regelmäßig Gespräche. Bei dir Katharina, alle Puls-Teilnehmer, schreibe bitte auf eine Liste zusammen. Und dann bitte deinen Papa, dass er Namen hochpoppen lässt. Das heißt, dein Job ist nur die Liste zu schreiben. Du musst nicht abstell telefonieren oder sowas ähnliches. Also keine Angst, keine Sorge. Aber wenn, also ich habe immer wieder Menschen am Herzen, die ich spüre. Und ich schreibe sie immer auf ein Blatt drauf. Ich weiß nicht warum, aber da passiert was. Also ich habe sie auf dem Schirm. Und dann ist es so, dass ich mir immer wieder diese Liste anschaue. Und dann habe ich Bock jemandem ein WhatsApp zu schreiben. Du, ich habe gerade an dich gedacht, wie geht es dir eigentlich? Und dann schicke ich 10 solche E-Mails oder WhatsApps oder was auch immer raus. Und die, die jetzt antworten, sind jetzt fällig. Sie könnten Kunden werden. Es ist wirklich so. Also schreibe eine Liste, weil sonst heißt du das Gefühl, ich habe keinen, ich ziehe keinen an. Keiner interessiert sich für meinen Coaching und es ist nicht wahr. Schreibe diese Namen zusammen. Karin haben wir das auch gesagt. Und sie hatte früher gesagt, ich habe keine Kundinnen. Und dann auf einmal, nachdem sie eine Liste geschrieben hat, am nächsten Tag hatte sie vier gute Gespräche in Krankenhaus gehabt. Also das bewirkt etwas. Ja? Wer schreibt die Liste? Okay, gut. Und denke auch wirklich dran, auch Menschen da aufzuschreiben, und dich vielleicht nicht traurig würdest, weil dass du sie vielleicht über dich gestellt hast. Weil sie so erfolgreich sind, oder weil sie so dies oder jenes sind. Auch diese Menschen brauchen oft Hilfe. Auch wenn das sehr, sehr gut anschaut, sogar wenn sie eine unterstützt haben, kann es sein, dass da Menschen sind, die deine Hilfe brauchen. Schreibe mal bitte reiche Frauen auf deine Liste. Ich spüre da was. Das war mein Impuls. Ich habe das auch nur wegen dir gesagt. Auch den, den die dich unterstützt haben. Also einer von denen. Ich habe das auch nicht gesagt. Ich habe das auch nicht gesagt. Ich habe das auch nicht gesagt. Ich habe das auch nicht gesagt. Aber das ist eine von denen. Ich sehe sie noch nicht aus glücklich. Ich habe sie noch nicht aus glücklich. Ich sehe sie noch nicht aus glücklich. Und das ist so wichtig, dass wir diese Menschen nicht über uns stellen, in unsere Berufung. Wir sind alle gleich zu Gott. Und wir haben etwas zu geben. Und auch schon noch eine Kundin, die war die erfolgreichste Kundin. Das haben wir gestern noch erzählt. Die hat auch um Finanzen gebeten. Beim Menschen. Und alle beide haben uns ihr gesagt, okay, du kriegst die Finanzen, aber ich will, dass du mich coachst. Also sie hat eigentlich sofort Kunden gehabt. Sie hat keine Investoren gehabt, sondern Leute gehabt, die, wo sie gleich investieren durften. Also auch die, die in dem Moment einem unterstützen, kann sein, dass die einfach auch wirklich deine Hilfe brauchen. Und ich spüre bei dir etwas so ein, also ein Richtung für reiche Frauen an. Wir haben noch eine, du kennst sie auch, das ist meine Freundin, die Susanne Klug. Ich kann schon sagen, ja, die Susanne Klug, die hat eine Berufung für reiche Frauen. Also die zitschte ständig die an. Nicht nur die, aber mit diesen Frauen muss man können. Weil sie nach außen hin immer sagen werden, bei mir ist alles okay. Und ich habe das Gefühl, dafür heißt du wirklich ein Händchen. Also ich spüre da etwas. Denk einfach darüber nach, ja? Ja. Okay. Also die Liste, noch ein Impuls zu dieser Liste, diese Liste, so schreibst auf wen hätte ich Bock. Das hilft auch total, auf wen hätte ich Bock. Und du siehst bei Menschen Probleme. So, wenn wir Kutschi sind, dann sehen wir bei den Menschen, eigentlich ist sein Problem das. Kennst du das? Okay, diese Leute sollst du auf die Liste schreiben bitte. Die sind Kunden, nämlich. Ja? Das war cool. Dann letzte Frage. Was nimmst du mit, was hat dir geholfen? Wer beginnt? Elizabeth Fubotschum. Ja, Elizabeth? Ich habe noch gerade eine Frage in den Chat gestellt, in Anlehnung an das, was Karin ist. Kann ich das so formulieren, als Zusammenfassung des Gesprächs mit dem Dennis? Ich helfe dir aus der Frustration in deiner Beziehung mit deinem Sohn rauszukommen und mit ihm wieder zusammen herzhaft zu lachen. Ich finde dich richtig cool. Danke. Sehr gut. Ich wollte dich jetzt schon einaberewenden, ich habe gewählt. Das passt dann schon nicht, ich nicht. Rede mit Dennis noch bevor. Also du hast noch eine Woche von Lagomera. Also Rede, schieke mein Watz ab, lass uns besprechen, wie wir zusammenarbeiten, nachdem ich zurück bin. Sprech jetzt mit ihm. Nicht nachher. Ich habe heute mit ihm gesprochen und habe gesagt, wir treffen uns dann telefonisch wieder Anfang Juni, wenn ich zurück bin. Nein, ich habe mir gesagt, diese Woche abmachen, Finanzen abmachen, Zahlung ausmachen, erste Aufgabe geben. Dann gehst du zu Lagomera und macht seine Aufgabe und dann hat dir das erste Kutschung nach Lagomera. Lagomera, nie warten, eine Woche wozu? Ach, ich. So stolz auf dich, Elisabeth. Also mache ich, aber ich mache es jetzt nicht nochmal telefonisch, sondern ich breite ihm das Programm per WhatsApp. Nein, dann nie warten, per WhatsApp machen wir nie Angebote. Ja. Dann warten wir nach Lagomera. Was vorher, aber anders. Aber auf keinen Fall per WhatsApp. Nicht per Mail, nicht per WhatsApp machen wir Angebote, immer, nur persönlich im Telefon oder Zoom oder was auch immer. Samutig und kühn, du starke Hälte. Ja, ja, danke. Ich mache mal so eine Power-Szene. Samutig und stark. Dann kann ich ihm so als Abschluss von Zusammenfassung von dem heutigen Gespräch diesen Satz schicken und lass uns, er hat ja schon ja gesagt für drei Monate. Und ich wollte nicht, ich wollte ja nur hören, wie er ist im Moment so ein Wunschkunden. Ich wollte ja noch nicht direkt zum Abschluss kommen, aber er hat ja gesagt. Dann recht am Schicken. Er wirkt ja. Also du kannst sagen, okay, dann, du hast, habe ich dich richtig verstanden, du hast ja gesagt dazu, dann schreibst du diesen Satz, dann sagt er ja, per WhatsApp, dann seh ich so zurück per WhatsApp. Dann lass uns kurz noch fünf Minuten telefonieren diese Woche, das organisatorische zu besprechen. Ja, sehr gut, ich erzielt mich. Ich habe dir die Rechnung so, du kannst dir beweisen und wir treffen uns dann auch. Und du bekommst sofort die erste Aufgabe, wenn es überwiesen ist, ja. Ich wollte dich schonen, weil du ein bisschen gehustert und oder sowas ähnlich ist, aber weil du dich fragst wegen der Nisgespräch. Ich würde das auch sagen. Dann habe ich gedacht, ich schoene dich, aber wenn du es schon gefragt hast, dann halt nicht. Und du hörst dich schon viel, viel besser an, wie vorher hätte. Die Heilung hat schon stattgefunden. Einer hat schon stattgefunden, durch Jesus Christus G. U2, jawohl. Unsere Rechnung jetzt in immer jetzt. Now is the time. Jetzt ist die Zeit. Nicht morgen, nicht zu vergangen hat. Danke. Mitgenommen habe ich ganz, ganz viel in der Ruhe nicht gekauft und hier war ein wunderbares Vorbild gestern, das war wunderbar. Danke. Okay, das habe ich nicht gehört. Ich habe noch ganz kurz, auch wegen dieses Thema. Jetzt ist wirklich die Zeit. Jesus ist immer im Jetzt. Also, Jesus kam und Lazarus schon gestorben war, kam Martha zu ihm und sagt, wenn du schon früher gekommen wärst, wäre er nicht gestorben. Martha hat Jesus in der Vergangenheit reingesteht. Und Jesus hat dann gesagt, nein, ich bin die Auferstehung und das Leben. Ja, und dann sagt Martha zurück, ja, ich weiß, zum letzten Tage wird der Auferstehen. Was hat sie gemacht? Jesus in die Zukunft. Er ist hinein gemacht. Und dann hat Jesus gesagt, nein, jetzt bin ich hier. Jetzt gibt es die Sachen. Wir leben immer nur im Jetzt. Wann kannst du dein Leben genießen? Morgen? Nein, nein, jetzt. Erst dann? Nein, nein, jetzt, alles jetzt. Es ist alles nur im Jetzt. Und Jesus ist bei uns im Jetzt. Und dass du mir wieder lernen, im Jetzt zu genießen und im Jetzt auch die Lösungen zu sehen, werden in jetzt die Lösungen zu sehen. Du genust die Durchbrüche da sein. Ist gut. Nicht in der Zukunft. Mache diese Gespräche mit den Menschen und weißt, dass du jetzt diese Gunst hast bei den Menschen. Wenn du jetzt willst, redest du jetzt diesen Gunst bei den Menschen. Hast du jetzt den Gunst bei den Kunden. Und wenn Sie sagen, wir reden als nächste Woche, ist okay. Also wir drängen nicht. Aber wir kennen diesen Schöpfungsprinzip, dass die Segnungen jetzt kommen. Und wenn manche Leute dann zu lange darüber nachdenken, dann kann es manchmal sein, dass es wieder anders ist in zwei Wochen. Und da haben sie andere Herausforderungen auf einmal. Alles richtig, ja. Alles richtig. Und jetzt wollen Sie diese Lösung haben. Das ist nur ein Angriff des Feindes und nicht der Versuch, damit die Menschen durcheinander zu bringen. Dass sie dann wieder sagen, na, mach ich doch nicht bei dieses Bett. Obwohl das die Lösung wäre, die Gott ja nie um Herzen reingelegt hat. Wir müssen abschließen im Jetzt. Gut, gut. Und dann nehme ich nochmal einen Satz, mit den du gestern beim letzten Mal im Coaching in unserem Treifen gesagt hast. Papa, jetzt bin ich dran. Ja. Papa, jetzt bin ich dran. Ich möchte in Fülle leben, jetzt bin ich dran. Ich möchte ihm jetzt sein, ja. Danke, danke, danke für die Gehoch 2. Danke. Elisabeth, die Größe, die Größe. Ich wünsche euch auch eine gute Zeit auf Zupon. Der Nachtfass, schön, schön. Tschüss. Der Nachtfass weiter. Was nimmst du nicht? Was hat dir geholfen? Ja, dann mach ich gleich mal weiter. Mir ist was bewusst geworden mehr wieder. Das mit dem Unter, unter dem Wert, wirst du getestest und höre, werde, führt und vertrauen. Also, es hat schon jetzt einiges in diesem Bereich. Meine Frage beantwortet, was mich triggelt beim Verkaufen. Also, eigentlich sind die Fragen beantwortet dabei. Und, ja. Auch in Bezug, was du noch mal gesagt hast, mit reichen, erfolgreichen Frauen oder Unternehmen, weil ich habe ja, ja, ich sehe ja mehrere Felder bei mir. Zum einen, da bin ich auch, oder bei mir. Zum einen das, was halt aktuell ist, gerade mit Frauen plötzlich allein und diese ganzen Themen, die aufkommen, egal in welcher Situation, bis hin aber auch, wo ich nach wie vor viele Anfragen auch bekomme, mit unseren USA4U-Reisen, was? Für Unternehmer, gerade auch Frauen, die weitergehen wollen, die etwas bewegen wollen, die wirklich, ja, auch dafür bereit sind, aber eben auch Hilfe dafür brauchen. Oder eben einfach nur, nicht direkt nur Hilfe, sondern einfach mal nur ein neues, breiteres Umfeld, eben auch Dinge zu erleben, die ich hier nicht so gleich sofort erleben kann. Und das sind jetzt einfach ein paar Gedanken gekommen, die es vielleicht auch, ja, so nach und nach gilt mal, mit einzubeziehen oder einzurbeiten oder so. Das ist, ich darf wirklich auch diesen, weißten, das sind manchmal so festgefahren, mit unserem Tunnelblick auf eins oder, vor allem, aber wo wir eigene Herausforderungen haben oder so und beziehen das dann auf alles. Aber wir dürfen wirklich so denken und groß denken und, ja. Sehr ruhig. Und für Himmelfarter liebt großzügige Menschen, die groß denken und zügig handeln. Ja, danke schön. Ja, ich habe viel mit Ihnen. Also Annette, viele, viele reiche Frauen, die verheiratet sind, sind plötzlich allein. Mhm. Ja. Sehr allein. Mhm. Also das Thema ist das Gleiche. Mhm. Ja. Und das habe ich ja auch so gespürt vorhin, um das auch zu sprechen. Ähm, ich spür das auch, man hält so lange die Fassade hoch. Mhm. Und da platzt das auch ein Thema für dich. Mhm. Wie lange halten mir die Fassaden noch hoch, obwohl schon Hinterbrückers, weil wir Christen sind? Ja. Mhm. Und ich spüre extrem hohe Saarbungen, wenn wir darüber reden, wollte ich nur sagen, nicht. He, he, he. Danke. Danke dir. Danke. Wer macht weiter? Ja, ich mache weiter. Also mir hat das Coaching halt auch sehr viel gebraucht. Ähm, zum ersten, wenn man mal in einer Gruppe ist, also Gruppencoaching macht, dass man eben nur zu einer Person spricht, egal wie viel du siehst, und da umgeklärt würde es mit mir mal können, wenn ich manchmal Vorträge bereits zeugt, von, von Godia and Queen, dann tu ich mir oft schwer, wenn wenige Leute da sind, gut zu reden, als wenn wir in der Früh da sind, weil ich dann oft, ja eben nicht, also weil ich dann halt nicht die Menge sehe, sondern man denkt, ach, es sankt doch nur so wenig da, und dann, dann tu ich mir viel sparer, genau. Und da hab ich mir einfach mitgenommen, genau, es ist für jede einzelne Person, ob die selbst 3 oder 10 oder 50 sind, das ist doch eigentlich, ja, nur für die, für die einzelne Person. Hier saubt man sehr viel Grüfen, und da war vor die Finanzen, also da bin ich einfach unsicher gewesen, da habs mir sehr viel Unsicherheit, nicht mehr Kinderheit, und ich hab den so, so toll gefunden, das Geld bleibt in der Familie, genau, weil das ist einfach, ja, ja, Gott hat's unter Kontrolle, genau. Sehr gut, danke. Darf ich noch ganz kurz ein Zusatz, was mir gerade allen eingefasst, ich hatte am Anfang, also da möchte ich an alle hier in der Gruppe ein Dankes sagen, weil ich auch was erkannt hab, ich hab's zwar auch schon öfters erlebt, auch in diesem Gruppencoaching, oder so, aber am Anfang hatte ich immer gedacht, oh je, Gruppen, was in der Gruppe, und so, ich finde aber wirklich, nach dem heutigen ersten Termin, wo ich dran teilnehmen durfte, es ist auch bereichernd, wenn wir uns gegenseitig wirklich, einfach da, ja, wir lernen gegenseitig so viel, ich glaub, was wirklich das dann noch verstärkt, was man im Einzelnen bespricht und erarbeitet, und dann auch in der Gruppe austauscht. Ich glaub, das ist mir auch noch mal bewusst geworden, weil das ist schon, ich hab das eigentlich, ja, das kommt alles so langsam wieder, weil diese, diese austauschende Gruppe war ein, aber bei uns immer spannend, interessant und bereichernd, weißt, und da dachte ich auch, am Anfang war es so, ja, aber das sind so diese, wie du gesagt hast, wenn dann der Feind alles Mögliche versucht, um dich wieder irgendwie verwirbeln zu wollen, und auch von gewissen Dingen Entscheidungen abzubringen, also da hat er schon, ja, aber hat Keul Chance, hier bist du ja wer gesiegt hat, Amen. Also nochmal danke an euch alle, gell? Danke an euch alle. Karin, seh ich schon. Die Ruhe ist die neue Lib... ist Libendiker als die, als die Libendigkeit. Das hab ich aus dem rausgenommen, dass du gesagt hast, du warst so ruhig, und du hast dich gefühlt wie so ein, ja, wie eine Schlaftablette, aber so war viel, war lebendig, war total lebendig. Ja, was nehme ich noch mit? Natürlich nicht ich mach, und was mir heute sehr viel geholfen hat, immer wieder prüfen, woraus, aus welchem Impuls raus will ich den Menschen wirklich helfen? Und das ist das eine, also aus, nicht aus, beim Herzig-Zahl-Kalt, sondern aus Liebe, und ich darf sie auch nicht über mich stellen. Das ist auch in diesem Spannungsfeld bewege ich mich, glaube ich, immer wieder. Das ist heute der Durchbruch, du hast es jetzt hinter dir, Karin, richtig gut. Ja, danke, ich wollte heute gar nicht mal kommen, ich war heute so müde nach der Arbeit, dass ich dachte, heute mache nichts, aber danke. Jetzt machst du noch einen Wartlauf. Nein, ich muss auch mal nicht, morgen habe ich einen Glaubensseitsatz, dann richte ich meine Sonne noch her, dann schreibe ich noch die Liste, dann schreibe ich noch eine E-Mail, und dann gehe ich ins Bett, weil sonst ist morgen früh um halb sieben ist die Nacht drauf. Also nichts, aber lauf. Ja, okay, dann mache ich mal weiter. Ich habe auch sehr viel mitgenommen heute Abend, ich weiß gar nicht, ich glaube, ich habe sechs Seiten voll geschrückt. Also angefangen von diesen schönen Formulierungen, also Kommunikation war auf jeden Fall ein Ding, was ich mir heute mitgenommen habe, auch dieses Think Big, also was ist eigentlich meine Vision? Also darf auch sein, etwas, also nicht nur eine kleine Blume, sondern ein botanischer Garten, der da wächst, enorm groß. Genau, dann, ja, ich habe auch noch so meine Probleme mit dem Verkaufen und auch mit dem Mitleid, ich habe heute tatsächlich auch so dieses Bild, also heute Mittag mir so vor Augen geführt, der beim herzigen Samaritan hat nicht alle seine Sachen stehen und liegen gelassen und sich nur um diesen armen, kranken Menschen gekümmert, sondern der hat seinen Job, also seine Mission weiter erfüllt und hat das, was er, also er hat erste Hilfe geleistet und dann hat er den in diese Herberge gebracht und dann hat er sein Business weiter gemacht. Genau, und ich muss da irgendwie mal ein bisschen mehr bei mir bleiben und mir mal bewusst sein, was ich da für ein Schatz in mir trage und was das wert ist. Ja, genau, ja, und auch seh es jetzt gerade, was ihr vorhin gesagt hattet, wie diese Strategie, also, dein Angebot nicht zu früh rauszuhauen und wie und überhaupt und, ja, hat sehr geholfen. Und die ganzen Übungen und Hausaufgaben und da haben wir ja während eures Urlaubs einiges zu tun. Ja, und du bist nur noch die geilen Wochen, zwei Wochen Sohlen im Mitglied der Bereich, jetzt könnt ihr wirklich Sohlen. Richtig schön. Danke euch, das war richtig spitze. Sylvia, hast du heute Geburtstag? Morgen, ich habe gestern gedacht, das ist deine... Erst du hast gesagt, morgen und ich habe... Morgen. Das ist gut, dann warte zu früh dran. Aber ich habe mich gefreut. Du bist die erste. Sehr schön, also, ihr habt alle beste Zeit, genießt euch und bis bald wieder. Bis bald, vielen Dank. Eben Urlaub. Danke.