Wir haben uns gerade verpasst. Wir haben am gleichen Autohaus, am gleichen Tag. Also, erste Frage. Was hat sich Gutes getan? Ich habe auch Gespräche verkaufen, was auch immer in diesem Bereich verkaufen. Bis mal, Kaffee. Leer. Sehr gut gefragt. Wo ist mein Kaffee? Leer. Ich habe ihn getrunken. Schon getrunken. Schon gedacht, ich habe noch. Also, wer begibt's? Silke, ich sehe, ich höre dich nicht, mach dich laut. Eure Pille. Danke. Okay, dann, Silke, kriegt noch Zeit, bis sie da Technik ordnet, die anderen. Wir wollen beginnen. Was hat sich Gutes getan? Sie ist eigentlich laut gestellt sein. Für ihr schaut es richtig aus, dass Silke richtig eingestellt ist. Sag mal was. Sie hat schon was gesagt. Dann machen wir Elisabeth. Ja, ich habe nichts verkauft. Aber ich habe eingenommen, und zwar habe ich ja zwei Absellers von La Gomera. Und beide hatten einfach nicht bezahlt. Und das Coaching lief schon. Und das ist ein so blödes, unangenehmes Gefühl. Und dann habe ich auch auf Facebook gepostet. Dann habe ich einfach mal gesagt, wir hatten ja ausgemacht so und so. Aber ich sage dir, es ist besthaft für dich, wenn du in einer Summe zahlst. Und dann war die Erdbeernte gut gewesen. Das war das Fahrrad? Das ist die Bäuerin. Das war die Erdbeernte, war gut gewesen, der Verkauf war gut gewesen. Nur hatte ich ein gutes Gefühl, dass ich da gesagt habe, sie möchte gerne in einmal bezahlen. Das hat sie auch getan. Und ich danke dir sehr. Ich habe sogar gesagt, es ist nicht gut für die Umstände. Wer weiß, was dann alles passiert. Und sie hat dann auf einmal gezahlt. Und der andere, wie dem hatte ich heute Morgen ein, ein zu eins Coaching. Und da hat sich gut getan, nicht was das Verkaufen angeht. Aber ich hatte fürchterliche Angst. Das ist der Herr Doktor. Eine fürchterliche Angst vor dem Coaching habe ich immer einen Mordsrespekt vor. Weil ich auch sehe, mit welchen Gaben der beschenkt ist, was der auch kann und weiß und eloquent ist. Und also habe ich schon einen Riesenrespekt vor. Aber auf Lagumeir, da ist es ja auch gut gegangen. Aber heute Morgen hatte ich mal wieder einen Riesenangst davor. Und dann habe ich Gott gebeten, leite du mich. Und es war ein richtig gutes. Dafür bin ich also so dankbar, ohne diese Unterstützung von Gott. Willst du das ganz schön kriegen? Es war richtig gut. Er hatte Aha-Erlebnisse. Und das ist immer sehr schön. Und das war jetzt schon die fünfte Stunde und er hat immer noch nicht bezahlt. Was? Der Herr Doktor hat nicht bezahlt. Nein, er hat kein Geld mehr. Okay, dann müssen wir darüber reden später, weil ich bin fertig. Ja, und dann habe ich ihn jetzt zum Schluss nochmal. Dann erinnert habe ich einfach gesagt, um wie es mit der monetären Wertschätzung. Ja, sagt er, ich habe es im Kopf. Ja, vom Kopf habe ich es nicht. Ja, auch ich nicht. Du brauchst noch einen Konto. Ja, genau. Du weißt auch, was er im Kopf hat. Also brauchst du nicht mehr denken, dass er über dich steht. Ah, was? Was harzt? Ah, ja, meinst du, was meinst du? Das ist eine Kuri-Fey auf dem Gebiet. Oh ja. Besser wie Jesus, oder? Besser wie Jesus? Aber natürlich nicht. Aber emotional und balanciert dem Leben. Da kann er noch was lernen. Geht das in dir? Ja, danke. Ich gebühne mich an den Gedanken. Danke, danke. Also verkauft habe ich nichts verkaufen, hoffe ich jetzt gleich um 16 Uhr. Da kommt nämlich jemand offline und da hoffe ich, dass ich da was verkaufe. Richtig gut. Super. Danke. Danke auch. Auch wenn ihr Wunschkunden-Interviews hattet, bitte dazu berichten, ja? Ganz wichtig. Das gehört auch zum Verkaufen dazu. Wenn mag weiter machen, was hat sich Gutes getan? Sasha fummelt. Ich mach weiter. Bei mir geht es immer relativ schnell. Ich habe ja letzte Woche schon drei Leute wieder kennengelernt, mit denen ich Wunschkunden-Interviews machen kann. Ja, die gehe ich jetzt heute noch an und schreibe sie noch mal an. Das waren recht nette Gespräche. Eine davon, allerdings hat mir jetzt gerade geschrieben, erst im August, aber ist auch nicht schlimm. Und eine, mit der ich schon Wunschkunden-Interview hatte, der habe ich schon geschrieben und die freut sich, wenn wir uns noch mal treffen. Richtig gut. Auch heute noch ein Termin. Und ja, ich habe ein bisschen was geschrieben. Ich habe auch einen Böhnmal und heute früh noch was weggeschickt. Und das war es. Okay, sehr schön. Ja, und meine Testkunden, bei der ich jetzt langsam wirklich dachte, jetzt wird es langsam so ein bisschen anstrengend, weil sie aus ihrem... Ja, weil es einfach eigentlich unsere Zeit auch schon abgelaufen ist und die Themen, die sich immer wieder wiederholt haben, die hat sich jetzt mehr oder weniger von selber abgemeldet. Also, gerade die Zeit ist bei ihr wieder so viel los, dass sie gesagt hat, sie schafft es gerade eh nicht. Und von daher, ja, kann ich da ganz gelassen, mich zurücklehnen und sagen, okay, wir nehmen nochmal Kontakt auf, um vielleicht nochmal eine kleine Reflektion zu machen. Und dann ist gut. Okay, dazu sage ich was danach. Danke, Karin. Sascha, wollte oder Annette? Hier wollte. Soll ich? Okay. Bei mir, ich habe gerade überlegt, ich hatte ja schon geschrieben, dass ich war der Meinung, dass nichts passiert ist. Natürlich was passiert. Ich bin ja in Gesprächen noch mit, unter anderem für meine Selbstständigkeit ab dem 1.9. und da hatte ich Gespräche, da wird sich wahrscheinlich, also gibt es nächste Woche zwei Vertragsgespräche mit zwei unterschiedlichen Parteien. Das hat sich getan. Und ansonsten habe ich jetzt hier in dem Programm, bin ich nicht wirklich weitergekommen, weil ich ja hier so eine, so was wie eine Messe vorbereiten musste letzte Woche, die jetzt diese Woche drei Tage lang stattfindet. Da war ich ziemlich ausgebucht, so mit meinen Kapazitäten. Okay, sehr gut, Sascha. Du kannst diese zwei Vertragsverhandlungen kurz zusammenfassen und zuschicken. Ja? Zum Beispiel, wir haben eine Marklerin, die wollte ihre Firma verkaufen und nach dem Gespräch mit uns hat sie dreifachen Preis bekommen. Also es lohnt sich, diese Sachen zuzuschicken. Das kann ich jetzt im Vorfeld gerne machen, ja? Ja, und bediene ich. Und Julia hat richtig guten Gehalt ausgehandelt für sich selbst, nachdem wir geredet haben. Perfekt. Das heißt, alles gehört dazu, überall wo ihr mehr Finanzen anziehen könnt, dadurch habt ihr mehr Bewegungsfreiheit, das gehört dazu, ja? Weil das ist alles offen, also da ist noch nichts fest, da gibt es auch keine fixen Zahlen. Also ich habe bis gab mal einen Vorschlag, genau. Okay, schicke ich dir, schicke ich euch. Und eine Messe, Sascha, da findet so sehr viele Kunden, aber das besprechen wir danach, ja? Okay. Okay, danke. Annette. Ja, guten Morgen aus Tutsach. Mein Name ist Steven Boer. Bezüglich verkaufen kann ich für diese Woche nichts sagen, aber heute vor einer Woche war ich beim Körter bei aus der Ferienwohnung im Allgäu und heute schon aus Tulsander Ferienwohnung. Und was mir jetzt diese Woche so bewusst geworden ist, was Fokus ausmacht. Was in einer Woche alleine an einem Tag geschehen kann, wenn du fokussiert bist auf ein Thema. Und ich spürte es jetzt auch hier wirklich dieser Fokus, den ich neu ausrichte jetzt. Und das ist auch ein Bezug auf das Coaching. Ich habe heute Morgen noch eine Sprachnachricht geschickt, wo ich jetzt wirklich auch in diese nächsten Schritte gehe, was wir besprochen haben. Also es ist so wichtig, dass wir wirklich uns auf den Fokus richten und was wirklich die nächsten Schritte sind. Das war echt interessant, die letzte Woche, was da wirklich alles innerhalb von kürzester Zeit geschehen kann. Genau. Und deshalb bin ich gespannt, wie es weitergeht. Richtig schön. Mit einer Gespräche in Amerika kannst du uns auch nicht zuschicken. Total egal, in Bezug auf was. Ich sehe es schon, wenn da neu... Ja, man sieht wieder, oder ich habe wieder jede Station gespürt, wieder her alles vorbereitet. Also er hat auch Humor. Er hat mir auch ein Flugzeug, ich hatte ja wirklich keine, nur eine Episode, keine Plätze gebucht. Und ich habe gesagt, her du weißt, wo ich hingehöre. Und er hat es wirklich alles wunderbar geführt. Also es war wirklich rundum von Anfang bis ausräumende Ferienwohnungen bis jetzt hier neu einräumen und schon hier die ersten Termine. Es ist wirklich geführt. Man spürt auch, also was ich auch erkennen, dass du, wenn du eine Entscheidung triffst, wo du Frieden im Herzen hast, egal welche Umstände oder Menschen oder Situationen oder deine eigenen Gedanken, dich versuchen davon abzulenken, geht den Weg, triff Entscheidungen und geht den Weg. Das ist mir wieder so bewusst gewonnen. Ich bin gespannt, ich bin schon fleißig am Schreiben. Und jetzt gehen wir auch einfach, was du mir jetzt letzte Woche noch zugeschickt hast, das werde ich mir jetzt als Nächstes... Ja. ...anschauen und nicht nur anschauen, sondern auch bearbeiten logisch. Danke. Sehr schön, danke dir. Katharina. Ja, hallo. Ja, was hat sich Gutes getan? Zum einen, also ich war so auf zwei Feiern im Wochenende, auf einer Geburtstagsfartin, und es war so ein Bergbauern-Dorf, wo ich eingeladen war, meine Familie, von meinem Mann. Und ich habe gebetet, dass wir hingefahren sind, dass einfach gute Gespräche stattfinden. Und wir sind angekommen, und es war nett, aber es ist überhaupt kein tiefes, gutes Gespräch zustande gekommen, weil ich so bemerkt habe, die Leute sind so verhärtet. Also so viele... Also einfach so... Sie können sich gar nicht auf ein gutes Gespräch einlassen. Es ist nicht möglich, es ist so ein Schutzmechanismus von Härte und die muss ich herum. Und im Nachhinein habe ich so einfach gedacht, ich bin so dankbar, dass ich doch so viele Leute kenne, die nicht so verhärtet sind, oder auch die diese Härte schon gebrochen haben, wo Jesus schon so viel gewirkt hat, und die einfach ihren weichen Kern schon so zum Vorschein bringen können, und so viel Heilung schon passiert ist. Genau dafür bin ich extrem dankbar. Meine zwei Wunschkundeninterviews habe ich noch nicht durchgeführt, ich war einfach eingeteilt von früh bis spät mit Ferien, Staat und eben diese zwei Partys. Und ja, es ist irgendwie sehr vieles. Morgen fahren wir nach Italien, und die Kinder sind gerade beim Koffer backen, ich glaube, sehr, sehr viel mitgenommen. Genau, es ist vielleicht ein bisschen laut, also man hört vielleicht die Kinder im Hintergrund ein bisschen, und dann ist es auch, genau, und ich, genau, das ist im Fokus, das ist mir auch so bewusst geworden, wie wichtig es ist, einen Fokus zu setzen, also mein Thema, was ich jetzt online so anbieten möchte, mit den schüchternen Kindern, um so mehr Gedanken, also dass ich mir versuche zu machen, umso mehr kommt auch. Es kommen Ideen, oder es kommen Gefühle, und plötzlich, ja, ist man in so einem Flo, und man merkt einfach, ja, also es geht dann was vorwärts, genau. Ich habe jetzt schon zwei Rils geschickt, genau, also am Donnerstag bin ich in Italien, da bin ich nicht da, aber wenn ihr das aufnimmt, dann... Da wollte ich was organisatorisches erzählen, weil die Katja am Donnerstag nicht kann, aber morgen kann, das heißt... Also nicht ich, oder? Nicht ich, eine andere. Du auch, Katharina, also das heißt... Die morgen bin ich auch nicht dabei, ja, aber... Ja, aber wir versuchen dann, das so zu machen, dass ich dann rüber gehe, vielleicht in den anderen Raum, und Katja gibt dann hier vorne Feedbacks zu den Texten, damit ich das aufgenommen will. Das heißt, alles was ihr geschrieben habt, bitte posten, also immer posten, und erst dann den Link, weißt du schon, gepostet hast, zuschicken. Warte nie, bitte posten auf uns, ja? Jetzt, ja, sicher? Wenn das so blöden ist... Nein, das geht es nicht. Blödsinn gibt es nicht. Alles wird uns immer wieder zum Guten. Okay, also jetzt einfach so... Ein bisschen... Okay, und das zweite, am nächsten Tag schon, oder auch am nächsten Tag, oder das zweite am nächsten Tag schon, oder? Ja. Okay. Also jeden Tag eines. Ja, okay. Wenn du das Tempo haben möchtest, fünfmal in der Woche, dann ab Montag bis Freitag, da jeden Tag, wenn jemand sagt dreimal, dann passt das auch, ja? Okay, okay, ja gut. Aber immer zuerst der öffentlichen, weil... Okay. Wir brauchen wir, und ich möchte nicht etwas über Feedbacken, und ich sage, das ist nicht gut, und dann wird es richtig gut, ja? Sondern deine Zielgruppe sagt, das ist gut. Und wir geben dann das Feedback dazu. Okay, okay, ja. Also schön langsamer kann ich so reinwachsen, ich weiß nicht, ich bin zwar jetzt jung eigentlich, aber es ist trotzdem so, wenn man sich so... Ja, im Internet zeigt, mit einem Video, also Fotos ist auch noch ganz anders, aber mit einem Video, es ist so, ein großer Schritt, aber schön langsamer, glaube ich, kann ich diesen Schritt machen. Ja, richtig gut. Ja, okay, das heißt, ich werde einfach was posten, und wenn es ein Blödsinn ist, dann... Ach, nix. Ich helfe nicht da durch den Blödsinn. Okay, ja gut. Wir werden jetzt nicht da, weil wir ihn jetzt sind, aber kein Blödsinn gemacht haben. Okay, also, man kommt trotzdem vorwärts. Okay, ja gut. Passt, dann werde ich das so machen, ja? Okay. Und von unserem gemeinsamen Freund von Annette, also der Günther, hat zu Ostern eine E-Mail rausgeschickt. Also er hat es nicht rausgeschickt, sondern es hat sich automatisiert, irgendwie die Weihnachtsbotschaft vom letzten Dezember, ist dann Ostern ausgegangen. Also er hatte eine Öffnungsrate von 80% oder sowas ähnliches hier. Also alles dient uns zum Becken. Okay. Ja, komm. Bettina, ist auch da. Richtig gut. Danke, Katharina. Danke. Anna. Wollte Anna auch? Ach so. Ja, dann sage ich einfach, weil Silvam am Anfang meinte zum Verkauf, ich habe jetzt direkt zum Verkauf nichts Gutes. Nichts Neues. Aber ich bin sehr an meiner Base am Arbeiten oder es passiert einfach, ohne dass ich das wollte. Ich habe immer gesagt, ich möchte ein neues Level für meine Familie. Und das bewirbt mich gerade so. Also ich bin gerade dabei, so ein neues Level im Glauben zu erreichen, weil das ja anders irgendwie auch scheinbar nicht geht und bin so damit in Berührung gekommen, dass wir im Leben Druck toll finden sollen, wenn Druck entsteht. Und während des Drucks einfach auch dankbar zu sein für die Dinge, die halt so passieren, wie sie passieren. Und vielleicht habe ich zum ersten Mal jetzt seit einer guten Woche, also beschäftige mich schon länger damit, wirklich gedankt für die Dinge, die ich im letzten halben Jahr halt so krass schwierig fand, wo ich weiß gar nicht, was jetzt los ist. Und es passiert einfach irgendwas. Und tatsächlich habe ich jetzt gedankt, dass die Firma so blöd zu mir war, dass unser Sohn keine Arbeit findet oder auch schwierig sich da anstellt, dass wir unseren Kindern wirklich keine Hochzeitsgeschenke machen können. Der eine kann nicht mal ein Ticket buchen, dahin, wo die Feier stattfindet und ich kann ihm einfach nichts dazu geben, aber einfach in diesem zu bleiben und zu sagen, okay, Gott, du weißt, wieso das alles so passiert. Und dann ist mir plötzlich so ein Grundleuchter aufgegangen. Wenn ich ein anderes Level im sichtbare Leben will, dann fraue ich erst eins im Unsichtbaren, denn sonst kann das einfach gar nicht kommen. Genau. Und dabei bewege ich meine Sehnsucht im Herzen und merke dadurch, dass ich ein ganz anderes Standing habe im Außen. Also das erschüttert mich kein bisschen, wenn einer irgendwie dagegenwind jetzt kommt. Also das ist dann eben so, das ist nicht mein Problem. Und sehe wirklich, wie Segen durch mich zu anderen fließt. Also das fange ich wirklich an zu sehen. Und ich war auf dieser einen Party am Wochenende. Es war eine Wahnsinnsparty über 100 Leute. Ein super High-End-Level des Ganzen. Und es waren unwahrscheinlich viele selbstständige und Unternehmer und finanziell freie Menschen dort. Also ein ganz, ganz tolles Publikum. Und der Gastgeber, wenn er mich vorgestellt hat, hat da immer gesagt, das ist Anna, sie hat mein Leben verändert. Also das war einfach echt heftig, das zu sehen. Und dann hat er immer wieder, er kam immer wieder dahin und sagte, Anna, mit der musst du sprechen. Und mit der musst du sprechen. Die haben auch Bedarf, die haben auch Bedarf. Also ich habe dort nicht sehr viele tiefe Gespräche führen können, aber es war halt gut zu sehen, dass das was genützt hat, was wir die letzten Jahre gearbeitet haben. Alleluja. Richtig schön, Anna, danke dir. Sehr schön. Ich weiß kurz, was sagen wir von einem Predigt, wo ich, wo jetzt, der Sonntags-Predigt, glaube ich, hatte Joseph Brinzel irgendwie so einen Satz nebenher gesagt, wenn wir Anfechtungen haben, bereitet er ein Fest vor. Das passt auch zu dem, was Anna gesagt hat. Dieser ja bereitet ein Fest vor. Und dann wurde mir das klar, dieses Satz, wo auch im Sonntag 23 steht, er bereitet uns ein Tisch im Angesicht unserer Feinde. Wir gehen immer als Sieger heraus, auch wenn ich durch das Tal gehe. Ja, okay, wir gehen hindurch. Wir sind aus der Führung vielleicht ein bisschen rausgekommen. 23 fing mir an, der Herr führt mich, er leitet mich, er macht, er tut. Und dann heißt, der Wechsel kommt, auch wenn ich gehe, durch das Tal, der findest du nicht. Wir sind stecken und start bei mir. Und auf einmal ist der Ende der zweite Person, der da angesprochen, vorher der dritte Person. Also er ist uns näher in Tal. Und er bereitet uns diesen Tisch vor. Und das ist fest für uns vor, auch wenn wir in Anfrechtungen kommen. Weil wir gehen gestärkt hinaus. Wir gehen auferbaut heraus. Wir haben neue Erkenntnisse, wir haben neue Stärke im Glauben. Weil wir wissen, unser Papa ist immer bei uns, er ist immer für uns. Und das war für mich so ein Erkenntnis, wo mir so richtig, ja, so. Dass er nicht nur sagt von auch, wenn wir herausforderungen haben, halte fest an mich, denn er bereitet einen Fest vor. Und wenn desto mehr wir uns das bewusst sind, auch wenn Anfrechtungen kommen, dass wir da herrlicher rauskommen wie vorher, dann kann uns das in diese Zeiten nicht endmutigen, sondern ermutigen. Man kann wir in diese Zeiten stark sein und in der Herausforderung trotzdem unsere Freude haben. Und wir haben immer wieder bemerkt, wenn wir diesen Zustand in uns erreicht haben. Wenn die Rechnungen reinkommen und Rechnungen reinkommen und Rechnungen reinkommen und keine Umsätze und keine Umsätze und keine Umsätze und jeder weiß, das ist nicht gut. Und wir unsere Freude nicht haben rauben lassen. Kamen auf arme Durchbrüche, die wir uns nie erdacht haben. Und das können wir für jeden Bereich in unserem Leben haben. Wenn wir in die Situation dieser Freude, dieser Ruhe bleiben können, diese Frieden bleiben können, dann sind wir gewachsen. Dann auf einmal, da kommt etwas, das staunst du. Dann hast du vielleicht gedacht, die Hochzeit ist ja noch nicht heute. Du hast gesagt, wir können kein Geschenk für sein. Einwollert habe ich noch. Nein, er hat für mich nicht den Augen auf dich. Es gibt noch ein Monat. Nicht du hast noch ein Monat. Er hat ein Monat und er ist außer Raum und Zeit. Ich weiß nicht, ob es kommt, aber weiß einfach, es wird gut. Auch dieses Beispiel, das du sagst, der waren alle so hochgerätige Leute da. Aber dich hat er auf diese Art und Weise vorgestellt, ohne diese Frau, die hat mich geholfen. Das hat einen viel höheren Wert. Und dass du mehr in diesem Wert aufstehst, wirst du auch diese Anziehungskraft haben, dass die Menschen auf dich zukommen und dich buchen für einen guten Preis. Wie hochgerätig die Menschen sind und wie wir sie auf den Podest stellen, wir dürfen die Menschen nicht auf den Podest stellen. Sonst stellen wir sie über Jesus in uns. Wir werden andere Menschen über uns stellen, weil wir sagen, Herr Doktor, Herr Professor. Wie ist der die Zeit zu stellen? Der Schauspieler bei dem Kaffee, der kennt der Ober-... Das ist der... Peter Alexander und Hans Moser. Die beiden spielen da so einen kleinen Sketch. Hans Moser hat so eine spezielle Stimme da drauf. Ich weiß nicht, ob es Peter Alexander ist oder andere. Das Lied heißt in einem kleinen Kaffee in Zanas. Und er hört so, wie der Herr Ober-... Herr Professor, Herr... ...den Pferenzialrat und so weiter. Und lauter so hohe Sachen und so weiter. Und dann fragt er dann, er sagt, Herr Ober, bitte zahlen. Und er fragt, sind denn alle hier bei euch, bei ihnen so hohe Tiere? Er sagt, ja, ja, eigentlich schon. Und nur wenn es gar nichts ist, sage ich einfach, Herr Doktor zu ihnen. Auch wiedersehen, Herr Doktor. Sonst ist das so auch, wie wir sehen in diesen Titeln immer so viel. Gerade Österreich, Falmen, Wien. Da darf man nicht mehr auf einmal die Leute bei du ansprechen. Wir stellen in dem Moment, wenn wir andere Menschen über uns stellen, die anderen Menschen über Jesus in uns. Okay. Dann... Ich habe die Bibelstelle Julia gefunden, wo es steht, dass wir alle unsere Tore offen lassen sollen. Ja? Das ist Eja Yash auf Ungarnisch. Wir sah ja 60, 11. Therefore your gate shall be open continually. They shall not be shut day or night. Und das ist das, was ich verstanden habe. Also du weißt in der Bibel ist es so, dass jede Weisheit zwei Seiten hat. Also die wortwörtliche. Und dann manchmal ist es auch eine Weisheit für die Juden drinnen, eine Weisheit für die Kirche drinnen. Und das war für mich eine Weisheit für Marketing drinnen. Wo mein Papa im Himmel uns gezeigt hat, dass wir unsere Türen ständig offen lassen sollen, dass die Menschen zu uns reinkommen können. Ja? Und dann noch was ganz Wichtiges ist, weil was in dieser Gates... Also okay, das ist auf einmal, ist es halt so, dass wir unser Marketing die Automationen so aufsetzen sollen, dass die Menschen ständig zu uns kommen können, auch ohne Gespräche. Ja? In unserer Programme später. Und dann in Jesaja 60, also das war 60, 11. Und dann in 60, 18 steht, you shall call your walls salvation and your Gates praise. Das heißt, unsere Tore sind unser Lobpreis an Gott, wodurch wir geistlich unsere Tore immer wieder offen lassen. Und Anna, du bist nicht dankbar für die Mangel-Situationen, also dass du kein Geschenk für die Kinder kaufen kannst. Dafür bist du nicht dankbar, sondern in dieser Situation bist du dankbar, dass Jesus dich von jeder Mangel befreit hat, dass er alle deine Verfehlungen, Sünden erledigt hat, dass er die vergeben hat. Und deshalb gibt es zwischen dir und den Segnungen Gottes keine Barriere. Das heißt, wir bedanken uns nicht für die schlechten Situationen, sondern in den schlechten Situationen schauen wir auf Jesus, welche Lösung er für diese Situationen hat. Ganz wichtig, nicht für schlechte Sachen dankbar sein. Und er gibt uns nicht eine Lösung, er gibt uns auch nicht Gesundheit, er gibt uns auch nicht Fülle. Er ist unsere Gesundheit, er ist unsere Fülle, er ist unsere Freude. Und deswegen gibt es keine Barriere, weil er es ist. Also, dass du mir, wir uns bewusst sind, wir in uns, wir sind eins, er ist in uns, in unsere Familie, in unsere Gesundheit, in unsere Finanzen, ist er der Mittelpunkt. Er wird nicht uns versorgen, er ist die Versorgung. Da ist die Barriere weg. Wir sind eins mit ihm, so wie Jesus jetzt ist, so wie er jetzt ist. Also, ich würde schon gerne so sein, wie Jesus damals war, in die dreieinhalb Jahre, wo er über die Erde gewandt wäre, das wäre für mich schon etwas, wo ich sagen würde, da würde ihm schon sehr, sehr wohl fühlen, wenn ich genauso wäre, wie er damals wäre. War. War. Aber wir sind so, wie er jetzt ist. In seiner Vergangenheit, im Auferstehung, das größte Wunder war ja die Auferstehung. Nicht das Leiden, nicht das Kreuz, sondern alles wurde erst bekräftigt, durch die Auferstehung aus den Toten. So wie er jetzt ist, so sind wir jetzt in dieser Welt. Das ist ein Sein, nicht ein Werten, sondern ein Ist-Situation. Wie happy ist. Niste. Genau, wir sind es durch ihm, weil er das alles ist. Er ist die Lösung. Deswegen kannst du auch immer, wenn du so ein Vier check, ja, Jesus ist, das und das jetzt für mich. Unterschrift ist von ihm drunter. Es ist begleibigt. Er ist meine Gesundheit. Er ist, es ist alles im Jetzt. Dass du mehr uns das bewusst ist, ist. Dass du mehr erleben wirst. Aber es ist immer im Ist. Nicht wie in der Zukunft. Es ist im Jetzt schon, das zu begreifen, zu erkennen diese Ist-Situation in unserem Leben. Jesus ist unser Mittelpunkt. Ohne ihm gibt es nichts. Können wir in dieser Situation, wo es noch nicht so sichtbar ist, dass gerade die Versorgung fließt, wir trotzdem in dieser Ruhe und in dieser Frieden drinbleiben. Nicht, wie sie mir sagt, diese negative Situation verheerlich. Und dann sag ich, super, ich darf dir jetzt nicht durch. Nein, das sind Angriffe des Feindes. Das heißt ja auch, Jesus halte alle, die vom Teufel besetzt wurden. Also Krankheit ist vom Teufel, steht deutlich da drin. Es ist nicht von Gott. Er halte alle. Und jetzt haben wir, es sind die Angriffe des Feindes, die auf uns zukommen. Aber dass du mehr wie uns diese Ist-Situation mit Jesus in unserem Leben bewusst sind, können diese Pfeile uns nichts mehr antun. Und sind wir mehr als Überwinder. Und werden immer weniger werden und immer weniger werden. Aber wachsen wir uns Leben lang, bis wir wirklich da oben bei Jesus sind. Und ich glaube, gerade da gibt es noch Wachstum. Julia. Moment noch kurz noch. Also dein Mund ist wie ein Tor. Ja? Und dein Mund soll voll sein quasi mit diesem Lob Gottes in den schlechten Situation. Dadurch verändest du das. Also quasi, wir jammern nicht, wir sagen nicht die jetzige Situation. Also meine Mama hat Schmerzen. Und dann wollte sie mir beginnen, wieder zu sagen, was alles schmerzt. Und ich habe gesagt, Mama, ich möchte das nicht mehr hören. Das hilft dir nicht, dass du mir erzählst, was dir alles wehtut, weil das ist jeden Tag das Gleiche. Sie braucht eine neue Hüfte wahrscheinlich. Und ich habe gesagt, das hilft dir nicht, wenn du mir jeden Tag erzählst, was dir wehtut. Reden wir darüber, was du willst. Und was hat Jesus für dich getan? Ja? Das heißt, ich helfe ihr zu verändern, was sie in ihrem Mund zum Ausdruck bringt. Und das ist total wichtig, wenn es mit Coaching nicht klappt, wenn die Kunden noch nicht da sind. Dann spricht diese Sätze nicht, aber ich brauche zuerst noch Kunden. Oder das läuft noch nicht. Ja? Sondern sprich aus, Gott sei Dank hat Jesus meine Kunden vorbereitet. Ja? Die sind schon in meinem Umfeld. Und dann stellst du eine gute Frage an dich, an Jesus und an uns. Wie kann ich sie erkennen? Oder wie kann ich mein Angebot machen? Oder wie kann ich dies oder das machen? Ja? Und König Jo Hoschafatt ist auch im Krieg gezogen. Und sie sollten mit Lobpreis vorangehen. Und während sie mit Lobpreis vorangegangen sind, haben die Völker sich gegenseitig umgebracht. Die Feinden. Das heißt, wenn wir in Lobpreis vorangehen, wenn wir unseren Mund nicht los und nicht zu machen, dann haben wir Herausforderungen da. Sondern genau in dieser Situation, wenn Gott Loben noch preisen, für den wir in unserem Leben ist, ist er es, der den Kampf vorbereitet. Und sie haben drei Tage lang gebraucht, um die Spoys, die Schätze zusammen. Natürlich, Christen sagen, geistliche Schätze haben sie gesammelt. Nur vom Feinde, die unglaublich sind, davon können wir keine geistliche Schätze sammeln. Das waren Festhalten, Gold, Silber, Edelsteine. Das waren große Schätze. Gott möchte uns vorbereiten für diese Zeit für große Schätze. Und da dürfen wir uns dafür öffnen. Und es ist nicht irgendwas Geistliches, nur was da drin steht. Es geht da wirklich um Materiellen. Wenn wir in diese Situation trotzdem mit Lobpreis vorangehen. Okay, Julia. Und dann Peter. Ganz das Stamm. Ich habe die prälich auch am Sonntag gehört. Und war auch über diese Open Gates total berührt, weil ich dann im selben Moment auch gedacht habe, ja. Und selbst wenn wir mal Rückschläge haben, wo Sachen, die wir gepostet haben, nicht so funktioniert haben, wie wir das uns vorgestellt haben. Oder nicht so viele Leute reagiert haben. Oder auch vielleicht gar keiner reagiert haben. Trotzdem nicht diese Tore verschließen. Weil das sind die Tore, die wir halt offen haben müssen, damit die Kunden zu uns kommen können. Und nicht, dass man, also es geht mir dann häufig um mich da gefrustert und denkt dann so, naja, okay, hat nicht funktioniert. Nee, hat so in dieser Art nicht funktioniert, macht gar nichts. Deswegen mache ich trotzdem weiter, weil das sind die Tore, die ich öffne zu meinen Kunden. Ich habe das auch in der Art und Weise offenhalten soll zum Einkommen. Richtig gut. Und es denkt ja immer wieder daran, die Glühbirne hätten wir immer noch nicht, wenn der Edison nicht 99,5.000 gemacht hätte, wo nicht funktioniert hat und noch nicht funktioniert hat. Aber er dadurch gelernt, wie es immer besselt. Es gab in jeder Birne, gab es eine Verbesserung. Und genauso gibt es in jedem Post eine Verbesserung. Und vor allem, wenn wir mit dem Gunst Gottes da dran gehen, dass er dann auch noch da drin wirkt. Auch wenn wir noch nicht das Richtige drin haben, wird es trotzdem bei dem Menschen das Richtige bewirken. Und lieber 100 Leute, die sagen, ich mag das und ich will dann auch mehr. Wie 100.000, wo jeder sagt, super, danke, tschüss. Und deswegen auch wenn ihr postet, ja, postet, postet, postet, postet, aber dadurch lernt er immer mehr. Also ich habe auch einiges schon rausgeschickt, wo ich nachher nicht dachte, naja. Aber danke, Herr, du wirst das Beste daraus machen. Und ja, am Anfang habe ich eine Stunde gebraucht für ein Reel. Und jetzt geht es schon in ein paar Minuten. Und wenn die Texte fertig sind, also eine Stunde nur für das Technisch, habe ich ja am Anfang gebraucht und war dann noch frustriert. Und jetzt geht es in ein paar Minuten. Und wenn die Sachen vorbereitet sind, dann macht es auch Freude. Dann macht es Spaß. Aber wir lernen auch noch jedes Mal dazu. Wir haben auch noch Texte in unsere Werbung, wo noch nicht so richtig funktionieren. Wir sagen noch immer noch Bescheid. Wir wollen nur noch Frauen ansprechen. Und schon kommt der Hassan wieder und wird Freundschaft mit der Reiftritt haben möchte. Und ja, trotzdem lassen wir uns unsere Freude nicht rauben. Peter und Zierke, und dann gehen wir in die Räume, ja? Nein, das habe ich alles gesagt, was ich sagen wollte. Aber ich gehe. Peter? Und was betet man, wenn man ständig übersehen und nicht gesehen wird? Was ist deine erste Sorge? Das ist eine allgemeine Frage. Ich möchte immer wieder zuerst die Texte sehen, ganz konkret, Peter. Und dann können wir das, also zuerst macht jeder diese Vorlagen, die wir haben. Und dann können wir konkret darüber reden, was noch verbessert werden kann, ja? Ich habe die Vorlagen heute gemacht. Sehr gut. Posten und dann reden wir darüber, ja? Aber ich... Heißt du, mit Chat-Chippity geht es weiter, du? Nein, ich habe meine Vorlagen selber vorher gemacht und dann dementsprechend auf Chat-Chippity noch mehr eingegeben. Ja, okay, sehr gut. Und was ist deine erste Sehnsucht? Meine erste Sehnsucht, ich nehme mich ernst und ich vertraue mir. In dem Moment, wenn andere dich nicht ernst nehmen und dich nicht sehen, sagst du, habe ich. Okay. Und du sehst hinter dem, was du machst und was du tust? Ja, das sowieso. Also wie gesagt, das ist gänglich um das, aber so, man wird manchmal so übergangen und übersehen, so wie ich war gestern unterwegs gewesen. Und wollte was sagen und dann hat man sich einfach abgewendet. Und ja, gut, es war natürlich eine große Veranstaltung, abgesehen von dem. Wir waren da in der Tracht unterwegs. Und waren sicherlich mit viel Blasmusik und Tralala. Aber trotzdem, wenn du was Ernsthaftes sagen wolltest, dann hat dir jemands Wort abgewirkt. Und dann sagst du, aber ich nehme mich an, ich schätze nicht wert, dir zu. Ja, gut. Dafür richtet ihr dann auch nichts darüber nach, sinnenlang. Bis zum nächsten Tag, sondern in dem Moment gleich, sagst du, stopp, abhaken, aber bei dir bleib ich nehme mich an. Ich habe das nicht in den heutigen Tag mitgenommen, nichts. Ich habe gerade aufgefallen, noch mal. Okay. Über deine E-Mail reden wir morgen, das andere Thema, ja? Hat dich ja reingeschrieben, dass wir das am Dienstag dann waschieren werden, ne? Genau. Super. Silke? Ja. Also, das war eben eine schöne Übung, nicht gehört werden. Technik hat mir hier, also, einen ganz interessanten Strich durch die Rechnung versucht zu machen. Aber ich dachte auch, hey, Jesus, du bist jetzt hier auch meine Lösung. Und nun habe ich das erste Mal hier einen Zoom mit meinem Stativ. Und so geht es ja auch. Ich habe also das Gerät gewechselt einfach. Und so kann ich noch kurz erzählen. Einmal, was ihr hier seht, das sind alles Blumen, die ich in den letzten Tagen geschenkt bekommen habe, von Nachbarn und von meinen Mann. Das hat sich Gutes getan. Das wollte ich noch sagen mit dem Auftrag eines Coachings von 1000 Euro. Das ist für mich eine Marke natürlich jetzt erstmalig so ein vielstelligen Betracht in ein oder zwei Raten zu bekommen. Spezial. Genau, da freue ich mich auch. Das tut gut. Und da bin ich sehr dankbar für, dass das so wachsen durfte. Und ansonsten habe ich das Terminbuch voll mit allen möglichen Gesprächen, Absell und Verkauf und Partnergespräche. Und bin immer wieder, ja, also bewegt auch, wenn ich mich bewege im Vertrauen, ich weiß es ja, dann passiert was. Das Terminbuch wird voll und von denen, mit denen ich spreche, ja, obwohl ich 1000 Fehler mache, kommt dann trotzdem wieder was raus. Und ja, da ist also was in Bewegung. Richtig schön, danke Silke. Dann öffnet, Breaker Session ist geöffnet. Ich möchte zu Sascha was sagen, Karin. Und dann, wenn der Respekt vor dem Kunden und wenn jemand nicht zahlt, diese drei Enfolge, ja. Also Sascha und auch Annette, wenn ihr zu Veranstaltungen, jeder auch Anna, ihr wart jetzt bei Veranstaltungen und da geht einfach immer wieder totaler Ruck herin und wisst, jede Begegnung, jede Anziehungskraft kann zu einem Kunden führen. Ja, aber seid dabei locker, das ist ganz wichtig. Also nicht, ich suche jetzt nach einem Kunden, das ist nicht gut, das spüren die Menschen, sondern ich bin da und jedes Gespräch, das da entsteht, jede Begegnung, wenn Menschen von dir angezogen sind, es kann einfach immer zu einem Kunden werden. Ja, ganz wichtig. Und Anna, du hast nur dieses Schwiegereltern-Thema online, das heißt, wenn die Menschen zu dir kommen mit anderen Themen, wie zum Beispiel diese Frau, die du geschrieben hast, dass sie das Problem mit den Schwiegereltern jetzt nicht lösen mag, ja, dann frag einfach, und wie geht es dir sonst? Das heißt, sei nicht steif auf dieses Thema eingeschossen, weil im Offline müssen wir aufmachen, im Offline müssen wir schauen, welche Menschen Gott zu uns schickt. Die eine Positionierung ist nur für online, ja? Die hat das ja als Sprachnachricht geschickt, mache ich dann auf eine zurück. Das kam erst heute, also ich habe ja erst heute dieses Feedback von ihr bekommen und auch das andere Telefonat, das war auch knapp vor dem Termin, da habe ich doch gedacht, hm, gut. Also wenn jemand mir sagt, möchte kein Thema, dieses Thema nicht angehen, per WhatsApp, dann war das ein Wunschkunden-Interview davon? Ja, genau. Würde ich einfach sagen, ja, das ist doch absolut kein Thema, du hast mir extrem viel geholfen mit dem Wunschkunden-Interview, damit ich die Datenfakten zusammensammle, ja? Und dann entweder lässt du sie los, wir hören einander oder wir bleiben im Kontakt oder sowas Neutrales, ja? Und wenn du aber weißt, ein Problem, was was anderes ist, dann stellst du dazu eine Frage. Okay. Du sagst, du hast mir erzählt, dass das oder das dich zu schaffen macht, ich habe einen Impuls dafür, wollen wir darüber reden, sowas. Okay, super. Ja? Okay, also Sascha, jede Zusammenarbeit, jede Messe, jede Veranstaltung, da sind wir unter Menschen und vertrauen wir einfach drauf, dass die Menschen zu uns oder neben uns sitzen oder was auch immer neben uns, Kaffee trinken oder Mittag essen, was auch immer, ja, die von Gott dort hingeschickt werden. Ja. Okay. Ja, danke. Sehr gut. Und dieses Respekt vor Kunden, ich wollte noch etwas erzählen, und zwar, ich habe heute mit meiner Freundin geredet und sie hat mir erzählt, wie wir angefangen haben, ein Coaching miteinander, ob ich mich daran erinnern kann. Und ich habe mich nicht mehr daran erinnern können. Das war so, dass ich damals drei Monate Hartz-IV-Empfänger hatte und sie hatte keinen Auftrag geben und dann haben wir miteinander geredet. Und da war jemand, der immer wieder von ihr Fragen gestellt hat. Und dann habe ich gesagt, das ist ein Kunde von dir. Hattest du das gecheckt? Dann hat sie gesagt, nee. Dann habe ich gesagt, das ist ein Kunde von dir. Schließt das ab. Und diese Kunde, also dieser Mensch wurde wirklich zum Kunden und sie hat einen Auftrag bekommen und musste nach Berlin. Und dieser Auftraggeber hat dann für sie ein Zimmer im Hotel Adlon in Berlin gebucht. Und sie hatte noch Hartz-IV-Empfängerstatus. Und davor hat sie sich gut bekehrt. Und da hat sie gelernt, wie Jesus ihr gerade in diesen Momenten, wo sie sich als Bettler fühlt, zeigt, dass sie eine Königin ist. Also schätze diese Momente, wo auf dem Konto so ausschaut, als ob. Aber dein Papa im Himmel, dir was ganz anderes zeigt, weil indem du beginnst, über dich so zu denken, ich bin nicht Hartz-IV-Empfänger oder ich bin nicht die letzte Schluckerin oder was auch immer, sondern ich bin Königin, ich bin versorgt, ich bin ein wertvolles Kind Gottes. Und dann beginnst du so über dich zu denken und zu sprechen. Und dann verändern sich die Umstände. Also lasst dich von Umständen nicht klein fühlen und klein sehen. Und das ist genauso mit Kunden. Also wir haben mehrere Kunden auch gehabt, die Millionäre sind. Und auf unserem Konto war noch nicht eine Million auf einmal. Wenn ich so zusammenaddire schon, aber noch nicht auf einmal. Und ich hatte auch diesen Respekt vor den Menschen, die mehr verdient haben oder sowas ähnliches. Und dann kam hier Herr Millionäre, wir haben sie gekocht und währenddessen kam der Gerichtsvollzieher zu uns. Ja? Ich weiß nicht, ob Sie das mitgekriegt haben, aber ich musste dann halt mit dem Gerichtsvollzieher nach oben gehen und da bestimmte Papiere ausfüllen. Und dann hat er weiter gekocht, also so eine Situation ist für die Gefühle sehr, sehr herausfordernd. Und dann hat dieses Ehepaar uns ihre Nöte erzählt. Und dann hat mein Papa im Himmel gezeigt, jeder kocht mit Wasser und jeder hat eine Leiche im Keller. Und das hat mir total geholfen, dass ich die Menschen, die ich auf den Podest gestellt habe, runtergeholt habe. Weil so lange ich Menschen auf den Podest stelle, kann ich ihnen nicht wirklich helfen. Ganz wichtig, hol die Leute runter vom Podest, wohin du die Leute auf den Podest gestellt hast. Und dadurch, dass wir dann solche Menschen gekocht haben, die Millionen hatten oder 100.000 Follower schon vor 9 Jahren, heute viel, viel mehr, aber vor 9 Jahren, als wir diese Person gekocht haben, schon 100.000 Follower und wir haben 1.400 in der Facebook-Gruppe. Aber wir verdienen mehr als Sie. Ja? Und so jedes Mal, also es geht darum, dass wir dafür alles tun, dass die Menschen uns nicht auf Podest stellen. Das heißt, wir erzählen ihnen unsere Fehler, unsere Hindernisse, unsere Durchbrüche, unsere Schwierigkeiten. Wenn wir das nicht erzählen, dann stellen sie uns auf einen Podest und dann sind wir unnahbar und dann werden sie unsere Hilfe nicht buchen. Das ist nicht gut. Ja? Ganz wichtig, wir müssen auch unsere Fehler erzählen. Ja? Und dann die andere Sache, wo wir Menschen auf Podest stellen, die haben auch gleiche Imkeller. Und dass wir sie runterholen. Jesus war nicht zu bewegen durch Lob, also als er hochgelobt wurde, war er nicht zu bewegen, etwas anderes zu sagen oder handeln. Und als er als Dämon quasi geschimpft wurde, hat er sich auch nicht aus der Bahn werfen lassen. Also es geht darum, dass wir nicht auf Lob oder auf Kritik von Menschen reagieren, indem wir unsere Handlungen danach ausrichten. Sondern wir gehen unseren Weg, weil wir einen Auftrag haben und es werden Leute sein, die kritisieren oder loben. Aber es ist wurscht, wir bleiben bei unserer Botschaft, wir bleiben bei unserem Auftrag. Weil wenn ich, also wir haben Rufmord gehabt vor 18 war das meine Meinung nach. Und haben wir 40.000 Euro dadurch verloren, also schon Kunden, die schon zugesagt haben. Und dann waren diese Personen, die Rufmord gemacht haben gegen uns in unserer Facebook Gruppe. Und ich habe nicht bemerkt, aber zwei Jahre lang habe ich darauf aufgepasst, was ich sage. Kein freies Leben, das sage ich dir. Wenn ich mich immer wieder darauf fokussieren soll, was kann ich sagen, was kann ich nicht sagen, was werden Sie sagen, wenn ich das jetzt sage? Ganz schlimm war das. Und ich habe das nicht einmal gesehen, Reinhier hat mir das immer wieder gesagt, Silvia du bist nicht frei, du hältst dich zurück. Ich habe gesagt, ich bin doch frei. Ich habe das gar nicht eingesehen, anderthalb Jahre habe ich das nicht eingesehen, was man mir gesagt hat, dass ich nicht frei bin, dass ich mich zurückhalte. Also das Schlimmste, was uns passieren kann, wenn wir unsere Botschaft davon abhängig machen, wer uns zuschaut, bitte nicht machen. Silvia, sollen wir alle verlieren, denen wir uns nicht gefahren, aber frei auszusprechen, was du in deinem Herzen spürst. Ja? Und das schleicht sich sehr schnell ein. Ich will Sie darauf aufpassen, was wir sagen dürfen, können damit andere sich nicht angegriffen fühlen oder sich nicht abwenden. Von uns, das ist die Sehnsucht, nach Angenommen werden, nach Wertschätzung, was da richtig attackiert wurde bei mir. Julia. Wie hast du das Ganze denn gelöst, was du dir rausgeschmissen aus der Facebook-Gruppe oder drinnen gelassen? Ich habe sie rausgeschmissen. Ich habe mich nicht freischwimmen können, so dass ich wusste, dass sie drinnen sind. Ich habe sie rausgeschmissen und drei Jahre später haben von den drei Damen zwei sich entschuldigt. Ich habe mich nicht freischwimmen können, so dass sie drinnen waren. Das war in der Mehrwertschätzung Gruppe drinnen. Also in der Vereinsgruppe Julia. Ich habe sie einfach rausgeschmissen. Deshalb liebe ich die Gruppe, weil du die Gruppe bereinigen kannst. Das ist deine Gruppe und du kannst die Leute, die dir nicht gut gesehen sind, einfach raus schmeißen. Das ist richtig gut. Weil in Insta oder in Facebook normal, in den öffentlichen Plattformen ist es schon so, dass wir schon gewappnet werden dürfen, weil da jeder alles schreiben kann. Wir können das zwar blockieren, ja, aber ich musste dazu einfach von meinem Papa im Himmel vorbereitet werden. Heute lese ich diese Sachen nicht einmal. Damals war ich noch nicht so frei. Also ich lese die erste Zeile und wenn ich sehe in diese Richtung, geht es blockieren, löschen, nicht weiterlesen. Also und auf keinen Fall Antworten. Also ich verbringe nicht einmal eine Minute mit diesen Menschen. Ja? Okay, das wollte ich dazu. Also rundher mit der Denkweise von Ich habe Respekt von Menschen und lasst das nicht zu das andere dich auf Podest stellen. Das ist in beide Richtungen sind wichtig, ja? Weil wenn du auf Podest bist, werden sie dich nicht buchen, weil du zu weit weg bist von ihnen. Unnahbar, unmenschlich. Und sie denken, du hast eh alles im Griff, du kannst sie nicht verstehen, wenn sie das wissen. Okay. Was ist wenn jemand nicht zahlt, Elisabeth? Also du darfst nicht aufhören, das Gespräch, wenn er sagt, ich weiß, ich habe es im Kopf. Dann musst du die nächste Frage stellen und, wann ist es auf meinem Konto? Also das heißt, wenn du mit jemandem Zahlungen ausgemacht hast und die Zahlungen nicht kommen, ja? Du kannst nicht darüber schweigen, es ist so da wichtig, dass du das ansprichst, warum kommt die Zahlung nicht? Weil sehr oft ist es so, dass da vielleicht eine Blockade ist, ja? Oder eine falsche Sichtweise. Und wenn du das mit ihnen nicht entdeckst und aufdeckst, wenn das nicht aufs Licht kommt, ja? Dann kannst du ihnen auch nicht helfen und sie werden nicht frei. Ja, Elisabeth? Und wenn du eine Rechnung schreibst, also ich mache immer wieder mit den Menschen ab, bis wann kannst du das überweisen? Das ist eine ganz normale Frage. Bis wann kannst du mir das überweisen? Dann sagen sie, ich mache die Überweisung noch heute oder morgen oder innerhalb von einer Woche, was auch immer. Ja? Immer beim Geld. Ist es am schlimmsten, wenn du schweigst, wenn du etwas voraussetzt, wenn du etwas dichtest, wenn du etwas annimmst? Weil der andere, kannst du sicher sein, nimmt etwas anderes an. Und so entstehen falsche Erwartungen. Wenn wir aber bei dem Geld und auch bei anderen Sachen richtig konkret sind, ja? Dann kann nichts passieren, weil wir alles ausgesprochen haben. Ich war ja schon froh, dass ich das Thema jetzt zum Dreck, fast zum vierten Mal, es ist jetzt heute die fünfte Stunde gewesen, ne? Jedes Mal angesprochen habe, darüber bin ich ja schon froh. Fühl mich dann aber, ups, besser ja, ne? Fühl mich dann aber, als wäre ich hinterm Geld her. Ich finde nur, ich habe mehr Fülle in mir und mehr Standfessigkeit, wenn ich weiß, es ist schon vorher bezahlt. Ist das ein falsches Denken? Nein, nein, nein, also es ist so. Du hast fünfmal angesprochen, aber falsch angesprochen. So ist es wirklich so, als ob du jetzt nach deinem Geld laufen solltest und so sollte es nicht sein. Sondern es geht darum, wenn du das ansprichst, dann musst du das bis zu Ende ansprechen. Das heißt nicht nur, wann, also bis wann kannst du das Geld überweisen. Also du musst konkret fragen. Ist ein bisschen Angst dabei, ja? Ja, ja. Und das, was ich möchte, dass es rauskommt. Ist bei mir ein bisschen Angst davor. Ja, ja. Ich weiß schon, was ist die Angst dahinter? Wie Angst, dass ich gelte? Nämlich, das hat ganz früher mal zu mir jemand gesagt, der Nachbar hat das früher gesagt, du bist wie eine Jut. Das heißt, du bist wie ein Jude. Jude konnten ja sehr, sehr gut mit Geld umgehen und auch Zinsen verlangen. Und das weiß ich bis heute noch, obwohl es schon 40 Jahre her ist. Und das beeinflusst mich immer noch, wenn ich frage, bis wann, oder kannst du das mal bezahlen, kannst du das daran denken, dass du das bezahlst. Daran denkt, das ist immer noch innerlich in mir. Okay, also auf keinen Fall so sagen, kannst du das bitte bezahlen, weil dann ist das wie ein Bettern. Ja, genau, das will ich nicht. Ja, das ist auch nicht gut. Also kannst du das bitte bezahlen, das ist nicht gut. Bis wann, ja, bezahlst du die Rechnung, ist eine gute Frage? Ja. Oder es ist eine gute Frage, du, ich habe schon vier, fünf Mal nicht gefragt, ja, ob du die Rechnung bezahlst, was ist der Grund, warum du das noch nicht zahlen konntest. Frage nach dem Grund. Und dann sagt er, ich habe kein Geld. Dann fragst du, warum hast du denn kein Geld? Für dich. Für das Coaching. Ja, weil es sehr viele gibt, die alles andere bezahlen, also wo sie zum Beispiel Druck haben. Das ist ganz wichtig, was ich jetzt sage. Die meisten Menschen lassen ihre Finanzen dorthin fließen, wo sie am größten Druck haben, Behörden, Finanzamt, Bank, ja. Das heißt, sie haben nicht diese Vollmacht und Autorität, dass sie sagen, das ist mein Geld und ich sage meinem Geld, wo ich hingehen soll und was er für mich ausführen soll. Diese Macht haben wir aber von Gott bekommen. Und indem wir ständig da, wo der Druck herkommt, also Bank, Behörden, Finanzamt oder Rechtsanwalt, die ist noch bei vielen Christen, ja, die kriegen da Rechtsanwaltgeschichten und alle bezahlen sie und dann bleibt bei ihnen kein Geld, ja. Und wenn das der Fall ist, dann muss ich mit diesen Menschen reden, wer ist jetzt der Herr? Bist du jetzt der Sklave deines Geldes oder ist das Geld deines Sklave? Wer bestimmt, wohin das Geld fließt? Und ich weiß, wir haben 200.000 Euro Schulden gehabt, aber wir haben immer gesagt, zuerst kommen wir und erst dann alle anderen. Und das hat unser Leben verändert. Weil wenn du auf etwas reagierst, Behörde, Schaden, Autounfall oder Auto oder Geschirrspüler, auf was die Menschen reagieren, davon kriegen sie mehr, das ist das Problem. Und deshalb musst du diese Frage stellen, Elisabeth, warum hast du kein Geld, wohin lässt du deine Finanzen fließen? Das sind ganz legale Fragen. Das lässt ja zu seiner Freundin fließen, die ihn anruft und sagt, kannst du mal, kannst du mal. Und sie ist Coach, sie ist ja auch eine von denen, die mit mir auf Lagometer waren und sie bekommt das Geld von ihm. Ja, ja. Okay, und dann sollst du da reingehen in diese Geschichte, weil da ist etwas ungesund. Also wenn jemand einen Partner hat, der das ganze Geld auf frisst, ist etwas Ungesundes dabei. Und das musst du mit ihm besprechen. Ja? Und deshalb ist es gut, wenn er nicht zahlt, weil so diese Themen hochkommen. Also das ist alles gut, Elisabeth, da geht es nicht um dich. Es geht darum, dass dieser Mann wirklich gehalten wird von einer Frau, die alles Geld auffriest bei ihm. Das ist nicht gut. Das ist gar nicht gut. Er hat das jetzt bezeichnet, Adress-Court-Geld. Das heißt, wenn die bei ihm ist, fordert sie dafür hinterher Geld. Das ist eine ganz ungesunde Beziehung. Okay, das heißt, da kannst du extrem viel helfen, Elisabeth. Ja. Und es geht nicht nur darum, dass er spricht mit dir, sondern dass er beginnt danach zu handeln, dass er sich auf den ersten Platz stellt, ganz wichtig. Gut. Weil wenn er nicht beginnt danach zu handeln, dann helfen nur die Gespräche von einem Coaching nicht, sondern man muss immer Schritte tun. Ja. Ja? Oh, sehr gut, dass er nicht bezahlt hat, weil jetzt kommt es raus. Also ich wünsche dir viel Spaß beim Gespräch, wirklich Spaß und Freude. Nimm ihn ein bisschen auf die Schippe. Er ist doch wertvoll genug, dass er nicht eine Frau von der Escort erholen soll, der Herr Doktor. Was für ein Bild hat er von sich? Und da darfst du helfen. Ja, richtig gut. Der Mann braucht ein Gefühl, ich bin ein Mann. Verstehst du, weil so ist es nicht gut. Ja, ja, das Gefühl habe ich auch. Darum hat er mich gebucht. Er braucht Führung, er braucht Begleitung. Und er braucht auch Begleitung von einer Frau, die nichts von ihm will. Ja, genau. Ja, die ihn ausnutzt. Aber das macht nichts. Es geht dann, dass er, dass du nicht zulässt, dass er dich ausnutzt. Ja, genau. Und das darfst du ihm so widerspiegeln. Ja. Das ist eine Grenze ist, ja? Ja. Richtig gut, danke. Danke. Katharina. Ja, darf ich noch kurz eine Frage stellen, denn ich habe jetzt gerade, leider von meinem Verkaufsgespräch letzte Woche eine Absage bekommen. Nämlich, weil sie nicht gerne über ihre Gefühle redet. Also stimmt wahrscheinlich nicht, dass sie nicht gerne über ihre Gefühle redet. Weil sie war schon im Mundkundeninterview sehr offen und auch im Verkaufsgespräch sehr offen. Also wie reagiere ich denn da jetzt gut darauf? Also jetzt kann ich ja ja nicht abkaufen so. Ja, ich würde einfach nicht zurückschreiben, sondern anrufen. Wenn sie abhebt, dann zu sagen, du hast mir gesagt, du möchtest nicht zu gerne über deine Gefühle reden. Gibt es da irgendwelche Sorge dahinter? Fühlst du dich nackig? Fühlst du dich dadurch ausgeliefert? Erzählen wir mal. Also das musst du rausfinden, was dahinter ist. Wenn sie nicht aufnimmt, annimmt oder so, dann machst du ein Video und schickst das Video so einfach mit WhatsApp-Video schicken, wo du sagst, du hast mir gesagt, dass du nicht gerne über deine Gefühle sprechen möchtest. Das versteh ich. Ja, ich habe noch eine Frage dazu. Wann hast du denn Zeit? Kurz. Also nicht Sprachnachricht, sondern ein Video. Einwände, einwände, warum Video? Weil das ist viel interessanter für die Menschen. Sie erleben dich auch im Video, die ganze Mimik, deine Liebe, alles, nicht nur Zeilen. Also per WhatsApp etwas mit Menschen ausmachen, Anna, ist ganz schlecht. Wir machen nie per WhatsApp Sachen aus. WhatsApp ist nur für organisatorische Sachen, aber nie für Sachen abzuklären. Mhm. Ja? Mhm, okay. Gut. Sehr gut. Danke. Bitte. Karin ist ja da. Ja? Also warum ist dieser Testkunde anstrengend geworden? Du hast gesagt, weil jetzt immer wieder die gleichen Themen hochkommen. Was sind diese gleichen Themen? Also das Ziel war ja, dass sie in Gesprächen nicht in die, wie sagt man, ja, das Gesprächen nicht zu Streit ausarten. Und dann kamen aber immer wieder auch ganz viele andere Dinge aus der Vergangenheit, aus momentanen Themen und ... Ja, und jetzt ist es jetzt wieder. Also es hat mir jetzt geschrieben, es hatte jetzt für den nächsten, einen dicken Streit mit ihrem jetzigen Freund und es hat eigentlich gar keine Zeit, weil jetzt steht ziemlich viel Zeit von Arztbesuchen mit ihrer Tochter an und Ängste, dass sie wieder von ihrem Ex-Mann zur, von Anwalt gezert wird und sie muss jetzt die Wohnung aufräumen. Also einfach, sie hat jetzt Land unter. Okay, zwei Fragen. Wart ihr die ganze Zeit im Test-Couching bei diesem einen Thema, dass sie das lösen kann, wie Gespräche nicht in Streit ausarten? Immer wieder, ja, aber nicht, nicht wirklich durchgehend. Wie viel Prozent war das? Ja, 50, 50. Okay, wie viel Prozent Steigerung oder Verbesserung hat sie erlebt? Kann ich gar nicht sagen. Fragen. Also wenn du jedes Mal, also deshalb stelle ich diese Frage oder wie am Anfang, was hat sich Gutes getan, ja? Weil da checken wir ab, ja, was ihr umgesetzt habt. Deshalb, wenn du diese Frage stellst am Anfang von deinen Coachings Karin, dann kannst du wissen, was ist schon besser geworden. Zum Beispiel, ich sage ein Beispiel, wenn sie bis jetzt jeden Tag Streitgespräch hatte und jetzt nur einmal in der Woche oder zweimal in der Woche, das ist schon gigantische Entwicklung, ja? Und das musst du rausfinden. Wie oft hast du Streitgespräche früher und wie oft hast du jetzt? Also wirklich die Ergebnisse messen, ja? Mit Gefühlen kann sie das auch machen. Wir haben jemanden, ich habe gedacht, mit Gefühlen kann man das messen. Und dann hatten wir eine 24-Jährige Studentin bei uns, die hat den Herzgut mit uns gemacht und zwei Wochen später hat sie gesagt, mein Lebensgefühl ist auf einem Skala von drei auf acht gestiegen. Ich habe gesagt, wo gigantisch das ist, dass sie das so für sich selbst festgelegt hat. Und das ist messbar, auch Gefühle sind messbar, ja? Auf einem Skala. Deine Verantwortung Karin ist es als Coach, dass du immer wieder misst die Ergebnisse deiner Kundinnen. Ja? Also jetzt nicht nur so reflektieren, nicht kein Reflexionsgespräch, sondern ich möchte gerne dann unser Test-Catching mit dir abschließen, wann hast du 20 Minuten? Und da stellst du nur die Fragen, was war davor, was ist jetzt, was ist besser geworden, wie viel Prozent auf einem Skala von, was ist passiert, ja? Weil die Frau erkennt noch den Wert nicht, wenn sie aufhören möchte. Ja? Und indem du mit ihr das messbar machst, kommt sie darauf, uch, oder zum Beispiel, ich sage ein anderes Beispiel, Sorgen machen, ja? Früher haben Menschen vielleicht jeden Tag den ganzen Tag Sorgen gemacht und jetzt nur zweimal in der Woche. Oder früher sind sie in zwei Wochen lang gebraucht, aus einer Sorge rauszukommen und jetzt zwei Tage oder zwei Stunden, das sind gigantische Entwicklungen. Ja? Ich schaue auch bei euch, wie schnell kommt dir aus Sorgen zum Beispiel raus? Ja, früher war das vielleicht zwei Wochen und jetzt zwei Tage, dann denke ich, wow. Und diese Verantwortung, dass wir schauen, welche Ergebnisse die Leute haben, mit denen wir Test-Catching oder Coaching machen, das ist unsere Verantwortung. Wir müssen das schauen, ja, Karin? Ja. Also richtig, richtig gut gemacht, dass 50 Prozent bist du beim Thema geblieben und du darfst abweichen von dem Thema, wenn das der Lösung des Hauptproblems dient. Also schau mal, diese andere 50 Prozent, weil du gesagt hast, kam die Vergangenheit. Sehe oft, wenn wir von der Vergangenheit etwas nehmen, ja? Ja. Aufarbeiten, dient das auch dieser Lösung. Also ich bin nicht sicher, dass diese andere 50 Prozent für die Katz waren, sondern bin ich sicher, dass du da auch Sachen mit ihr beantwortet oder besprochen hast, die diesem einen Ziel dienen. Aber das musst du jetzt für dich abklären, Karin. Ja, war schon so. Wenn du es so sagst, ja. Okay, dann, also das ist die eine Frage, dass du für dich klar machst, was hast du bei ihr bewirkt, messbar? Weil die meisten Menschen von uns am Anfang Probleme haben, etwas zu versprechen, ja? Am Ende meines Coachings, wie soll das oder das erreicht haben. Und das hängt nur damit ab, dass wir noch nicht messbar unsere Ergebnisse für uns klar gemacht haben, sobald du zwei, drei Kunden oder Testkunden hast und hast gemessen, hast du kein Problem mit der, ich verspreche etwas mit meinem Coaching, ja? Mhm, okay. Ja, messbar machen. Messbar machen. Also das ist das eine und dann hast du noch gesagt anstrengend, weil immer wieder das gleiche Thema kommt. Was meinst du jetzt damit noch einmal? Allein schon die erste Frage, was hat sich Gutes getan? Da musste ich sehr vehement sein, um wirklich da zu bleiben, ja? Das war ein, ja, ich hatte ein nettes Erlebnis mit meiner Tochter und dann, also was alles Schlimmes passiert ist und ja, wie schwierig alles ist. Okay, ja. Das ist oft bei Testkunden, ja, dass sie ein bisschen schwieriger sind, weil sie auch kein Geld investiert haben. Was? Oder auch weil sie so ja mehr lappen, sind ein bisschen, ja? Das heißt, sie sagen immer wieder, sie sind fokussiert auf das, was nicht läuft. Und sobald wir Wunschkunden und Traumkunden haben, die wir durch unsere Kommunikation anziehen, online zum Beispiel, ja, die sind umsetzungsstark, dann wirst du dieses Anstrengende nicht mehr haben. Ja? Mhm, ganz wichtig. Aber am Anfang kann es vorkommen, wenn sie wenig umsetzungsstark sind, dass das anstrengend ist. Aber da lernst du auch eine Menge dazu. Ja? Und jetzt einen sauberen Schnitt machen bitte, Karin, also wirklich nicht Reflexionsgespräch. Ja, ich weiß, du hast viel zu tun, ich möchte sehr gerne noch zum Ende kommen von unserem Test-Couching, dazu brauchen wir 20 Minuten. Ich habe noch zwei, drei Fragen. Wann hast du Zeit so? Ja, wenn nicht so stilschweigend auslaufen lassen, das machen wir nicht. Ja? Jawoll, danke. Elisabeth, deine andere Frage ist zum Morgen, oder? Ich habe heute wegen des Buchkapitels, ob ich das so schreiben kann, das habe ich heute den Abgebungstermin, heute am 7.07. Warum würde ich da gerne ein Jahr bekommen oder überarbeite das nochmal? Das ist ja meine frühere Mentore, die auch mich zugekommen ist. Da habe ich ein ganz klein bisschen zwischwältiges Gefühl, aber ich glaube, da muss ich mich drüber wegsetzen, weil sie gesehen hat, dass ich von ihrer großen Gruppe, damals waren wir 50 Leute, die erste war, die ein Retriekt gemacht hat. Das hat sie mitbekommen und darum hat sie gesagt, da muss ich doch mal fragen, was mit Elisabeth ist. Ich habe vielleicht ein bisschen das Gefühl, dass sie ein bisschen aushorchen will oder so. Auf deiner Weise sage ich, warum ich schreibe hier auch, dass ich christliche Grundlagen gemacht habe, dass sie das den Durchbruch gebracht hat. Vielleicht ist das auch interessant für sie. Es geht um diesen Sammelbahnverliebt in den Verkauf. Richtig, ja. Ich finde alles gut. Ich bekenne mich ja dazu, dass ich eben einfach ... Also wenn jemand euch die Möglichkeit gibt, dass ihr in einem Podcast, in einem Buch, in einer Konferenz oder sowas ähnliches teilnehmen könnt, dadurch könnt ihr immer wieder neue Kunden gewinnen. Ja, also jedes Mal, wenn wir bei einer Konferenz oder bei einem Workshop von jemandem anderen sind, gewinnen wir Kunden. Ganz wichtig. Und die Kunst ist das, dein Herzensbotschaft mit dem Thema der Konferenz oder dieses Buchprojekt zu verbinden. Und dieses Verkauf, also verliebt ihn verkaufen, wenn du dazu den Zusammenhang gut darstest, dann ist es gut. Gut, dann kann ich das so lassen, ne? Ja, aber auch zum Beispiel, ich würde schon deine Ergebnisse da reinschreiben, besser. Also du hast deine Ergebnisse noch mal nicht reingeschrieben und das würde ich schon reinschreiben. Gut. Und auch ein, zwei Gedanken dazu, warum du nicht verkaufen konntest oder nur unter deinen Wert und was hat dir da geholfen im Glauben, dann ist das ganz normal und natürlich. Und wie das jetzt ausschaut, also unbedingt dies das noch reinbringen. Gut. Ja, gut, weil ich dann auch dazu stehe, dass ich den Wechsel gemacht habe, ne? Ja, aber wenn du das so erklärst, dann ziehst du einen Menge Menschen von Esoterik, Rübert, weil du erzählst, du hast dein Wert Gott gegeben, Wert durch Jesus erkannt und du kannst das jetzt umsetzen und du brauchst keine Affirmationen mehr, die nicht funktionieren. Also da musst du schon ein bisschen argumentieren. Okay, mache ich. Verändere ich das noch. Gut. Ja, mach dir Jesus praktisch. Du sollst dich nicht, also in der Bibel steht nicht, du sollst Zeugnis geben, sondern Zeugnis sein. Und indem du deine Entwicklung mit Jesus und dein Wert beschreibst, bist du ein Zeugnis. Wenn du erzählst, ja und ich habe Jesus kennengelernt, aber im Allgemeinen, dann gibst du ein Zeugnis. Aber sie können damit wenig anfangen. Weil was hat das damit zu tun, dass du Jesus kennengelernt hast? Was hat dir das gebracht? Das hilft ihnen, ja? Ja, gut, gut. Sehr gut. Dann habe ich noch eine Frage zu den Reels. Peter sagt das eben, oder jemand anderes noch fragte, ja ich glaube Katarina. Bei dieser Vorlage, die ich auch eingereicht habe, heißt es bei dir in dem Beispiel, dass du in das Video reinsprichst. Wir können aber auch das nicht tun, sondern ebenso in Schriftform machen. Ja? Und ich habe ja jetzt den Text so reingereicht und da sagst du jetzt, rauf, poste und dann wird es beurteilt, ne? Genau. Ja, okay, mache ich mal. Und die andere Frage, die sich anschließt, ist die Vorlagen 1 bis 4, sind ja alle, indem ich Leerstoff gebe. Das heißt die ersten vier Tage, die ersten vier Videos, alle in Leerweise. Gestern. Okay. Also es geht so, zuerst machen wir vier Leerinhalte, danach machen wir von dem zweiten Art 4, danach dritte, danach vierte, so haben wir ein Monat durch und danach willst du das schön mischen. Ja, jetzt habe ich es verstanden, ja. Und ich habe natürlich angefangen bei Tag 9, Vorlage 4. Macht nichts, gehört auch dazu. Ganz hinten. Macht nichts, alle vier Vorlagen sind wichtig. Ja? Ja, danke, danke. Ich schneide zu den Vorlagen noch was sagen, ich habe nämlich festgestellt, dass in den Vorlagen zweimal vier Töne steht. Ja, das hat sich, hat jetzt Reinje verändert, die Katharina und Yasmin hat gesagt und dann hat er das schon verändert. Okay, gut, weil ich habe das noch gesehen gehabt. Ja, habe ich gestern Abend auch gesehen, ja. Da habe ich jetzt nochmal dreimal gelesen und wirklich zu sehen, ist das selber oder nicht? Ja, ich habe selber gewesen. Genau, danke, danke. Okay, sehr gut. Dann noch Anna, die Frage von dir, ja. Du meinst jetzt mit der neuen potenziellen Kundin? Ja, das habe ich ja immer wieder, da bin ich schon ganz anders im Sprechen. Nur ich brauche irgendwie nochmal so diesen Dreh für mich, weil die melden sich und wollen klassisch Therapie. Meistens haben sie schon eine Überweisung von irgendeinem Hausarzt in der Hand. Und ich will ja nicht therapieren oder ich mache es jetzt auch nicht mehr. Und frage dann, ja, was ist denn der Anlass? Dann sagen die, zum Beispiel, sagte sie heute, sie hat eine Feier, sie hat eine falsche Diagnose bekommen, sie möchte jetzt das bitte jemand, eine neue Diagnose ausführlich mit ihr macht und dann eine passende Therapie. Und dann habe ich nur gefragt, ja, welche Diagnose wäre das denn? Was ist denn die falsche? Ja, mittelschere Depression. So, das klingt ja schon so nach Anpassungsstörungen, nach Umstände, oder wie reagiere ich auf mein Umfeld oder was tut das Umfeld mir an, oder wie auch immer. Und die Stimme klang sympathisch, sie klang sehr jung, das habe ich angesprochen. Sie sagte, sie ist 20 Studentin. So, und ich habe mir vorgestellt, ich kann mit ihr ziemlich gut arbeiten. Das ist so der Klassiker, die kenne ich sehr gut aus der Praxis diese Diagnosen. Nur wie kriege ich ihr jetzt vermittelt, dass ich da so ein Programm habe? Weil sie fragte, ja, was kostet das denn, wenn das eine Privatleistung ist? Dann bin ich ja bei Stunden setzen. Will ich mich so gerne sagen, habe ich jetzt trotzdem gesagt, eine Stunde 120. Dann ist es aber so, wenn die ein Programm mit mir durchmachen würde, dann wären drei bis sechs Monate total realistisch, dass sie dann da rauskommt und keine weiteren Therapien braucht, weil sie sagte, sie hat Verhaltenstherapie gemacht, das hat nicht gewirkt. Okay, also, weil du als Therapeutin bekannt bist Anna, ich würde das abkürzen. Ich würde das so machen, dass die Leute zu dir kommen können für das erste Mal, ja? Ja, ich habe ja keinen Raum, weißt du? Ich kann sie nirgends einladen und ich möchte niemanden, den ich nicht fände, in meine Wohnung holen. Kannst du dich einmieten bei einer Kollegin pro Stunde, bei Bedarf? Müß dich recherchieren, also ich habe der Weg. Aber du musst gar nicht, du kannst sagen, okay, also die erste Stunde findet per Zoom statt, du musst keinen einladen zu dir, ja? Ja. So, dann du machst die Therapie per Zoom und dann ist das Raumproblem gelöst. Und du sagst, wir reden, also wir legen fest, erste Therapiestunde, dann und dann kostet 120 Euro. Und danach besprechen wir, welcher Weg dir am meisten hilft. Ich habe zwei, drei Möglichkeiten, auch neben der klassischen Therapie. Und das besprechen wir, nachdem ich deinen Fall gesehen habe. Und du machst wirklich 120 Euro mit ihr, also das ist kein Verkaufsgespräch, sondern du therapierst sie eine Stunde, ja? Ja. Dann am Ende sagst du, okay, jetzt können wir weitermachen, entweder klassische Therapie, 120 Euro pro Stunde. So wie ich jetzt bei dir sehe, werden wir zehnmal oder fünfmal sprechen müssen, ja? Mhm. Oder du kommst in meinen Coachingprogramm, was ich für solche Menschen entwickelt habe, die für dich meiner Meinung besser wäre. Da darf ich dann sagen, dass ich ein Coachingprogramm habe. Ja, aber wenn du das im Voraus sagst und du kennst noch sie gar nicht und du sagst im Voraus, das ist schwierig. Also mach eine Therapiestunde mit ihr. Okay, dann habe ich ja sowieso schon eine Selektion, weil viele sagen, nee online mache ich das gar nicht. Also beim ersten Mal wollen die meisten, also jetzt über 90 Prozent, nee online nicht. Okay, dann wenn du das möchtest, ja, dann fragst du eine Kollegin, ob du dich einmieten kannst bei ihnen pro Stunde, wenn du so was möchtest. Nee, ich finde das ziemlich gut, weil dieses Online-Selektieren, ich will ja keinen. Das zeigt alleine schon, bediene mich, therapiere mich, mach mich heile, ich setze mich auf die Couch, also dieses Bild will ich gar nicht erst fördern. Okay, aber ich bin nicht sicher, ob das ihr Bild ist. Okay, meinst du das ist ein Bild? Oder ob das dein Bild ist. Okay. Also ein bisschen so, also du allergisch schwierigst jetzt auf diese Menschen, ja? Ein bisschen, ja. Ich habe das 10 Jahre gemacht, also ja. Also das heißt, wenn du sie in diese Schuppelhade packst, das ist ganz schlecht. Wie kriege ich sie da wieder raus? Ganz einfach, du kannst sagen, du hast neue Therapieformen und wer das einentwickelt, ja? Und das erste Mal, ja, triffst du die Menschen online in einem Zoom? Okay. Ja? Also ich gucke, dass die Hürde kleiner macht, auch in meinem Kopf. Ja. Und da lernt ihr euch kennen und dann redet ihr über alles weitere. Also dreh da bitte den Spieß um. Ja, das ist besser. Weil bisher war das immer so, ja, wenn sie mich kennen oder wenn ich sie kennen gelernt habe, dann vielleicht mache ich mit ihnen online. So, und... Ich habe das Gefühl, wenn du das 90% hast, dann ist das nur deins. Okay. Also online sind die angesprungen, die sehr weit fahren hätten müssen. Ja, aber indem du sagst, ich habe eine neue Effizienz, ja? Ja, gut. Therapieform entwickelt. Also ich kann trotzdem noch über Therapie sprechen, auch wenn ich drinnen... Ja, okay. Weil das ist das, was sie kennen, deshalb kommen sie zu dir. Und deshalb ein großes Switch zum Coaching ist für sie noch zu groß, der Schritt. Und deshalb sage ich, mach die erste Stunde online. Gut. Das ist schon mal eine ziemlich gute Idee. Weil wenn du jetzt am Anfang 10 solche Menschen hast, ja, das ist auch 1200 Euro. Ja. In einer Woche. Ja? Das wäre schon super, ja. Genau. Und dann selektierst du da die Menschen aus, mit denen du wirklich zusammenarbeiten möchtest. Aber wir müssen alles verkaufen. Also wir müssen verkaufen, dass die Menschen zum Workshop kommen. Oder dass sie ein Coaching brauchen. Oder dass sie Hilfe kaufen. Also das ist alles etwas, was wir verkaufen den Menschen. Dass sie ein Mentor brauchen. Dass sie durch uns schneller zum Ziel kommen. Also erwarte nicht, dass die Menschen das von sich selbst heraus wissen. Das ist unser Dienst an ihnen. Das machen wir dann mit dem Posts. Aber was jetzt ist, Anna, dass die Leute die Therapie von dir haben möchten. Du sagst, ja, sehr gerne. Ich habe eine neue Therapieform entwickelt, ja. Damit die alle flexibel sind und es schnellst möglich in die Lösung kommen. Ich mache die erste Stunde online. Ja? Genau. Das ist ein guter Schmerzpunkt. Sie wollen ja schnell beginnen. Und jetzt, am Ende, hat sie dann natürlich gesagt, ja, ich denke drüber nach. Und vielleicht melde ich mich noch mal. So, und dann habe ich die 90 Prozent, die sich nicht wieder melden. Ja, ist klar. Aber ich habe das Gefühl, du warst allergisch auf diese alte Therapie, Schieneleute. Und indem du das jetzt veränderst in dir, ja. Und dann brauchst du keine lange Gespräche, sondern wirklich noch fünf Minuten. Also dieses Bestandsaufnahme, was ist die Diagnose, was möchten Sie gelöst haben? Also von diesen drei bis fünf Fragen, Dokument, drei Fragen stellen, ja. Okay, ich kann mir gut vorstellen, zu helfen. Eine Stunde ist 120 Minuten. Und ich habe eine richtig gute Tö-Tö entwickelt, damit sie schnell einen da kennenlernen können. Und du in die Umsetzung gehen kannst. Erste Stunde ist online. Und dann sehen wir weiter. Okay. Gut. Und du redest noch mit einer Kollegin, wenn du das möchtest, ob du da dich irgendwo einmitten kannst. Ja, das kann ich mal fragen. Ja? Gut. Sehr gut. Hat es geholfen? Ja. Super. Okay, hat jemand noch eine Frage? Annette? Mir ist gerade eingefangen, wir hatten ja drüber gesprochen, diese Christa von dem Frauenfrühstück in Salem, die mir dann per WhatsApp diese eine Frage gestellt hat. Dann ja geantwortet, wie wir das gesagt hatten. Und ich habe jetzt da noch nichts weiter unternommen. Ich sehe aber, dass sie immer mal in meinem WhatsApp-Status schaut. Ich würde sie jetzt bei ihr den nächsten Schritt gehen. Ja. Also habe ich dir eigentlich geantwortet und gesagt, mach mit ihr einen Wunschkundeninterview, indem du ihr sagst, dein Thema ist schon verändert. Elisabeth, ich weiß, dein Thema ist schon zum Teil, zum Großteil gelöst. Ich entwicke jetzt gerade ein Produkt für Menschen wie du vor Jahren. Und hast du 20 Minuten Zeit, mit mir ein Interview zu machen? Ja. Und dann kriegst du entweder richtig gute Infos für Wunsch, also für die Themen raus. Das ist eine weitere Frage, Eufach. Ja, da sind die Fragen in diesem Dokument Wunschkundeninterview. Und kann sein, dass sie sich verrät und sagt, sie hat da oder da ein Problem, dann hörst du mit Wunschkundeninterview auf. Zwei, drei Tage später schickst du ein WhatsApp-Do. Unser Gespräch, nochmals Danke für die Antworten. Du hast da gesagt, dass du dieses Problem hast, habe ich das richtig verstanden? Wenn ja, ich habe noch ein Impuls dafür. Und dann kommt ein Verkaufsgespräch, indem du sagst, lass uns darüber reden. Und dann sagst du, du hast gesagt, du hast dieses Problem, habe ich richtig verstanden? Ja, möchtest du das verändert haben? Ja, ich habe das Gefühl, ich kann dir reden, ich kann dir helfen. Okay, reden wir darüber, okay. Ja? Ja. Danke. Go for it. Christina? Ich habe noch eine Frage zu Menschen mit psychischen Diagnosen. Also sowas wie Depressionen oder wie Schizophrenie oder andere Dinge. Also eine Freundin von mir ist Psychologin und sagt, da sollte man die Hände vorn lassen, weil wenn man da irgendwie tiefe Gespräche mit ihnen hat, dann kann da sowas wie so ganz, ganz kontaminiert das Zeug hochkommen, wo ich am Ende nicht mehr zurechtkomme und es dem Menschen schlechter geht als vorher. Es hängt ja auch so, ob das Thema zu deiner Berufung gehört oder nicht. Und das merkst du so, dass du einfach große Leichtigkeit hast, ihnen zu helfen. Zum Beispiel unser gemeinsamer Freund von Annette, der Günther, der begleitet Frauen, die richtig Depressionen haben und Medikamente seit Jahren nehmen. Und innerhalb von zwei, drei, vier Wochen sind sie frei von den Medikamenten. Er hat das nicht gelernt und er hat Spaß dabei. Also mich würde das Chaos schlagen. Bloß nicht solche Gespräche führen für mich. Und ich darf sagen, wenn du dabei eine Leichtigkeit spürst, dann helf und kannst. Dann hat das mit deiner Berufung zu tun. Dann geht vor. Wenn das aber für dich anstrengend ist, dann nichts machen. Also du siehst es bei dir, was gehört zu deiner Berufung, indem du darauf schaust, habe ich dabei Freude, habe ich dabei Erfüllung, ist es für mich leicht. Wenn diese Sachen da sind, dann ist es richtig gut. Okay. Okay. Danke. Bitte. Silke. Ja, ich habe noch zwei kurze Fragen zu den Wunschkundengesprächen, die ich geführt habe. Einmal mit der Nachbarin. Ich weiß nicht, ob ich das falsch verstanden habe. In der Beschreibung stand per Zoom oder Telefon. Damit es auch für mich war der Sinn der Sache, auch wirklich 20 Minuten bleiben. Diese Nachbarin ist eben auch Coach und sie hat das gleich verstanden. Sie meinte, sie wohnen doch hier so dicht beieinander und so weiter. Und das war mir dann schon unangenehm. Ich habe es dann trotzdem umgesetzt. Und bin dann ziemlich schnell ins Gespräch gegangen, weil ich bloß bei den 20 Minuten bleiben wollte, und ich wieder als Coach, weil wir so einen schnellen, tiefe Gespräch geraten. Und sie gab mir eben dann auch diese Rückmeldung. Sie sagte mir dann, Silke, wir haben jetzt irgendwie unsere Beziehung hier verloren zueinander in dem Moment. Ja, hatte sie, hatte du geschrieben per E-Mail? Ja. Wenn du ein Gespräch, also erstens, du kannst auch der Nachbarin sagen, ich möchte das gerne aufnehmen, weil ich nicht so schnell schreiben kann. Und das sage ich, telefonieren wir oder machen wir per Zoom. Und das werde ich natürlich keinem geben. Das ist nur für mich, aber ich kann nicht so schnell tippen. Ah, okay. Ja, also es ist ganz wichtig, dass ihr die Wunschkunden-Interviews aufnimmt. Ich bin davon ausgegangen, dass ihr das aufnimmt. Nein, Schreiber. Nein, weil wenn du schreibst, dann beginnst du zusammen zu fassen oder Oberbegriffe zu nehmen. Und das ist schlecht für Marketing. Ich möchte die wortwörtliche Ausdrücke von den Menschen haben. Also deshalb aufnehmen, danach abtippen oder im Internet gibt es diese Transkriptprogramme, dann ist es schnell fertig. Und wenn du sagst, du warst sehr schnell in einem tiefen Gespräch, heißt es, dass du nicht Wunschkunden-Interview gemacht hast, sondern Coaching. Wunschkunden-Interview ist wirklich, du stellst die Frage, halt, haltet danach den Mund. Nein, das wird alles auch genommen. Nächste Frage, haltet danach den Mund. Nächste Frage, Mund halten. Du bist nicht im Gespräch beim Wunschkunden-Interview. Genau, das habe ich auch so gemacht. Okay. Also da musste ich mich nur sehr am Riemen reißen, weil vorher alle Gespräche eigentlich jahrelang anders waren, das meinte ich. Und das Gleiche ist auch beim nächsten Wunschkunden-Gespräch. Warte, warte, warte. Warte, dieser Nachbarin würde ich sagen, ja, das war jetzt auch kein Frauengespräch, wie wir das kennen, oder Nachbarinengespräch, sondern ich habe jetzt einfach Fragen gestellt und ich wollte von dir die Antworten, damit hast du mir viel geholfen, aber es ging nicht um Beziehungsbau. Sie hatte eine falsche Erwartung gehabt, du kannst sagen, ich entwickle ein Programm für Menschen wie du und deshalb brauche ich diese Antworten von dir. Ja, verstehe. Ja, das brauche ich jetzt auch für die nächsten, meine Kolleginnen alle und so, die fragen auch wie ich was bin, Interview. Genau, also es ist eher ich brauche das für mich, um Menschen zu helfen, wie sie, sehr gut, ja. Für dein Marketing, für dein Marketing brauchst du das, für die Programmentwicklung brauchst du das. Okay, oh, das ist ja weiter. Das erklärt auch schon fast die nächste Situation, aber darf ich Sie noch kurz stellen, wie das Gespräch ausging? Was du jetzt beschrieben hast? Nee, das habe ich dann nicht beschrieben, das war eine kundinste Frage noch, die zum Schluss bei der letzten Frage, da geht es ja um die Glaubenssätze. Und wie hat er dann erst gesagt, wenn ich damals so schleich dran käme, dann habe ich noch gesagt, ja gut, müssen keine Glaubenssätze sein, kann es ja auch im Gedanken äußern, einfach, weil es der Inhalt der Frage war. Hat er dann noch mal ein bisschen... Das ist eine Wunschkundeninterview. Ja. Ja? Genau, da ist die letzte Frage, was für Glaubenssätze oder Gedanken, wenn man die ausräumen würde, eben so einen Durchbruch führen würden zu diesem Happy End. Und dann meinte sie eben, wie gesagt, Kollegen, auch Therapeuten, christliche Therapeuten, ja, da kommen wir ja nicht so leicht dran, wäre ja schön. Dann meinte ich, na ja, muss ja jetzt kein Glaubenssatz sein, aber vielleicht ein Gedanken hast du ja doch, so habe ich ein bisschen weitergeholfen. Und dann kamen Gedanken und aber auch Gefühle und dann platzte da ein bisschen was auf. Und sie hat zwei Sätze geholfen, ich hatte dann schon mal gesagt, danke schön, das war es. Und dann meinte sie, Seke, jetzt willst du mich hier so sitzen lassen, ja. Und dann war ich auch so, nee, wir können noch kurz beten und so habe ich schon noch gesagt. Da war ich dann natürlich, dann braucht ich Weisheit und Kreativität und es ging auch irgendwie gut. Aber ich wollte einfach mal mal mit einbringen, was mache ich in solchen Situationen? Ganz ganz wichtig, diese Wunschkundeninterview führen weiter zu Verkaufsgesprächen, wenn wir weise sind. Das heißt, da kamen zwei Glaubenssätze nach oben und dann sagt sie, du lässt mich jetzt so, ja? Und dann habe ich gesagt, ja, also das war jetzt ein Wunsch, also ein Interview, was ich jetzt einfach brauche für meine Produktentwicklung. Warum? Und dann möchtest du, dass ich dir als Coach helfe, diese zwei Glaubenssätze zu lösen? Dann sagt sie, ja. Und dann machst du mit dir halt eine Stunde aus, wo du diese zwei Glaubenssätze löst. Aber wenn du bebetest die Sachen, darüber haben wir schon geredet, ja? Manchmal beten wir für Menschen, statt ihnen zu helfen, Sachen zu lösen. Also, bitte, bitte nicht für solche Sachen Gebet heißt. Ich gebete bestimmten Sachen, Krankheiten wegzugehen. Also, wir müssen wissen, es gibt ein Video dazu, wo wir befehlen müssen, weil Jesus diese Sachen schon erledigt hat, ja? Und wofür wir wirklich darum, also bitten unseren Papa, zum Beispiel um Weisheit oder über solche Sachen, ja? Aber einfach bebeten bestimmte Situationen, wo wir aber coachen sollten, ist nicht gut. Ich habe auch tatsächlich nicht ihre Glaubenssätze bebetet, sondern was sie mir vorher als Kerne sagte bei ihr zu Hause, ist ein Geist und sowieso. Dann habe ich tatsächlich nur gesagt, jetzt muss ich mal kurz überlegen, was ich bete, weil ich habe mich daran erinnert. Und dann habe ich nur gesagt, genau, ich habe diesen Geist davon sowieso geboten, dass er da eben... Okay, das ist gut. Aber noch besser wäre, wenn du der Frau beibringst, wie sie beten soll, weil sie eine Autorität hat, damit solche Geister dazu Hause nicht einmal kommen. Zum Beispiel, wenn man ein Dämon rausfliegen lässt, aber die Person nicht weiß, wer sie ist, dann kommen sieben zurück. Verstehst du? Also die Menschen müssen wissen, wer sie sind, wenn wir uns an solche Sachen rangehen. Ja. Okay. Sag das ein Video mit Gebet, wo finde ich das? Wer weiß, wann wir darüber geredet haben, dass es zwei Sorten von Gebete gibt im neuen Testament, wo Jesus im Oberhaus darüber redet, dass er uns quasi beibringt, diese zwei Gebete, alles, was ihr in meinem Namen mich bitten werdet. Und da steht nicht bitten, sondern befehlen, das werde ich tun. Und dann das andere, alles, was ihr in meinem Namen den Vater bitten, da steht bitten, werde, das wird der Vater tun. Dazu haben wir einmal schon gesprochen, dass hat Jesus quasi bevor er gekreuzigt wurde, im Obergemach, den Jüngern beigebracht, diese zwei Sorten von Gebete. Weil sehr viele Christen betteln für Sachen, die sie schon haben, darum geht es, ja? Start aufzustehen und einzufordern. Oder zu wissen, das habe ich schon. Ich weiß jetzt nicht, wo das war, aber jetzt diese zwei Sachen haben auch schon geholfen, Silke. Bitte. Okay, Anna, wolltest du noch was fragen? Okay, der letzte Runde, was nimmst du mit? Peter? Erst mal danke an dich und danke an alle für die tollen Beispiele, die heute da gekommen sind. Und ich nehme mit, du solltest nicht Zeugnis geben, sondern Zeugnis sein. Und dass nur Gott über uns steht und kein Doktor, Direktor oder sonstiges etc., wie bei Elisabeth, das nehme ich als solches mit, dass wir praktisch nur unseren Herrn über uns haben. Danke dir, Peter. Schön, ich glaube, da wieder. Ja, wir haben das auch sehr viel geholfen mit den anderen Menschen, die nicht über Jesus zu stellen. Mit dem, wo ich nicht nur bei Gesprächen Probleme, sondern auch manchmal, also wenn ich den Raum betrete und da ist irgendwer, der nicht plötzlich über mich stelle oder über Jesus stelle oder über mich stelle und somit auch über Jesus, dass mein Selbstbewusstsein kleiner wird. Genau, dem möchte ich arbeiten. Genau, es ist sehr hilfreich empfunden. Genau, ich habe mich heute mehrmals aufgeschrieben, auch wenn man sich wie ein Bettler fühlt, dass daher diese Gelegenheit nützen will, um einem zu zeigen, dass man die Königsdorfter ist, und man auch aufgeschrieben. Genau, und eben das mit den Menschen, dass einfach niemand höher ist als Jesus. Und niemand kann höher sein als ich, wenn ich durch Jesus bin. Genau, das ist so der größte Erkenntnis von heute. Ich habe aber wieder sehr viel aufgeschrieben. Und natürlich Instagram-Talent, einfach Busten. Amen, Spitzer. Danke Silke. Ja, genau, ich habe mitgenommen, was es noch großartiger ist mit Gott, als ich mir denken konnte, bezüglich Eltern, Großeltern, Vorfahren. Also, das sogar das, was der Fajt geraubt hat bei den Vorfahren, das gehört mir sogar vielfach in Jesus. Das wird mich nur so ein bisschen gemildert oder gemildert, gerade wenn es gegenteil verkehrt und das geilfert mich, gerade springt, sagt mein Horizont. Positiv, er auf, hat ihn gesprengt, es ist vollbracht. Und so gehe ich weiter mit dem Lobpreis voran und ganz praktisch eben immer wieder in all den Gesprächen. Er ist in Weisheit, er ist in meiner Ausdrucksweige, all das nehme ich gerne an und ja auch das mit der Königin von Saba. Sehr schön. Danke Silke. Ja, also mir geht es wieder Katarina, ich habe sehr viel mitgeschrieben. Noch mal mehr auszusprechen, dass Jesus jetzt ist und nicht wird oder irgendwann, sondern dass er jetzt alles ist, was ich gerade so brauche. Dass ich zum Beispiel, ich habe mir jetzt vorgenommen, auch dem Geld zu sagen, wohin es fließen soll und nicht nur Behörden zu bedienen. Yes. Das ist wirklich... Ja, genug. Das ist wirklich schlimm. So, und es ist eine richtig coole Idee, die erste Therapiestunde immer online anzubieten. Also das habe ich bisher immer als Option angeboten, aber nicht bestimmt, dass es so bei mir läuft. Und genau. Spitzer, Dank Anna, Karin. Machst du es gut? Dann hör mal mehr. Ich nehme auch mit, ah nee, dass ich die Leute nicht auf Protest stellen und mich auch nicht aus Protest stellen lasst. Ja, mein... Und ja, gehe immer mit Lob raus voran, es ist alles schon da. Und... Ja, was war es noch? Was war es noch? Ich frage mal die Erfolge nochmal konkret ab. Also konkret und messbar. Spitzer, Dank Karin, Annett. Jetzt. Verdrückt. Ich nehme mit, dass ich immer mehr erkennen, dass ich einen Mentorendienst habe. Ich weiß jetzt nicht, wer es gesagt hat, vielleicht kam es von Sylvia, und dieser Mentorendienst, der darf jetzt sich entwickeln, eben in meinem Bereich, plötzlich allein. Und ja, da bin ich gerade dabei auch schon, das in meinen Morgenvideos mit einzubinden. Und ja, da darf mir daher noch zeigen, wie genau. Und ich werde es jetzt mit der Christa mal in Angriff nehmen. Und schauen, wie das dann weitergeht. Weil, was ich schon noch mich sortieren darf, ist, wie soll ich sagen, was jetzt die nächsten Schritte sind, weil es von diesem, damit ich ins Mentoring, ins Coaching komme, damit ich raus komme aus diesen Morgenvideos, was ich ja schon weitergebe, um eben auch die potenziellen Frauen dann anzuziehen, sag ich mal, die weitergehen möchten auch. Okay, habt ihr da Aufgaben gegeben, was du ausarbeiten solltest, und das führt genau dazu, wenn du das angehört hast, können wir morgen... Ist das mit diesen 4 plus 1 oder was? Das ist das. Ja, genau. Ja, das mache ich diese Woche. Okay, sehr gut. Danke. Danke Annette, Bettina. Ich danke euch allen. Danke. Ich nehme auch das Bettlergefühl mit, das nichts aussagt, sondern meine Identität und die Königskindschaft. Und dass er unsere Lösung ist, und unsere Versorgung ist, also meine Versorgung, meine Gesundheit, meine Fülle ist er bereit. Und wenn ich Freude habe, und Erfüllung bei solchen Gesprächen, und es mit Leichtigkeit geht, dann ist das meine Berufung. Yes. Danke Bettina, Christina. Jetzt kann die mich an. Ja, ich habe auch viel mitgeschrieben, also im Sein sein, nicht im Werden. Und genau für Jesus gibt es keine Zeit und keinen Raum und so weiter. Fokussieren auf das, wo wir hinwollen und nicht jammern oder irgendwie auf das Flechte gucken, so ein bisschen Blickführung. Weg mit Podesten je weder Art. Das andere nicht auf Podesten stehen und wir auch nicht. Um laber zu sein, frei sein. Und ich merke, darauf habe ich nämlich auch noch vor Blockaden, an der einen oder anderen Stelle. Dann, genau, jeder Mensch ist über das, sollte her über sein Geld sein und nicht der Sklave seines Geldes. Genau, und dass wir aufspiegeln dürfen, dass wir nicht ausgenutzt werden dürfen. Dieses, was hat sich geändert, Skala von 1 bis 10 oder durch Prozesse. Wir sollen kein Zeugnis geben, sondern Zeugnis sein. Und wenn es zu meiner Berufung gehört, darf ich auch Menschen mit psychischen Problemen, ohne gebunden zu sein und mich da selbst zu bremsen, auch weiterhelfen. Ja, genau. Und ich gucke nochmal nach diesen 2 Sorten von Gebiet. Das finde ich sehr spannend. Das ist bestimmt im Johannes-Evangelium am Ende, eben oben gemacht. Bis jetzt habt ihr noch nichts in meinem Namen gebetet. Da gibt es 2 Sorten von Gebieten. Also, was wir den Vater bitten oder was wir irgendwie so Namen entscheiden. Danke, Christine, Claudia. Ich war sehr voll. Was mich am meisten so ein bisschen antriggert war, fokussiert sein und die Schritte gehen, die dazu gehen. Und unsere Botschaft, nicht davon abhängig machen, wer uns zuschaut, das merke ich auch, wie mich das blockiert. Ich mache immer die schönsten Videos und dann denke ich, oh nee, und dann bleibst du in meinem Ordner, in meinem Fotoordner. Ja, das ist herausfordernd. Was denkt man dann in dem Moment? Ach, scheiß drauf, raus damit oder was? Ja, raus damit. Also, ich sage Rani Rima, wie der, wenn er ist der kritischer, wenn er etwas nicht perfekt ist, er möchte immer alles perfekt machen. Und ich habe gesagt, schatz ihn raus damit, jetzt 5 Minuten. Also, das ist ganz wichtig. Ich sage immer wieder, Innerhabe von einer Stunde muss fertig sein. Immer Innerhabe von 10 Minuten muss fertig sein, sonst machst du den ganzen Tag damit kaputt. Und so, wie das Innerhabe von einer Stunde geklappt hat, so geht es raus. Punkt. Kann uns nichts Negatives dadurch passieren? Mh. Machen uns einfach sichtbar. Und ist unser Ruf schon richtig ruiniert, evangelisiert es sich, richtig ungeniert. Rani, ich bin schon richtig ruiniert. Rani, du bist ja klar. Julia. Ja. Ja, ich nehme aus dem Gespräch mit Rani mit, aus meiner Erfahrung, also Fakten, plus meinen Gefühlen wird ein Post. Yes. Heute raus, Julia. Bitte? Heute raus, dieser Post. Ja, ja klar. Richtig gut. Danke euch, liebe. Es war richtig schön. Dann sehen wir uns also morgen, die Links vorbereiten für die Kathi. Ja, die gibt dann Feedback für die, die im Kalenderprojekt drinnen sind. Ja. Von aller Postings? Nicht am Donnerstag. Seine Morgen. Gut. Auch wenn ihr nicht dabei sein könnt, dann könnt ihr weitergeben und ihr Feedback bekommt. Ja. Richtig gut. Spitzer, daran habt ihr alle beste Zeit, genießt euch. Wo immer ihr euch seid. Dankeschön ebenso. Bis bald. Bis bald, tschüss.