Ihr Lieben, was hat sich Gutes getan? Im Bezug auf Verkaufen. Heute ist Verkaufkohl. Wir machen alles, was mit Verkaufen zu tun hat. Gespräche, die ihr gehabt habt oder wie ihr zu Gesprächen kommt, was auch immer alles mit Verkaufen ist. Renate? Ich hatte zwei Begebenheiten. Einesfalls wieder die Freundin, die nach langen Jahren wieder in mein Leben gekommen ist, die zu mir gekommen ist. Beim Spazieren habe ich ihr erzählt, dass ich mit meinem Mann monatlich vier Tage ins Wochenende gehe. Dort habe ich sie. Da hat sie plötzlich, war es wie zu Hause, hat sie, also das hat sie jetzt bewegt. Das wünscht sie sich auch. Und da merke ich jetzt, es war wie noch nicht reif, dass ich ein Angebot machen hätte können. Es war wie ein Widerstand. Aber ich weiß jetzt trotzdem, wo das sich anknüpfen kann, das nächste Mal, wenn wir uns sehen und hören. Genau. Richtig gut. Und eine Nachbarin ist zu mir in den Garten gekommen und hat mir ihr Leid über Sorgen mit ihrem Sohn geklagt und hat mich nach einem Tipp gefragt. Und dann konnte ich ihr auch sagen, wie viel konntest du schon mit deinem Tipp umsetzen. Und dann musste sie auch sagen, ja, und dann habe ich gesagt, ja, es ist ein Prozess, wenn du Interesse hast. Aber ich habe jetzt einen Impuls, ich habe einen Buch und dann ist mir das und schon sehr Prinz hinten ins Inge kommen. Und habe ich es dann in die Hand genommen, selber noch zwei, drei Seiten gelesen, gefunden war. Ich weckte es auf den Pult und mein Sohn sagte, er wolle das schon lange lesen. Dann habe ich hier geschrieben, ich könne ihr das Buch nicht geben, ich schicke hier ein Foto mit der Vorderseite und Hinterseite. Und wenn sie das anspricht, können sie das selber kaufen, den mein Sohn wolle lesen. Und ich glaube, das ist gerade auch noch gut, einfach, weil sie sieht ja sogar den Sohn interessiert sich dafür. Also genau, farsch vorne, auch das ist ein Prozess. Und auch zu merken, ich muss den Buch nicht nachlaufen nachher, also, ja, wirklich in die Eidenschranktotung schicken, das hat sehr gut getan. Spitze, spitze, spitze, richtig gut Renate. Danke. Daniela hat die Hände hoch gehabt. Ja, genau, ich weiß auch nicht, warum die wieder runtergegangen ist. Also tatsächlich habe ich ein Kindflexpaket nochmal verkauft, aber ich sage mal nur zu meinem Standardpreis von 800 Euro. Aber ich habe jetzt, glaube ich, zwei oder drei Familien gehabt, die wegen des Preises nicht gekommen sind. Und dann habe ich gedacht, jetzt bleib einfach bei den 800. Ich kenne die auch. Oder sie, wir kennen uns, weil wir beide in diesem Seminarhaus arbeiten. Sie macht so Kurse mit Hypno-Birthing, also sorgt für eine entspannte Geburt, also kennt sich mit allen möglichen Dingen auch aus. Und sie hat eben eine Tochter und sie war schon vor einem Jahr da dran, als wir uns kennenlernten, dass sie zu mir kommen wollte, hat aber alles nicht gepasst. Und jetzt wollte sie auf jeden Fall unbedingt mit ihrer Tochter zu mir kommen. Und der Preis war eigentlich auch gar nicht wichtig. Ich habe ihr den Vertrag zugeschickt und sie bringt mir der nächste Woche mit. Und das war auch überhaupt kein Thema. Also sie hat da überhaupt kein Wort drüber verloren. Also hat sich da nicht dran gestoßen oder so. Das war einfach klar, genau. Und dann hatte ich ja noch eine Anfrage per E-Mail zu einer Vitamin D-Beratung. Und da hat es mir einen kleinen Tipp gegeben, was ich machen könnte. Dann habe ich einfach gefragt, wie die Herausforderungen von ihr sind, weil sie einfach zu wenig geschrieben hat. Als da ich Pauschal hätte sagen können, ja, ich nehme jetzt 180 Euro für die Beratung, was ich sonst immer gemacht habe. Und dann hat sie zurückgeschrieben, dass sie eine generalisierte Angststörung hat. Also das ist eine Diagnose. Und ja, sie erhofft sich, weil sie ein Spiegel von nur 18 hat, dass ihre Ängste einfach weniger werden, wenn der Vitamin D-Spiegel höher ist. Na klar, hängt da zusammen, aber da hängt nicht nur mit Vitamin D zusammen, sondern da hängt auch mit Reflexen zusammen, vor allem mit den Stressschutzreflexen. Und ja, ich habe ihr dann geschrieben, dass das einfach ein bisschen komplexer ist. Und ich hier so Pauschal nicht sagen kann, was ich hier anbieten möchte, weil das ist einfach erklärungsbedürftig, weil sie sich das wahrscheinlich gar nicht vorstellen kann. Und ja, habe ihr dazu ein bisschen geschildert, habe ihr zwei Terminvorschläge gemacht und jetzt warte ich auf eine Antwort, dass wir uns dann dazu austauschen. Genau. Du hast ja zwei Angebote oder Vorschläge, heißt du, gemacht? Ich habe erstens, also ich habe ihr noch keinen konkreten Vorschlag gemacht, ich habe, was habe ich denn geschrieben? Nee, von meinen Methoden habe ich gar nichts sonst gesagt. Ich habe nur gesagt... Ja, welche zwei Sachen hast du gesagt? Du hast gesagt, zwei Vorschläge hast du geschickt. Zwei Terminvorschläge. Ja, Terminvorschläge. Terminvorschläge, genau. Weil ich einfach mit ihr sprechen möchte, ja, wo sie ist, wo sie steht, weil das ist ganz, also wenn sie Medikamente nimmt, ist das wieder was anderes, als wenn sie keiner nimmt, ich weiß eigentlich gar zu wenig, um da Pauschal was sagen zu können. Sehr, sehr gut, richtig gut. Ja. Danke dir. Danke auch. Wer macht weiter? Was hat sich gut getan? Julia war im Fernsehen. Wir haben zugeschaut. Du kannst den Link reintun in die WhatsApp-Gruppe oder in die Facebook-Gruppe, wie du möchtest, und dann können die anderen auch zuschauen. Anschauen in der Bibelweg oder wie das heißt. Mach ich. Also was hat sich gut getan? Julia war im Fernsehen. Ja, was hat sich gut getan? Dadurch hat sich ein bisschen mehr Aufmerksamkeit ergeben. Das ist natürlich super. Und ich hoffe, dass da noch ein bisschen mehr dabei rauskommt. Ich muss sagen, ich war selber, ich habe es auch nachgeguckt. Ich habe es nicht live gesehen oder zum Ausstrahlungstermin. Und hatte schon Rückmeldungen, bevor ich es selber gesehen hatte. Ich habe mich hinterher gedacht, ihr habt alle recht gehabt. Worüber ich super dankbar bin, ist, dass doch ein bisschen von meinen Anliegen und meinen Angeboten rausgekommen ist. Das finde ich gut. Auch, dass ich in irgendeiner Form auch dem ganzen kritisch gegenüberstehe. Das ist auch rausgekommen, aber ich hätte mir viel mehr erhofft. Ich hätte mir wirklich viel, viel, viel mehr erhofft an kritischen Stimmen. Aber es zeigt eben auch, wie sehr die Angst kursiert, verklagt zu werden im Fußball. Egal, was du sagst, man muss wirklich sehr, sehr vorsichtig sein, was man sagt. Sonst hast du gleich die Klage am Hals. Und deswegen kann ich das alles verstehen. Und trotzdem finde ich es schade. Ich hatte mir vom ZDF und gerade von diesem Redakteur hatte ich mir mehr erhofft. Was ist denn, was ich daraus ergibt? Also, das ist alles größer. Schauen wir mal. Genau. Das ist etwas Fockloser. Richtig gut. Danke dir. Wer macht weiter? Ja, also ich habe die Hellengeschichte jetzt am Wochenende nochmal überarbeitet. Ich bin auch wirklich zufrieden, damit ich den ganzen Richter langsam die Formen, die es haben soll. Ich stelle das nochmal rein. Ich habe es noch nicht hochgeschickt, aber heute ist ja eigentlich der Tag zu besprechen. Von daher schicke ich das heute los. Und ja, das freut mich. Richtig gut. Danke dir. Dann mache ich weiter. Ja, Andrea. Ja, also trotz allem, dass ich eine ganz stressige Woche bei meinen Eltern hatte, hatte ich dann am Donnerstag ein Kundgespräch. Ich habe dann mit einer Freundin zusammen ein Zoom angeschaut und sie ist da jetzt interessiert für die Darbereinigung. Und auch so hat auch schon ganz viele, wo sie dachten, ah, das wäre auch was für die anderen. Jetzt bin ich mal gespannt, was ich da so einfach entwickelt. Ich bleibe da dran. Genau. Richtig gut. Das war sehr schön. Danke. Gibt es noch jemand? Martina. Was hat sich gut getan? Als ich heute Morgen mir Gedanken gemacht habe über mein Coachingsprogramm Name. Ich hatte da schon mal was, aber dann habe ich im Internet mal recherchiert und dann gab es da schon eine, die da richtig große Wobbungen gemacht habe. Dann habe ich gedacht, okay, also ich möchte jetzt das mit jemandem konkurrieren. Dann habe ich nochmal Chatchi-Bitie, glaube ich, bestimmt 30 oder 40 Namen abgefragt und habe jetzt so für mich einen neuen gefunden, der tatsächlich noch besser passt. Und an dem möchte ich jetzt weiterarbeiten. Sehr schön. Genau. Jetzt sehen wir den ersten und den zweiten Namen. Also der erste war Seelenkraft. Was? Seelenkraft. Seelenkraft, ja, und die zweite? Hoffnungspfunken. Also ich habe noch andere auf dem Schirm, aber da, also der hat mir jetzt einfach mal zugesagt vom Gefühl her und da arbeite ich jetzt eben noch dran. Okay. Richtig gut. Danke dir. Ich möchte ... Walf, am Donnerstag haben wir richtig gute Dips gegeben wegen Hellengeschichte, sagt Rainier, dass du das noch anschaust, wenn du noch nicht geschaut hast, ja? Okay, das mache ich. Ich habe gefragt, weil das ist jetzt oben im Mitgliederbereich. Vorsicht, ja. Super, ja, gucke ich mir an. Danke. Okay, bitte. Also die ... ich möchte über etwas mit euch sprechen, was die Claudia mir zugeschickt hat. Und zwar, darf ich erzählen, Claudia. Okay, also mit dir, Claudia, haben wir beim letzten Mal besprochen, dass du jetzt zwei Themen hast und dass du beginnst, auch diese zwei Themen, die Menschen anzusprechen, die du in deinem Umfeld hast, ja? Und danach hast du unsere Liebe im Garten angeschaut, was sie so macht. Und dann warst du ganz begeistert von ihr und dann hast du gesehen, dass sie quasi verspricht, dass sie bei Schlafstörungen helfen kann, ja? Und dann kam in dir die Frage hoch, wie kannst du, Claudia, Menschen versprechen, dass du ihnen helfen kannst, zum Beispiel bei den Dates oder dass das in einem bestimmten Rahmen klappt. Also es geht um dieses Thema, dass wir Menschen etwas versprechen, ja? Und zuerst möchte ich darauf eingehen, weil das ist wegen Verkauf extrem wichtig. Wenn ich sicher bin, dass ich helfen kann, das spüren die Menschen. Also ich merke sehr, ich habe jetzt auch ein Verkaufsgespräch gehabt, auch verkauft. Und ich merke, sie hat öfters auf mich geschaut und so eine Frage gestellt. Und ich habe gesehen, wie sehr sie das braucht, dass sie von mir eine Bestätigung bekommt. Wenn sie zu uns kommt, dann wird das klappen, ja? Menschen brauchen deine Bestätigung. Natürlich, wenn du das Gefühl hast, dem Menschen möchte ich nicht helfen, mit dem möchte ich nicht zusammenarbeiten, dann versprichst du nichts, da werden sie nicht Kunden sein, ja? Aber die Menschen brauchen diese Bestätigung, diese Sicherheit von dir. Ich kann auch so sagen, deinen Glauben an ihnen. Also unsere Kunden sagen oft, dass unser Glauben sie durch die ersten Wochen oder Monate durchträgt. Also sie glauben nicht an sich, ja? Sie zweifeln an sich und ich sage, es ist eh klar, es ist alles gut und wir gehen voran, wir machen einen nach dem anderen. Das heißt, unser Glauben, ja, ist quasi dieser zündende Faktor, was die Menschen brauchen. Okay, und was ist jetzt von uns die Basis für, dass wir sagen können, wir können ihnen helfen? Die Basis ist, dass wir aus der Berufung kutschen. Also wir kutschen nicht etwas, was nicht zu unserer Berufung gehört, da Finger weg. Ja, das heißt zum Beispiel, wenn depressive Menschen zu deiner Berufung gehören, kannst du sie kutschen, wenn nicht, Finger weg. Deshalb ist es so wichtig, dass wir euch zuerst geholfen haben, den Berufungssatz rauszufinden und alles, was du aus diesem Satz rausfickst, nur ein Wort, ja, wird dir funktionieren. Alles, was du denkst, ah, das könnte ich auch machen, das könnte ich auch machen, die anderen brauchen das ja, Finger weg. Weil das kann nur schiefgehen. Das heißt, du siehst jetzt Claudia bei ihrem Gart, wie souverän sie dieses Thema anbietet, ja, aber sie wusste, dass sie da helfen kann. Das heißt, wir bieten nur etwas an, wo wir wissen, dass das aus der Berufung ist, weil dafür haben wir einfach die Gott gegebenen Garantie. Nicht ich oder Reiner geben euch Garantie, dass es klappen wird, ja, sondern Gott höchstpersönlich, das ist viel höher als das, was wir geben. Er hat dich ausgestattet, er hat dich dazu gemacht. Und deshalb, Claudia, beginne immer, mir auszusprechen, ich bin dazu gemacht. Ich habe dazu alles bekommen. Jedes Mal, wenn die Sorgen hochkommen, weil die Klarheit noch ein bisschen fehlt, ja, natürlich kommen dann Sorgen, natürlich kommen Ängste, aber lasst sie nicht zu, sondern dann sagst du, ich bin dazu gemacht, ich bin dazu berufen. Zum Beispiel die Susanne Kluge hat mir damals gesagt, sie ist im Fernsehen, Redakteur und macht viel mehr und solche Sachen voll in der Öffentlichkeit, macht schon seit 25 Jahren Moderationen, ja. Und sie hat auch ihre Zweifel und dann hat sie, ich habe meine Rülü angerufen und ich habe ihr nur ein WhatsApp zurückgeschickt, du bist dazu berufen. Und das war es. Sie war ruhig, sie hat abgeliefert, alles war gut. Das heißt, wirklich, sprich das zu dir, wenn ich nicht zu dir spreche gerade, sprich das zu dir, ich bin dazu berufen. Ich bin dazu gemacht, ich bin dazu ausgestattet, ich bin dazu auserwählt. Lass es nicht zu, dass der Teufel die Reihenlidett nur, weil bei dir noch einige Klarheiten fehlen. Ist wuscht. Voranbeginn der Welt sind wir dazu geschaffen. Also das ist für die Sorgen da. Dann zweitens, du darfst klar dir auch, weil du noch nicht bewusst gekutscht hast, auch ein, zwei, drei Testkunden haben, nicht mehr. Das heißt, du kannst einen Mann auswählen und dem helfen und eine Frau auswählen und dem helfen, ja, als Testkunde. Das Geldgliedest du aus, weil das macht meistens Druck, ja, wenn sie 3000 Euro sein, dann muss ich Leistung bringen, ja. Und was ist, wenn ich das nicht kann? Und das kannst du so umgehen, indem du sagst, okay, ich mache ein Test-Boaching. Acht Wochen lang dazu findest du das Video auch im Mitglied der Bereiche. Acht Wochen lang, du führst durch ein Thema, durch ein Problem und dann kommst du da auch das Ganze gar nicht so schlimm, ich kann das. Aber die, die schon bewusst gekutscht haben, dürfen kein Testkunden machen. Die wissen, sie können kochen. Also die schon immer, wissen, ich habe immer schon gekutscht, ja. Du darfst dann kein Testkunden haben, du musst lernen, verkaufen. Also das ist nur, wenn du nicht bewusst gekutscht hast. An der Testkunde sonst ist nicht gut. Okay, das heißt, die Klarheit kommt auch aus der Übung durch die ein oder zwei Testkunden, ja. Aber was wichtiger, als die Klarheit ist, dass wir nicht mehr bei diesem Spiel mitmachen. Wenn diese Gedanken kommen, ah, kann ich die Leistung bringen, werde ich wirklich helfen können, werde ich wirklich in 10 Wochen helfen können, werde ich in 5 Monaten helfen können, was auch immer. Und dann noch ein Impuls vorausgesetzt, sie setzen um. Das heißt, wir als Coaches können nur den Menschen helfen, die in die Eigenverantwortung gehen, die deinen Impulsen folgen, die sich herausfordern lassen, ja. Wenn sie das nicht machen, können wir ihnen natürlich nicht helfen. Und deshalb ist das Verkaufsgespräch da auch am Anfang, zum Beispiel, wenn jemand Blockaden hat, dann stelle ich diese Fragen, möchtest du dieses Hindernis oder Blockade oder Glaubenssatz behalten? Dann frage ich danach, und wenn sie sagen, nein, natürlich nicht, kannst du dir Vollstände hier von uns anzunehmen dazu. Und wenn sie das kleinreden haben, das ist, da, da, da, da, da, da, dann weiß ich, sie hören nicht auf mich zu, also ich schaue, ob sie sich führen lassen von mir in diesem Verkaufsgespräch. Wenn sie sich nicht führen lassen, dann sollen sie halt noch zwei Runden drehen und da reinmachen. Und dann nochmals zweimal auf Deckel kriegen, dann kommen sie zurück. Ja, das heißt, Verkaufsgespräch ist auch dafür da, damit ich checke, ob sie sich führen lassen von mir persönlich oder vorein ihr, wer gerade das Gespräch macht. Okay? Also das ist quasi der Geistliche, ich bin da zu berufen, also alles was Berufung ist, kannst du machen? Dann, die andere Seite ist extrem wichtig, dass sie unseren Glauben brauchen. Und das ist wie ein Vertrauensvorschuss, weil wir ihnen vertrauen, ihnen zutrauen, dass sie das machen können. Deshalb machen sie das. Und was noch ganz wichtig ist mit dem Versprechen, das ist wegen Kommunikation, das ist das Dritte, warum das so wichtig ist. Was hat die Renate richtig gut gemacht mit dieser Frau, die bis jetzt noch nicht so offen war für Veränderung? Wer hat das rausgehört? Sie hat gesagt, oder gefragt, wie oft ihr ein Tipp schon mal geholfen hat. Ja, sehr gut, dass ihr das ausgehört habt, das habe ich jetzt nicht gemeint, das wollte ich noch mit euch besprechen. Aber das war richtig, richtig gut. Ich habe jetzt an einen Versprechen oder ein Ergebnis gedacht. Was hat sie gesagt? Der ersten Kundin oder der ersten Frau. Ist jemand ihm das aufgefallen? Renate, weißt du, was ich meine? Du hast erzählt, dass du mit deinem Mann in jedem Monat vier Tage Urlaub machst. Wie konkret ist das denn? Welche Frau möchte das nicht? Mit dem Mann, jeden Monat vier Tage Urlaub zu machen. Das ist, wenn ich über mich rede, dass ich das habe und ich kann dir helfen, das ist auch ein Versprechen. Ganz konkret, da ist eine Zahl drinnen, eine Zeit drinnen, also Zeit, Zahl und ein konkretes Ergebnis. Urlaub, vier Tage Urlaub, in jeden Monat. Und wenn du in deinem Bereich so ein Versprechen machst, was konkret ist, das ist das, was die Menschen aktiviert. Weil das ist das, wo sie sagen, voll alltagstauglich, voll spezifisch, will ich haben. Also du musst eigentlich nicht so sehr Sachen versprechen. Es geht darum, indem sie eine, also nicht unfair oder unlautere Geschäftsmodelle ist, oder sowas ähnlich ist, sondern es geht darum, dass sie durch Ergebnisse den Wunsch in ihnen aktivieren. Und sobald sie daran glauben können, dass es für sie auch möglich ist, werden sie die Ergebnisse haben. Also Versprechen zu machen, ist notwendig dafür, damit du die Ziele von ihnen konkretisieren kannst. Und sie bereit sind loszugehen. Jetzt darf jeder so einen Satz sich überlegen, was ist ein konkretes, späzifisches, alltagstaugliches Ergebnis von dir. Schreib einfach rein in den Chatraum, ein Übung. Irgendwann, du hast etwas, du wolltest etwas sagen? Ich wollte zu dem, was Claudia vorhin gesagt hat, noch etwas sagen wegen der Angst. Und zwar, ich habe jetzt bei diesen Kundinnen, die diese Session gebucht haben, zur Hitzewahlung oder zum Schlafen, es war vorher, also das eine war ja ein Ärztin, und ich war schon aufgeregt und gleichzeitig, ich habe so, ich habe gewusst, dass es, wie es sehr es hilft und unterstützt. Genau, das wollte ich sagen. Und dass ich am Anfang diese Angst gehabt habe. Und währenddessen bin ich in diese Sicherheit reingrutscht und es hat mich richtig beflügelt. Sehr gut. Also das heißt auch, wenn du Angst hast, darfst du durchgehen. Angst ist nicht dafür da, dass wir etwas nicht machen. Ganz wichtig. Ja genau. Sieht ihr das genommen? Angst ist nicht dafür da, damit wir etwas nicht machen. Angst ist oft die Bestätigung, dass wir etwas richtig machen. Ich habe jetzt am Wochenende bei der Sarah diesen Workshop gemacht und das Angebot von dem 1-5K-Club, das habe ich jetzt zu Sarah zugesagt. Und in mir ist so eine Angst hochgekommen, dass ich mir gedacht habe, oh, also das, damit kann ich jetzt überhaupt nicht umgehen. Und dann habe ich mich erinnert, die Angst ist vom Feind, das ist nicht die Wahrheit. Weil, wenn ich die Angst nicht hätte, da hätte ich einfach nur riesengroße Freude dabei. Und so geht es mir jetzt auch bei diesen Friseurinnen-Themen, dass da war schon unbehagend alles und ich denke mir, das ist nicht die Wahrheit. Ist nicht gut. Ich habe gesagt, Angst ist auch die Bestätigung dafür, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Das heißt, wenn ich ein Thema rausbringe und ich Angst davor habe, heißt es für mich, dass es richtig cool wird sein. Es wird einfach richtig cool sein. Und ist so. Wenn du den Ball hast am Spielplatz, sagt Julia, dann attackiert dich der Feind, also der Gegner auf dem Fußballplatz. Wenn du den Ball hast, ist das deine Beruhigung. Und wenn du diesen Ball spielst, wirst du attackieren durch Ängste, Zweifel. Und wenn du das einmal gecheckt hast, meine Ängste und Zweifel und Sorgen sind nur dafür da, die sind Attacken, damit ich etwas nicht mache, dann umso mehr wirst du die Sachen machen, wo du Angst hast. Und du kannst dir das so vorstellen, Reiner hatte so einen Traum gehabt, dass er auch so attackiert wurde von Helikopter und Flugzeuge und wurden geschossen und so. Und er ist dann auch diese Sachen zugegangen und die waren verpufft. Und wenn unser Papa möchte, dass wir etwas nicht tun, dann gibt er uns von innen einen Frieden oder eine Freude etwas nicht zu tun. Aber das ist Frieden und Freude etwas nicht zu tun. Ich sage ein Beispiel, bevor ich Reiner kennengelernt habe, weil ich voll verliebt in einem Mann, er auch in mich. Und er, also wir waren beide extrem heiß. Und ich wusste aber nach ein paar Wochen, er ist nicht mein Mann. Und ich habe drei Monate gebraucht, ihm das zu sagen, aber in diesen drei Monaten hatte ich nur Frieden gehabt über dieses Wissen, er ist nicht mein Mann. Also alles in mir sehnte sich danach, ja, also nach diesem Mann, aber von innen wusste ich, er ist nicht mein Mann. Das heißt, wenn Gott will, dass du etwas nicht tust, er zeigt dir das durch Frieden, ja, dass du Frieden drüber hast, etwas nicht zu machen. Und manchmal auch durch Unruhe, aber du wirst diese innere Unruhe unterscheiden können, das ist keine Angst, das ist keine Sorge, das ist innere Unruhe. Nicht Angst, nicht Zweifel, nicht Sorge. So ein bisschen hippelig ist es in dir. Schreibt dir noch die Ergebnisse rein, okay. Also wenn er Angst kommt, Zweifel da sind, Sorgen da sind, das ist grünes Licht, das heißt, du sollst gehen und das wird richtig cool. Und viele machen noch den Fehler, dass sie so lange warten, bis die Ängste sorgen und Zweifel verschwinden, ja, sie verschwinden, aber auch die Idee, auch diese Gunst der Stunde verschwindet. Das Wollen verschwindet, die Sehnsucht verschwindet. Und wenn du in Ruhe bist, wenn du den Ball nicht hast, klar, ist dein bequemes Leben vorprogrammiert. Das ist sowas vom Bequem. Ja, klar, weil du nix ausrichtest. Dann ist das halt sehr bequem. Was hat geholfen? Na ja, dass die Angst dazugehört. Das hat geholfen. Und das war auch nach dem Tag, wo der war wirklich taff der Tag. Und nach dem Tag lief's super. Also dann hatte ich viele Ideen, Gedanken. Aber das Ding ist, der Kopf ist ja volle Ideen. Und die müssen ja mal irgendwo hin, müssen ja mal raus. Schreib sie auf. Okay. Alle Ideen zuschreiben, alle Ideen aufstehen und zuschicken vor dem Kohl. Und das ist so, dass ich das nicht so gut finde. Das ist so, dass ich das nicht so gut finde. Das ist so, dass ich das nicht so gut finde. Ich habe viele Ideen zuschreiben, alle Ideen aufstehen und zuschicken vor dem Kohl. Das habe ich auch. Sehr viele Ideen, die muss ich aufschreiben, weil sonst bin ich verrückt. Weil ihr habt viele Ideen, ich habe auch. Okay. Darf ich Schredder sagen? Ich kann nicht reinschreiben. Darf ich schnell sagen, was ich würde in den Chat schreiben? Ja. Ich merke jetzt auch bei mir das Ergebnis und bei meinen Kunden so. Es ist so einfach und leicht, wenn man keine Sorgen mehr machen muss. Und sie merken, ja, sie verstehen gar nicht mehr, warum sie sich so viel Sorgen gemacht haben. Also meine Kunden und ich auch, ich merke, sie merken so, dass das Leben so leicht ist. Und dass sie Kinder und alle erweitern kommen, dass wir sie nur fesseln, wenn wir Sorgen machen, über alles. Genau. Okay. Da sitzt der WhatsApp in die Gruppe reinschreiben, weil du jetzt viel geredet hast. Das ist gut. Aber ich möchte wirklich nur einen Satz. Ich möchte zum Beispiel, ich helfe meinen Kunden, ihre Sorgen, um ihr Kind innerhalb von drei Monaten loszuwerden. Das ist konkret. Okay. Ja? Schreibst du bitte in WhatsApp-Gruppe rein, damit du das schreibst, Margret, ja? Und dass das festgehalten wird. Okay. Also wirklich nur einen Satz. Irgendwas. Das komplette Ergebnis. Sie ruhen in sich, können wieder schlafen ohne Hitzeballungen, Frisörinnen. Also das sind zwei Sachen, was du schreibst. Ja? Also du sagst entweder, ich helfe Kunden innerhalb von drei Monaten, innerhalb von drei Sessionen, was auch immer wieder schlafen zu können, oder die Hitzeballungen. Also das ist ein zweiter. Zweites Ergebnis. Oder bei den Frisör-Sinnen. Schon sehr, sehr gut. Noch zwei Ergebnisse hast du geschrieben. Wir müssen das verblinden. Ich helfe Frisörinnen. Komm Kunden anzuziehen. Wir müssen das verblinden. Ich helfe Frisörinnen. Komm Kunden anzuziehen. Und am Ende des Tages nicht mehr ausgelockt zu sein und mehr Geld in der Kasse haben. Also zwei Ergebnisse hast du. Also Wunschkundinnen, die nicht mehr Energie rauben, sondern Energie geben. Das ist ein Ergebnis. Und zweites Ergebnis, dass sie mehr Geld in der Kasse haben. Ja? Also das Ergebnis mit den Wunschkunden anziehen und mehr Geld in der Kasse, das ist ja dann erst das Ergebnis in der Zusammenarbeit. Das trauen wir vorher nicht so sehr versprechen, mehr geht. Das ist das Gleiche wie Hitzewahlung oder Durchschleife. Stimmt. Genau. Und hier hast du den Weg geschrieben. Ihre Werte kennen und überzeugt, ihre Preise aussprechen. Das ist alles weg. Das schreibst du nicht. Das ist kein Ergebnis. Okay. Ergebnis ist Wunschkunden anzuziehen, die Energie geben, die Wunschkunden anziehen und mehr Geld in der Kasse haben. Nicht in der Kasse. Ja? Du kannst aber auch sagen, großzügige Traumkunden. Aber es ist alles gut, richtig gut. Warum hast du damit ein Problem? Das Ergebnis? Naja, weil ja da bei mir auch noch Luft nach oben ist. Und? Das ist gut, dass du das jetzt gesagt hast, warum wäre das jetzt ein, bei mir auch Luft nach oben? Darüber müssen wir reden. Also ich kann richtig, richtig gut, dass es Ihnen mit jedem Ihrer Kunden, das wissen Sie aber noch nicht, dass dann jeder Traumkunde ist, dass es Ihnen mit jedem Kunden gut geht, das nicht mehr ausgelackt ist. Und durch die Freude, die Sie haben dabei, haben die Kunden auch viel mehr Spaß zu Ihnen zu kommen, unseren Großzügiger. Also das ist dann das Ergebnis. Nein, du kannst dich nur darauf fokussieren, wenn du dich sicher fühlst bei den Wunschkunden, die da nicht auslaufen, dann kannst du nur dabei bleiben. Ja. Ja, dann ist das dein Versprechen. Genau, also da bin ich richtig sicher, mit dem Kundenanziehen, das wackelt so in mir. Okay, gut. Da machst du das. Ja, okay. Ja, weil das ist ein sehr gutes Ergebnis. Du musst nicht Geld anfassen, wenn du Geld nicht anfassen willst. Mhm. Aber darüber leben wir noch, was du gesagt hast. Dann Daniela, ein Ergebnis meiner Kunden. Das Kind hat keine Wut anfangen mehr und akzeptiert ein Nein der Eltern, ohne zu diskutieren. Ich habe mit meinem Enkel so einen Kampf gehabt am Sonntag, das sage ich euch. Also gigantisches Ergebnis. Margret, so schönes Leben, wenn man keine Sorgen macht. Nein, das ist kein Ergebnis, nicht konkret. Ja, bei mir schreibt das eben nicht richtig. Bei mir schreibt das weiß. Ja, da schreibe ich in WhatsApp. Bin ich jetzt gerade, ich muss jetzt erleben, was da ist. Okay. Kein Problem. Also wenn du Sorgen anfasst, dann musst du die Sorgen um Kind, die Sorgen um den Mann, die Sorgen gekündigt zu werden. Das sind unterschiedliche Sorgen. Wenn du Ängste anfasst, musst du sagen, Ängste vor Fliegen, Ängste vor Spinnen, Ängste vor gekündigt werden. Also das muss total konkret werden. Ich verspreche erden, dass ich in meinem Coaching die Sorgen um eine schwere Verletzung ihres Kindes und die damit verbundenen Ängste um ein vorzeitiges Karrierenende in Gelassenheit und Frieden verhandeln. Das ist wichtig gut. Ich würde das nur so, ich quasi in meinem Coaching, wie es wird die Sorge loswerden, dass dein Kind durch eine Verletzung vorzeitig seine Karriere beenden kann. Dann ist das wie ein Kaffee Gespräch. So ist es noch ein bisschen kompliziert. In Gelassenheit. Und ich würde, und so kannst du, gelassen dem Spiel zu Hubschauen. Dann ist das konkrete. Konkret der. Weil ich mit dir schon einmal ein Spiel angeschaut habe, ich weiß, wie du mitgefiebert hast. Und wenn du das sagst, so kann die Mama gelassen, ein Spiel anschauen, das ist konkrete als Gelassenheit und Frieden verwandeln. Und das ist das, was ich mir auch schon einmal als Kaffee mitgegeben habe. Und dann über die Räder als Gelassenheit und Frieden verwandeln. Und dann über, bei mir auch noch Luft nach oben reden wir noch. Was ihm gerade gesagt hat. Okay, sehr gut. Martina, ich helfe selbständigen Frauen in drei Monaten das Gute in ihrem Mann zu sehen und Gutes über ihn auszusprechen. Das ist der Weg, Martina. Das sagst du ihnen nicht, weil sie sagen, aha, ich sehe nichts Gutes in meinem Mann. Also ich komme nicht zu dir. Ja? Und sie sagen auch was über meinen Mann auch noch gut zu sprechen. Also zuerst musst du mal sputen oder zuerst musst du mal das machen, zuerst musst du mal dies machen. Also verstehst du? Okay. Was wollen die Frauen von diesen Männern? Kommunikation mit einem, denke ich mal. Keine Frau sagt, ich will mit meinem Mann kommunizieren. Was wollen sie? Also ich muss dazu was sagen. Eigentlich habe ich nur den Satz aus meiner Berufung rausgeschrieben, weil mir nichts eingefallen ist, was ich als Ergebnis... Ja klar, weil deine Berufung ist der Weg. Also ich würde sagen, zum Beispiel ich helfe selbständigen Frauen, dass ihre Männer wieder über alles mit ihnen sprechen wollen. Also es geht darum, dass die Frauen möchten, dass der Mann mit ihnen spricht, statt schweigt. Ja. Und wenn du sagst, dein Mann wird mit dir über alles sprechen wollen, ohne auszurasten, ohne einen der 3 Tage Schweigekurt zu geben, das auch immer, ja. Also das ist das, was Frauen wollen. Ja. Ja? Und du fragst noch die Frauen, was gibt das ihnen, dass der Mann mit ihnen spricht? Und wenn du das noch verbindest, dass ihre Männer sie wieder ausführen, dass sie gerne mit deinen wieder unternehmen, Urlaub machen oder so, dann ist das konkret. Ja? Ja. Und wenn du in andere Richtungen möchtest und du sagst, die Frauen möchten, dass ihr Mann sie wertschätzt, dann solltest du sagen, ich helfe Frauen, dass ihre Männer sich, dass ihre Männer den Geschirrspül der einräumen und sich fürs Essen bedanken. Also das ist dann wieder, wie fühlen sie dich wertgeschätzt und du sagst 2 konkrete Beispiele. Okay. Ja? Ja. Andrea, ich helfe Krankenschwestern, Brutzstress in ihrem Alltag, Freude und Lust zu haben, Zeit mit ihrem Mann zu verbringen und auch Zeit für sich zu haben. Ist schon gut, aber konkreter könnte noch sein, Andrea. Ich helfe Krankenschwestern, also ich würde sagen, die zu viel arbeiten. Also anstatt Stress wird zu viel arbeiten. Ja, ich sage sehr, also die Menschen sagen schon, ich habe viel Stress, aber es ist die Krankenschwestern, also du kannst auch sagen, ich helfe Krankenschwestern, die viele Überstunden machen, ist viel, viel konkreter. Zeit für sich und mit ihrem Mann zu gewinnen, dann ist es konkret. Und ich würde auch sagen, also statt Zeit würde ich jede Woche einen Abend oder zwei Abende pro Woche oder sowas ähnliches. Ja? Oder das Wochenende. Also diese Stress, Freude, Zeit, das kann konkreter werden, überall. Ja? Ja. Sehr gut. Ich helfe Frauen mehr, Qualitätszeit mit sich zusammen zu verbringen. Das ist wieder ein bisschen ... Qualitätszeit sagst du nicht, weil das sagen andere auch. Und die Frauen wollen bei dir zehn Stunden mehr Zeit mit ihrem Mann verbringen, in Harmonie. Das heißt, du hast schon konkrete Nate, oder du kannst sagen, monatlich vier Tage Urlaub mit ihrem Mann. Hm? Okay. Ralf, ich helfe Geschäftsführer, die viel zu viel arbeiten, es nicht schaffen, Zeit für ihre Familie zu finden, innerhalb von vier Wochen, ihre Arbeitszeit zu halbieren und endlich Zeit für die Familie und andere Dinge zu finden, die wichtig sind. Das ist gut, konkret. Innerhalb von vier Wochen finde ich zu schnell. Ich höre dich nicht drauf. Also lieber acht Wochen. Aha. Und ich höre, der konkreter machen. Ich habe leider mein Laptop-Screen, das kaputt, deswegen muss ich hier mit zwei Geräten arbeiten. Ich nehme kurz in dieses Dokument. Und bitte nicht, die Arbeitszeit zu halbieren, weil wenn sie 60 Stunden oder 80 Stunden arbeiten, dann ist in acht Wochen der Sprung für viele zu schnell, wo sich würde, zuerst mal das Wochenende zurückzugewinnen oder die Feierabende und das Wochenende zurückzugewinnen, so etwas schreiben. Wunderlich. Das Wochenende. Das Wochenende und Feierabende. Zuerst würde ich mit diesem Schritt beginnen, weil das ist für acht Wochen ein gutes Demonstrat. Auch schon ein Megaspritz. Ja. Ja? Okay. Da reden wir noch bei mir, auch noch Luft nach oben. Also bei Julia habe ich das gehabt und bei ihr im Hand. Wer hat das noch? Bei mir ist noch Luft nach oben. Wer hat noch diesen, wie soll ich es nennen? Einfach eine teufelische Lüge, muss ich mal aussprechen. Bei mir ist noch Luft nach oben. Erstens, wir können anderen auch dann helfen, wenn wir eine Sache noch nicht geröst haben. Ich habe kein Kind und ich helfe anderen, ihre Kinder zu erzählen. Eigentlich, weltlich gesehen, hätte ich kein Recht dazu. Unsere Hebamme, die Agatha, hat kein Kind und hilft Frauen, schmerzfrei zu gebären. Das heißt, wir christliche Coaches kochen mit der Offenbarung Gottes. Mit unseren Erkenntnissen. Nicht mit unseren Erfahrungen kochen wir. Ja, unsere Erfahrungen lassen wir einfließen, aber wir kochen mit unseren Erkenntnissen. Abraham hat Gott gesagt, er soll für den Pharao beten, damit er Kinder kriegt. Abraham hatte schon seit 10 Jahren, 20 Jahren, das Versprechen Gottes, dass er ein Kind haben will, hat noch immer kein Kind. Er betet für den Pharao, seine Frauen werden schwanger und Abraham hat noch immer kein Kind. Darauf sagt, die Welt ist nicht authentisch. Lassen wir uns diese Etikette von der Welt aufdrücken. Nein! Yes, gut geantwortet! Also, dieses Satz hängt auch mit deiner Berufung zusammen. Wenn du deine Berufung lebst, wirst du dein Leben lang in deiner Berufung Herausforderungen haben. Weil dadurch gehst du tiefer und tiefer und tiefer in der Erkenntnis. Das heißt, es wird immer Luft nach oben geben. Das ist auch die Lüge. Das ist ja diese Lüge, die man immer wieder hört, damit man nicht vorwärts geht. Das ist ja auch manchmal wie eine Ausrede. Ich habe das noch nicht, dieses noch nicht. Und wenn dann, dann kann ich, aber dann wartet man bis morgen. Die Rübe mit dem Esel, es ist immer vor dran, kommt nie. Genau. Genau. Das ist ein täufelises Satz. Da ist noch Barnier Luft nach oben. Ja, wird auch so sein, auch bei uns. Ist noch Luft nach oben. Wir sind noch nicht bei 100.000 Euro im Monat. Was ich aber möchte. Weil wenn wir ein Million machen wollen, dann sind wir noch nicht mehr. Das ist ja auch die Lüge. Weil wenn wir ein Million machen wollen, dann ist das der Preis, also dann ist der Umsatz, was nötig ist. Und Gott hat uns alle zu Millionären gemacht, in dem Sinne, dass er uns total versorgt. Ja. Jesus hat alles dafür getan, damit es uns und durch uns allen gut geht. Also Luft nach oben ist bei jedem da. Hat es geholfen? Und wenn du zum Beispiel Sorgen machen oder Ängste oder so was coachst. Es gibt keinen Menschen, der das auf einmal geröst hat und nie mehr bei jedem wird, irgendwann Angst und irgendwann wieder Sorge kommt, nur auf einem anderen Niveau. Und dann wird es nicht mehr so, dass es nicht mehr so ist, dass es irgendwann wieder Sorge kommt, nur auf einem anderen Niveau. Also erwarte von dir nicht etwas Unmögliches. Stelle du dich nicht unter Druck. Wer will diese Etikette von der Welt? Du musst authentisch sein und dass wir uns jetzt alles gelöst haben. Behalten, wer möchte das behalten? Wer möchte das auch geben jetzt? Okay. Also du gibst es einfach Jesus ab, vergeben mir, dass ich so blöd gedacht habe und gebe mit Freude voran. Ja, er hat das schon vergeben. Und wenn du bei anderen vergleichst, also was du Martina gemacht hast, du hast nach Namen gesucht. Es ist gut, andere zu finden, weil wenn jemand schon in deinem Bereich ist und was Großes aufgebaut hat, heißt es, dass dafür auch ein Markt ist. Also das ist eine ganz normale Marktforschung. Also wenn du ein Thema findest, was du coachen möchtest und es gibt andere, die das schon machen, dann kannst du dich auch an den Linken aufnehmen. Wenn es gibt andere, die das schon machen, dann freue dich darüber, weil es ist ein Beweis, dass es funktioniert. Nur du wirst es ganz anders machen, weil du anders bist. Also andere beobachten ja, aber nicht, dass du dich dann klein fühlst, sondern als Ermutigung. Okay, letzte Frage. Was nimmst du mit? Ich nehme mit, wenn ich richtig Angst habe, dass da was richtig Gutes herauskommt. Genau, und ich bin dazu gemacht und dazu berufen. Genau, das nimm ich mit. Ich nehme mit, ich nehme mit, dass wir mit unseren Gott gegebenen Erkenntnissen coachen und das es letztendlich auch schon vollkommen ist. Also dass wir, wir sind es schon, wir sind schon die guten Coaches, wir müssen es nur erkennen, weil diese Gabe, die wir haben, und das sehe ich auch bei mir, die habe ich schon immer gehabt. Das ist nichts, was ich gelernt habe, sondern es ist etwas, was schon immer da war. Und ich glaube, so diesen Blick, sich klarzumachen, es war schon immer da. Ich muss im Prinzip nur da hinein kommen und das wieder annähen, was sowieso schon da war. Das macht es viel leichter, als sich zu überlegen, wie komme ich jetzt dahin, endlich ein erfolgreicher Coach zu sein. Ich bin es schon. Aus diesem Selbstverständnis heraus zu arbeiten, ist glaube ich extrem wichtig, sich das klarzumachen. Wir müssen nicht was werden, wir sind es schon. Wir müssen nur lernen, das zu erkennen und umzusetzen. Richtig gut. Julia, den das Ende kannst du noch nachhören. Ich habe da auch gelöst, diese bei mir auch Luft nach oben. Ja, also wo du es telefoniert hast, unbedingt nachhören. Okay, danke. Danke, Rach. Sehr, sehr gut. Daniela. Ja, ich nehme heute ganz besonders mit, auch das mit der Angst. Wenn Angst da ist, dann sind wir auf dem richtigen Weg und dann darf ich da durchgehen. Weil ich habe nämlich irgendwie so, gerade wo ich merke, ich gehe jetzt in diese Sichtbarkeit bei Instagram, da habe ich echt Angst vor. Da hört sich jetzt komisch an, aber... und da habe ich echt... das hat mir gerade richtig gut getan, einfach so mitzunehmen, genau, dann ist der Weg jetzt richtig. Und jetzt gehst du da durch und dann funktioniert das auch. Genau. Richtig schön. Danke. Sehr gut, danke. Renate? Ja, ich schließe mich Daniela an, es geht mir genau gleich. Ich sehe es auch, das ist wirklich... Aber ja, hilft mir extrem jetzt auch zu sehen, es ist grün, es geht weiter und es ist richtig und gut. Und mir hat auch das wieder extrem geholfen, den Vertrauensvorschuss. Also das habe ich selber schon 2-3 Mal erlebt, wenn Menschen mir Vertrauensvorschuss gegeben hat, wie das mich befähigt hat, wirklich mich zu entwickeln. Und ja, das ist wirklich etwas Gigantisches, wenn man das tut. Sehr schön. Danke. Julian? Ja, ich nehme auch... das mit wieder auszusprechen, ich bin dazu berufen und dann habe ich mir dazu noch aufgeschrieben, das ist mein Platz, ich bin der Platzherrsch. Also wirklich zu wissen, ja, das, wo Gott mich jetzt hingestellt hat, das ist mein Platz, Ende. Und das muss ich nicht answeifeln, sondern da bin ich der Platzherrsch. Und das mit diesem Vorschuss darf auch ich losgehen. Und ja, das mit dem Glauben an unsere Kunden, dass es ihnen Sicherheit gibt, das habe ich mehrfach auch in meinem Coaching erlebt mit meinen Kunden. Und du hast es jetzt auf den Punkt gebracht, ich habe darüber nie nachgedacht, aber das ist genau das, was ihnen auch immer wieder rückmelden. Und das ist ihnen gut tut. Also das kann ich nur so bestätigen, das ist wirklich... das ist so, das ist so. Ja, und den Satz natürlich, also den ich... ja, sorry, der Anrufer ist wichtig. Ja, mach nichts, mach nichts. Danke, Andrea. Voll schalten, so. Ja, also ich nehme auch das mit, dass es ganz wichtig ist, dass sich den Kunden sehrheitlich, dass ich den Kunden sehrheitgebe und dass sie Bestätigung, also dass sie das nötig haben und das ganz wichtig ist. Und dass das dann auch der zündende Faktor ist. Also wenn sie sich bestätigt für eine Sicherheit haben, dass sie dann auch das möchten. Ja, und dass ich wirklich aus meiner Berufung herauslebe, also nur das mach was, wo Gott mich berufen hat und dass ich das, wird es gemacht bin und auch berufen bin und auch berufen bin, wo ich auch so weit bin. Ja, und natürlich auch die Ängste. Also, wenn man mich jetzt gerade auch, wenn ich jetzt so denk, ich soll das so öffentlich werden, da mit Telegram, das macht mir echt sehr angst. Aber das ist einfach, das ist, das gab mir jetzt nochmal bis zur Sicherheit, da einfach durchzugehen und nicht einfach aufzuhören und sagen, nee, lass mal das, sondern da durchzugehen. Das nehme ich auch mit. Das ist wirklich schön. Danke. Claudia. So, also ich hab mal noch ein paar Fragen. Darf ich? Nee, am Ende des Kurs nicht mehr. Echt? Das ist die Abschlussrunde. Ach, die Abschlussrunde. Aber du kannst deine Fragen aufschreiben in die E-Mail und dann reinschicken und dann beantworten wir das. Aber das Ziel von der Abschlussrunde, das ist ganz wichtig, das darfst du auch nicht machen bei deinen Kunden. Es fällt mir noch etwas ein. Am Ende. Am Ende darf nicht mehr bei einen Einfall, ein Falt aufschreiben und beim nächsten Mal besprechen, warum. Weil was ich mit dir jetzt mache, ist, dass du lernst, das wertzuschätzen, was du jetzt bekommen hast. Und wenn wir das volle keine Wertschätzung da, einfach jetzt mal zufrieden sind, ohne Fragen, dann beginnt es, in dir zu wachsen. Okay. Wenn wir aber eine kurze Stunde mit Fragen von den anderen beenden, dann ist es so, dass das, was sie gelernt haben, nichts sagen kann. Das ist das, was der wieder in der Umsetzung. Und es geht jetzt zuerst dann, das sagt und das umgesetzt wird. Ja. Aber die Fragen sind wichtig. Du schreibst auf in die E-Mail, du schickst die E-Mail, werden beantwortet. Aber am Ende, das sage ich und alle, am Ende eines Coachings, lasst ja keine Fragen mehr zu. Okay. So. Na dann. Versprechen, mutig formulieren und ... ... ja, darauf vertrauen, dass Gott es dann schon rockt. Ja, sehr, sehr gut. Gott ist das schon rockt durch mich. Das ist mich. Sehr, sehr schön. So machen wir das. Genau. Und diese Zweifel, die dann immer wieder kommt, die ... ... ja, mit positiven Glaubenssätzen ... ... wegschieben. Umschreiben, überschreiben. Okay. Okay. Ja, du mit deinem Daumen immer. Ich freue mich. Okay. Okay. Danke. Wer war noch nicht magelt? Ich mag noch weiter. Also es startet mit extrem auch wieder gut. Ich merke auch, ich will auch wirklich die Gruppe wertschätzen. Ich merke eigentlich, ich bin so gerne dabei, einfach zum Vernetzt zu sein. Ich merke einfach, ich merke ja, geht allen gleich. Und es tut einfach gut, das einfach erst mal. Und du hast mich total bestätigt, ich habe das Gefühl, dass ich in meiner Gruppe ich das Gefühl habe. Und das genau, dass du es gesagt hast, sie brauchen meinen Glauben und sie fühlen sich getragen durch die erste Zeit durch meinen Glauben und dass ich ihnen das tut traue. Und das genau das, wo ich eigentlich merke. Sie sind einfach da und sie sind wie ein ... Sie kommen einfach an. Und das ist das, also das hat wir Garnelius bestätigt. Sie können einfach mal da sein. Okay, aber ich bin so ... Ja, genau. Aber das ist genau das. Ich tut das, dass sie genießen, dass ich sie glaube eigentlich. Also ich glaube, ich habe die Sicherheit, dass sie rauskommen. Das ist echt. Und ja, dass mit der Angst auch merke ich, ja genau, die Angst, dass eigentlich die Bestätigung ist, dass sie sich nicht mehr verursachen. Also ja, ich nehme das vor allem. Und ich merke auch genau auf das mit dem Frieden. Das ist extrem. Ich merke jetzt genau, dass mit der Facebook-Gruppe mit dem Rolf, wenn ich merke, ich merke genau. Ich habe jetzt ein totaler Frieden mit den kleinen, kleinen Schritten, wo ich vorherzgekommen. Und ich habe wirklich Freude und ich feiere mich wirklich ab, wenn ich die kleinen Schritten einfach schaffe. Und ja, das ist cool so. Danke Silvia, dass du mich durchregst. Ja, ich merke, ja, ich weiß genau, du weißt, dass es gut ist. Also du glaubst genau auch, dass immer in mir, du weißt es. Also du hast das gesehen und glaubst, das hat immer an mir gelaut. Ich mache genau das, was jetzt bei mir passiert. Es ist so gigantisch, was geht hier? Was geht rockst durch uns? Das finde ich auch, auch auf einem guten Ausdruck. Was das einfach durch uns macht, das ist ja, einfach heimlich, von Herlichkeit zu Herlichkeit. Danke. Echtig schön. Danke. Anna, kannst du was sagen oder cheese off a couch ohne Kamera? Ist alles möglich. Hey, ich chill nicht, ich arbeite. Ich sitze am anderen Computer, bin am Arbeiten und lausch euch zu, ja. Richtig gut. Ich bin auch froh, dass ich meine hellen Geschichte endlich mal so weit glaube ich fertig habe und dass das da vielleicht anders jetzt vorwärts gehen kann. Also ich habe jetzt hier schön aufgepasst zum Teil, konzentrieren, weil ich habe da jetzt auch wieder Stress. Okay. Ist gut. Kannst du deine Arbeit sogar noch ranhören? Kannst du dein Privileg ist? Ja, morgen geht es nicht, aber ich möchte noch zu Hause mal gucken, wie das jetzt aussehen. Da sind irgendwelche Münder, die sich da zerreißen. Und mich jetzt da voll auf die Kanne nehmen wollen. Ich glaube, ich werde jetzt erstmal ein Gespräch morgen mal einen Termin machen bei meinem Vorgesetzten. Weil ich war vorhin so aufgeregt gewesen, ich war so brassig gewesen auf meine Kollegin da, die da schon wieder schießt mit Pfeilen. Das ist unfassbar, ne. Da habe ich gesagt, ey, das letzte Jahr, wo ich jetzt noch da bin, jetzt versuchen die mich da so richtig noch da zu pisacken, das kann nicht sein. Das kann wirklich nicht sein. Ja, Gespräch steht an, das weiß ich bei dir. Dann mach morgen das Gespräch. Aber jetzt lasst deine Emotionen los. Ja, muss ich erstmal durchgehen. Vergibt der Frau. Ja. Und du gehst morgen hin, als die Gerechtigkeit Gottes, niemand kann dich anklagen. Auch wenn sie das versuchen, kommt bei dir nicht an. Ja, ich mach morgen erstmal ein Termin. Da ist die Woche noch nicht da. Das ist noch wohl in Urlaub der Vorgesetzte. Und dann werde ich wohl nächste Woche dann ein Termin. Aber ich kann euch ja Bescheid geben. Da könnte er ja mal für mich beten, dann für den Termin. Machen wir. Weil das ist alles nicht mehr witzig da. Na, es ist wirklich, es geht wirklich... Ich will den besten Termin haben. Ja. Sanko, jetzt schon. Sehr schön, Anna. Danke euch. Jetzt war jeder, ja, in der Abschlussrunde, ja. Ja, bis bald. Bis morgen oder bis beim nächsten Tag. Tschüss. Tschüss. Tschüss.