Wir kommen im Verkaufs-Kohl. Und erste Frage ist, was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Gespräche, Chats, Verkäufe, alles was dazugehört. Renate. Ja, hallo zusammen. Ich hatte am Freitag ein Verkauf, also zwei Verkaufsgespräche am Abend. Ich fand es lief gut, dass ich von Ihnen beiden ein Ja hatte, obwohl ich gemerkt habe, als ich den Betrag gesagt habe, haben Sie schon geschluckt und Sie haben ja gesagt. Es ging jetzt darum, dass Sie entscheiden müssten, ob in drei Monaten oder in einem halben Jahr den Prozess zu gehen. Und da haben wir abgemacht, dass Sie sich das über das Wochenende überlegen und mir auch noch die Kontaktdaten für die Rechnung schicken. Und bis jetzt habe ich aber nichts geholfen. Ich war z.B. zu beides. Ich war eines Tages auch stolz auf mich, dass ich den Mut hatte, jetzt mal wirklich den Betrag zu sagen. Aber im Nachhinein hatte sich nichts, nichts so gut angefühlt. Also es kommt dann schon auch wieder die Zweifel und einfach das Bande. Aber nicht, dass der Betrag ist, wie es ist. Richtig gut. Dazu reden wir noch zu den Zweifeln danach, aber es ist richtig, richtig gut, dass du das Gespräch geführt hast und dass du den Preis genannt hast. Was hast du genannt? Fünftausend, also je zweieinhalb. Ist es ein Ehepaar? Kenne ich den Mann? Ja. Richtig gut, sehr, sehr gut. Danke dir. Er macht weiter. Was hat sich Gutes getan? Ja, dann mache ich weiter. Okay, Karin. Dann im Garten hat sich schon gemeldet. Ja, schön brav mit der Hand. Dann im Garten, dann Maralche, dann Karin. Okay. Du deine Hand nach oben, Karin. Weißt du, wie das geht? Dann lernen wir das. Ja. Danke, im Garten. Ich habe mir richtig gut vorbereitet für den Kohl heute und ein Menge Fragen gestellt und gestern habe ich 50 in der Begrüßung entmacht. Mit der neu angepassten Begrüßung. Sehr, sehr gut. Sehr, sehr gut. Danke. Danke. Maralche. Ja, verkauft habe ich nix. Aber auch gar nicht so gerade im Pokos. Aber das Gute ist, ich bin jetzt gerade noch parallel an einem Projekt dran, was ich baue für den Sommer und da habe ich schon etliche Zusagen bekommen von Experten, die mitmachen wollen und das möchte ich doch auch feiern. Und ich liebe das. Also ich kann nicht nur coachen, ich muss auch noch so ein bisschen andere Projekte lauschen lassen, die dazu gehören, um halt einfach den Ausgleich zu haben. Darauf freue ich mich. Richtig schön. Sehr, sehr gut. Danke, Maralche. Karin. Ja, ich habe gestern eine nette Mail bekommen von einer Mutter, die ich gar nicht immer so auf den Fokus hatte, die geschrieben hat, oh, sie ist gerade mit ihrem Sohn von einem Krankenhaus zum nächsten, hat mich sehr gefreut, weil ich merkte, okay, da bin ich einfach im Herzen der Menschen angekommen. Das freut mich sehr. Ich hatte am Wochenende Besuch bei den Nachbarn, die mit zwei kleinen Kindern Geburtstag gefeiert haben und das hat mich auch sehr gefreut. Und wenn ich da die Mama zu reden höre, denke ich mir immer, ach, es gibt überall Themen zum Coaching. Ja, das war schön. Und ich habe mich aufgerafft, meine Positionierungen aufzuschreiben. Richtig gut. War noch nicht, aber kommt schon. Du kannst weitermachen. Die 456 gefallen mir auch sehr. Mach weiter. Guten Morgen, ja? Sehr gut. Danke, Karin. Ja, gerne. Elisabeth. Ich habe im Mitgliederbereich weitere Videos angeschaut und fange auch sogar an, einige doppelt anzuschauen, immer wieder, weil ich das dann versuche, auch Philagomera nicht zu verinnerlichen. Und dann, wenn ich es selbst für mich verinnerliche, kommen plötzlich Fragen. Also dann muss ich dann immer noch mal, dann habe ich mir den Vorsatz genommen, immer noch mal nachzuschauen. Ein zweites ist, ich habe auf eine Anfrage von LinkedIn geantwortet und zwar war das jemand, der Coached im Krankheitsbereich bei Krebs und er arbeitet mit Gott Vertrauen. Und da habe ich gesagt, also das gefällt mir. Und er sagte, das wäre für ihn normal und wir haben erst mal den Kontakt angefangen. Was mich gefreut hat, ist eben, dass immer mehr Menschen mutig genug sind, das auch öffentlich zu bekennen. Und das gibt mehr auch Mut. Das freut mich sehr. Richtig schön, Elisabeth. Danke dir. Danke. Anna? Ja, hallo. Also ich habe mich auch in dem Mitgliederbereich getummelt. Ich habe einige Videos angeguckt. Ich habe mir gestern einen sehr exklusiven Ruhetag eingelegt und für mich etwas ganz verrückt und typisches gemacht. Ich habe gesagt, pass auf, es ist Sonntag, es ist niemand da. Ich bin in der Kur, ich habe so Bock, einen halben Tag im Bett zu verbringen, weil ich einfach so müde bin. Und dann habe ich das wirklich gemacht. Also ich habe morgens bin dann wach geworden, dann habe ich im Bett ein, zwei Videos geguckt, dann habe ich ein bisschen gedöst, dann habe ich, also das war wirklich ein bisschen schräg. Und ich habe einen Termin zu einem hoffentlich verkaufsgespräch für Dienstagabend. Ich habe noch mal überlegt, wie ich das mit meiner Freundin machen kann. Ich habe den Leitfaden gefunden, die sind verkürzt mit den fünf Fragen. Ich bin so innerlich dabei, den so zu üben. Und ja, würde mich da gerne noch gleich ein bisschen zu rüsten lassen für das Gespräch. Genau. Also das war es. Danke Anna. Sehr, sehr gut. Ich möchte zuerst mit euch etwas machen, was mir immer wieder hilft, wenn ich Zweifel habe, wenn die Sachen nicht zu laufen, wie sie möchten, wie sie sollten und so weiter und so fort. Wer möchte wissen, wie ich mich hochbringe? Im Gar. Karin, Anna. Benade, das ist richtig. Also was ganz normal ist, also wir haben jetzt mit zwei Coachings abgeschlossen letzte Woche. Ja, das heißt, wir hatten drei Coachings, die wir für uns in Anspruch genommen haben. Und zwei wurden abgeschlossen letzte Woche. Und was ich heute gemacht habe am Vormittag, ich bin sehr früh aufgestanden, weil ich meine Nichte fertig gemacht habe und damit sie dann um 7 Uhr 15 abgeholt werden kann. Meine Bruder und meine Schwiegerin sind im Urlaub mit den anderen zwei Kindern. Das heißt, wir haben meine Nichte hier, die Jochi. Und normalerweise ist das so, ich war schon wach. Also um 6 Uhr bin ich aufgestanden, damit sie 7 Uhr 15, wenn der Bus kommt, sie abgeholt werden kann. Und was ich früher gemacht habe, dass ich dann Sachen erledigt habe, das Haus ist noch still. Jetzt kann ich noch Sachen machen. Ich habe dann die frühesten Stunden, meine schönsten Arbeitsstunden, da gibt es noch kein WhatsApp, kein Telefonat, nichts. Da habe ich alle Ruhe. Ja? Und was ich heute gemacht habe, ich bin zurück ins Bett und ich habe schön geschlafen. Und den ganzen Vormittag habe ich über eine bestimmte oder über zwei Bibelstellen meditiert. Und ihr wisst Meditation, also im Hebräisch steht Haga, das heißt Murmeln unter der Nase auszusprechen, weil wir im Ebenbild Gottes geschaffen worden sind und alles, was wir aussprechen, hat Schöpfungskraft. Ja? Das heißt, wenn wir Gott hat die Finsternis gesehen und als er die Finsternis gesehen hat, hat er nicht gesagt, oh, das ist so Finster, weil dann wäre es noch Finsterer geworden, sondern er hat gesagt, es wäre der Licht. Und je schneller wir in diesen Modus reintreten können, es wäre der Licht, je früher wir das Licht anschalten, im Geistlichen, desto schneller kommen wir zu Lösungen. Ja? Das heißt, wenn ich und in der Bibel steht, wir sollen Nachsinnen über sein Wort, Tag und Nacht. Und, genau, ihr möcht auch reinkommen. Und wenn wir quasi über das Wort Gottes nachsinnen, dann geht es nicht nur darum, dass wir das Wort Gottes in unseren Gedanken drehen, ja? Sondern es geht auch darum, dass wir das auch aussprechen. Und ich habe das jetzt einfach im Englischen, weil ich meistens die Englischen Bibel lese. Also ich muss das dann für euch jetzt übersetzen, ja? Und das ist FESA 248, womit ich mich extrem viel beschäftige, weil das uns unsere Autorität und die Vollmacht, die wir von Christus bekommen haben, total bewusst macht. Und da steht, but God who is rich in mercy, because of his great love, with which he loves us. Even when we were dead in trespasses, made us alive together with Christ. Also mein Englischer Akzent, das könnt ihr hören, wenn ich ein bisschen nach Englisch klingt, aber das macht nichts. Und dann nimmst du fast jedes Wort aus dieser Stelle und da steht aber God, der Reich an Barmherzigkeit ist. Und dann beginne ich darüber nachzudenken, was heißt es, dass mein Papa im Himmel reich ist in Barmherzigkeit. Barmherzigkeit bedeutet, dass wir etwas getan haben, was nicht so gut gelaufen ist, ja? Und dass er Barmherzig ist, dass er uns dafür vergeben hat durch Jesus, durch den Kreuz. Und dass wir das nicht bezahlen müssen, was wir erntet haben, oder gesehen haben. Wir müssen nicht alles bezahlen, also diese Ursacherwirkung bei den Esoterikern, das alles, was du sehst, das wirst du ernten. Das ist nicht ganz so bei uns, weil wir durch Christus nicht alles ernten müssen, was wir gesehen haben. Also auch wenn wir Fehler gemacht haben, können wir mit seiner Gunst rechnen. Das ist ganz, ganz wichtig. Sonst bist du mit dir hart und du bist auch mit anderen Menschen hart. Wer ist hart mit sich selbst, wenn er ein Fehler gemacht hat? Also wer klagt sich an, wer verurteilt sich selbst, wenn er ein Fehler gemacht hat? Okay. Und wenn wir in diesen Momenten sagen können, okay, für diesen Fehler ist Christus auch gestorben, dann können wir aus diesem Fehler viel, viel besser lernen und beim nächsten Mal viel weniger dieser Fehler machen. Wenn wir aber uns selbst anklagen wegen unseren Fehlern, die wir gemacht haben, halten wir uns endlich in diesem Kreislauf der Fehler, und zwar der gleichen Fehler, immer wieder der gleiche Fehler. Das heißt, diese Bibelstelle, das Gott Reich ist nicht ein Ärger, also der ist nicht reichlich in Wut gegenüber uns, oder ist nicht reichlich in Strafe gegenüber uns, sondern er ist reich in Barmherzigkeit. Das ist seine Natur. Dann darf ich doch auch mit mir Barmherzig sein, denn Gott mit mir Barmherzig ist. Und dann, weil er uns, weil er seine große Liebe, also mit der er uns geliebt hat, wegen dieser großen Liebe, hat er uns lebendig gemacht mit Christus zusammen. Das heißt, die höchste Form von Leben ist das Leben Gottes. Und als wir lebendig gemacht worden sind in Christus, dann haben wir sein Leben empfangen. Und das ist das Leben Gottes. Jesus hat gesagt, Johannes 10.10, ich bin gekommen, damit ihr Leben habt und das überflusst, das in Fülle habt. Und dieses Leben, was er sagt, ist nicht das Leben der Menschen, sondern das Leben Gottes. Da steht soe, das Leben Gottes. Deshalb ist er gekommen, damit wir dieses Leben Gottes haben in uns. Und dann beginne ich darüber nachzudenken. Ich beginne einfach diese Worte auszusprechen und diese Worte verändern auf die Situation um mich herum, ohne dass ich über diese Situation nachgedacht hätte oder ohne, dass ich in diese Situation, wofür ich eine Lösung brauche, eine Lösung schon gefunden hätte. Weil das Wort Gottes hat Leben in sich. Das Leben Gottes, wenn wir uns mit dem Wort Gottes beschäftigen, dann machen wir immer mehr das Leben Gottes, was uns gehört, bewusst. Für uns. Und es ist ein Unterschied, ob ich mein Leben aus meiner menschlichen, aus meinem menschlichen Leben, aus meiner menschlichen Kraft, aus meiner menschlichen Weisheit versuche zu leben. Oder ob ich sage, na, ich habe das Leben Gottes in mir und ich handele danach immer mehr. Das ist einfach ein anderes Bewusstsein. Das heißt, ich habe euch erzählt, ich habe alle unsere Werbung gelöscht, wirklich alles. Das ist ganz blöd gelaufen. Und dann habe ich mich fünf Minuten lang auch geregt und ich war voll frustriert, also wirklich voll, keine fünf Minuten lang frustriert. Dann habe ich gesagt, ja, was hilft mir jetzt? Nix. Dann habe ich gesagt, okay, ich habe mein Computer zugemacht, Jesus, stelle bitte die Werbung wieder her. Habe ich meinen Laptop zugemacht und ich bin weggegangen. Und ein paar Stunden später sehe ich in meinem Handy, dass ein Teil der Werbungen läuft. Ich weiß nicht, was passiert ist. Ja. Das heißt, dass es ganz wichtig ist, wenn wir Herausforderungen haben, dass wir nicht mit den Herausforderungen beschäftigen zuerst, sondern zuerst mal uns bewusst machen, wie in Epheser 1, 17 steht, zu welcher Hoffnung er Gott uns beurrufen hat, was ist die Erbschaft, die in uns ist und was ist die Kraft mit der Christus aufferstanden, also mit der Kraft hat Gott Christus aufferstehen lassen und all diese Sachen sind in uns. Das heißt, das ist unser Ausgangspunkt, bevor wir an ein Problem rangehen. Dass wir vom Thron, wo wir sitzen, auf der Rechten des Wartes, diese Position nehmen wir bewusst ein und vom Himmel nach unten auf die Erde holen wir die Lösungen. Das heißt nicht, dass wir nicht strategisch sind, dass wir nicht planen, dass wir nicht unsere Werbung schalten, unsere Kommunikation machen, dass wir nicht verkaufen, nicht mit Menschen reden. Das sind all die Sachen, die wir tun. Aber wenn wir diese Sachen tun, ohne dieses Bewusstsein, wer wir sind vom Thron her, dann zum Beispiel die Texte funktionieren schlechter. Also ich habe auch beobachten können, dass unsere Werbung, wenn ich schlecht drauf bin, funktioniert schlechter, als wenn ich gut drauf bin, der gleiche Text alles. Ja? Gut. Und diese Stelle sagt mir extrem viel und danach geht es weiter. Und er hat uns mit Christus, also Gott hat mit Christus uns auferstehen lassen. Und wir sitzen mit ihm zusammen auf dem Rechten des Wartes. Was für eine Position ist das? Das ist die höchste Position in dieser Welt. Und aus dieser Position heraus handele ich jeden Tag. Gelingt das mir jeden Tag? Nicht. Aber es geht darum, dass wir uns immer mehr diese Bibelstellen wissen, weil es darum geht, wer sind wir, was für eine Position wir haben, dass wir uns mit diesen Bibelstellen beschäftigen, weil das ist das, was uns hilft, die Probleme zu lösen. Und dann jetzt kommt ein extrem schönes Stellet, der in die Ages zu kommen. Er kann schon die exceedingly riches auf seine Gräste, in seine Keine, schauen wir uns in den Kreis Jesus. Das ist gigantisch. Warum hat er uns auf den Rechten des Vater sitzen lassen mit Christus? Weil in den Zeiten, die kommen, das sind diese Zeiten, also nicht im Himmel, sondern das sind diese Zeiten, möchte er durch uns die gigantische Größe seiner Segnungen, seiner Gnade, seiner Gunst zeigen in dieser Welt. Also das hat einen Sinn, dass wir da sitzen auf der Rechten des Wartes. Und dann, Epheser 2, 8, Das heißt, wir können uns nicht retten aus unserer Kraft heraus, sondern das ist ein Geschenk Gottes, Jesus ist ein Geschenk Gottes, was uns gegeben worden ist und er rettet uns jeden Tag. Also er hat uns schon gerettet für die Ewigkeit, aber das retten, das Wort retten, heißt auch zum Beispiel heilen und retten in jeder Not, die wir haben im Alltag. Also retten, der Erretter heißt nicht nur, dass wir von der Hölle für die Ewigkeit gerettet wurden, sondern, dass Jesus uns jeden Tag auch beschützt, behütet und rettet in bestimmten Situationen, wo wir halt Blödsinn gemacht haben. Aber er wusste schon, dass wir Blödsinn machen. Er ist schon dafür gestorben. Er ist nicht überrascht, oh, Syria hat heute Morgen das oder das gesagt. Oh, wie schlimm, was machen wir jetzt Gabriel? Er wusste, welche Fehler ich machen werde und Jesus hat all unsere Fehler, all unsere Schwachheiten auf sich genommen, noch bevor wir geboren sind. Wie das möglich ist, weiß ich nicht, er ist Gott und ich nicht. Er hat uns schon vor Anbeginn der Welt mit unserer Berufung gesehen. Das ist auch etwas, was unsere menschliche Vorstellung total übertrifft. Das unsere Berufung hatte schon gesehen vor Anbeginn der Welt und konnte kaum erwarten, dass sie kommen und unsere Berufung erführen. Und das, was ich jetzt gesagt habe, kannst du für jeden Businessbereich verwenden. Du kannst dann reintun. Er hat mich mit Christus auferstehen lassen, damit ich heute mit meiner Berufung extrem viele Menschen einsehende bin. Damit ich heute auch mit Leichtigkeit verkaufen kann. Das heißt, du kannst alle Aufgaben, die du heute hast, in diese Bibelstehen rein tun. Macht das praktisch für dich, macht das persönlich für dich. Und der Gott ist reich in Barmherzigkeit, auch wenn ich ein Gespräch verbockt habe. Oder bei Renate, ja, er ist reich in Barmherzigkeit, auch wenn ich nach dem Verkaufskoll mal meine Zweifel hatte. Macht nichts, er ist reich in Barmherzigkeit. Und deshalb kann ich auch reich sein in Barmherzigkeit mit mir. Und ich habe diese Bibelstelle einmal begonnen, zu meditieren, als ich Blasenentsündung bekommen habe. Und ich habe zwei, drei Stunden nur diese Bibelstelle auswendig gelernt, nur mich mit dieser Bibelstelle beschäftigt. Weil jedes Wort, was heißt das, dass ich lebendig gemacht wurde mit Christus, also dass ich zum Leben erweckt wurde mit Christus. Und dann habe ich immer wieder darüber gedacht, aber ich habe schon gerebt, ja. Als Mensch webst du schon, als Mensch heißt du Herzschlag. Und trotzdem sagt Gott, dass er uns lebendig gemacht hat. Und dann wurde mir klar, wie wichtig das ist, er hat uns lebendig gemacht, dass ich damit ein Bezieher seiengöttliches Leben. Das ist die höchste Form von Leben. Zu diesem Leben hat er mich lebendig gemacht. Weil ein Leben davor habe ich schon gehabt, ja. Ich habe schon geatmet, mein Herz hat gepocht. Also menschliches Leben haben wir alle gehabt, aber unser Geist war tot. Wir waren abgeschnitten von Gott. Und als wir dann diese Entscheidung für Jesus getroffen haben, dann ist unser Geist lebendig geworden. Wieder. Und dann ist eins mit Gott. Das heißt, du nimmst für dich eine Bibelstelle, wenn du ein Problem hast, bevor du an das Problem ran gehst. Ja? Geh nicht an das Problem ran, wenn du schlecht genannt bist. Geh nicht an das Problem ran, wenn du unzufrieden bist. Wenn du dich anklagst. Wenn du andere anklagst, geht nicht an die Lösung des Problems ran. Seien Beschäftige dich zuerst mal damit, wer du bist, was du hast. Und dann gehst du an das Problem ran. Das heißt nicht, dass sie Probleme nicht benennen, oder nicht lösen wollen, oder dass sie Probleme totschweigen oder über Probleme nicht reden. Ja? Auch in der Ehe, auch im Business, ist extrem wichtig, über Optimierungen zu reden, darüber zu reden, was nicht passt. Aber mit der Einstellung, dass ich zuerst mal weiß, wer ich bin und was ich kann und was ich habe. Renate? Ich habe eben das Büchlein, das wir erhalten haben, von der Hoffnung in die Hand genommen. Dann habe ich gesehen, wie privilegiert, dass ich eigentlich bin. Das ist eben, ich muss nichts kommen. Ja, das hat mich sehr ermutigt. Genau, da wieder loszulassen. Richtig schön. Sehr, sehr gut. Und ich möchte euch herausfordern heute, darf ich? Und zwar, ich habe diese Bibelstelle, meine ich, ist es hier, sei es 60 oder 61, 61 ist das, finde ich, im Englischen steht, also im Deutschen steht, steh auf und wer der Licht, ja? Denn die Herrlichkeit Gottes ist auf dich gekommen. Und ich mag nicht, sorry, die deutsche Überrechnung, im Englischen und im Urtext steht, Reis, Entschein. Das heißt, du musst nicht zum Licht werden, sondern du sollst nur leuchten. Und dann kriege ich immer wieder die Krise, wenn ich sehe oder höre, wer der Licht. Nein, ich bin schon Licht, es geht darum, dass ich mein Licht endlich hochdrehe. Weil das ist ein Unterschied, ob ich noch zum Licht werden soll oder ob ich mein Licht hochdrehe. Aber ich bin schon nicht. Und dieses Reis, Entschein, da steht, dass die Herrlichkeit des Herrn nicht schon auf uns gekommen. Das heißt, Jesus, bevor er zurück ging, hat er gesagt, Vater, die Herrlichkeit, die du mir gegeben hast, habe ich eh denen gegeben, damit sie ein sind, so wie wir ein sind. Das heißt, diese Herrlichkeit haben wir schon bekommen. Und diese Herrlichkeit hat Adam und Eva verspielt, also das war verpufft, als sie rebelliert haben gegen Gott. Und dann hat Jesus das einfach wiederhergestellt und wir haben schon diese Herrlichkeit. Und diese Herrlichkeit gibt uns eine Verantwortung in Bezug auf unsere Berufung. Das heißt, es geht darum, unser einziger Job ist es, zu leuchten. Und leuchten heißt, uns nicht zurückziehen. Zum Beispiel, leuchten heißt uns nicht zu verstecken. Zum Beispiel, leuchten heißt, nicht so zu reden wie wir denken, dass wir dann ankommen vor anderen. Weil das hat mit leuchten nicht zu tun. Leuchten heißt, ich gebe meine volle Persönlichkeit nach außen hin. Und das kann ich nur machen. Ich möchte nur ein Beispiel noch dazu sagen. Jesus hat gesagt, alle, die ihr beladen seid, wie oft sind wir beladen, wenn wir an unsere Aufgaben denken, ich sollte mal ein Rilposten, oder ich sollte mal verkaufen, oder ich sollte mal den anrufen, was auch immer, dann sind wir beladen. Und Jesus hat gesagt, kommt alle her zu mir, die ihr beladen, ihr mühselig seid. Und er sagte, trink. Trinken heißt, wir nehmen sein Wort auf, weil das ist das Wasser des Lebens. Also wir trinken sein Wort, so wie ich das jetzt mit dieser Bibelstelle gezeigt habe. Also, wir sollen zuerst mal trinken. Also die Bibel nicht für andere lesen, für meine Frau, für meinen Mann, für meinen Sohn. Also das sollte mein Sohn hören, das sollte meinem Frau auch lesen, das sollten meine Kunden auch schon. Ja, wie oft ist es so, dass sie die Bibel für die anderen lesen? Nee, sollern wir selber trinken, und trinken ist für uns. Und wenn wir getrunken haben, dann ströme, lebendigen Wassers fließen aus uns heraus zu den anderen. Das ist der Sinn und Zweck der ganzen Geschichte, warum wir hier sind auf dieser Erde. Dass diese ströme, lebendigen Wassers zu anderen fließen können. Aber wie fließen diese Ströme aus uns? Wenn wir uns sofrieden sind? Nein. Wenn wir uns unter Druck setzen? Nein. Diese ströme, lebendigen Wassers fließen aus uns heraus, wenn wir trinken. Wenn wir so voll sind, wenn wir uns so voll saugen, ja, mit der guten Botschaft, zu was ich da rufen bin, dass ich dazu gemacht bin, was ist meine Erbschaft, was ist die Kraft, die in mir frisst, dass das quasi, das, wenn ich richtig aufgesorgt bin, dann frießen diese Ströme zu anderen. Dann schreibe ich einen Post, dann schreibe ich, mache ich ein Live, dann mache ich ein Rill, was auch immer. Dann schicke ich WhatsApps raus an Freunde oder Bekannte, bei denen ich mir vorstellen kann, dass ich ihnen helfen kann. Also versuchen wir nicht, weltlich bis nicht zu machen, ja, so wie die Welt das macht. Mit viel Fleiß, Self-made-Millionär hasse ich dieses Wort. Ich halte nichts davon aus meiner eigenen Kraft, Millionär zu werden, hat für mich keinen Wert, ja, aber Gar-made-Millionär, das ist viel besser, finde ich als Self-made-Millionär. Wenn Gott uns dorthin es zu seinen Segnungen schickt und wir ernten dürfen. Und der größte Unterschied ist, worüber meditiere ich. Und vernöstliche Meditation heißt, du lehrst deinen Kopf, ja, du versuchst alle Gedanken auszuschalten. Bei mir hat Versuch funktioniert nicht. Und Gottesart von Meditation ist es, wenn wir beginnen, über sein Wort nachzusinnen, sein Wort auszusprechen, ja, nicht so, dass jeder das hören muss, wenn sie in unserer Nähe sind. Jetzt sind wir, hier ist Herr 4 Stunden gefahren und ich habe davon sicher 2 Stunden über sein Wort meditiert, aber so, dass meine Mama und Reinir das nicht mitbekommen haben. Einfach unter meiner Nase. Und dann kann ich voll Energie geladen an. Das heißt, wir bringen uns zuerst in dieses Befuß sein, dass wir wissen, wer wir sind, was wir haben, was wir können. Und dann gehen wir an die Probleme ran, ja. Okay, und jetzt kommt meine Herausforderung. Und zwar, es gibt auch diese 30 Tage Rilg-Challenge in unserem Mitgliederbereich. Und wir haben einen Verein, das heißt Wertschätzungsklub, und für den Wertschätzungsklub arbeite ich viele Sachen aus, so wie Marajche, ich mag auch mir Sachen machen. Das heißt, ein Bereich ist das, was wir hier machen, und der andere Bereich ist, der Verein und noch zwei, drei andere ehrenamtliche Sachen, die wir machen. Und dafür den Verein bauen wir jetzt Instagram auf, und wir automatisieren da von Anfang an, also wir machen da auch von Anfang an Werbo, und so weiter und so fort. Aber das heißt, wir machen da genau das Gleiche, was wir euch empfehlen, mit diesem 30 Tage Rilg-Challenge. Und diese 30 Tage Rilg-Challenge ist dafür da, damit du lernst, das zu kommunizieren, was die Menschen abholt. Damit du rauskommst aus der Denkweise, dass wir so Kochi sprechen, also unsere eigene Sprache sprechen, und die Menschen sehen nicht, warum sie mit uns zusammenarbeiten sollten, und warum sie jetzt beginnen sollten, und warum sie dafür 3.000 und 5.000 Euro sein sollten. Also all diese Sachen werden reinfließen in diese Post hinein, damit, wenn die Menschen auf uns zukommen und Gespräche mit uns führen, schon vieles klar ist. Und wer kann an diesem Challenge teilnehmen, jeder, der bereit ist, einfach an eine Zielgruppe zu kommunizieren? Das ist die einzige Voraussetzung, weil das macht es, dass die Ries funktionieren werden. Wenn du 3.000 oder 5.000 Zielgruppen möchtest im Internet, das ist schwierig, dann, du willst jeden erreichen, und dann erreist du keinen. Aber wenn du sagst, ich fokussiere jetzt 90 Tage lang auf eine Zielgruppe, dann passt das richtig, richtig gut. Was brauchst du dazu? Du brauchst die Entscheidung für eine Zielgruppe, ein einziges Problem und einen einzigen Wunsch, also 3 mal 1, wie die 3 Einigkeit. Und dann gibt es 2 Wochen Vorbereitungszeit, und dann kann es losgehen. Vorbereitungszeit für Bio und solche Sachen, oder wie du ein Riel machen kannst, und dann geht es los. Musst du jeden Tag posten? Nein. Also wir werden 3-mal oder maximal 5-mal in der Woche posten. Also ich mache das jetzt easy für uns. Und diese 30 Tage Rielchallenge wird dann halt vielleicht 60 Tage sein oder was auch immer. Das ist Wurscht, darauf kommt es nicht an. Sondern es kommt darauf an, dass du in 30 Texten lernst, was du kommunizieren sollst und was nicht. Und Veronica, deine Idee, bei der Sarah ein Insta-Kurs zu machen, kann ich total unterstützen. Also wir arbeiten mit der Sarah zusammen, ihrem Gart war auch da, hat bei ihr diesen Kurs gemacht. Ich kann jedem empfehlen, die Sarah. Die Sarah ist eine Ex-Kundin von uns, eine gute Freundin. Wir haben sie getauft, sie hatte nichts mit Gott zu tun gehabt früher. Und in Kroatien in der Bucht haben wir sie getauft, und jetzt ist sie in Wien in ICF und vollfeuerig. Also kann ich total empfehlen diesen Umsetzungs-Kurs mit ihr. Ja? Okay. Fragen noch dazu, Johannes? Ja, du hast da drei Sachen aufgeführt. Das erste war die Entscheidung für eine Zielgruppe, das zweite, dritte habe ich nie mehr mitgekriegt. Also wir brauchen eine Zielgruppe, ein einziges Problem und ein einzigen Wunsch. Das wird natürlich noch ausgefallen, aber es geht darum, dass wir mit diesen Sachen rausgehen. Ja? Danke. Bitte. Fragen noch dazu? Anna? Ja, tatsächlich habe ich überhaupt nicht verstanden, wo kommuniziere ich das. Also wie fange ich überhaupt an? Also ich habe irgendwie keinen Anfang dazu. Ja? Also du nimmst einen Positionierungs-Hat, den wir noch besprechen. Also du musst jetzt nichts fertig haben, wer noch nichts fertig hat. Ja, die EMG hat schon ein Bio in Insta, hat schon Rios gemacht. Wie viele 700 Follower hast du mittlerweile, oder? Null. Na, von 416 weg habe ich jetzt 960. Sehr gut. Das heißt quasi, dass, wenn du noch nicht weißt, wo du startest, das besprechen wir, aber wir brauchen dazu einen Positionierungs-Satz, weil da ist auch eine Zielgruppe, ein Problem und ein Wunsch drinnen. Und ich brauche einfach so diese Entscheidung, dass ich mein Ei in ein Nest hinein lege, damit wir die Umsetzungsschritte danach machen können und du lernen kannst, wie du kommunizierst, wie du die Menschen abholst. Hast du das anerverstanden? Ja, ich verstehe die Sache. Ich weiß nur nicht, wie der Anfang funktioniert, aber ich habe auch schon eine Zielgruppe, ich habe auch schon ein Problem für mich definiert. Also so in den letzten Tagen, womit ich gerne starten würde, also das ist klar, weil es nur nicht mich anfangen soll. Du fängst damit an, wir haben im Modul 5 Insta-Challenge 30 Tage oder so, 30 Hux. Ah, okay. Das heißt es. Es gibt eine Chatchi-Pity-Prompt-Sammlung, wo Chatchi-Pity dir hilft, ein Bio zu machen. Also das ist deine Visitenkarte quasi für Instagram. Also diese zwei Dokumente braucht man und mit diesen zwei Dokumenten können wir anfangen. Also Modul 5, Chatchi-Pity und das zweite 30 Hux oder 30 Tage Reachange oder so was ähnliches. Okay, super. Ja, das ist wirklich herausfordernd, wenn man noch im Modul 2 steckt. Ja. Johannes, wolltest du noch fragen, weil deine Hand ist oben? Nö, die habe ich noch nicht wieder runtergenommen. Okay. Dann Marajke. Jetzt nicht zu Instagram, sondern nochmal ganz zu Beginn, was du gesagt hast, weil es nicht so zwischenrein gepasst hatte. Kannst du nur einmal noch kurz die Bibelstelle nennen, die du ganz am Anfang gesagt hast? FESA 248. Dankeschön. Bitte. Veronica. Ja. Die andere Bibelstelle ist FESA 117, wo es darum geht, welche drei Marajke, welche, was wir haben. Diese drei Sachen, also zu welcher Hoffnung er uns berufen hat, was ist die, der Reichtum der herrlichen Erbschaft in den Heiligen und die Kraft, mit der quasi Jesus aufherwerkt worden ist, ist es FESA 117. Danke. Bitte. Sorry, ich habe dazwischen geredet. Eman wollte noch was. Das war Veronica, oder? Die begonnen hat, aber sie ist jetzt raus. Okay, dann, also das gilt für diejenigen, die wirklich diese Kommunikation lernen möchten. Ob du jetzt in Insta bist oder in Facebook bist, also das kannst du doch in Facebook genauso posten. Drauf kommt es nicht an. Es geht nur darum, dass du lernst, die Menschen abzuholen, die ready sind. Ja? Aber der Plattform ist egal. Wir haben zum Beispiel den Michel Stokker als Kunden gehabt und der machte alles in Linkedin und dann hat er alles gemacht und nichts funktioniert. Dann hat er unsere Leitfäden begonnen in Linkedin zu machen und da hat er einen Kunden für 17 oder 18, da weiß ich nicht mehr gewonnen. Das heißt, die Kommunikation funktioniert überall. Es ist wurscht, welche Plattform das ist. Nun natürlich die Facebook-Experten verkaufen dir Facebook und alles, deine Ziergruppe ist da und nirgendwo anders, aber das ist nur Marketingmasche. Es ist Blödsinn. Wir haben überall Kunden abgeholt, total egal. Ja? Ja? Okay. Hat jemand noch Fragen? Da bin ich. Hier. Arin und dann Johannes. Mir geht es ähnlich wie der Anna. Ich hupe mal jetzt wild von oben nach unten irgendwo. Ich habe ja noch keine Freunde wirklich gekocht und so was, aber ich würde schon mitmachen, einfach auch um zu lernen, wie man die Leute abholen kann. Okay. Das ist kein Problem. Das ist ja jetzt kein Problem, weil wir das parallel machen. Also das ist unsere Einzigartigkeit. Normalerweise ist es so, dass dir alles beigebracht wird, wie du eine Community zum Beispiel in Insta oder eine Gruppe in Facebook oder in Linke eine Community aufbaust. Und was wir machen ist, dass wir immer wieder schauen, welche Menschen hat Gott vor deiner Füße gelegt, also offline die Menschen abzuholen. Und darum geht es in diesen Call, in dem Verkaufskoll immer wieder. Ja? Aber ich möchte zwei, drei Posts befit beckern in diesem Call auch von diesen 30 Tage Challenge, damit ihr seht, welche Hux funktionieren richtig gut. Wie soll man kommunizieren, damit die Kommunikation in Internet dann auch klar wird. Weil wenn du beides, also wenn du offline lernst zu verkaufen und dann online ständig neue Menschen in deine Nähe kommt, dann bist du ausgesorgt. Weil irgendwann die Offline Bekanntschaften sind abgegräft, sag ich mal. Ja? Also jeder weiß, was du machst. Und jeder, der jetzt ready ist, ist schon abgeholt und in deinem Coaching. Also das hat ein Ende in dem Sinne. Aber in diesen beschützten Rahmen lernen wir verkaufen, lernen wir unsere Ängste über Bord zu werfen, lernen wir unsere Zweifeln mit unseren Zweifeln umzugehen. Und dann nehmen wir dazu die Online-Welt und die Online-Welt bringt uns dann immer wieder die neuen Menschen. Ja? Und weil wir schon verkaufen können, verkaufen wir auch schon mit 100 Personen gut. Aber wir haben zum Beispiel eine Frau begleitet, sie hat 100.000 Euro verloren und wir haben mehr verdient mit 1000 als sie mit 100.000. Ja? Weil es wirklich um diese parallele Zweigaben geht. Also wenn man nicht von 100 Menschen Follower eigenen Bekannten verkaufen kann, wird es auch nicht besser, wenn du 1000 oder 10.000 Follower hast, weil die Fähigkeit zu verkaufen fehlt. Und wir vereinbaren quasi diese zwei Welten. Ja? Also Karin unbedingt machen und wir helfen dir eh dabei. Ja? Johannes, Frage. Problem und Wunsch, also Punkt 2 und 3 ist bei mir gar nicht klar. Und diese sozialen Medien sind mir auch, glaube ich, mich bisher sehr gestreut. Ich weiß. Aber ich glaube, dass ich mit meinen Zielkunden über genau diese Ebene dran komme und nicht so sehr auf dem Life um mich herum fällt. Aber ich stehe damit null da, also null. Ist gut. Ich habe gar keine Ahnung, wie man überhaupt in den sozialen Medien irgendwas gestaltet. Und schon gar nicht wie. Okay, das ist kein Problem, weil du das lernst. Ja? Was wichtig ist. Also ein Problem, ich sage euch, was wir machen mit Wertschutzungsclub. Ja, ich habe lange darüber nachgedacht, weil ich da hauptsächlich geistliche Inhalte machen möchte. Und wir werden da selbstständige, christliche selbstständige abholen, die ihren Stundensatz um 30% erhöhen möchten. Weil das ist ein ganz konkretes Problem und ein ganz konkretes, ganz konkreter Wunsch. Und bei dem zweiten Schritt gehe ich schon zu Gott vertragen, gehe ich schon gewissen, bis servophoniesus uns befreit hat. Das heißt, ich hole sie durch dieses Problem ab, dass sie niedrige unterirdische Stundensätze haben. Und ich führe sie zu den geistlichen Impulsen weiter. Also das ist das Johannes quasi das Problem, dass sie einfach schlechte Stundensätze haben und dass sie mehr Stundensatz haben möchten. Das ist der Wunsch. So kannst du Problem und Wunsch vorstellen. Ganz konkret. Das ist ja mein Angebot Klarheit zu liefern, ein bisschen zu pauschal. Wenn wir das mit etwas verbinden, also deine Berufung, diese Klarheit, das ist der Weg. Und das müssen wir mit einem Problem verbinden. Okay. Marajche. Macht dich laut? So, jetzt sind wir dann nochmal bis eingefallen. Und zwar du besiehst es jetzt auf Instagram direkt, ne? Du hast ja gesagt, man kann das jetzt theoretisch auch auf LinkedIn oder wie auch immer machen. Also bei mir ist es so, dass ich ja Instagram immer und immer wieder beschäftige. Und für den Konkret habe ich ja Instagram genutzt. Aber ich habe auch gemerkt, wie krass es mich einfach ausgelaut hat. Und es mir auch gut tut nicht so viel dazu sein. Und ich ja voll und ganz auch im Divine Connect auf das quasi als Social Media nutze und dort meine Inhalte teile. Wenn ich jetzt quasi damit machen wollen würde oder wie immer, sagst du, bleibt bei Divine Connect, macht es dort? Oder sollte ich dann nochmal neu ausprobieren, das auf Instagram zu nutzen? Also ist es einfach mal so, sagen. Garten. Also du kannst die Texte eins zu eins in deiner Community reintun. Ja. Und die werden richtig gute Ergebnisse liefern. Weil es drauf auf, also diese 30 Texte sind dafür da, damit die Menschen vorbereitet in deine Gespräche kommen. Und sie schon extrem viel wissen und sie schon die Entscheidung eigentlich getroffen haben. Mhm. Mit dir zusammenarbeiten zu wollen. Also du kannst dafür total gut deine Sache nutzen. Warum ich, warum wir für Wertschätzung Club Instagram gewählt haben und nicht eine Facebook Gruppenstrategie, was wir jetzt für das, wo ihr drinnen seid, nutzen. Ja, ist ganz einfach, weil ich einfach eine Bibelstelle gelesen habe, was mich total angesprochen hat. Und ich finde jetzt gerade nirgendwo. Also fragen nicht wo das ist, aber in der Bibelstelle war drinnen. Öffne deine Tore, dass jeder zu dir kommt kann Tag und Nacht. Und dieses Tag und Nacht, ich habe deine richtige Offenbarung gehabt. Ja, dass das, wenn es so sein soll, dass die Menschen zu uns kommen, so einen Tag und Nacht, dann müssen wir vieles abkoppeln von unserer Zeit, weil das halte ich nicht aus, wenn jeder zu mir kommt Tag und Nacht, ich liebe Ruhe. Ja, ich will nicht zu viel arbeiten. Und ich muss auch etwas haben, was also Facebook Gruppe hängt von meinem Budget ab, wie viele Menschen reinkommen. Wenn ich 50 Euro investiere oder wenn ich 100 Euro investiere, das schneidet quasi ein oder schränkt ein, wie viele Menschen in die Gruppe kommen. Ja, und wenn ich in Insta bin, das hat diese Einschränkungen, diese einschränkende Art und Weise nicht, wie bei der Facebook Gruppe. Und beim Wertschutzungsglug wollte ich das so machen, dass die Rihls viral gehen können, Tag und Nacht. Weil zum Beispiel wir haben unser erstes Rihl, haben wir veröffentlicht, und das ist viral gegangen, 45.000 Leute haben das angeschaut, und wir haben nur 400 Folower. Und diesen Effekt wollte ich nutzen. Damit die Botschaft Gottes einfach wirklich rausgehen kann, ohne meine Einschränkungen. Das ist einfach nur eine Erkenntnis, die ich hatte. Letztes Jahr war das, ja? Und so führt jeden Gott. Und so ist es total wichtig, dass wir auf die Führung denken. Und ich mache jetzt einfach diesen zweiten, weil ich habe gesagt, mach ein zweites Projekt, wenn du aus dem ersten Projekt stabil in jedem Monat 10.000 Euro verdienst. Weil dann hast du auch ein Team, dann hast du auch Menschen, die dir dann helfen können. Also man darf mehrere Projekte machen, aber nicht zu früh. Weil wenn die 10.000 Euro im Monat noch nicht stabil da ist, und du einen zweiten Topf, einen zweiten Bausteller öffnest, dann ist dein Fokus von dem ersten weg. Da gehen die Umsätze zurück, und das andere bringt noch keinen Umsatz. Das ist meistens die Herausforderung. Ja? Gut. Aber die Texte kannst du genauso für die Weinkonne nutzen, was wir machen, die 30. Super. Noch Fragen? Noch was? Ja, das heißt, wie schon auch immer wieder, was passt zu einem Menschen? Welche Plattformen von den Algorithmen, wie sie funktionieren, was sie pushen, passt besser zu deiner Persönlichkeit? Also das checken wir, wie es sich um die Führung geht, und wie es sich um die Führung geht, und wie es sich um die Führung geht. Also das muss dir schon Freude machen, was du machst. Ja? Im Garten? damit du dir nicht etwas auswirst, worauf du keinen Bock haben wirst. Weil wenn du keinen Bock drauf hast, dann wirst du das nicht machen. Also das musst du dir schon Freude machen, was du machst. Ja? Im Garten? Fange jetzt damit mit dem Real Nummer 1 an, bei dieser 30-Tages-Challenge. Nein, du musst nicht die Reihenfolge da behalten. Oh, die brauche ich gar nicht behalten. Okay. Gut, Silvia, du hast irgendwann nochmal was gesagt mit diesem Arme-Kumpter-Verkaufs-Post an der Beweispost in dieser Reihenfolge. Ist es da inkludiert in diesen? Ja, das werden wir mit einbeziehen. Also ist es schon in den Real Vorlagen drinnen? Ja, da sind die Hux drinnen. Und was ich gesagt habe über die Postarten, das ist also die Caption, also wie ich dann den Text dazu schreibe. Ja. Und das ist noch nicht drinnen, in der Vorlage. Okay. Gibt es da irgendwo, gibt es, ja, super. Okay, gut. Danke. Bitte. Okay, also das war jetzt meine große Herausforderung an euch. Das heißt, jeder, der Lust hat, mitzumachen, soll uns Bescheid sagen, per E-Mail, dann weiß ich das, ja. Und wenn du noch dazu Fragen hast, bitte auch per E-Mail, in der gleichen E-Mail zuschicken, wenn du noch nicht sicher bist, wegen Insta oder was auch E-Mail. Also alles, einfach in die E-Mail reinschreiben und dann besprechen wir das noch miteinander, ja. Aber ich wollte das jetzt einfach ankündigen auch, die das jetzt nachhören und jetzt nicht da sind, dass ich das total wichtig finde, auch dieses Momentum, wo wir dann alle zusammen diese 30 Reals veröffentlichen, da können wir extrem viel von dem anderen lernen auch. Was gut läuft, was nicht gut läuft, also das so in der Gruppe umzusetzen, das ist einfach total gut, ja. Und weil die Wertschätzungsklub von Null anfangen, also da haben wir keinen Vorteil, ja, dass wir schon 400 oder 1.000 Follower hätten, also da starten wir genauso von Null oder vielleicht gibt es da 40, weiß ich nicht, ja, beim Wertschätzungsklub in Insta. Also wir starten da von Null genauso wie ihr. Okay, dann wollte ich noch auf die Sachen von Renate, Anna und Irmgard reingehen, die die schon fertig sind und keine Fragen eingeschickt haben, die können gerne weg. Zuerst mal Renate, ja und Elisabeth wegen der Absage wollte ich auch, ja. Also da machen wir Renate und Elisabeth zuerst, weil das ist für jeden total interessant. Renate, warum war das so, dass sie gesagt haben entweder in einem Vierteljahr beginnen oder in einem halben Jahr, wie kommen sie? Nein, es geht nicht, und das geht da darum, ich gebe das Programm für drei Monate und ob sie das auf sechs Monate ausdehnen möchten, also alle zwei Wochen oder jede Woche, um das ging es. Ja, okay, okay, und sie haben sich... Er hätte gerne schnell gemacht und sie hätte sich gerne ein halbes Jahr Zeit, dass wir alle zwei Wochen gegeben haben. Und ich habe gesagt, sie können sich das überlegen, und am Anfang möchte ich sowieso zuerst eins zu eins und nachher erst zusammen. Okay. Ich werde sie erst beide kennenlernen. Also ich kenne die Situation ein bisschen. Und in deiner Stelle würde ich klar vorgeben, was für sie am besten ist. Okay, dann ist das schon eine Herausforderung für die beiden. Aber das macht nichts. Du könntest sagen, also ich würde die ersten sechs Wochen wirklich intensiv jede Woche mit ihnen was machen, und danach könnte man es brechen. Aber wenn ihr am Anfang jede zweite Woche macht, dann kommt ihr sehr langsam in die Pütte. Okay. Und da sind einige heftige Sachen, also dazu braucht man einfach Intensität. Okay. Ja, und ich weiß, er hat diese Woche einen Kurs. Ja, also der Termin mit uns wurde auch abgesagt, also macht ihr nach keine Gedanken. Okay. Ja. Also das soll ich jetzt mal noch zuborten. Ja, einfach warten und in die Ruhe eingehen. Also das ist meine Meinung nach geführt. Sie haben an dich gedacht, ich habe das 1000fach bestätigt. Weil ich weiß, dass du ein totales Händchen für ihr herausforderungen hast. Ja. Also einfach in die Ruhe. Okay. Okay. Bitte. Dann bei Elisabeth war eine Absage. Sie hat sich noch nicht entschieden. Sie wollte mir heute oder morgen früh Bescheid geben, ob sie dabei bleibt oder nicht. Und was ich so geantwortet habe, habe ich in der E-Mail zusammengefasst. Im Nachherein sage ich zu mir, ich hätte auf einige Sachen anders reagieren können. Aber das Wichtigste war eben, dass sie meinte, sie weiß alles. Dabei sehe ich, dass sie nicht in der Fülle denkt. Dass sie nicht, dass sie genau wie ich früher auch, alles kostenfrei macht. Arbeitet ohne Ende. Und dass sie auch das Gefühl hat, was sagt sie, es ist alles, fordert mich nicht heraus. Ich bin da überlegen, ich kenne das alles. Dass sie den Sinn der Sache, dass wir eine ganz andere Basis haben, noch gar nicht kapiert hat. Und sie ist in einem Beurteilungsmodus ohne Gleichen. Obwohl sie sagt, ich beurteile doch überhaupt nicht mehr. Ich lass alles so fließen, wie es ist. Aber ihre Worte und ihr Gesichtsausdruck sprechen eine andere Sprache. Okay. Elisabeth, was ist das Problem, was du mit dir vereinbart hast, dass du ihr hilfs zu lösen? Ich habe mit dir vor, sie wollte nur das Ziel haben, Lebensfreude. Und dann habe ich damals schon gesagt, das ist mir zu schwammig. Ich möchte gerne ein konkretes Ergebnis haben. Und damit war sie völlig überrumpelt, jetzt, obwohl wir das damals besprochen haben. Dann habe ich gesagt, wir können ein Ziel haben, dass sie zum Beispiel dieses Ausziehen ihres Ex-Partners, dass das geregelt wird, ob er so aussieht oder so aussieht, dass wir ein Ergebnis haben am Ende der Sechs. Wie viele Gespräche hast du mit dir gelangen? Wie viele hast du schon mit ihnen gelangen? Drei. Und dann hat sie auf die Uhr geguckt und hat gesagt, das erste. Das erste. In den drei Gesprächen hast du dich auf den Auszug vom Ehrpartner fokussiert oder nicht? Du hast am Anfang mit ihr besprochen, Lebensfreude und dass der Mann auszieht. Ja. Und hast du in den ersten drei Gesprächen auf die Lösung von diesem Problem, dass der Mann auszieht, fokussiert? Nein, habe ich nicht. Okay, das ist wichtig. Also, wenn mit jemandem ein konkretes Ergebnis ausmacht für das Coaching, dann ist unsere Verantwortung als Coach, dass wir darauf fokussieren und dass wir uns nicht wegführen lassen zu einer anderen Baustelle. Weil dann hast du sechs Gespräche, bei jedem sechs Gesprächen kommt eine neue Baustelle und dann sagt der Coach, du bist kein guter Coach, weil mein Problem ist nicht gelöst. Das heißt, wenn du mit jemandem ein Problem ausmachst oder einen Wunsch ausmachst, wichtig dran zu bleiben und dich nicht verführen lassen in andere, weil es wird immer wieder kommen, die kommen zu uns rein. Zum Beispiel auch mit Business, ja? Die Menschen kommen zu uns rein und dann gibt es zum Beispiel eher Problem. Oder es gibt Rechtsanwaltsprobleme. Oder es gibt Kindererziehungsprobleme. Oder Hund stirbt oder was auch immer. Ja, das ist normal. Also nicht, dass diese Sachen passieren. Aber das ist normal, dass das hoch kommt. Und unsere Verantwortung ist es, dass wir den Menschen helfen, bei der Lösung des Problems zu bleiben, was wir vereinbart haben. Ja? Ja und nein, also so konkret haben wir es nicht gesagt, sie will nur aus dieser Opferrolle raus. Sie will aus dieser Beurteilungsrolle raus. Sie will aus dieser Rolle raus, dass sie klein gemacht wird. Aber das ist nicht komplett. Wenn du das nicht verbindest, Opferrolle, also ich fühle mich als Opfer bei meinem Partner, ja? Wenn du das nicht verbindest mit dem Partner, dann kommen sie nicht raus. Dann müsste man das machen mit ihrem ersten Ehemann, mit ihrem Ex-Freund. Dann müsste man das machen mit ihren Kindern. Ist die ganze Familie durch? Wenn ich mich lerne, in einer Beziehung aus der Opferrolle rauszukommen, kann ich das. Das ist das Schönste, aufgepasst. Das ist total wichtig für jeden, ja? Weil wir immer wieder denken, ich muss jeden helfen, ich will jedes Problem lösen. Ja, das ist eigentlich der Trugschluss. Dann werden wir bei keinem Problemlösung helfen können. Bleiben wir bei einem Problem. Das heißt, wir helfen jetzt mit dem jetzigen Mann zu lösen, dass sie rauskommt aus der Opferrolle. Dann hat sie ein konkretes Ergebnis am Ende des Coachings. Und nach dem Coaching, ja, kann sie das lösen mit der Tochter, wo sie in der Opferrolle ist. Oder bei dem Ex-Mann, wo sie in der Opferrolle ist, was auch immer. Weil sie das gelernt hat bei dieser Person. Ja? Also lasst euch nicht verführen bei den Menschen als Coach, dass ihr alles lösen wollt im Coaching, weil das nicht geht. Aber helfen wir bei der Spanke zu bleiben und eine Sache zu lösen, dann lösen sie selber alle andere Bereiche auch. Zum Beispiel mit dem Wertschätzung. Wenn wir jetzt bei den selbstständigen Helfen, Stundensatz zu erhöhen, ja, die werden automatisch in jedem Bereich mehr Wertschätzung bekommen. Hi Schatzi. Okay? Also nicht ganz einfach jetzt. Ich weiß nicht, wenn die morgen dabei ist. Sie fühlt sich unterfordert und alle solche Sachen. Aber das ist meine Meinung. Sie lässt sich noch nicht. Ich wollte jetzt nicht spezifisch dieses eine, wie du da mit ihr was macht. Das kann man auch drehen. Sondern einfach total wichtig, dass sie lernen, dass sie bei einem Problem bleiben im Coaching. Ja. Das heißt, ich würde das Problem dann nochmal genau nochmal definieren und sagen, na lasst uns das auch steuern. Ja, gut. Gut. Na, ich würde jetzt bei dieser Frau also. Also was hat sie gesagt? Sie möchte die nächsten drei Stunden nicht mehr haben. Ja. Sie möchte abbrechen. Okay. Dann würde ich fragen, du mir ist es eingefallen, warum wir angetreten sind, das Ziel war das und das und das. Möchtest du das noch haben oder hast du das schon gelöst? Und so bist du wieder im Gespräch mit dir. Wenn sie gesagt hat, das habe ich schon gelöst, halleluja, wenn sie das noch nicht gelöst hat, dann ist mein Vorschlag, fokussieren wir in den nächsten drei Stunden auf die Lösung von diesem einen Programm. Problem. Trau dir das zu, weil wenn sie sagt, ich weiß alles, dann musst du sagen, traust du dir das zu, in drei Stunden mit mir lösen zu können. Und dann ist es fertig. Dann sagen sie was. Aber dann quasi geht es nicht mehr, ich bin so unterfordert, weil es geht darum, dieses Problem zu lösen, wenn sie sagt, also in dieses Problem in drei Gesprächen ist es unmöglich zu lösen, dann hat sie sich selbst quasi widersprochen. Sie weiß doch alles, aber sie kann das nicht in drei Gesprächen lösen. Aber du fragst nur, weil sie selber drauf kommen soll, nicht sagen. Ja? Ja. Und falls sie irgendwas sagen würde, würde über Geld zurück. Da reden wir erst danach darüber. Ich würde das jetzt gar nicht mal befürchten. Ja? Ja. Gut. Danke dir. Ich danke. Dann Anna und dann von ihm gar die Chats. Manchmal wünsche ich mir die Probleme von anderen, weil ich denke, das ist so easy. Meins will ich nicht haben. Also ich habe wirklich immer noch diesen Knoten, wie kriege ich den Verkauf hin? Weil wenn ich dann im Coaching bin, da freue ich mich wie sich drauf. Also da bin ich safe. Aber diese Hürde, wie kriege ich das verkauft? Und jetzt eine Freundin, eine echt gute Freundin von mir, die heißt Judith, hat gefragt, schon vorher mit Anna, was machst du denn? Machst du dich bei selbstständig? Ich habe vielleicht ein Problem. Und jetzt hat sie, die habe ich jetzt angeschrieben letzte Woche und die hat sich ja gemeldet. Den Chat habe ich dir kurz geschickt. Ja? Jetzt haben wir ausgemacht. Ich habe gesagt bitte per Video. Sie möchte allerdings nur WhatsApp-Video und die sagt, Zoom funktioniert bei ihr nicht. Habe ich schon gedacht, Mist, jetzt kann ich das schon wieder nicht aufzeichnen. Was funktioniert bei ihr nicht? Der Zoom. Also sie kann am Rechner nicht Zoom nutzen, sagt sie. Okay. Also ihr möcht es dann erst mal so hin, oder? Ja. Du kannst das so machen, dass du bist im WhatsApp, ein Computer. Ja. Und dein Handy ist daneben. Mhm. Dann ist diese Sprachmemo, heißt es bei mir. Ja, richtig. Und dann schälst du einfach dein Handy ein, bevor das Gespräch losgeht und dann nimmst du das für dich einfach auf. Ja, das stimmt. Okay, wenn ich WhatsApp auf dem Rechner starte, dann kann ich es mit dem Handy aufzeichnen. Ja, du hast recht. Es geht nur darum, dass wir uns nachhören können. Genau. Ja? Also es wird nicht veröffentlicht oder so was ähnliches. Du kannst am Freundin sagen, du, ich möchte das Gespräch für mich aufnehmen. Darf ich das? Kannst du sogar fragen? Okay. Und sie ist jemand, der gerne sehr schnell geht und handelt. Also sie braucht nicht, also mit drei Monaten oder sechs Monaten muss ich ihr gar nicht erst kommen. Also das wird sie, also intuitiv, glaube ich, ist das absolut keine Idee für sie. Sie wird eher drauf pochen, gibt mir doch zwei, drei Fragen. Also zwei, drei Stunden kann ich mir vorstellen. Aber so ein langes Coaching. Ich weiß nicht, wie ich ihr das beibringen kann. Ich meine, sie ist auch älter als ich. Sie ist jetzt Mitte, Anfang Mitte 60, steht voll im Leben. Also hat jetzt durch ein Verwittwung und so nochmal geheiratet. Auf der Hochzeit war ich auch, was so, da waren sehr wenig Freunde eingeladen. Das ist eine sehr neue Bekanntschaft. Und die macht selber Seelsorge, also im Krankenhaus ehrenamtlich und hat jetzt ein Pasto geplantet. Es ist jetzt nicht so, dass das jemand unwissendes und unreflektiertes ist. Und wie macht ihr das da? Also kurz, was machst du jetzt den ganzen Zeit an? Für sie denken. Und was für ein Angebot sie cool finden würde? Ist das unser Licht strahlassen? Okay. Ich habe, also das ist mal nur, dass du merkst, dass du eigentlich das, was du willst, jetzt runter spielst oder auf sie anpasst. Ja. Und wenn wir unsere Sachen auf andere anpassen, dann verlieren wir sehr oft. Okay. Und wenn wir andere anpassen, okay. Das heißt, ich mache mit ihr den ausführlichen Verkaufsleitfaden? Auf jeden Fall. Also kein Verkürzten. Nee, du gehst aufs Ganze. Okay, also ganz. Gut, das ist gut. Dann sag und dann, das Schlüssel ist Anna, dass du, dass du kannst schon ein bisschen anpassen. Ja. Also du machst das ganze Gespräch mit ihr. Dann kommt, das muss ein konkretes Problem rauskommen. Wenn das konkrete Problem, was sie wirklich lösen möchte, nie da ist, kannst du nicht verkaufen. Okay. Ja. Also wenn ein konkretes Problem da ist und sie will das lösen, dann kannst du sagen, das ist in acht Monaten zu lösen oder in zwölf Monaten zu lösen. Nach meiner Erfahrung. Okay. Ja. Gut. Und dann wahrscheinlich wird sie nichts dagegen sagen, wenn das Problem wirklich Problem ist. Also wenn das so wie jetzt bei Elisabeth Opferolle, ja, das ist noch in sich schwammig. Aber wenn ich sage Opferolle bei meinem Mann, dann kommt die ganze Wucht. Dann denken die Menschen nicht in drei Gesprächen, löse ich das. Das ist die Kraft von Problemen. Ja. Und dann kannst du sagen, wenn sie wirklich was kurzes Knackiges haben möchte, okay, machen wir drei, drei mal 150 Euro und dann ist das fertig. Aber du musst sagen, dieses ganz große Problem, denke ich nicht, dass wir da alles lösen können. Okay. Gut. Gut. Und jetzt schauen wir, wie weit wir kommen und noch was. Sehr Sorge und Coaching. Im Sehr Sorge gibt es absolut gar kein Ziel. Das stimmt. Das stimmt. Und gibt es ein Ziel und dieses Ziel wird erreicht und da arbeiten wir hinzu. Das ist was ganz anderes. Und in Sehr Sorge geht es hauptsächlich um meine Gefühle. Ja. Ich habe Sehr Sorge gemacht, zwei Jahre lang, bin total lang bar dafür. Ich wurde sehr sorgt. Ja. Nicht ich habe das gemacht bei anderen. Also ich tat mir richtig gut. Aber da jede Woche hatte ich eine andere Baustelle und es ging immer wieder um meine Gefühle und um die zwischenmenschliche Beziehung. Ja. Und das ist dann nie ein Ziel, wohin sollen wir kommen. Das ist der große Unterschied zwischen Sehr Sorge und Coaching. Das stimmt. Beim Coaching wird ein Ziel hervorgerufen, ein Wunsch, weil wir wollen, dass die Menschen diesen Wunsch und dieses Ziel erreichen. Und wenn wir das aber nicht konkret formulieren, fällt ihnen gar nicht ein und sie gehen nicht hinzu. Aber ja, das heißt, dass sie das gut zu einer Verantwortung haben. Ja, das heißt schon. Das wollen wir. Ja. Beantwortung macht mir keine Angst. Nur der Verkauf. Also jetzt hast du einer gesehen, du hast in ihrem Kopf gedacht. Ja. Nie gut. Richtig. Okay. Wieso ist das denn ab? Wie mache ich das? Du hast ja gemerkt. Ja. Und ich habe immer gedacht, okay, dann habe ich es kurz gestoppt, aber so in zwei Stunden kommt das wieder hoch. Und dann sage ich mir wieder, stopp. Du tust das da? Also ich sage, wie ich das gemacht habe. Es gibt eine Bibelstelle. Ich weiß nicht, ob ich das jetzt schnell finde. Aber da geht es darum, dass Gott einen ganz jungen Propheten berufen hat und gesagt hat, wer weiß das? Renate vielleicht weißt du das? Ich habe dich zur befestigten Stadt gemacht und du bist eine bronzerne, eiserne Säule. Weißt du das? Welche Bibelstelle? Nicht in Joshua. Das nicht in Joshua. Doch, mein Individu-Sauer sein. Also als Joshua, als Gott Joshua berufen hat, dann hat quasi Gott Joshua gesagt, bringe meine Botschaft, die ich dir aufgetragen habe und habe keine Angst vor ihren Gesichtern. Und das war mein größtes Problem. Als ich so ein Zunkoll hatte, ich habe immer wieder die Gesichter von den anderen geschaut. Und dann habe ich gedacht, na, das hat ihn nicht gefahren, was ich gesagt habe. Und dann wurde ich kleiner. Und dann bin ich eingeknickt als Coach, weil ich ihnen entsprechend wollte, unseren Coach ist. Und das ist schlimm, das darfst du nicht machen. Okay. Das heißt, als Coach haben wir diese Verantwortung, dass wir die Botschaft rüberbringen sollen, was Gott uns aufgetragen hat. Und wenn ich davon ein Zentimeter abweiche, weil jemandem das gerade nicht gefällt, was ich ihm sage oder ihr, oder es ist herausfordernd oder sie verstehen das noch nicht. Und ich mache einen Rückzieher, dann fressen sie mich auf und ich habe ihnen nicht geholfen. Also nie einen Schritt. Ich habe es schon gemacht. Aber nie daran denken, was für ein Gesicht sie haben, ob es ihnen gefällt oder nicht. Und da hat mir dieser Joshua dann Renate gesagt, also der Joshua war ganz jung, hat Angst. Ich glaube es ist Jeremia. Ja, Jeremia. Jeremia 1, ja. Und dann geht es weiter. Also, da hat Gott gesagt, ich habe dich zu einem befestigten Stand gemacht. Ja, das heißt, ich habe Schutzmauer um mich herum. Das kann mir doch nichts antun, wenn jemandem nicht gefällt, was ich sage. Okay, das heißt für mich dann im Umkehrschluss praktisch, ich nenne den Preis und gucke ihr freundlich ins Gesicht und mache keinen Rückzieher oder irgendein Rabatt. Rabatt nicht. Aber was geht, dass du sagst, wenn du das nicht sehen kannst, aber das geht jetzt nur für dich Anna. Also, Elisabeth darf das nicht mehr machen, Renate auch nicht mehr machen. Und ihr könnt auch nicht mehr machen, weil sie schon gut verkauft haben. Ja, also nur, wenn jemand noch nicht verkauft hat, am Anfang dürfen wir kleine solche Eingeständnisse machen, nur damit wir mal loslegen. Kleine Eingeständnisse heißt jetzt ein Sturzesprogramm 3.012 Wochen. Und sie gibt nur 3 Gespräche davon, die ersten. Und du sagst, schauen wir mal, wie weit wir gehen, wenn du das möchtest. Ja? Ja. Okay, gut. Dann sehe ich, dann passt der Input heute total super nochmal in eine richtig gute Laune und Stimmung und Satz zu werden und dann das Gespräch zu gehen. Und schau nicht auf die Gesichter von den anderen. Ich habe nämlich auch erlebt, dass Menschen so richtig nachdenklich waren. Und ich habe gedacht, also, die sind sicher nicht zufrieden damit, was ich sage. Und dann am Ende haben sie sich bedankt und habe ich gedacht, ich habe voll falsch interpretiert. Also, haben nie Angst, ob das, was du sagst, was der Weg sein soll, wirklich bei den Menschen ankommt oder nicht. Ja? Und ansonsten als Kompliment nehmen. Ich aus einem eurer Videos. Danke dir. Bitte. Noch was, weil du gesagt hast, du hast ein Problem mit verkaufen. Ich möchte, dass du das verändest, diesen Satz. Ja, wie? Es ist nicht mehr aussprechen, den Satz, sondern du sagst und ich lerne diese Woche, wie ich gut verkaufen kann. Ja, das ist besser. Interessanterweise habe ich das meiner Schwester voller Mut zugesprochen, weil sie eine Herausforderung hat. Ich habe eine Sprachnachricht geschickt und ich habe sie danach abgehört und ich klang nie in den Videos total zuversichtlich, mega mutig und habe nur wieder, was, wo ist das hergekommen? Das ist gut, das ist deine Beruf. Das heißt, unsere Berufung geben wir anderen schon immer. Aber wenn wir für uns das brauchen, dann führen wir uns klein. Aber das ist nur ein altes Gefühl, das hat mit der Wahrheit von heute nichts mehr zu tun. Du kannst sagen, aha, du fühlst dich wieder klein, das ist nicht mehr die Wahrheit, du bist die Lieblingsdochter Gottes und Schluss. Amen. Das sind nur Gefühle. Also, du sprichst, ihr spricht nicht mehr aus, ich kann nicht verkaufen, denn diese Woche lerne ich so richtig gut zu verkaufen. Du hast nicht gelogen, weil du gesagt hast, ich lerne diese Woche richtig gut verkaufen. Aber du legst dich nicht mehr fest, dass du nicht verkaufen kannst oder dass du damit ein Problem hast. Okay, gut, super. Okay, sehr gut. Danke. Bitte, Imga, zeigen wir dir die Chats. Wie viel Chats möchtest du zeigen? Claudia, du redest? Zu mir? Nein. Imga. Ich habe vier Chats. Und in Wahrheit ist es noch viel einfacher oder weniger, weil es sind Gleiche. Okay, zeig mir. Momentan. Ich sehe jetzt dein Sohn. Okay. Also, das ist die Begewüstungstext, was ich jetzt sehe. Genau. Und? Das ist jetzt der Alte. Das ist noch der Alte. Zum Beispiel, zum Beispiel, zuerst kommt der Begrüßungstext. Ein Moment, ich möchte da etwas noch sagen. Ein ganz herzliches Willkommen. Ich freue mich riesig, dass du Teil meiner Community geworden bist. Und deiner Community würde ich einen Namen geben. Anna, ja, stimmt. Also, zum Beispiel, meiner Community strahlende Frisurinnen oder sich auf Salon freuen als Frisurin, was auch immer. Also, das Ende Ergebnis am besten, aber so, dass das auch gut zu sprechen und schreiben ist. Ja? Ja, danke. Also, der erste Satz muss schon ein Ergebnis von dir kommunizieren. Total wichtig. Ja, sehr gut. Ein Ergebnis oder ein Problem. Ja. In meiner Welt geht es darum, wie du dich als empfindsame Feinfülliger war, nicht? Frisurin von energie-raubenden Kunden nicht auslagen lässt. Also, den Satz finde ich gigantisch. Ich zeige dir, wie du entspannt mit ihnen bist und abends noch Energie für dich und deinen Liebsten. Heißt, das ist nicht die neueste, die du mir zugeschickt haben. Oh ja. Also, Silvia, das habe ich schon gehabt. Und jetzt habe ich noch hinzugefügt, eben das Allerneuerste, mit dem, wo meine Persönlichkeit noch reinfließt. Okay, Moment. Ich zeige dir, na, ich würde jetzt nicht sagen, ich zeige dir, weil das ist schon wie Coaching. Ja. Wie würdest du das zungen? Also, in meiner Welt geht es darum, wie du dich nicht auslaufen lässt und so das, dann würde ich sagen, so das, dass du so entspannt am Abend bist, dass du noch Energie für dich und deinen Liebsten hast, also mit so das würde ich machen. Okay. Damit du. Und dann kommt noch ein so das. Und morgens auf dein Salon freust, also das würde ich alles noch hochziehen. Ja. Und dann für mich als feinfülliger Frisurin zählt echte Verbindung. Ich würde sagen, ich mag echte Verbindung. Ja, mag ich. Meinen Kundinnen zu pflegen. Sehr gut. Ich mag kein Smoltuch und erst recht, mich zu verbiegen. Dann ist das quasi, wie du mit mir normal reden würdest. Wenn dich das anspricht, bist du bei mir Gold richtig sehr gut. Ja, hast du einen eigenen Salon? Nein, ich bin angestellt. Ja, und was ist deine Frage? So, und ich habe dann geschrieben, ah, angestellt, bist du in der, in der Stadt oder auf, auf dem Land in einem Salon? Okay. Das ist ein bisschen mehr, das ist ein bisschen so mechanisch, was du jetzt machst. Okay, ich habe nicht gewusst, wie das anders ist. Also sie hat jetzt hier erzählt, sie ist angestellt. Ja. Dann würde ich zum Beispiel und auch eine Skala von 1 bis 10, wie zufrieden bist du als angestellte Frisurin? Ja, okay. Also die hat dir schon was gegeben, dann würde ich da weitergeben. Okay. So, und da habe ich das Gleiche gemacht. Hallo, ja, ich habe einen Salon und arbeite alleine, habe keine Mitarbeiter. Wie kann ich da auf so eine Antwort reagieren? Ich würde einfach so etwas halten, meine ich, also nicht so ein Ja oder Nein oder ein Wort antwort, sondern mir eine Frage, zum Beispiel, was habe ich angesprochen, in meiner, mich zu folgen? Ja? Auch eine gute Frage. Noch der Frage, ob sie einen eigenen Salon hat? Nein, nein, das würde ich als erstes. Aber dann würde ich hier schön schreiben und dann, und magst du mir erzählen, wie deine Situation mit deinen Kundinnen ausschaut? Weil das ist dein Thema, also ich würde Richtung Thema gehen. Ja, okay. Also ein, zwei neutrale Refragen, aber dann würde ich schon in die Mitte stechen, warum? Um ihren Wunsch oder Schmerz herauszufinden. Ja, und um zu erfahren, ob sie jetzt redig sind. Ah, mmh. Also ich chatte nicht lange, ich chatte mit den Menschen, die mir signalisierten, sie sind jetzt redig für Veränderung. Ja, okay. Die anderen werden eh mit Tries und mit all diesen Sachen gut bedient von dir. Ja, ich habe nur eine. Ja? Moment. Da ist das Gleiche. Mir ist nichts anderes, egg-Freund. Oh, wisch, und dann würde ich, ah, wie schön, du genießt das Angestell so sein, das würde ich schon loben. Du bist weg. Ja, also da könntest du das sagen, du statt und dann würde ich jetzt die Frage stellen, was hat dich bei mir angesprochen? Okay. Wie ist deine Situation mit deinen Gästen oder wie nennt man das bei den Friseur Kunden? Mit den Kunden. Genau. Ja? Ja, sehr gut. Mach das weg, bitte, im Garten, wenn wir mit jemandem kommunizierende Sinn dafür ist, herauszufinden, ob sie jetzt redig sind oder nicht. Wo sie stehen, was ist die Situation? Ist die Situation eine Situation, wo ich helfen kann und will? Ja? Ist verständlich. Ja. Karin auch für dich im Krankenhaus, ja, erfahren welche Situation sie haben, oder bei dir, Anna, bekannten die jetzt zu dir kommen? Ja? Welche Situation haben sie? Was ist ihr Problem, was ist ihr Wunsch? Wollen sie das verändern? Wenn ja, will ich das, kann ich das. Okay. So einfach ist verkaufen. Okay, ihr Lieben, dann letzte Runde, was nimmst du mit? So, in die Mitte jetzt die veränderte Willkommensnachricht, das herr ich dann genau noch, und in die Mitte das, was du zu Anfang gesagt hast, worüber meditiere ich und es so rasch als möglich zu erkennen, dass ich nicht drinnen bleibe und mega ist für mich auch noch das von der Elisabeth mit ihrer Kundin. Das hilft mir auch sehr bei meiner Kundin, dass ich dort dran bleibe genau bei nur einem Gespräch, sonst ist sie sonst oder sie ist eh nicht zufrieden, genau. Sehr, sehr gut. Danke. Sehr gerne. Renate. Ja, ans einfach das meditieren noch einmal tiefer, einfach wirklich in die jetzige Situation hinein und praktisch umsetzen und mich füllen. Und mir hat auch geholfen wirklich den Fokus auf ein Thema beim Coaching zu halten, das ist für mich auch sehr, sehr wichtig. Ich lasse mich auch gerne verleiten auf x-mögliche Probleme, die sonst auch noch sind, genau. Ja, richtig gut. Sehr sehr, sehr gut Renate. Anna. Ich gerne diese Woche so richtig gut verkaufen. Yes, Madam. Und vorher mache ich Reis und Schall. Richtig gut, danke. Elisabeth. Dass ich nicht in die Gesichter der anderen Menschen schau, sondern dass ich mutig, wohl auch mit Fragehaltung nach einem Fokus das Thema Ziehgericht angehe, dass ich mich immer zwischendurch wieder fülle mit dem Wort Gottes, dadurch kannte ich auch die Stellen, das habe ich nämlich die ganze Zeit gemacht und ich habe immer gesagt, ich werfe die Sorgen alle auf dich. Das nehme ich mit und dass ich dieses Problem nicht auf der Stufe des Problems löse, sondern dass ich erst mal in die Ruhe gehe. Also das war bei meiner, jetzt wo ich wirklich alle Werbung, also dass sie in den letzten zwei Jahren alle Werbung ist, ja. Also das war jetzt wirklich, ich bin so dankbar danach gewesen, dass Jesus das wieder herstellte. Aber wenn ich mich aufgeregt hätte wie früher, wäre das Problem nicht gelöst, weil ich schon gelöscht habe. Danke, danke. Richtig gut Elisabeth. Weiterarbeiten heißt das. Danke. Danke, danke. Karin. Mach dich laut. Okay. Ja, deine Aufgabe uns zu füllen hat mich sehr füllt. Die Herrlichkeit Gottes ist in mir, in uns, damit wir durch unsere Berufung wirken. Und das was leuchten alles heißt, also sich nicht verstecken, nicht so zu reden, dass wir anderen gefallen. Ja, dass wir, wenn wir beladen sind immer zu ihm und zu Gottes Wort kommen können. Ja, und es gibt noch viele Dinge, die ich heute mitnehme, aber das ist der Hauptsache. Richtig schön, danke. Nicht dann in diese Woche auch richtig gut verkaufen. Yes. Ich sage es zwei Monaten, aber yes, ich sage es immer wieder. Genau, das sagst du so lange, das ist und ich lerne auch jetzt noch richtig gut verkaufen. Also was ich jetzt gelernt habe, das werde ich euch auch weitergeben bei nächster Gelegenheit. Sich lernen weiter, das ist nicht so, das ist einmal gelernt. Sehr gut, Karin. Danke. Claudia, kannst du was sagen oder bist du weg? Okay. Dann vielen, vielen Dank ihr Lieben. Die Positionierung machen wir morgen beim Donnerstag, damit ihr die Zeit für die Insta. Okay. Sehr gut. Tschüss.