Schnell nach an zu sehen. Ich habe mich schon gefreut und ich habe schon gesagt, wir werden heute nicht segnacken. Wir haben hier nicht einen Baum mit. Ah, du weißt wirklich. Andere. Gut, dass jetzt gerade Peter draußen ist, nicht, dass er etwas missverständlich. Sehr gut. Sehr gut. Wir sind die Nüsse. Ja, die Gedankengebäude sind die Nüsse. Die Gedankennüsse. Danke. Sehr schön. Was hat sich Gutes getan? Wer mag? Jasmin, wie war Geburtstag? Und jetzt hängt sie. Also, ich habe mich auch schon gefreut. Und jetzt hängt sie. Also, Internet. Nicht die Nuss. Dann, wer macht weiter? Der war sehr schön. Er ist auch wirklich toll. Ja, echt jetzt. Wir haben nur gehört, das war sehr schön. Und da bruh. Hört ihr mich jetzt. Jetzt wieder. Oh, ich krieg es echt nicht. Ich habe mich mittlerweile übers Handy eingelockt, aber das ist auch nicht besser. Ja, genau, es war sehr schön. Es war richtig cool. Es waren alle da, wo wir eingeladen hatten. Und zwischendurch hat Emma zwar kurz eine Pause gebraucht, weil es dann einfach echt viel war. Aber ja, war richtig schön. Und wir hatten halt auch tolles Wetter dazu hin. Echt echt schön. Super. Wirst man bei euch im Schworbelände sogar mit dem Internet Spaß haben? Anscheinend, irgendwie. Macht so weiter. Wer macht weiter? Danke dir. Dankeschön. Ich mache gern weiter. Ein junger Kunde, den, wo ich gestern das Gespräch gehabt hätte, der hat nicht abkommen. Und er hat mir dann viel später geschrieben, dass es ihm nicht gut gegangen ist. Und er glaubt, der Termin ist erst später. Und so gesehen hat sie was Gutes getan. Also, dass er eh interessiert hat. Und dass er sie bedankt hat für mein Verständnis. Weil ich genau weiß, wie es ihm dabei geht. Schön, du hast dir nicht zu Schnecke gemacht. Gar nicht. Kann er in dem Moment nicht brauchen. Nee. Danke. Dankeschön. Wer nach der Wurther war, sagt? Ja, dann mache ich weiter. Also, ich habe am Wochenende meine Stoffe gemacht. Das war das Beste überhaupt. Das war ein richtiger Befreiungsschlag am Samstag, Sonntagabend, wo ich fertig hatte, sozusagen Paket gepackt, geht zum Steuerberater. Und dann habe ich, erfreunen von mir, sind Urlaub. Und mit der werde ich ein Coaching noch machen. Die baut aber gerade hausum, ist gerade mega turbulent. Weswegen dauert es wohl noch ein bisschen. Aber ich habe mich noch mit der Befreiung geholfen. Ich habe mich noch mit der Befreiung geholfen. Ich merke, ich habe mich noch mit der Befreiung geholfen. Aber der ist total begeistert von mir. Ich weiß noch gar nicht, wo man das fest macht. Weil ich ihn noch nicht so oft gesehen habe. Aber von Ihren Erzählungen scheinbar. Und dass er möchte, mit mir ein Coaching machen. Schauen wir mal, was daraus wird. was da wird nächste Woche. Sehr gut. Sehr, sehr gut. Danke Andrea. Ja, nach unserem Kinspräch am Montag, wie das ist, ja, also ich jetzt meine Zielgruppe gefunden habe, läuft es wirklich, also mache ich jetzt gerade diese Meilensteine und es läuft einfach. Also es tut richtig gut und macht richtig Spaß. Und dann ist fertig, aber es läuft und das ist schon mal viel wert. Ja, richtig cool. Sehr, sehr schön, das tut mich sehr. Sind wir auch manchmal abgehakt oder? Nein. Also ist wirklich Schwabelindler. Ihr arbeitet jetzt alle so viel, dass deshalb die Kapazität vom Internet einfach so schlecht ist. Es ist nicht so, dass man sich jetzt fährt. Mein Magd noch? Ich mag noch schnell. Ich habe ja heute Morgen mit dir, Karl Silvia, und ich habe erzählt, dass ich so mit meinem Ehe, heute Morgen so wegen der Arbeit und dem Betrieb und so, habe mich so genervt und heute Mittag denke ich, dank dem Nebel kann ich jetzt dabei sein, aber heute Morgen schon manchmal. Das Wetter verschiebt sich und heute Nacht im Mittag habe ich, hatte ich mit meinem Mann einfach so ein gutes Gespräch, einfach so gut und dann machen wir, wir können es einfach, und ich habe so eben auch meditiert beim Kochen, ja das Leben Gottes ist irgendwie durch mich, zu dem Mann, zu den Kindern und ja, ich dachte okay, und nach dem Mittag war es einfach so, Punkt, oder? Wenn wir einfach das richtige, ja es ging so schnell, ja ich kann jetzt wie nicht fassen, ich weiß gar nicht, was es war doch, doch kann ich es fassen, doch Gottes Leben, ich habe es proklamiert, genau da, weil du Reine ja gesagt hast, habe ich jetzt auf diese Art auch noch nicht groß, ich immer dich in die Gerechtigkeit Gottes, ja so in Jesus Christus, aber das Leben ist wieder ganz etwas anderes, es ist so leichter, oder? Ist irgendwie so leicht, dank gefilm als. Ich bin heute in der Gunst am Waden, habe ich das Gefühl. Genau, und jetzt noch die neue Anfrage. Von einem Mann, ja genau, heute und gestern Abend war noch ein junger Land bei meiner Haustüre, das habe ich noch nicht erzählt. Schon wieder ein Mann. Schon wieder ein Mann. Ja schon wieder ein Mann, meine Kundin, wo ich jetzt an Coaching verkauft habe, und ich meine, mein, mein, mein erstes Coaching, das ich mache, mit dem Herzensprojekt, ein Geld verdienen, die Frau war auf mich zurückgekommen, also sie war als letzte Woche das erste Mal dabei in der Gruppe, und am Tag später hat ich mit ihr die, die Sehnsüchte rausgegunden, und dann hat sich ein bisschen von ihrem Mann erzählt, und sagte, ob dann ihr Mann auch zu mir könnte, ein Coaching machen, ja, wir können ja mal reden, machen mich gerne, und da sagt, ja, sie redet gerne mal mit ihrem Mann, und dann hat sie geschrieben, ja, ihr Mann wäre sehr offen, er würde sehr gerne mit mir ein Gespräch haben, ja, mal schauen. Es freut mich, also in Donnerstagabend, ja, aber einfach nicht, nicht denken, das geht leicht, aber ich finde das so, ja, und das habe ich nicht gedacht, ja, sehr schön. Danke. Mag noch jemand? Ich kann auch gerne noch erzählen, ich hatte eben auch ein apetitmachendes Gespräch, und ich habe geschlossen mit, Mensch, ich bin neugierig, wo stehst du denn jetzt? So wie gestern, wo ich noch sagte, ja, das ist irgendwie das eine Frage, die ich nicht stellen kann, doch ich kann sie doch stellen. Ich habe noch ein Apetit, ich habe noch ein Apetit, aber ich kann sie doch stellen. Und das war sehr lustig, aber er hatte noch gesagt, weil er steht, und mir fällt immer wieder auf, es kommen immer mehr Fäter, allein erziehende Fäter auf mich zu, dem Fußball. Das gefällt mir, weißt du, warte um? Ja, natürlich. Zwei alleine. Zwei fliegen mit einer Klache. Ja, die Kinder sind aber alle bisschen junger, damit sind die Fäter auch ein bisschen junger, also weiß nicht. Egal. Heute ist es keine Rolle. Also, hier habe ich mich sehr gefreut. Jünger Held jung. Jünger Held jung, genau. Ja, also ich habe mich sehr gefreut über das Gespräch, und bin jetzt gespannt, wie das weitergeht, genau. Richtig schön. Und wenn jemand dir sagt, wo sie stehen, schau mal bitte zusammen ihre Punkte, und schick mal bitte zu Peri mehr. Ja, mache ich. Dann kann ich dir noch, also was du in Insta machst, Julia ist richtig, richtig gut. Ja? Danke. Und dann, wenn ich diese Punkte noch habe, dann können wir das noch vielleicht noch spitzer machen. Okay, ja. Sehr, sehr gut. Okay, dann, ich bitte euch, dass wenn du gestern nicht dabei warst, dann schau mal unbedingt an, die Aufnahme von gestern, weil wir gestern darüber geredet haben, welche Erkenntnis wir dazu hatten, mit wem, was wir da hatten, was wir da hatten, mit wem in der Bibel, in einer Geschichte identifizieren wir uns. Haben wir das gestern erzählt im Verkaufskoll? Ich glaube nicht, aber da können wir nachher das gibt es im Nebenraum. Okay, das macht rein mir. Du wirst. Ich verantworte dich. Ich habe andere Fragen bekommen. Aber wir haben über dieses Leben Gottes in uns geredet. Ja? Und deshalb unbedingt anschauen, da die Aufnahme von gestern, wenn du nicht dabei warst. Und dann würde ich jetzt reingehen in die Fragen und du in den Nebenraum. Also, das wird beirein, ihr gehe ganz früh, ich sage euch. Ich weiß, wie wir auch. Ja. Und er versucht es aufzunehmen. Vielleicht klappt es. Ja? Okay. Dann beginnen wir heute mit Renate. Wann ding er? Ersten ausknacken. Also, da geht es jetzt darum, dass du hadest, eine Zielgruppe auszuwählen. Ja? Ja, nicht eine, sondern eine, die ich jetzt eigentlich ausgewählt habe. Aber du hast wahrscheinlich recht, es geht darum, eine auszuwählen. Ja? Also, bei dem Frustjob zum guter Laune Job, da ist noch keine Zielgruppe da, sondern das ist ein Thema. Und du hast, also ich habe deine Heldengeschichte gelesen, also ich liebe eure Heldengeschichte und sie haben sie gelesen, weil da sehe ich Sachen, das fühle mich auch neu, also das habe ich bei Andrea gesehen, welche Zielgruppe sie haben könnte. Also das ist einfacher als Ermutigung, ja, die Heldengeschichte zu schreiben. Und bei dir, bei dir, Renate, waren zwei mögliche Zielgruppen und du hast Menschenhelfen, die ihre Liebe verloren haben. Das ist eine ganz klare Zielgruppe. Wenn du das Thema anfassen möchtest. Das Thema hatte ich diese Woche schon mal gesagt, gekriegt, so nach dem Motto, das wäre genau für mich auch prädestiniert. Das würde wohl auch in meinem Horoscope irgendwo stehen. Das hat jedes jetzt genauso formuliert wie du. Aber es ist natürlich auch mit wie soll ich sagen, mit meinen Tränen auch verbunden. Das heißt, das ist schon etwas, was herausfordernd ist. Ja. Das muss kein kein Kriterium sein, was das ausschließt. Während der Arbeit mit den anderen, auch noch für dich mehr Frieden findest, dann wäre das ein Segen für dich. Was wichtig ist, dass du mit den Menschen nicht in den Schmerz hineingehst. Das ist voll wichtig. Ja. Das heißt, wenn jemand Schicksalsschlagthemen nimmt, zum Beispiel Scheidung, Verlust von jemandem, Verlust von Kindern und solche Sachen, dann ist es wichtig, dass wir in den Schmerz mit den anderen nicht reingehen, in dem Sinne, dass wir mit ihnen nicht leiden, sondern nur mit fühlen. Das ist ein Unterschied. Ja. Also, es geht mir darum, dass du darüber nachdenkst, will ich Frauen und Männern helfen, die so etwas hatten, diese Jahre, die du danach dich abgequält hast, ja, abkürzen, dass sie nur ein, nach drei Monaten oder nach einem halben Jahr ihr Leben wieder neu anfangen können, will ich das? Also, es geht mir um, ist das für mich erfüllend, wenn ich daran denke, dass ich dieses dieses, diese Wunde heilen kann bei anderen? Es ist für mich erfüllend, darum geht es. Ja? Mhm. Mhm. Okay. Und du könntest, genauso, dass die zweite Zielgruppe, was da war, das sind richtig erfolgreiche gut verdienende Frauen, die dann auf einmal ihren Job verlieren. Mhm. Also ihre Führungsprosizien verlieren. Das wäre für dich genauso machbar. Mhm. Das habe ich mir gestern beim schreiben, ist mir das tatsächlich auch aufgefallen, dass das ja eigentlich zwei verschiedene, jetzt hätte man ja gesagt, das ist ein Leben, zwei verschiedene Geschichten, die zwei verschiedene Richtungen eigentlich sind. Also es ergibt sich zwar das eine im anderen, weil es halt mein Leben war, oder ist, aber letzten Endes sind es zwei Bereiche. Ja, so habe ich es gestern tatsächlich beim schreiben auch gemerkt. Mhm. Und jetzt geht es nur darum, dass du beginnst. Also indem du beginnst, du kannst beide ausformulieren, sag ich mal, du kannst beides ausformulieren. Dann siehst du, wo entsteht in die Mehrfreude, mehr Erfüllung. Mhm. Ja? Mhm. Aber es ist wichtig, dass du beginnst, du kannst wirklich beide ausformulieren und dann siehst du, wo gehen Türe auf, wo geht dein Herz auf? Mhm. Und dann quasi die Chance, wo geht bei dir das Herz auf? Und dann schauen wir, wo entsteht ein natürlicher Fluss und eine natürliche Anziehungskraft. Ja? Mhm. Und bei dem ausformulieren meinst du im Prinzip das Programm zu machen auf das vorher nachher, oder das meinst du damit? Ja, du kannst Programm gestalten damit vorher nachher. Du könntest aber auch das Flyer ausformulieren, die Hauptsache. Beschäftigst dich mit dem Thema, weil wenn wir uns mit unserem Thema beschäftigen und beginnen ausarbeiten, beginnen wir zu schreiben, dann sehen wir, das eine Thema fließt total leicht. Ja? Macht etwas mit mir so wie Andrea hat am Anfang gesagt heute. Ja, ich war voll leicht. Und so etwas will ich, dass ihr erlebt, weil das ist eine Bestätigung. Okay. Ja? Also es geht nicht darum, wenn ich dir sage, ich möchte von dir eine Entscheidung, dann kannst du genauso etwas machen, ich weiß nicht, wie ich mich entscheiden soll und dann scheiß du deine Gedanken zusammen. Weil dann können wir darüber reden in einer Schrittrichtung Lösung. Aber wenn du nicht schreibst, wo du stehst, Renate, dann vergehen die Wochen. Also total wichtig zu schreiben, mir hackt es oder bei mir dies, bei mir das. Ja? Ja. Deshalb habe ich dir beim letzten Mal gesagt, ich fordere dich jetzt heraus und ich will eine Entscheidung haben. Ich wusste, dass dadurch, dass jetzt rauskommt. Ja. Ich liebe Vollzwinge. Sehr gut. Ja, dann öfter liebe Vollzwingen. Das brauchst du ich echt gerne. Ja? Okay. Ja, danke. Und was wir jetzt gemacht haben mit dem Frustjob zum Lustjob, das kannst du genauso für diese Gruppe umwandeln von den, also die müssten gut verdienende, wirklich spitzen Führungsfrauen sein. Ja, wie du halt diese Position hattest. Und dann gehen sie leer aus wegen was, wegen Umstrukturierung oder was auch immer. Weil das ist auch eine richtig große Not oder wegen Krankheit. Es ist Wurscht, wo du sie zu dir kommen. Da hätte eventuell sogar schon eine, wie soll ich sagen, eine, jetzt hätte ich meiner Meinung es auch der Testkunden, aber jemand wieder vom Bekanntenkreis, die ist auch aus hochkarätiger Position jetzt kurzfristig rausgenommen worden. Genau. Schöner, hochkarätige Führungskraft. Kurzfristig abgesägt. Genau. Ganz klare Zielgruppe. Cool, okay, super. Ja, damit fülle ich mich jetzt tatsächlich deutlich wohler mit beiden Aspekten. Okay. Also, du beginnst beides auszuarbeiten und diese Testkunden ist nicht Testkunden, sondern du machst mit ihr ein Wunschkundeninterview. Das meinte ich, genau. Aber auf keinen Fall Testkunden machen. Du hast einen ersten Tag mit 12.500 bei uns begonnen. Du darfst keine Testkunden mehr machen. Es war das falsche Wort. Ich weiß, es war, ja genau, Wunschkunde, Wunschkunde ist das Wunschkundeninterview. Das ist das Fall, ja? Richtig, richtig gut. Und du denkst jetzt in beide Richtungen, machst du ein, zwei, drei Interviews, was dir einfällt, ja? Also die Hauptsache immer wieder, wenn wir das sehen, uns damit beschäftigen, indem wir ausarbeiten, also Steuer, Wunschkundeninterview, Programm. Und dann sehen wir, was ist das, was so fließt, was ist das, was mir Freude bereitet, wo begeht es aufzugehen. Ich kann mich nicht entscheiden, sondern ich habe zwei Variationen, dann arbeite ich für beides alles aus und dann sehe ich, da beginnt Leben zu sein, ja? Hat es geholfen? Ja, auf jeden Fall. Danke. Da fühle ich mir jetzt deutlich wohl mit beiden. Sehr gut. Und was noch allen gilt, ausarbeiten kann, das ist eine Heldengeschichte, weil das ist das, was mir dann total hilft. Also jetzt bei dir auch. Jetzt muss ich mal kurz erklären, die Heldengeschichte, was da reinkört. Das ist erklärt, quasi was du reinscheiden sollst, in dem Dokument, ja? Aber indem du das aus, also es ist, du hast jetzt schon quasi zwei Ideen, ja? Also entweder durch die Kinder die Geschichte aufzugleisen oder durch die Beziehung. Dann bist du entweder Beziehungskoach oder Mammakoach, ja? Oder Elternkoach. Und dann kannst du die Heldengeschichte von der Seite schreiben und von der Seite schreiben. Das heißt, ich verändere unsere Heldengeschichte immer wieder was will ich verkaufen, was will ich kommunizieren. Dann die Puzzlestücke aus meinem Leben ich zähre ich in diese Heldengeschichte ein. Ja? Ja? Zum Beispiel zu unserer Heldengeschichte gehört, dass wir 200.000 Euro mit 200.000 Euro Schulden angefangen haben. Das erzähle ich immer, weil das den Menschen hilft. Wenn sie das geschafft haben, dann habe ich auch eine Chance. Ich habe nur 60.000 Schulden oder nur 3.000 Schulden oder was? Oder ich habe keine Schulden. Das heißt, wir erzählen diese Sachen. Und wenn ich von jemandem jetzt eine Heldengeschichte lese, ja? Dadurch, dass noch manchmal die Klarheit nicht da ist, welches nehme ich, welche Zielgruppe, welches Problem, dadurch verraten sie sich und dann sehe ich, das ist eine Zielgruppe, was wir bis jetzt noch nicht gesehen haben. Wie lange soll so eine Geschichte sein? Da habe ich mir gestern auch gefragt, weil irgendwo könntest du ja wahrscheinlich ich sage jetzt mal, ich hätte jetzt gestern fünf Seiten vielleicht schreiben können, wenn ich es noch mehr in die Einzelteile gefasst hätte oder noch tiefer gegangen wäre in die einzelnen Schritte. Wie lange sollte denn so was sein? Ich möchte das nicht einschränken, ich habe schon die Zeiten auch gelesen, ja, ist für mich halt mehr zu lesen, aber ich möchte das gar nicht einschränken. Wenn jemand eine Seite macht, eine Seite, wenn jemand drei, drei, passt alles. Was halt fließt. Aber wenn jemand sollte auch, ich muss noch eine Seite schreiben, weil dann kommt nicht das raus, was ich möchte. Verstanden. Ja? Okay, sehr gut. Dann beim nächsten Mal zeigst du mir die Flyer oder was du ausgearbeitet hast, ja? Okay, sehr gut. Aber am wichtigsten wieder bei dir jetzt Wunschkundeninterview. Okay, sehr gut. Danke. Dann, Jasmin. Ja? Der Mann bei dir hat abgesagt. Ja? Ja. Wo ist mein Handy? Den Mann mitgenommen oder wie? Das heißt, der Mann war voll heiß im Gespräch und dann ist er nach Hause gegangen und dann hat er quasi begonnen zu rechnen. Und das ist normal. Das heißt, die Menschen gehen nach Hause, sie schauen auf ihr Konto, manchmal wissen sie gar nicht, wieviel Geld sie auf ihrem Konto haben. Ja? Also das ist keine Überraschung, sondern sie haben Geld, habe ich auf dem Konto. Dann schauen sie die nächsten 2-3 Monate. Wir haben Urlaub von uns vor uns. Auto muss auch gemacht werden. Und dann teilen sie das Geld, was sie haben ein und dann kommen sie auf die Idee, ich kann das jetzt gar nicht machen. Ja, das ist eine ganz normale Rechnung, die alle eigentlich machen. Und weil wir wissen, dass das die Menschen machen, können wir zwei Sachen machen. Also wenn jemand sagt, ich möchte unbedingt mit dir arbeiten, aber nicht jetzt, sondern erst in 2 Monaten. Ja? Renate, das ist für dich auch extrem wichtig. Dann sage ich, cool, spitze. Dann möchte ich gerne eine Rechnung schreiben für eine Platzreservierung, damit ich dann in 2 Monaten quasi den Platz für dich bereit halte oder frei halte und ich mit dir planen kann. Ja? Das heißt, auf jeden Fall eine Platzreservierung ausmachen. Und das kann 500 Euro sein, ja, 1000 Euro sein, es ist eigentlich fast wurscht, aber mindestens 500 sollte das sein. Damit die Menschen sagen, okay, das kann ich machen. Weil dann weißt du, okay, die sind wirklich sichert. Wenn sie aber sagen, ich habe aber absolut gar kein Geld oder war es auch immer, dann weißt du, du kannst mit dieser Person jetzt nicht sicher rechnen in 2 Monaten. Und du kannst auch fragen, ich habe an 500 Euro gedacht, wie viel Budget hast du denn? Du hast gesagt, ihr seid jetzt knapp, wie viel ist das für dich möglich? Und wenn es 100 Euro, 200 Euro ist, ist wurscht, aber du hast es einfach ausprobiert und du weißt, okay, der ist bereit, jetzt Platzreservierung zu zahlen. Okay. Ja? Ja. Erste Variation. Zweite Variation. Genauso Platzreservierung. Ja. Und dann, also wir erhöhen regelmäßig unsere Preise. Das heißt, du kannst auch sagen, wenn du den Platz reservierst, dann kann ich dir noch diesen Preis, was wir jetzt haben. Also du hast dadurch eine Preisesicherung. Kann ich dir diesen Preis einfach sagen? Also es gibt ein Coaching, dass wir jetzt noch buchen werden. Das ist 12.000 Euro. Und ich wollte das eigentlich schon in Mai buchen, aber ich komme einfach nicht dazu. Und dann habe ich jetzt in Juli, Ende Juli mit ihr geredet. Und dann habe ich gesagt, und der Preis ist das und das, und da hat sie gesagt, die Preise sind schon erhöht. Und ich habe gesagt, pssch. Und das heißt quasi, wenn ich sage, bis dahin habe ich vielleicht einen anderen Preis. Du musst es nicht sicher sagen, ja, beim Anfang werde ich dir in jeden Monat Preise erhöhen. Da bin ich sicher. Von Kunde zu Kunde, bis ihr da seid, wo ihr sein möchtet. Ich habe ihm ja so gesagt, da ich ihn einfach kenne, dass ich ihm etwas günstiger gebe, als ich eigentlich verlang. Also ich habe gesagt, ich verlang normalerweise 5.000 Euro. Ich würde es ihm für 3.000 Euro anbieten. Und da drauf ist er schon eingestiegen. Aber dann kann ich ja zum Beispiel sagen, naja, also in 2 Monate kann ich mir halt nicht garantieren, ob ich dir da noch 3.000 Euro geben kann. Weil da mein Programm einfach auch schon fortgeschritten ist. Er weiß, dass ich noch mit anderen Männer im Kontakt bin. Die auch. Genau. Oder dann kann ich das schon so machen. Du kannst sagen, mit Platzsicherung kenne ich den jetzigen Preis. Und wenn er jetzt das nicht machen kann, kein Problem. Nur, dass du weißt, ich kann dann nicht mehr diesen Preis geben. Weil ich meine Preise einfach Schritt für Schritt erhöhe, bis ich da bin, wo ich sein möchte. Kannst du ganz klar kommunizieren. Ja. Was dem Wert meines Programmes entspricht, kannst du auch sagen. Ja? Ja. Er war wirklich schon am Ende. Er hatte Tränen in den Augen, ich habe gesagt, es ist die letzte Stauasse, die die Scheidung. Ja. Ich hatte ihn schon auf dem Punkt, wo es ihm bewusst war, dass es so nicht weitergehen kann. Okay. Dann wieder noch eine dritte Möglichkeit. Du solltest fragen, welches Budget hat er? Ja? Und dass er jetzt zum Beispiel eine Anzahlung macht und dann ein Euro oder so was ähnliches oder 500 Euro beginnt, mit ihm einen einzigen Schritt zu machen. Nur einen. Was ihm so richtig voller Kanne hilft. Ja? Ja? Und dann, das machst du einfach, weil die Anzahlung da ist. Damit er jetzt schon ein bisschen vorankommt. Und das motiviert ihn, dass er dann wirklich ein paar Sachen oder 2.500 Euro organisieren kann von einem Freund zum Beispiel. Und du kannst auch fragen, okay, ich verstehe, du heißt, das ist schon die vierte Möglichkeit. Du kannst auch, aber anrufen, nicht WhatsApp. Ja. Auf keinen Fall WhatsApp, sondern du schickst ein Video-Botschaft. Ich danke dir total für deine Ehrlichkeit. Ich habe noch eine Idee, eine andere Zeit. Ja? Und dann redest du mit ihm und dann kannst du sagen, du, ich verstehe, dass du die Finanzen nicht hast und dass du da durch diesen Schluss gezogen hast, dass du jetzt nicht stärken kannst. Bei mich hat es total beschäftigt, dass du so bewegt warst, dass du drinnen hattest und du wusstest, das ist eine Rezession. Könnte es sein, dass es in deinem Umfeld ein, zwei Menschen gibt, die möchten, dass du glücklich bist? Mhm. Die möchten, dass du glücklich bist? Fragezeichen, dann sagt er ja, ein, zwei möchten. Und dann, ja, und was ist, wenn du sie für diese Überbrückung, also für diese Zeit um Überbrückung bittest? Dann kannst du starten, du kannst dein Auto machen, weil du wirst einen ganz anderen Urlaub haben. Mit der Urlaub, da sind sie jetzt gerade. Aha, okay. Mach nichts. Ja, das kann ich wieder nicht. Schon durch die Entscheidung passiert wir. Aber diesen einen Schritt, der sollte dann ein relativ kleiner sein, oder? Weil eins und seine riesen Probleme ist, dass seine Schwiergum oder seine Schwägerin ständig bei ihm zu Hause sind und teilweise sogar im Ehepit mit schlafen. Und er glaubt aber, dass seine Frau das eigentlich auch nicht möchte. Aber sie findet da keine Möglichkeit, Stopp zu sagen, weil ich glaube, dass sie auch die Unterspitzung angewiesen ist, weil er einfach auch ein fleißiger Handwerker ist und viel unterwegs ist. Wie ist es eingefahren? Wir haben einen Hotelierpark geholfen und die haben im Hotel gewohnt, aber in der eigenen Wohnung. Und die Schwiegermutter am Sonntag oder Samstag um 8 stand vor dem Bett und dann hat begonnen, die Aufgaben aufzuzählen. Ja, das ist schon krass. Das heißt, das ist eigentlich sein Hauptproblem erstmal, die rauszukriegen. Er sagt, er kommt schon gestresst heim. Er ist schon auf 180, weil er genau weiß, jetzt ist es schon, dass seine Schwiergum der Schwägerin da. Er kann nicht mal mit seiner Frau überhaupt normal reden. Okay, dann sagst du, dass das dein Ding, den ihr angeht. Okay. Ja? Er hat sogar schon direkt den Zwei gesagt, er möchte es im Haus nicht mehr sehen. Er braucht auch mal seine Ruhe. Dann ging es zwei Tage gut und dann waren sie wieder da. Ja. Und Serépa hat dann ein neues Schloss installiert, ein mit Boot und das haben nur sie gewusst. Das ist den vielen Familien übrigens ein Problem, so die Schwiegermama kommt. Auch bei einem anderen im Wartviertel war das so. Sag ich mal, ihr habt vielleicht, denkt sich, wer das sein könnte? Nein, danke. Okay. Ja? Danke. Ich habe mich bei einem schreiben. Darf ich dazu noch eine Frage fragen? Ja. Zu diesen Platzreservierungen habt ihr da irgendein Text-Vorschlag? Weil das ist ja so, dass du im Prinzip, wenn du sagst 500 oder 200 oder wie viel auch immer, was passiert denn dann in der Folge? Wenn du das Coaching schreibst, dann schreibst du dann rein. Der Preis ist so und so viel, also Platzreservierung, keine Ahnung, 200 Euro an. Der Preis für das Coaching beträgt so und so viel. Und schreibst du dann schon weiter, ist dann fällig wann, wie, wo, was und was passiert, das ist die erste Frage. Die zweite Frage ist, was passiert, wenn derjenige dann nach, keine Ahnung, wie es vereinbart war, nach 2 Monaten, meine wegen, dann sagt, okay, ich ziehe zurück, zahlst du das Geld zurück oder wie löst sich das dann auf? Okay. Also bei Platzreservierungen wir schreiben nur das drauf, Platzreservierung für das Programm Segenspringenjahrprogramm und so und so viel, 500 oder 1.000 Euro. Und wenn ich mit ihnen ausmache, dass sie dann auch die Preissicherung haben, ja, dann schreibe ich mit Preissicherung, Gesamtprogramm in Wert von das und das es hängt davon, was ich mit ihnen ausmache. Und ob wir das zurückzahlen oder nicht oder ob er sich zurückzielt oder nicht, schreibe ich nichts drauf, weil wir das noch nie hatten. Also Platzsicherung zahlen wirklich nur Leute, die entschieden sind. Also wir kriegen auch den vollen Preis und dann starten sie erst in 2 Monaten oder 3 Monaten. Also das haben wir auch, dass sie das dann auch in 2 Monaten oder 3 Monaten starten. Das ist auch möglich. Das ist mein Favorit. Und dann mache ich mit ihnen ab, bevor sie etwas machen müssen, ja, den Herzgut. Das mache ich mit ihnen, weil das begleitet sie einfach für diese Zeit, wo sie halt etwas anderes zu erledigen haben. Also das ist das, was ich mit ihnen ausmache. Das ist das, was ich mit ihnen ausmache. Das ist das, was ich mit ihnen ausmache. Und dann haben wir die Zeit, um sie zu erledigen haben. Oder Urlaub oder Kur oder was auch immer. Aber ich habe kein Problem damit, wenn sie den vollen Preis zahlen. Also das ist auch ganz normal für mich. Und wenn ich aber Platzsicherung mache, haben wir, dann schreibe ich auf und dein Programm starten. Also vor dem geplanten Programm starten. Dann schreibe ich, soll die Differenz so mehr vollständig bezahlt werden. Und quasi als, wenn sie vollständig bezahlt haben, dann geht es mit dem Programm los. Ja? Okay. Dann, was heißt du in Handwerker verliebt mit Handwerker verheiratet? Was hast du dazu gesagt? Ich habe noch nichts dazu gesagt. Ich habe es mir noch durch den Kopf gelassen. Aber was mir immer wieder in den Kopf kommt, ist, dass das Handwerker verliebt. Das finde ich cool. In Handwerker verliebt. Ja. Und dann habe ich dazu, nämlich gleich noch eine Frage. Weil mein Mann und ich haben am Wochenende ein bisschen überlegt, weil ich habe eine Idee gehabt, die ich mir auch ein bisschen real gestalten könnte. Und er hatte dann natürlich gleich die richtig coole Ideen dazu. Und er voll mitgebracht. Das war mega. Aber ich weiß nicht genau, ob das passt. Und zwar hatte ich im Kopf, dass ich mein Mann hat so einen kleinen Minibagger. Und dann sitze ich praktisch da rein und film so, wie ich halt, was er sich so ein bisschen nach links, ein bisschen nach rechts drehe und schreibe drüber, was ich dachte, was mein Mann den ganzen Tag tut. Und dann aber mein Mann hat das, was er wirklich im Stein brucht, mit einem riesen Backe und allem möglichen tut, was mein Mann wirklich tut. Richtig. Vorher nachher. Weil da ist der Feuer und Flamme da. Der hat mega Ideen. Der hat schon drei weitere Ideen gehabt. Und dann habe ich gedacht, da könnte ich ihn mitziehen. Und wir sprechen gleichzeitig beide an, wir sprechen sowohl die Frauen an als auch die Männer. Und er hat nämlich gleich verstanden, dass es mir nicht darum geht, dass ich das nicht auf dem Internet sonder. Wirklich, der hat dann gleich noch eine Hook liefert Cut. Die fällt mir zwar gerade nicht mal ein, wo ich dann dachte, ah, okay, jetzt hat er es checkt, was ich genau machen will. Richtig gut. Also das bin ich begeistert. Sehr gut. Also weißt du, wenn, also in solchen Beziehungsthemen das Schwierigste ist, den Mann mitzuziehen vor die Kamera. Und wenn dein Mann das anbietet, ja, du hast echt grünes Licht. Und dann kann man das auch noch in den Film werden. Also, ah, das will richtig gut sein. Vor allem, der da so, der kann das noch richtig gut. Der hat dann noch gesagt, dann machen wir dann noch mit, mit, der vorher nachher, dann können wir hier dann noch irgendwie, was heißt ich alles, dann habe ich gesagt, ja, da können wir uns ausläben. Wollt es schön. Richtig gut. Ja. Perfekt. Sehr schön. Also in Handwerker verliebt, okay, sehr gut. Und dann noch was, was du geschrieben hast, also du musst nicht die mehr Powerfrau, als Powerfrau schreiben, sondern du kannst auch sagen, dein Handwerker Mann, du dachtest, dein Handwerker Mann macht das. Ja? Also du kannst auch, oder als wir Frauen über unsere Handwerker Männer gelestert haben oder gesprochen haben oder was auch immer. Also du musst nicht die mehr als Frau eines Handwerkers, sondern schreib das Reining Chatshipity, ja, wie du das gleiche an das formulieren kannst. Ja, aber der hat mir, der hat mir nichts Gutes liefert. Ich glaube, ich habe 20 oder 30 Sachen schon versucht, die sind nicht kürzer. Und zweitens glaube ich, dass dann das hinweg ist. Also wenn dann... Aber was ich gemeint habe, sind meine zwei Vorschläge, ja, als ich mit meinen Freundinnen, die auch einen Handwerker haben, ja, und dann ist es schon ein bisschen anders geschrieben. Kann ich auch zum Beispiel es so starten, dass ich die Hook ganz, ganz kurz habe. Also zum Beispiel, was sei es ich? Ah, jetzt fällt es mir grad kein gutes Beispiel ein. Weil es ist ja manchmal schon relativ viel Text am Anfang. Ich weiß gar nicht, ob das überhaupt irgendjemand liest. Ja, also das Wichtigste, also da ist es kein Problem, wenn es lang ist. Sogar ist es eine, wie nennt man das, eine Strategie, quasi sehr viel Text auf die erste Seite zu machen. Dass die Video wirklich nur 3 Sekunden oder 4 Sekunden machen. Und dann, wenn die ersten zwei Zeilen interessant sind, dann halten die Leute das an und das Video dreht sich im Hintergrund in Dauerschleif. Er sagt Instagram, aha, was drauf ist, das spielen die Menschen ständig ab. Also das ist interessant, das spiele ich noch mehr raus. Okay. Weil nämlich für meine letzten habe ich nicht so viele Klicks. Die sind nur bei 600 und sonst habe ich zwischen 1500 und 1900 gewesen. Hab ich auch gesehen, aber das macht nichts. Weil das auch darum geht, dass die richtigen Leute erreicht haben. Wo du 1900 hast, dann hast du die Zielgruppe zum Beispiel nicht aufgerufen. Ja, das stimmt. Ja? Ja, okay. Also nicht nur nach Zahlen gehen, weil wir die richtigen Leute wollen. Mir ist es sowieso tatsächlich gar nicht mehr wichtig, ob ich meine Reals habe. Also was ich jetzt gesagt habe, ist nicht dein Profilname. Ich würde jetzt noch gar kein anderen Profilname machen. Also behalte deinen Namen als Profilname. Ja? Also du nicht sicher bist, ob du jetzt durch die Kinder gehst oder durch die Beziehung gehst. Mhm. Ja, also dein Name ist gut und dann die Reals holst die Zielgruppe ab. Ja? Okay. Ich habe nur geschwind eine Frage gerade zu meiner Testkunde mit den ganz schwierigen Kindern. Wir haben am Sonntag vor einer Woche eine richtig krass Situation mitgekriegt und da habe ich sie dann wieder gekriegt, weil sie sich ja sonst immer Termine abgesagt. Sie hat keine Zeit und alles Mögliche und dann habe ich sie mit dem richtigen Fuß praktisch erwischt. Ich sage sie jetzt nochmal, ich kann dir helfen, aber ich brauche dich da dazu. Und sie hatte dann sich darauf einigen können, dass wir uns Sonntagstreffen. Wenn du das möchtest, okay. Ich krieg es dann anders. Und dadurch, dass das so nahe beschäftigt, uns das halt auch brutal viel. Und dir ist es total wichtig, dass sie unter der Woche ihren Sport kriegt, weil das ja einziger Ausgleich ist. Ja, passt. Da macht am Sonntag. Ja, ich hoffe, dass das jetzt funktioniert. Das ist jetzt mein letzter Versuch, weil sonst krieg ich echt die Krise. Sie kommt einfach nicht in die Pütte. Gut, aber wenn sie sieht, dass das hilft, dann werden sie sich selbst quasi erzielen. Also das ist kein Problem. Die brauchen aber ein erstes Erfolgserlebnis. Also das ist ganz wichtig. Deshalb machen wir auch das Herzgut als erstes. Weil dadurch haben sie innerhalb von zwei Wochen richtig große gigantische Durchbrüche. Okay. Ja, das hatte ich jetzt bei ihr tatsächlich auch so gedacht, dass ich da damit anfange. Ich habe ganz klar gesehen, dass sie überhaupt keine Grenzen setzt. Die Mimik passt nicht zu ihren Worten. Das war ganz krass. Und das ist das erste, was sie verändern muss. Sie lächelt und weint. Sie lächelt und sagt, nein, stopp, hör auf. Das ist für die Kinder völlig irreführend, weil sie denken, sie können weitermachen. Sehr gut. Richtig gut. Ja. Und jetzt hatte ich aber eine Testkundin. Die war völlig überfordert mit diesem Herzcode. Die ist so raus. Die braucht so dringend ruhig mal, dass sie überhaupt ein klare Gedanke passen kann. Die komme ich nicht dran. Die kommt jedes Mal nach vier Wochen schafft es dann wieder. Sie vergisst Termine. Sie sagt, sie ist krank, keine Ahnung was. Dann kommt sie nach vier Wochen schafft es dann mal wieder. Und dann sitzen wir da, dann erzählen die mir die ganze Geschichte von der letzten Woche oder letzte vier Wochen. Und dann sind wir auch schon weiterkommen. Und so geht es seit drei Monaten. Also, die habe ich jetzt gedacht. Ich frag sie jetzt wirklich, ob sie da ernsthaft Interesse daran hat. Dann möchte ich, dass wir das richtig machen. Und ansonsten ist es für mich auch okay, wenn wir da nicht weiter das verfolgen. Weil das funktioniert so gar nicht. Also, die Frage, ob du ernsthaft daran Interesse hast, ist eine keine gute Frage. Ja, ich würde schon anders formulieren. Okay. Also du sollst quasi, du sollst ihr sagen, dass so ihr das nicht bringt. Und du hast darüber Gedanken gemacht, wie das besser wäre. Und wie sie und dann ein bestimmtes Problem rausnehmen, das wirklich lösen kann. Ja. Aber mit solchen Menschen, also und es geht gar nicht, dass jemand zwei Stunden lang dich zutextet. Ja. Das geht gar nicht. Das heißt, währenddessen, da kannst du, also du kannst noch ein, zwei Mal laufen lassen, damit du das lernst. Ja. Dass du dann zum Beispiel am Anfang sagst, okay, was ist das, was du heute gelöst haben möchtest. Okay. Du musst halt solche Fragen stellen, ja. Was ist dein dringendstes Problem? Was ist das, was dich jetzt am meisten drückt? Was möchtest du heute gelöst werden? Wann ist für dich diese eine Stunde mit mir, dadurch gibst du einen Rahmen, kann nicht zwei sein. Wann ist diese eine Stunde mit mir für dich erfolgreich? Solche Fragen musst du stellen. Okay, ja. Und dann am Anfang etwas vereinbaren, okay, dann heute machen wir das und wenn sie dann mit anderen Salaten kommt, ja, sagen, du kannst ich erinnern, wir haben besprochen, heute machen wir dieses Thema, bleiben wir dabei. Um die anderen Sachen kümmern wir später oder du kannst auch sagen, wenn wir heute dieses Problem lösen, dann löst sich das auch mit der Schwiegermutter zum Beispiel, also konkret. Ja? Also, das ist für alle, du kannst nicht zwei Stunden coachen. Also, da ist es wirklich so, dass da sehr viel Labern ist, also von der anderen Seite oder sehr viel Jammern und das kostet dich Zeit und Energie. Du bist viel effizienter, wenn du nur eine Stunde machst. Wir haben sogar einen Mentor, der hat nur 15 Minuten mit uns geredet. Wisst du, wie wir diese Zeit geschätzt haben, da war kein Gaben. 15 Minuten, ja? Der hat den Punkt gefunden, geholfen zu drehen und wir waren happy und er war happy. Er war in der Renten, in der Renten und wollte nicht viel arbeiten. Das habe ich bei ihm gelernt. Er hat gesagt, wozu so viel? 15 Minuten reicht völlig für den nächsten Woche aus. Das muss ich nachhören, das ist für mich, glaube ich, auch. Also, wenn du 2 Stunden Coachings hast oder Verkaufsgespräche, da geht es darum, die Menschen zu disziplinieren. Das machst du mit diesen Fragen, die ich jetzt sehr sehr eingegreifen habe. Du musst nachhören dann, ja? Gerne. Danke. Bitte. Alle Fragen beantwortet? Okay, sehr gut. Dann Diana. Hallo. Hi. Ja, ich habe mal wieder ein Herzkurs. Mit einer Kindin gemacht. Das war ein bisschen interessant, weil wir beide nicht so ganz sicher waren, ob das gesehen werden und in Verbindung sein, ob das zu ähnlich ist oder ob man das als 2 unterschiedliche Sehnsüchte wirklich nehmen kann. Obwohl ich dann am Ende, ja, habe ich ja geschrieben, eigentlich auch die Bestätigung von ihr hatte, denn wir haben dieses gesehen werden dann an erster Stelle gesetzt in der Reihen. Und es hat sich irgendwie auch darin bestätigt, dass sie am Ende der Coaching-Stunde, also sie gefragt habe, was nimmst du mit von heute? Da hat sie gesagt, oh, ich fühle mich so gesehen von dir. Und Diana dachte, ah, nee, dann stimmt es wohl doch so. Richtig gut. Also nur die Reihenfolge würde ich verändern. Gesehen werden 1 und 2 würde ich Sicherheit machen. 3. Verbindung 4. Ruhe. Ich sage auch, warum. Okay. Bei Verbindung ist ein Miteinander Sehnsucht und das ist immer die 3. Sehnsucht. Okay. Auch wenn es jetzt vor allen Dingen um die, also es geht um beides bei ihr Verbindung zu sich selber und Verbindung zu den anderen. Also Verbindung zuerst mal natürlich mit mir. Also der Satz mit mir, also mein Weg ist dann, ich sehe mich, ich bin sicher in mir, so bin ich verbunden mit mir und in der Ruhe. Also ich muss immer alle 4 Sehnsüchte haben, weil manchmal ist Ruhe die 2. Aber wenn die anderen quasi Miteinander Sehnsucht sind, dann ist das ganz klar die 3. Verbundenheit und Sicherheit muss 2. sein, könnte auch 3. sein, aber meistens 2. Okay. Und das letzte ist immer ein Lebensgefühl. Und ich habe das Gefühl, Sie sehen sich nach Ruhe, oder? Sie ist eine Quirlige. Ja. Aktionist. Also da könnte auch auf der 2. Stelle übrigens stehen, wenn ich ein anderes Lebensgefühl gehabt hätte. Also manchmal ist es so, ich sehe mich und ich bin in der Ruhe mit mir, könnte auch sein. Die Ruhe kann auch 2. sein. Ich muss sagen, ich bin sicher sein. Ich habe schon den Satz jetzt gesagt. Okay. Was mir noch auf, ich weiß jetzt nicht, was ich schon gesagt habe, so dass ich mich sicher in mir fühle, solche Sätze dürfen auch nicht drin sein, sondern dass ich sicher in mir bin. Wir sind ja nicht gefühlt, wir sind gefühlt. Aber zu wissen, wer wir sind und wo wir eingesteckt sind, das ist die Sicherheit, die wir haben. Ja. Fühlen darf nicht den Satz bleiben. Ich fühle mich. Als erstes, dann sind die Menschen spielbar. Und gefühlen. Oder ich darf auch nicht drinnen lassen, ich erlebe Ruhe, sondern ich bin in der Ruhe. Also immer bin, haben, ich bin in der Ruhe. Ich bin in der Ruhe. Ja, das macht Sinn. Das hat allen geholfen. Schätze ich auch, die mitsehensüchten arbeiten. Hast du noch eine Frage? Nein, danke. Moment nicht. Ich habe gerade so viel im off-line, dass ich gar nicht zu den anderen Sachen komme. Ich bin echt zurück. Ich habe ja quasi diesen Flyer vom Trauma, noch nicht mal fertig überarbeitet. Und trotzdem kommen die Leute, obwohl das noch nicht mehr veröffentlich ist. Das ist das, wenn wir uns beschäftigen. Richtig, richtig gut. Das dann im Geistlichen treten wir wirklich ein paar Los. Richtigste. Ich glaube nicht. Das schreibt dann die Abschüsse rein in die Gruppe. Ja, das stimmt, kann ich ja machen. Ja, unbedingt. Oder jetzt sagen, ich bin jetzt neugierig, Julia. Kann ich Sie jetzt sagen, die Abschüsse? Ich habe jetzt mit 4 Familien angefangen zu arbeiten. Das ist aber so ein bisschen unterschiedlich, was ich von denen nehme, weil also eine Kollegin, das sind einfach Stunden über die Schule noch finanziert werden, so hunduwar Stunden. Aber ansonsten ist das ja so ein kleines Paket, 5-6 Stunden für 550 Euro. Sehr gut. Sehr gut. Schau ich mich? Genießen, anerkennen, Eis essen gehen oder Säkt öffnen, was auch immer. Erkenne immer an, wenn du etwas gemacht hast. Also wenn du Ergebnisse hast. Eis essen gehen, was auch immer, ja? Für die Kühe, bei die Kühe. Was sagt denn, was auch immer. Also wirklich bei jedem Abschluss mach etwas für dich bitte davon. Okay. Wenn du das nicht tust, wenn du nur deine Schulden bezahlst, deine Rechnung bezahlst, dann kommt das Gefühl nach dem Dritten, ich arbeite nur für die anderen, wo bin ich? Ich bin nicht derjenige, der das nicht macht. Ja, das stimmt. Und dann kommt Sicht und Sicherheit. Und dann gibt es keinen Abschluss. Karina, hast du etwas für dich ausgegeben und investiert, nach den 4.000 Euro Abschlüssen? Also die 4.000 Euro, die müssen ja erst noch kommen. Die startet morgen. Also ich habe das jetzt nicht mit vorab Zahlungen gemacht, sondern sie wird ja im Abschlag machen. Ja, da muss ich mal gucken, wie ich mich da einige mit ihr auf 2.000 oder 1.000 Ja, ich muss dann auch kommen, dass ich mich nicht verzetteln mit den Stunden, weil das jetzt so neu für mich ist, nach Stunden Arbeiter, sondern nach einem Zeitraum. Aber trotzdem, dass alles in das Programm reinpasst, das ist jetzt so ein Übungslauf für mich. Das ist jetzt so ein Übungslauf für mich. So, das meine ich da. Okay. Ich kann gucken, wie ich das vielleicht besser und anders machen kann, habe ich das Gefühl. Okay. Darzu fragen, schicken uns zu. Da denk immer wieder, du gibst denen einen Wert, keine Stunden, keine Zeit. Ein Wert, wo sie in ihrem Leben verändern, was durch deinem Coaching in ihrem Leben sich verändert. Das ist viel, viel mehr als 4.000 Euro. Es ist wichtig, dass wir wegkommen von dieser Zeitdruck. Wir müssten jetzt so viel und so viel machen, sondern manchmal kann es sein, dass du nur ganz kurze Gespräche hast mit den Menschen, aber sie Durchbrüche haben, die viel, viel mehr wert sind. Ja, das verstehe ich nur. Das muss ich in meiner Denke verändern, weil das sich ja 15 Jahre so gelebt haben. Das ist deswegen saglich. Das verändert von der Denkweise kommt vom Hören und vom Hören und vom Hören und vom Hören und vom Hören der gute Botschaft. Ja. Deswegen ist es so wichtig, dass du den Wert siehst nach einem Gespräch, was sich alles schon getan hat. Ja, das stimmt auch so. Und macht das wirklich mit den Finanzen vorher ab, bevor du loslegst? Ja, das ist wohl gleich ein Bestie. Dadurch haben sie auch viel mehr davon, was bezahlt ist. Da sind sie auch wirklich dabei. Dann schicken sie auch ihre Fragen vorhin an. Dann tun sie auch vorher sich Gedanken machen, was der nächste Schritt ist. Ja. Weil dann haben sie bezahlt und dann haben sie auch eine andere Wertvorstellung. Sonst erwarten sie von dir immer wieder, dass du das tust. Dass du sie heißt? Ja. Und die Verantwortung liegt immer bei den Kunden selber. Ja, das ist gut. Danke. Also morgen auf, gab er entweder Einmalzahlung. Da wollte ich noch mit dir besprechen. Ich schreibe dir dann die Rechnung über die 4.000 Euro. Passt es für dich, dass diese Woche zu überweisen, zuerst mal das zu fragen. Und wenn sie sagen, das ist geil nicht auf dem Konto. Okay, was ist dann denn das? Dann können wir einfach Raten ausmachen. Aber wenn das 3 Monate das Programm ist, dann innehaten den ersten 2 Monaten, wie der ist gut, wenn das kommt. Oder maxen 3 Monate. Also nicht länger als das Programm. Ja, genau. Und das sind da alles so Sachen, die ich lernen muss, weil ich ja immer schon, wenn es fertig ist, wurde es immer bezahlt. Ja. Das machen die meisten im Gesundheitsbereich. Ja. Also die Praxen haben. Aber da gehst du schon richtig gut der Wege. Mit dem Preis hast du geschafft. Treppe, da auch der Treppe-Stufe bist du schon. Und jetzt zuerst mal Einmalzahlung. Und wenn das nicht geht, Ratenzahlung. Okay. Aber das ist wirklich Mutig und Könn. Bei der da Mutig und Könn ist, ist es denn dir? Ja. Okay. Okay. Ralsch. Hast du zugeschickt? Ich bin jetzt nicht mehr schick. Also Unternehmer hast du geschrieben. Und das Problem. Zielgruppe Unternehmer. Und Problem arbeitet den ganzen Tag. Und es kommt nichts raus. Also was für Unternehmer. Das machen wir noch jetzt an diesem Spitz. Richtig, richtig gut, Jean-Ralf. Was für Unternehmer möchtest du zum Beispiel Produktionsunternehmer haben? Möchtest du Dienstleister haben? Möchtest du kreative Unternehmer haben? Wie möchtest du am ließen? Also ich habe eigentlich immer geniale Unternehmer gehabt. Also Hidden Champions. Es sind immer Unternehmen, die großartige Fertigungstechnologien haben. Und die haben immer einen großen Teil. Und die haben immer einen großen Teil. Und dann haben immer Unternehmen, die großartige Fertigungstechnologien haben. Oder eine geniale Vision. Oder ein Produkt, was es so noch nicht gab. Also es sind eigentlich immer die kreativen, genialen Typen. Okay. Das ist immer schwierig zu sagen, weil die in allen Bereichen sind. Ja, das. Unternehmer der Produktion. Unternehmer der Produktionsunternehmer. Wie heißt man, heißt das Deutsch? Tschüss, Karina. Tschüss, Karina. Viel Erfolg. Ja, Produktion. Kann man schon produzieren. Kann man schon sagen, ja, Produktion. Oder Handel? Ja, Handel weniger. Also eher Dienstleistung und Produktion. Diese beiden Bereiche sind es eigentlich. Also Produktion und Dienstleister. Okay. Für Mitarbeiter. Also eigentlich. Strenn genommen ab 40. Weil die Finanzen für die Dienstleistung müssen ja auch erwirtschaftet werden. Und die, die kleineren, die. Es kommt immer ganz drauf an. Ich hatte auch kleinere, die den Wert gesehen haben und investiert haben. Und damit sehr erfolgreich wurden. Aber die größeren. Es kommt einfach wirklich drauf an. Es ist ja wie bei euch. Ja, also es sind ja auch in der Regel Einzelpersonen, die überdimensional viel ausgeben. Wo andere sagen, das ist das Jahresbudget für Marketing. Okay. Unternehmen, also Firmen, die 20 Angestellte haben und sagen ja mehr als 10 im Jahr geben wir also auf gar keinen Fall für Werbung aus. Also es kommt wirklich drauf an. Also du nimmst die größeren. Also in deinem Kopf, in deinem Herz sind Produktionsunternehmer und die Unternehmen, die die Produktion haben. Das sind Produktionsunternehmer und Dienstleister, die 40 Mitarbeiter haben. Das ist in deinem Kopf. Zu denen kommunizierst du. Aber du wirst auch Menschen anziehen, die nur 10 Mitarbeiter und 2 haben und trotzdem dich wollen. Ja, genau. Ja. Okay. Und dann. Also Produktionsunternehmer oder Dienstleister, dass sie noch 2 paar Schuhe. Das ist noch keine Ziergruppe. Ja, es ist schwierig zu sagen, weil rational kannst du das nicht auswählen. Also es sind letztendlich, ja okay. Ja, weil du sagst gut, also ich sag mal, Produktionen hat immer mehr Finanzen in der Regel als Dienstleister. Ich meine, es gibt auch Dienstleister, die sind sehr, sehr erfolgreich. Kann ich jetzt mal sagen. Sag mal, ein Dienstleister, den du hattest, mit dem schön war. Es sind eigentlich mehr Produzenten. Die sind mehr die Macher. Muss ich muss ich sagen, so in der Vergangenheit sind einfach die Macher. Und die Macher sind meistens in der Herstellung. Es gibt auch Macher, die als Dienstleister unterwegs sind. Aber die Dienstleister sind häufig, wie soll ich das sagen, passen sich sehr dem Kunden an. Und ich habe eigentlich mehr, die die Leute, die einen eigenen Kopf haben. Okay, richtig gut. Also Produzent mit oder über 40 Mitarbeiter, ja. Das ist sehr, sehr gut. Und dann schauen wir noch das Problem noch einmal an, weil da steht, wo hast du geschrieben, Arbeiter den ganzen Tag und das kommt nichts raus. Ist das so bei denen? Wenn du die anschaust. Wie ich hatte bisher. Warum kommt nichts raus? Weil sie sich noch sehr viel um Dinge kümmern, um die sie sich eigentlich nicht kümmern sollten. Das ist eigentlich immer das Problem, die arbeiten zu sehr im Unternehmen als am Unternehmen. Also der, ich sage mal, Arbeitsalltag frisst sie auf, weil sie natürlich in allem sehr, sehr gut sind, aber auch nichts richtig loslassen können. Sehr gut. Okay. Das heißt, du hörst den Anfang an, was ich mit Renate gemacht habe. Weil jetzt ist dein Job das auch zu arbeiten. Das heißt, du kannst entweder das Programm dazu schreiben, ja. Das ist Modul 4, das Video vorher, nachher, 3 Mal wenn Steine. Du kannst ein, also den Text für einen Flyer gestalten. Du kannst mit welchen Wunschkunden Interview machen und du kannst deine Heldensstorität dazu schreiben. Aber dann zu die 4 Stilgruppe. Also da sind die 4 Sachen, die du ausarbeiten sollst. Und indem du beginnst, dich damit zu beschäftigen, entstehen einfach geöffnete Türen, auf einmal rufe dich eine an, was auch immer, oder du rufst die Themen dann an. Aber jetzt haben wir einen, eine Zielgruppe, das ist Produzent, arbeitet den ganzen Tag, kommt nichts raus, verzettelt, nicht loslassen können. Was wollen Sie? Ne, die wollen Freiheit. Die wollen mal wieder endlich das tun, was sie wirklich tun können und wollen und sie wollen nicht mehr gefangen sein. Es hat wirklich ganz viel mit gefangen sein zu tun. Und nicht rauskommen aus dem Hamster-Wart. Gefangen in Aufgaben. Freiheit endlich das tun, was sie wirklich wollen. Okay. Das heißt, wir haben jetzt ein Problem, wir haben jetzt ein Ziel, was sie haben und jetzt kannst du auch diese Sachen ausarbeiten. Gut. Wie ist das mit der Heldengeschichte? Das ist mir noch nicht ganz klar, wie ich die aufbaue und was es da genau geht. Du warst Firmproduzent. Das heißt, da ist die ganze Erklärung in der Heldengeschichte drinnen. Das Ziel ist es, wenn du deine Geschichte diesem Produzenten erzählst, dass sie sich mit dir identifizieren können. Das heißt, du redest dann darüber, wo du nicht loslassen konntest, wo du verzettelt warst, wo du den ganzen Tag gearbeitet hast und nichts rauskann. Ja. Und dann passierte etwas, wo du ein bisschen besser, quasi das ist die, weißt du, der Drehbuch, aber noch nicht ganz, dann hast du eine richtig gute Erkenntnis oder ein Coaching oder was auch immer und dann wurde es richtig gut. So wie du kannst. Nein, wie du, da geht es nicht dazu, aber ich bin Dokumentinär. Und da geht es darum, dass du durch deine Geschichte einfach ein, dass sie sich mit dir identifizieren können durch deine Geschichte. Also im Prinzip die Reise, die ich durchgemacht habe, bei denen nicht helfen, also ich kann ihnen helfen, die gleiche Reise zu vollziehen. Also letztendlich dieses Freiwerden von dem ganzen. Darf ich dieses Formular ausfüllen, was da in Modul 4 drin ist und da anhand dieses Formulas einfach deine Heldgeschichte beschreibt, also das fehlen alle Punkten eigentlich drin. Ja und ich sage euch, mach mal bitte so, dass du die Punkte noch aufschreibst, also nicht nur eine Wurst schreiben, sondern da sind sieben Punkte, wenn ich mich gut darin ankanne in der Heldengeschichte und das war Punkt 1, dann schreibst du die Geschichte, Punkt 2, also da kommt quasi das Problem, Punkt 3, ja, es wurde ein bisschen besser, ich habe das gemacht, aber es war noch nicht richtig gut, danach wurde so was schlechter. Also wenn du die Heldengeschichte schreibst, dann behalte den Punkt, schreib deinen Semper dazu und dann geht zum nächsten Punkt, weil das hilft dir, immer wieder das auswendig zu lernen, welche sieben Punkte das sind und nach einem Monat kannst du das aus dem Steg reifen, gerade für diese Person deine Heldengeschichte erzählen. Ja, okay, gut. Super. Und weil du auch vielen Produzent warst und weil du frei bist, ja, du kannst das einfach den Status von einem Jahr verkaufen, ja, dass du investieren konntest, das musst du jetzt nicht sagen, dass das jetzt nicht mehr da ist oder dass du auswandern konntest, viele haben quasi diese Sehnsucht nach Freiheit und sehen die Freiheit, dass sie sich zum Beispiel Deutschland verlassen können. Also dann gibt ihnen diese Punkte, aber du wirst ihnen helfen, nicht dass die Freiheit ist sondern die in einer Freiheit. Ja? Okay. Sehr gut, hat geholfen. Ja, auf jeden Fall. Sehr, sehr schön. Gut, dann haben wir mal nicht alle Fragen, oder? Ja? Okay, dann, was ist das, was du mitnimmst? Das hat geholfen. Mit Gloria da am Pool sitzen und seinen Ding machen können, das fängt richtig cool. Und jemand, der Produkten machen will, das gefällt mir auch. Ich habe leider nicht so viele mitnehmen können, aber das nehme ich erstmal mit. Dein Florida-Fünf-Wochen-Olaf solltest du ständig kommunizieren, weil das für jeden alte Entwickler der Himmel ist. Okay, nehme ich mal mit. Danke. In dem Mit, so wie beim Klaus eben, das mir das manchmal, oder oft gar nicht bewusst ist, meine was für mich so leicht ist. Und dann die Aussage ganz am Anfang von der Margarit des Leben Gottes ist es mir. Und ich nehme noch mit die Aufgaben von der Heldengeschichte und Wunsch, Kunden Interviews zu machen. Das wollte ich sagen, bei dir ist das dran. Du hast das richtig gut zusammengeschrieben. Was du zusammengeschrieben hast. Das Einzige ist, dass es ein bisschen Coachsicht, aber nur ein bisschen. Und hier, wenn du Wunsch, Kunden Interview hast, willst du das raushaben, die Coachsicht und dann voller keine ihre Sprache haben. Genau, ich habe noch mit niemanden darüber geredet und gestern habe ich sogar noch mehr Panik gekriegt, weil ich festgelegt habe auf die Friseure und ich habe dann gemerkt, wie ich mich damit beschäftigt habe, wie es weiter wird und wie es leichter ist. Die Sonja ist doch Friseur. Nein. Wer ist Friseur unter deinen Bekannten? Stephanie. Stephanie ist aber so weit weg, die redet sie das immer. Ach, macht sie dir. Okay. Das ist ganz gut, dass sie so weit weg ist. Wirklich? Ja, du kannst sagen, du Stephanie, ich möchte ein neues Angebot entwickeln für Friseure, die so ein freies Leben haben möchten, wie ich. Und die ständig Kunden anziehen, die sie ausnehmen, die sie nicht einsagen können. So, ja, hauptsächlich was sie hat, musst du natürlich sagen. Und dann würdest du mir helfen mit der Marketingsprache. Ich würde einige Fragen stellen und es würde mir total helfen, damit ich das aufbauen kann. Ja, ich habe mit der Stephanie heute sogar darüber telefoniert und ich bin einfach nicht weitergekommen, wenn sie es, also ich gehe dann da noch weiter mit ihr. Du sollst ganz klar die Frage stellen und sie kann nein sagen. Also, dass du ein Interview machen möchtest mit ihr? Ja. Weil das ist gut, dass du jetzt sagst, weil das mehrere haben, wer hat noch dieses? Wie soll ich fragen wegen Wunschkunden-Interview, dieses Gefühl, Magengefühl? Nein, das war es nicht. Was man schwerfällt. Sondern ich weiß nicht, das war es sehr leicht. Ich habe sogar im Haus immer Fußpflege mit der HWA-Hätigrit. Aber die hat überhaupt kein Problem. Nein, nein, nein, nein. Du sollst nur fragen, ob sie dir helfen. Dann stellst du die Fragen ganz monoton. Imgat hat ja heute mit ihr gesprochen, nicht um ein Wunschkunden-Interview zu machen, sondern um sie aus Kunden zu gewinnen. Nein, nein. Ich habe heute, ich habe sie heute gefragt, ob sie mir dabei helfen würde für mein Marketing. Ich habe ja zwei Fragen gestört, was sie herausfordert und die hat keine Herausforderungen. Ach nichts. Dann kann sie es an den Himmel. Oder sie kann dir sagen, was sie alles schon gemacht hat. Damit sie da ist, wo sie ist. Also, da sind auch mindestens acht oder neun Fragen, weiß ich nicht. Und dann kann ich dir die Frage, was hat sie bis jetzt gemacht, dass sie heute wirklich cool ist, dass du kein Problem hast. Was hast du für getan? Da wertvolle Info. Ja, gut. Das Interessante, was dann oft passiert, ist, dass sie dann zum Schluss doch draufkommt, dass sie noch herausfordern haben. Wenn du es fragst, das ist ja super, dass bei dir alles so richtig schön flischt. Wie hast du das hier gekriegt? Okay. Bei der Stefanie, was kann ich bei der Stefanie sorgen oder fragen, wenn es, na, ich werde doch noch mit Konkret nachfragen und schauen, was die Schwierigkeit für mich dabei war. Also nur die Frage stellen, machst du mit mir, machst du nicht? Ja, dann nur die Fragen stellen. Ja. Nein, ist auch okay. Aber hattest du in diesem Gespräch heute mit Stefanie gefragt, ob du mit ihren Wunschkunden ein Interview machen konntest? Ich habe nicht gesagt Wunschkunden Interview. Ich habe gesagt, ob sie mir dabei helfen würde fürs Marketing, wenn sie mir da ein paar Fragen beantworten würde. Was hat sie gesagt danach? Ja, sie hat mir dann später angerufen, das ist ganz, ganz leicht für mich. Ich habe nur nicht damit umgehen können, mit dem was sie mir für Antworten geben hat, so wie, na ja, da kann man ja nicht nachsagen. Da weiß ich auch nicht, wie es weitergeht. Das ist genug Info. Also du möchtest mehr Info, das ist dein Problem nur. Wenn sie sagt, bei meinen Kunden kann ich da nicht ein Einsagen, also dazu ein Post machen. Ja, super. Ja, und diesen Satz einbauen in deine Heldengeschichte. Ich dachte, ich kann doch zu meinen Kunden nicht ein Einsagen. Also Gold wert. Okay, okay, das habe ich nicht gesehen. Und wenn sie dann sagt, wenn die Kunden so ist, die areisch reinkommen und so fordernd. Das brauchst du. Was die auch vorab ist. Dann habe ich es einfach nur nicht gesehen, was sie mir da egeliefert haben. Oh ja, sie hat völlig keiner geliefert. Also fordernde Kunden, also da kriegt man einen dicken Hals. Ja, sie hat sogar gesagt, hysterisch. Fordernde hysterische Kunden. Ja, richtig gut. Das wollen wir haben. Also die Sprache. Ja, gut. Ich habe sogar meinen Bruder angerufen, da hat mich noch nicht zurückgerufen für diese, bei einem Aufbau. Ich habe auch mit Kunden die Herausforderung dabei. Okay, dein Punkt war nun. Hört zu, was sie sagen, nimm das auf und genau die gleichen Worte brauchen wir. Okay, sehr gut. Sehr gut. Danke. Also das musste ich sagen, weil jetzt mehrere Wuns Kunden Interview machen und dann wollte ich sagen, sei zufrieden, was sie sagen, weil das ist wirklich Gold wert. Okay. Danke. Danke. Wann weiter was nimmst du mit? Ich nehme auch nochmals die Heldengeschichte mit den Punkten. Die will ich auch nochmals, also schon eine Weile, den Kopf nochmals anschauen und auch das mit der dritten Sehnsucht, das innen das Miteinander, das immer die dritte ist, nämlich auch mit. Und der Wuns Kunde ist mir gerade auch, ich möchte bei meinem, dass ich es, ich habe mich, denke bei meinem Bauwagen, dass ich etwa jemand einlade oder ich merke immer Leute, wo ihren Taum leben, wo ihren Herzensprojekt schon leben, oder mit diesen Leuten, will ich ein Gespräch mit denen, und dass sie dann zum Beispiel meinen Wagen kommen und ich sie dann intervioe und so die Leute einlade, oder? Und in diesem Fall mache ich genau mit dieser Frau, wo ich dann vorhin, was hat sie gemacht, dass sie auch da so gut ist, oder? Dass sie ihren Traum lebt und dann erzählt sie ja mir dann, ja, ja, dann kommen ja, ist eigentlich wie ein Wuns Kunde, den intervio, habe ich jetzt gemerkt. Ja, einfach auf der anderen Seite war, ja, weil ich merke, ich doe es sehr gerne intervioe machen, habe ich gemerkt. Das liegt mir besser wieder meine Geschichte erzählen, ja, sondern mit den Leuten erzählen lassen und also Connelia war ja mal bei mir und da war ich, ich wette Fisch im Wasser, aber sie, und ich fragte wieder, Ja. Mit kannst du mehr machen, da überreden wir noch. Danke. Ja, da Michael erzählt hat, da war es bei mir warmes Herz, aber nicht bei so vielen Leuten. Danke. Danke vielmals. Darf ich deine Frage stellen? Persönlich an die Margret, wenn du zu ihr eine Frage hast. Gerne. Was nimmst du mit, Peter? Ich nehme heute etwas ganz Einfaches mit, und zwar, dass ich nicht mich fühlen brauche, sondern, dass Jesus mich fühlt und wann er mich gefüllt hat, dass ich alles in mir habe. Das ist bestimmt auch nicht ich, sondern, das ist bestimmt er, und ich werde es dann mitbekommen. Wie schön. Richtig schön. Danke. Danke dir. Nächster. Dann mache ich weiter. Also erst einmal noch mal Danke für die Hinführung auf die 2 Zielgruppen, Silvia, durch die Heldengeschichte sozusagen. Und die Heldengeschichte werde ich dann auch noch mehr ansehen in dieser Zweigleisigkeit, sozusagen, um mit diesen 7 Punkten noch mehr durchgehen und schauen, wie sich das dann anfühlt. Genau. Also das fand ich ganz wichtig. Und dann auch dieses Thema mit der Platzreservierung fand ich auch spannend. Da muss ich mal gucken, vielleicht mal so ein Blatt ausarbeiten, wie sich das wieder sein könnte, so dass ich dann, wenn es ist, was parat habe, aber eigentlich möchte ich natürlich lieber in die Summe heute einfach im Vorhinein haben. Also die Reserverung ist eigentlich so der sehr gefasstragter Notnagel. Nein, ist es nicht, aber es ist halt, ja, es ist die Platzreserverung, aber eigentlich ist das gesamte Coaching im Vorweg einfach natürlich das Bessere. Aber ich fand es halt ganz wichtig, dass du das so angesprochen hast. Sehr schön. Danke. Dankeschön. Nächste Nächster. Ich nehme zwei allein mit. Also das eine ist, was du gesagt hast, Reynia nochmal, dass wir eben die Herrlichkeit Gottes hier verkörtern auf Erden und dass Jesus gekommen ist, um uns die Fülle zu bringen, und zwar die überfließende Fülle. Das ist eine Sache, die sehr, sehr wichtig ist, auch dass wir das immer wieder verstehen, dass Gott uns in diese Stellung gebracht hat, also dass wir sie schon haben, auch wenn wir sie gerade nicht erleben, das ist unsere Bestimmung hier. Und das andere, einfach die hellen Geschichte jetzt nochmal durchzuarbeiten und diese persönliche Geschichte, die ich ja selber durchgelebt habe, ja, in Worte zu fassen und da weiterzugehen. Ja, ist gut. Danke dir. Nächste. Mach ich weiter. Also mir ist es auch nochmal wichtig geworden, also dass Jesus in uns ist und er ist nahe, nicht er wird von uns. Er ist nahe und bin eins mit ihm und dass ich auch da die Vollmacht habe. Also ich habe die Vollmacht. Oh, Andrea, richtig gut. Neher als nahe. Neher als nahe. Eins, genau. Einsein geht nicht mehr. Nicht, wie sagst du es immer, eins sein. Eins sein ist nicht zwei. Ja, ist zwei, ist nicht zwei. Genau. Und auch mit der Sehnsucht, da werde ich nochmal fragen, also dass die Griebessehnsucht, beziehungsweise die mit einer Sehnsucht ist und die Viertel des Lebensgefühl, was ist die erste und die zweite? Kannst du nochmal sagen, vielleicht kurz? Ja, Existenz bejahend und Existenz stärkend. Ah, bejahend und stärkend. Okay. Also ich sehe mich, das ist Existenz bejahend und ich bin in mir sicher, das ist Existenz stärkend. Bei dem, bei was jetzt Diana gemacht hat. Ja, ja, okay. Okay, also, ja, das war mir noch nicht klar, aber danke. Und also ich mache meine Bausteine noch und vielleicht schreibt mir mal auf für meine Wunschkunden. Einfach mal gucken, wen würde ich gerne interviewen. Richtig gut. Super. Und dann mache ich weiter. Danke. Sehr gut. Dankeschön. Nächster? Diana hat schon, ja, Martina. Kann Diana. Martina, du hast dich schon gemeldet. Also ich habe diese Helgengeschichte auch noch vernachlässigt. Das werde ich jetzt auch noch nachholen. Und auch das mit dem Wunschkunden Interview habe ich zwar schon zweimal ausdruckt, aber irgendwie nicht beachtet. Ich habe heute Morgen meinen zweiten Testpunkt hinbekommen, sag ich mal. Also wir haben uns vereinbart, was wir machen. Ja, super. Es ist die Frage, mache ich mit der, das Wunschkunden Interview auch oder eher nicht? Könntest du gerne. Okay, genau. Das ist für mich heute. Okay, danke. Diana. Ja, ich habe auch in der kurzen Zeit jetzt hier was mitgenommen. Natürlich die wertvollen Hinweise zum Herzcode und jedenfalls der Punkt, dass ich mich für jeden Abschluss nochmal wertschätze. Ich muss nochmal, glaube ich, eine Liste erstellen, für die es einfach so irgendwie am Alltag untergegangen sind. Ja, und es stimmt. Und irgendwie kommt dann echt schnell das Gefühl auf, naja, ich arbeite die ganze Zeit und irgendwie so für eigentlich. Genau. Und Helgengeschichte und Wunschkunden Interview fand ich jetzt auch noch mal sehr spannend. Macht die. Sehr gut. Danke. Dann Julia. Also ich nehme auch nochmal die, den Johannes 10.10 mit, Jesus gekommen, damit wir das Leben und das Leben in den Fülle haben. Beschäftigt mich auch seit ein paar Tagen so diese Gedanken, aber diese Bibelstelle dazu zu haben und das nochmal so klar auf den Punkt gebracht. Vielen Dank, Rainier, das war super. Und was ich jetzt von gerade eben noch mitbekommen habe, die Helgengeschichte als Formular auf die zwei Zielgruppen nochmal auszufüllen. Das ist eine schöne Struktur, das finde ich super, das hilft mir sehr, das werde ich auch noch machen. Richtig gut. Sehr schön. Das war jeder. Das war auch, ja. Mit Flori Daude. Genau, gleich am Anfang. Danke. Vielen Dank. Wir wünschen euch noch einen wundervollen weiteren Tag. Oder Abend, Costa Rica. Es ist schon ein bisschen später wie hier. Nicht früher, nicht um sechs. Nein, wir sind acht Stunden früher. Wir haben uns jetzt die Uhr achten, das war der Taglicht vor mir. Da liegt noch vor dir, stimmt. Stimmt, stimmt. Dann einen schönen Tag, liebe Grüße an alle und genießt euch. Bis bald, danke, seid ihr schön. Tschüss.