Willkommen. Ich mich sehr auf heute. Große Schritte werden wir machen. Das sage ich euch. So erste Frage. Was hat sich Gutes getan? Der mag beginnen. Seit gestern. Ja, danke. Wolltest du was sagen? Hier im Garten ist dran. Sorry, im Garten. Im Garten? Okay. Also ich habe gestern im Fitnessstudio ein kurzes Video gemacht. Das habe ich dann im Reel gepostet. Und wo es genau um das Thema geht, dass wir am Abend noch Energie haben. Und ich habe nicht ganz so lange gebraucht für das Reel. Und das habe ich mir richtig, richtig gefreut. Ah, das ist gut gemacht. Und mein Bruder, der sehr, sehr kritisch ist, hat sogar geleicht. Also das ist so. Ich habe mir auch gefreut. Das ist gut. Ne? Mach ich auch. Danke dir, im Garten. Hab ich noch nicht. War eigentlich da. Ich bräuchte mein Hälftchen, wo ich immer alles einschreibe. Ich habe auch noch nicht. Ich habe ein Erstgespräch gehabt. Da auf den Schrank. Sorry, liebe. Okay, jetzt bin ich wieder da. Anna. Ja, hi. Also ich hatte gestern ein ziemlich gutes Gespräch mit der Kundin, die ich schon einmal vorher hatte. Und die Stunde war eine ganz normale Coaching-Stunde. So war es verantwortlich. Und am Ende haben wir noch mal gesprochen. Ja, wie geht es denn jetzt weiter und sofort? Und dann gab es von ihr interessanterweise noch ein paar andere Themen. Und ich habe einfach daran gedacht, also stell dir vor, nein, hat sie ja eh schon gesagt. Also habe ich dieses Verkaufsgespräch recht kurz geführt, weil ich unterwegs war mit ihr und so vielleicht nicht ganz so nach Leitfahren. Und am Ende hat sie gesagt, Boah, Anna, das klingt so gut. Ich will es mir gern überlegen. Jetzt weiß ich natürlich nicht, was bedeutet es. Also sie ist sehr zuverlässig und sehr strukturbiert. Also sie wird definitiv eine Antwort geben. Ich weiß allerdings nicht, wie sie ausfallen wird. Ja, sehr, sehr gut gemacht. Wir reden noch dazu, ja? Ja. Voll gut. Ja. Peter? Ich höre dich nicht. Ja, jetzt. Nein, mein Mikrofon geht schon, aber ich habe ausgeschaltet gehabt. Okay. Übrigens, ihr habt das gesehen, was du gepostet hast. Ich habe auch ein Herzchen geschickt. Und zweitens meine Post und Storys gehen auch immer schneller bei Instagram. Allerdings mit Diskussionen, weil ich nicht einverstanden bin, was ich so geschickt bekriegt, immer. Und dann kommt immer, ja, hast du recht, könnten wir besser machen, ja. Und ich gehe halt jetzt ganz straight nach den fünf Themen immer. Sehr gut. Auch in den Storys dann dazu noch. Ja, und dann hatte ich gestern einen Termin beim Augenarzt und ich brauche keine OP wegen meinem grauen Starr, weil er noch ganz, ganz wenig ist und hat noch gut Zeit. Sehr gut. Auch sehr gefreut. Ja, das habe ich sehr erleichtert und sehr gefreut, dass ich wenigstens einen ehrlichen Arzt erwischt habe, der nebber sagt, OP, OP, OP. Ja, richtig gut. Okay. Ja. Danke Peter, Karin. Ja. Seit gestern nichts unglaublich viel, aber ich habe da heute überraschend frei. Das war schön und ich freue mich jetzt irgendwie auf den neuen Content. Also auch darauf neuen Content so ist es. Auch darauf neuen Content zu erstellen. Bis jetzt war ich ja wirklich in meiner Gruppe, die ist ziemlich eingeschlafen und auch mein Zilli, Instas, die habe ich alle rausgenommen, weil die darf man so nicht mehr senden. Jetzt freue ich mich darauf, neuen Content zu erstellen und bin mal auf KI gespannt. Und meine Befürchtungen, die jetzt so in mir hochschleichen bezüglich meiner ersten Testkundin, die gebe ich immer fleißig ab und denke mal, was ich nicht kann. Das kann der liebe Gott, der wird es mir dann zeigen, wie es geht. Richtig gut. Danke. Danke, Karin. Elisabeth. Die Sonne scheint, das ist alles gut und alles fließt. Alles läuft. Die Sonne scheint bei uns so wunderbar mit westlicher Zipfel in Deutschland. Und ich habe heute Morgen das erste Mal mit meiner neuen Kundin gehabt und habe festgestellt, ich brauche jedes Mal neue Begeisterung für das Thema und ich habe das angenommen, dass ich auch jedes Mal noch mal kurz auch in dein Buch reinschau, wenn ich mit den Sehensüchten beginne und ich fand das also gut, dass ich also auch einfach merke, ich spule das nicht einfach so ab, sondern ich setze mich da jedes Mal ganz konzentriert und dann gebe dann wohl meine Sorgen und Ängste gebe ich ab und dann läuft es. Ja gut Elisabeth und du beratest nicht mehr vor. Ich habe wohl wieder festgestellt, ich habe heute wieder zu viel gegeben. Ich habe zu wenig gefragt. Auf die Kabel überreden wir später. Ja, danke. Ich habe es bemerkt, dass es was Gutes. Sehr gut, danke, Julia. Ganz kurz, einmal habe ich mich mit meiner neuen Wunsch- Traumwunschkumpen-Familie getroffen. Das war sehr, sehr gut, ein ganz tolles Gespräch. Ich gehe davon aus, dass es jetzt genau so gut weitergeht. Das zweite, nur für Sylvia und Reynier schnell Finn hat sich verlobt. Ja, und für euch, das ist mein ältester Sohn und der ist mit seiner Freundin seit 14 Jahren zusammen und vor acht Jahren habe ich irgendwann gesagt, okay, Herr, mach du irgendwas draus aus diesem Chaos und habe sie losgelassen und jetzt, ja, nächstes Jahr im Sommer ist dann die Hochzeit. Wie schön, ich habe Gänsehaut. Ja. Ich gratuliere Ihnen, sagst du? Sag ich ja. Richtig schön. Danke, Julia. Okay, ihr Lieben, dann ich möchte zuerst, weil die Karina los muss zu dem Fribi von Karina gehen und da machen wir die Positionierung, gern dir zugeschickt habt und Reynier ist schon im Nebenraum. Das heißt, ihr könnt zu ihm auch reingehen, ja? Karina, gibst du dein Fribi bitte frei? Ich weiß nicht, wie das geht. Kannst du das machen, oder? Ich zeige dir, wie das geht. Dann lernst du das. Du gehst mit dem Maustaster nach unten. Dann kommt die Leiste hoch und dann geht freigeben. Genau. Und dann sieht man mehrere Fenster, die wir sehen könnten und da musst du da reinklicken, wo das Fribi jetzt schon geöffnet ist. Also, das habe ich aber nicht geöffnet. Aha, das musst du. Da musst du dich ja... Alle die Positionierung zugeschickt haben, Karin, Anna, diese E-Mails bitte öffnen, damit ihr dann das freigeben könnt, ja? Ja, da müsste ich komplett rausgehen. Okay. Weil ich komme jetzt nicht in mein E-Mail-Programm. Okay. Ich mache das reingesprächen. Okay. Dann mache ich und die anderen alle Fragen, die ihr geschickt habt, bitte dann vorbereiten, damit ihr das freigeben könnt, ja? Dann gebe ich jetzt das frei. Aha, das ist nicht. Das ist von Karin. Das ist von Karin. Das ist von Karin. Das ist von Karin. Aha, das ist nicht. Das ist von Karin. Also, ihr könnt schon zu rein hier gehen, ja? Seht ihr das, Erschöpfungs-Syndrom? Seht ihr? Ja. Okay. Das heißt, also es ist schon richtig, richtig gut. Ich sehe nichts. Woran liegt, schaut die Kalerie an. Seht ihr die anderen? Das Dokument von Karina? Ja. Ja. Ja. Ja. Weiß ich dann nicht, Johannes. Ich klick mal ein bisschen oben, vielleicht finde ich es ja noch. Okay. Das heißt, diese, also warum funktioniert dein Weg bis jetzt nicht aus der Erschöpfung rauszukommen? Also, du musst beim Wissen ja, mein Deutsch ist manchmal nicht so gut. Und dann in diesem Bereich du versuchst Vitamine, Ernährung, Entgiften und solche Sachen. Da sollte du das ein bisschen besser ausführen, also zu jeder mindestens 3-4 Zeilen schreiben, warum das nicht funktionieren konnte, weil dieses Wissen, warum etwas bis jetzt nicht funktionieren konnte, extrem werbvoll ist. Mhm. Und dann die 7 Schlüsse der Lebenskraftmethode da solltest du einführen, wie du dazu gekommen bist, dass du deine eigene Methode gegründet hast. Und das hier auch jeden Punkt 2, 3 Zeilen ausführen. Zum Beispiel spezifisches ausführliches Labor und dann kann es sein, zum Beispiel du könntest sagen, du nimmst Nahrungsergänzung und dann in einem ausführlichen Labor kommt raus, das Zink und ich weiß nicht was fehlen, das kannst du selber nicht wissen, ja? Mhm. Wenn wir aber das ganz genau rausfinden, was in deinem Körper fair dann können wir ganz gezielt das geben. Sag ich mal, spinn ich jetzt, ja? Ja, ausführlicher Schreiben. Also, mit es, also du, das ist jetzt, du musst das für Leiheschreiben. Für Rentner, ja? Für Rentner, normalerweise. Einfach. Einfach und so, dass es ein Achtjähriger verstehen kann. Okay. Wirklich Achtjähriger. Wenn das ein Achtjähriger nicht versteht, können wir nicht mit den Menschen richtig gut kommunizieren. Okay. Das wird ja schwierig hier unten. Oder zum Beispiel, also hier zu allem, das musst du ihnen erklären, warum deine Methode funktioniert. Sie müssen aus dem Teil, das ist der Sinn dafür, verstehen. Also hier verstehen Sie, okay, ich habe nur ein, zwei Punkte angeschaut und deshalb hat es nicht funktioniert oder ich habe all meine Sachen gemacht, deshalb hat es nicht funktioniert, ja? Ja. Hier müssen Sie verstehen, warum das funktioniert, was du machst. Ja? Und verkaufsrelevant. Also nicht fachinesisch, ucci, sondern zum Beispiel, wie viel Geld hast du schon für Labor ausgegeben, ja? Ja. Und oder hast du noch gar kein Geld für Labor ausgegeben und ja, das ist ein Investment, aber dann wissen wir ganz genau, dass dir zum Beispiel Zink fällt, sage ich mal, ja? Ja. Und wenn du das innerhalb von zwei, drei Monaten das hinzuführst, was du wirklich brauchst, dann kannst du all diese anderen Sachen sparen. Also du musst schon total spezifisch hier auf diese Sachen reingehen. Ja. Ja? Ja. Oder zum Beispiel Infusion, Vitaminen zum Beispiel durch Infusion zu verabreichen, ist deshalb wichtig, weil wenn dein Darm im Chaos ist oder gar nicht mehr aufnehmen kann, dann kannst du so viele gute Dinge einnehmen, bis dann einen sehr, sehr teuren Stuhlgang haben. Also du musst den Menschen erklären, warum dein System funktioniert. Ja. Verstehst du mich? Ja, ich verstehe nicht. Und hier deine Geschichte, das ist sehr gut. Also deine Geschichte ist sehr gut. Ah ja, schön. Ja? Also muss ich alles aus Fühlerschaft schreiben, okay, ich leige mal dazu kurz und knapp. Okay. Ja, kurz und knapp. Weil das nur ein Friede ist. Aber das Friede hat den Ziel, dass durch dieses Friede müssen sie so heiß werden auf deinem Programm, dass sie sagen, ich werde jetzt zwei Wochen investieren zu dir reisen. 5000 Euro für Coaching geben, davon ist 1000 Materialkosten. Ja? Also du musst sie heiß machen, das ist das, was du jetzt wissen darfst. Ja? Dieses Friede hat dieses Ziel. Ja, verstehe ich. Ja? Das kannst du K.I. machen, oder? Ich möchte nicht, dass sie zuerst K.I. macht. Ich möchte, dass sie zuerst also K.I. also bei mir ist es so, ich also so lange K.I. nicht gut programmiert ist mit unseren Inhalten, ist das für die Katz. Und wir müssen zuerst lernen, unsere eigene Inhalte zu haben, also dieses Friede weil K.I. nimmt das Wissen von anderen Coaches, ja? Und dann ist es nicht mehr die Karina, deshalb will ich, dass das rauskommt, was die Karina sagt. Ah ja, verstanden, danke. Karina, heißt du noch dazu eine Frage? Nein, ich werde es einfach versuchen umzusetzen und schickst dir da nochmal neu. Ja, so machen wir das, ja? Okay. Und denk an achtjährige Junge. Ja, das ist sehr herausfordert. Ja, aber denk daran und du redest zu einem achtjährigen, zwölf Jahre. Ich werde hier einen achtjährigen suchen und dem das vorlesen. Ja, und was noch rüberkommen soll ist Verständnis für diese Menschen. Also, wir müssen Gefühle erzeugen. Du musst das Gefühl erzeugen, ich verstehe dich. Ich stand auch schon da. Und du musst Hoffnung bei ihnen erzeugen. Da ist Erika, danke. Die müssen Hoffnung spüren, wenn sie zu dir kommen, das könnte helfen. Ja. Und richtig sein. Also, die müssen durch dieses Fribi verstehen, sie sind richtig bei dir. Also, diese drei Gefühle darfst du erzeugen durch dieses Fribi. Also, das ist zum Beispiel oft, wenn ich jemanden habe, der bei mir ist und wir machen ja so am Anfang der Sankt, die oft, ich hab ein sehr gutes Gefühl bei dir, das fühlt sich gut an. Aber trotzdem kommen sie dann nicht. Das verstehe ich dann manchmal nicht. Das liegt dann an den sieben Überzeugungen, was wir haben, ja? Zum Beispiel kommen manchmal auch Menschen, ich hab gebetet und dann kam eure Werbung und dann muss das von Gott sein. Aber das ist nur ein Stück von den sieben Überzeugungen, die die Menschen haben müssen. Wenn da etwas anderes nicht stimmt, dann kommen sie nicht. Ja. Wo sind die diese sieben Überzeugungen nochmal? Im Mitglied der Bereich. Peter, weißt du, was das ist? Das ist ein Sack, das ist aber 3. Ja, das ist die Modus 4, also Nein, früher. Das ist der Leiter Verkaufsleitfaden mit den Überzeugungen. Nein, nein, mit den sieben Schritten. Nein, die Überzeugungen, die die Kunden haben müssen, die sie kaufen. Da geht es darum, dass sie bewusst sein müssen, dass sie einen Schmerz haben, dass sie uns vertrauen sollen und all diese Sachen. Ja, da sind die sieben Überzeugungen. Ich hab das Gefühl, das ist die Modus 4. Also, dann hab ich die... Ein Verkaufsleitfaden, in der Nähe vom Verkaufsleitfaden, muss das sein. Ich habe zudem eine Frage. Wozu? Was hat die Frau Reena gemacht? Ein Moment noch, dann, ja. Elisabeth. Also, was ich jetzt gesagt habe von den Gefühlen, ja, diese Gefühle habe ich jetzt gesagt, soll dieses Fribi vermitteln. Aber das Gleiche gilt für die Gespräche mit den Menschen. Sie müssen das Gefühl haben, dass sie richtig bei euch sind. Sie müssen nicht Hoffnung bekommen mit den Verkaufsgesprächen. Ganz, ganz wichtig. Und sie müssen das Gefühl haben, dass ihr sie versteht. Wenn dieses Gefühl, ich bin über dir und du bist ein Klacks, ja, du hast ein Problem, weil du halt schlecht gegessen hast oder was auch immer. Wenn sie so ein Gefühl haben, dass wir über ihnen stehen und nicht, dass wir sie verstehen oder dass wir Experten sind und sie halt leihen, das ist nicht gut. Ja? Also, von Augenhöhe müssen wir mit ihnen kommunizieren. Ich verstehe dich, dass du dieses Problem hast. Du bist bei mir richtig und die müssen eine Hoffnung kriegen, dass sie das mit uns schaffen. Ja. Okay? Ja. Und dann noch ein vierter Teil wird reinkommen. Karina, schreib für dich auf. Einwände. Einwände? Aha. Das heißt, warum die Menschen dich nicht kaufen. Da müssen wir ihr darüber Gedanken machen, warum sie eigentlich nicht kaufen würden und diese Einwände ihm voraus schon innen nehmen. Das heißt, zum Beispiel bei dir könnte ein Einwand sein, ich kann doch nicht zwei Wochen in die Nähe von Karina umziehen, nur damit ich von 3.000 Schichten 8.000 Schritte machen kann. Ja? Also, wir, diese Gedanken, die sie haben könnten, schreib dir auf, und das beantworten wir auch. Ah, okay. Das ist auf der Webseite immer wieder, zum Beispiel Q&A, also Fragen und Antworten. Ja? Das ist der Sinn von Fragen und Antworten, zum Beispiel, diese Einwände zu nehmen. In Modul 4 sind sieben Überzeugungen, die zum Kauf führen oder Kauf verhindern. Danke. Ja? Ja. Okay. Und das heißt quasi, dass wir noch in diesem Fribi dein Programm, also nach deiner Geschichte werden wir erzählen, dass du dieses Programm entwickelt hast, wo die Menschen innerhalb von 2 Wochen bei dir diese Ergebnisse haben. Ja? Werdet ihr schon in diesem Fribi kommunizieren. Ja? Ja. Alles. Aber ich hab, also, ich hab dir jetzt also ausführlicher Bitte schreiben, einfacher. Und diese Gefühle müssen hochkommen, wenn ich das lese. Und die Gefühle kommen bei dir nicht hoch, ne? Nee, jetzt war das ein Video, das war ein Video, jetzt war das eine wissenschaftliche Abwicklung. Okay, gut. Und weißt du, wie diese Gefühle hochkommen? Wie du die wecken kannst? Nee. Indem du das selber fühlst. Also du setzt dich hin, du denkst an diesen Menschen, du denkst konkret an diesen Menschen, ja? Und dann fühlst du dieses Gefühl, ich verstehe dich, du hast einfach bis jetzt das Wissen nicht gehabt, wie das geht. Aber ich geb dir das weiter, ich verstehe dich. Die Fährte not das Wissen, du bist nicht schuldig, daran, dass du gesundheitlich so gelandet bist, wo du bist. Ja. Ich verstehe dich, ich hab das auch gehabt. Und indem du das jetzt, habt ihr was gefühlt, wenn ich jetzt darüber geredet habe? Nein, Peter, nicht, Peter, nicht. Das heißt, ich habe mich reingegeben, ein bisschen, ja? Ich habe das gefühlt, dieses Verständnis, du bist nicht schuldig, daran, dir hat nur das Wissen gefällt, ja? Und dadurch haben einige hier das auch spüren können. Und ich habe das nur ein bisschen gespielt, ja? Ja. Den anderen verstehen und mitnehmen. Ja, aber das geht so, indem ich selber das fühle, weil sehr oft schalten wir uns ab von diesen Gefühlen, also wir lassen die Gefühle bei uns nicht zu, weil wir das schon abgehakt haben, weil wir das für uns schon erlegt haben, ja? Und wenn wir diese Gefühle nicht zulassen, dann fühlen sie auch nichts. Also auch Schutz, damit wir nicht noch einmal unsere Krankheit fühlen müssen oder so was ähnliches, das muss ich jetzt nicht, ja? Lassen wir die Gefühle bei uns nicht zu, und das ist nicht gut. Ja? Ich verstehe dich. Na, sehr gut. Dann kannst du jetzt, Alisa, bei deiner Frage stellen. Meine Frage ist das Fribi, wovon gesprochen wird, ist das der Flier? Nein. Denn ich habe ja so einen Flier erstellt, jetzt über acht Seiten habe ich sogar schön eine Landschaft dahinter gemacht, was ich also noch nicht gezeigt habe. Und jetzt frage ich mich, was ist das Fribi? So etwas habe ich noch gar nicht erstellt. Ja, weil das nicht in deinem Teil vom Programm drinnen ist, Elisabeth. Also. Sondern mit Karina werden wir dieses Fribi bewerben, ja? Und sie will kein Marketing machen, richtig aktiv. Und deshalb müssen wir da anders gehen. Ah. Und das machen wir so, dass sie ein Fribi macht, das wird bewerben, danach kommen E-Mail Sequenzen und das verkauft für sie. Ja, das habe ich jetzt nicht verstanden, aber ich nehme das mal so an. Also, Fribis machen wir mit einigen in dem Programm, die schon zum Beispiel in Insta sind und schon verkaufen solche Sachen, weil wir etwas wie ein kleines Geschenk brauchen, damit die Menschen in den Voraus schon erleben, dass das, was sie machen, funktioniert. Dafür ist ein Fribi da. Gut, für mich heißt das, dass ich demnächst diesen Flyer verkaufen, verschenken kann, ne? Oder meine Geschichte, die ich ja schon geschrieben habe. Ich möchte, was dein nächster Schritt ist, da möchte ich das nicht im Zusammenhang mit Karina machen, so dass machen wir getrennt bei dieser Bettweile. Ja, und gut, ja. Ich verstehe jetzt zwar nichts, aber ich lasse mich dran rein. Es gibt eine Darung, es gibt eine Darung, dass Fribi wird bei jedem ein Thema sein, ja, der online geht, weil online Marketing funktioniert so, dass wir die E-Mail-Adressen von den Menschen haben. Wenn wir die E-Mail-Adressen von ihnen haben, dann sind die unabhängig von Facebook und Insta und Co. Und die Menschen geben ihre E-Mail-Adresse im Austausch von einem 0 Euro Produkt von einem Fribi. Ja, und dieses Fribi muss richtig gut geschrieben sein, damit das Ziel erreicht. Also das ist nicht nur, dass ich etwas mache, sondern damit kann ich auch etwas kaputt machen. Wenn das geschrieben wurde. Ja? Ja. Und jetzt, wenn ich jetzt über Fribi rede, da musst du jetzt noch nicht nachdenken, sondern nur, ah, im Fribi geht es um meine Geschichte, hast du jetzt gesehen, darum, warum bestimmte Wege bis jetzt nicht funktioniert haben, wie ich arbeite. Diese drei Bausteine hast du, das ist das, womit du jetzt anfangen kannst, etwas, weil diese Bausteine haben wir bei dir schon immer wieder gehabt. Ja? Ich sage nichts, weil ich nicht verstanden habe. Ach, nichts. Ach, okay, okay, ich lasse mich mal dort rauf. Ich lasse es mal sackend. Bitte. Johannes, hast du dazu eine Frage? Ich wusste die ganze Zeit nicht, was ein Fribi ist. Da habe ich gerade per Plexity gefragt und die haben es mir gesagt. Sehr gut. Nachdem ich das geregisen habe, habe ich gedacht, das könnte auch ganz schön ein Bestandteil meines Marketing-Daseins sein. Ja, also wir arbeiten mit Fribis auch immer wieder. Ja, und dann kann ich mich noch erinnern, letztens hast du mal gesagt, Herausforderungen hier, wer will da diesen Weg mitgehen über dieses Online- mit dem, was wir noch mal darüber sprechen, vielleicht nicht jetzt sofort, sondern vielleicht heute irgendwann mal, möchte ich schon, aber mal reden, wie? Okay, gut. Dann möchte ich jetzt zu Anna gehen, dann zu Karin wegen Positionierung. Habt ihr schon die Dokumenter geöffnet? Könnt ihr freigeben? Kann ich noch mal schnell was fragen, bevor der ist und zwar... Wie werden Sie freigeben, ja? Und zwar gibt es für die E-Mail-Adressen für die E-Mail, dementsprechend automatisierten Sache. Habt ihr da was? Dass man, dass man praktisch automatisierte Antworten geben kann und so. Ich hatte den Anfang der Frage nicht automatisierte Antworten, verstehe ich, aber was ist damit? Für E-Mails. Ja, aber was für E-Mails? Ja, weil, wenn man Friebe macht, dann kommt man auch in den Genuss, dass man dann E-Mail-Adressen bekommt. Um diese beantworten zu können, die Erstbeantwortung Hallo, Grüß Gott und freut mich, dass du da bist und so weiter, dass man das automatisch macht oder so in der Richtung, ne? Ja, das automatisieren wir immer. Gibt es da eine Lösung dafür? Das wollte ich wissen. Ja, gibt es auch, ja. Weil, das habe ich bei Karin schon mal gesehen. Danke. Ich möchte deine Positionierung anschauen. Du hast mir einige Positionierungen anerzugeschickt. Weil, wir brauchen jetzt noch nicht Insta-Anschauen, bevor die Positionierung nicht steht. Ja, ja, ja, verstehe, sorry. Dann muss ich nochmal gucken. Ich bin jetzt unbequem heute. Du bist unbequem? Warum bist du unbequem, Peter? Weil ich zwischendünn Fragen stelle. Das ist kein Problem. Aber ich glaube, Silvia, meine Positionierung hast du im letzten Chat, als Chat-Kommunikation bekommen. Kann das sein? Weiß ich nicht mehr. Ich weiß, dass ich deinem Chat auch etwas bekommen habe. Das ist das auch nicht. Oh Mann. Jetzt seht ihr ja alles, was ich jetzt kommuniziert habe, irgendwie. Also, ich... Also, dann kann mir die Karin zeigen und du suchst. Okay, weil, wenn du so sicher bist, dass du was bekommen hast und ich sie gerade nicht sehe, ich habe ja alle Eure in einem Ordner. Ist gut, ich gucke nochmal. Und im Chat kannst du auch mal schauen. Also, du kannst hier in den Chat gehen und da nach oben scrollen. Anna. Karin, kannst du gleich? Ich würde dich nicht, Karin. Aufgemacht? Ja, das ist immer das Video. Geht es jetzt mit dem Freiburg Freiburg Dokumente, Apps. Du musst das Dokument schon geöffnet haben. Freiburg, das habe ich geöffnet. Jetzt, da ist es. Ich habe das. Ich habe das. Ich habe das. Da ist es. Da ist es. Yes. Okay. Also, du hast quasi Mütter und Väter warst, stopp, stopp zurück. Wie Angst vor einem Krankenhausaufwand halt ihres Kindes haben. Ja? Ja. Nächster, gehen wir zum Punkt 2. Die pflegende Angehörige 50-70 Jahren, die in dieser Aufgabe ihre eigene Gesundheit und finanzielle Freiheit erhalten wollen. Weiter. Clowns, die mit ihrer Clownsfigur angemessene finanzielle Anerkennung erlangen möchten. Dann Teenager mit körperlicher sprachlicher Behinderung, in der Gesellschaft und ihre Aufgabe suchen. Fünf Krankenschwestern über 45 Jahren, die so enttäuscht ist von den Abläufen in ihrem Beruf, dass sie nun noch das Geld deswegen als Krankenschwester arbeiten. Und was haben wir noch? Eltern, die immer Angst davor haben, dass ihre Kinder zu viel, zu wenig oder das falsche essen. Ja. Okay, sechs hast du. Du siehst, du helfen in Bezug auf deine Berufung. Ja? Ja. Okay, wenn ich jetzt wenn du diese Themen anschaust, mach dich wieder frei, so dass ich dein Gesicht sehen kann, bitte. Also mach die Freischaltung weg. Okay. Weigert, stoppen. Wenn du jetzt über diese sechs Gruppen nachdenkst, dann was ist das Thema, worüber du immer sprechen könntest? Thema, worüber ich immer sprechen kann, ja, ist diese ja, aufhörender Selbstüberforderung und der selbst oder der sich für alles verantwortlich fühlen. Okay. Was ist bei welcher Gruppe von diesen sechs Positionierungen? Jetzt moment mal. Ja, gut, bei den Clowns weniger. Da geht es eher um die finanzielle Anerkennung oder überhaupt und im Krankenhaus die Eltern diese Angst. Da ist es eher so diese Angst wegnehmen und auch die ja, die wiederkehrende Ängste. Puh. Ja, was wirklich immer, also was immer wieder kommt, ist dieses, sich selbst für alles verantwortlich fühlen und denken, man müsste alles machen. Okay. Also das war Eltern, die Angst haben vor Krankenhausaufenthalt. Äh, also wenn ich Angst vor etwas habe, was noch nicht ist, dafür würden sie kein Geld ausgeben. Mh. Wenn das eine Angst ist, was jetzt ist, ja, zum Beispiel ich muss als Führungsklaft jeden Monat fliegen und ich habe Flugangst. Diese Angst wollen sie, diese Angst ist jetzt jeden Monat, die wollen sie besiegen. Aber wenn ich Angst habe vor etwas, was noch nicht passiert ist, ja, das ist nicht geeignet für vierstellige Preise. Okay, klar. Äh, war aber diese Überforderung und falsche Verantwortung, das ist da, wo die Eltern, die Kinder pflegen und schon Schmerzen haben, ja. Ja. Bei dieser Gruppe ist es da und bei den Krankenschwestern, die satt sind mit dem System, das ist auch da. Mh. Bei diesen zwei, gibt es noch etwas, wo dieses Thema noch da ist? Die selben Überforderung. Mh. Ja, bei den Clowns ist es eher so, dass ich kenne ganz viele, die machen viel und gehen von einem Workshop zum anderen und machen das aber alles. Das kenne ich ja, mache ich ja auch selber so, alles ehrenamtlich und letztendlich dann schon mit so ein bisschen Ja, frust auch, weil man sagt, ja, wenn man gibt, kriegt zwar viel zurück von den Menschen, von den alten Leuten, von den Kindern, aber es wird halt nie anerkannt. Mh. Also, dass die Clowns mehr Anerkennung bekommen, auch finanziell. Äh. Also, es gibt ein christliches junges Paar, die sind mit solchen Sachen unterwegs und die leben richtig gut davon. Ja. Also, man kann es lernen, wie das geht, ja. Ich bin. Und jetzt geht es nur darum, dass du darüber nachdenkst, Karin, wenn ich ein Thema rausbringe, dann muss ich in Marketing immer wieder, wenn ich aktives Marketing mache, muss ich immer wieder über das Gleiche reden. Ja. Als du Herz, wo hast du Stoff, dass du gerne darüber redest? Ja. Weil du könntest auch zum Beispiel so eine Clowns-Gruppe machen, sag ich mal, ja. Weil es darum geht, als Clown schöne finanzielle Wertschätzung für deine Arbeit zu bekommen, nicht nur feuchte Händen druck oder so was ähnliches, ja. Ja. Weil dann geht es darum, ist das Thema etwas, was dich so sehr bewegt? Ja, ja, genau. Wer ist das? Peter. Ich kann es nicht lesen. Das ist eine Bekannte von mir. Die ist Clown und die macht es aber hauptberuflich. Schon lange Zeit. Die kenne ich schon. Die verdient damit auch gut Geld. Ja. Gut. Also, wenn du neuen Content haben möchtest, ja, was ist in deinem Herzen? Das ist jetzt nur einfach eine Entscheidung von dir. Also, es muss jetzt nicht so weltbewegen, oder ich weiß nicht, wie jetzt brauchst du kein Sternenfall oder so was ähnliches Gefühle haben, worüber will ich immer wieder reden? Das ist die Frage. Was ist mein Herz bewegt? Ja, es ist wirklich so, da komme ich dann wieder auf mein extra ursprüngliches Thema, einfach immer die pflegenden Angehörigen, die in ihrer Aufgabe sich übernehmen. Egal, ob es dann die Pflege der Eltern ist oder die Pflege der Behinderte Kinder oder Ja. Okay. Das ist das Thema, das ist mein Herzensthema, da kann man, ja. Habe ich schon gedacht. Aber da müssen wir etwas noch verändern, weil du immer wieder Menschen anziehst, die kein Geld haben. Ja. Und ich möchte das verändern, indem du zum Beispiel diese pflegende Eltern so adressierst, dass sie zum Beispiel gut verdient werden. Also du kannst das ruhig benutzen, das Wort, ja. Verdienende oder erfolgreiche Eltern, die ihr kennengelernt sind, die ihr kennengelernt sind, die ihr kennengelernt sind, die ihr Kind zu Pflegen haben. Das heißt, du kannst diese Zielgruppe aufrufen. Es gibt ein, also wir haben ein Direktor zum Beispiel begleitet und er hat eine Privatschule in Südtirol und die Schüler von da, also die ist im Corona-Zeit voll geworden, die Schule und jetzt weniger. Und eigentlich hat er dann nur Kinder von reichen Eltern. Ja. Und sein Speziallgebiet ist, dass die Kinder Drogen nehmen. Mhm. Und er hilft dann den Eltern mit den Kindern anders umzugehen, daraufhin hören die Kinder mit den Drogen auf. Ja. Das heißt, du kannst ruhig diese Zielgruppe hervorrufen, indem du sagst erfolgreiche Eltern, ja, beruflich erfolgreiche Eltern, die ein Kind mit Behinderung haben, weil dann heißt du dieses Thema nicht, dass sie keine Finanzen haben für dein Coaching-Arbeit. Mhm. Ja. Das hängt nur von deiner Kommunikation ab. Ja? Ja. Also das würde ich noch in dieser Richtung. Oder Johannes wollte ich auch noch in einer Facebook-Gruppe schicken, wo ein Mann arbeitet, damit er mal Männer sieht, wie sie im Online-Bereich arbeiten. Ja. Und der Mann ist eigentlich ein Logopäde und in seiner Gruppe hilft er, also erfolgreichen Eltern, die ihren Entrogenprobleme haben. Und er selbst war so ein Vater. Da kann ich mal was anderes sagen. Also hast du ja scheinbar noch nicht geschickt, aber ich habe gesehen, so richtig gesund seid ihr noch nicht. Und ihr macht das trotzdem. Das ist klasse. Ihr sitzt da und kümmert euch um uns. Finde ich super. Danke. Wir haben schon Pause genommen. Also ich bin am Donnerstag abgesagt letzte Woche und ich habe die ganze Zeit sehr viel geschlafen. Danke Johannes. Also wenn ich höchstens rüsten würde und meine Stimme nicht da wäre, dann würde ich sagen, okay, jetzt reicht es für heute Leute. Okay. Okay Karin, das heißt, du darfst die Zählgruppe so ausrufen, dass dahinter auch eine finanzielle Kraft ist. Weil wenn diese Menschen diese finanzielle Kraft haben, dann ist dieses Thema im Vornherein, dass du die Menschen ansiehst, die am Ende sind weg. Das wird aber noch eine andere Sache sein, weil es gibt so viele Eltern, die vieles haben und trotzdem nicht investieren. Also das musst du schon lösen bei diesen. Das heißt, das Geld ist mindestens dein Mal auf dem Konto. Okay. Was sagt dazu? Meine Positionierung etwas deutlicher, genauer auch auf Menschen ausrichten, die finanziell unabhängig oder erfolgreich, beruflich erfolgreich sind. Ja. Okay. Und das ist auch dann in deiner Gruppenname ganz wichtig oder im Bio, in Instagram, beruflich erfolgreiche Eltern mit einem Kind mit Behinderung. Ja. Ist die, wenn ich eine Positionierung nehme, die sich grundsätzlich an pflegende Angehörige richtig betrachten, das sind ja dann nicht nur die mit den behinderten Kindern, sondern ja auch ja, Leute wie ich, die ihre Eltern pflegen. Ja. Ist das dann zu weit gegriffen? Weil das heißt ja immer, die Positionierung muss spitzt sein. Genau. Also du darfst eine Wahl treffen. Du darfst auch die Positionierung nehmen, dass du jungen Menschen hielst, die pflegende äh also die, deren Eltern gepflegt werden sollen. Kannst du auch nehmen, aber ich würde nicht beides nehmen. Das ist auch so. Wenn wir online gehen, nehmen wir eine Ziergruppe für 100 Tage und wenn wir gewonnen haben, danach können wir die zweite Ziergruppe nehmen, was verwandt ist. Das wird zu viel leer. Weil du darüber nachdenken sollst, dass auf, in einem Hook muss die Ziergruppe aufgerufen werden. Was auf einem Reel steht oder in den Elten zwei Zeilen. Und wenn du schon zwei Gruppen ansprechen willst, ja, das ist kein Platz dafür. Ja. Aber du könnt dieses Moment, also du, ihr könnt euch vorstellen, mit der Berufe können wir von einem Apfelbaum alle Äpfel pfügen. Ja? Aber am Anfang pfügen wir nur die Äpfel, die für uns am leichtesten erreichbar sind. Das würde keine Leiter brauchen. Wir können auch nur einen abpressen. Und nicht zwei. Auf einmal. Okay. Das heißt und ächster, ich werde noch nach, Karin. Möchtest du mehr Frauen helfen, die ihre Eltern prägen und fast draufgehen? Mhm. Oder? Oder? Oder möchtest du Eltern beraten und gut aufnehmen? Ja, gut. Da gehe ich noch mal in mich. Aber nur macht das so, dass du wirklich ein gut verdienender denkst, erfolgreicher Menschen und zum Beispiel ein guter Verbraucher. Ja, das ist so. Das ist so. Ja, das ist so. Zum Beispiel, ich sage noch ein Beispiel, wir beginnen nicht mit Anfänger, die Berinfunk zu machen. Also die wirklich richtig Anfänger sind. Weil die Anfänger hören 90% in dem ersten halben Jahr, hören sie auf mit der Selbstständigkeit. Und ich will das nicht haben. Ich möchte Menschen haben, die schon ein bisschen weiter sind. Deshalb nehmen wir nicht richtige Anfänger. Mhm. Ja, sondern die schon mit Selbstständigkeit was zu tun hatten. Die schon etwas aufgebaut haben, weil diese Menschen für mich stabiler sind. Dann bin ich ein Alien bei euch. Nein, du bist nicht ein Alien. Du hast schon eine Gruppe gehabt. Verstehst du? Ja, okay. Du hast schon bewiesen, dass du etwas willst. Ja. Ja? Mhm. Weil wenn wir Anfängerzielegruppe nehmen, die müssen sich zuerst mal beweisen, dass sie dranbleiben, ein halbes Jahr später auch. Weil sonst müssen wir immer wieder neu anfangen. Und das ist schrecklich für einen Putsch. Ja? Okay. Also jetzt nicht zu erdenken, sondern nur darüber denken, über welche Pflegefälle möchte ich am liebsten reden. Möchte ich über Pflege mit Eltern oder Pflege mit Kindern? Das hängt nur davon ab, womit dein Herz voll ist. Was du mir liebst. Ja? Ja. Weil wenn du davon nicht mehr sprechen kannst, dann ist das nicht eins. Ja? Ja. Als Gehör von Karin? Ja. Ja, also es wird halt immer wieder klar, dass ich ganz ich bräuchte in Johannes mit der Klarheit. Aber ich glaube, ich gehe einfach in diese in diese Suche immer wieder rein, weil ich halt bis jetzt immer die Leute angezogen habe. Die dann letztendlich kein Geld haben. Die sich mit mir gerne unterhalten. Die gern mir alles erzählen. Aber halt keine weitere Begleitung möchten, weil sie eben das finanziell nicht stemmen wollen oder können. Okay. Und das ist das, warum ich dir gesagt habe, dass du jetzt, sorry, aber nicht die Klarheit von Johannes brauchst. Du hast schon dein Thema Karin. Bei dir ist das Problem, dass du bis jetzt Menschen erlebt hast, die dafür nicht zusammen wollten. Also nicht das Thema ist das Problem, sondern die finanzielle Wertschätzung. Ja. Und die ändern wir, indem wir diese Zielgruppe spezifischer machen. Und wir sagen, wir helfen einer Zielgruppe von der pflegenden Eltern, die erfolgreich sind. Also zum Beispiel, mein Bruder hat 3-4 Wohnungen schon, weil er einfach darüber nachdenkt, was mit den Kindern passiert, wenn sie nicht da sind. Ja. Und solche Menschen brauchst du. Die jetzt schon bewiesen haben, dass sie jetzt nicht nur irgendwie am Existenz sind, sondern er hat darüber Gedanken gemacht, dass er nicht mehr da ist. Was ist mit seinen 2 Kindern, die eine Behinderung haben. Und da sind schon Wohnungen, die dann eine finanzielle Sicherheit in Kindern geben können. Solche Menschen brauchst du. Dann haben da bestimmt auch schon ein Behindertentestermens gemacht. Das weiß ich nicht. Ja, in Deutschland braucht noch so was. In behinderten Kindern alles weggenommen. Aber okay. Ja. Ja, danke. Hilf mir bestimmt weiter. Also dann gehe ich mehr in diese Richtung. Und ja, dann kann ich das in Spitz. Ja, und was ich noch spüre bei euch. Nur, weil wir bis jetzt Menschen angezogen haben, die kein Geld hatten, mit unserer Kommunikation und mit unserer Entscheidung können wir das verändern. Also das legt uns nicht fest. Diese Erfahrung, sondern wir sagen, okay, und jetzt möchten wir Menschen haben, die das auch gerne finanziell wertschätzen. Ja. Und da bitte ich dich, und da möchte ich dich jetzt gar den herausfordern. Ich möchte nicht über das Thema mehr nach, sondern mach das Spitz, indem du sagst, ich möchte, beruf ich hervorgreichen Eltern helfen, die nicht draufgehen sollen, dass sie quasi ein Kind mit Behinderung haben, wie sie ihr Leben viel besser gestalten können, wie bis jetzt. Ja? Mhm, ja. Okay. Also geh jetzt nicht, ich muss wieder in die Suche gehen, und ich habe noch keine Klarheit, ich muss wieder in die Lüge. Ja. Ich mach doch noch ein klares Stück. Nein. Ich lass mich doch mal ausreden. Ich kenne so viele ausreden. Ich glaubst du gar nicht. Und da will ich dich jetzt gar nicht reinlassen, Karin. Ja. Ja? Ja? Also, kauf das von mir jetzt ab, dass du dein Thema gefunden hast, und du machst das nur Spitzer. Ich kauf dir alles ab, Sylvia. So kalt was. Wenn du jetzt eine neue Werbung machst für Facebook-Gruppe, dann holen wir einfach nur diese Leute rein, und nicht andere. Okay, ja klar. Das können wir sowas von Klarst, teuer antworten. Das können wir sowas von Klarst teuer antworten. Das ist das, was ich faszinierend finde. Am Anfang war das Wort, und durch das Wort ist alles geworden. Da wird über Jesus geredet. Aber genauso ist diese Macht bei uns. Unsere Worte ziehen die Menschen an, und durch unsere Worte entsteht alles. Durch unsere Worte kommen die Wunschkunden zu uns. Und diese Verantwortung haben wir voll abgegeben, Christen. Aber wenn wir unsere Worte richtig wählen, dadurch nicht die Mangelmenschen anziehen, sondern die Menschen, die schon bewiesen haben, dass sie in die Eigenverantwortung gegangen sind, mit denen ist es leicht. Und in jeder Zielgruppe gibt es solche Menschen. Ja, sicherlich. Dann sage ich, was ist dein Job? Du hast schon eine Facebook-Gruppe, das heißt, du machst noch einmal den Gruppennamen, darauf ausrichten, dann was auf deinem Büro, dann auf deinem Büro, dann auf deinem Bild, und du schreibst noch eine Werbung dazu, weil du all diese Sachen schon genannt hast. Aber nur auf diese spezifische Zielgruppe. Und das möchte ich nächste Woche schon am Dienstag haben. Oh, jetzt bin ich doch bei euch der nächste, oder? Sehr schön. Am Wochenende und davor. Und währenddessen darfst du machen. Ich lasse dich jetzt nicht aus der Runde raus. Ich habe also Gruppenname darauf ausrichten in der Gruppe entsprechend das Bild. Und was war das Dritte? Noch eine Gruppenbeschreibung? Eine Werbung, Schreib eine Werbung. Du hast das bei der Christina, oder wie sie heißt, alles gelernt. Also, du weißt, wie das geht. Nur bitte dringt jetzt diese drei. Also du musst in der Gruppe noch nichts umstellen, nur mir alles zuschicken. Okay. Und wenn du Fragen hast, reden wir beim nächsten Mal darüber. Bis Dienstag. Sehr gut. Eine Woche. Okay. Ich nehme dir raus für die Runde an. Ich werde mein bestes Tun. Yes, ma'am. Danke. Ich bin dankbar, weil jetzt eigentlich rauskam, du hast nie ein Themenproblem gehabt. Ja, ich habe das. Wir sind, dass wir draufgekommen sind. Sehr gut. Danke. Dann, Johannes, Peter, habt ihr dazu noch etwas zu fragen? Ja, sag. Ich versenke meine Hand. Ich hatte noch eine Frage zu meiner Positionierung, zur Vorgehensweise. Ich habe das. Ich habe das. Ich habe das. Ich habe das. Vorgehensweise. Kann ich sehr schnell zusammenfassen? Ich wollte jetzt Anna in der Reihenfolge machen, und Anna, dich? Ja, sehr gerne. Ich grült und zeige. Gut. Peter. Es passt wahrscheinlich jetzt gerade nicht rein. Es ging es nur im dem Thema, was du mit Karin besprochen hast. Weil Reinhier gestern zu mir gesagt hat, Samen, wer den richtigen Samen ernt, wird auch die richtige Ernte bekommen. Aber ich denke, dass ich scheinbar nicht den richtigen Samen gesehen habe, beziehungsweise nicht den richtigen Gedanken zum Samen gehabt habe, weil die Kunden nicht kommen. Okay. Das müssen wir extra besprechen. Also nicht jetzt, ich habe gedacht, das ist dazu, was ich mit Karin gemacht habe. Dann kommst du nach Johannes. Okay. Anna. Also ich habe die Sätze von damals nicht finden können, weil ich sie in dem damaligen Call im Chat geschrieben habe. Ich habe sie jetzt aber nochmal neu so in etwa zusammengeschrieben. Also ich helfe Menschen, die Mut brauchen, eine Entscheidung zu treffen, um diese dann von Herzen zu genießen und in Freiheit damit zu leben. Und dann muss man Mut machen. Mut und Entscheidungen, das ist der Weg. Anna. Ja. Das gehört nicht zu Positionierungssatz dazu. Das ist in deinen Berufen drinnen, dass das durch dich entsteht. Okay. Wie ist das dann besser? Aber du kannst nicht, also wenn Menschen Mut brauchen, Entscheidungen zu treffen, heißt das, dass sie noch nicht kaufen. Also warte ich mal alle durchlesen. Ich helfe Menschen in Beziehungen, die eine Krise oder Stress haben, um sich gegenseitig zu genießen. Also das könnte schon ein Positionierungssatz sein. Also die dritte Entscheidung finden wollen, nicht. Vierte auch nicht. Die Schwierigkeit haben ihre Vergangenheit, das Tal von sich anzunehmen. Das ist dein Coaching-Thema. Also das gehört in dein Coaching rein. Anna. Das ist kein Problem. Also kein bewusstes Problem. Und also davon ist nur die zweite und die letzte, was Richtung Positionierung geht. Darüber reden wir jetzt. Mach das bitte weg. Das heißt, wenn, du kannst eine solche Entscheidung treffen, dann würde so vorstellen, wir brauchen Menschen, die gerne Entscheidungen treffen oder die schnell eine Entscheidung treffen. Und Entscheidungen treffen Menschen, die in einer Krise sind. Wenn du jetzt Menschen begleiten möchtest, damit sie eine Entscheidung treffen können, dann werden sie nicht zu Kunden. Okay, das war im Prinzip so gemeint. Die haben ein Problem, das kommt weg und so weiter. Ja, aber das Problem ist es. Zum Beispiel, das Problem ist, Immobilien Entscheidungen zu treffen. Ja. Mhm. Das ist was ganz, ganz anderes. Und dann bist du wie eine Immobilien-Begleiterin. Ja. Und durch dich lernen die Menschen dann für das richtige Haus zu entscheiden und so weiter und so fort. Dazu braucht es auch Fachwissen. Aber das ist ja nicht so gemeint, sondern welcher Lebensmittelpunkt ist dann entscheidend? Also, welche Familie ist näher dran? Nee, dann ist das aber Beziehungstechnisch. Das Problem ist Beziehung. Und nicht Zeitung. Aha. Ist das, dass sie Fernbeziehung leben? Ja. Und wie kann sie als Familie zusammenkommen? Das ist ein Problem in der Beziehung. Okay. Und wie sage ich das dann? Was? Also, die brauchen ja den Mut, in der Beziehung sich zu entscheiden, welches, also einer muss ja was aufgeben, zum Beispiel, oder die geben beide nichts auf. Oder, also, davon können wir keinen, also, das ist jetzt nicht ein Positionierungs- Satz, womit du online gehst. Okay. Diesen Satz machst du nur für dieses eine Paar. Okay. Weil Sie spezifisch dieses Problem haben, ja, das ist das Problem. Also, dein Angebot ist, ich kann euch helfen, entweder zusammenziehen zu können, oder getrennt leben bleiben, aber dabei glücklich zu sein. Mhm. Und ich habe nichts gesagt über Mut, ich habe nichts gesagt über Entscheidungen. So ein Problem ist das, ja, dass sie getrennt leben und sie möchten zusammenziehen. Mhm. Und da geht es um Beziehungskotching. Verstehst du? Ja, ja, ich hänge nur bei diesem Satz, weil ich die ganze Zeit überlege, wie soll ich das denn, das heißt, ich kann das auch so gar nicht in dem Verkaufsgespräch kommunizieren, oder? Bloß nicht. Wenn du das jetzt innen kommunizierst, ich werde euch helfen, damit ihr eine Wohnung oder ein Haus aufgibt, da würden Sie sicher nichts kaufen. Nein. Weil keiner etwas aufgeben möchte. Also, die beiden haben wirklich ein Termin gemacht, also gestern für nächste Woche ist der Termin und ich habe nur gesagt, ich werde sehen, wo steht ihr, wo wollt ihr hin und ob ich euch helfen kann und wenn ja, dann wie. Ja, das ist gut, weil das ist ein Verkaufsgespräch nächstes nächste Woche, da heißt so die zwei. Und dann quasi lidesst du mit ihnen, du stellst deine Fragen und dann am Ende mach ich, wenn du das Gefühl hast, du kannst ihnen helfen. Ja, ich habe das Gefühl, ich kann euch helfen. Zuerst werden wir daran arbeiten und jetzt formulierst dein Angebot aus. Wie ihr entweder zusammenziehen könnt. Aber nicht mit dem Gefühl, dass der eine oder der andere ihren sozialen Umfeld aufgeben muss. Weil das ist die Problem. Ja. Oder, dass ihr einen Weg findet, wie ihr zusammenleben könnt. Und ich weiß noch nicht, wie das gehen wird. Also, das musst du nicht wissen. Und da, der Dritter ist, oder wenn ihr jetzt nicht zusammenziehen könnt, wir trotzdem zusammenleben können. So, dass jeder dabei total glücklich ist. Ja. Okay. Weil da ist auch eine Entscheidung für die Ehe noch nicht das, von der Frau, wenn sie denkt, jetzt bin ich in der Mitte von den Kindern. Also mal ehrlich, wir fahren 400 Kilometer zu den Kindern. Ja. Das heißt, die Kinder dürfen schon fahren zu den Eltern. Es scheint also für die Frau, die Kinder wichtiger werden als der Mann. Und das ist nie gut. Ja, so tief waren wir noch gar nicht im Thema. Das waren ja jetzt. Super. Also, verstehe so, wenn Sie nicht für sich selbst eine Entscheidung treffen, sondern jeden entsprechen wollen, das ist das Problem bei denen. Ja? Dann wird es nie etwas. Ja, das ist richtig. Und Sie bleiben so, wie Sie jetzt sind. Und dann in einem Jahr ist ein Kind in Singapur, das andere in Thusa, Oklahoma. Und ich habe alles für die Kinder gemacht und die sind weg. Ja, das kann passieren, tatsächlich. Das ist total witzig. Das habe ich nämlich auch gedacht. Das heißt, du sagst ihnen nicht, ich helfe euch die Wohnung aufzugeben. Ich helfe euch, Entscheidungen zu treffen, wo ihr wohnen möchtet. Das sagst du alles nicht, weil das kein Mensch will. Mhm. Also, die meisten Menschen wollen keine Entscheidung treffen. Das habe ich nicht. Das kannst du nicht verkaufen, weil das ist, die meisten Menschen wollen keine Veränderung. Das kannst du nicht verkaufen. Okay. Wie heißt dann der Satz dazu? Ich helfe euch, eine Lösung zu finden, wie ihr entweder zusammenziehen könnt, wie der glücklich ist. Oder so bleibt, wie das ist und trotzdem besser ist. Also, nicht getrennt. Mhm. Okay. Man kann auch glücklich Fernbeziehung führen. Ja. Da eine Lösung gern finden. Nicht die Fernbeziehung in sich ist das Problem. Und dein Programm wird es sein, dass du ihnen hilft, Entscheidungen zu treffen. Aber das sagst du ihnen nicht, Anna. Okay, okay. Ja, ich üb das vorher vor dem Spiegel. Okay. Und jetzt, möchte ich noch einen Schritt weitergehen. Das war nur das Paar. Ja, richtig. Jetzt möchte ich, wenn du jetzt rausgehst und Beziehungen weiterhelfen möchtest. Was ist das spezifische Problem bei diesen Beziehungen und was ist das, was du lösen möchtest? Also, das ist meist ein akuter Fall, entweder eine Krise oder jetzt ein aktueller Stressfaktor, der irgendwie wieder von außen oder von innen kommt. Und ja, und dann steht so die Frage, woher bin ich noch in der richtigen Beziehung? Will ich da bleiben und das reparieren? Oder will ich raus? Also, das sind so die klassischen Fälle, die ich in den letzten, ja, 20 Jahren schon mal hatte. Okay, das heißt, du bist eine Ehe-Retterin. Das weiß ich gar nicht, weil einige haben dann beschlossen, sich zu trennen und waren sehr, sehr glücklich. Also, das war, das ist alles rausgekommen. Okay, was war immer wieder ein Stressfaktor oder die Krise, wo du dich ist, die Krise oder der Stressfaktor entstanden? Boah, das waren sehr verschiedene Sachen. Es war zum Beispiel, einer hat einen Kinderwunsch, der andere will ihn nicht. Einer will sich beruflich verändern, der andere will da aber nicht mitziehen. Oder es gab Umzüge, also so Wohnortumzüge. Oder es gab natürlich auch Fremdgeh-Geschichten und offene Beziehungen, das ist das und der andere nicht. Also, es gab auch Fälle, ich werde ständig verlassen, also keiner bleibt bei mir lange. Okay, Wander, hast du fünf Sachen sehr vergesagt, das musst du auch schreiben, weil da sind alle Mut-Zielgruppen. Also, es ist eine Zielgruppe, wenn es offene Beziehungen gibt. Es ist eine andere Zielgruppe, wenn wegen Kinderwunsch die Ehe auseinandergehen sollte. Es ist eine andere Zielgruppe, wenn berufliche Veränderung Ort wechseln ist, da sind unterschiedliche Problempunkte und wenn du nur eines auswärts ist, genug. Worüber möchtest du am meisten wählen? Über welche Probleme? Boah. Also grundsätzlich, das muss ich jetzt sofort wissen? Spontanversuche ein. Ich muss nicht sagen, ich will nicht mit deinem Kopf reden, sondern mit deinem Herz. Also grundsätzlich will ich nicht mit beiden gleichzeitig arbeiten, sondern nur mit einem jeweils. So viel weiß ich. Ich habe schon mal mit Paaren gearbeitet, das war sehr anstrengend. Bist du so mit Frauen oder mit Männern? Beide sind super. Eine Entscheidung ist nötig. Oh. Ja. Also es waren öfter Frauen da als Männer, aber ich weiß es nicht. Was hängt denn davon ab? Alles. Weil die Männer kann so viel an, also die Männer musst du ganz anders ansprechen, wenn es um Trennung geht, wenn es um Beziehung geht. Oder das ist noch eine Sache, wenn wir Werbung schalten würden, also ich denke immer schon Richtung Online, was da als nötig ist. Oder zum Beispiel, wenn wir Werbung schalten bei Facebook, dann schreibe ich ein, wird das an Frauen oder an Männern gezeigt. Schon das. Ja, ich habe. Die Männer ist ganz anders. Die Männer treffen ganz faktisch, analytisch Entscheidungen, die Frauen sind sehr aus Emotionen. Du hast eine ganz andere Sprache. Du kannst nicht mit einem Text für eine Frau einen Mann gewinnen. Okay, das stimmt. Wenn ich jetzt das Beispiel von Karin vorhörne, dass sie die Eltern ansprechen sollte, die sowieso schon erfolgreich sind, dann ist es die Arbeit mit Männern deutlich leichter. Das ist schon ein Punkt, was wichtig ist. Wenn es für dich leichter ist mit Männern, dann würde ich das nicht mehr bezeiten wollen. Also das war wirklich deutlich einfacher. Ja, okay. Dann nehme das, was für dich einfacher ist. Mach es dir nicht mehr. Okay, und wenn die Männer Beziehungsprobleme haben, dann wegen was? Was ist die Krise? Was ist der Auslöser bei denen? Da war häufig, ich werde nicht als Mann gesehen. Oder ich werde komplett missverstanden. Ja, und dann die gleichen Themen. Also ich finde keine passende Frau. Das ist ein anderes, weil das ist schon ein Single-Thema. Wie muss meine Unterscheidung machen? Begleitest du Single-Männer oder die schon verheiratet sind? Die verheirateten. Okay, also verheiratete Macher, Unternehmer, Selbstständige. Genau. Was ist die Probleme der Frau? Die Frau versteht sie nicht? Ja. Die Frau versteht es nicht. Die Frau versteht auch vielleicht nicht irgendwie gewisse Unternehmensschritte. Die Frau ist auch irgendwann nicht interessant. Oder sie ist im Gegenteil wie soll ich das beschreiben? Mhh. Die dominieren die Männer dann zu Hause. Okay. Das heißt, jetzt machen wir ein Break. Jetzt sind wir bei einer konkreten Zielgruppe. Du schläfst jetzt darüber? Ja. Ob du wirklich Männer haben möchtest. Also wenn du sagst mit ihnen ist das für mich viel leichter. Das ist ein Argument. Das war bisher so. Das ist schon wichtig. Wir müssen etwas kutschen, was für uns leicht ist. Mhh. Ja. Und dann denkst du über über diese Männer nach und du schreibst noch auf, welche Probleme sie noch genannt haben. Diese Männer. Okay, ich gucke das nach. Ich sage nach Problemen. Also zum Beispiel ein Problem für die Männer ist kein Sex oder wenig Sex. Richtig, stimmt. Das kann auch. Ja, genau. Hast du recht? Ja. Das heißt, oder da sind richtige Probleme. Ja, da hatte ich auch zwei oder drei von. Stimmt. Habe ich doch in der Liste auch aufgeschrieben auf die Berufungsliste. Und jetzt vergessen. Okay, hast du recht? Ich schreib das auf. Also ich wollte nur konkrete Probleme nennen. Ja. Oder zum Beispiel soll ich in der Beziehung bleiben oder nicht. Genau. Oder bei Yasmin ist ein Problem zum Beispiel, dass die Frau immer mehr kehrt. Also das ist das, was bei ihrer Zägelgruppe auch richtig gut rausgekommen ist und angekommen ist. Ja. Also Anna, jetzt darfst du da rüber einmal schlafen. Jawoll. Und du darfst reingehen in Freude. Was ist, wenn ich 100 Männern helfe, in der Beziehung bleiben zu können und glücklich zu sein und dass sie wieder sich als Mann fühlen können. Dass sie ihren Platz als Mann einnehmen können. Also darüber nachdenken, was das mit ihr macht. Okay. Super. Gute anderen. Danke. Dann nehme ich jetzt noch vor Johannes, den Beispiel von Yasmin, weil da ist ein Mann, das hat Yasmin zugeschickt. Das ist ein Unternehmer und das ist ein Unternehmer. Was ist mit Kontrollen? Die sehen Sie sich heute. Ja, genau. Wir sind da nochmal reingeworfen. Letztes Mal gesagt, ich soll Ihnen fragen, wie er sich dabei fühlt, wenn er die Kontrolle oder unmächtig ist. Wenn seine Mitarbeiter Sachen übernehmen oder die Verantwortung für was fragen, woher eigentlich die Hauptverantwortliche ist, dann ist das ein Teil. Ich habe so total mitgefühlt mit ihm. Ich war wirklich voll in der Situation drin. Ich habe ihn dann auch irgendwann speziell gefragt, ob das eine Sehnsucht von Sicherheit ist. Ob er Sicherheit braucht. Das sagt ja, sicherlich auch. Aber das war nicht 100% nicht, dass er sagt, das ist die Sehnsucht. Wir kommen da irgendwie an, das kommt man dann dran. Bestimmt nur mal für das Stunde, meine Meinung nach hat das mit ihm richtig sein zu tun. Weil, wer er übern, er stellt ein Team ein, wo die von vornherein nicht richtig sind. Also die Azubis. Ja. Und dann, dass er amok läuft, wegen seiner Haftung, ist total verständlich. Das heißt, es geht nicht nur darum, dass er Kontrollverlust hat oder dass er mit den Mitarbeiter nicht arbeiten kann, sondern er darf lernen, Mitarbeiter einzustellen, die das können, was von ihnen verlangt wird. Da haben sehr viele Christen ein Problem. Sie nehmen Menschen als Mitarbeiter an, bei denen sie das Gefühl haben, das muss sich ihnen noch beibringen. Und das ist schon schlecht. Okay. Wenn ich das Gefühl habe, ich muss jemandem, also zum Beispiel jemand hat sich bei mir als Assistentin gemeldet und die konnte nicht einmal mit Zoom umgehen. Ich habe nicht einmal mit der gesprochen. Also, wenn ich das als Assistentin muss, alles können, alle Technik können. Zum können und wenn er das nicht kann, muss er sich anmehren, also aneignen. Wenn ich jemandem annehme, der technisch nicht besser ist und er nicht mehr kann, dann muss ich beibringen die Sachen, wo ich das nicht einmal gut kann. Ich habe ihm auch uns am Start ganz klar gesagt, also für die eine Azubine, da muss jetzt eine Entscheidung her. Dieses hin und her, das macht uns alle wahnsinnig. Er muss klar sein, was er möchte, will er es behalten oder nicht, aber das muss nächste Woche entschieden werden. Er hatte ja gehofft, weil diese Woche noch Fortbildung und die ist sehr, sehr anspruchsvoll, dass sie selber sagt, es geht nicht. Also sie schafft es. Du musst seine Verantwortung als Chef aufnehmen. Das heißt, ich als Chef, ich als Team-Lieder muss ich sehr schnell Menschen kündigen können. Wenn ich nicht schnell kündigen kann, dann werde ich jeden Tag mindestens 4 Stunden an einem Mitarbeiterin denken, die etwas nicht machen konnte. Ich habe mich da schon seit 3 Wochen gesagt, dass sie kündigen soll. Alle sagen das. Aber er kriegt es nach übers Herz. Und letztes Mal, als ich mit ihren Gesprächen geführt habe, ich habe es dann so eskaliert, da hat sie mich bei ihm richtig rund aufmacht und hat behauptet, es würden alle Mitarbeiter so denken. Ich hatte heute ein Gespräch mit der Azubine noch und es war total harmonisch und selbst sie sagt, dass die andere Azubine immer wieder Sachen vergisst und sie hat schon wieder was. Sie hat schon wieder sämtliche Gugmischte gebaut. Was ich jetzt sagen wollte, hier bei meinem Kochi geht es darum, dass er lernt, die richtigen Menschen anzustellen. Weil ich Menschen nicht führen kann, wenn sie nicht auf dem richtigen Platz sind. Das ist jetzt nicht unchristlich oder unmenschlich, was die meisten Christen denken, sondern wenn jemand die Gaben von Gott für eine Stelle nicht bekommen hat, dann was will ich da? Aschef machen. Wir haben die ja nur eingestellt aus Not heraus, was wir unbedingt brauchen. Das ist eine schlechte Entscheidung. Das kostet monatelang extrem viel Geld. Wenn ich nicht das Gefühl habe, ja, die ist wirklich, dann stelle ich nicht ein. Okay, aber würdest du jetzt sagen, dass dieses Gefühl der Ohnmacht nicht mit Sicherheit zu tun hat, mit dem, dass ich richtig bin? Ich bin richtig und ich muss mit Menschen zusammenarbeiten, die auf dem Platz richtig sind. Weil ich hatte noch das Gefühl, es geht um Vertrauen. Könnte auch sein, ja, aber wenn er hier blind vertraut, dann führt er das Unternehmen an die Wand. Also da geht es jetzt nicht um Vertrauen, sondern um Verantwortung. Okay. Du heißt mir bei den SETTER. Für die Facebook-Gruppe, wenn wir wachsen, brauchen wir auch immer wieder SETTER, die dann die Chat-Kommunikation übernehmen. Und wenn ich sehe, dass jemand nicht nach dem Plan vorangeht, nehme ich nicht an, weil wenn jemand nicht von Anfang an diese Kommunikation führen kann, wird nicht besser sein nachher. Also ich gebe Ihnen im Gespräch nicht einmal in voraus, also ich schmeiße Sie wirklich ins kalte Wasser. Weil wenn Sie das nicht können, ja, von Anfang an, dann werden Sie nicht besser sein. Okay. Und das ist nicht eine Erzigkeit, sondern ich habe darüber nachgedacht, wenn Gott jemandem die Gabe nicht gegeben hat für einen Platz, was will ich da bewirken? Er ist allmächtig, ich nicht. So habe ich noch nie gesehen, das ist voll gut, ja. Ja, und wenn niemandem die Gabe fehlt, dann fehlt halt diese Gabe, dann ist das nicht sein Platz. Ja, ich glaube auch, das ist ein Fehler im Platz, aber das hat sie noch nicht kapiert. Okay, Erzlin. Ja, hat es geholfen? Ja, danke. Es ist volles, wenn man stärken, dass er richtig ist und dass er nur mit den richtigen zusammenarbeiten soll, weil er zweifelt an ihm und an seine Führungsfähigkeiten, aber wenn ich nicht die richtigen Menschen führe, kann ich gar nicht führen. Ja. Also ich würde sagen, 90% davon ab, ob ich die richtigen Menschen auswählen kann. Wenn die richtigen Menschen da sind, die zu führen, ist viel leichter. Und die meisten treffen falsche Entscheidungen aus Not. Okay. Weil sonst keiner da ist, ja, und da muss ich die Arbeit wieder alleine machen, aber eigentlich habe ich mir noch mehr Arbeit gemacht. Julia kann auch über Führung führen. Okay, Erzmin. Okay, ja, super. Danke. Ja, gut. Okay. Dann ich habe noch Johannes und Peter. Nur, dass ihr wisst, die anderen, wenn ihr schon fertig seid und ihm geht. Wenn ihr schon fertig seid, dann könnt ihr in den Chat einfach auf dem Video was ihr mitnimmt. Weil ich mit Johannes noch in Positionierung reingehe. Aber ihm geht hat nur eine kurze Frage. Ich habe eine kurze Antwort eigentlich. Manzt du zu meiner E-Mail? Aha. Ja, mit den Keywords und Hashtags. Würde ich noch gar nichts machen, jetzt? Du würdest bei mir nie Hashtags und Keywords schreiben? Jetzt noch nicht in dieser Phase. Wirklich? Ja, also du könntest Friseur, Friseurin, Friseursalon solche Sachen machen, aber sonst? Okay, weil für das Insta-Upgrade habe ich, da soll ich auch immer die Keywords aktualisieren. Okay. Also, wir nutzen jetzt noch zu sein gar keine Hashtags. Ja, gut, Silvia, und hast du die Begrüßung gesehen mit vielgut Friseur-Community oder Wohlfühlen? Ja, hat mir auch sehr gefahren was die der meisten gefahren hat. Deshalb habe ich gesagt, ich habe kurz Antwort. Anna, schreibst du rein bitte? Ja, ich schaue mal. Dann habe ich noch eine Frage zur Capschen. Wo habe ich da genau beschreibt? Ich habe es immer wieder so post, wo ich mir denke, da würde ich sofort buchen. Und das möchte ich so gern auf mich übertragen. Und mir freut es noch bis gestern nicht so leicht, dass ich das herauskriege. Ja, darüber habe ich Gedanken gemacht, wie ich da euch helfen kann mit dem Capschan. Und ich bin noch nicht draufgekommen, wie ich das machen kann. Also, da sie nicht den Weg beschrei, also da sie nicht Tipps gibt und so weiter, sondern das könnte ich die Post, die mich so ansprechen, kopieren in die Chat-Chipi-Di, reingeben und im Bicken, dass er mir dabei hilft. Ja. Das zu übertragen, das habe ich mir auch schon gedacht. Was kannst du machen? Ja, super. Und auch Frage habe ich noch ob ich jedes Mal an Capschan bin das so? Ein Text ohne CTI ist kein Text. Okay. Was? Danke dir. Okay, Johannes. Was ist deine Frage im Bezug auf? Also du hast schon das Stichwort Positionierung. Das ist, glaube ich, der nächste Schritt bei mir. Ich habe mir über meine Sperren da ein paar Gedanken gemacht. Ich habe mir auch ein paar Gedanken gemacht. Bezüglich Internet und diese 30 Tage Real Challenge die Challenge würde ich gerne mitmachen. Das Technikprogramm würde ich gerne jetzt nicht kaufen, sondern ich habe in meinem Umfeld zwei Quellen aufgetan. In Kombination mit noch was anderem, glaube ich, dass ich da anfangs auf meine Art jetzt auch gerne vorankomme. So, und dann habe ich das schon vorankommen. Und dann war ja die Bedingung für diese Teilnahme, Zielgruppe, Problemen und Wunschkunde. Und das dann jetzt genau der Punkt, wo ich jetzt auch was aufschreiben und liefern muss und will. Gestern hattest du mich gefragt, ob ich das denn schriftlich oder mündlich machen möchte. Und ich möchte das lieber gerne schriftlich machen. Da fühle ich mich leichter, sicherer, einfacher. Und auch, wenn ich erzähle erstmal, was ich verstanden habe, dann kannst du besser sagen, dass du den Wunschkunden hast, hast du dir auch einmal eine Wunschkunde aus zwei Freundinnen gebacken. Das heißt, ich kann wirklich einen backen, was ich jetzt wirklich ganz gern und hab und leicht finde. Und daraus ergibt sich ja dann auch die Zielgruppe. Wo genau ist denn dieser Wunschkunde? Wo würde ich ihn dann verorten? Und das Problem da hab ich ja immer wieder gesagt, ich hab gar kein festes Problem. Eigentlich ist bei mir immer die Sache mit der Engpass Suche. Und das Problem ist eigentlich egal. Ich check das, was da läuft und sehe den Engpass. Sehen die anderen nicht sehen. Und dann könnte es wieder flott werden. Weiß nicht, ob das jetzt schon so spezifisch ist, ich glaub, da muss man dran arbeiten. Du siehst den Engpass und siehst nicht, das ist schon ein Problem. Weil wir ein bewusstes Problem brauchen, Johannes. Bitte, nochmal. Wir brauchen ein bewusstes Problem von der Zielgruppe. Ich bin ja jetzt, ja, zum Beispiel du sagst, ich möchte Ingenieuren helfen, sag ich mal. Weil du auch einer bist. Und wenn du sagst, ich möchte Ingenieuren helfen und dann geht es darum, was für Problem spüren Sie, dass Sie Engpass haben. Ja, das ist klar. Weil deshalb kann ich Ihnen helfen. Aber du musst diesen Engpass beim Namen nennen. So wie ich jetzt bei Anna gefragt habe, was ist der Stress oder die Krise in der Beziehung? Dann hat sie gesagt, wegen Kinderwunsch wollen Sie nicht mehr zusammen sein. Oder wegen Umzug oder beruflich. Also das sind die Probleme und so etwas. Möchte ich, dass du auswirst. Was ist das, wenn du zum Beispiel, ich spinne mal, wenn du Ingenieuren hilfst, könnte sein, dass sie sagen, ich bin total überarbeitet. Ja, ich arbeite zu viel. Und dann hilfst du. Das muss jetzt gelöst werden. Ja. Das muss ich formulieren. Ja. Also so etwas brauche ich. Wenn ich, es sind immer Leute, von denen ich sehe oder spüre, dass sie feststecken. Ja. Ja. Die, ich wiederhole, ich habe das schon verstanden, dass es nicht spezifisch genug ist. Aber das sind die, die mich immer anziehen, die vor diesem Engpass nur ihre ganzen Probleme erzählen können. Was auch immer. Und die Probleme will ich beim Namen genannt haben. Und dann muss ich dann aus, was weiß ich, 6 oder 8 Problemen, die einer da hat, eins auswählen. Also das angucken und das werden wir jetzt lösen. Und jetzt muss ich natürlich wirklich nachdenken, weil ich bin nicht spezialisiert auf irgendwie so ein Problem. Vielleicht doch doch. Ich mach mal Brainstorming. Also was... Wenn es keine eigenen Probleme sind, ist vielleicht ganz... Dann habe ich eine hohe Affinität zu dem, was die anderen da so machen. Also wenn du aus dir ausgehst, Johannes, welche Probleme du konkret gelöst hast, dann wird dir das helfen. Ja, das ist ein sehr guter Ansatz. Okay. Da würde ich mich dann waren machen, dieses Problem zu schreiben, schriftlich euch zuschicken. Ja. Und bleibt das ja immer im Abwägen oder im Abwehren von irgendetwas, was ich doch nicht will, das bekommt, kommt, kommt, ja, geht ja nicht weiter. Oh, ich treibe dich da weiter. Gut, reif. Ich bin nicht dann ganz zufrieden. Also das wäre doch jetzt. Ja, das ist jetzt dein Job. Und du sollst noch darüber nachdenken, wenn ich zum Beispiel aus mir und noch einem Freund jemanden backe, welches Problem habe ich gelöst? Ervorgreich? Bei mir, musst du nicht 100% gelöst haben. Ja, und über welches Problem will ich immer widersprechen? Weil zum Beispiel, ich sage euch immer wieder, wir helfen auch ihr Partnern, aber wenn ich ständig über Ehe reden sollte, das würde mich nachisch machen. Aber ich liebe das Thema. Aber wenn ich darüber nachdenke, jeden Tag darüber sprechen, nein, danke. Also da kommt vielleicht, kommen vielleicht diese Sehnsuchtsätze wieder ins Spiel. Auch mit meinen eigenen Sehnsuchen, mit der Freiheit. Ja, also Freiheit kann eine Wohnsfreien, aber ich möchte wissen, wie schaut Freiheit für diesen Ingenieur aus? Ja, also freiheit kann eine Wohnsfreien, aber ich möchte wissen, wie schaut Freiheit für diesen Ingenieur aus? Ja, frei zu haben, das ist Freiheit. Also, wie heißt Freiheit konkret? Und ich muss mich dann auch auf Männer oder Frauen festlegen? Ja. Das ist ja so, diese ganzen Puzzlestücke, bei den letzten beiden, wo denen du jetzt gerade warst, da waren so viele Sachen dabei, die waren total interessant, dann schreibt das alles auf und fließt der Kasten richtig über, ja? Ja, gar nicht, wie man das jetzt als einsorten Orten soll, aber gut. Männer, Frauen kamen ja auch die leichtesten Äpfel, die ganz unten hängen. Ganz spontan wären das für mich Frauen. Wobei, das ist meine Langzeiterfahrung und weil ich mich, weiß ich nicht, intuitiv oder aus irgendwelchen Gründen von Männern eher eingehalten habe. Ich komme da langsam auch hinter, warum das so ist, aber ich habe das seit einigen Jahren, drehe ich das rum und mache wunderschöne Erfahrungen. So, jetzt. Okay, wenn du sagst, Freiheit und Frauen, wie schaut das für sie aus? Und wo sind sie unfrei? Das muss entweder in Beruf sein oder in der Beziehung, also du darfst wirklich nur eine Sache auswählen. Sollte ich da auch nicht in meiner eigene Falle laufen, das ist ja das Vater-Männerbild, was dann zum Beispiel schlecht sein kann. Ich konstruiere jetzt was. Erzähl mal ein bisschen von mir, aber ich lösse das jetzt mal von mir. Vaterbild schlecht, daraus folgend Männerbild schlecht und die Frauen haben immer Recht. Ich habe letztens mal so was angemerkt, dass die Frauen meistens als Opfer gesehen werden, den muss man helfen und jetzt muss man gucken, was man mit dem Kern macht. Nur was du so nicht gesagt, aber das ist glaube ich so die Thematik. Und da ist es jetzt so, dass ich nicht in die Falle reinlaufen sollte. Es gibt ja bei beiden Geschlechtern Menschen, die reflektieren und wirklich was ändern wollen. Das ist dann der Ansatz und da braucht es ein positives Menschenbild von beiden. Ja. Es ist ganz wichtig, du darfst nicht von schlechten Erfahrungen ausgehen. So wie Karin kein Team eigentlich hatte mit Positionierung, sondern sie hatte nur das Thema, dass das bis jetzt nicht bezahlt war. Haben heute raus überraschende Art und Weise. Also das ist tatsächlich jetzt erstmal der Schritt, dass ich diese jetzt mal fixiere, euch zuschrei- schicke, wie kann ich mir das vorstellen mit dieser 30-Tage real challenge? Das kommt nachher, das machen wir heute nicht. Weil, ja, das machen wir heute jetzt nicht, sondern wir machen zuerst den Positionierung und danach kommen 30 Texte, ja, die 30 und das, was die Imgard gefragt hat, wie ihr den Text schreibt, dafür muss ich mir noch etwas einfallen lassen, wie ich euch das unterrichte. Ja, gut, einverstanden. Ich mach das jetzt erstmal. Danke. Danke auch Johannes. Peter. Ja. Was ist konkret deine Frage? Meine konkrete Frage war das, ob ich nicht die richtige Saat, um es ganz kurz zu machen, die richtige Saat ausgesät habe, damit Kunden zu mir kommen. Online oder offline? Online und offline. Also im Offline-Bereich bist du unter Menschen? Ich, ob ich unter Menschen bin? Ja. Das ist dein Problem. Weiß ich, aber also das heißt, wenn du kein Menschen um dich herum hast, mit denen du redest, dann kann dir das Gefühl nicht hochkommen, ah, ich könnte dem helfen. Ja. Also wenn wir über offline reden, dann würde es darum gehen, dass du aus der Wohnung gehst und dass du schaust, dass du gerne bist. Okay. Damit du unter Menschen kommst. Ja. Ja? Okay. Und im Online-Bereich äh im Online-Bereich müsste ich anschauen, welche Texte du schreibst. Also ich habe jetzt in der letzten Zeit nicht angeschaut, weil du geschrieben hast. Ja. Weil es entweder an den Texten liegen kann, dass die Menschen sich noch nicht melden bei dir? Ja, es melden sie schon, welche aber nicht die, die ich haben will. Welche melden sich? Ja, irgendwelche Frauen aus dem Ausland, die, was was ich wollte, aber nicht auf, sich auf mein Thema beziehen oder beziehungsweise, da werde ich wenig angesprochen darf. Ich habe zwar einen Haufen Kontakt beziehungsweise Klicks irgendwo, aber nicht, wo ich sagen kann, okay, gut, ein paar sind jetzt dabei gewesen, die auf meine Texte reagiert haben, die von hier sind, von Deutschland sind. Aber ja, gut, da kam es aber nicht weiter zum, zum Diskussion oder so, beziehungsweise überhaupt zum Gespräch. Also das heißt, ich muss anstehen deine Texte, ob du schon deine Texte so schreibst, dass die Menschen danach sich melden bei dir. Ja, ich habe jetzt mehrmals versucht, auch immer wieder was einzubeziehen, damit die Leute draufklicken können und ein Kommentat geben können oder ja, nein oder so in die Richtung, das habe ich alles gemacht, weil ich mir gedacht habe und ich habe auch oft an dich gedacht, wenn der Text nicht zu authentisch mir gegen, zu mir war, also dann habe ich den nochmal geändert oder ihn noch genauer gemacht, nach den Beschreibungen, die du für die fünf Themen hergegeben hast, bin ich da nochmal tiefer reingegangen und habe das noch vertieft, verbessert, weil wir, wie manche Dinge mir nicht so gefallen haben, oder oder weil sie zu bezüglich gewesen sind, auf das du, dass sich die Leute angegriffen gefühlt hätten, daraufhin habe ich dann dementsprechend es auch geändert, also wie gesagt, ich habe da sicherlich immer öfters an dich gedacht, wenn ich texte, schreibe, was du immer sagst, was man besser machen kann, nicht, was man nicht tut, sondern was man besser machen kann und habe sich verändert. Das ist wichtig auch für Johannes, diese 30 Tage, da geht es darum, oder die 30 Ries, da geht es darum, dass ihr dann immer wieder, wenn ihr schon etwas veröffentlicht habt, dass ich immer wieder zu 3, 4 Texten Feedback gebe, weil so lernt man dazu. Also ich denke, ich habe richtig geschrieben, ja, ich kriege, also wir haben jetzt jemanden extra einen Coach gebucht, die macht nur meine Texte, kritisieren Feedback, weil ich denke, ich habe alles richtig gemacht, aber wenn noch keine Buchbund kommt, dann habe ich nicht richtig gemacht. Das heißt, Peter, beim nächsten Mal, wenn wir uns treffen, also die nächsten Wochen, du sollst konkret einen Link mir schicken, ich gehe hier rein im Call und dann sage ich, was du geschrieben hast, was du besser machen kannst. Da machen wir das konkret, da müssen wir nicht raten, woran das liegt. Okay, ja, gut. Und ich gehe auf das raus. Auf jeden Fall, also unter Menschen gehen tut eh so gut, also sozial, das tut uns gut, allen, weil wenn der Feind uns isoliert und wir nicht unter Menschen sind, das ist nicht gut. Ja, ich bin schon unter Menschen, aber wie gesagt, nicht so oft. Vor allem, wenn ich dann im Bus fahre und dann so Jugendliche sehe, die sich benehmen, wie Schweine. Nein, nein, nein, nein, darüber reden wir ja nicht. In diese Richtung gehen wir nicht. Was ich noch sagen wollte, Peter, also ich möchte gerne, also ich werde nur Text bei Feedbacken, wo ihr die Hooks nehmt, ja, von diesen 30 Beispielen, die wir gegeben haben, also nicht irgendwelche Sachen zu schreiben, einfach nur aus dem Nix, sondern für mich ist das total wichtig, dass wir schon den Hook richtig machen. Weil der Hook gibt dann die Struktur im Text weiter an, worüber muss ich schreiben. Ja? Ich habe es, ich habe es, ich habe es immer auf diese fünf Themen bezogen. Ja, weil die Hooks musst du schon von uns nehmen, weil da steht die Mitgliederbereich. Ja, klar. Weil die Hooks dafür dafür dazu beitragen, dass die Menschen den Text lesen. Wenn mein Hook nicht gut ist, dann werden die Menschen den Text nicht lesen. Hm, ja, okay. Ja? Ich werde so alle Hooks vorkommen oder können manche das... Also ich möchte, dass alle Hooks, wenn es geht vorkommen, weil dadurch lernst du eine Menge. Okay. Und danach kannst du eh, ohne uns das immer wieder wiederholen, weil bei den 30 Sachen geht es darum, vier Themen rauszuholen, worauf die Menschen reagieren. Und dann machen wir immer wieder nur das gleiche, nur halt den anderen Farbe. Also wir müssen rausfinden, auf welche Themen meine Leute anspringen. Mhm, okay. Und dafür ist am Anfang diese 30 Hooks, ja, damit wir rausfinden können, wofür interessieren sich die Menschen, weil ich hab zum Beispiel Lieblingsdämme, also ich hab zum Beispiel auch über Themen geschrieben, wie man ein Cudging-Programm macht und kein... also Zahnwaren unterirdisch. Ja? Warum sollte ich über Themen reden, die sie nicht lesen? Ja, okay. Und wenn ich über Geld spreche, also die Zahn sind überirdisch, dann muss ich halt darüber schreiben, was in ihrem Herzen ist, was ihre Fragen ist, sind, ja? Ja, okay. Nicht, weil ich immer darüber sprechen will, aber das hab ich rausgefunden, also das zieht immer. Und so findet jeder aus seiner Zeit immer wieder, und so findet jeder aus seiner Zielgruppe vier Themen raus, worauf die Menschen reagieren. Und deshalb ist Marketing dann leicht, weil wir dann nur noch darüber reden, was sie wollen und dann holen wir jedes Mal etwas ab. Okay. Dann schauen wir das nochmal an. Gut. Also bitte, die Hooks nehmen Peter ab jetzt, die da sind, dem Dokument. Okay. Okay. Gut. Danke. Dann sag noch eine Sache, was du mitnimmst. Ich nehme mit, dass sie allein mit der Kommunikation und der Entscheidung verändern kann, dass sie Leute Kunden an sich die Geld haben. Genau. Und ich hab im Tune meinen Arbeiter wieder noch feiner, dass die, die wirklich die Probleme haben und die es auch lösen wollen, die nicht nur jammern wollen. Genau. Richtig gut im Tune. Danke. Danke schön. Jetzt haben auch einige schon im Mitting Chat sich verabschiedelt, so ein gutes geschrieben. Habe ich gelesen, ja. Ich nehme mit, was mir im Herzen heute sehr hängen geblieben ist. Es ist eins und zwar, ich hab heute so richtig verstanden, wie super unser Gruppencoaching ist. Was meinst du konkret jetzt, Peter? Weil durch dieses Coaching was von jedem was erfährt und so vieles mitnehmen kann. So schön. Das ist mir heute so richtig im Herzen aufgegangen. Schön. Danke. Danke auch. Johannes. Ich habe schon geschrieben, dass mir meine Klarheit, was meinen Job anbetrifft, endlich mal da ist. Also mit mir schreibt man hier mal diese Klarheit zu. Ich hab sie bei mir nicht. Höchstens bei anderen finde ich da was, aber bei mir. Und den Peter kann ich da wirklich stärken. Die Gruppencoaching-Situation ist klasse. Manchmal überfordert mich, die mich allerdings, weil die einzelnen liefern, ich mach's mal ein Bild, diese Puzzlestücke und die passen natürlich in ein großes Bild, was ihr uns beibringen wollt, rein und wir sehen, aber ich sehe dann gar noch nicht, wo gehört das hin? Das ist alles total interessant und schlüssig und ich hab das zur Seite schieben und dann hab ich immer morgen vergessen und so läuft das dann. Aber es wiederholt sich ja sehr viel. Hier habt ihr gerade auch mal angefangen, euer Büchlein hier zu lesen. Da steht ja sehr viel systematisch drin. Und das habt ihr schon vor langer Zeit geschrieben. Ist ja eigentlich immer noch dasselbe. Also ich meine nicht im despektierlicher Weise bemerkt dasselbe, sondern es ist immer das. Und das dann häufiger hört, dann kommen auch die Puzzlestücke an die richtige Stelle und auf dem Weg muss man ein paar eigene Hürden überwinden. Und das ist eben die Schwierigkeit immer. Also passt schon. Herzlichen Dank, dass ihr halb krank euch dahin setzt. Und ich wünsche euch jetzt das nächste Wochenende ist das. Jetzt. Autobäuren. Ich wünsche euch ein sehr schönes Wochenende. Ich habe mir schon angepasst mit Termin. Das nächste Mal ist Montag, Dienstag, und mitwachkommende Woche. Bis dahin. Erst mal gute Zeit. Bis dann. Tschüss. Tschüss. Tschüss.