Was hat sich Gutes getan seit gestern? Nur eine kurze Sache, Elisabeth? Ich hatte drei mir vorgenommen, aber kurze Sache. Ich habe ein sechs-wöchiges, was ich aber bezogen hatte. Coaching heute beendet und ich habe gefragt, haben wir unser Ziel erreicht? Und dann hat sie gesagt, ja, das war schon sehr schön. Einmal, dass ich den Mut gehabt habe zu fragen, hast du wirklich dein Ziel erreicht? Und dann hat sie geantwortet, die würde sagen, ich sage, lass mir das Würde mal weg, sagt ja. Und dann sagt sie, ja, und das ist schon sehr schön. Voll cool, richtig, richtig gut Elisabeth. Das war gut. Ich habe noch zwei andere Erkenntnisse, aber wenn du sagst, kurz, dann mach aber kurz. Jetzt machen wir kurz. Danke. Er macht weiter, was hat sich Gutes getan seit gestern? Johannes habe ich, Veronica habe ich gestern nicht gesehen, also in unserem Urlaub. Was hat sich Gutes getan? Hi Johannes. Ich habe es dann einmal geschafft, mich auf eine Zielgruppe festzulegen. Und ein paar Hux und Sätze zusammenzuschreiben. Ansonsten habe ich mir in zwei Wochen auch gut gehen lassen. Ja, das gefällt mir. Es sollte unsere Urlaub aufpassen. Sehr lebendig, den Druck rausgenommen. Sehr, sehr gut, wichtig, sehr gut. Mein Schatz, er geht nach oben. Dann, wer macht weiter? Danke Johannes. Dann mache ich weiter. Also bei mir hat es Gutes getan, dass ich in den letzten Wochen einfach die Serien geschafft habe. Das ist für mich dann schon immer wieder. Manchmal ging es ganz leicht und manchmal ging es ein bisschen verschwerlich so. Man hat so seine Erfahrungen gemacht mit Instagram. Genau, aber das hat sich so Gutes getan. Sehr gut. Ich hatte dann auch noch offline Gespräche mit einer Freundin. Da bin ich jetzt auch schon immer wieder dran, seit Längerem. Da hat sie es noch mal auch von sich aus gefragt wegen Coaching. Da werde ich dann jetzt noch ein Verkaufsgespräch haben. Aber dass ich sie so heiß gemacht habe, dass sie noch mal gefragt hat, das fand ich gut. Das ist richtig gut. Dass ich nicht fragen musste oder so, dass sie selber gefragt hat. Genau, das fand ich gut. Richtig, richtig gut. Sehr, sehr gut. Danke dir. Wer macht weiter? Kameran. Ja, was hat sich? Ich mache einfach weiter. Wenn sich sonst keiner meldet. Ja, wie gesagt, ich habe jetzt die eine Familie, die mir etwas gegeben hat, um sie mit Coaching, also beziehungsweise mit Finanzen zu akquirieren, unterstütze. Das ist ein sehr spannendes Projekt. Ich nehme mal anders noch ganz andere Dimensionen an. Also das bleibt nicht bei dem einen. Kannst du mir beim nächsten Mal beschreiben, eine E-Mail schreiben, Karin, welche Baustellen tun sich da auf, bitte? Ja. Und ja, das fordert mich heraus, aber sehr viel Herausforderung. Wo ich auch mal, das ist jetzt einfach mal was. Also ihr kennt ja meine Vision. Ich lebe in einer inklusiven Tiny-Haushildung mit Tagungstädte und da denke ich, in die Richtung denke ich schon weiter. Es könnte ein Türöffner dazu sein. Und ja, ansonsten, ich habe die Zeit ohne euch auch genutzt, um ein paar Reels auf Chatchivity zu erstellen. Ich bin aber noch nicht so rausgegangen damit, weil ich wirklich mit all diesen anderen Sachen jetzt gut beschäftigt war. Aber okay, ich werde mir sicher mit Chatchivity und es ist wunderbar, es hilft einem bei so vielen Dingen. Sehr, sehr schön. Danke dir, Karin. Du strahlst auch so richtig. Danke. Veronica. Ja, also ich habe mein Gutschinkprogramm so ein bisschen zusammengestellt. Ich habe euch auch geschickt. Und das ist auf Insta auch so leichter läuft. Genau, da sind wir bei Sarah auch gut untergebracht. Ein Moment, weil mein Mann mich fragt, ich kann wahrscheinlich nicht durch zwei Sachen. Ich wollte Breakout eröffnen und das ist nicht geklappt. Also ein Moment, sorry, Veronica, ich bin wieder bei dir. Also bei Sarah hat es gut geklappt? Ja. Was wolltest du noch? Und dann wollte ich noch sagen, gestern war ich so ein bisschen down und dann habe ich über die Sarah und die Gruppe was reingestellt, was so für Businessfrauen auf Instagram ist und so Bibelfierse, die richtig ermutigen waren. Und das hat mich so gepusht, dass ich dann zwar sagen gleich erstellt habe. Oh, so. Ich war eigentlich müde, ich war im Bett und habe heute so einen Tag Decke über den Kopf geschlafen und dann hat es mich so ermutigt. Genau, also da ist es immer zur richtigen Zeit der Hilfe da so. Wohl schön. Das ist gut. Danke dir, Peter. Danke auch. Ich hatte am Wochenende mit einer Bekannten ein Gespräch gehabt, weil sie mit ihrer Arbeit bei der Diakonie unzufrieden ist und habe sie da ein bisschen ermutigt und heute habe ich jetzt gerade vor einer Stunde erfahren, damit sie einen neuen Job hat und auch ein besser bezahlter. Wow, richtig gut. Gut gemacht. Sehr schön, Peter. Danke. Anna. Ich bin einfach mal nicht ins Büro gegangen heute. Weiter. Und morgen gehe ich auch nicht und übermorgen auch nicht. Hast du Urlaub? Nee, ich habe mich einfach heute morgen krank gemeldet und habe gedacht, jetzt gucken wir mal, was passiert. Ob überhaupt was passiert. Mein Mann fand es sehr gefährlich, mich in meinem Zustand rauszulassen. Und jetzt will ich lieber nicht mehr hier beschreiben und dann habe ich gesagt, gut, dann bleibt mir nichts anderes übrig. Dann bleibe ich eben zu Hause. Da meinte er, ob ich mich krank schreiben lassen wollte. Da habe ich gesagt, nein, bin ja nicht krank. Also, ich bin gucken mal, was jetzt passiert. Keine Ahnung. Okay. Ich habe heute habe ich einfach ganz viel was gehört. Ich war spazieren. Ich habe auf dem Sucher gelegen. Ich habe eigentlich gar nichts gemacht. Sehr schön. Das weiß ich nicht, aber ich habe einfach gar nichts gemacht. Doch, das ist gut. Ich habe gedacht, jedes Mal hole ich mir ein Buch und will wieder aufstehen und ich kann nicht mehr. Ich kann gerade nichts mehr aufnehmen. Also. Okay. Richtig gut, dass du nichts gemacht hast. Und dann habe ich noch eine Frage, was du noch später beantworten darfst, mit dem Loslassen von gestern, wo du überredet haben. Ich möchte wissen, wo du stehst. Ja. Sehr gut. Dann, ihr Lieben, wir möchten euch zwei Neuigkeiten ankündigen. Und zwar, eine Neuigkeit ist, dass ich denke, dass ihr eine richtig coole, coole Idee gefunden haben, wie wir diese 30 Tage, 30 Tage Riels, so aufbereiten können, dass ihr die vier Postarten lernen könnt, mit vier Vorlagen, je mit vier Vorlagen. Und zwar so mit der Ausrichtung, dass circa drei Monate später dein Content in drei Stunden fertig ist für einen Monat. Das heißt, wir haben jetzt, wir erschaffen jetzt gerade ein Kalender, wo du Tag eins, eine Aufgabe hast, Tag zwei, eine Aufgabe hast, Tag drei. Also einfach eine ganz klare Struktur, weißt du, wann, wie machen sollst. Und mit Erklärungen, mit Anleitungen. Natürlich musst du das nicht innerhalb von 31 Tagen schaffen. Ja. Aber ich bin sehr, sehr happy, dass wir diese Idee gefunden haben, dass wir ein Kalender geschaffen haben, wo du durchduch, einfach so lernst, zu kommunizieren, dass du weißt, welche Informationen brauchen meine Kunden, damit sie mich buchen wollen, damit sie in sich selbst investieren wollen, damit sie verstehen, was ich zu geben habe, damit sie den Wert von mir erkennen, oder von meinem Programm erkennen. Und also ich arbeite schon seit einem halben Jahr daran, wie wir das machen. Und jetzt bin ich richtig, richtig, richtig, richtig glücklich mit diesem Kalenderformat, also wirklich sehr, sehr glücklich. Und ich werde diese Woche noch dazu ein Video machen in der Facebook-Gruppe, einfach damit ihr den Sinn erkennt. Weil es wirklich darum geht, dass du weißt, wie du dazu kommst, dass du nicht viel Zeit verbringst mit Content, mit Trail, mit all diesen Sachen. Ja? Aber am Anfang, solange du reinkommst und all diese Texte machst, das wird Zeit kosten, nur, dass ihr wisst. Aber das Ziel ist es, dass in Erhakt von drei Stunden dann dein Content fertig sein kann für einen ganzen Monat. Ja? Und also das ist die eine Veränderung, dass wir endlich eine Lösung gefunden haben dafür. Weil ihr wisst, wir investieren schon seit sieben Jahren in dieses Wissen, wie man Texte schreibt, wie man Copywriting macht, wie man Rühens macht, wie man Workshops macht und all diese Sachen. Und die große Herausforderung war, wie wir da so strukturiert euch übergeben können, dass das Schritt für Schritt machbar ist und dass es nicht überfordern ist. Ja? Und dass das wirklich einen Sinn macht. Und jetzt bin ich wirklich sehr, sehr happy. Also wir arbeiten daran im Hintergrund und dann ab nächster Woche wird es losgehen. Am Freitag geht es los. Wenn du dabei sein kannst, ist schön. Wenn nicht, wird aufgenommen, kommt in den Mitgliederbereich danach. Ja, also du musst dich keinen Stress machen. Aber ich denke, wenn du diese vier Formate kennenlernst, diese vier Postarten und dadurch wie so sehr viel mit deinem Thema dich auseinandersetzen, du wirst wissen auch für die Offlinegespräche, was müssen die Menschen hören oder welche Fragen muss ich stellen, damit sie drauf kommen, dass sie ihr Problem lösen wollen und das mit mir. Ja? Gut. Das ist die eine Veränderung, ja, Elisabeth? Darf ich dazu noch etwas sagen? Das finde ich heute jetzt sehr gut, dass mit dem Offline und, denn ich habe folgende Erkenntnis bekommen, dass ich immer Wunschgründeninterview fragen, einfach in einem Zusammenziehe mit dem Verkaufsgespräch. Und ich glaube, dass es fatal ist. Ich muss das trennen, weil ich dadurch, wenn ich sage, wir treffen uns zu einem anderen neuen Termin, die Neugierde wecke und vor allen Dingen, wenn es eine Freundin oder Kollegin ist im Offlinebereich, da habe ich meine Probleme mit zu sagen, stopp, wir machen einen neuen Termin. Okay, also Wunschkundeninterview ist dafür gut, dass du die Sprache der Menschen für Marketing rausfindest und dass du Informationen bekommst, welche Fragestellungen die Menschen haben, weil wenn sie Fragen haben, wenn sie etwas nicht lösen können, das ist eigentlich ein Produkt von deiner Seite. Also Wunschkundeninterview ist wie eine Recherche für dein Marketing und für dein Produkt, für dein Kutschengrogramm. Verkaufsleitfaden ist keine Recherche in dem Sinne. Da geht es darum, dass die Menschen schon wissen, dass sie ein Problem haben und dass sie schon wissen, dass sie Hilfe brauchen und dass du schon angekündigt hast, du kannst ihnen helfen und dann wird das Problem vertieft, wird der Wunsch ausgearbeitet, wird ein Angebot gemacht und verkauft. Das sind zwei Paar Schuhen. Und zwei verschiedene Zeiten. Ja, auf jeden Fall. Also du kannst die zwei Sachen nicht miteinander mischen. Ja, und das habe ich bisher getan und ich habe jetzt einfach erkannt, dass das auch zu wenig Respekt dem anderen gegenüber ist. Meine Antwort, ich kann dir helfen, erstmal zu verdauen. Also die Hauptsache, wir trennen die zwei Sachen. Ja. Ja? Also da, ich benutze manchmal, aber am Anfang trennen, manchmal mische ich selbst. Ja, das kommt später. Am Anfang nicht mischen, das ist wichtig. Das habe ich erkannt, denn ich habe am Samstag wieder so einen Freundin und Kollegin oder so ein bisschen Freundin und Kollegin. So, und die will natürlich jetzt von mir alles auf einmal wissen. Und das kann ich ja nicht machen. Und dann fange ich wieder an zu vermischen und verkaufe wieder nicht. Ja, es geht aber auch um Setting. Gestern habe ich schockiert gesehen. Mit der Freundin. Nicht bei Anna. Aber ich habe gesehen, dass die Anna gesehen hat. Ja, dann gehen wir ins Café trinken, wir ein Wein und du erzählst mir alles. Genau. Und das ist eine Einladung für einen Freundinnengespräch, wo quasi meine Seele ausgeschüttet wird. Das kann ein Appetitmachendes Gespräch sein, aber das ist kein Verkaufsgespräch. Und mir war nicht bewusst, also ich habe nicht gewusst, dass ihr, also ich werde nie auf diese Idee kommen, dass ihr ins Café geht und da Verkaufsgespräche versucht. Und dann hat die Julia gesagt, dass sie ihre Gespräche auch im Café gemacht hat und nicht verkauft hat. Und dann habe ich gesehen, das ist einfach ein Fehler, weil das Setting, das Format, was wir den Menschen anbieten, ja, bei den Männern Johannes, wir gehen mal in die Bar und dann trinken wir ein Bierchen. Nee, wird nicht verkauft. Am Anfang, ja, später kannst du dich, wenn du alles rausgefunden hast, später kannst du das gerne machen, auch im Café mit anderen dich verabreden. Aber bevor du nicht lernst zu verkaufen und diese Situation zu entwickeln, dass die anderen sich bei dir bewerben, ob du sie annimmst als Kunde oder nicht, das ist das, was du zuerst lernen darfst. Und dann darfst du ins Café gehen, ja? Ich habe mich verabredet mit dieser, ein bisschen Freude in der Kollegin am Samstag zum Spazieren gehen. Also Diana hat schon beim Spazierengehen verkauft, also alles geht. Andrea hat gestern im Mikro verkauft in der Schweiz, es geht alles. Aber wenn jemand jetzt öfters mal im Café war oder noch nicht verkauft hat, dann bitte macht diese Sachen nicht, sondern Spärzum verabreden. Ich kann dir helfen, lass uns einfach besprechen, wann du Zeit hast und dann reden wir mit anderen der Personen. Das ist am schnellsten, da muss keiner irgendwo hin reisen, alles Spärzum am Anfang oder telefonieren. Es geht auch richtig gut. Es ist auch eine Wertigkeit, was du zu diesem Gespräch gibst. Das meine ich eben, es ist ein Respekt dem anderen gegenüber auch mal darüber nachzudenken und auch eine extra Zeit von einer Stunde anzusetzen per Zoom. Und dass ich dann sage zum Beispiel, du darfst dich nachher entscheiden und ich darf mich auch entscheiden, ob wir zusammenarbeiten. Das würde ich nicht sagen, ich würde sagen, wir besprechen in diesem Zoom, wo du stehst, also wirklich haltet bitte an die Verkaufsleitfaden und an Setting und alles, wir besprechen, wo du stehst, wohin du möchtest und ob und wie ich dir helfen kann. Dann entsteht eine Situation, wo sie sich bei dir bewerben. Wenn du sagst und dann entscheidest du dich auch und dich auch, das ist wieder verwässern. Oder wenn du noch unverbindlich sagst, ja, nicht solche Sachen. Unverbindliches Gespräch mit mir. Nichts. Ich möchte Ernstigkeit haben, wenn ich meine Stunde investiere in jemanden. Ich möchte da heiße Menschen haben. Und heiß sind sie nur, wenn ich führe. Und ich führe nicht, wenn ich sage, da kannst du dich entscheiden und ich auch. Ich halte dich bitte wirklich an den Leitfaden am Anfang. Wir bedanken uns auch nicht, dass sie Zeit genommen haben. Wir haben uns Zeit für sie genommen. Und das ist der Wertigkeit deren gegenüber. Das ist nicht, dass wir ihnen klein machen, sondern wir sagen, ja, ich nehme mir Zeit für dich. Sonst bist du ein Bettler. Der, der unten bettelt. Das ist für alle, all diese Sachen. Es wird so oft so, machen wir einfach mal einen Spaziergang. Nein, wenn dann möchte ich mich wirklich um diese Menschen auch kümmern. Aber ich bin mir wirklich da hineinfühlen, wo steht er, wo möchte er hin und kann ich ihm helfen. Seine Wierdigkeit, die ich diese Person hebe. Im Verkaufsleitfaden steht an einer Stelle und ich gebe dir jetzt eine gute Nachricht. Ich kann dir helfen. Ja. Wenn du dich dann sagen kannst, ja, ich habe auch Hilfe. Ich kann dir helfen. Oder du sagst von durch, ich habe das Gefühl, ich kann dir da nicht helfen. Aber ich kenne vielleicht jemanden, der dir helfen kann. Und am Anfang heißt es, ich nehme mir eine Stunde Zeit für dich. Und danach kannst du entscheiden, ob du mein Angebot annimmst. Okay, dann müssen wir das löschen, dann ist das noch alt. Ja. Okay. Nicht. Gut, dass du das gesagt hast, schickst du mir bitte ein Foto mit dieser Stelle, damit ich nicht suchen soll und dann verändern wir das. Das darf nicht sein. Andrea. Ja, ich habe noch eine Frage, wenn ich dann sage und wie ich dir, also ihm dann zu sagen, wie ich dann helfen kann, da muss ich eigentlich wissen, wie ich ihm helfen kann. Also, kann ich hinter meinem Programm sagen oder was? Weil der Weg soll ich ja nicht sagen. Also, so was. Ja. Also, das wird in diesen 31 Tagen werden wir mehrere solche Schritte ausarbeiten, wie du ihnen helfen kannst. Das muss in die Texte rein, damit sie das schon wissen. Das ist wichtiger Info. Aber jetzt im Verkaufsleitfahren sind auch, okay, ich kann dir helfen und das ist mein Angebot. Zuerst werden wir daran arbeiten, dann daran, dann daran. Ja. Das ist das, wo ich erkläre, wie ich ihnen helfen. Der Teil vom Verkaufsleitfahren, den Teil brauchen wir da. Und das muss verkaufsrelevant sein. Also, zum Beispiel, ich sage ihnen nicht, ich sage schon, wir werden dir helfen, deine vier Sehnsüchte zu finden, damit du sicher wirst in dir. Oder wenn du unsicher bist in dir, schnell rauskommst aus der Sicherheit, aus der Unsicherheit, ja. Und damit du immer weniger zerrissen bist. Also, was sie gerade gesagt haben, dass das sein Problem ist und ich kann das lösen mit dem Herzkurt, dann sage ich das ihnen. Ja? Aber ich erkläre nicht, was ist der Herzkurt, weil da machen sie zu. Okay. Ja? Ja, jetzt habe ich es verstanden. Okay. Danke. Also, das ist quasi die erste Neuigkeit, was wir sagen wollten. Und die zweite Neuigkeit ist es, dass wir einen Umsetzungskutsch geholt haben auf unserer Seite. Das ist die Julia, ihr kennt sie. Und die Julia wird halbe Stunde 1 zu 1 Coaching machen. Immer wieder, wenn du nicht weißt, was ist der nächste Schritt. Also, sie wird dir immer wieder anhand unserer Karte helfen, was zu tun ist, was nicht zu tun ist, was hast du schon erledigt, was ist der nächste Schritt, dass das gewährleistet ist, dass du in der Umsetzung bleibst. Und sie wird euch auch daran. Und das habe ich jetzt gesehen, das habe ich jetzt gelernt, heute und gestern. Und so, dass ich das öfters euch sagen soll, das erste Priorität ist immer offline verkaufen. Erst die zweite Priorität ist online zu verkaufen. Weil ich merke immer wieder, ja, wenn jemand beginnt online in Insta zu gehen oder irgendwo hin, dann vergessen sie total offline. Und das ist total schädlich, das ist nicht gut. Also, die Tagespriorität schaut so aus, du stehst auf, du litz dich auf, du weißt wer du bist, ja, in Christus. Also, du tust zuerst mal geistlich etwas Gutes, wenn du aufstehst als Selbstständige. Zweite, was ist umsetzungsrelevant offline? Das heißt, dazu haben wir zum Beispiel gesagt, mach eine Liste, wen kennst du in diesem Bereich, zum Beispiel Johannes, ja, wenn du Kleinselbstständige machen möchtest, wen kennst du Unternehmer? Hast du schon eine Liste geschrieben? Oder deine bisherigen Kunden Anna, oder Klienten? Oder Veronica, du machst Single Coaching, ja? Welches Singles hast du? Schreibst du das bitte auf. Hast du schon eine Liste geschrieben? Und da wir die Julia euch helfen, euch ein bisschen sortieren zu können, aber offline ist immer wieder die erste Sache, was ich mache, wem kann ich eine WhatsApp-Roll schicken, wie es ihnen geht, zum Beispiel. Und dann, nur die dritte Sache ist es, sich mit Onlinesachen beschäftigen. Wir haben Kunden, also zum Beispiel meine Freundin, die Susanne Kluge, die macht absolut null Marketing. Null Marketing, die kommt aber jeden Tag mit extrem vielen Menschen in Kontakt und die hat immer ihre Coachingkunden, ohne Marketing. Das heißt, ohne Marketing, ohne Insta, ohne Facebook, ohne LinkedIn. Ist es total möglich, in jedem Monat 10.000 Euro zu machen, wenn ich regelmäßig unter Menschen komme, die Hebamme, die arbeitet im Krankenhaus, die kommt regelmäßig mit schwangeren Frauen in Kontakt. Die braucht kein Insta. Insta, Facebook und all diese Sachen sind für die Menschen, die zu wenig eigene Kontakte haben, weil sie zu wenig unter Menschen sind. Und für Menschen, die sagen, ich bin ein Botschafter. Ich möchte Tausende erreichen mit meiner Botschaft. Ich möchte hunderte erreichen mit meiner Botschaft. Damit du nicht eingeschlossen bist in dein Zimmerchen, dann ist online richtig, richtig gut. Aber bei uns ist das die Spezialität. Du hast immer wieder diesen Parallelfokus offline und online. Ja, nie, wenn du beginnst, wenn wir mit dem Kalender beginnen, bitte nicht vergessen, offline ist die erste Priorität. Und auch nicht Ausarbeitungen. Ja, also, oder Videos anschauen, oder grübeln, oder noch eine andere Entscheidung treffen, was auch immer, bitte nicht, immer umsatzrelevante Sachen machen. Und das ist verkaufen. Das ist Kontakt auch nicht mit Menschen. Okay, das heißt, die Julia ist dann da. Wir werden noch darüber sprechen, wie das abläuft und wie wir das machen können. Und wir gehen mit ihr schon einen langen Weg. Wir haben sie 2013 kennengelernt. Wir haben zu uns festgefroren auf dem Motorrad fast. War sehr kalt. Das ist sehr schön. Und die ist einfach eine Organisationsgenie, eine totale Strukturierte, eine totale... Sie gibt dir auch Liebe von Maatrite. Und sie ist auch sehr, sehr klar. Das heißt, sie ist dafür da, damit sie sich nicht mehr auf die Hand und die Hand schlug. Das heißt, sie ist dafür da, damit wir dir helfen, in dieser Umsetzung zu bleiben. Nicht im Grübeln, in der Umsetzung. Ja? Also, ich freue mich sehr, sehr dran, dass die Julia jetzt mitmacht. Es gibt noch zwei andere Sachen, aber das sage ich jetzt noch nicht, aber es gibt Neuigkeiten, wollten wir sagen. Diese zwei sind für heute genug. Okay. Peter? Zum Grübeln habe ich aber gar keine Zeit. Meine Zeit ist zu kurz. Okay. Das kann man grübeln, aber ob man das positive grübeln, das Auferbau und das stärken, das grübeln. Oder so, ja, genau. Das Auferbau gestärkt. Und wer kann teilnehmen an diesen... Das ist ein Rilkkalender. Ich weiß nicht was, ja? Was für einen? Ja, also was ich von dir brauche, ist Lust dazu. Du wirst manchmal frustriert sein, aber ich brauche einfach Lust von dir. Ja? Also du musst das nicht machen. Das ist kein Zwang oder so was Ähnliches von unserer Seite. Das ist ein Zwang. Das ist ein Ähnliches von unserer Seite. Aber ich brauche Lust. Ich möchte, dass du Lust drauf hast, rauszufinden, wow, welche Puzzlestücke muss ich kommunizieren, damit die Menschen davon erkennen, was ich zu haben, geben habe. Oder damit sie verstehen, was ich mache. Oder damit ich wirklich dieses Problem bewusst sein, was ich schon zum Teil habe, verstärken kann. Dass sie beginnen, Schritte zu tun. Welche Puzzlestücke muss ich dazu aus meinen Sachen erzählen? Welche Wendepunkte von meinem Leben darf ich ihnen erzählen? Welche Hindernisse in meinem Leben, die ich da gehabt habe, muss ich ihnen erzählen, dass sie zum Beispiel Vertrauen zu mir haben? Ja? Über solche Sachen wird das gehen. Also ich finde das total faszinierend. Ja? Und das ist wichtig, dass du weißt, was ist der Sinn dafür? Ja? Aber ich brauche deine Lust. Weil wenn du das wieder will, ich mach's, dann bitte mach das nicht, dann warte noch zwei Monate, ja? Aber ich brauche deine Lust. Bitte. Ich habe Lust dazu. Ja, gut. Manchmal ist das auch noch mehr Zeitkosten. Also auch die erste Male, wo ich hier ist gemacht habe, ja, die andere haben gesagt, das geht nachher so einfach. Ich habe gesagt, ja, bei denen schon, aber bei mir nicht. Aber es ist wirklich so. Ich mache jetzt wirklich innerhalb von kurzer Zeit an Riel fertig. Und du siehst einfach eine Zeit, wo du einfach mal durch musst. Aber mit Lust. Ich habe bemerkt, wenn ich mit Frust dran gegangen bin, dann haben sie noch länger gedauert. Wenn ich mit Lust dran gegangen bin, ist es auf jeden Fall schon mal ein bisschen besser gegangen, ein bisschen schneller gegangen, aber mir ging es auch nachher noch gut, weil ich mit Lust dran gegangen bin. Und weil ich schaut habe von, was kann ich dadurch erreichen? Wie viele Menschen kann ich dadurch erreichen? Was ist das Schöne daran? Wir machen das einmal ein kleines Filmchen und stellen das da rein. Und am Anfang, okay, ich habe auch eine halbe Stunde gebraucht. Und dann habe ich manchmal gedacht, naja, das wird wohl nix. Und ich habe es trotzdem reingestellt und auf einmal ging es los. Und da kamen Sachen zurück, die ich nicht für Möglichkeiten habe. Also auch da wieder diese Treue dran zu haben, deine Botschaft nach außen zu bringen. Gott lohnt das. Auch wenn es am Anfang schon manchmal stumpfbehaft ist, die Text ist da vor allem noch nicht drin, da oben ist es zu lang, da unten ist es zu kurz, zu breit, zu sparen und so weiter und so fort, die die Chorias gemacht haben, die kennen sich da aus, was man alles für Fehler machen kann. Aber das mit Lust zu machen und trotzdem rauszuschicken und Gott gibt dann trotzdem auch da wieder Kunst. Auch wenn es noch nicht so beim ersten Mal richtig ausschaut. Es geht nicht um Perfektionismus. Es geht um das, weil wir Lust daran gehen und dann wird es immer schöner und immer besser und immer leichter und immer schneller. Bei uns ist das noch nicht ästhetisch, aber es mich interessiert es nicht. Das hat so, dass ich die Schachtbrett ausschaut bei Instagram. Das haben wir auch schon mal gemacht. Einfach die Botschaft raus, das ist zuerst mal wichtigste. Das Marketing, was wir haben, heißt, stell dein Licht auf den Leuchten. Mach dich einfach sicher. Stell dein Licht auf den Leuchten. Es ist wie der Marktplatz, wo wir da drauf sind. Also ich vergleiche mir so Instagram oder Facebook wie ein Marktplatz. Es sind so viele unterschiedliche Stände da. Und ich rede immer nur mit einer Person, wo ich was verkaufe. Und trotzdem laufen so viele Menschen vorbei und viele kommen. Da gibt es verschiedene Gemüsesstände. Es gibt aber keine Konkurrenten. Der eine geht lieber zu denen, der andere geht lieber zu denen. Es gibt so viele Kunden. Es ist so wichtig, dass wir lernen, einen Marktplatz aufzuhaben, wo Christen sichtbar sind. Aber gemischt. Nicht wieder ein Kanal oder ein Plattform, wo es nur Christen gibt. Sondern geht hin in alle Welt. Macht euch sichtbar in die Welt. Weil dann sehen Sie der Unterschied zwischen die, die noch nicht mit Christus gehen und die mit Christus gehen. Gott wird das auch belohnen, wird das auch sichtbar machen. Er wird das sichtbar machen. Es wird viel attraktiver sein, wie die meisten, die jetzt noch unterwegs sind mit unseren Prinzipien. Sie gehen ja mit den Prinzipien, Gott, das sind sie unterwegs. Nur nicht mit den Substanz, nicht mit Jesus im Zentrum. Elisabeth. Ein Moment noch rein hier. Auch ein Fokus dazu, dass du darüber nachdenkst, was das heißt, dass du Botschafter an Christi statt bist. Das heißt, du hast deine Botschaft. Und du darfst richtig Bock entwickeln und Wertschätzung für deine Botschaft entwickeln. Und darüber nachsinnen und wirklich meditieren und soeln. Darin, wie gigantisch das ist, wenn durch die Anne zum Beispiel 100 Schwiegerelternbeziehungen in diesem Jahr noch geheilt werden. Also Botschaft, wenn das Wort nicht gepredikt wird, glauben kommt vom Höhen, dann können die Menschen ihr Leben nicht verändern. Und wir sind Lebensveränderer. Das heißt, wenn wir unsere Botschaft rauslassen, also das ist der Sinn hinter Insta natürlich, dein Coachingprogramm zu verkaufen, aber denk auch über diese geistliche Sache nach, dass es darum geht, dass deine Botschaft rausgeht, weil dadurch du das Leben von anderen veränderst. Und mit unserer Chatshipi-T-Sachen, die wir jetzt vorbereiten für euch und mit den 1, 2, 3 Monate Inhalte, die du jetzt schreiben wirst, ist der nächste Sinn, dass es wirklich nur 3 Stunden kostet für einen Monat wirklich diese ganze Konzentration. Und dann diese ganze Inhalte fertig zu machen. Also dass du einfach so diesen Ausblick hast, ich investiere jetzt meine Zeit, ja, und 3 Monate später ist es wirklich ein Bruchteil, was ich dann für Content noch investieren muss. Darf ich jetzt im Moment noch nicht so laufen, wie du es dir wünscht? Konzentriere dich trotzdem auf diese positive Richtung, wo du unterwegs bist. Wir wissen ja selber auch, wie es war bei uns, also es war nicht immer gleich so, wie wir es uns gewünscht haben. Aber wir haben zuerst lernen dürfen, in die Situation, wo es noch nicht funktioniert, haben trotzdem zu blühen. Mit unseren Gedanken zuerst mal, mit dem, was wir uns vorstellen, was passiert, wenn so viele Menschen, wirklich mit als gristliche Coaches aufs Markt kommen, wo Menschen wirklich geholfen wird, wo wirklich nachhaltig geholfen wird. Auf jeden Fall ist es so, dass es noch nicht so aussieht, dass es funktioniert. Herr, gib uns immer mehr Wahrheit, wie funktioniert das? Und wir sind immer noch am Wachsen, wir sind immer noch am Lernen, wir hören nie auf zu lernen. Wir holen uns immer noch wieder Coaches, die uns wieder unterstützen, und haben das mit den 31 Tagen, wie wir euch da weiterhelfen können. Es ist so wichtig, aber die Haltung, womit wir da dran gehen, ist, wenn wir eine dankbare Haltung, für die es alles schon ist, dann wird wir viel, viel schneller vorankommen. Und uns geht es alle sehr, sehr gut. Also wir haben am Sonntag, wenn ich gehört von Pastor Lawrence, das hat wirklich unser Herz berührt, wo wir auch gesagt haben, wir möchten ein neues Projekt starten. Wir möchten sehr gerne auf Häuser haben, wir haben hier auch schon einiges angeschaut. Und wir möchten gerne, dass das nicht nur, wenn wir 100.000 Euro verdienen, die gleichen Charity geben, sondern im Projekt investieren, die nachher wieder Geld abwerfen. Wo das Geld wieder investiert wird, und mehr wird, und dann reinfließt in Projekte, wie es jetzt in Cambodia war das, oder Sylvia? Tango, Tango, Tunga und so was. Und die Schniften an Farbe, damit sie der Hunger weggeht, Mädchen mit 12 Jahren verkaufen ihren Körper für 5 Euro. Wie viel mehr die Menschen helfen kann, wenn man solche Projekte aufwört. Und dann, das hilft uns auch, wenn es bei uns mal Herausforderungen gibt, daran zu denken, wie gut es uns geht, eine Dankbarkeit zu kommen. Es gibt so viele schöne Sachen in unserem Leben, die wir genießen können. Und wo wir dann darüber nachdenken, was wir dadurch durch unsere Berufung wieder bewirken können, das erfüllt uns wieder. Und geben wir wieder den nächsten Schritt. Und bitten einfach immer wieder, Gott um Weisheit den nächsten Schritt gehen zu können. Aber wir haben auch gelernt, es geht darum auch zuerst immer wieder in diese Ruhe zu kommen. Und immer mehr in dieser Gemeinschaft, wirklich mit Jesus zu kommen. Wir haben nicht Jesus für unsere Zwecke. Jesus ist unser Liebhaber. Das ist mehr wie ihm kennenlernen. Er kommt auf seine Segnung zu uns. Ich war früher, war ich immer so, dann habe ich gesagt, okay, jetzt habe ich viel gebetet, jetzt habe ich viel gemacht. Ich habe jetzt die Mönze rein, ziehe an den Hebel und her, jetzt bist du dran und du musst unten rauskommen. Und das habe ich bemerkt, dass Jesus möchte eine Beziehung mit uns haben. Erste Breite kam, der setzte Braut. Dass du mehr wie ihm kennenlernen, wenn das in unserem Business wurde, das auch in unserem Business zu Frucht. Wir haben heute Morgen wieder wunderschöne Predigt angehört von einem anderen Pastor von Neukreation Church. Ich habe dir den Link gegeben, Anna. Die Kontakte ist nicht so. Das Thema Low Price. Intimität mit Jesus zu haben. Er möchte Intimität mit uns haben, näher haben. Und dann stehen alle seine Segnungen uns voll zur Verfügung. Und er will uns dienen. Er will uns alles geben. Und das hat uns in den letzten zwei Wochen auch wieder, oder in den letzten Monaten eigentlich schon sehr berührt, dieses Thema auch. Warum machen wir das, was wir machen? Mache ich es nur für mich. Es steckt viel, viel mehr dahinter. Aber Jesus geht zu mich. Aber das, was wir machen, da geht es noch viel mehr aus noch um uns. Sehr gut. Hat dir Fragen, Elisabeth? Ja. Es geht noch mal um diese 30 Tage, dieses neue Programm, wovon du gesprochen hast. Veronica und Andrea, wir sind ja bei Sada. Und wir haben das erste schon mal gemacht. Wir haben schon einen... Ich weiß, was sie gemacht hat. Sie hat mir berichtet. Gut. Meine Frage ist, wird das gekoppelt, dass wir das dort auch machen, dass wir also auch die vier verschiedenen Vorlagen machen? Wir haben bisher jetzt nur diese eine, bzw. das Freebie auch. Aber das haben wir noch nicht gründlich gemacht. Das haben wir noch nicht. Das wird jetzt auch... Was du sagst, was man von sich erzählt, um Vertrauen aufzubauen, machen wir das mit Sarah gleichzeitig? Nein, also mit Sarah sei die morgen fertig. Und wir beginnen mit den 30... 31 Tagen. Wir beginnen kommende Woche am Freitag. Aber sie ist darauf aufgebaut. Das ist darauf aufgebaut. Aufbauend, ja. Ergänzend. Ergänzend, aufbauend. Also ich weiß, ich habe Sarah gesagt, was sie mit euch machen soll. Und was ihr bei uns jetzt lernen werdet. Das sind diese vier Pustarten, diese Formate, die du immer wieder kommunizieren darfst, damit die Menschen verstehen, weil sie davon haben, dass es dich gibt. Ja? Und das machen wir mit Vorlagen und Beispielen. Das heißt, diese Verkauf, die Beweis, die Einwand. Und... Das werde ich noch ganz klar erklären, diese Woche. Aber die sind... Ja. Das ist ja in der Zeit, die wir jetzt anbieten. Das ist für euch alle in Programm drin. Dann ist es ja gut, wenn wir drei, dann das Morgen damit Sarah so beenden, wie sie das möchte. Das hat er abgesprochen, Alisabeth. Sarah, ich bin nicht sogar da bei euch, weil morgen machen wir noch etwas Potenzialenerlöse, Konkurrenzanalyse, was bei uns noch reinkommen wird. Weil wir unsere Post immer wieder analysieren, was ist das, was gut läuft, was ist das, was nicht gut läuft, wo sind die Ausreise? Und dann, nach einer Zeit, machen wir nur noch das, was funktioniert. Und da habe ich mit Sarah geredet, dass sie morgen das mit euch machen. Also, alles ist... Also, lass dich führen. Du brauchst jetzt nicht noch Fragen, sondern lass dich führen, es ist alles gut. Danke, alles gut. Danke. Danke. Bitte, Herr Onika. Ja, ne? Und zwar, also ich habe jetzt für mich selber so eine Challenge gemacht. Ich habe den ganzen Mai gepostet. Und ich habe gemerkt, wo der Mai zu Ende war, dass es wie so, ja, es war weniger bei mir, eine Idee. Aber ich denke, dass das jetzt eine gute Übung war. Und das, was sie jetzt macht, dass ich dann einfach nur, also, dass ich das schon ein bisschen kann. Und dann kann ich dann noch besser optimieren, so sage ich mal. Ja, also da geht es jetzt bei den NURS ums Optimieren, weil, zum Beispiel, ich habe gesehen, ihr habt Sachen gemacht, wo die Hook nicht drauf waren, was wir euch gegeben haben. Ohne diese Vorlagen etwas zu posten, ohne diese Hooks macht es keinen Sinn. Und ich werde auch nicht befeedbacken. Weil, wenn du einfach eine Idee hast aus dem Bauch heraus, ich mache das mal, ja, und du hältst dich nicht an diese Vorlagen am Anfang, da werde ich nur Sekunde ein, dafür einsetzen, dass ich dazu ein Feedback mache, weil ich weiß, dass diese, hier ist einfach ins Leder laufen. Aber ich möchte, dass sie zuerst das Handwerk lernt. Und Handwerk lernst du, wenn du zuerst mal Schablone nutzt, sage ich mal. Aber ich habe manchmal schon genutzt. Also nicht alles, aber manchmal habe ich schon... Ich habe das jetzt nicht, aber ich habe gesagt, ich habe geschaut, was ihr alle gemacht habt, ja. Und dann habe ich gesehen, aha, da fehlt ein Hook, aha, das ist was ganz anderes. Und ich habe zum Beispiel mit Yasemin heute geredet. Und Yasemin hat gesagt, sie hat gesagt, es ist lieber ein Reel zu machen, also sie hat etwas aus dem Bauch heraus gemacht, ja, und hat nichts gebracht, und das will ich nicht, dass ihr das macht. Also es ist lieber, du machst kein Reel, aber dann, ein Tag später, machst du ein Reel, was richtig ist. Wir gehen da total analytisch, total strukturiert dran, ja. Und, also zuerst werden wir mal schauen, dass der Hook funktioniert. Wenn es nicht funktioniert, heißt du ganz schlechte Zahlen. Danach, wenn die Texte ein Code angeben, wo die anderen kommentieren müssen, und wenn die noch nicht kommentieren, dann ist der Text schlecht noch. Das heißt, wir werden schauen, wenn da noch keine Kommentare kommen, dann ist der Text noch schlecht. Und da helfen wir euch, diese Texte so zu machen, dass es gut wird. Also die Zahlen verraten uns immer alles. Ich liebe jetzt mittlerweile die Zahlen. Ich war total impulsive, intuitiv, ich mache etwas, ja. Aber ich habe gesehen, wozu, wenn das nicht gelesen wird. Und ich bin nicht dafür da, dass andere Menschen in Insta einfach mal, wie nennt man das, Entertainee unterhalte. Ich möchte mit meinem Content die Herzen der Menschen erreichen, und nicht irgendwas machen, ja. Und diese denkweise, diese strukturierte Rangehensweise, möchten wir euch zeigen. Und sobald du das Grundhandwerk heißt, danach kannst du impulsiv sein. Also ich habe jetzt sehr viele Ideen, aber ich verbinde die auch noch mit den Hooks vorgelegen. Nein, hier wollte ich noch etwas sagen. Okay. So. Und wie viel Uhr ist das am Freitag? Habe ich noch nicht mit meinem Mann ausgemacht. Ach so ist noch nichts fest. Komm,<|de|><|zh|><|zh|><|zh|><|zh|><|zh|><|zh|><|zh|><|zh|><|zh|><|zh|><|zh|><|zh|> memorieren wir noch. Okay. Also wir machen alles vollstrukturiert, durchdacht, weil sonst wird eure Zeit verplempert. Wir machen Freitag 5 Uhr morgens, ist immer noch frisch. Wir sind hier jetzt um 5 Uhr um 30 Uhr. Wir haben die Zeit nicht, sondern die Zeit, die wir auf den Riels verbringen. Und es kommt kein Kommentar. Genau. Ja, genau. Und ich weiß zum Beispiel, wir haben den Dreh rauf. Wenn wir 5 Texte machen, ist 20.000 Euro Umsatz immer sicher. Das ist einfach so. Aber am Anfang haben wir viele Lehrläufer gehabt. Ich weiß, was wir uns für euch oder was wir euch einfach ersparen wollen. Und ich weiß, was für den Widerstand ich gehabt habe, an Hukvorlagen, an Textvorlagen, mich zu halten. Ja, ich habe das gehasst. Aber dadurch habe ich das Handwerk gelernt. Und jetzt, heute, kann ich echt jonglieren mit den Texten. Und das ist richtig schön. Ich kann mich freischwimmen. Ich weiß, was ich kommunizieren soll, damit die Menschen verstehen, was sie von uns haben. Ja. Verständlich. Karin. Ich wollte nur noch fragen, muss ich dann auch schon so ein bisschen Technik beherrschen? Weil ich merke immer, ich probiere mit Kanva aus, ich probiere mit ZBT aus. Und dann merke, dann bin ich damit nicht zufrieden. Und ja, dann lasse ich es lieber. Also machen mit dem wenigsten Aufwand die Sachen. Reinir, macht jetzt die Anleitung für Dirils. Wir machen zum Beispiel kein Deckblatt drauf, was man mit Kanva machen soll. Wir wollen alles in Insta App machen. Wir wollen nicht rausgehen. Wir wollen auch nicht zu CapCut. Wir wollen auch nicht schneiden. Also wir sind wirklich Minimalisten. Weil ich dafür bin, dass wir mit dem kleinsten Aufwand viel erreichen. Also wir machen kein CapCut, kein Kanva, kein Nix. Schneiden, ja. Weil ich sage, jetzt müssen wir mal dieses Messaging, die Worte, die Sprache rausfinden. Deshalb machen wir zum Beispiel nur solche Videos. Also B-Roll-Videos nennt man das, ja, einfach so fünf Sekunden von mir. Wenn ich spazieren gehe oder wenn ich mein Computer öffne oder wenn ich die Tür öffne oder was auch immer. Weil das ist dann einfachsten. Also wir müssen zuerst alles einfach halten. Man kann das natürlich später, kann man das noch optimieren und perfektionieren. Oder andere Leute das machen lassen auch. Aber was einfach nicht funktioniert, funktioniert einfach nicht. Auch nicht, wenn es perfektioniert wird. Also perfektionismus liegt es nicht. Das liegt dann die Botschaft. Das liegt dann deinen Herzenseinsatz. Das liegt dann deine Lust oder eine Freude dann drauf. Das ist am Anfang das Wichtigste. Perfektionieren kann man dann immer noch. Aber dann perfektionierst du etwas und kannst du Geld in der Hand nehmen, weil du schon auch Geld verdient hast und weil etwas auch funktioniert. Ich sage ein Beispiel. Für die Webinare haben wir durch die Facebook Werbung die Menschen quasi 15 Euro haben wir im besten Fall gekauft. Also ausgegeben für einen Menschen der ins Webinar kommt von uns. 15 Euro hat es gekostet, ein Mensch Werbung. Und dann haben wir jetzt an die Facebook Managerin die Kathe und die schneidet jetzt. Die hat jetzt von 15 Euro auf 5 Euro die Preise runtergemacht. Aber nicht ich muss schneiden. Ich wusste, das Workshop funktioniert. Wir haben richtig gute Umsätze gemacht. Jetzt kann sie spielen damit. Sie liebt es. Ich nicht. Ja, das heißt, ich schaue das zuerst mal der Workshop Titel oder der Fribi oder mein Programm oder was auch immer. Dass das sitzt und danach können andere spielen damit. Und die lieben das. Also die Kathe liebt es. Verstehe ich nicht. Aber ich bin total dankbar dafür. Sie liebt es. Und wobei sie jetzt ein Video gemacht hat mit unseren Inhalten, sorry, statt 15 Euro für einen Menschen zu zahlen, zahlen wir 5 Euro. Bin ich happy dafür? Natürlich. Nicht ich muss. Dann haben wir sie dann auch gerne. Ja, natürlich. Sie spart uns auch viel Geld und Zeit. Aber zuerst schauen wir, dass Umsatz reinkommt und dann habt ihr Umsatz, wodurch ihr das auch dann machen könnt. Nicht zuerst viel Geld ausgeben. Erst schauen, dass die ersten Umsätze reinkommen. Damit kannst du dann wieder weiterarbeiten. Ganz anders wie die anderen machen, aber wir haben einfach bemerkt. Wir fangen an Werbung zu machen für etwas, wo sie noch nicht wissen, was funktioniert. Anna. Ich habe keine Frage, nur dass ich mich jetzt verabschieden muss. Das habt ihr vielleicht gelesen. Also wir sehen uns dann später. Nicht habe ich. Wo hast du gelesen? Okay. Im Chat habe ich geschrieben. Okay, habe ich nicht. Ich habe nicht. Ich habe nicht. Schnell eine Sache, Anna. Was habt ihr geholt? Also ich finde die Idee super mit diesen 31 Tagen. Also wie eine Roadmap fürs Insta. Gefällt mir sehr gut. Ja. Eine Sache. Das ist eine Sache. Ich freue mich auf den Link. Wenn reinieren wir den noch so schick, dass ich den auch öffnen kann. Ich habe mich auch nicht kommentiert. Es klappt irgendwie nicht. Ich habe mich angemeldet. Ich habe die App downloaded. Aber irgendwie. Also dann sind da so viele zur Auswahl und ich weiß nicht, welche gemeint ist. Okay. Danke. Okay. Danke. Danke. Danke. Wir müssen noch das Tag. Dann teilen wir uns auf, Peter. Ich frage. Ich habe jetzt gerade noch meine Rils noch mal angeschaut. Und bin mal so runtergescolten. Hab gesehen bei den Rils, wo ich persönlich da bin. Und auch Video gemacht habe. Aber ich habe meistens Glücks bekommen. Genau. Und da. Also das habe ich gesagt. Ich möchte nur von dir ein Video sehen. Und nicht von anderen Frauen. Wenn ein Bild an das interessiert. Mich nicht. Du bist die Marke. Okay. Habe ich verstanden. Jetzt. Bitte. Was wurde jetzt bestätigt, was Silvia gestern gesagt hat, dass das auch stimmt und richtig ist. Ja, ich war. Ich habe jetzt gerade noch mal durchgeschaut. Und dann habe ich geschaut, was ich so alle auf die Rils so alles habe. Und dann bin ich zufälligerweise unten auf die, wo ich selbst persönlich drauf bin gekommen. Und wie gesehen, da wäre am meisten. Ja. Ja. Danke. Ich habe die Frage von Veronica Andrea Johannes. Das ist. Die Frage von dir, der er dieser Bett kann ich sehr schnell beantworten. Wegen Instagram, dein Name und Beziehungskutsch. Dann wollte es so was anderes schreiben, weil Beziehungskutsch dich dir nicht gefällt. Das muss den Menschen gefangen. Die müssen wissen, für was du stehst. Das muss die also mir gefällt nicht, dass man uns als Business Coach ist, bezeichnet. Ja. Aber das ist ja auch ein Problem. Das ist ja auch ein Problem. Das ist ja auch ein Problem. Das ist ja auch ein Problem. Das wird ja auch ein Problem. Der hat die Beziehungskutsch bezeichnet. Das wird ja auch ein Problem. Der hat die Beziehungskutsch bezeichnet. Aber wenn ich sage, wir sind Business Coaching, Coaches oder Berufungskutsches, dann wissen die Menschen, was da runter verstanden. Was sie darunter verstehen sollen, und deshalb kein, was du alles geschrieben hast, bitte nicht verändern. Es liegt daran, weil so viele sich diesen Titel geben. Ist wurscht. anbieten natürlich. Okay. Aber da Sie müssen dich einordnen können, Elisabeth, und das ist Beziehungskutsching, was du machst. Das ist für Ihre Orientierung. Und durch deine Texte machst du den Unterschied zu allen anderen, nicht durch deinen Namen. Okay. Da muss ich mich dabei weil ich so viele kenne, die sich genau so nennen. Ja, ich verstehe. Das müssen die Menschen dich verstehen. Die einzige, was gut wäre, lieber in der Ehe leben, das wäre okay. Aber das ist auch noch nicht lieber in der Ehe eben. Das ist noch auch nicht, ja, du bist Beziehungskutsch, bist du. Ja, denn liebe, in der Ehe leben, das kann dich auch auf Sex reduzieren und das bin ich natürlich nicht. Genau, habe ich auch gedacht. Meine erst aus Jaja, Juma, Sex. Dabei meine ich das ja nicht. Genau. Und deshalb ein Name, was nicht klar ist, was das bedeutet, ist kein guter Name. Ja? Okay. Okay. Dann habe ich Andrea Jochenes Karin. Hast du was zugeschickt? Nein. Okay. Dann Veronica hat die Frage, dass du gesagt hast eigentlich ist, also du möchtest dich nicht, du siehst dich nicht als Single Coach, nur, sondern du möchtest in Frauen beibringen, das Leben zu genießen. Ja? Aber hauptsächlich Frauen. Okay. Und das ist deine Berufung, das ist in deinem Programm drinnen, das tust du immer, wenn du Frauen hilfst. Aber wenn du zum Beispiel Texte schreiben würdest das Leben zu genießen, das ist kein, das sich keiner gesprochen fühlt. Aber raus aus dem Funktionieren, dann fühlen sich viele angesprochen. Nein. Zum Beispiel, Johan, der hilft, wenn raus aus Funktionieren, würde der Unternehmer auch denken, ich funktioniere auch. Krank, ich funktioniere. Gerade ein bisschen abgehakt bei dir. Die ganze Zeit abgehalten. Das Bild stand auch mal kurz, jetzt ist wieder flüssiger. Okay. Gut. Also dieses Funktionieren, das tut jede Zielgruppe. Das ist allgemeines Gerede. Allgemein. Ja, das wäre bei Johan es auch, die Unternehmer funktionieren auch. Bei Andrea ist es auch so, die Krankenschwester funktionieren auch. Bei Karin, die Eltern von einem behinderten Kind funktionieren auch. Bei Elisabeth, die Frau von einem dominanten Mann funktioniert auch. Wenn du jeden ansprichst, sprichst du keinen an. Ich habe halt gedacht, was ist, also ich gehe davon nicht raus, aber was ist, wenn meine Beziehung jetzt zu Ende geht. Und dann mache ich mit meiner Positionierung. Tue ich mir einen neuen Partner wünschen. Also das ist jetzt echt eine Frage vom Feind. Ja. Ja, ich weiß. Und du kannst dich natürlich in drei Monaten dich umpositionieren. Du musst dazu, dass du Single Frauen hier ist, Traumpartner zu finden, heißt es nicht, wenn du zum Beispiel eine Trennung hättest, heißt es nicht, dass du dadurch unglaubwürdig bist. Aber die Frage, das ist eine Frage, was vom Feind kommt, weil dich das total zurückhält. Das nimmt die Rade. Ja, ja, stimmt. Ja. Also ich nehme mit. Ein Moment noch, ein Moment noch, Peter. Weil wir haben es erst gesagt, Veronica, du machst Sozialarbeiter. Da geht es auch darum, dass sie das Leben lernen zu genießen. Ja, jetzt geht es bei den Single Frauen darum, dass sie das lernen, das Leben zu genießen. Aber das Problem, wodurch du sie abholst bei den Sozialarbeiter, war die Streitgespräche mit Chefin oder Eltern und Kollegen. Und hier ist es, dass sie halt keinen Partner haben. Das heißt, du legst dich im Internet nur auf ein Thema ein, entweder Single oder Sozialarbeiter. Aber in deinem Umfeld möchte ich, dass du eine Liste schreibst für Sozialarbeiter, dass du eine Liste schreibst für Single, dass du, wenn du morgen einkaufen gehst und jemand auf dich zukommt und du kannst helfen. Ja? Ja. Dass du dann einfach jeden verkaufen kannst offline und dadurch fühlst du dich nie eingeschränkt, sondern du bist dann barndest online und ein Eisen im Feuer halten sollst. Ja, ich mache das offline, weil ich möchte ja reisen und wenn ich nur im deutschsprachigen Bereich was anbiete, dann brauche ich ein Online-Business. Aber für Online ist die Basis immer offline. Also du könntest jetzt mit Coaching beginnen, ja? So dass du offline deine Kollegen, deine Freundinnen abholst und zu Kunden machst, dann hast du die Finanzen für die nächsten Schritte. Ja. Wenn du gesagt hast, ich möchte zuerst Online-Kunden gewinnen, nicht gut. Ja. Habe ich die Frage beantwortet? Das ist sogar sehr gut, dass wir darüber reden. Und ich meine, dass mir das Leben funktionieren, also Leben genießen. Ich habe, ich habe, ich habe gesagt, ich habe diesen Traum gehabt, wo das ist wie so ein Buch und dann auf einer Seite war, wieso ich runter genieße, genieße, genießen und auf deiner Leben, Leben, Leben, Leben. Und das ist, ja, also das ist meine eigentliche Beruf, das Leben zu genießen und das gar nicht überall rein. Also jede, ja. Ja, ich danke, du hast die Beantwortung. Sehr gut. Wenn du jetzt Offline-Kunden sammest oder bekommst, offline und du reist nächste Monat ab, du kannst ja online ja dann mitnehmen. Du holst sie nur offline ab. Das heißt, dass du die Online-Kunden, die du abholst, coachst du trotzdem online. Aber irgendwann habe ich sie zu Ende gecoached. Ja, gut, sei Dank. Natürlich. Aber wie du abholst, darum geht es eigentlich jetzt zuerst. Ich weiß. Wo du jetzt bist und wo du die Menschen kennst und wo die Menschen dich kennen und fang an, das Programm zu machen. Erstens, war, wirst du da durch die Indiasichere, du siehst, dass das, was du zugeben hast, funktioniert und wirst Kühne und wirst auch dadurch viel mehr Menschen abholen. Ja, aber du holst offline ab, aber du gibst denen einen Online-Coaching dazu. Nicht ein Offline-Coaching. Ja. Es geht nur um das Abholen. Macht auch irgend eine Werbung in so Zeitstiften oder so? Nein, du hast keine Werbung. Ich habe nur mit Menschen reden und du merkst auf einmal von Helge, die haben da ein Problem und eine Herausforderung. Okay, okay, okay. Wir waren, wir waren, letzte Woche waren wir hier unterwegs, haben ein paar Objekte angeschaut und da kann man fahren, man hat eine deutsche Familie vorbei und der eine ist auch Coach und habe schon merkt, wo es haben und ja, wir sind einfach ins Gespräch gekommen und so kommen neue Kunden dazu, die wir dann wieder online begleiten. Offline treffen wir sie. Voll gut. Das hast du auch. Diese Menschen sind um dich herum. Ja. Mindestens 10 Kunde hat Gott für jeden im Offline, im bestehenden Netzwerk, Gott hingestellt und wenn wir sagen, ich habe keine Kunden, ich kenne keinen der Singleist, ich kenne keinen der Sozialmitarbeiterist, ich kenne keinen der, nein, Unternehmen. Im Hartz sage ich jetzt bei Johannes, dann sagen wir, dass Gott lügt und er lügt nicht. Das heißt, wir dürfen uns dafür öffnen, zum Beispiel die Andrea, die ist vor unserem Urlaub Kundin geworden und die hat schon 10.000 Euro Monate gehabt vor uns, aber nicht regelmäßig und nur durch die Inhalte vom Mitglied der Bereiche, ich habe ihr gesagt, sie soll anschauen den Verkaufsleitfaden und die Chat-Kommunikation und nur durch diese zwei Sachen, ja, hat sie und die Sehnsüchter, die wir mit dir rausgefunden haben. Ja, die Sehnsüchter haben wir gemacht, hat sie verkauft einmal für 3.000, einmal für 10.000 vor unserem Verkaufskoll und gestern nach dem Verkaufskoll in Mikro für 6.000. Also sie hat uns geglaubt, meine Kunden sind in meinem Umfeld, sie hat uns das abgekauft. Wenn du dich dagegen wirst, ist schwierig. Mikro, also verpackt, hat sie für 6.000 verkauft. Und deshalb wirklich öffne dich dafür, ja, die 10 Menschen sind da und ich hole sie jetzt in der Haar von einem Monat oder in zwei Monaten ab. Öffne dich dafür, das ist nur dein Herz, nur deine Entscheidung und eine Liste schreiben. Ja, aber dich jetzt nicht verdammeln oder anklagen, warum du das noch nicht geschafft hast, weil sie hat schon 10.000 Euro Monate gemacht, ich weiß nicht, wie oft, ich werde sie noch fragen. Total unstabiert. Ja, ich verdammel mich nicht, ich bin halt, ich lerne das, das ist für mich wie eine Ausbildung, was wir gerade, also das ist, ich bin nur zart im Kopf. Ja, ich wollte sagen, öffne dich wirklich dafür, sag nicht, ich kenne keinen Menschen, ich habe keine Kunden, die Menschen um mich herum haben kein Geld, die sind so schwierig, weil diese Sätze sind die Sätze, die sagen, Gott lügt. Und ich sage nur das, was er sagt, ja, also ich nehme das gar nicht persönlich. Ja, aber er hat uns schon, also die Berufung in deine Wiege gelegt, also als du geboren wurdest, das ist für jeden, verruhne ich kann nicht nur für dich, ja, das ist schon in dich, in dir hinein und diese und er hat uns das leicht gemacht und deshalb diesen Fokus behalten, offline, online, offline, online, immer parallel. Karin, also Peter war zuerst. Ja, okay. Ich wollte zu Veronica noch etwas sagen, weil ich, mir ist die Veronica jetzt die letzten Tage immer wieder aufgefloppt mit ihren Reals und ich beziehe sie jetzt einfach ein, dass sie ein Beziehungskochsch ist, dass sie dementsprechend Leute zusammenbringen, Frauen wieder in Beziehung bringen will. Single coach heißt das, also Dating coach, Single coach, Beziehungskochsch heißt, da ist schon eine Beziehung da. Okay, Single coach als solches, ja, okay, gut, dann verbessere ich mich mit Single coach. Aber sehe sie als solches, weil ich habe sie jetzt öfters, sie kommt ja jeden Tag irgendwo, wo ich sie sehen kann und da ist es so einfach in meinen Kopf gegangen, okay, sie ist Single coach. Ja, genau. Und ich hatte am Wochenende auch ein spannendes Gespräch noch mit jemandem, da ging es darum, wo ich gedacht habe, okay, gut, liebe Gott hat mir scheinbar einen neuen Kunden geschickt und zwar eine Fußpflegerin, da ging es darum, die müsste mehr verdienen. Ja, richtig. Sehr gut. War echt interessant, ja, genau. Die hat sich dann bei mir bedankt, dass wir uns kennengelernt haben. Da kannst du richtig gut helfen, Peter. Also ich erinnere mich an diese Wenne, so eine Lahnerin, ja, also da bist du richtig, Spitzer, Peter. Go for it. Elisabeth. Andersrum, meine Frage ist noch mal von Offline, das sagtest du online, machen wir nur ein Positionierung ganz speziell. Und wenn ich jemanden Offline treffe, sage ich dann in meinem Fall nichts davon, dass ich Frauen bevorzur Frauen ab 40 helfe, den dominanten Beziehungen leben, sondern ich sage, ich helfe Orientierung zu finden, Kommunikation oder was sage ich denn dann? Wenn du von diesem Menschen ein Problem, sorry, Reiner, du warst schneller. Du hörst zuerst raus, wo sie ihre Herausforderungen haben. Ja. Seit, das ist genau der Punkt, wo ich dir helfen kann. Ah, so einfach. Und wenn ich gefragt werde, was ich für ein Coach bin, das bin ich nämlich gestern gefragt worden von einer Frau, die Frauen im Job coacht. Dann sagt so, was machen sie? Und dann bin ich losgebrischt und ich stelle immer wieder fest, wenn ich sage, ich helfe Frauen, die in dominanten Beziehungen leben, dann schalten die ab. Ja. Du musst erst, wenn du in Gespräch gehst mit den Menschen, geht es dir erst darum, dass du die Menschen kennenlernst, dass du sie kennenlernst, dass du Frage stellst. Und wenn du dann spürst, die haben da oder da Herausforderungen, das kommt relativ, wenn du für die Menschen berufen bist, dann kommt es sehr schnell, kommt dann irgendetwas an der Oberfläche, wo du spürst von Heldershilden genau diese Menschen. Da benutzt du ihre Aussprache, was sie gesagt haben, dass du da genau im Coach in diese Richtung bist, wenn du zu deinen Berufen passst. Sehr schön. Wenn sie das Wort nicht sagen, dominant, dann nützt du das Wort dominant auch nicht. Und wenn ich gefragt werde, was machst du denn? Als Coach, was machst du denn? Dann hast du vorher zu wenig gefragt. Es war in einer Stelle, wo jemand hingeht, der eine Weiterbildung machen will im Job und sie stellte sich vor und dann fragte sie hinterher, warum ich da mitgegangen bin als Beraterin und dann fragte sie, was ich mache. Und dann habe ich gesagt, ich coache Frauen, die in einer dominanten Beziehung leben und so weiter und so vor. Und dann, es kam keine weitere Frage, daran habe ich gemerkt, die schalten ab. Das wollen die gar nicht hören. Ich hätte gesagt, ich helfe Menschen, die einen neuen coolen Job haben möchten. Ah, weil das ihre Richtung war. Du musst ihr Problem abholen. Das ist aber spannend. Okay, dann käll ich sehr well. Ich übe, ich mache das. Ja, danke. Ich wollte nochmal auch für ein Pharaonika anknüpfen wegen den zehn Kunden, die Gott uns zur Verfügung gestellt hat und mit der wir uns anlügen. Ich frage mich immer, wo die Hände und wo das Ei ist. Also ich spreche ja viele Leute an, denke dann, also ein paar Mal habe ich sie jetzt auch schon richtig gemacht und trotzdem kriege ich ganz oft auch so die Rückmeldung. Naja, ich brauche Hilfe, aber ich brauche Hilfe, aber genau, aber eigentlich keine Hilfe. Weißt du, was ich mein? Immer so dieses Nein, ich habe gar keine Steine zu. Ich kann das nicht im Allgemeinen beantworten. Aber ich habe euch das hier all diese Gespräche schreibe einfach in drei bis fünf Sätzen zusammen. Ja, okay. Weil wenn sie sagen, ich brauche Hilfe, kann sein. Ich sage ein Beispiel jetzt, was ich gedacht habe bei dieser ersten Kundin mit dem 400 Euro. Kann sein, dass du deine Hilfe dadurch anmeldest, dass du beginnst, dass du ein Paket schnürst. Ich helfe dir mit Behörden umzugehen oder bei Behörden Gunst zu haben, was auch immer für dein behindertes Kind. Wenn das ihr Problem ist, dann holst du sie so ab. Aber das muss ich, ich kann dir das nur dann beantworten, wenn ich diese Gespräche von dir kenne, was sie als Problem sagen. Wo wollen sie eine Lösung? Wo haben sie ein Problem? Verstehst du? Ja. Weil es bald, also du verkaufst, sobald du das Problem, was sie nennen, sagst, dass ich dabei helfen kann. Was sie lösen wollen. Du möchtest ihnen Zeit geben, du möchtest, dass sie auf sich selbst aufpassen. Und scheinbar kommt zuerst dieses Thema nicht an. Ja? Ja. Und deshalb ist es so wichtig, dass du zuhörst und da kann ich nur helfen, wenn du diese kurze Gespräche beschreibst. Was sagen sie als Problem? Was möchten sie lösen? Ja? Ja, also ja. Ich glaube, es ist immer wieder, was ist dein erstes, dein dringendstes Problem und was ist, was sonst, ich meine, ich höre immer das ganze Paket. Okay, gut. Ja. Aber verstehst du, worauf du jetzt fokussieren sollst? Ja, ja. Weil, weil, also könnte es sein, dass du sie wirklich dadurch abholen kannst, ich helfe dir, also zum Beispiel bei der Julia war das so, sie wollte den Mamas helfen, dass sie keine Sorgen machen um die Spielersohn oder Tochter auf dem Fußballfeld. Ja? Weil das ihr steckenfertigst, wie bei Veronica, das Leben genießen. Ja? Aber letzten Endes hat sie die Eltern dadurch abgeholt, dass die Eltern Hilfe gebraucht haben bei den Verträgen mit den Vereinen. Das war der erste Schritt. Und bei dieser Gelegenheit konnte sie helfen, die Sorgen aufzulösen. Und deshalb ist es so wichtig, dass sie darauf hören, aufhören, weil sagen sie als Problem. Also und, und, und macht dich jetzt nicht klein, indem du sagst, bei dir ist noch ein, ein etwas, was nicht gut läuft. Ja, sondern sie, deine Entwicklung spitze. Jetzt habe ich die erste Kundin mit 400 Euro und da tut sich etwas auf. Und beim nächsten Gespräch finde ich raus, was ist das, was sie als Problem nennen? Und dann sagen sie, mein Problem ist das. Ich weiß nicht was, ja, zum Beispiel eine Stiftung zu finden. Ja? Dann sagst du, ich kann dir helfen. Und dann bei diesem ersten Gespräch kommt raus, dass es gar nicht um die Stiftung geht und dann buchen sie das zweite Paket, weil es dann um was anderes geht. Hat geholfen, Karin? Ja, ja, ich wirklich, ich kapier es immer mehr. Danke. Sehr gut. Dann, Andrea, sagst du mir bitte deinen Workshop-Namen. Mach dich laut. Einzigartig aufblühen, mindestrich mein Leben in neuer Fülle. Also ich sitz für Sie jetzt. Aber ich finde es so cool. Schrei mal hier rein, in den nochmals, sagen nochmals. Einzigartig aufblühen. Ja? Mein Leben in neuer Fülle. Ist das Ergebnis, so soll es sein. Mein Leben in neuer Fülle oder in Fülle. Total unkonkret. Also du könntest schon so helfen, so machen als Single aufblühen. Dann ist es schon konkret, als Single aufblühen. Und dann Single ist es 25, 35, über 60. Was ist Single? Ich glaube über 50, glaube ich. Also dann musst du schreiben, als Single 50 plus aufblühen, dann ist es schon klarer, ja? Und mein Leben in neuer Fülle, das ist total unkonkret. Das heißt, was heißt für dich als Single für Fülle? Gute Frage. Okay, da beantwortest du das zuerst. Was ist für dich Fülle? Was ist für dich, Weronika auch, Leben genießen? Und macht das dann konkret? Okay, ja. Und dann musst du noch so etwas, meine drei Schritte oder mein Geheimnis oder was auch immer, wie du als Single 50 plus aufblüßt und ein neues Leben hast, aber ein neues Leben genießt oder ein neues Leben in Überfluss, aber ist es Geld, ist es Freude an Überfluss? Was ist die Fülle? Ist das Finanzier, ist das in der Gesundheits- und Gesundheits-Schaft, das sind total unterschiedliche Sachen. Ja, aber es kann ja auch in mehreren Dingen die Fülle sein. Also in allem eigentlich. Ja, aber wenn ich kein Geld habe, dann kann ich oft auch mir das nicht leisten, was für Gesundheit, also das spielt ja oft eine Rolle oder auch in Beziehung, dass ich in Beziehung die Fülle habe. Ist gut, das ist so. Wenn du sagst, ich werde dich mit einem Tag über Gesundheit, ja, schon ein bisschen unterbrocher, ich habe es jetzt nicht verstanden. Du schreibst über Gesundheit, der Fülle. Jetzt habe ich dich richtig verstanden, dass ich einmal über das Thema Fülle, Finanzenschreib und dann das nächste Mal über Gesundheit. Also das ist eine Rostung. So fällig ist du die Menschen, ja. Wie verliere ich die Menschen? Ein Moment. Hi ihr Lieben. Also ich habe gesagt, wenn du drei Tage Gesundheit schreibst, Fülle, drei Tage Finanzen, drei Tage Beziehungsfülle, so verliere ich die Menschen. Ach so. Weil kann sein, dass jemand finanzielle Fülle haben möchte und du schreibst dann auf einmal über gesundheitliche Fülle oder auf Beziehungsfülle, das interessiert sie nicht. Du bleibst bei einem Thema, ein überthema und das musst du konkretisieren, ja, bei den Singles. Was willst du mit den Singles? Okay, du kannst jetzt darüber nachdenken, ich gehe mal kurz zu Johannes. Ich gebe deine E-Mail, also dein Dokument frei, ja. Oder du, wenn du schnell bist, sagen wir Bescheid Johannes. Ich habe es schon aufgenommen und ich kann es jetzt freigeben. Okay, dann erlaube ich freigeben. Dann Frage wurde gesendet und jetzt freigeben, okay, das ist das Dokument und dann ist es auch schon aufgenommen. Ja, ich möchte bei den Hux bei dir runtergehen, weil ich etwas gesehen habe. Geh mal zu den Hux bitte. Okay, also was tust du, wenn dein Team nicht mitzieht und trotzdem Ergebnisse erwartet werden? Also da ist es ein, du bist dann ein Teamcoach, sage ich mal jetzt dein Thema, ja. Danach, du bist Unternehmer, nicht Feuerwehrmann, so kommst du raus aus dem Dauerstressmodus. So bist du ein Unternehmercouch. Erfolgsdruck von Außenstil stand im Team, das ist wie der Team, dein Teamnächster. Also das heißt, dass es darum geht, so kommen quasi raus, wenn du die Hux machst, wenn du beginnst die Texte zu schreiben. Was ist das Konkrete, was dich beschäftigt, ja. Wobei du einen Knoten lösen möchtest, Johannes. Möchtest du einen Knoten im Team lösen oder möchtest du einen Knoten bei dem Unternehmer selbst lösen? Ähm, ja, darf ich mal was dazu sagen. Aber bei diesen ganzen Hux, die da jetzt stehen, ja, die habe ich mir ja auch nicht selbst ausgedacht, sondern nur ausgewählt. Und bei allen hatte ich eigentlich ein blödes Gefühl, weil ich bin kein Teamcoach und auch kein Unternehmercoach. Ja. Ich bin einfach nicht. Ich bin ein Mensch, der anderen sortieren hilft und zu Klarheit verhelfen kann. Und das Thema... Stopp, stopp, stopp, das ist ein Wiedauf. Also Sparringpartner, scheinbar Sparringpartner für Ordnung und Klarheit. Nicht ein Kleinenunternehmer. Ich helfe dir. Und dann hast du einen Satz gesagt, was voll cool war. Das war sehr klar. Das muss hier rein. Moment, ich habe meinen eigenen Satz vergessen. Lass mal eben überlegen. Ich bin... Ich habe angefangen, bin kein Team, kein Unternehmer, sondern ich bin der anderen, helfen kann, Gedanken, Ordnung in die eigenen Gedanken und Vorstellungen zu bringen. Nee, das hast du nicht gesagt. Aber das ist auch gut. Kann anderen helfen, Ordnung und Klarheit zu entwickeln mit ihren Themen. Und die Themen sind eigentlich egal. Nicht egal. Nicht egal. Du musst dich aber auf etwas Ordnung zum Beispiel oder Klarheit in den Aufgaben. Weil da haben sie einen großen Not. Geh mal weg von dem, was du hier gemacht hast. Freigabestoppen meine ich. Ach so. Freugeben, Freigabestoppen, ja. Das heißt, also wenn du sagst, ich bin Sparringpartner, ja. Das kennt jeder, meine ich das Wort, oder? Sparringpartner für Kleinunternehmer. Ich helfe dir. Und dann hast du was gigantisch Gutes gesagt. Aber... Ich hol noch mal aus. Ich habe ja mich entscheiden müssen. Wenig biete ich das an. Projektleiter, Abteilungsleiter oder diese einzelnen Menschen. Und da war es mir ganz klar, dass ich mit den beiden Ersten eigentlich gar nicht reden will, weil ich da immer mit drei, vier Leuten rede. Mit dem Chef noch, mit dem Sponsor oder was weiß ich mit wem, der nach dem Unterricht dieser Menschen beraten würde, ist immer irgendwo in der Klemme. Nur mit diesen kleinen Unternehmern. Da habe ich einen vor der Brust, der auch für sich alleine seine Dinger macht. Und dann habe ich das Ganze. Dann habe ich diesen Menschen seine Probleme und kann auch spüren seine, sperren und kann das alles irgendwie zusammenbringen. Und eine Klarheit in diesen Wust. Ja. Okay, aber... Sag weiter. Und einen Ansatz finden für seine Schritte. Seine Schritte kann ich aber nicht planen und auch nicht konkret weiterhelfen. Also Teambuilding ist nicht mein Ding. Ja. Okay, das heißt Sparing Partner für Kleinunternehmer. Und du hast jetzt konkret gesagt Schritte. Ja, dann heißt es, es geht um ihre Aufgaben. Was ist denn der nächste Schritt, um Chaos in Ordnung ins Chaos zu bringen? Erst die Analyse, was woraus du das tun kannst. Ich helfe dir, dass wir war in deinen Aufgaben, auch zu lösen, sage ich mal. Die, ja. Ich habe das anders herum gedacht, im Klarheit zu finden, im Chaos. Ja, aber du musst das verbinden mit den Aufgaben und den Schritten, weil die zwei Worte sind konkret. Wo haben Sie Chaos? Vielleicht mit sich selbst und Ihrer Frau, und deswegen funktioniert die Bude nicht, oder mit einem... Ja, aber das ist ein Beziehungskutsch für Kleinunternehmer, verstehst du? Ich weiß ja nicht, was Sie haben, was Sie bremst in Ihrem Unternehmen. Nee, du musst, du musst, also nicht du musst, sondern du entscheidest dich dafür, mit welchen Themen wirst du dich beschäftigen möchtest, möchtest du dich mit Ihren Aufgaben, mit Ihren Projekten, mit Ihren Verantwortung, mit Ihren Schritten beschäftigen, ja? Ich möchte mich mit Ihren Visionen beschäftigen, so Unternehmer stehen auch für irgendwas, und ich möchte mich mit Ihrer Vision beschäftigen, und das sind die nicht verlassen vor lauter Alltag. Da ist ja die Power weg, dann. Okay, aber das ist jetzt, quasi das ist auch gut, aber Vision im Alltag. Also das möchte ich mich mit dem Betrieb beschäftigen, was sie wirklich antreibt, und das in Zusammenhang bringen mit dem, was sie wirklich gerade tun müssen, und dann eine Ordnung reinbringen in das, was sie tun müssen, zugunsten dessen, was sie eigentlich wollen. Das wird jetzt richtig kompliziert, kein schöner. Nee, nee, nee, das ist jetzt sehr, sehr konkret. Das ist ja nass, oder? Nein, das wird da Klarheit jetzt. Aber das Einzige ist, das machst du mit Ihrem Programm, ja? Also Vision im Alltagsklaus, nicht verlieren, was sie antreibt, was sie dazu tun müssen, ja? Das ist dein Programm. Ah ja, guck mal. Das ist drinnen im Buch. Ja, und jetzt müssen wir etwas für den KWR finden. Ein Buchtitel. Ja, und zwar, was du jetzt gesagt hast, Alltagsklaus, also Ordnung, in Alltagsklaus Aufgaben bringen oder so was ähnlich, also da finden Sie sich gleich wieder, ja, weil Sie nicht wissen, und dann kannst du immer wieder, du morgens stehst du auf, und schon dreht das Ganze, und du möchtest bestimmten Aufgaben kommen, und den ganzen Tag hast du durchgearbeitet, und du bist nicht zu diesen Aufgaben gekommen, die dich zum Ziel geführt hätten, zum Beispiel eine Situation. Ich habe gerade einen Satz im Kopf gehabt, Ewig im Alltagsklaus oder doch auf dem Weg zur eigenen Vision. Und das ist eine richtige Spannung. Ewig im Alltagsklaus oder? Doch auf dem Weg zur eigenen Vision. Und da ist das Ganze fürchterliche Spannungsfeld von Leuten, die mit einer Vision gestartet sind, und im Hamsterrad gelandet sind, drinnen. Okay, das ist schon richtig gut, Johannes. So machen wir weiter. Du nimmst diesen Satz, ja? Du machst damit dein Bio, aber ich möchte noch, dass du die Aufgaben reintust. Also zum Beispiel begraben unter den Aufgaben im Alltagsklaus, oder auf dem Weg zur lebendigen Vision. Ja, irgendwie sowas. Damit können wir etwas anfangen. Das ist richtig, richtig gut. Und das geht auch in diese Richtung, dass ich zum Beispiel nur einen Tag bei dir buchen, oder nur zwei Stunden oder sowas ähnliches, also was du gesagt hast, dass du nicht lange längerfristig, ja? Und bedient, coachen wolltest, also das ist so richtig gut. Also ich habe vielleicht gleich im Abschluss auch noch mal ein bisschen was zu sagen, aber ich bin, es ist, na vielleicht lieber im Abschluss, ich mache mir noch mal Gedanken drüber. Ich weiß nicht, ich sage, wo wir vorgehen. Also du kannst jetzt damit, damit, das ist jetzt konkret, das ist viel viel konkreter als davor. Dieser Satz, den ich gesagt habe, und ich möchte das entwickeln. Ja. Und daraus mache ich jetzt wieder die Positionierung und die, das ist gut. Eho und die Hux. Und zwar ein bisschen selbstständiger als nur immer mit Chat-Trivity. Ja, und darum geht es quasi, wenn du beginnst damit zu beschäftigen, wird immer konkreter. Also ich sage ein Beispiel, weil das ist sehr ermutigend, finde ich, die Carmen. Ja, die, mit ihr haben wir jetzt das dritte Thema, ja, sie hat das erste Thema angegangen, danach kein Mensch wollte sie, also über Schlafprobleme von Führungskräften, wollte kein Mensch mit ihr darüber reden. Dann war irgendwie diese Errütung im Gesicht ein Thema bei ihr, danach wollte kein Mensch darüber mit ihr reden. Und dann haben wir das dritte Thema, das ist Erschöpfungssyndrom, ja, weil sie jetzt mit einem Kunden geschafft hat, von 2000 Schitten auf 8000 zu kommen, in der Hack von zwei Wochen. Und indem sie begonnen hat mit dem Freebie, also indem du beginnst, inhalte, also für Bio, für Hux und solche Sachen auszuarbeiten, oder die Texte, ja, wird es einfach von unserem Papa auch bestätigt, durch Zufluss. Und das wird immer konkreter. Und das ist das, was ich dann bei jedem haben möchte. Okay, ich muss also damit rumspielen. Ja. Was ist nochmal ein Freebie? Ein Guide, ein Fahrtplan, ein kostenfreies PDF, ein kostenfreies Video, wo du ein kleines Stückchen aus deinem Programm rausnimmst und ihnen hilft, ein Problem zu lösen. Ja. Ihr habt ja eben davon gesprochen, dass wir mindestens zehn Kunden in unserer Umgebung haben und dass wir das endlich bitte auch glauben sollen, um Gott nicht flügen zu strafen. Ich habe ein paar Leute um mich herum. Das sind aber alles Freunde. Also du hast mir irgendwann vor einiger Zeit gesagt, ja, das ist jetzt ein richtiger Freund von mir oder ein Schwiegerschwager oder irgendwas, da würdest du auf gar keinen Fall anfangen mit Geld nehmen wollen. Mein Bruder. Und das sind jetzt zwei Freunde, mit denen ich sehr ernsthaft über verschiedene Sachen schon gesprochen habe. Natürlich bleibt das immer in der unordentlichen Freundschaftsgespräch hängen und hat dann unter Umständen auch keine Folgen. Aber solche Leute habe ich um mich herum und einen Fall habe ich, dass ich am Sonntag habe ich mit jemandem gesprochen, so ein Gespräch angefangen, das würde ich dir mal aufschreiben, was das war und was der hat und was ich da so für Idee. Einfach dir mal rüber tun. Ja, Herr damit. Irgendwelche Ideen daraus holen kannst. Das ist das Beste, wie ich euch helfen kann, wenn ich diese Gespräche, was bedeutungslos sind für euch, wo nichts rauskam. Ich will die Gespräche haben, weil ich da extrem viel sehe. Vertraut mich. Ja? Hauptsächlich, wenn das schief ging. Hauptsächlich wie bei Karin, sie brauchen Hilfe, aber doch keine Hilfe und so. Ich will die Gespräche haben. Ja? Freundschaftsgespräche bei Veronica. Pausengespräche mit Kolleginnen. Ich will die haben. Weil ich da etwas sehe, was du noch nicht siehst. Okay. Und dann noch zu den Freundschaften. Also Julia ist unsere Freundin, die hat richtig gezahlt, die jetzt Coach sein wird. Susanne Kluge-Pause-Tian ist meine beste Freundin, die hat zweimal unser großes Programm gebucht, richtig bezahlt. Davor drei Jahre lang habe ich sie gekocht, ohne Geld. Aber dann zweimal hat sie richtig das große Programm gekauft. Über der Unterschied. Also zwei Jahre ohne Geld, dann zwei Jahre mit Geld so grob. Ich war der Unterschied. Du warst der Unterschied. Deine Art und Weise mit ihr zu kommunizieren, eben als Coach und nicht als Freundin? Ich war der Unterschied, weil... ... war jedes Freundinengespräch ins Coaching abgekippt ist. Ja. Und dann habe ich meinen Papa in Himmel gebeten, dass er den Ball aufwirft, dass ich mit ihr darüber sprechen kann, dass ich möchte, dass sie unsere Sachen, also mein Coaching, wertschätzt, finanziell. Und am nächsten Tag hat sie mich angerufen und hat sie was erzählt. Und das war der Ball, ich musste nur abschneiden, abschlagen. Gut, das ist das eine. Wie war das Ergebnis? Das habe ich... Kann ich hier nochmal nachhören. Abgespeichert, verstanden? Wie war das Ergebnis, das Ergebnis, ihr Ergebnis, der Unterschied, das war das erste Ergebnis. Das erste Ergebnis war, dass sie damals wenig Aufträge hatte. Und dann wurde viel mehr Aufträge und viel höherpreisige. Das war das erste, das Ende des Programmes. Und damals waren wir noch nicht so unterwegs, dass sie Coachausbildung oder Coachingprogramme mit den Menschen entwickelt haben. Sondern dadurch ging ihr Business einfach mal besser. Also mehr Aufträge, mehr Geld. Ja. Und das zweite Mal, als sie unser Programm gebucht hat, dann hat sie dann mit uns ein Coachingprogramm entwickelt. Und für dieses Coachingprogramm hat sie ohne Marketing immer Kunden. Und es ist genug, wenn sie nur denkt, oh Papa, jetzt geht dieser Kunde bald in zwei Wochen aus. Ich brauche den nächsten Kunden und die sind da. Aha. Okay, das ist jetzt natürlich auch das Mysterium unserer Beziehung zum himmlischen Vater. Aber es ist ja so viel zwischen den Zeilen. Also du hast von Julia gesprochen gerade. Nee, du hast von der doch von Julia. Als sie das eben angekündigt hat, habe ich gedacht, das ist ein Segen für mich. Die sagt mir dann drei Schritte. Und dann noch drei und noch drei. Und dann komme ich endlich voran. Aber was ich ganz aufmerksam gesehen habe, diese 30 Tage riehlts, dass du gerne möchtest, dass wir da Lust drauf haben. Und was ich ja mache, ist dir zu diesen IT-Themen da, Instagram-Themen immer sagen, ach du meine Güte, das ist aber jetzt aber gut fremd für mich. Und der Rainier hat eben dazu gesagt, dass es dann schon auch ein bisschen ein Durchtauchen ist am Anfang. Ja. Das Handwerk lernen. Und das Ziel habt ihr auch genannt, stellt ein Licht auf ein Leuchter. Und der Rainier hat noch ein schönes Bild mit im Marktplatz gebracht. Also steht da auf dem Marktplatz und da kommt alle möglichen Leute, da brauchst du nicht wiederholen, habt ihr gehört eben. Und das hat mich ziemlich berührt, weil diese Verknüpfung zwischen dem, was man... Achso, noch etwas, diese... Ganz ab Schluss hast du davon geredet, dass wir herausfinden müssen, wie beschreiben die anderen ihre Probleme, was haben die für Probleme. Und dass wir dann, wenn es funkt, oder es wird dann irgendwann funken und wir werden merken, ach, das ist die Stelle, wo ich helfen kann. So, und ich laboriere jetzt eigentlich seit Jahrzehntel schon rum, wenn ich klare Momente hab, dann habe ich brillant klare Momente. Und wenn ich dann wieder zweifel an allem, dann habe ich eigentlich nur Soße, Nebel, irgendwas. Und die Sachen können nicht zusammengebracht werden, weil weder Handwerk noch Freude für Prozesse, noch sonst was da ist, noch Kenntnisse. Und das liefert ihr alles dauernd hier. Und die Puzzlesteinchen, die kommen bei mir zumindest ein bisschen schwer zusammen, aber ich ahne, dass das der Punkt ist. Dann kommt tatsächlich das, wofür ich gemacht bin, wenn ich das richtig mache, mit dem zusammen, was die um mich herum wirklich brauchen. Und gewertschätzlich. Genau. Genau. Also ich bin da noch einiges von entfernt, aber ich bin bereit, mir diese Mühe zu machen. Weil ich... Darauf kommt es an. Was ist das, was ich sagen wollte? Für mich bedeutet Lust zu haben. Ich möchte keinen zum Druck tragen. Ja, ja. Ich habe Not, schon viele Jahre Not, mit meiner Berufung und mit meinem Sohn. Ihr kennt mich ja schon lange. Und ich will nicht auf meinem letzten Bett liegen und an die Decke gucken und sagen, ach, ja, ich habe es halt immer wieder versucht, aber so richtig. Naja. Also das wäre gar nicht gut. Und jetzt ist die Gelegenheit, jetzt. Genau. Also ihr sollt jetzt nicht so happy und wow. Ja, also Veronica ist so ein bisschen, sie freut sich, sie hat schon Freude entwickelt, ja? Bei diesen Rhyls. Also die ist jetzt happy. Andrea war am Anfang Instagram und dann als ich die ersten Chat-Chipi-Tier-Folge hatte, die ersten Rhyls hatte, dann war sie wie ausgetauscht. Und das ist das, was ich von euch will. Diese Einstellung, ja, auch wenn es am Anfang schwierig ist oder frustrierend oder was auch immer, aber ich gehe da durch, weil ich den Sinn dafür erkenne. Das ist für mich wichtig. Deshalb haben wir heute über Sinn geredet, über Marktplatz und solche Sachen. Weil wenn ich den Sinn sehe, dass ich in drei Monaten nur noch drei Stunden brauche dafür, dann echt bin ich gerne und gehe ich durch. Ja? Aber das ist das, wo ich sage, Lust haben dafür. Aber wenn jemand sagt, ich möchte nicht auf Instagram gehen, ich möchte nicht online sichtbar sein, ich möchte nur offline, dann möchte ich, dass du das sagst, ja? Weil ich möchte niemandem sagen, du musst das machen. Ja? Weil Gott jeden Berufen hat und wir helfen nur so weit, wie jemand gehen möchte. Zwischen dem online und offline, das habt ihr ja ganz deutlich pointiert, das offline ist wichtig. Offline ist die erste Priorität. Zwischen online und offline, da gibt es bei mir so einen inneren Konflikt, ach ja, offline, da sind ja nicht so viele oder ich bin auch nicht so doll unterwegs, irgendwie dauernd. Dann versuchen wir es doch mal online, das ist der Konflikt. Das ist Weisheit bei dir Johannes. Was? Weisheit. Was? Also es ist so, also bei Leichbus war das so, Sie haben gesagt, ich soll Aktivitäten machen, wo ich immer wieder neue Menschen kennenlerne und ich bin absolut nicht der Typ, dass ich zum Netzwerken gehe, dass ich zum Fitnessstudio gehe, dass ich Wandern gehe, damit ich Menschen kennenlerne, das hasse ich, ja? Ich bin nicht dieser Typ. Und deshalb ist online für mich eine Weisheit, dann lerne ich doch mein Marktplatz, mein Standaufsteller auf Insta und dann kommen die Menschen auf mich zu. Ist doch viel schöner. Sylvia, ich hätte fast gesagt, das reicht, das ist für mich der Durchbruch. Diese Beides, die deine drei letzten Sätze waren. Jetzt brauche ich mich gegen online nicht mehr wehren. Weil das wird die ganze Zeit geahnt, dieses Gehampel, von dem du eben live plus Gehampel erzählt hast, das will auch ich nicht. Ich esse das. Aber ich will gerne mit Leuten in Kontakt treten, die wollen und die ein Problem haben und für die ich gemacht bin, also die anderen nicht, die ich gemacht bin, sollten doch dann Kontakt auch haben. Genau. Auch damit lösen sich einige Knoten heute. Nicht nur bei dir, ich sehe bei den anderen Gesichtern auch. Also ich war echt, unsere Lekturin habe ich so kennengelernt, sie hat mir erzählt. Meine Freundin hat mich zu einem Visitenkarte-Party eingeladen, ja. Weil sie gesagt hat, wir brauchen neue Kunden. Ich habe gesagt, okay, ich gehe, dann haben wir Visitenkarten gehabt. Und dann waren da 30 Frauen, ich stand da an einem Tisch und dann sagt die Petra, die unsere zwei Bücher lektoriert hat. Da habe ich sie kennengelernt, dass ich da so alleine war. Und sie hat mich so gesehen, ich war da so verloren, dass ich sie erbarmen hatte über mich und zu mir hingestellt, damit ich da nicht alleine bin. Und so habe ich unsere Lekturin kennengelernt für die zwei Bücher, ja. Also das ist absolut nicht mein Weg, auf Menschen so zuzugehen. Das ist absolut nicht, ich bin normal scheu. In einer Gesellschaft mag ich nicht im Mittelpunkt stehen. Ich bin keine Rampensausenden. Ich mag zuhören, wenn wir in Gesellschaft sind, ja. Ich mag Einzelgespräche führen oder so in Dreiergesprächen sein. Ich bin nicht dafür gemacht, dass ich in Visitenpartys oder ich weiß nicht, ich gehe irgendwo hin wegen Sport und dann damit Menschen ein Gespräch kommen. Das war immer für mich ein Zwang. Wenn das fast 200% nachvollziehen und diese Eckensituation, die kenne ich auch. Und dann sage ich, ich schreibe jetzt fünf Texte, die Menschen kommen, für die das Interessiert ist, die kommen auf mich zu und mit denen, also ist es richtig schön zu reden. Okay, das scheint der Ausweg zu sein. Oh, hast du das introvertiert? Ja, also ich bin nicht Rampensausenden. Das was ich jetzt erlebe, das ist meine Berufung. Da bin ich absolut in Autorität und Vollmacht, ja. Aber das ist was ganz anderes, wenn ich privat bin. Also als Johannes bei uns war, ja, so meistens Rainier redet. Wenn wir unterwegs sind, dann redet meistens Rainier und ich nur ein bisschen. Dann bist du wie meine Freundin Helen, okay? Ich bin ein bisschen... Ja, aber das hat mich jetzt in die Ausführung gebracht, weil ich weiß jetzt nicht, was ich bin. Bin ich Rampensaus oder bin ich beides irgendwo? Ja, und ich wollte dir noch sagen, Peter, du hast diesen Hut, wo du, wie nennt man das? Phantomime. Phantomime? Also ich halte ständig in mir, dass du das verbinden solltest mit deinem Thema, weil das ist sowas von einzigartig. Und du hast auch das Gesicht dafür, deine Figur dafür. Also ich habe schon einige Sachen von dir in Phantomime gesehen. Also das macht dich voller kann einzigartig. Wenn du dazu Lust hast, ja, einige mögen so Schauspielen, Karin macht, Klauen machen, ja. Und wenn wir solche Sachen haben, solche Begabungen, bitte her damit. Weil Gott hat diese Sachen nicht zufällig euch gegeben. Ich würde sterben, wenn ich tanzen müsste, da in einem Reel. Also absolut nicht meins. Ich bin damals auch gestorben, wo ich das gemacht habe, wo wir dieses Wochenende oder diese vier Wochen New York in Bratwäge gemacht haben. Da bin ich auch gestorben, wie ich auf die Bühne gegangen bin. Aber wie es vorbei war, war es auf einmal wunderbar. Also da habe ich dich erlebt, da warst du richtig, du finde ich. Karin, ich habe ein bisschen Sorge, den Klauen mit meinem Coach Business zu verbinden. Musst du noch nicht? Ich habe das nur in die Runde gegeben. Ja, okay. Zuerst Messaging, zuerst, was muss ich sagen, was muss ich formulieren, was ist meine Botschaft, wie kriege ich da durch die Kunden? Und dann kannst du beginnen mit Sachen zu spielen. Wir haben eine Kundin in der Schweiz, die ist eine begnadete Blumenstrauß-Bingerin. So was, ja. Sie erklärt ihr Programm anhand dessen, wie sie da den Blumenstrauß macht. Also voll gut. Aber am Anfang kann sie so nicht begonnen werden. So zuerst mal was muss ich sagen und dann kann man solche Sachen einbinden. Karin, also du musst jetzt noch nicht, ja? Okay, ihr Lieben. Sind wir fertig? Dann, was nehmst du mit? Fangen wir mal an. Ja? Das habe ich eben noch nicht gesagt. Der Rainier hat eben gesagt, hat von einer Treue gesprochen, die Botschaft nach außen zu bringen. Noch mal, Rainier hat was gesagt? Rainier hat irgendwann eben gesagt, als es um die Lust an den Reels geht, ging. Er hat gesagt, es geht auch um die Treue, die Botschaft nach außen zu bringen. Also wir haben eine. Und wenn wir uns dieser Aufgabe nicht in einer gewissen Treue stellen, dann sorgen wir selbst dafür, dass das Leben irgendwie von der Bahn abkommt, die wir, die er vorgesehen hat. Das hat mich arg berührt und auch geöffnet. Für diese und diese Online-Möglichkeiten, wie wir sie eben besprochen haben, sind ja ein Weg dahin, für mich, für meinen Part. Also das, da an der Stelle war ich sehr berührt. Da passt unglaublich viel heute zusammen und das kann ich jetzt nicht alles in Worte fassen. Vielen Dank euch bei. Sehr gerne. Gerne, danke. Elisabeth. Mir ist noch mal klar geworden, dass ich auf das Problem des anderen höre und das dann in Worte fassen kann. Da brauche ich noch gar nicht viel zu erzählen, sondern einfach nur wiederholen, was der andere sich für Gedanken macht und wo er eine Problemlösung haben möchte. Genau. Okay, danke. Dann habe ich gelernt durch Johannes Beitrag und durch das Beschreiben des Workshops. Ich mache auch so eine Reflexion von den heiligen Nächten von dem vergangenen Jahr. Da schreibe ich einfach nüchtern Reflexion des Monats und das ich das mal anders formuliere. Zum Beispiel aus dem Wir-Wa, wie hast du da gesagt, durch die Begraben im Alltagskaust. Und wo ist dein Ich-Deckis wieder auf und dann machen wir eben eine Reflexion. Das ist viel anziehender. Danke Johannes. Das war sehr gut. Danke. Ja, das war also jetzt sehr schön, auch dadurch, dass wir in der Gruppe so zusammen sind, dass mir das klar geworden ist, dass ich das mal anders formulieren kann. Danke, danke. Sehr schön, Andrea. Ja, also es ist mir klar, aber das ist mir heute auch nochmal so klar geworden, dass alles, was auch im Leben so passiert, dass es zwischen meinen Ohren stattfindet. Also das, was ich denke. Und auch dieses, genau wenn ich denke, dass es funktioniert oder dass ich keine Leute kriege, dann sehe ich auch diese Leute einfach an. Das ist immer mein Thema. Also dann wirklich auch daran zu glauben, nein, das sage ich auch immer wieder, ich, heute kommen wir jetzt in die Kunde, übrigens auch nicht, aber daran zu bleiben, wirklich, dass dann auch, und wenn auch irgendwann mal zu erleben, das werde ich auch. Genau, und auch das nochmal mit dem Automat, dass das manchmal so ein Gefühl, oder ja, das man denkt, ja, ich mache doch so viel, das ist jetzt für Gott der Automat. Also ich gebe dabei es frei und unter, muss nicht dann die Seheknoe rauskommen. Also es geht ja einfach um die Beziehung, das weiß ich zwar. Genau, aber immer wieder, ist man so süd, wie du lachst. Sehr schön. Das mit dem Automat ist so ähnlich, kann man vergleichen, wie wenn man verheiratet ist mit jemandem nur das Geld ist wegen. Ja, genau. Und man kann haben so eine Beziehung zu Gott, sie wollen nur die Seheknoe, aber nicht die Beziehung. Ja, genau, genau. Und darf ich noch kurz was sagen zu meinem Titel, da ist noch was ausgefallen, der letzte Teil, dann einfach zu sagen gelassen und zufrieden trotz ohne Partner. Ist das auch so? Ja, das gefällt mir. Ich höre dir, wie du als Single-Frau 50 plus aufblüsst und zufrieden und da bist, obwohl du keinen Partner hast, noch keinen Partner hast und noch in Flamien. Ja, also ich will die Leute ja persönlich einladen oder per WhatsApp oder so was. Weil das ist ja jetzt nicht online, sondern das ist ja eher offline. Ja. Genau. Okay, gut. Ja. Ja, jetzt ist das halt. Muss man da dann, kann ich da was verlangen oder kann ich da nichts verlangen für das Webinar? Wenn das im Freundschaftskreis ist, würde ich sagen 50 Euro und ich würde zwei Abende machen. Ja. Und dann, genau, so weit wir kommen, kommen wir und dann, ja, jetzt werben, guck mal. Richtig gut. Ja, danke, danke. Heute ist noch mal ein bisschen weitergekehrt, danke. Veronica. Ich nehme mit, ich bin ein Botschafter und ich möchte 100 und 1000er reisen mit meiner Botschaft. Der. Gut. Gut, gell. Und dann, je mehr wir Jesus kennenlernen, desto krasser wird unser Business. Also praktisch, je mehr wir eine Beziehmittel haben und nicht für unsere Zwecke ihn gebrauchen. Und dann erste Priorität ist offline zu verkaufen, das nehme ich mit und, und dass ich mich dafür auch öffne. Richtig gut. Jetzt geht es ab. Diese Woche. Diese Woche. Nicht bis August. Diese Woche. Ja, doch innerhalb von zwei Monaten. Ja, zwei Monate hört sich gut an. So einfach innerhalb dieser Zeit, dass es manifestiert. Richtig gut. Was du glaubst, was ist? Diese Woche fünf Kunden. Diese Woche. Ich habe eine Operation am Freitag, deswegen muss mich ein bisschen vorbereiten. Aber wir wollen vielleicht. Im Krankenhaus haben wir auch schon besagt. Okay. Mit der richtigen Person im Zimmer liegen. Nein, das ist ambulant. Auf geht's. Vor und zu. Wie wieder? Mit dem Arm. Vor und zu. Ist gut, nachher. Beschränke Gott nie ein. Denke nicht, da geht jetzt nichts. Aber dann beschränken wir Gott. Es geht immer. Da öffnen wir uns und dann werden wir die Gespräche mit den Menschen und dann ziehen wir sie an. Eigentlich. Wieso geht es nicht, weil. Ja. Ich wollte sagen, ich ist mir diese Woche gekommen, dass ich so viel aktiv an der Kirche war. Ich war in der Evangelistin. Also ich habe ganz viel. Ich komme ganz einfach mit Menschen über den Glauben zu sprechen. Ganz easy innerhalb von zwei Sätzen. Und eigentlich kann ich das auch auf Coaching. Nur nicht Coaching. Was? Nur nicht Coaching. Ja, ja, ja klar. Nein, mache ich nicht. Verkauf. Das war eine gute Brücke von Evangelisation zum Coaching Kunden. Das ist eine hilfreiche Brücke, Veronica. Das ist gut. Das kannst du auch. Ja, gut. Danke. Peter. Also das, was du gerade gesagt hast, nichts beschränken. Das habe ich die letzten Wochenende auch gemerkt. Wenn man nichts beschränkt, dann kriegt man auch viel. Und dann kommen einfach Leute auf dich zu, wo du gar nicht denkst und brauchst gar nichts tun, sondern es geht automatisch irgendwo fast. Ja. Und was mich auch durch heute noch mal in Sinn gekommen ist, es läuft bei mir, rillz machen und das Ganze wesentlich leichter schon. Und es wird durch die Übung immer schneller und besser. Nicht später. Und das macht auch Spaß in der Zwischenzeit. Also ich mag es jeden Tag gerne. Sehr gut. Super. Danke. Danke. Andrea. Ich habe das noch kurz eine Frage. Und zwar, das viel, was ich dir geschickt habe. War du der Huck richtig? Das war schon ganz gut, aber nicht trotz, sondern obwohl würde ich schreiben. Obwohl. Da ist das grammatisch richtiger oder vom Inhalt. Okay. Danke. Das war. Bitte. Karin wollte noch was sagen, oder? Macht dich lau? Es ist alles gesagt. Ich fand die Erinnerung von dir nochmal für das Verkaufsgespräch sehr gut. Also wir besprechen, wo du stehst. Und ich möchte wissen, wie und ob ich geholfen kann. Also auch diese, wie sagt man, diese Position einzunehmen. Ich mache nicht ein Angebot, wo du dann danach vielleicht entscheiden kannst, ob du willst oder nicht. Sondern ich nehme mir die Zeit für dich. Das ist mir sehr wichtig. Und ja. Richtig gut. Sehr schön. Danke, Karin. Dann ihr Lieben. Schön war es wieder euch. Wir wünschen euch doch eine gute volle Zeit. Danke. Ehefuchso. Öff euch für die Familie in jedem Bereich. Schränke Gott nicht. Jedem Bereich deines Lebens. Und geht diese Beziehung mit dem Einen. Er liebt es. Ja, wir kommen sehr oft, wenn wir Not haben. Und wenn es uns gut geht, dann sieht er uns nicht. Das ist wie wenn die Kinder nur kommen, wenn sie was von uns brauchen. Wenn sie Geld brauchen, dann kommen sie auf einmal. Also ich würde das nicht fragen. Ich möchte, dass die Kinder zu mir kommen, weil sie mich lieben. Genau. So lange sie weg sind, geht es ihnen gut. Was? Solange sie weg sind, geht es ihnen gut. Komm mal her. Das kann man ich mir auch nicht verbergen. Das sieht er ja. Aber es ist schön, wenn sie unsere Nähe suchen. Wenn sie spüren, das ist einfach schön. Und dann seine Segnungen einfach in Anspruch zu nehmen. Das ist noch viel schöner. Das gibt noch viel mit Dankbarkeit. Das spüren wir gerade in letzter Zeit so. Wir sind so dankbar für das, was in den letzten paar Monaten passiert ist. Und wie wir neue Dimensionen wieder erreicht haben. Und es macht einfach nur Freude. Und diese Nähe, da einfach mit ihm das auch verteilen zu dürfen. Das sind die gute Sachen, das Schöne mit ihm zu teilen. Und einfach die Dankbarkeit. Ihr Lieben, habt ihr allerbeste Zeit. Genießt euch. Danke ihm so. Bis dann. Tschüss. Tschüss. Tschüss. Auf dem Tag. Ja. Danke.