Und herzlich willkommen zu der erste Frage. Was hat sich gut getan? Wer mag beginnen? Hallo, ich bin hier beim Rheinlassen. Also, wer mag beginnen? Was hat sich gut getan? Karin, wer geht es? Ja, ich mache es ganz kurz. Also, ich bleibe dran. Ich habe heute wieder jemanden gefunden, der zumindest Interesse am Zilli hat und ja, am Dienstag mit dieser Einstellung los, lieber Gott oder Herr oder Jesus für mir und Heiliger Geist für mich zu den richtigen Leuten. Und ja, das macht eine gelassene Haltung. Und das allein ist es, ist schon mal schön. Ja, schön. Ich habe Karin genossen, wie du gestern das erste Mal das gemacht hast und dann zwei Kunden gewonnen hast. Und dann hast du gesagt, aha, das geht so. Ja, das ist ja das Erlebte. Okay, danke. Ich danke weiter. Ich habe jetzt gerade vor dem Kohl nicht so eine besondere Stimmung gehabt und habe mich schon gefragt, was sag ich denn da bei der genialen ersten Frage und jetzt habe ich mich damit beschäftigt und da ist jetzt ans nach und an gekommen und die Stimmung hat sich was für eine Wunder gleich verändert. Gut gemacht. Ja, genau. Ich habe mir gedacht, das könnte man behalten auch für später, wenn der Kohl vorbei ist. Immer wieder durch den Tag mit der Frage gehen und mir dessen bewusst sein. Richtig gut, sehr, sehr gut. Die Menschen werden richtig erfolgreich, die diese Gabe haben, sich selbst aus den Umständen und schlechter Stimmung schneiden, möglich rauszuholen. Das ist eine Fähigkeit, die wir lernen können und wann können wir die lernen, wenn schlechter Stimmung da ist. Elisabeth. Ich wollte gestern nur ein Wundkundeninterview machen und das ist das erste Mal, dass ich das erlebt habe, dass die sagte, nur mach mir doch ein Angebot. Das war so schön, sie wollte also nicht mehr warten und dann habe ich ihr gesagt, weil die nur ganz wenig Zeit hat, ganz wenig Zeit, nur einmal die Woche eine halbe Stunde mehr nicht und sie kommt, sie hat noch nicht einmal Zeit online das zu machen, weil sie Angst hat vor ihrem Mann, dass der alles mithört. Da habe ich gesagt, okay, und ich lerne ja auf die Wünsche des anderen einzugehen und nicht zu gucken, dass was ich will oder ich meine, wäre gut. Da habe ich gesagt, okay, machen wir das halbe Stunde, sechs Mal, bis du dein Ziel erreicht hast und das erreichst du dann auch in der kürzeste Zeit. Dann habe ich gesagt, 660 Euro, ja. Okay, sehr gut. Dankeschön. Jetzt zweimal diese Woche 660. Richtig. Ja, aber Silvia, ich habe jetzt drei Leute, die ich, das wird mir ein bisschen viel. Wir reden noch darüber. Gerne, gerne. Das nicht viel wird. Richtiges Thema. Danke. Danke. Julia. Ja, ich habe am Wochenende mit einer ehemaligen Kundin mich getroffen, mit der ich jetzt sozusagen ein Mini-Hauskreis aufgemacht habe. Und da machen wir Joseph Prince durch, also die Daily Devotionals und ich hatte aber den Anruf, ich sollte mich mit ihr mal treffen, um einfach grundsätzlich nochmal so ein bisschen was zu sagen. Und wir haben, also ich muss immer wieder sagen, ich bin total begeistert von Gott, weil wir haben einen wunderschönen Tag verbracht und auch ein bisschen mitgebet. Und bei diesem Gebet war es einfach nur, dass ich gewusst habe, ich bin wie die Freunde, die den gelehmten Freunden durchs dach lassen und ihnen einfach zu Jesus bringen. Und ich muss gar nicht sagen, sondern er macht alles. Und wir hatten, glaube ich, eine halbe Stunde oder dreiviertelstunde Stille. Ich habe mir den Sonnenuntergang angeschaut und sie hatte ein Date mit Jesus. Und dann hat sie ganz zum Schluss, mir fiel immer nur eine Frage ein und dann hatte sie, obwohl ich diese Frage ganz anders gedacht hatte, dann aber gestellt habe, hatte sie den größten Durchbruch überhaupt, den sie haben und ich habe mir gedacht, ich habe gar nichts gemacht. Wie cool ist das denn? Man kann sich einfach entspannen, ich kann mir einen Sonnenuntergang angucken und Jesus handelt einfach. So darf das weitergehen. Oh richtig schön. Danke dir Julia. Wer mag noch? Johannes Muss. Muss? Ja. Ich hatte sehr viel um die Ohren mit einem größeren Familien treffeln mit Leuten, die ich teilweise 40 Jahre nicht gesehen habe, plus die ganzen Fahrten dahin und zurück und das habe mich ziemlich absorbiert in den letzten fünf Tagen. Und ich konnte mich einigermaßen zurückhalten, irgendwelche Schlauheiten vom Stapel zu lassen. Sehr schön. Hast du noch was? Nichts, was uns hier betrifft. Da bin ich ein bisschen ratlos, was jetzt die nächsten Schritte sind und ich habe nichts gegen Hausaufgaben. Strafverdruck. Ja, sehr gut. Das ist gut. Danke dir. Wirklich ein startes Programm. Ja, richtig. Wie wird das für sagen? Ja, richtig gut. Katrin, Martina, Peter. Ich habe nicht so viel zu sagen, weil mir das Spiel Neues getan, aber ich muss jetzt sicher irgendwie alles aufziehen. Auf jeden Fall bin ich offiziell seit Freitag getrennt lebend und bin jetzt halt in der Situation, dass ich jetzt mir eine Wohnung suchen muss, was ausziehen und irgendwie auch in Lohn und Brot kommen, denn bis jetzt habe ich da ja kein Umsatz groß gemacht und das ist eigentlich zu meiner Herausforderung. Danke. Aber mir geht es recht gut dafür. Also es war ja erstens auch mein Wille. Ich habe das gemacht und habe es dann endlich gemeinsam entschieden und jetzt, ja, ich fühle mich doch auch getragen. Verrückt, aber irgendwie weiß ich, dass es richtig ist. Danke Katrin. Peter hat sich schon Hände gehoben oder Hand? Hände hoch. Wasching, wasching. Schön, dass ich in einer so erfolgreichen Gruppe bin von erfolgreichen Frauen. Danke schön. Danke Peter. Jasmin. Hallo. Ich habe morgen ein Kennenlärm Gespräch. Sie hat mich einfach so über Instagram angeschrieben und hat so ein bisschen gefragt, wie das so abläuft und dann habe ich hier das zurückgeschrieben. Da kam ja gar keine Antwort und jetzt hat sie geschrieben, haben die nochmal gleich durchgeschickt und haben wir morgen früh ausgemacht. Ja, cool. Und ihr meines nämlich auch Handwerkert. Die haben eine Zimmerreihe sowieso aussieht. Sehr gut. Bin ich gespannt. Ich habe nicht, ich weiß nicht, ob du in die Facebook-Gruppe reingeschrieben hast, die 200 Euro? Ich habe es bei Elisabeth unten drundlich geschrieben, aber nicht noch separat als Beitrag. Erzähl mal bitte. Also meine Pastoren-E-Frau, die ich ja kotet, die hat letzte Woche, da hatten wir am Freitagabend wieder einen Coaching und da hat sie dann gesagt, ja, wie es finanziell da aussieht und dass die echt knapp sind und war ziemlich verzweifelt über ihre Finanzen und dann auf einmal so zwischendrin, wo wir dann weitergemacht hatten, legt sie mir 200 Euro hin und ich gucke sie an und sage, was? Dann sagst du, ja, den hat sie schon ganz lang hier liegen und nachdem ich mal, das war am Anfang vom Jahr gesagt habe, ich soll ihr monatlichen Beitrag geben, den sie gerne möchte und wenn es nur fünf Euro sind, aber dass sie eben dann für sich anfängt zu investieren und dann sagt sie und sagt dem hat sie im Kopf, dass es nicht ihre ist, ihr 200 Euro scheint, sondern dass der mir gehört und dann hat sie, da war sie auch so klar, also das war ganz krass und ich hatte auch gleichzeitig den Impuls, das ist da, der gehört dir, also ich habe das, das richtig gespürt, dass das für mich war und es war so witzig, weil nämlich meine Brille ist kaputt gegangen und ich musste eine neue mehr machen und ich habe da noch eine zweite gleich machen lassen als Ersatz, weil die Ersatzbrille auch schon alt ist und habe 160 Euro bezahlen müssen und ich habe damals gesagt, als die kaputt ging, habe ich gesagt, ich kriege das zehnfach ersetzt und ich habe jeden Fall komplett ersetzt, kriege praktisch mit den 200 Euro, also es war richtig cool, perfekte Timing und ich habe so Elisabeth auch gesagt, weil sie hatte in ihrem Beitrag meint, naja, es ist ja nicht so viel wie du es jetzt gehabt hast, weil ich mit meinem Chef Jahr 18.000 praktisch ausgemacht hatte, habe ich ja auch drunter geschrieben, ich habe mich über diese 200 Euro genauso gefreut wie über diese 18.000, weil es tatsächlich sie da eine Entscheidung getroffen hat und ich habe mich so sehr darüber gefreut, dass sie das jetzt machen konnte und da ist egal tatsächlich welcher Preis und für diese 200 Euro eine extrem groß, also extrem große finanzielle Investitionen und deswegen habe ich mich da genauso drüber gefreut wie über die 18.000 Euro. Richtig schön, danke, Ersbien. Und ich freue mich für die Pastorin, weil sehr viele Missionare und Pastoren, wenn sie beginnen würden, in sich zu investieren, würde ihr Leben total sich verändern, aber das tun sie nicht, weil sie alles anderen geben. Sie sagt immer, ja, sie macht es doch, weil sie investiert ja in die ehrenamtliche Arbeit im Prinzip, wo sie tut und kauft für da ganz viel ein, das ist ja ihr Hobby und das macht ihr voll Spaß und so. Das ist ja schön, aber das hat halt nichts mit dir in der Person zu tun. Richtig schön, danke Ersbien, dass du das fertig war vor, wie viele Pastorinnen können wir noch frei machen. Aber echt? Ja, ich glaube auch noch. Ja, weil ja man ist genauso. Der will jetzt noch Samstags arbeiten gehen, das war sein einziger freier Tag, aber bei ihm ist es genauso, dass er eigentlich in sich investieren sollte. Richtig gut, danke dir. Karin, möchtest du dazu etwas sagen und da Martina? Ja, jetzt geht's so. Das, was ihr gerade gesagt habt zu den Pastoren, passt auch super gut zu Clowns. Sie gehen auch überall ehrenamtlich hin und sie wollen ja nur Freude bringen und verlangen nirgends wo Geld, also dass sie mal gut aufstellen und das finde ich persönlich mittlerweile so was von ja schade. Okay, danke, wann nur kurz. Und kannst du das für dich verändern, Karin? Ja, bin ich dran. Bitte, Martina? Ja, hallo. Ja, gestern auch schon dabei, also Gutes getan. Was ich Gutes privat getan habe, als ich wieder mit Yoga begonnen habe, das tut mir sehr gut. Das ist einmal in der Woche eine Stunde und das tut mir körperlich sehr gut, ja. Richtig gut. Danke und deine Anziehungskraft ist hochgedreht. Ja, ja. Okay, richtig, richtig gut. Also ich habe Fragen bekommen von Margret, Martina, Elisabeth, Johannes, in diese Reihen vorgemacht, wir das, ja. Und Karin, wenn du magst, können wir mit deiner Positionierung anschließen, wenn du möchtest danach, ja. Okay, und im Nebenraum gehst du bitte rein, zu rein, Nier. Auch wenn du nicht weißt, was ist der nächste Schritt, also das könnt ihr miteinander da auch besprechen und jede Angst, Zweifel, Sorgen, ganz wichtig, Versorgungsängste. Durch Reihen hier entstehen einfach diese Entscheidungen und dadurch entstehen die Durchbrüche. Ich habe auch noch was geschickt, wollte ich nur sagen. Ja, sorry, ich habe nicht aufgeschrieben. Ja, weiß ich, schreibe ich auf, Peter Dando, ja. Ja? Okay, sehr gut, dann Margret, beginnen wir mit dir, kannst du frei geben oder soll ich? Du mach dich laut, okay, ich mach dich dann. Weil das Dokument schon hier... Was, Nähn? Werte? Nee, die drei, wichtigsten Schlüssel, ich habe das schon fertig. Ja, dann ist gut. Wir haben jetzt noch drei Fragen dann vorbereiten, damit ich das nicht suchen muss, ja. Okay, also das soll ein Friebi werden, ja. Und die drei wichtigsten Schlüssel, um dein Herzensprojekt umzusetzen. Da könnt ihr noch einen kurzen Namen dafür, zum Beispiel Herzensprojektschlüssel oder etwas, also einfach ein Wort oder zwei Worte, ja. Und dann, Untertitel ist die drei wichtigsten Schlüssel, um dein Herzensprojekt umzusetzen. Deine Geschichte finde ich richtig, richtig gut, also wir haben besprochen, wenn du ein Friebi magst, dass da eine halbe Seite deine Geschichte, eine halbe Seite danach, circa, die Punkte, die du bringen möchtest und dann eine halbe Seite die Weiterführung, ja. Und der erste Teil, also den ersten Teil und das Ziel ist es, dass wir überall diese Einwände, die die Menschen haben könnten, ausräumen. Und das fand ich richtig gut, dass du geschrieben hast, ich war gefangen in falscher Bescheidenheit, beschönigter Vieles und das will er noch nicht konkret, aber ich redete mir ein, wir brauchen keine Ferien, wir haben ja ein Zuhause in dem Andere sich erholen. Und dadurch, dass du diesen Satz ausgeschrieben hast, Martin, ist das Ganze sehr konkret geworden. Okay, ja. Oder ich sagte mir, sei doch zufrieden mit dem, was du hast. Also diese innere Gedanken musst du ausschreiben, weil bei diesen Gedanken denken die Menschen, ah, das denke ich auch. Ja, könnte noch weitere Beispiele, zur falschen Bescheidenheit. Ja, unbedingt. Ja. Wenn du hier drei, vier Beispiele reinschreibst, ist es richtig gut. Oder mein ständiges Vergleichen und das unaufföllige Gedanken, Karussel, das würde ich konkret machen, mein ständiges Vergleichen mit anderen Bäuerinnen. Ja, genau. Und dann Hulabfahren, ja. Und wir nicht. Nein, die Herzensprojekt lebte und ich mit. Okay, gut. Zum Beispiel, ja. Oder das unaufföllige Gedanken, Karussel, welche Gedanken hast du gehabt? Also das musst du konkret hier schreiben, ja? Ja, ja. Führte dazu, dass ich ausbrannte. Heute ist es mir klar, das war die Folge meiner Lebensweise. Ich könnte, das war die Folge dessen, dass ich nicht auf mein Herz gehört habe und nicht mein Herz erlebt habe. Also jedes Wort musst du mit Bedeutung fühlen. Ja, ja. Ja. Und leider muss es oft erso weit kommen, bis man sich unterstützt und holt. Ich würde das ein bisschen anschreiben, umschreiben. Leider bin ich so weit oder so lange gewartet, bis es nicht mehr weiter ging. Ja? Ja, ja. Aber du kannst das besser machen und schneller in die Umsetzung gehen oder so was ähnliches. Ja, genau. Ja? Ja, gut, ja. Warum bin ich nicht früher darauf gekommen? Auf was? Ein, zwei, dritte Absatz. Auf was? Äh, ja, auf das. Was? Ja, gute Frage. Also auf was gekommen? Ich habe mein halbes Leben lang gar nicht gelebt. Diesen Satz kannst du hervorheben. Ja. Das schlägt ein. Durch ein Coaching konnte ich so viel erkennen. Was? Ja. Und heute fühlt sich mein Leben echt und authentisch an. Wie zeigt sich das im Alltag? Ja. Zum Beispiel heute freue ich mich, jeden Morgen aufzustehen und auf meinen Tag. Yes. Ja? Ja. Ich bin unendlich dankbar, dass ich irgendwann auf mein Herz gehört habe und mein Herzensprojekt umgesetzt habe. Das musst du krass schreiben. Ja, warum? Ja, ja. Und auch die weiße Worte von Menschen, die mir den Weg gezeigt haben. Ich habe mit dem Herzen entschieden, nicht von dem, nicht mit dem Verstand. Okay, dann die drei Punkte sind richtig gut. Ja? Ja. Und hier den Teil musst du genauso jetzt noch umschreiben, wie ich jetzt mit dir gemacht habe. Dann diese drei Schlüssel, die ich angewendet habe, konnte ich meine zwei Nebenjugs kündigen. Und mein Herzensprojekt, mein eigenes Business, erfolgreich aufbauen. Wie erfolgreich? Ich würde schon reinschreiben, über 50.000 Euro sind schon geflossen. Okay. Das ist deine Grüße für die Frauen, die sie hören müssen. Aha. Was heißt das erfolgreich? Ja. Das bedeutet, dass ich nun das tue, was ich am allerbesten mache, aller liebsten Menschen unterstützen, die an einem Wende, also nicht Menschen, Bäuerinnen und Bauern unterstützen, die an einem Wendepunkt in ihrem Betrieb stehen, konkreter, ja? Ja, ja. Wir, eigenes Herzensprojekt, zu finden und ihr Business aufzubauen, ja? Ja. Und was gibt es schönes, als zu sehen, wie Menschen wie diese Bäuerinnen aufblühen und nicht nur ihre Wieserblüte? Ja. Solche Sachen, für Bäuerinnen typische Sachen, reinbringen noch, ja? Ja. Ich würde nass nicht das Leben sein, wer sich das Herzensprojekt entdecken, was wirklich ihres ist oder zu ihnen passt. Das Leben ist einfach zu breit. Gleichzeitig verdiene ich nicht nur genug für mein Business, sondern auch für persönliche Wünsche. Da musst du zwei, drei Beispiele einschreiben. Ja. Das ist ein Problem, das mit ihm ist und mit ihm wird eine enorm Energie freigesetzt, denn wenn wir das von was ihr lieben, entsteht Kreativität. Dadurch kann ich meine Zeit bewusst ernutzen. Mich wichtigen Dingen widmen, das ist bla, bla. Also das heißt hier zum Beispiel, ja, das ist allgemein. Ich habe bestimmen, wann ich im Stahl arbeite, wann ich Zeit habe für mein Business, wann ich Zeit habe für mich meine Familie, so was. Ja, konkret. Weil die sind alle außen gesteuert, Natur gesteuert, Tier gesteuert, ja? Und wenn du da sagst, also von den Tieren, von der Natur, dann mischen sie mit dem gehen. Ja, das ist so echt. Das muss sein, ja, weil wenn es regnet, dann muss das heu, heu, heu, heut rein, ja? Ja. Also das ist nicht schlecht, aber indem du sagst, was heißt es, dass ich meine Zeit bestimme, dadurch wächst du in ihnen diese Sehnsucht. Ich möchte das auch haben. Ja, ja. Du musst auch dein Urlaub reinschreiben, wie lange ihr nicht in Urlaub wart, und letztes Jahr, ja? Ja, okay. Und mich wichtigen Dingen, wie man das heißt, du gesagt zum Beispiel Auszeiten für Frauen organisieren, das ist komplett. Okay, ja. Okay. Wir haben ja noch, weil ich gesagt habe, mir ist das Wort eingefallen, dass ich vor Kontaktfreudige Bäuerinnen an schreiben könnte. Sehr schön. Und Kontaktfreudig ist das, was denkst du? Ja, voll. Also ich merke auch, wenn ich Kontaktfreudig, das ist echt noch einfach konkreter, dass ich Coaches anspreche. Oder ich selbst beschreibe, ja? Ja, also diese Kontaktfreudige Bäuerinnen, die wollen mit Menschen was zu tun haben, die wollen Menschen helfen, also das ist richtig gut. Ja, dann könnte ich das überall ändern, he? Ja, sehr, sehr gut. Und du kannst die zwei Adjektive wählen, Kontaktfreudige und Tafel oder Kontaktfreudige und aktive oder so. Du musst zwei schreiben. Du kannst zwei Subjektive, also Adjektive vor der Bäuerin auch schreiben. Also als Kontaktfreudige und, ich weiß auch nicht, du wirst zwei. Ja, musst nicht, du könntest. Du könntest, okay. Ja? Ja. Ich überlege. Du musst jetzt nicht. Danke vielmals. Ich heisse Bojarin Schnalte, ich habe keine Zeit, eine der größten Lüge ist. Also das schreiben wir die meisten und wir haben keine Zeit. Ich kann dir das anders sagen. Ja? Warum dein Gedanke, ich habe keine Zeit, genau der Grund ist, warum du mit deinem Herzensprojekt erfolgreich wirst. Und dann musst du ihnen sagen, das ist spitze, dass sie keine Zeit haben, weil dadurch setzen sie viel, viel schneller alles um, die sind nicht Lariflari Leute. Nochmals? Also du drehst das um, sie haben den Einwand, ich habe keine Zeit. Ja? Du sagst, warum dieser Gedanke, dass du keine Zeit hast, dich dafür qualifizierst, dass du schneller dein Herzensprojekt aufbaust, als die, die viel Zeit haben. Okay. Ah, okay. Weil dann müssen sie kreativ werden, dann müssen sie flexibel werden. Und das ist gut, wenn jemand wenig Zeit hat, weil dann in der wenig Zeit, weil sie zur Verfügung stehen. Also es gibt viele Mamas zum Beispiel, als Coaches, die haben halt nur 3 Stunden am Tag, wenn die Kinder weg sind. Und in dieser Zeit sind sie erfolgreich, warum? Ja, weil sie wenig Zeit haben. Also du machst aus dem Einwand ein Grund, warum sie gerade deshalb richtig erfolgreich sind. Und du machst davon auch noch eine Lösung. Und gerade deshalb brauchst du einen Plan, damit du nichts Sachen ausprobierst, die nicht funktionieren, sondern das tust, was funktioniert. Also in diese Richtung. Gut, ja. Hast du das? Ja. Und du kannst auch erzählen, wie du Zeit für dich geschaffen hast. Mhm. Ja. Ja? Mhm. Sehr gut. Danke vielmehr. Oder, dass sehr viel Zeit vergeht damit, dass wir einfach blüte Gedanken denken. Ja, ja. Lang. Und dann, wenn du das sagst, diese Sachen so nebenbei, oh, oh, oh, oh, oh. Ja, genau. Das kenn ich nicht. Ja, das Leid füllen, das habe ich nicht so ein Problem, aber einfach der Titel. Ich schraube nur am Titel so lange rum. Ja, aber du könntest das reintun und dann helfen wir dir. Weil dann kommst du einmal drauf. Also dann hast du den Dreh raus. Und dann darf ich den Umsetzungskoll bringen. Ja. Sehr gut. Ja? Ja, sehr gut. Du kannst auf einmal auch fünf Titel dir überlegen und dann quasi verstehst du, dann hast du für fünf Wochen was. Mhm. Kannst du ruhig machen? Ja. Mit einem schon wie wie. Okay. Danke vielmals. Bitte. Dann Martina. Also du hast gesagt, also jetzt kommen die Menschen auf dich zu, die gesundheitliche Herausforderungen haben. Ja. Und du hast gesagt, dass du ganzheitlich diese begleiten möchtest. Genau, ja. Und dass der Verein eine Rolle spielt. Das heißt, wir haben auch einen Verein mit Wertschutzungsgruppen. Und wenn du den Verein mit Gliedern eine Begleitung, das darf aber nicht Coaching heißen, sondern Begleitung. Ja, das ist nirgends oder sowas. Oder Projektbeschreibung, dann darfst du mit den Mitgliedern alles machen. Das heißt, du kannst ihnen auch diese Gesundheitsmittel geben, die normal nicht zugelassen sind. Weil dann ist es ein Forschungsprojekt. Ja. Es sind keine unbekannten Mittel, bekannt sind sie ja bei manchen, die sich dann für alternative Medizin interessieren. Ja. Aber die breite Öffentlichkeit kennt diese Mittel nicht. Und jetzt geht es darum, dass du, weg kommst davon, dass du ihnen mittelchen verschreibst. Ja, das ist ja nicht mein Hauptziel. Ja. Das geht jedes Jahr um das Innere. Ja. Sie kommen über die Krankheit zu mir, aber ich möchte eher im Inneren arbeiten. Okay, das heißt, all diese, die von dem Winter der Mann in Dezember oder all diese, die jetzt dich auf dich zugekommen sind, solltest du mit ihnen einen Termin ausmachen und ein Verkaufsgespräch machen. Und die erste Frage, was stresst dich am meisten bei deiner Krankheit? Also nicht im Leben, nicht in deine Arbeit und so weiter und so fort, sondern was sie sagen als Problem, ich habe das Problem, das musst du aufnehmen. Ja. Was frustriert dich, seit wann ist das so, was hast du alles versucht? Also diese Fragen einfach nehmen? Ja. Ja. Ja? Also im Verkaufsgespräch stellen wir die Frage nicht, was hast du alles versucht. Das tun wir natürlich eben in den Wunschkundeninterview. Und dann am Ende sagst du ihnen, ich kann dir helfen, ja, im steinen Berufungssatz, was du heißt, das ist für das Innere. Ja, bei deinem Berufungssatz richtet sich hauptsächlich auf das Innere, was die Menschen an Sachen verändern dürfen. Plus du gibst ihnen auch natürlich deine Mittel. Dein Coaching für das Innere. Und wenn es Bewegung oder sowas ähnliches auch wichtig ist, dann gibst du ihnen auch, weil bei dir diese drei Einigkeit, also Körper, Geist und Seele, total wichtig ist. Ja, genau. Und dann sagst du ihnen, ich begleite, ich mache Projekte mit Menschen, ja, um von dieser gesundheitlichen Problem wegzukommen und dorthin, wo sie sein möchten. Aber da geht es nicht nur darum, die Krankheit zu heilen, sondern auch um dein Inneres. Weil das hat einen Grund, warum du das hast. Ja, genau. Ja? Jede Krankheit kommt ja nicht umsonst. Und kann sein, dass sie gestresst sind wegen der Arbeit und da wirst du ihnen weiterhelfen. Aber das ist alles in deinen Berufungssatz drinnen. Ja. Was nur für mich jetzt wichtig ist, du hast mir im Wortzeit mindestens vier Personen gesagt, ja. Ja. Dass sie jetzt dran sind, dass du mit ihnen dieses Gespräch fühlst. Wie viel möchtest du für ein Coaching für 3000 Euro haben? Wie meinst du? Wie viel Geld möchtest du von ihnen bekommen für diese ganzheitliche Begleitung? Ja, ich dachte an drei Monate mit 3000 Euro. Also die Preise, die ich vorher auch schon hatte, für einen Monat 1200 Euro. Und die Beratung besteht aus zwei Terminen. Die individuelle Beratung 249 Euro. Und bei allen Angeboten habe ich die Vereinsmitgliedschaft inkludiert. Das darfst du dich gesetzlich nicht machen. Du musst die Mitgliedschaft getrennt ausweisen auf der Rechnung. Ja, das schon. Nein, ist gut. Ja. Fühlst du dich jetzt damit wohl? Ja, sehr wohl. Ja? Ja. Machst du die vier Gespräche? Ja, natürlich. Okay. Okay, sehr gut. Noch Fragen? Nein, im Moment eigentlich nicht. Okay, und bleibt dabei, dass du jeden Tag Josef Prinz Hösst und predigt, weil das ist das, was dir die Ruhe gegeben hat, das ist die Basis? Ja, bin ich auch. Ja? Ja. Ist alles gut? Sonst alles gut, ja. Okay, gut. Ich muss mal ein bisschen hören, weil der Kleier draußen spielt. Der ist ja zu Hause heute. Und ich habe das Fenster geöffnet, das ich ... Aber sonst alles gut. Hast du gut gemacht? Ja. Okay, dann führst du die Gespräche und dann für den Montag schreibst du schon, wie die gelaufen sind. Dann kann ich dir da weiterhelfen und wenn du abgeschlossen hast, dann auf jeden Fall in die Gruppe reinschreiben. Ja, aber ich bin Montag alle vier, das weiß ich nicht. Nein, habe ich nicht gesagt, dass du alle vier musst. Das habe ich nicht gesagt. Aber weißt du schon, getan hast, das bringt rein. Okay. Ja? Ja. Ich hatte doch noch eine Frage. Mit der Dame, wo ich die Schwiegermutter im Haushalt damals geholfen habe, wie soll ich da jetzt weitermachen? Oder was kann ich ... Unser Couching, 3.000 Euro für drei Monate. Auch, okay. Kannst du genauso machen. Wir haben eine, die hat für ein Monat 1200 Verlang, wenn ich mich gut erinnern kann. Und da, bei Ordnungs Couching, rede hauptsächlich darüber, wie schön da ein Zuhause zu haben, was sie wollen. Ja. Und dass es ihnen nicht hilft, wenn sie Organiser, und ich weiß nicht, was haben, oder wenn du ihn bei ihnen einmal aufräumst. Ja? Weil es einfach darum geht, dass sie etwas lernen, was sie beibehalten können, und sie dann hin die Wohnung wunderschön zu Hause bleibt. Oh, genau. Ja? Also so quasi, nicht, dass sie denken, du kommst und räumst für sie auf. Ja, nein. Genau. Also einfach das Angebot individuell an die Person einfach anpassen. Ja. Ja. Und so heißt du viele Menschen, die ein Problem haben, was du lösen kannst, offline. Und du gehst auf jeden zu, bei dem du das Gefühl hast, fragst du, was ist dein Problem? Das muss konkret sein, ja? Wie eine Krankheit oder eine Unordnung. Aber was ist dein Wunsch? Das muss auch total konkret und greifbar sein. Ja? Ja, zum Beispiel jemand hat Rückmischmerzen und dann, ich habe keine Rückmischmerzen mehr. Das ist nicht konkret. Sondern sie müssen sagen, ich möchte mit meinen Enkelkindern auf dem Boden toben. Das ist konkret. Ja. Ja? Mhm. Und bei Ordnung möchte ich, dass mein Mann gerne zu Hause ist und nicht mit den Freunden in die Kneipe hinter, ich weiß nicht, wohin, weil es einfach zu Hause total gemütlich ist. Das ist konkret. Mhm, okay. Ja. Ja, gut. Danke. Bitte. Danke dir. Elisabeth. Hast du schon vorbereitet? Mach dich laut. Jetzt kannst du machen. Mach dich laut auch. So, wo ist es? Da. Wo ist was? Eigegeben. Das meinst du, ne? Ja. Und? Ja. Ja, das ist das. Ja, das ist das. Eigegeben. Das meinst du, ne? Ja. Und was ist jetzt da deine Frage? Ja, was sind meine Meilensteine? Die habe ich dazu reingeschrieben. Nein. Deine Meilensteine sind eigentlich die mittlere Spalte von deiner Berufung. Die mittlere Spalte von meiner Berufung. Ja, also ich helfe Menschen, die, das ist die erste Spalte. Ja. Ich habe nicht verstanden. Also der Berufungssatz, ich sitze so zusammen, ich helfe Menschen, die diese und diese und diese Probleme oder Situationen haben. Das ist die erste Spalte, das ist der erste Teil. Und dann kommt, indem ich mit ihnen das und das und das und das und das mache. Ja. Und diese Informationen, die du in deinem Berufungssatz hast in der Mitte, was du mit den Menschen tust, sollst du hier jetzt in die drei Meilensteine ein teilen. Ja. Und erste Meilenstein ist immer in der Entwicklung. Das heißt, dorthin gehören zum Beispiel deine zwei erste Sehnsüchte. Was ist das, Elisabeth? Ich bin wertvoll in mir und sicher in mir. Das heißt, da gehört rein, dass du ihnen hilfst zu erkennen, wie wertvoll sie sind und wie sie sicher in sich selbst sein können. Das gehört quasi zum ersten Meilenstein. Du hast noch geschrieben Herz-Kot, Berufungskot, Atemtherapie, das gehört nicht in die erste. Ich sage dir auch, warum. Ja? Also, erste Meilenstein ist immer wieder quasi innere Entwicklung, innere Wachstum. Der zweite Meilenstein ist etwas Neues lernen, was sie noch nicht wissen. Zum Beispiel, das könnte diese Atemtherapie sein. Das ist etwas Neues. Ja? Oder was ist dieses chinesische Ordnungslieder für deine Einzigartigkeit? Was ist das? Das ist wie auf neuen Fäden aufgeteilt, was der Wesenskern ist, was die Haupttalent ist, wie die Beziehung ist als Vater zu oder als Mutter zu den Kindern, zu den Geschwistern, zu sich selber in den ersten 10, 25 Jahren, dann in den zweiten 25 Jahren bis 50 und dann in den dritten, was dann Haupt nach der chinesischen Lehre, von den Tierkreiszeichen der Chinesen und von den Elementen, den fünf Elementen wie Holz, Feuer, Wasser, Metall, Erde, dort wirksam ist, einmalig für diese Person. Okay, das heißt da lernen Sie von sich selbst Sachen kennen. Ja. Das ist noch nicht wussten. Talente zum Beispiel oder auch Persönlichkeit, wenn ich das richtig verstehe. Ja, richtig. Das ist mein Freund, weil Sie hier etwas Neues kennenlernen. Und bei dir gehört auch Kommunikation von hier schon dazu. Okay. Also Kommunikation, wie ich was spreche. Ja. Das gehört hierher in das zweite Mal. Ja. Ja. Also zum Beispiel diese Kommunikation 6A, 3, Big 5, das Rad des Lebens, das inneren Kind. Also diese Sachen würden noch alle in dem zweite Meilenstein gehören. Ja. Und dritte Meilenstein sind konkrete, die sind noch nicht, die sind noch nicht, die sind noch nicht, die sind noch nicht. Und dritte Meilenstein sind konkrete erste Umsetzungsschritte. Aha. Zum Beispiel, der Frau gefällt etwas nicht bei dem Mann, da sollte sie ansprechen und dieses Gespräch bereitet du mit ihr vor im Coaching und dann gibt sie alleine das Gespräch mit dem Mann. Ja. Ganz konkret, was sie ändern will. Ja. Ja. Das habe ich gut verstanden. In ersten Meilenstein mit der inneren Entwicklung, was ich da tun soll, wie ich das anwenden soll, das habe ich nicht verstanden. Du sollst darüber Gedanken machen, wie du deine erste, zwei Sehnsüchte ihnen beibringst. Aha. Weil wenn du ihnen beibringst, dass sie wertvoll sind und dass sie sicher sind in sich, diese zwei, diese zwei Sachen brauchen sie dazu, dass sie danach alles andere umsetzen können. Ja. Wenn sie diese inneren Entwicklung nicht machen, dann wirst du es schwierig haben danach mit ihnen. Ja. Ja? Ja. Und Herzkot ist auch etwas, was sie ihre Sehnsüchte erkennen. Also das ist was anderes. Sie dürfen andere Sehnsüchte haben wie du. Ja. Das ist der Ende dieser Inneren Entwicklung. Also der Herzkot, diese Sehnsüchte, das gehört schon zum ersten Meilenstein mit dazu. Ja. Okay. Ja. So, und das wird von unsicher, von der Methode her. Wie nochmal? Von der Methode her. Was ist von der Methode her? Ja, wie bricht es denen bei, dass sie wertvoll und sicher sind? Macht das bitte jetzt weg, dann dieses Dokument? Ja. Also die Freischaltung. Ja. Okay. Das weiß ich nicht. Sondern da sind deine eigene Werkzeuge drinnen. Und darüber haben wir schon einmal geredet, dass du bis jetzt immer so gemacht hast, dass du sie immer ermutigt hast. Ja? Und aufgebaut hast. Und das ist das, wo ich gesagt habe, mach davon viel weniger, weil das hilft ihnen nicht. Ja. Dann müssen wir von dir das bekommen, weil sie haben in sich das nicht. Und wir bringen zum Beispiel die Wertigkeit so bei, dass wir das abbrechen. Welche Gedanken denke ich? Das sind diese, also das ist der dreiweinige, das ist bei dem Quelle, ja, wie der O drinnen, dass wir sagen Zeit, Geld und Energie. Welche Gedanken denke ich? Sind sie wertvolle Gedanken über mich? Dann geben sie mir Energie. Wenn nicht, dann rauben sie mir Energie. Wie gehe ich mit meiner Zeit um? Bin ich Wertschätzer da mit mir unterwegs? Und da gehst du mit ihnen in die Details rein. Ja? Schätzt dich wert, wenn du alle deine Zeiten anderen gibst und für dich keiner übrig bleibt. Solche Fragen musst du stellen. Ja, ich kann mich erinnern an das Video, wo da drunter steht, dann die Gedanken und noch zwei andere, ja. Also Gedanken, Zeit, Geld, weil wenn wir das nicht konkret machen, das wertvoll sein, ja, dann sagen die Menschen, ich bin doch wertvoll. Aber sie handeln ganz anders. Noch mal, wenn wir den Menschen nicht... Wenn wir das nicht konkret machen, was heißt es, ich bin wertvoll? Ja. Dann können die Menschen das plappern, ich bin wertvoll, ja, aber sie handeln ganz anders. Ja. Also zum Beispiel, das macht die Alexandra Schumann, die ich in Bezug auf Essen, dass sie meine Sehnsucht wertvoll sein, total gegen mich wendet. Was heißt es, dass ich wertvoll bin in Bezug auf Essen? Wenn ich mich auflege und deshalb gerade in mich etwas reinstopfe, ja, dann gehe ich mit mir nicht wertvoll um. Ich schätze mich dann nicht. Ich schätze mich nicht wertvoll. Ja, und das macht sie total praktisch und verwendet meine Sehnsucht dagegen mich, also für mich. Das heißt, ich habe da früher gar nicht darüber nachgedacht, wenn ich zu viel esse, dass ich mich zu wenig wertschätze. Das wusste ich nicht. Die Erkenntnis hatte ich nicht. Ja, aber ich habe mich nicht wertschätzt. Ich habe mich nicht wertschätzt. Ich habe mich nicht wertschätzt. Ja. Ich gedacht habe, ein Linschokolade ist Wertschätzung pur, aber das ist deine Lüge. Ja. Verstehst du? Ja. Das hat erzählt, das hat damit, du weißt, wir müssen das konkret machen. Was heißt es, du schätzt dich wert in Bezug auf dein Problem? Das heißt also, alles das, was die Leute mir vorher erzählt haben, von ihren Gedanken, die ich kennengelernt habe, die gucke ich mir an und die untersuchen wir dann. Ja. Wo sie sagen, dass sie das Problem haben. Gut. Gut? Das ist die Methode von Bayern-Katey, zum Beispiel. Weiß ich nicht. Oh ja. Gut. Immer unter dem Aspekt, kannst du dann sagen, ich bin wertvoll in mir, kannst du das dann sagen? Ich bin sicher in mir. Nee, das würde ich nicht fragen, weil sie das nicht können, dann überforderst du sie. Ich würde das auf keinen Fall fragen. Sondern, wie kannst du mir dir wertvoll umgehen in dieser Situation, was du mir jetzt erzählt hast? Das ist eine andere Frage. Gut, ja. Also dann nicht so wie Bayern-Katey oder Werder. Ja. Ja, das ist eine ganz andere Frage, Jan. Wie kannst du mit dir wertvoll umgehen, wenn du das und das machst, ja? Aha. Ist das jetzt klar geworden mit den drei Sehnsüchten? Das ist? Drei Meilensteine. Ja, das ist jetzt gut klar geworden. Ich bearbeite das alles nochmal, ja? Und dann darf ich es dir nochmal vorstellen. Ja. Gut. Und was ganz wichtig ist, diese Meilensteine sind für uns Orientierung, aber wir weichen davon ständig ab. Also genauso wie gestern zum Beispiel der Anna gesagt habe, aber sie soll aus dem vierten Modul das nehmen, aus dem dritten Modul das nehmen und so weiter und so fort. Das heißt, wir sind keine Roboter, ja? Wir gehen auf die Menschen ein. Wir haben eine Struktur, aber das heißt nicht, dass wir uns danach angeln und hangen müssen. Wir sind von der Struktur nicht abhängig. Ja. Ja. Ja? Gut. Gut, ich muss das nochmal erfüllen, weil das jetzt ein bisschen anders ist. Ich habe in der Art schon mal was gemacht, aber ich will es jetzt auf den ersten Meilenstein mal ausrichten. Neni, du hast drei Meilensteine. Erste Meilenstein in der Entwicklung, die wir jetzt weiter neu lernen. Da sind unsere Impulse, die uns konkrete erste Umsetzung schritte. Okay. Mach so, wie ich gesagt habe. Ja? Gut. Und du musst nicht in den Details gehen, weil du hast mir die Frage Elisabeth gefragt. Das ist jetzt wichtig, Johannes, für dich auch und Peter auch. Du hast mich gefragt, wie bringe ich Ihnen die ersten zwei Sehnsüchte bei, also wenn ich Kochenkunden habe. Und ich habe Elisabeth gesagt, ich habe keine Ahnung, wie du das machst. Weil da kommen dann diese einzigartige Werkzeuge hoch, die Gott in dich hineingelegt hat, die ich noch nicht sehen kann, die jetzt du noch nicht sehen kannst. Und du darfst diesen Prozessor vorstellen mit dem Kunden. Die sind der USB Stick. Die kommen mit ihren Problemen zu dir. Und du stehst da nachkrieg. Du weißt zuerst mal nicht, also sie stellen eine Frage. Also mir kommt manchmal auch so vor, ihr stellt eine Frage. Und dann denke ich zuerst, was für eine Frage ist das? Denke ich in mir zuerst. Also mich überrascht die Frage. Ja? Und dann gebe ich eine Antwort, was halt kommt. Und dann sehe ich die Gesichter an. Gehen Sie die Rollos nach oben, leuchten Sie, sind die Gesichter besser, schöner? Ja, dann habe ich etwas richtiges gesagt. Gehen die Rollos runter, dann weiß ich, das habe ich nicht gut gemacht. So einfach ist das. Und dadurch kriegen wir raus, wie funktionieren wir, wie hat Gott uns geschaffen für das Coaching? Wir müssen dieses Gefühl haben, wir sind nackig, wenn Sie etwas fragen. Wir müssen dieses Gefühl haben, ich habe keine Ahnung, wie ich diese Frage beantworte. Weil dann kommen die ersten eigenen Lösungen. Also ich bin sicher, Elisabeth, dass du dieses chinesisches Dingsbums weglassen wirst. Ich bin sicher, du hast etwas dafür selbst. Bin ich sicher. Aber solange du das noch nicht bewusst weißt, belässt du dieses chinesisches Dingsbums, ich weiß den Namen nicht, das belässt du als Küken, aber du musst wissen, das wird weggehen. Entverständlich. Das ist jetzt völlig neu, aber ich bin bereit. Ja, sehr gut. Danke dir dann, das ist gut. Danke, ich muss mal gerade aufmachen, klingelt gerade bei mir. Okay. Dann Johannes und dann Peter, ja? Johannes, macht dich laut? Hab ich keine. Okay. Heißt du mir, das bei WhatsApp oder bei E-Mail geschickt? E-Mail. Okay, jetzt habe ich. Brav gemacht. Bitte? Was hast du gesagt gerade? Wie gemacht? Brav. Brav ist glaube ich stark oder sowas? Brav ist mutig. In A. Also ich sehe dich jetzt nicht, weil ich das Dokument nicht freigebe, ja? Also du musst mit mir reden, weil ich nicht weiß, wie du reagierst. Also Überlegungen zur Ziergruppe Männer nach dem regulieren Berufsleben. Ja, die Konzentration ist für dich für alles besser, wenn du das freigibst, das ist kein Problem diesmal. Ja, aber darunter ist dein Tag, das wollte du nicht. Du meinst, mein Tag, das hier die Leute... Okay, da mache ich nur das hier jetzt, nur die erste Seite, ja, Johannes? Du hast es gerade erklärt, wie viel wert das ist, wenn man die Augen des anderen sieht. Ja, aber ich muss auch das akzeptieren, wenn du sagst, ich möchte nicht etwas zeigen. Ich wusste die Konsequenzen nicht. Ich wusste die Konsequenzen nicht, die das hat. Okay, gut. Weil ich halt ein Wirtschirm habe, weißt du? Also Überlegungen zur Ziergruppe Männer nach dem regulieren Berufsleben, die ihr inneres und ihre Beziehungen vernachlässigt und dafür Preise gezahlt haben, sehr interessant. Das nicht auf Männer nur einkränzen will, weil ich kann schon ziemlich gut mit Frauen, die offen sind und die sich auch bewegen können wollen. Also offline wirst du beides, online müssen wir eine Gruppe auswählen. Männer oder Frauen. Ja. Okay. Aber offline beides, also eher gescheitert, kein Kontakt zu den Kindern. Was heißt das? So habe ich es denn hingeschrieben, die Gruppe. Eingefroren, kein Kontakt zu ihren Gefühlen und dann? Leidenschaften eingefroren haben und keinen Kontakt zu ihren Gefühlen haben. Also dieses übliche Funktionieren, erfolgreich sein und gar nicht merken, dass die Preise längst fließen, wegfließen. Ehe geht kaputt. Vereinsamung findet statt. Merkt man ja nicht, wenn man die ganzen Teamleute in den Besprechungen immer um sich rum hat, die mit einem sprechen. Dann geht man raus aus dem Berufsleben, da sitzt man plötzlich alleine und wundert sich, dass keiner mehr kommt, weil man war nicht berühmt genug. Also ich denke immer wieder in Hux, also in Marketing. Und wenn ich jetzt denke, zum Beispiel Happy, Rentner, oder Happy oder nach erfolgreichen Karriere. Karriere, Happy, also glücklich Rentner oder sowas ähnliches. Und dann, gefällt dir das? Ja, mit dem glücklich kann ich immer nicht so viel anfangen, da steht ja jeder was anderes. Wenn einer noch so um es rum hängt, dann ist er schon glücklich. Ich meine irgendwie so diese wirklich tiefgehende Lebensfreude mit Beziehungen, mit Ereignissen, die man sich immer schon gewünscht hat. Und von denen man dann weiter träumen kann oder man kann anfangen, das dann doch noch zu erleben. Okay, also nach erfolgreichen Karriere, Lebensfreude in Beziehungen, in Rente. Also ich in Rente. Und dann ist jetzt die Frage, möchtest du, Johannes, Beziehungskot, oder, weil das ist jetzt die Frage, also möchtest du ihnen helfen, dass die Beziehung gern besser werden oder in Bezug auf, was möchtest du ihnen helfen? Eigentlich möchte ich ihnen helfen in Bezug darauf, dass sie ihre Leidenschaften finden und endlich ausleben. Ha! Wenn einer reisen will, dann soll er jetzt den Plan machen und reisen, wenn einer anfangen will Klavier zu spielen mit 65, dann soll er das machen und wird sich, wenn er es ernsthaft macht, wundern, wo er ist, wenn er dann 70 ist. Das ist dabei was ganz anderes als Beziehung. Das ist was anderes als Beziehung. Ja, was du vor Beziehung gesagt hast. Stören tun manchmal tatsächlich die Beziehungen, die irgendwie, ja im Moment irgendwie, Katrin ist gerade wieder da, die in irgendeinem Zustand sind, den man nicht haben will. Und dann muss man diese Basis klären und dann kann es losgehen. Oder man kann währenddessen schon angehen, was will ich denn eigentlich und schöpft daraus die Lebensfreude auf die Beziehungssituation zu klären. Das weiß ich selbst nicht genau, was dazu erst ist. Okay, aber du möchtest ihnen eigentlich helfen, eine Leidenschaft zu entdecken in der Rente, wodurch sie Lebensfreude haben und Sinnhaftigkeit daneben. Wenn sie eine Hitze, wäre das ein Hilf. Ja, aber auch, dass sie ein Projekt haben. Das geht gar nicht ohne Projekte. Okay, dann darfst du jetzt in einen richtigen Positionierungssatz schreiben. Und macht das bitte jetzt nur für Männer oder nur für Frauen, weil der Rest kommt eh, aber wir machen das jetzt für Instagram schon fertig. Oder wir machen das für eine Facebookgruppe fertig, das bespreche ich jetzt noch mit dir. Ja? Was wir machen. Wobei ich weder mit dem einen noch mit dem anderen besonders gut zu Fuß bin, bin eigentlich irgendwie ein bisschen Sonnverweigerer, bis ich den letzten Mal verstanden habe. Das bringt es nicht. Sollte man lernen und ein bisschen wie die Bratmaschine schreiben oder einfach kürzen. Genau. Also, für, für, also zum Beispiel bei Margaret ist es so, sie hat schon mehr als 50.000 Euro Umsatz gemacht, ohne alles. Aber wir sind jetzt dabei, dass sie schon eine Facebookgruppe hat und sie lernt jetzt gerade mit einer Werbung, also sie hat schon mehr als 100 Leute da drinnen, die Frauen anzuziehen, die sie wirklich haben möchte und dann mit ihnen ihr Programm zu machen. Ja? Das heißt, wir verdienen gutes Geld auch ohne Insta und auch ohne Facebook. Aber wenn wir diese Freiheit haben möchten, ja, dass die Menschen auf uns zukommen, dass sie wissen, was wir zu geben haben, dass wir nicht viel erklären müssen in den Gesprächen. Ja? Oder sie kommen mit Erwartungen, okay, dann, der Johannes macht das ehrenamtlich oder für 500 Euro statt 5000, ja. Das heißt, all das muss in der Kommunikation zuerst schon laufen, damit sie nicht auf blöde Ideen kommen, wenn sie unsere Zeit haben möchten. Und dafür ist total wichtig, dass wir auch dann lernen, auch Werbung zu schalten, weil wir dadurch die richtigen Leute anziehen. So gefühlsmäßig ist mir dieser digitale Weg ein bisschen lieber, aber da steckt auch eine Angst drin. Also eigentlich habe ich mein Leben so verbracht, dass ich aktiv Beziehungen, na ja, eher knapp gehalten habe, wenn irgendwelche Differenzen aufkam, dann, wie soll ich das sagen, mal ganz plakativ verurteilt, zurückgezogen. Also als Methode jetzt nicht. Ja, ja. Und dann kommt natürlich an so einer Stelle wie jetzt die Angst auf, ui, da mag mich ja gar keiner, wer soll denn da kommen? Ja, ist es klar. Auch wieder sehr krass. So, und ich stelle fest jetzt in meinem Leben, dass das anders viel besser geht. Also ich agiere jetzt auch nicht mehr so. Trotzdem ist im Hintergrund diese Angst und zu bedienen, wenn tatsächlich jemand kommt auf den digitalen Weg, das glaubt, traue ich mir durchaus zu. Ja. Ja, so ich sage dir, Johannes, du wirst noch einige Ängste durchstehen dürfen. Ja, weil wenn wir uns sichtbar machen mit unserer Botschaft, dann kommen die fiesesten Gedanken. Okay. Mir war zum Beispiel meine Schwiegerin, die ist die erste, die alles liest. Und die haben den größten Streit gehabt mit meiner Mama, weil ich über Geld rede und sie auch gerne über Geld redet und sie sagen, das tun nur die Dummen oder ich weiß nicht. Ja, also die haben da extreme Vorurteile. Und alles, was wir machen, ist total schlimm. Finden sie gar nicht cool. Ja, und dann weiß ich das und ich weiß, wenn ich in Insta ein Post schreibe, weiß ich in fünf Minuten, liest das meine Schwiegerin. Ja, aber ich schreibe heute nicht mehr für meine Schwiegerin, sondern für meine Zielgruppe. Ich sehe das so, das ist mein Radiosender. Ja, ich sende meine Botschaft. Wer das liest, ja, das ist ihre Entscheidung. Wenn sie das nicht mehr lesen wollen, dürfen sie das nicht mehr lesen. Oder wenn sie mich deshalb verurteilen, weil wir haben jetzt rausgefunden, wenn wir über Geld reden, dann sprechen, also die Menschen, also jeder hat so vier Themen, die richtig gut ankommen. Und wir haben jetzt schon zwei rausgefunden, was bei uns zieht und worauf die Menschen reagieren. Das heißt, ich mache immer wieder diese zwei Themen zur Zeit und ich wiederhole das in anderer Farbe, weil Insta und Facebook ist nur dafür, da Menschen abzuholen. Ja, und das ist unser Sender und ich habe von meinem Papa im Himmel eine Bibelstelle bekommen und da war drin, warte, das mache ich jetzt weg, dann sehen wir uns besser. Grüße. Und da war drinnen, dass wir unsere Türen weit öffnen sollen, so dass Menschen Tag und Nacht zu uns kommen können. Und es geht nicht, wenn sie persönlich zu mir kommen, weil ich will das nicht, Tag und Nacht Menschen bei mir zu haben. Das geht nur, wenn wir ein Sender haben, ja, ein Radiosender wie Insta oder Facebook oder was auch immer. Ja. Und deshalb ist es wichtig, dass wir diesen Sinn sehen, das ist der Sinn dafür, damit ich da Menschen abholen kann, damit ich mit meinem Lichter leuchten kann. Und dann werden jetzt Probleme kommen, du wirst Ängste haben, du wirst vielleicht blöde Kommentare bekommen. Einer hat jetzt bei uns darunter geschrieben, ihr sollt euch schämen oder so, ja, unter der Werbung. Und mittlerweile ist es für mich absolut gar kein Problem mehr, weil ich weiß, ich schaue auf Jesus und ich tue das, was ich in meinem Herzen habe. Du hast ja gerade angesprochen, na, das war bei dir, wie bringe ich die beiden ersten Sehnsüchte bei? Und diese Radlosigkeit, da brauche ich nur hinaus. Wenn ich mir so ein Instagram oder Facebook-Sender jetzt vorstelle, der ja doch dauernd Programm liefern sollte, da kriege ich als erstes mal eine Angst, wie soll ich den dauerhaft Programm liefern? Also, aus welcher Schublade soll ich das denn holen? Ja, also das machst du nicht dauernd, das ist der Trick. Wir finden raus, was funktioniert und dann schalten wir darauf freie Werbung. Das heißt, meine, also unsere Werbung hat uns jetzt mindestens 1000 Leute in unsere Welt geschläust und das mussten wir einmal gut schreiben. Ich habe zwar letzte Woche alles gelöscht, alle unsere Rechnungen, ja, war blöd, aber jetzt darf ich wieder alles neu machen. Aber das macht nichts, ja, das kann passieren, ich weiß, wie das geht, dann baue ich halt wieder rauf und das kostet mich jetzt jetzt 2 Stunden wieder. Und das heißt, zuerst finden wir die Themen raus, was ist das, womit ich die Menschen abholen kann für Themen und dann auf diese Themen schalten wir Werbung. Oder in der Facebook-Gruppe, was ist das Thema und dann drauf schalten wir Werbung. Also das Ziel ist es bei unseren Kunden nicht, dass sie ständig auf online sind, weil da sind sie genauso nicht wie ich. Ich hasse das, ja. Aber solange wir noch nicht rausgefunden haben, wie das funktioniert, also zum Beispiel in Instagram sage ich immer wieder nicht mehr, als eine Stunde mit Marketing verbringen. Aber viele machen sehr schöne Bilder oder was auch immer und dann schon mit Canva verbringst du eine Stunde. Nee, ich sage, max. eine Stunde Marketing, nicht mehr. Wenn ich das Stichwort Werbung und Marketing höre, denke ich so als aller, allererstes mal, wir sollen noch bitte andere machen. Ja, das ist ein guter Gedanke, wird auch irgendwann so sein. Also wir haben einen Techniker, der wird euch auch helfen können, ja. Also wir arbeiten da auch mit anderen Menschen zusammen, die helfen, mithelfen bei diesen Sachen, aber eine Sache lasse ich nicht durchgehen. Also wir haben Techniker gehabt und die haben uns immer wieder ihrer geführt. Sie haben nicht die Strategie umgesetzt, die wir quasi gelernt haben und wussten, dass es funktioniert, sondern sie haben begonnen zu optimieren und solche Sachen zu machen. Und dadurch wussten wir nicht, warum eine Werbung funktioniert und warum nicht. Und das heißt, ich muss als Chef wissen, was funktioniert, damit meine Mitarbeiter oder mein Team weiß, was zu tun ist. Und dann machen sie das viel besser, als ich das machen kann. Aber wenn ich nicht weiß, was funktioniert und wie das funktioniert, dann bist du verführt und du gibst ganz schnell 10.000 Euro aus und das ist ganz schnell, hat dir nichts gebracht. Für Marketing. Ich habe jetzt die ersten, zweiten, dritten Wurfvorstelle. Funktioniert das denn gleich, ohne diese Lehrgelder, 10.000 Euro? Ja, nochmal. Das ist ja für mich mit den ersten, zweiten, dritten Wurfvorstelle, Marketing, Entwurf oder Wurf. Erste funktioniert in nur halb, das zweite, zweit, drittel und das dritte dann fast. Da habe ich eine Menge Geld ausgegeben, bevor ich überhaupt richtig am Ziel bin. Ist das auch so eine Lernstrecke? Nein, weil deshalb machen wir zuerst, dass du beginnst zu kutschen in deinem Umfeld. Dass wir wissen, dass du das kannst, dass das Programm bezahlt wird für 5.000 Euro. Und dann mit so einem Programm gehen wir meistens ins Marketing. Weil dann wissen wir, es funktioniert, wir müssen nur dann die Sprache herausfinden, wie die Menschen das verstehen. Das heißt, die ersten Schritte sind tatsächlich jetzt offline? Offline, aber ich würde schon parallel online auch denken bei dir. Also offline schreibst du eine Liste, werricht in dieser Kategorie, vielleicht in der Rente, vielleicht noch nicht in der Rente. Du kommst mit ihnen ins Gespräch und du hast deine ersten zwei, drei Kunden. Du begleitest sie. Lernst du sehr viel dazu? Kann sein, dass sie drei unterschiedliche Rentner sein werden mit drei unterschiedlichen Wünschen, mit drei unterschiedlichen Ergebnissen und Problemen. Und dann während des Coachings kommst du drauf, wow, das erfüllt mich total, das will ich. Und wenn du das quasi so heißt, das erfüllt mich total, dann geht es nur darum, dass du lernst, wie du das so sichtbar machst, dass die Menschen von dir begeistert sind. Weil wir machen eine frucht sichtbar, die funktioniert. Und der Welt macht das anders. Sie beginnen mit Communityaufbau und du hast die all die sich unsicherheiten davon, dass du noch nicht weißt, was du willst, dass du noch kein Thema hast. Und dann postest du diese Woche an diese Menschen, nächste Woche an diese Menschen und so verbringen Menschen Jahre mit Insta und bauen nichts auf. Und wenn du aber weißt, okay, dieses Problem zum Beispiel mit der Lebensfreude, also als Rentner voll in der Lebensfreude mit einem Projekt, das geht Richtung Berufung quasi. Was ist ihre Leidenschaft, was wollen sie machen? Und wenn du sagst, okay, das will ich machen, dann bringst du das in Instagram oder Facebook. Das ist ja eine verzweckte Situation, ja, dieser Ursprungsstatus, also 65, jetzt bin ich raus, was jetzt, das ist der Anfangspunkt. Dann manche freuen sich, dass sie da endlich angekommen sind, wenn wir im Fieberhaft schon Jahre drauf ziehen gearbeitet, dass sie endlich in der Rente sind, bis dann diese Sache ein wenig anfängt zu bröseln und der Gedanke aufkommt, was jetzt. Aber das ist ja bei den meisten sehr unspezifisch, sie fühlen sich nur erstmal ein bisschen unwohl. Und dann gibt es ja die Typen, die das zugeben und die, die es nicht zugeben, die es nicht zugeben, da kommt man ja kaum dran, da kann man ja nur zugucken. Nein, wir auch nicht. Bitte? Also, also du sollst so denken, du schreibst deinen Traumkunden zusammen, wie soll der Traumkunde sein, wie soll der Wunschkunde sein? Ja? Und du kommunizierst nur diese eine Brille, du denkst nur diese eine Person an diese eine Person, du denkst nicht an fünf Personen, sondern nur an eine Person, der will. Ja. Wenn du schon sagst, einige wollen das andere wollen das nicht, nee, das interessiert uns nicht, sondern du nimmst nur die, die wollen, die heißen, die eine leidenschaftliche Projekt noch suchen für sich in der Rente. Das willst du haben und du schreibst nur an diese Sachen, du redest nur an diese Sachen, weil sobald du zum Beispiel mit jemandem gesprochen hast, der gar nicht will und du bringst seine Sätze rein in Insta oder in Facebook, dann willst du die Leute anziehen. Das wollen wir doch nicht. Also du beschleinest das gerade, wunderbar. Ich habe da jetzt zwei Sachen im Auge, wenn ich diesen Traumkunden tatsächlich wirklich gut beschreibe, dann funktioniert der für mich wie eine Zirkulage. Fokus auf das, was ich wirklich haben will. Ja. Und der Punkt ist das bei jedem Post, was wir schreiben, weil das Problem ist, die meisten Menschen machen nicht anhand unserer Hux, was wir geben sollen, sie machen irgendetwas. Und bevor du einen Text rausschickst, musst du schauen, habe ich zu meinem Traumkunden gesprochen hier. Und wenn nicht, ja, ich lese dann das gar nicht, ich werde das gar nicht befeedbacken, weil wozu? Wie wollen die Menschen nicht anziehen? Das heißt, bevor ich etwas rausschicke, muss ich immer schauen, habe ich an, also ich habe, Susi heißt mein Kunde, ja, ich habe das von zwei Freunden, die nennen, zusammen gebastelt für mich, diese Traumkundin, die heißt Susi, ja. Und ich schaue bei jedem Text, habe ich an Susi geschrieben oder nicht. Und wenn nicht, dann, vielleicht habe ich eine Stunde gearbeitet, aber ich werde das dann nicht veröffentlichen. Ich habe gerade so das Bild vor mir, wieder mit der Traum, mit der Zirkulage. Herr Simpel, Beispiel, ich bin Kerl, da ist ein Porsche drauf, geht mit mir einer an der Zirkulage vorbei, sieht ein Porsche und fühlt, und ich denke, fühlt sofort, den will ich auch haben, wie er es das gemacht. Also ist das so, die Wirkung, dieser Ablauf? Also, ich, also diese Traumkundin, es gibt, Julia gibt es da ein Dokument im Mitgliedbereich von Traumkunden, habe ich schon meine Freigegeben. Bitte sage ich, ja, ich habe eine Kunde, also das ist quasi ein psychologisches Profil, ne, nicht das. Ja. Und zuerst fühlst du das einfach aus und schon, wenn du das ausfühlst, spürst du, ah, ich schwimme da noch. Ich möchte jetzt Beziehung kutschen, aber eigentlich möchte ich ein Projekt Ihnen geben. Okay, das ist gut. Dann klärt sich das im Dialog mit diesem, mit diesem Text und ich kann dann daraus weiterarbeiten. Ja, aber für mich ist es wichtig, du machst deinen Wunschkunden beschreiben, Johannes, aber du machst auch die Liste, damit du an diese Menschen rankommst und mit ihnen Gespräch ausmachst und verkaufen kannst. Ja, beides parallel. Ja. Und was zweite war, Liste mit Menschen? Liste mit den Menschen, die du erreichen möchtest, also die nach einer erfolgreichen Karriere sind, ja, die Rentner sind, die ein leidenschaftliches Projekt für sich suchen, damit die Rentner noch Sinn macht. Eigentlich müssten ja das ja gar nicht diese Jammerlappen sein, die Unglück schweben, sondern ideal wäre, dass einer da schon selber Ansätze hat zu irgendwas und das noch optimiert. Ja, logisch gedacht, ja, aber manchmal ist es so, wenn du mit einem Jammerlappen redest und du fragst, was ist wirklich dein Problem, die haben richtig ein Problem, das ist gut. Und dann musst du nur rausfinden und was willst du wirklich und wenn da dann Sachen hochkommen, Träume, Visionen, dann ist das ein richtig guter Kandidat. Ja. Also schweibe keinen ab, bitte. Nein, ich will jetzt nur mal, das war ja der Versuch zu selektieren, mit wem habe ich es denn am Anfang am einfachsten. Okay, am einfachsten natürlich, die schon richtig gut vorbereitet sind. Die schon mal solche Gedanken hatten. Die sagen, also ich will echt, also die sagen, oh nicht, ich bin jetzt Rentner, ich war bis jetzt hervorgreif, der hat mich gebraucht und jetzt braucht mich keiner, wie kann ich das verändern? Ja, jetzt hatte ich einen Namen gehabt, einen Ruf, ein Image und jetzt bin ich niemand. Genau, merkwürdige Verhältnisse danach. Nichts sagen müssen, das ist meine ganz innere, stark Überzeugung. Richtig gut. Wenn das aus mich antreibt, das muss wirklich nicht sein. Nein. Die flüchten sich in irgendwelche Stadti, Geldausgaben, Reisen, Geschichtchen aus ihrem Leben, Dinners und was nicht alles und leben gar nicht. Genau. Wohnmobil ist halbes Jahr in Spanien. Wenn Sie das genießen, dann ist das gut, ja? Aber wenn das ein Ersatz ist, ist das nicht gut. Okay, Johannes, jetzt weißt du, was zu tun ist? Also den Traumkunden beschreiben und Testkunden namens Liste. Ja, potenzielle Erkunden. Also ich möchte, dass du Versuchstruck verkaufen, wenn du zweimal nicht schaffst, dann machst du Testkunden. Aber ich möchte schon, dass du zuerst mit Verkaufen losgehst. Ja? Treibt mich an die Wand. Das willst du von mir. Der Hund. Nein, du treibst mich an die Wand, steh mit mir rücken an der Wand und denke, wie soll denn so was gehen? Ja, sehr gut. Ich habe auch jetzt zwei meiner Vorstellungsmöglichkeiten erweitern will. Ich kann mir das nicht vorstellen im Moment. Also, pampele ich jetzt Schemata ab und schau, wie sich das entwickelt. Du schreibst die Liste, du sagst deinen Papa im Himmel, bitte bereite mir Gespräche vor. Ich öffne mich, ich weiß nicht, wie das geht, das ist das, was ich zu Elisabel gesagt habe. Ich weiß nicht, wie das geht, bitte öffne die Türen, hol die Menschen in meinen Raum rein, sie sollen zu mir reinkommen. Und lasst zu, dass ich an Menschen denke, für die du mich berufen hast, aber sag nicht, ich kann es mir nicht vorstellen. Also, du kannst schon sagen, ich kann es mir nicht vorstellen, Papa, aber ich stelle mich der Sache. Das ist das, was ich gemeint habe. Okay, gut. Habt gemacht? Danke. Was ist, wann ist dann der nächste Schritt am Donnerstag mit Liste und Vorstellungen? Hast du scharfst, machst du bis Donnerstag, ja. Und dann ist dafür der nächste Termin dann Dienstag wieder. Ja. Okay. Und wenn du dir noch nicht vorstellen kannst, zu verkaufen, unbedingt in den Montagschor kommen, weil du siehst, wie zum Beispiel Elisabeth sich schwer gemacht hat, ja, mit dem 1000 Euro und eine Woche später hat sie dann ihr Retrit verkauft und 4 mal 1000 Euro verkauft. Und wenn du siehst bei den anderen, dass sie das schaffen, dann hilft dir das total. Also, wir sind in einem Coaching drinnen und unser Coaches wollten von uns etwas. Und das wollte ich auf keinen Fall. Und jetzt habe ich bei jemandem gesehen, dass sie das gemacht haben und ich habe gedacht, jetzt mache ich das auch. Aber der Coach konnte mich dazu nicht bringen, ein Jahr lang. Ja. Ja? Und nur weil ich gesehen habe, dass jemand, der mit mir da ist, das geschafft hat, dann denke ich, also mache ich locker. Und so etwas kommt dann die Vorstellung. Und deshalb ist die Gruppe an Coaching so wichtig, weil da kannst du etwas bewirken, was du alleine als Coach nicht bewirken kannst. Und deshalb kommen die Menschen viel schneller voran. Ja. Ja? Ja, wunderbar. Yasmin, heißt du dazu eine Frage? Ja? Ich finde nur mal zu dem Thema Getraumkunden. Man stellt sich aber immer nur eine vor. Ja. Weil das Problem ist ja, ich habe Männer, E-Frauen und E-Paare. Ja, aber Insta funktioniert eigentlich so, dass du auf die Frauen fokussierst und die Frauen abholst. Aber das heißt nicht, dass die Männer nicht kommen. Okay, aber ich fokussiere mich immer nur auf die Frauen, wo ich anliege. Nur auf die Frau. Okay. Und der Rest, also das Paar kommt. Okay. Ja? Ja. Und ich habe das so gemacht, dass ich einfach aus zwei Freundinnen, ja, die kenne ich natürlich in und auswendig. Ich habe aus zwei Freundinnen für mich ein Avatar erschaffen. Also so ein Wunschkunden, psychologisches Profil, ja. Aber das ist eine Person. Ja, ich habe das auch schon gemacht, aber ich habe mir jetzt gerade überlegt, ob ich das vielleicht für Männer und E-Paare auch noch machen sollte. Aber dann muss ich das nicht machen. Okay. Ja. Du sprichst nur die Frauen an, weil die Frauen suchen 80% nach Lösungen in der Ehe. Ja. Du könntest auch Männer ran sprechen, ja. Sie suchen nur 20% für Lösungen in der Ehe, aber du kannst sie genauso abholen, total egal wie viele suchen. Ja, aber ich glaube, Frauen sind nicht so süß. Und schneidest dich durch welche Tür gehst du in die Ehe rein, durch die Frau oder durch den Mann? Durch die Frauen. Ja, ich weiß das freiz dich. Hast du auch kein Händchen dafür? Frau, ich kann dem Frauen meiner noch mal kurz was sagen. Also meine Beobachtung in der Vergangenheit ist, dass Frauen, die in irgendwelchen Havarien landen, so Kinder aus dem Haus, man ist dann doch irgendwie weg, dass die meistens vorher schon so subtil vorbereitet ein Programm umsetzen, wo die ganze Umgebung dann staunt. Ui, die hat aber was geschafft jetzt. Und es konnte sich erst jetzt. Was auch immer, das muss man jetzt nicht füllen. Und das scheint ein Muster zu sein, was man sehr, sehr oft beobachten kann. Und ich vermute mal, dass dieses Muster, das auch bei Männern gibt, nur etwas anders gestrickt, aber dieselbe Substanz. Die sind aber so einge, ja, ne weiß ich nicht, warum. Die scheinen sich da ein bisschen schwerer zu tun. Weil es, ja, ist statistisch weniger häufig zu beobachten. Sagen wir mal so. Ich weiß nicht, woran es liegt. Also Statistik kenne ich nicht. Über meine Statistik, die ich da nenne, ist mein Gefühl. Okay. Danke. Karin, hast du dazu eine Frage? Ich weiß, wir hatten vorher mal so kurz dieses Thema Einwandbehandlung. Das hat mir sehr gut gefallen, dieses Umzudrehen. Und dazu ist mir jetzt einfach, ich hatte am Wochenende mit einer guten Freundin ein Gespräch, die dann so auf dieses Thema kam ja also bei Freunden und Verwandten. Es geht ja gar nicht. Und ich hatte so den Eindruck, dass sie eigentlich ganz gut reagiert hat. Ich habe also wirklich gesagt, warum sollte ich jetzt die Menschen, die ich am meisten liebe und die mir am nächsten stehen, nicht coaching, die haben es doch als am ersten verdient. Und ich kann am meisten daraus lernen. Richtig. Ja, sie hat dann aber schon so trotzdem noch gestockt. Aber wie würdest du das umdrehen? Also diesen Einwand wirklich? Ich mache das genauso. Ich habe nur noch das ein bisschen verstärkt. Ich habe gesagt, warum sollte ich das Wertvollste, was ich zugeben habe, fremd geben und nicht meiner Familie, nicht meinen Freunden. Und wenn ich da so aufspreche, da haben sie kein Argument. Ja, und dann kommt natürlich wieder das Jaß. Kannst du ja aber doch nicht mit Geld? Und dann, ja, aber... Und dann würde ich fragen, und hätte ich eine Tankstelle, wenn Sie so auf die Idee kommen, und du bei mir umsonst auftankst, dann sagen Sie, nee, natürlich nicht. Und ich habe gesagt, coaching ist eine Tankstelle. Da tanken die Menschen bei mir für ihr Leben auf. Ah, das, ja, gut. Das Danke für das. Ja, das habe ich gesucht. Okay. Danke. Dann Katrin und dann Peter. Katrin, hast du jetzt eine Frage zur Positionierung? Da sind wir stehen geblieben. Ja, das habe ich vorhin, weil ich weiß nicht ganz genau, das habe ich dir ja geschrieben, was jetzt genau meine Aufgabe ist. Ich bin nach wie vor irgendwie immer noch mit den Christen an Regen, ob ich jetzt doch vielleicht nicht auf Christen konzentrieren sollte oder nicht. Ich weiß es nicht ganz. Katrin, ich bin da total groß. Okay, was ganz wichtig ist, jetzt hast du von mir dann gehört, du könntest das machen, du könntest das machen, du könntest das machen, ja. Geh in diese Schiene nicht rein. Weil das war mit deinem Mann aus, er hat gesagt, Patchwork-Familie, ja. Und dann hast du gemacht, weil er das gesagt hat. Und wenn jetzt jemand sagt, mach mal dies, mach mal das, mach mal das, dann einfach vielen Dank für den Impuls, ja. Das ist auch wie eine Profitie jemandem zu geben. Du will dies machen, das machen, Grußes erreichen. Aber das Problem ist das, das kommt von außen. Und weil du diese Inse- und Sicherheit hast, die Unsicherheit geht nicht weglad durch, dass du noch mehr von außen aufnimmst. Nein, das ist ja auch, das zu einer Ernährung ist genau dasselbe. Also, von allen Zeiten krieg ich das. Du machst mit der Ernährung, das kannst du doch immer. Du hast in der Generakie für alle hier, in dem Bereich, ja, bei Bremnerfilmen. Ja, das kann ich auch so sagen. Aber was ich sagen möchte, all das kannst du machen offline. Wenn du jetzt damit Geld verdienen kannst, ja, wenn jemand jetzt abnehmen möchte, 30 Kilo oder so was ähnliches, ja, schön. Oder wenn jemand dir sagt, du solltest etwas mit Ernährung machen, dann sag okay, gerne, schick mir die Kunden. Weil dann, verstehst du, schickst du sie auch in die Eigenverantwortung, dass sie dir nicht nur Tipps geben, sondern okay, dann empfieh'n wir weiter jemanden, ich kutsche sie gerne, ja. Und dann werden sie still sein. Oder dir wirklich ein Kunden schicken. Und dann kannst du auch Geld verdienen. Also, nimm sie in die Eigenverantwortung, damit sie, okay, wenn du meinst, ich kann das, schick mir bitte potenziell Kunden. Also, geh nicht dagegen. Und da schauen wir mal, was entsteht da, ob da überhaupt etwas entsteht. Ja, und wenn da auch nichts anderes entsteht, als 2, 3 Kunden, die dir jetzt A3000 zahlen, ja, ist auch gut. Aber wo ich dich quasi jetzt fokussieren möchte, das ist für die Onlinewelt. Und in deiner Stelle würde ich das einfach ausprobieren. Was macht das mit dir, wenn du Christinnen kocht? In Bezug auf Berufung zum Beispiel, aber das sollte ein konkretes Endergebnis haben. Also, was ist das Endergebnis von der Berufung zum Beispiel, dass sie kündigen? Oder, dass sie sich selbstständig machen? Oder, dass sie einen besseren Job haben? Du schaust deine Beispiele, die du bis jetzt hattest, weil da hast du schon vieles gehabt, ja. Und wenn dein Coaching ist, Christinnen zu helfen, kündigen zu können, ja, ist total wertvoll. Ich habe das jetzt gerade mit Selina durch, ich habe mit ihr die Challenge gemacht. Und hier habe ich jetzt tatsächlich die Wippen um einen Teil zu sehen. Bist du sehr abgehakt? Ja, jetzt. Ach so, jetzt. Ja, ich habe ja mit Selina, meiner Freundin Selina, diese Challenge durchgegeben. Also, ich habe tatsächlich jetzt während der Challenge entschieden und auch jetzt danach geht das jetzt gerade an. Und jetzt wird jetzt eine Spächerausbildung machen und beginnt als Juni als Spächerin. Und wird sich damit auch selbstständig machen und dann in der Zeit arbeiten. Okay. Also total freit und glücklich. Im Moment sieht sie wieder ganz an, dass sie es total hat, wie man eher glücklich, weil sie glücklich ist. Also, da sieht er auch, umfährlich, dass man durch diese Entscheidungen lernt. Okay. Also, wenn, also das beschäftigt dich schon seit Monaten, ja, dann heißt es ausprobieren. Das heißt einfach, du beginnst zuerst mal, eine Liste schreiben so, wie ich nach Johannes gesagt habe, wer sind diese Christinnen, die eigentlich falsch am Platz sind, aber nicht wagen zu kündigen. Und du hilfst ihnen zuerst mal, dass sie kündigen können und dass sie die Richtung wissen, in welche Richtung es weitergeht. Ob da ein neuer Beruf rauskommt oder sich selbstständig machen oder eine Ausbildung ist ihr zu wurscht. Also, du schreibst die Liste, du machst zuerst offline, du gehst auf sie zu, du sagst, ich starte ein Gruppenprogramm, ja, für Christinnen, die fehl am Platz sind, aber nicht wissen, was sie machen wollen, ich helfe ihnen zu kündigen, ja, und den Weg zu sehen, was vor ihnen liegt, eine Gruppe und du kannst da genauso starten. Und so ist offline und sobald du die zwei, drei, vier Gespräche und die Kunden hast, dann setzt du das einfach online um. Muss das eine Kündigung sein? Also, wenn du nur sagst, ich helfe dir, deine Berufung zu finden, dafür zahlen die Menschen kein Geld. Ach so, was du gemeint hast. Also, du musst mein konkretes Ergebnis ihnen sagen, weil für Berufung, ich weiß nicht, was jetzt noch kommt und dafür 3.000 Euro zu geben, nee, mach ich nicht. Aber wenn du sagst, du wirst kündigen können und rausfinden, was ist der Weg, eine Ausbildung oder dies oder das oder das, dann ja. Also, du darfst das Ende Ergebnis nicht wischivasche lassen. Und es kann sein, dass sich das verändert in zwei Mottenaten, da geht es dann nicht mehr darum zu kündigen, sondern dann geht es darum zum Beispiel, die entsprechende Ausbildung finden oder eine Selbstständigkeit aufbauen oder was auch immer. Aber jetzt auf diesem Stand, ja, wenn du ihnen hilfst zu kündigen, da wird bei dir nicht der Gedanke kommen, wenn du zum Beispiel ihnen helfen würdest, Selbstständigkeit aufzubauen, dann würdest du jetzt total angegriffen sein, weil du sagen würdest, aber ich habe meine Selbstständigkeit auch noch nicht aufgebaut und das möchte ich dir sparen. Aber kündigen hast du schon öfters gemacht? Ja. Ja? Ja. Das mache ich mit dem Online-Aufschritt jetzt, naja, jetzt habe ich auch einen Film online. Also, du könntest schon sanft reintun, zum Beispiel, dass du fragst, wie zufrieden bist du mit deinem Job, bist du da für ihr am Platz, wie lange möchtest du da bleiben? Also, du könntest schon deine Community in diese Richtung vorbereiten, weil, meine Meinung nach, da sind die gleichen Menschen, die das kaufen würden. Aber sie kaufen jetzt nicht Mama Stress von dir ab, aber sie würden abkaufen, die gleichen Mamas, das du ihnen hilfst zu kündigen. Ja, ich habe meine Freunde, wo ich das Verkaufsgespräch hatte, was ich jetzt erzählt habe, der hat auch das Thema, die ringt auch mit ihrem Job und praktisch gerade, weil sie so mit dem ganzen Stress immer so beschäftigt ist, hat sie einfach gar keine Kraft, die Zeit für das Neue jetzt wieder einzusetzen und ist auch eigentlich unser Leben im Job. Also, das ist eigentlich auch gezehlt. Also, heute hatten wir schon, jemand hat gesagt, dass die Kunden sagen, ich habe keine Zeit und das drehe ich ständig um. Also, zum Beispiel, ich will für Wertschutzungs-Glubs seit zwei Jahren etwas machen und ich komme nicht dafür. Was habe ich gemacht? Ich habe ein Couching gebucht. Es gab ein Couching für acht Wochen und für fünf Monate. Was habe ich genommen für acht Wochen? Für das gleiche Ergebnis. Warum? Weil ich mich da total unter Zug gebracht habe, dass ich das jetzt endlich mal mache. Ja, das heißt gerade, dass ich keine Zeit habe, war bei mir der Punkt, warum ich den kürzeren Programm genommen habe, weil ich schneller zum Erfolg kommen wollte. Nicht für mich hatte. Und indem du beginnst solche Sachen zu kommunizieren, ziehst du die Menschen an, die sagen, okay, in diesem Jahr muss was passieren. Weil ich das nicht mehr aushalte. Wenn ich meinen Chef sehe, ja, dann geht mein Magen umdrehen. Hat geholfen, Katrin? Ja, das pfährt einfach mal in die Schritte, das traue ich jetzt. Okay. Und du kannst wirklich jetzt zwei, drei Kunden gleich haben. Ich sehe da absolut gar kein Problem bei dir bei. Du hast schon extrem viel gelernt bei Wohnung. Ist ja da kein großes Problem. Wenn du jetzt das so machst, ja, das beschäftige dich, dann geh in diese Richtung, mach den Schritt. Dankeschön. Bitte. Jasmin, hast du dazu eine Frage gehabt? Nee, ich wollte Katrin darüber sagen, aber ich glaube, ich mach einfach nachher noch eine Sprache nach Richtung Katrin, weil wir kommen da gerade noch ein paar Gedanken dazu. Schön. Wo ist der Peter? Der hat sich verabschiedet, der musste los, hat ein Chat reingeschrieben. Silvia, darf ich dich noch was fragen? Ja. Ich habe ja diesen typischen Tag aufgeschrieben. Ah ja, ganz. Das andere Thema hast du selber gerade gesagt, du hast das kürzere Coaching genommen, damit du da ein bisschen Zug reinkommst. In jedem Satz zustimmen, genau das mache ich jetzt. Ja. Das passieren und jetzt darf da gerne mal ein bisschen Dampf meinen. Ja. Das ist unbequem, das merke ich jetzt schon. Hier so in diesem Dialog merke ich, dass das unbequem ist und dass mir einige Vorstellungen fehlen, merke ich auch. Also wird ja dann werden. Ich mach, geh jetzt einfach los. Ja, ich habe mit Absicht das Sache so gemacht, dass du unter Zugzahlen kommst. Du bist ein Mann. Ja, ich guh noch einer, der ein bisschen unter Druck setzt werden muss. Ja. Und dass da und wie schnell ist und wenn er nicht unter Druck setzt, Jahre verblämmern kann. Okay. Und dann noch, warte. Zu deinem Tag, also zu deinem Tag möchte ich allen etwas im Allgemeinen sagen. Also dein Tag denkst du so immer wieder, die erste Priorität ist, du nimmst zuerst mal dich aufladen mit Jesus. Also da gibts keinen Rütteln, ja? Also du lädst dich immer wieder zuerst mal mit ihm auf, morgens, weil wenn es nicht passiert, dann spätestens um 10 spürst du das schon. Also das ist die erste Priorität. Und zwar aufbauende Sachen hören. Ja, also nichts Sachen, was du noch nicht gut kannst, weil manche Predige sagen dir das auch und das ist nicht gut. Okay, also das ist die erste. Zweite, du schaust, was bringt Umsatz? Welche Aktivität bringt Umsatz? Das ist die erste Priorität am Tag. Das heißt, bei uns bringt Umsatz, wenn wir zum Beispiel die Chats beantworten, da sind viele Leute, ja? Die uns schon geschrieben haben. Und wenn wir ihnen nicht antworten, die schon in unserer Welt sind, das ist blöd. Tun wir aber immer wieder, ja? Aber trotzdem ist das die erste Priorität. Also erste Priorität am Tag ist immer wieder das, was am schnellsten Kunden bringt. Das heißt, du schaust in deine Chats rein, ob da jemand schon in deinem Feld ist. Oder du schaust deine Liste an, wem könnte ich eine WhatsApp Nachricht schicken. Du schaust, ob du ein Verkaufsgespräch haben kannst, oder schon hast, also das sind die ersten Sachen, die wir machen, was direkt zum Umsatz führen. Und nicht etwas ausarbeiten. Nicht etwas ausarbeiten. Oder ich muss noch dieses Video anschauen, ja? Aber du musst es, also das ist einfach eine Gewohnheit. Ich mache zuerst die Sachen, die Umsatz bringen. Weil wenn du ständig ausarbeitest, hast du zwar Erkenntnisse, aber keine Ergebnisse. Und wir brauchen Beides. Wir brauchen Erkenntnis und Ergebnisse. Und das kommt, indem wir zuerst uns mit Jesus aufhören. Dann mache ich umsatzrelevante Aufgaben. Bei mir ist das auch zum Beispiel ein Post zu schreiben, weil ich weiß, wenn ich etwas schreibe, dann passiert was. Ja? Oder ein Live zu machen gehört bei mir auch dazu. Also alles, was Umsatz bringt, du fragst bei dir, also wen kennst du, wo ist deine Liste, wer schreibt dir, schaust du dein WhatsApp an? Also im Metzger ist Umsatz am Tag. Und es dann gehst du weiter, wo du dich weiterentwickeln möchtest. Also wo du etwas ausarbeitest, wo du etwas lernst. Und das Problem ist, dass die meisten Menschen damit beginnen, weil das ist so schön dazu zu lernen. Ja, das tut nicht weh, wie ein Kundengespräch. Da krieg ich keine Ablehnung, sondern ich werde immer gescheiter, immer klüger. Aber dann bleiben die Umsätze aus. Das ist blöd. Hat das Geholfen Johannes für deinen Tag? Es ist sehr unbequem, aber es hilft. Okay, sehr gut. Danke, danke. Bitte, bitte. Okay, dann letzte Frage, was nimmst du mit? Im Garten. Ich nimm mit ganz am Anfang, wie Jasmin gesagt hat, bei verschiedenen Investitionen. Also ich nimm mit dieses Vertrauen, dass ich das habe, dass ich da nicht in die Angst gehe. Sehr gut. Und beim Renier der Raum, das war jetzt ein Wohlgefühlspart. Oh mein Gott, so viel. Das hat mich jetzt richtig schön gemacht. Oh, schön. Ja, also die Haltung, die Haltung macht den Unterschied, was man noch ganz gut wieder gefallen hat, ist entscheiden und in die Entschiedenheit gehen, dass man nicht dieses ständige Beten braucht. Ja, das finde ich auch sehr einfach. Richtig gut. Ja, und von dir jetzt, diese verkaufsrelevanten, also was zum Verkauf führt, dass ich mich damit beschäftige, weil ich würde ja den ganzen Tag am liebsten nur lernen. Ja, was ich jetzt schon echt unbequemes für mich mache, ich mische mich so viel um das Volk. Ich gehe, ja, das... Richtig gut, das machst du richtig gut im Garten. Danke. Sehr, sehr gut. Jasmin? Ich nimm mit immer weiterhin noch dieses Landsehen, die Wahrheitsehen. Also das beeindruckt mich gerade sehr. Und auch, dass wenn das Adrenier sagt, wenn Papa uns was gibt, dann gibt er uns auch das Vollbringen, also nicht in diesem Verkopf zu sein, zu denken, ich kannte es noch gar nicht. Und auch nochmal die Prioritäten. Ich glaube, das ist jetzt nochmal ganz klar auch eine Aufgabe geworden. Ich habe das irgendwo schon, schon gespürt, dass ich erst mal umsetzen soll, aber ich habe es dann doch eher dieses... auch dieses Lernen, Ausarbeiten gemacht, und das darf ich jetzt auch noch ändern. Richtig gut. Danke. Schön. Elisabeth? Das Letzte hat mir auch sehr gut gefallen, mit Jesus aufhüllen, dann gucken, ob jemand sich gemeldet hat über die sozialen Medien und dann erst lernen. Und nicht das Lernen anfangs jetzt, neue Erkenntnisse bringen. Und dann habe ich gelernt, diese innere Entwicklung, den ersten Meilenstein, Fragen, Fragen und mich nackig fühlen, das auch aushalten. Und dann die Antwort fragend geben. Und dann verbinde ich das mit dem, was ich bei Rengier aufgenommen habe. Fragend, fragend, fragend. Und dann sagen die, es gibt eine Lösung. Richtig gut. Ja, ich bin im Bestehen und Norrisch fragend. Danke. Danke. Danke. Julia? Ja, ich nehme einiges mit, einmal aus der Geschichte, also aus dem Break-Out-Session mit Rengier. Die Dinge, die wir vor dem Inneren Auge sehen, mit Dankbarkeit sehen. Und mit dem Zusatz, das ist Deins, das fand ich total schön. Bis Gott zu uns sagt, das ist Deins. Und nicht, dass wir jetzt unbedingt haben, sondern wirklich gucken, ich habe es ja schon und das mit Dankbarkeit sehen. Und dann nehme ich aus der Session hiermit, ich habe meine Felicitas jetzt, nicht deine Susi, sondern meine Felicitas. Und die habe ich mir gerade ganz liebevoll aufgeschrieben. Die nehme ich jetzt immer, die liegt jetzt auf meinem Schreibtisch. Und dann werde ich tatsächlich meine Post an Felicitas schreiben. Und auch die Tagesstruktur muss ich sagen, das gefällt mir sehr. Ich habe mir auch gerade alles nochmal schön aufgeschrieben, weil ich liebe so was nach Punkten abzuarbeiten. Find ich sehr hilfreich. Danke. Ich habe eben auch passiv bei Rainier wahrgenommen. Und da habe ich wahrgenommen, dass man die Zukunft, ja die Werben, die werden jetzt ein bisschen anders gebraucht als sonst, die Zukunft dankbar durch den Glauben in Existenz sehen. Also da ist das in Existenz sehen, eine Beschäftigung, eine Tätigkeit, ein Erkunftsbaaraus, wie ein Tisch oder irgendwas. Das stimmt zwar nicht ganz, aber auf der Schiene sitzen die alle auch hier, Dispenser und was weiß ich, diese ganzen Gurus, die in mein Zett Arbeit machen, die machen das nur ohne Jesus. Ja. Und Glaubend in Existenz sehen. Also mit Rainier Deinen und meinen Haaren komme ich da nicht so ganz mit, ist ein nettes, plastisches Beispiel, aber ich brauche die Haare auch gar nicht, aber ich brauche ein paar andere Sachen, die ich in Existenz drehen will. Ich habe nur damals gesagt, ich möchte alle Segnungen haben, die er für mich vorbereitet hat, gehört man mir das auch dazu, aber für auch noch viele, viele andere. Wie zu meinem Mann immer satt gesagt. Ja genau, ihm zur Ehre, weil dadurch er sichtbar wird durch uns. Dass du mehr seine Segnungen in und durch uns fließen, dass wir machen ihm sichtbar, wir beschneiden ihm, wenn wir meinen Bescheiden zu sein. Das ist der Punkt. Wenn wir Einschränkungen in der Sichtweise haben, dann beschneiden wir nicht nur uns. Ja. Und er sagt, ihr seid die für jüngt werden. Wenn das dann auch sichtbar wird durch uns, dann kommen die Leute zu uns und sagen, woher kommt das? Und wir wissen auf einmal, es ist durch ihm. Ja. Bei der Vorstellung, die ich da gerade geäußert habe, was ich da machen will, also glauben in Existenz sehen, dass man das wirklich sieht bei Leuten, dass sie jünger werden. Das hilft normal. Ja. Aber jetzt ein schönes Kompliment bekommen. Sehr schön. Danke, Doros. Danke. Karin. Ja. Ja, ich bin sogar. Ja, zwei oder viele Sachen. Aber sehr gut hat man heute die Einwandbehandlung gefallen. Da ist man auch gleich ein Ideen noch gekommen, was ich sagen kann, wenn die Eltern immer sagen, ja, aber das Kind fordert so viel. Also das praktisch um ändern in ein Ergebnis, das sie sich wünschen. Und ja, auf die Prioritäten, die fand ich jetzt auch ganz wichtig, weil ich setz auch immer das Lernen vor die Aufgabe. Und ja, ich finde immer, René, wir dürfen immer mehr lieben. Und oh, wie bin ich gesegnet und dass dir dieser Ruhe dann aktiv sein. Das geht mir auch immer. Tut mir mal sehr gut. Tut mir sehr gut. Und lernt wirklich euch unter Zug zu bringen. Also ich habe den Text zu heute geschrieben. Also Zug. Also Zug. Ja, also, also, also, also, Kompliment. Also ich habe, wir haben gestern gesagt, machen wir jetzt diese Aktivoche in der Facebook-Gruppe oder nicht? Ja, dann haben wir gesagt, machen wir, dann habe ich den ersten Text gemacht und wir haben schon fünf Mal geschworen. Wir machen das nie mehr so, dass wir jeden Tag den Text schreiben. Ja, mindestens fünf Mal geschworen. Das machen wir uns nie mehr an. Und das haben wir gemacht. Wir haben uns gestern entschieden. Ich habe den Text geschrieben gestern, also den ersten. Wir haben den Text für morgen angekündigt. Den habe ich noch gar nicht angefangen. Aber du kriegst heute. Weil morgen früh fahren, beim Morgen früh fahren wir Skis um acht. Da muss ich das vorbereitet haben heute noch. Mit meiner Lederin, ja? Also das heißt, ich bringe mich immer wieder in diese Situation, dass ich gar nicht auf diese Idee komme, dass ich nicht umsetze. Weil der andere Weg wieder für diese Woche viel bequemer gewesen. Und wir haben dann heute auch noch wirklich für Sie Skis und Richt ab acht Uhr gebucht. Und um zehn Uhr muss alles raus sein. Das heißt, sie weiß, dass es vorher alles fertig sein muss. Sonst weiß das ich auch noch Zeit dafür brauche. Und ich will auch noch Skifahren in dieser Zeit. Das heißt, es tut dir gut, wenn du der Bequemlichkeit oder deinem Umstand nicht nachkippst. Und ich wusste, wenn ich den Text ankündige, muss ich schreiben. Ja, das kenne ich auch. Jürgen Garde. Ich möchte zu einer Saison mir hat zu kaufen, dass du erst gesagt hast, mit den drei Reels die Woche. Ich bin drei Tage lang gesessen, weil nichts, weil nichts kommen ist. Und am letzten Tag, vor dem Kol am Sonntag, hätte ich mich nicht mehr in den Kol traut, wenn ich wieder ganz gemocht hätte. Und da habe ich dann mit Chachi, wie die Gawad, mit dem Fragenkatalog von Sarah. Und da sind dann schon mal ganz gute Sachen gekommen. Richtig gut. Und du nimmst die Hux von uns. Ja, für dir jetzt. Ja, okay. Ganz wichtig, die funktionieren extrem gut. Mhm. Gut. Sehr gut, ihr Lieben. Es war richtig schön mit euch. Katrin hat noch nichts gesagt. Ich wusste es jetzt nicht, weil ich nicht wusste, ob das vor mir war, bevor ich reingekoppt bin. Ja, ich habe ganz viel mit in deinem Land im Besitz. Wie mit dem Herz, wie mit den Augen. Ich bin von der Suchttochter. Das habe ich auf jeden Fall. Und ja, mein Traumkund, dann heißt Anna. Ich hatte tatsächlich sowas schon mal entworfen, aber ich glaube, ich muss mich noch mal reinziehen. Ich möchte mich noch mal rausholen auf jeden Fall. Also schreibe an Anna und das Gebet, was du vorhin gesagt hast, bitte öffne mir die Türen. Für wen hast du mitberufen? Nämlich noch mal mit ... Und, dass die Liste schreiben, das soll noch mal, wir sind gleich ein paar Namen eingefallen, auf jeden Fall noch mal in Christianin, die vielleicht rein posten könnten. Und dann noch dieser MeinTag, die Liste, die es auch jetzt so verpüngt. Richtig schön. Danke dir, Katrin. Julia? Ganz kurz noch, ich nehme mir noch mit, mein Coaching ist eine Tankstelle. Finde ich richtig gut, gerade in dem Moment, wo man so denkt, so, was habe ich eigentlich zu geben. Ja, mein Coaching ist eine Tankstelle für meine Kunden. Richtig gut. Und deshalb zahlen sie uns auch die Freunde. Weil sie auch Benzin und Diesel zahlen bei der Tankstelle. Freunde zahlt man ein bisschen mehr. Genau. Das sind Freundschaftspreise. Ihr Lieben, das war richtig schön. Danke. Und schau mal, hier ist es auch sehr schön. Darf ich mal eben fragen, das, was Johannes gesagt hat. Wenn er gesagt hat, glauben den Existenz sehen, ist das dasselbe im Ausdruck, was Katrin jetzt gesagt hat. Mein Coaching ist, nein, wer hat es gerade gesagt? Julia, mein Coaching ist eine Tankstelle. Ist das jetzt dasselbe? Wenn du das lernst, mit deinen Augen zu sehen, dann gibst du das Kraft. Also nicht nur zu sagen, es ist mal eine Tankstelle. Okay, schön. Das ist nur so eine Tankstelle. Und wo sie sich ein bisschen was nehmen, aber wenn du so richtig das dann auch vorstellt, macht dir da Bilder, wie die Menschen da sitzen und aufsaugen, wie sie von dir nehmen können. Und desto mehr du das in dir siehst, wächst und siehst, was dadurch in denen passiert, wächst in dir auch alles andere für dein Coaching, dass du sagst, hey, das hat einen riesen Wert, was ich dazu gegeben habe. Gut. Weil siehst du auch die Angebnisse. Gut. Sehr gut. Nach dem Tank können Sie eigenständig, Sie im 800 Kilometer fahren. Wie cool ist das denn? Und dann brauchen Sie wieder Coaching. Nur wenn Sie einen E-Auto haben, nicht, aber wenn Sie einen normalen Diesel haben, dann geht es sogar tausend. Okay, Leben. Habt ihr alle beste Zeit? Genießt euch und wir freuen uns auf euch. Tschüss.