Ja, wir setzen auf die Aufnahme. Und das erste Mal ist Sascha dabei in dieser Runde und der Bora. Das heißt, die erste Frage ist bei uns immer wieder, was hat sich Gutes getan? Wenn du das sagst, dann bitte sag noch dazu, was kochst du? Oder was möchtest du kochen und von wo bist du? Und danach werden die beiden sich auch vorstellen, ja? Wer mag beginnen, Elisabeth oder Anna? Ich kann machen. Ja? Okay. Also mein Name ist Anna. Ich komme aus dem Weserbergland hier. Genau das ist das Örtchenbad Oenhausen. Ist eine Stadt voller Kliniken und Kurren und Reha-Maßnahmen, aber auch mit schönen Parks und grünen Anlagen. Genau. Ich koche das Thema Schwiegert-Eltern-Beziehung, vor allen Dingen Schwiegert-Eltern in der Nähe. Und was haben wir noch gesagt? Hilf mir mal. Ich habe irgendwas vergessen. Gutes. Was hat sich Gutes getan? Ach so, was hat sich Gutes getan? Ja, genau. Also privat. Ich war ein bisschen im Ausnahmezustand. Unser Sohn hat geheiratet letzte Woche, stand es amtlich. Und wir hatten sehr, sehr viele Termine und paar Jahre und alles Mögliche. Also erwachsene Kinder. Also auch selbst Schwiegermutter geworden. Ganz frisch. Also eine ganz neue Rolle. Muss ich mal gucken, wie sich das so anfühlt. Und businesstechnisch war ich gestern auf einem Netzwerk treffen. Ich habe mir das einfach mal getraut. Ganz, ja, ich sage mal, kühnt zu behaupten nicht der Coach für Schwiegert-Eltern. Und es gab krasse Reaktionen. Ich habe sie über ja schon eine E-Mail geschrieben. Ja, ich bin mal gespannt, wie wir damit umgehen. Genau. Ja. Sehr gut. Und die Hochzeit? Ja, war super. Also es war sehr windig. Also die konnten die halbe Deko vergessen. Die könnten alles über zwei Jahre im Garten. Aber die waren einfach so glücklich. Und die haben die ganze Zeit nur gegrinst. Und es war einfach nur schön. Die Bilder, die wir gesehen haben, waren wunderschön. Ja, genau. Das hat mir auch gefallen. Ja, das war unsere Überraschung. Also das haben wir echt geschafft. Die Mama von der Braut und wir Eltern, das war so unser Überraschungsgeschenk für die. Damit haben die gar nicht gerechnet. Und die waren, die haben geweint. Die kam aus dem Standesamt. Und dann stand dieser Oldtimer da und unser Junge hat so ein Fable für Autos. Und dann passte der auch noch farblich zur Deko. Das haben wir überhaupt nicht gewusst. Das ist mir auch aufgefallen. Ja, aber ich kannte die Deko gar nicht. Und dann haben die da gestanden und meinten, der sieht ja gut aus. Und wir so, guckt euch das an, genießt es und geht mal hin. Wieso? Ja, es ist für euch. Und dann haben die losgeweint. Also das war, ja, ich habe auch geweint. Richtig schön. Danke. Danke Anna. Danke Anna. Wer macht weiter? Elisabeth, Andrea, Julia, was hat sich Gutes getan? Und kurz vorstellen. Ja, ich bin der Bohrer, das erste Mal dabei sind jetzt. Ich bin Elisabeth und wohne in Ahren, westlicher Großstadt Deutschlands. Aber eine Naturheilpraxis, die läuft unter dem Namen der Körperstrahl, die Seele heilt. Ich mache im Moment gar nicht mehr so viel am körperlichen, sondern habe mich mehr drauf konzentriert, das Ventaltraining zu machen. Und habe vor die Tage, nachdem ich auf Lagomera war, also ich mache dominante Beziehungen. Wenn Frauen, die über 40 sind, dann helfen, die helfen, in einer dominanten Beziehung ihr strahlendes Lächeln wieder zu finden, ihre Stimme, ihre Worte wieder zu finden, die Kommunikation wieder zu machen, Gespräche auf Augenhöhe zu führen und eben einfach wieder glücklich zu sein. Denn der dominante Partner hat sich schon wohl mal in der Regeln, in dem Leben lang und auf jeden Fall einige Jahrzehnte unterdrückt. Und das geht ganz gut. Und ich habe jetzt nach Lagomera, wo ich zum ersten Mal 10 Tage hintereinander gecoached habe, mit der Gnade Gottes, denn ich habe es mir gar nicht so vorstellen können, das ist so gut lief. Hätte ich dann gar kaum mehr Kunden und dann habe ich Jesus gebeten, ich möchte mal wieder was haben, denn mein Konto war leer. Und über Finksen brachte er mir am Samstag eine Kundin, von der ich schon gedacht habe, ob sie wohl ja sagt oder nicht. Und die sagte dann tatsächlich ja, am Samstagabend für 2000 und ich habe es auch in der Facebook-Gruppe gesetzt und die Zahl zwar in Ratten, aber das ist mir egal. Ich habe auf jeden Fall den Preis von 2000 angenommen für drei Monate. Und das ist schon etwas fürs Atemholen für mich, weil das schon heftig ist ja. Vor allen Dingen ist es ein Upselling, sie ist schon praktisch seit November letzten Jahres bei mir und von meiner Seite her sind fast alle Themen durch. So dass das wirklich eine Herausforderung ist für mich, aber ich hatte heute Morgen schon das erste Mal und das ging ganz gut. Ja, es ging ganz gut. Und dann kam gestern noch eine Zusagerein von einer Dame für 660 Euro für sechs Mal. Ich sage auch gut. Und da habe ich mich bedankt und es gibt was zu feiern und ich bin sehr glücklich, denn wie gesagt, mein Konto war leer, das musste wieder was her. Danke, danke. Ich bin darüber sehr glücklich und dankbar. Ja, das ist mir früher, ohne Silvia und Rangier, nie passiert. Aber jetzt schickt Gott mir die Kunden. Danke, danke. Sehr schön. Danke dir. Da macht auch das Zehntel geben wieder Spaß, gell? Was macht Spaß? Das Zehntel geben. Das mache ich sowieso die ganze Zeit, ob dadurch das Konto so leer geworden ist. Das ist mir auch sehr gut. Das hilft nur, damit ich es auch immer wieder gefühlt habe. Damit es wieder gefühlt wird, ja. Ich habe ziemlich viel gegeben, denn anders kann ich mir das gar nicht erklären. Und war also großzügig in allen Bereichen, denn ich hatte es ja eingenommen durch Lacomeda. Aber ja, danke, danke, danke. Danke dir, Rangier. Danke. Wenn man es weiter, Andrea oder Julia? Mache ich weiter. Ja, also was hat sich bei mir Gutes getan? Ja, ich bin ja weiter so mit Insta unterwegs. Ab und zu poste ich mal immer wieder was. Und ja, ich mag einfach, ich mache es aus der Ruhe heraus. Und das, was kommt, das kommt. Und ja, und ich habe jetzt auch vor Kurzem, da habe ich irgendwie eine Impulskap von Gott. Und dann habe ich gedacht, da schreibe ich mal. Und ja, das ist so geflossen irgendwie. Und ist offener geworden. Also ich, ja, ich mache auch ein Nettebark Marketing. Und ja, da merke ich einfach, ich bin, es geschieht mehr jetzt nicht aus der Ruhe heraus. Ach, jetzt muss ich nochmal, ich habe mich ja gar nicht vorgestellt, Andrea, ja. Ich komme aus der Nähe von Frankfurt und aber ursprünglich Stuttgart. Und ich unterstütze Plägekräfte, also Krankenschwestern. Die, die so ja ständig Überstunden machen und einfach in so einer Energielosigkeit kommen und dadurch einfach sich oder auch ihr Familienleben oder was auch immer nicht mehr genießen können. Und da, ja, da will ich die Leute unterstützen. Das ist online, aber offline bin ich eher und da habe ich jetzt in den letzten Tagen irgendwie auch gemerkt, das ist echt so mein Thema, die singe ich. Und ja, genau, da bin ich gerade auch für Nebenherde bei offline irgendwie zu versuchen, einen Workshop zu machen. Ja, aber ich setze mich da jetzt nicht unter Stress, weil ich privat hat, gerade momentan auch ziemlich eine Herausforderung habe. Und ich denke, ich bin in meiner Berufung und ja, ich lass einfach auch gut wirken. Und das wirklich aus der Ruhe heraus zu machen und nicht irgendwie denke ich, ich muss jetzt irgendwie, sondern so wie es kommt, kommt und das finde ich auch das gute. Das hat jeder schon von uns gehabt, das brauchen wir hier nicht. Richtig gut, danke Andrea. Julia? Ja, ich bin Julia, ich komme aus Kiel, also ganz aus dem Norden und unterstütze Eltern, die Sportler zu Hause haben oder Sportler, wie soll ich es sagen, junge Profisportler in den Profisport begleiten, so ist das vielleicht mal der Einfachsten gesagt. Und genau, ich bin gerade dabei, jetzt wieder zwei neue Workshops durchzuführen. Wir haben die erste Planung hinter uns und jetzt geht es in die Werbung demnächst, morgen oder übermorgen. Und was hat sich gut getan? Ich habe vorhin, nein, ich habe gestern gesagt, ich möchte so gerne doch Pferdegestützes Coaching wieder anbieten und habe heute gerade sozusagen mein erstes Pferdegestützes Coaching, Opfer will ich nicht sagen, aber eine ehemalige Kundin von mir, die hat selber ein Pferd und die hat mich heute um Hilfe gebeten und hat dann gleich ein Problem hinterher genannt und sagt, dann können wir auch gleich Pferdegestützes Coaching machen. Und gesagt, das ist doch eine gute Sache, dann übe ich noch mal ein bisschen weiter und dann passt das alles zusammen, das ist jetzt ab und da auch schon am Sonntag. Also ich freue mich sehr, dass das dann auch da weitergeht, also richtig schön. Ja, voll Kundin, ja. Ja, ja, ganz ohne eigenes Pferd. Und Julia wird auch einige Kundinnen von uns Coaching, also die Anna, die Elisabeth, die Andrea, können schon zu der Julia, zweimal eine halbe Stunde Einzelcoaching gemunert, also darüber bin ich extrem dann bar. Julia ist eine lange Begleiterin schon von uns. Also nachdem ein Programm steht und jemand online gehen möchte, danach können diese Menschen zu Julia gehen, davor noch nicht. Also Deborah und Sascha, da haben wir noch zwei, drei Schicksale vor uns. Aber Elisabeth und Anna und Andrea können schon, ich schicke euch die Nummer von Julia und dann könnt ihr Kontakt mit ihr aufnehmen und alles weitere besprechen, ja? Kurz noch dazu am besten bitte einmal per WhatsApp mich einfach anschreiben, weil ich gehe nicht bei jedem als Telefon, weil ich so viele Spam-Anrufe kriege, ja? Gut. Jetzt bin ich wieder da. Okay, also per WhatsApp, ja? Sehr, sehr gut. Dann Deborah, Sascha, bitte euch was zu stellen, wer seid ihr, von wo seid ihr und warum habt ihr euch für das Coaching entschieden? Wer mag beginnen? Deborah. Das starte ich mal, genau. Ja, ich bin die Deborah, ich komme aus der Schweiz und ich bin Theologin, Autorin, Mama von zwei mittlerweile erwachsenen Kindern, schon viele Jahre auch verheiratet. Und bei mir war so ein Weg, ich hätte noch, ich sage jetzt mal vor vier, fünf Jahren überhaupt nicht gedacht, dass ich jemals Menschen begleiten werde auf diese Weise. Das kam eigentlich so, dass besonders durch ein Buch, zwei Bücher eigentlich, wo ich über Hochsensibilität und introversion schreibe, war einfach die Resonanz so enorm, dass einfach immer mehr Menschen bei mir fragten nach Begleitung, nach Gesprächen und so. Und ich habe dann einfach einige Weiterbildungen gemacht auch in diesem Bereich, habe dann zwei Jahre lang eigentlich Einzelcoaching gemacht und gemerkt, ich sage denen eigentlich mehr oder weniger, immer wieder dieselben Schwerpunkte, habe dann nochmal seine Weiterbildung gemacht in Richtung Online-Business und habe dann auch wie gelernt, wie ich eine Gruppe begleiten kann. Und habe jetzt seit Anfang 24 bin ich jetzt eigentlich im fünften Kurs, ich habe dann einfach mal auf die Hochsensiblen, habe ich mich fokussiert und da so einen Basiskurs entwickelt mit minimalem Werbeaufwand, ich habe mich auch immer ein bisschen gedrückt, aber mit minimalem Werbeaufwand und der Kurs wurde eigentlich schön auch gefüllt. Genau, das war, ist zu meinem Punkt. Aber ich merke einfach und deswegen habe ich mich auch gemeldet. Ich spüre, das ist einfach so ein Punkt, das ist in Ordnung, aber das ist nicht das Ganze. Und das ist so der Punkt, wo ich irgendwo auch anstehe, wo ich mir schon wirklich viel den Kopf zu brauchen habe, die ganze Berufungsfrage beschäftigt mich schon viele Jahre auch. Und jetzt ist einfach so ein Punkt, jetzt wechsle ich ganz in die Selbstständigkeit, das ist vielleicht noch wichtig, ich hatte bis jetzt, also die letzten 14 Jahre, war ich angestellt in einem theologischen Seminar, habe dort im Fernstudium mitgearbeitet, habe dann das immer punktuell reduziert, die Prozente, weil einfach die Selbstständigkeit auch immer die, oder die Anteile der Selbstständigkeit mit Events, Referaten, was auch immer das ist, die immer gewachsen. Deswegen habe ich das dann reduziert und jetzt bin ich wirklich die letzten Wochen, jetzt noch dort mit den letzten Korrekturen, alles zum letzten Mal. Und merke schon, das fordert mich jetzt nochmal, so dieser Schritt kostet mich doch auch noch Mut, weil jetzt ist einfach wirklich so, wenn ich nichts mache, dann kommt auch nichts, auch finanziell nichts. Und jetzt mit diesen Kursen, das war jetzt immer okay, also ich habe das einfach letztes Jahr, habe ich 3 gemacht und jetzt dieses Jahr 2, und jetzt ist wieder Pause, bis Frühstens im September, mache ich nochmal so ein. Und das heißt, dann ist einfach Pause. Und dann kommt wie nichts, und deswegen werden, also war dann einfach auch das auch ein Anliegen von mir, einfach eine gewisse Konsistenz auch, mit Einnahmen, nicht nur so quasi 3 Mal im Jahr, und dann irgendwie schauen, ja, das ist so der Punkt, wo ich im Moment stehe. Und genau, ich habe einfach die Inhalte von Modul 1, sitze schon durch, bin intensiv mit meinen Sehnsüchten unterwegs, überlege, was das Takt ist, und konkret bedeutet, ja. Richtig schön. Danke dir. Also die Frage machen wir nachher. Sascha. Hallo in die Runde, mein Name ist Sascha. Ich komme aus Erftstadt, das liegt zwischen Köln und Bonn. Aber ursprünglich komme ich aus Frankfurt. Ich bin beruflich in der Investmentbranche, bin Investmentfonds-Spezialist, das ist eine Leidenschaft von mir. Ich bin auch Trainer für Berater, aber ich habe die ganze Zeit, und das war so mein Intention, und das ist bei mir in der Woche passiert. Bei meinen Trainings und Coachings, die ich selbst gebucht habe, habe ich noch keine Christen gehabt. Und dann habe ich, selbe wie auch in der Ranie getroffen, online, und habe gedacht, das hört sich gut an. Dann finde ich vielleicht auf dem Weg mal, mein wirkliches Warum, also ich weiss das im Grunde, aber ich möchte noch viel mehr mit, du hast gerade was von Hochsensiblen erzählt. Ich kann man nicht erkennen. Ich habe hier ein Buch mit Hochsensiblen Männer, ich bin nämlich auch Hochsensibel, und bin meine erste Stärke ist Empathie. Also viele Leute, wenn ich mich zurück erinnere, auch in der Bankberatung, da sind neun von zehn Kunden sind rausgegangen, haben sich dreimal bedankt für die Beratung, weil es mir halt um die Menschen geht, und nicht um den Inhalt, und ob sie Produkt X oder Y bekommen. Und ja, jetzt bin ich so ein bisschen auf der Suche danach, was ist dann genau das Coaching, was ich zu dem Fachlichen noch machen möchte. Weil ich möchte vor allem eigentlich Menschen, also ich meine, warum es auf jeden Fall Menschen zu helfen, und ich möchte Menschen auf jeden Fall helfen, auch finanziell frei zu werden, oder auch wieder fitter zu werden. Ich habe jetzt irgendwie innerhalb kürzester Zeit 12 Kilo abgenommen durch Sport und Ernährungsumstellung, und Mindset Veränderungen, ja, solche Dinge. Aber ich bin noch nicht so weit wie ihr, aber schön, dass ich sehen darf, welche Schritt ihr schon gegangen seid. Ach so, und ganz nebenbei bin ich auch Gemeindelleiter, und selbstständig bin ich seit dem ersten vierten letztes Jahr, ich bin da so auf eine Reise gegangen, und jetzt darf ich hier mit euch zusammen sein, dafür bin ich dankbar. Sehr schön, danke, Sascha. Reinhard, wolltest du etwas sagen? Bei Deborah, was sich Gutes getan hat durch ihre Sehnsüchter. Ah ja. Ich würde sagen einfach, dass ich bewusst mit mir unterwegs bin, und ich finde auch schon gut, dass ich mir auch gewisse sehr ehrliche Fragen stelle. Also das ist so wie, genau, ich würde jetzt, ja, ich kann jetzt auch nicht sagen, so quasi, das ist jetzt so, dass das was genau dabei raus schaut, aber ich würde schon sagen, das finde ich schon sehr, sehr gut, und ich merke auch, dass ich so bereit bin, wie schon lange nicht mehr, auch wie radikal zu entscheiden für mich, und das finde ich auch gut, genau. Danke schön. Danke dir, Deborah. Also für Sascha und Deborah, in diesem Call, in der Umsetzung, also im Verkaufskoll und Umsetzung Call, teilen wir uns immer wieder auf, reingehst in einem Raum, im Breakout Session, ich bin in einem Raum, und hier vorne wird es aufgenommen, und hinten, also im Breakout Session wird auch jetzt schon gelöst, Audio wird aufgenommen, weil da sie, geht es sehr oft um geistliche Themen, ja, und da kann jeder dann, wenn jetzt gerade bei jemand bei mir ist, bei der praktischen Umsetzung, dann können sie auch diese geistliche Umsetzung praktisch, danach hören, durchreinieren. Also jedes Mal, wenn etwas hängt, wenn Krise da ist, wenn du nicht voreinkommst, wenn du stecken bleibst, wenn du Ängste, Sorgen, Zweifel hast, ja, dann ist es immer wieder zu reinieren, und ich bin für die praktische Umsetzung zuständig. Bei mir gibt es aber auch geistliche Inhalte. Okay, sehr gut. Also von der Reihenfolge her, wir machen zuerst der Borahsfrage, danach Anna, und danach Andrea. Sie haben Fragen eingeschickt, also bei der Borah geht es um Sehnsüchte, bei Anna um Verkaufen, bei Andrea ein Feedback zum Text. Diese drei Fragen kamen rein, und ihr könnt euch aufteilen, ihr könnt entweder bei uns zuhören oder ihr geht zu reinieren, ja? Gut. Der Borah, ja, Elisabeth, ich werde dich nicht. Meine Frage, hattest du mal bei meinem Link, den ich dir geschickt hatte, reingeschaut? Nein, da noch nicht. Okay, das andere hat sich praktisch jetzt erledigt, weil diese Dame, wo ich dann Langmut und Geduld üben musste, sich von sich aus gemeldet hat, das hatte sich dann erledigt. Und da muss ich auch sagen, ich war eine ganze Woche Geduld, und ich habe sie zwischendurch auf andere Art und Weise getroffen, aber ich habe nie was davon gesagt, so dass ich keine Bettlerin bin, sondern habe sie wirklich, und da muss ich sagen, das habe ich besser geschafft als früher, und dafür bin ich sehr dankbar, aber das war eine ganze Woche. Das hatte sich also erledigt, danke. Sehr gut. Danke, Elisabeth. Dann der Borah. Johannes kommt noch rein, Karin kommt noch rein. Also der Borah. In Bezug auf die Frage wegen der Veranstaltung, ja? Wo dein Mann gerne irgendwo hin mit dir gehen möchte, ja? Weißt du die Frage? Genau. Es gibt da jetzt nicht so eine Frage, geh hin oder geh nicht hin, sondern es geht immer wieder, und du bist müde in dieser Situation. Wer hat noch Gerechtigkeit als zweite Sehnsucht in der Runde? Ja, Andrea und Julia auch, okay. Also quasi, wenn wir quasi die Gerechtigkeit als zweite Sehnsucht haben, dann ist es so, dass das Problem nicht dann entsteht, wenn gerade die Situation da ist, sondern ich schon früher angefangen, oder er hat schon früher angefangen, ja? Und du kannst dir einfach darüber Gedanken machen, für dich, das war für uns auch total wichtig. Die Situation wegen der Veranstaltung ist noch nicht zu lösen, sondern du denkst darüber nach, was für ein Leben möchtest du selbst haben. Und hört dir mich gut oder ist das instabil? Jetzt hört man es wieder, genau, vorher war es ein bisschen abgehackt. Aber jetzt höre ich es wieder. Ja, jetzt wieder. Hast du auch verstanden? Ich gehe in mein Handy. Hört dir jetzt? Also bei mir bist du eingefroren. Ja, ihr hättest mich hier auch. Wir hören dich, aber du bist eingefroren vom Bild. Sind du nur bei mir eingefroren oder ist sie bei euch auch eingefroren? Nein, bei mir auch. Aber ich höre auch nicht. Ja, genau, jetzt ist kein Ton und kein Bild. Also kein Bild da. Die Bohrer ist jetzt der Host. Oh, steht bei mir. Bei mir ist sie zu Breakout Sessions aufgeploppt. Da musst du einfach nur zurück, also musst du nicht drauf gehen. Genau, schließe es einfach mal. Ah, okay. Wahrscheinlich kommt sie gleich mit dem Handy rein. Oder sie macht sich ein Hotspot mit dem Handy, das kann natürlich auch sein. Genau. Hallo, Karin. Hallo, Karin. Ist denn jemand zu Ranier gegangen? Noch nicht. Ich wollte eigentlich jetzt gerade das abwarten über Gerechtigkeit, weil das ja auch meine Sehensucht ist. Ja. Deswegen wollte ich gerade noch mal abwarten, was ihr das sagt. Nein, Ranier ist jetzt der Host. Ich habe mir neulich gedacht, ich habe mein erster Satz ist, ich bin richtig. Da steckt auch schon ein bisschen gerechtig. Ja, ja. Also ich glaube, das ist ein großes Thema. Aber sie sagte, wer hat das als Zweite Sehensucht? Ist das ein Unterschied, ob was als Erstes oder etwas als Zweites kommt? Das weiß ich gerade auch nicht mehr. Weil das mehrmals schon vorkam. Wer hat als Zweites Sehensucht das und das? Und ich wollte das schon immer mal fragen. Das habe ich gestern in Silvias Buch geliebt. Ein bisschen was aus, weil die erste Sehensucht ist irgendwie so was ganz, ganz Grundplägendes. Die zweite natürlich auch. Aber wenn ich mal, ich bin richtig und ehrlich mit mir und anderen. Das hat ja so ein bisschen was schon was beides. Und das ist beides was. Ja. Ist vielleicht die zwei Entschuldigung. Das zweite ist schon ein bisschen aktiver finde ich, oder? Stimmt. Oder hat es das, die zweite Sehensucht mit der Beziehung zu tun? Also was es mit anderen zu tun hat? Erst die dritte. Also die erste ist Existenz bejaernd. Und die zweite ist Existenz verstärkend. Also ich denke, wie ist das vielleicht noch grundlegender? Und dann die zweite ist dann wie, aber es ist eine spannende Frage. Anna, es würde mich auch interessieren. Ja. Ich habe es leider nicht dabei, sonst könnte ich es gleich lesen. Ich bin da zu Hause. In Silvias Buch ist es nochmal ziemlich gut beschrieben auf dieses Ganze. Und dann nochmal, wie man die Sehnsüchte erarbeitet und richtig in die richtige Reihen vorgebringt. Aber ich habe es gestern als gelesen, aber ja. Aber das können wir Sie ja gleich nochmal fragen. Das können wir gleich nochmal aufschlüsseln sozusagen. Also, erst möchte ich noch da, wo ich war und dann stellte die Frage. Ja, wo bist du? Ach, da. Okay. Als Meideker geht es zuerst dann, dass zuerst da bedanken, und dann habe ich mir gerecht, wie möchte ich mein Leben leben. Und es gab, wo wir zum Beispiel an fünf Tagen Termine hatten. Und dann. Seht ihr mich jetzt? Hört ihr mich jetzt? Ja. Okay. Dann mache ich mal meine Kamera aus. Also, bei der Gerechtigkeit geht es zuerst darum, dass wir darüber Gedanken machen, wann bin ich mit mir gerecht. Und ich habe gemerkt, wenn ich keine Zeit habe für mich, für meine Familie, für Sport, für Ruhe, für Essen. Dann bin ich mit mir nicht gerecht. Und deshalb, du könntest so, der Bora, für dich einfach einen Tag, wie ist dein perfekter Tag, wo du für dich da bist, wo du für andere da bist, wie das ausschaut, wie viel möchtest du für andere da sein, wie viel nicht. Und ich merke das immer mehr, dass je mehr Ruhe ich habe, desto stärker kommen wir voran. Desto größer ist unsere Auswirkung. Also, diese Ruhezeiten, die waren für mich früher Luxus. Heute ist es nicht Luxus, sondern das ist die absolute Bedingung dafür, dass wir heute für Menschen da sein können. Früher hatten wir manchmal drei bis fünf Kurs am Tag gehabt. Und jetzt sage ich, Maximum drei oder zwei Gruppenkurs. Das heißt, ich habe geschaut, wann macht mir das Leben Spaß? Wann macht mir das Leben Freude? Und ich habe begonnen, alles, was nicht dem entspricht, alles zu organisieren, umgestalten und so weiter und so fort. Also, versuche jetzt nicht, schneller Lösungen zu finden für solche Abende, weil das ist schwierig. Wenn du mit dir gerecht sein möchtest, dann ist es wichtig, dass du dich erhohst. Aber das geht jetzt auf die Kosten deines Mannes, der möchte mit dir etwas machen. Und das ist auch wichtig. Und deshalb hilft so nicht, wenn du in einer Situation nur nachdenkst, sondern was wirklich hilft, wenn du so ein Gesamtwoch, ein Gesamtmonat für dich machst. Oder ich sage zum Beispiel jetzt, wir möchten zweimal drei Wochen Urlaub haben. Jetzt hatten wir dreimal zwei Wochen und jetzt möchten wir mindestens zweimal drei Wochen Urlaub machen. Also, es geht darum, was ist für uns gut, was hilft uns? Weil wenn es uns nicht gut geht, wenn wir Sachen auf unsere Kosten machen, das ist nie der Wille Gottes. So, dann kommen irgendwelche Ängste, irgendwelche Sorgen, irgendwelche Druck in uns noch hoch, ja? Also, du darfst zuerst dich fragen, wann geht es dir gut der Bura? Und dann legst du das vor und dann sprechen wir darüber, okay, und wie kommst du dazu? Ja? Hat es geholfen? Ja, sehr gut. Ist damit auch die andere Frage da? Ja, das würde ich schon sagen. Ich habe es auch mir überlegt, dass das geht denselbe rein. Genau, das passt gut. Sehr, sehr gut. Dann danke ich dir. Dann Anna. Soll ich teilen oder? Deiner E-Mail, deine E-Mail, kannst du? Eigabe ist nicht aktiviert. Ja, ich muss das jetzt aktivieren, Momentchen. Hab ich? Okay. So, geht dir das? Ja. Wie willst du das abarbeiten oder soll ich das vorlesen? Nein, nein, nein, so ein Dern. Also, wenn du beim Netzwerken bist, ja, da hast du, das ist das, was du am Anfang gesagt hast, ich bin Coach für Schwiegereltern Beziehungen, ja? Ja. Drei Mal war ein Gelächter und einmal cool, ich habe auch eine Freundin, die dieses Problem hat. Also, wenn wir offline irgendwo sind und sagen ganz spitz, was ist unsere Positionierung, wem helfen wir, dann ein großer Teil der Menschen kann damit natürlich nichts anfangen. Ja? Also, davon solltest du jetzt absolut gar keine Schlüsse ab. Nee, das war auch total cool, das einfach mal sozusagen und dann bin ich ganz still und stolz, lächelnd dabei stehen geblieben und habe nichts weitergesagt. Und die Lacher haben angefangen sehr laut, teilweise die einer so Schenkelklopfer und so, und dann haben sie aber aufgehört, weil sie sahen, ich lache gar nicht, das war kein Scherz, und dann, oh, echt jetzt? Ja, und dann habe ich gesagt, ja, echt jetzt? So, und dann war aber bei den meisten wirklich Ende, also die waren so, hm, es trifft bestimmt viele. Ja, genau. Und die eine, die sagt, cool, meine Freundin braucht das, und dann haben wir Nummern ausgetauscht. Ja, und das ist jetzt das Ziel, überall wo du bist und wenn du das ganz spitz quasi sagst, wofür du stehst, ja? Du kannst dazu auch noch einen schönen Satz kreieren, zum Beispiel, ich helfe Schwiegertüchtern aus dem Schwiegermonstern ein Engel zu machen oder was auch immer, verstehst du, du kannst auch los. Ja, okay. Oder du kannst auch zum Beispiel sagen, ich helfe, oder ich bin spezialisiert darauf, Krisen zwischen Eltern, Schwiegereltern und Kindern zu lösen, dann hast du nämlich quasi fast alle drinnen. Ja, ist ja auch so. Vielleicht nicht mit den Schwiegereltern, sondern mit ihren Eltern ihre Krise haben. Oder du kannst auch sagen, ich bin Friedenstifter zwischen Eltern und Kindern oder in Eltern-Kind-Beziehungen oder so was ähnliches. Also du musst jetzt mehrere Formulierungen ausprobieren, ja? Also nicht immer wieder das Gleiche, sondern einfach mal spielen Anna, beginne zu spielen. Okay, das ist gut, das gefällt mir. Das ist dafür für Offline-Begegnungen. Ja. Weil das ist das Ziel, was jetzt zum Beispiel bei Debora war, also Debora hat über Hochsensibilität gesprochen und Sascha hat gleich bei ihr angeklickt, ja, weil sie nur dieses eine Wort ausgesprochen hat. Und das ist unser Ziel, dass ihr ein Problem, eine Herausforderung oder ein Wunsch aufrufen und sagen, dafür bin ich der Problemlöser. Ja? Okay, ja, sehr gut. Da kannte ich wirklich keinen Menschen, weder der Hintergrund noch sonst was, das war einfach so, da habe ich gedacht, komm, jetzt kannst du experimentieren, auch raus. Ja, gut gemacht, gut gemacht. Okay, also bei der Connie, ja, das wollte ich, mach mal kurz weg, das möchte ich euch noch erzählen, die Birch im Freigaben, weil am Anfang ist es so, dass wir ganz viel Feedback, ich sehe, ich gestikuliere, aber ich sehe mich gar nicht, mach nichts. Also... Stimmt, das ist doch auch komisch. Also am Anfang ist es so, dass wir ganz viel Feedback von anderen Menschen aufnehmen. Ja, also am Anfang, wenn wir mit unserer Berufung losgehen, dann ist es extrem wichtig, offene Ohren zu haben, ja, auf jedes Feedback hören, zu schauen, was Menschen zu uns sagen. Also jedes Feedback ist Gold wert am Anfang, ja. Und jetzt, wo wir zum Beispiel sind, da ist es ganz schädlich, ich sage ein Beispiel, wir bauen ein Team auf und wir haben jetzt bestimmte Dienstleistung für unsere Sachen auch angeheuert, ja. Die müssen für uns eine Dienstleistung ausführen. Wenn Sie aber in die Beratung gehen, ja, dann muss sich von Ihnen diese Freiheit nehmen. Ich habe Sie nicht als Unternehmensberater, sondern als Dienstleister für eine bestimmte Dienstleistung geholt, ja. Das heißt, irgendwann kommt die Zeit, der Zeitpunkt, wo du ganz genau weißt, wofür du stehst und dann muss man all die Feedbacks von den anderen ausblenden, ja. Und jetzt in dieser Phase ist es wichtig, dass wir zuhören, was die anderen sagen, welche Feedbacks sie haben. Wir haben zum Beispiel jemanden, die uns eine bestimmte Aufgabe erledigen soll und sie sagt mir, die Sachen, wie ich das machen sollte, die sie von anderen gelernt hat. Und dann die Frage ist an Sie quasi und das, was du jetzt von diesen Menschen gelernt hast, wo stehen diese Menschen? Sind sie so erfolgreich wie wir oder sind sie noch nicht so weit? Sie sind noch nicht so weit. Das heißt, sie kann mich gar nicht beraten. Ja, und deshalb, wenn ihr jetzt beginnt, eure Sätze zu sagen zu anderen auf jedes Feedback hören, aber sobald wir den drei raus haben, jedes Feedback von anderen wirklich abschirmen, ja. Das ist jetzt zu Conny. Okay, weil du gesagt hast, Gegenwind ist super als Unterstützung oder als Bestätigung. Ach, als Bestätigung, ja. Also unangenehme Bestätigung, es ist eine Bestätigung. Und wenn jemand dir sagt, du bist spitz und nicht schick, es kann dir nichts Besseres passieren in der Online-Welt. Ja? Okay, super. Also ich sage, Spezialisierung gehen richtig gut funktionieren, zum Beispiel bei Pferden, Verdauungsschwierigkeiten. Also du siehst sowas von spitz, kein anderes Tier, kein anderes Krankheits- und Verdauung bei Pferden. Und genauso Schwiegereltern ist genauso spitz. Ja, das stimmt. Okay, jetzt gib mir nochmals deiner E-Mail. Mhm. Weil ich noch zu einem Punkt etwas sagen wollte, also in dem Offline-Bereich machst du das schön, dass der Spieler ist. Mhm. Und dann bei deiner Schwesterin, bei deinem Schwage, denkst du in ihrem Portemonnaie? Genau. Darf man das? Nein, ich weiß. Wie kriege ich das abgestellt, weil sie ist mir so nah. Weißt du mit ihnen genauso, dass Gespräch hüßt, dass dem Verkaufsleit fahnden? Ja? Okay. Genau so. Aber wie mache ich das? Weil die Fragen mich ja jetzt nicht. Ich weiß einfach, dass diese Not groß ist und wir ecken immer wieder an, weil die können ihre Kinder dort nicht betreuen lassen und dann, ah, ihr wisst ja, wie das ist. So. Und da denke ich, Mensch, wie kriege ich da das Gespräch zum Verkaufsgesprächen? Das ist so die Frage. Welche Frage, die anderen helfen, welche Fragen kann die anderen stellen? Möchtest du das ändern? Ja, oder noch eins davor? Interessiert es dich zu erfahren, wie du das ändern kannst? Ja. Ja? Weil, weil, möchtest du das ändern? Ja, nein. Aber interessiert es dich zu erfahren, wie du das ändern kannst? Das ist noch eine Stufe davor. Ein bisschen nicht so forsch. Ja, ja, der Schwager ist sehr dominant, Elisabeth. Ja. Ja, Herr Dehmit. Ja, ich habe auch für Johannes Werbung gemacht an diesen Tagen. Wirklich. Also da wollte ich euch noch fragen, stimmt, das habe ich nicht geschrieben. Wie gehe ich denn damit um? Also ich höre ja jetzt die ganze Zeit Themen auch, die hier aus der Gruppe kommen. Und auf der Feier hat ein Vater geklagt, dass er mit seiner erwachsenen Tochter keinen Kontakt hat. Und das tat ihm halt auch weh. Und ich habe den Schmerz im Gesicht gesehen und ich musste an Johannes denken. Und dann habe ich gesagt, du, ich kenne jemanden, der exakt darauf spezialisiert ist. Aber jetzt weiß ich gar nicht, ob ich das richtig gesagt habe oder ob ich das hätte kühler formulieren sollen. Nein, nein, nein, nein, nein. Du hast das gut gemacht und dann stellst du nicht noch die Frage, soll ich seinen Telefonnummer dir zuschicken, dass du ihn kontaktierst? Das habe ich auch gefragt und dann sagt er, oh nee, lass mal, lass mal. Das ist schon so viele Jahre, das weiß ich nicht, ob ich das jetzt noch ändern kann. Ja, dann nicht. Okay. Okay, also das ist zu Schwester und Schwager. Dass du nicht, also ganz normal, deine Spielregeln spielst. Und wenn sie mitspielen, ist schön. Und wenn nicht auch schön. Und wenn da wegen Finanzen irgendwelche Lösungen sein soll, dann werden wir darüber reden, wenn das soweit ist. Okay, sehr gut. Und hast du noch eine Idee zu dieser Insta-Schraube? Die sagte, dass sie mein Thema damals so gut fand. Und dann habe ich diese Gegenfrage gestellt und danach kam nichts mehr. Wie verpfare ich damit? Also erstens, du darfst keinen disqualifizieren, weil sie Nicknamen haben. Also wir haben sehr viele Christen zum Beispiel in unserer Gruppe. Und ich sage mal, Bettina wird Bett, Bündestrich, Tina geschrieben. Also sehr viele Menschen wollen sich verstecken, irgendwie. Und da soll dich jetzt nicht stören, Anna. Okay, da war einfach nur Smile. Ich wusste nicht mal männlich, weiblich, alter, nix. Ich wusste überhaupt nicht, damit umzugehen. Ich würde dann, was hat dich angezogen, in meine Welt zu kommen, so eine allgemeine Frage zu stellen. Nicht gleich, was ist dein Problem? Okay, und die Frau, die geschrieben hat, dass sie mein Thema damals gut fand. Hattest du, weil da hast du noch gefragt, wie sind deine Erfahrungen? Das ist nicht drinnen in dem Chat-Kommunikation. So fragen wir nicht. Was fragen wir stattdessen? Was sind deine Erlebnisse? Nein. Was interessiert dich? Nein. Wenn ich dir auf den Schlauch. anderen dürfen helfen. Karin, Elisabeth, Julia. Ich habe die Frage nicht verstanden. Würdest du sie nochmal wiederholen, bitte? Also, sie wurde angeschrieben und dann hat sie zurückgeschrieben, wie sind deine Erfahrungen mit engen Beziehungen in der großen Familie? Als erste Frage. Nee, das war ja nicht als erste. Das war ja ein bisschen, wer sie ist. Und dann hat sie erzählt, sie ist Oma und hat drei Kinder und Schwiegermama und so weiter und Enkel. Und dass sie damals mein Thema gehört hat zum Thema Schwiegereltern, das hat ihr sehr gut gefallen. Das wusste sie halt immer noch, das bestimmt schon zehn Jahre her. Und jetzt, dann habe ich gedacht, okay, dann habe ich ihr nur gesagt, okay, ich werde immer wieder was zu diesem Thema jetzt posten. Und wie sind denn deine eigenen Erfahrungen in dieser großen Familie? Und danach kam nichts mehr. Ja, weil du jetzt persönlich geworden bist. Also, sie hat dich gelobt, das ist gut. Ich habe mich auch ganzartig bedankt. Und dann kannst du einfach fragen, was hat dich damals angesprochen? Damals. Ah, okay. Einfach inhaltliche Sachen rein. Was hat dich damals angesprochen? Was hat dir damals gefallen? So gehst du zuerst. Okay, super. Danke. So komme ich dann nicht von alleine drauf. Die Chat-Kommunikation. Da gibt es ein Dokument im Mitglied der Bereich, wo der Verkaufsleitfaden ist. Und bevor wir zum Verkaufskoll kommen, machen wir Chat-Kommunikation. Es ist jetzt egal, ob das jetzt im Messenger oder DM oder WhatsApp oder Telefon ist. Aber das darfst du runter und drauflesen. Und die Reihenfolge der Fragen sind sehr wichtig. Okay, okay, ich gucke noch mal. Und noch was. Heute warte ich davon total ab. Ja, aber ich spiele damit heute. Aber am Anfang waren diese Leitfäden für mich die Rettung. Mhm. Ja? Danke. Anna, okay. Ist aber dazu eine Frage? Ja, zudem interessiert es dich zu erfahren, wie du das ändern kannst. Das habe ich schon mehrmals bei einer Freundin gefragt. Und dann lacht sie nur und gibt keine Antwort. Und immer wieder kommt dann das Problem. Kann ich dann auch einfach mal so sagen, du weißt, dass ich dir dabei helfen kann? Nein. Dann bist du genervt. Also, du, an die Frage, interessiert es dich, wie du das Problem lösen kannst? Wenn wir so fragen, dann sagen meistens die Menschen Nein, weil sie Angst haben vor Veränderung. Ja. Und deshalb frage ich nicht, interessiert es dich, wie du das Problem lösen kannst, sondern, was sie als Problem gesagt haben, das formuliere ich aus. Zum Beispiel bei Andrea, interessiert es dich, wie deine Chef, zu erfahren, wie deine Chefin dich nicht einmal fragt, ob du Überstunden machen könntest. Wer, welche Pflegekraft würde dann ein sagen? Ja, so habe ich also öfter mal die Freundin gefragt, interessiert es dich, zu erfahren, wie du mit deiner Tochter ein besseres Verhältnis haben kannst. Und dann sagt sie, oh, das geht nicht, ich ist schon so lange. Und dann habe ich dann schon mal gesagt, du weißt oder ich habe dir schon mal erzählt, dass ich dir dabei helfen kann. Aber ich habe es aufgegeben, weiter zu fragen, weil sie das nicht will. Sie ist nicht, wie du sagst, ready. Ja, das wollen wir auch nicht, dass sie solche Kunden haben. Also das Schlimmste, was sie passieren kann, eine Kundin zu gewinnen, die sich nicht zutraut, das Ergebnis, was du zu geben hast. Es gibt nichts Schlimmeres. Ja, so dass ich dann am besten dann sage, wir unterhalten uns über was anderes. Genau. Ja, gut, danke. Ich dachte nur dieses, du weißt doch, dass ich dir helfen kann, ob das vielleicht ein bisschen zu hart formuliert ist. Ist es auch, sie können sich nicht vorstellen, sie können sich nicht vorstellen, weil das schon seit 20 Jahren so läuft, dass da noch eine Veränderung möglich ist. Ja. Und wenn du da beweitermachst, dann überzeugst du, dann bist du puschig und das liebt kein Mensch. Richtig. Ja? Ja, oder einfach verständnisvoll lächeln und sagen tschia, tschia. Und gar keinen Feedback geben. Also ich habe dann keine Lust mehr weiter, ein Puls zu geben, der dann helfen kann, weil dir doch nicht draufhört. Nein, nein, nein. Das wäre Perlen vor die Säure. Und bei dir Elisabeth, also ein bisschen weniger bei den Freunden, bei dir Johannes nicht, ja? Aber bei dir Elisabeth, da darfst du deine Freundinnen mal in Ruhe lassen ein bisschen. Okay, danke. Damit sie von sich selbst kommen. Ja, ist gut, danke. Aber bei Johannes gilt dieser Ratschlag nicht, da kommen wir noch. Danke. Sehr gerne. Dann Anna, alle Fragen, die er antwortet. Ja, danke schön, danke. Kannst du uns lehnen, Silvia? Ich sehe euch richtig gut. Okay, dann hätte ich nicken können, okay, danke. Andrea, ich möchte gerne, dass du den Beitrag in Insta vorbereitest, als Freigabe. Nicht die E-Mail, weil ich das einfach auch optisch anschauen möchte. Ich höre dich nicht, macht dich laut? Ich kann das leider nicht, weil ich Insta nur auf dem Handy habe und ich bin jetzt hier auf dem Laptop. Okay, Moment. Da ist... Ich will... Weil ich finde das auch total wichtig, dass ich das anschaue, optisch, und das auch, weil ich das auch, weil ich das auch, dass ich das anschaue, optisch, pflege, oder? Das letzte Pflegekraft mit Herz. Pflegeleicht leben, ist der Name? Ja. Okay. Also ich zeige das den anderen auch, vielleicht kann ich jetzt mein Kamera einschalten, so, dass ich nicht weg bin. Also da Pflegekraft mit Herz. Also das ist noch nicht ein Huck, was ziehen würde. Nicht? Nein. Da ist kein Problem angesprochen. Und auch kein Wunsch, was Sie haben. Das heißt, du musst schon unsere Hux, was wir gegeben haben, bitte die Vorlagen nutzen. Weil zum Beispiel, wenn du sagst, du bist aus ganzem Herzen Krankenschwester, aber die Überstunden machen dich kaputt, das spricht mich an, weil dann weiß ich, worum es bei dir geht. Aber die Menschen... Es geht ja noch weiter, es geht ja noch weiter. Auf deinem Bild sehe ich nur diese zwei Zeilen zuerst. Und das ist das, was mich interessiert. Ach so, okay. Ah, dann hätte ich, oder theoretisch hätte ich dann noch das andere noch dazuschreiben können. Also als... Weil das kommt dann erst. Ja, also du musst früher einblenden dazu. Ah, okay. Und zwar so, dass das andere nicht weg ist. Ja? Also das habe ich jetzt, okay. Also das andere soll dabei sein. Ja? Ja. Also das ist dazu. Also wirklich die Huckvorlagen, bitte nutzen, die wir machen. Weil wenn du einfach nur so etwas machst, ja, die habe ich ja verwendet, dieses. Und da habe ich das ja so bei Jatsipiti eingegeben. Und... Ich muss noch mal genau machen. Okay, also der ganze Text sollte auf einmal darauf. Okay. Oder wenn du eine Sekunde einblendest, später, dann so, dass der erste nicht weg ist. Okay, das ist dann... Alle drei sichtbar. Ja, ja. Ja? Ja, ja, ja, okay. Das ist dazu. Und hier... Also der Teil ist hier sehr gut. Also der Teil, die ersten drei Absätze, bis ich mit Hilfe geholt habe und gelernt habe, für mich selbst einzustehen. Ich würde sagen, bis ich gelernt habe, für mich selbst einzustehen, konnte ich das alleine? Nein. Ich musste dazu hier verholen. Ah, okay. Und dieser Teil, da muss man ein Einbruch... Erinnere der Abendis, die Muskelität. Also diese Tipps finde ich schon in dieser Sicht hoch. Und... Dann schreib mir Feierabend, ich zeige dir den Erdrichs aus der Deutscherschöpfung. Ich würde das machen. Ich würde sagen, kann das meine umsächelige Redaktion nicht mit mir einen Termin auszumachen, mit dem... Gut Feierabend, wo ich dir... Und dann musst du einen Sinn geben, warum sie mir dir einen Termin buchen sollen, weil das wird ein Verkaufsgespräch, ja? Und das wissen sie hier in diesem Fall. Und dann musst du das schmackhaft machen, wo ich mit dir einen genauen Plan zum Beispiel erstelle, wie du spezifisch oder individuell aus deiner Erschöpfung rauskommt und wieder deinem Leben genießt habe, spezifischer. Ja? Also wie sie dann da rauskommen, also den Sinn, warum oder was ich ihnen geben kann, das dann nur detailliert und dann... Ja, also... Also ich... dieser Call to Actions, also wie die Menschen zu uns den ersten Kontakt aufnehmen, das müssen wir verkaufen. Also jede Zeile verkauft die nächste Zeile, ja? Und wenn du so hinschmeißt und redet mit mir und ich erkläre dir den ersten Schritt, dafür unsicherst du sie, weil sie nicht wissen, ob sie sie nicht weiß, oder nicht zum Beispiel, ja? Wieso erklärt sie mir den ersten Schritt, was hat sie davon? Also da sind eine Menge Unklarheiten für die anderen, die das lesen. Und das musst du ausräumen, Andrea. Oder zum Beispiel... oder und... Lass uns mit einer der Reden damit dich sehen kann, wo du stehst, wohin du möchtest und ob ich dir helfen kann. Das ist ganz klar. Sie wissen nicht, was ist ein Erstgespräch, was ist ein Verkaufsgespräch, warum sollten sie mit dir in Kontakt kommen? Verstehst du, das musst du ihnen erklären. Ja, und dass das Erstgespräch denn kostenlos ist, dass ich das dann auch klar formuliere. Oder... Wenn das kostenlos ist, ja. Ja, es muss ja dann irgendwie ein Anreiz haben, oder so, warum sie mich denn auch buchen wollen, oder so. Der Anreiz ist nicht das Erstgespräch, der Anreiz ist der Inhalt. Was passiert in diesem Erstgespräch? Und wenn sie einen Plan bekommen, wenn sie eine Struktur bekommen, das ist genauso wie bei einem Trainer, ja? Ich gehe jetzt in ein Fitnessstudio und beim ersten Termin werde ich gewogen, sie schauen sich an, ich bin in einem Fitnessstudio und sie schauen bei mir alles an, und dann geben sie mir einen Plan. Und danach treffe ich die Entscheidung, will ich ein Jahresabruh oder nicht. Und das hilft total den Menschen, wenn sie wissen, aha, bei dir erfahren sie den Plan oder die Schritte, wie sie rauskommen können. Okay, und das auch schon in die Zepten reinzuschreiben dann? Das ist egal, wo du Kulturaction machst überall. Also wenn du auf Webseite, in DM, in WhatsApp, in einem Real-Kulturaction machst, also dass sie Kontakt zu dir aufnehmen, musst du immer das erklären, warum. Und was da stattfindet? Was haben sie davon? Ja. Weil die Menschen wollen nicht in ein Verkaufsgespräch reingehen, weil sie wissen, da wird mir was verkauft, das wollen sie nicht. Ja, ja. Und das wollen wir auch nicht. Das Haar ist das Wichtig, dass wir diese Schritte so machen, das eigentlich schon, und das ist das, was jetzt mit diesem Kalender-Challenge passiert. Was müssen wir ihm voraus kommunizieren, damit sie vor einem Gespräch mit mir schon die Entscheidung getroffen haben, dass sie mit uns zusammenarbeiten möchten. Also zum Beispiel bei Sascha habe ich schon das Gefühl gehabt, dass er irgendwie schon diese Entscheidung mit uns zusammen mit mir getroffen hat, bevor wir uns getroffen haben miteinander. Und das müssen wir erreichen mit unseren Workshops, mit unseren Reels. Darüber Gedanken machen, das machen wir in diesem Kalender-Challenge. Was muss ich ihm voraus kommunizieren, damit die Menschen schon eine Entscheidung für die Entscheidung zusammen mit mir getroffen haben. Das ist das, was ich mit ihnen verstanden habe. Ich habe kein weltliches Verkaufsgespräch oder überzeugen oder umdrehen, was auch immer, sind Sie kommen, weil Sie noch eine Frage von uns haben möchten. Herr Andrea. Jetzt war es gerade abgehakt. Was Sie jetzt nicht verstanden? Also, darüber werden wir jetzt in den nächsten 31 Tage quasi ständig reden. Was müssen die Menschen von uns erfahren, damit sie eigentlich schon eine Entscheidung für die Zusammenarbeit treffen, bevor sie ein Gespräch mit uns wollen. Ja? Ja. Ich habe dieses Job again gesehen. CAT Springquartner white macht. Aber wenn jemand 4, 5 Posts von dir lese, muss wissen, was habe ich davon, dass es den Andréa gibt. Ja? Aber da gehen jetzt Andréa rein. Also ich habe jetzt, ich habe auch gerade besucht und gerade in der Zeit, ich komme immer wieder mit, also gerade aus Singles in Kontakt und die auch keine Entscheidung getreifern können. Das war ja auch noch am Anfang so dieses Sache und ich habe jetzt echt gedacht, ob ich das wieder verändern muss. Also jetzt statt Pfleggengräfte durch die Singles zu machen und auch die keine Entscheidung getreifert. Also ich bin gerade echt mir ziemlich unsicher, ob ich die Pfleggengräfte machen soll. Okay, also du darfst, du darfst jetzt Positionierung vor dem Kalender verändern. Darfst du? Ja? Das kann ich. Okay. Natürlich, also du musst mit etwas rausgehen, was in dir brennt. Ja, ja, ja. Nur was ganz wichtig ist. Also eine Berufung ist es, dass du Menschen helfen kannst, Entscheidungen zu treffen. Ja? Das gehört zu deiner Berufung dazu. Aber beginne bitte auszusprechen, ich ziehe jetzt immer mehr schnell Entscheidungen an. Da sieht das Aussprache, ich ziehe hier... Ja, weil du ständig aussprichst, die Menschen, die auf mich zurückkommen können, keine Entscheidungen treffen. Ja? Da sprichst du ständig. Also du ziehst diese Menschen an und du kannst aber auch sagen, ich ziehe jetzt Menschen an, die schnelle Entscheidungen treffen können. Und zum Beispiel meine Postings schreibe ich solche Sachen immer wieder rein. Ich liebe es mit Christen zusammenarbeiten, die Umsetzung stark ist. Warum? Ich habe euch alle ausgesucht, ich möchte Menschen haben, die umsetzen. Ja? Ja, ja, ja, ja. Aber wenn ich sagen würde, es gibt so viele Christen, die nicht in die Umsetzung gehen, dann würde ich sie auch alle anziehen. Ja, ja. Ist ganz klar, es gibt Christen, die keine Umsetzungsschritte machen, ja? Aber ich wollte Umsetzung starker Leute haben. Und das habe ich. Also ihr seid alle, weil sonst hätte ich euch gar nicht reingerassen, wenn ihr diese Umsetzungskraft nicht in euch hättet. Ja? Aber sprich bitte jetzt, Andrea, das Anders. Ja, okay. Und also jetzt waren in 30 Tagen, könnte ich das theoretisch auch anders formulieren oder gerade auf Singles oder so zu geschnitten sein. Du kannst jederzeit ein neues Konto in Insta eröffnen und jederzeit, wir sind doch frei, wir sind nicht gebunden. Du kannst ein neues Konto aufbauen für Singles. Aber ich möchte dein Workshop Titeln noch sehen, um das konkret genug ist. Zeigst du mir nochmal bitte. Das habe ich. Jetzt habe ich sie auf E-Mail geschrieben. Ja, hast du. Aber zeig, dass die anderen das auch sehen können. Ja, und weiß ich hier doch nicht, wie ich, wenn mir steht da jetzt nichts, wann sich das fein schalten kann. Du gehst runter mit der Maustaste und da ist ein grüner Vieregg mit einem. Ah, freigeben. Okay, ja, danke. Wir sind ganz stolz schon auf, oder technisch. Bades? Bald, jetzt ist noch schwarz, aber bald. Okay. Wie du als Single 50 plus aufbüßt und zufrieden dein Leben lebst, obwohl der Partner fehlt. Also das ist das, was sie beim letzten Woche besprochen haben, aber das darf noch, also damit könntest du schon beginnen. Und zufrieden mit deinem Leben bist, würde ich zufrieden mit deinem Leben bist oder zufrieden mit deinen Feiertagen, Feierabenden, sowas ähnlich. Also nicht Feierabend, also das hat ja nichts mit, also Pläckelkräften zu tun, so ein bisschen als Singles. Die haben, teilweise haben sie schon Feierabend oder ja, das war ja nicht verwendet. Weiß ich, aber für die Singles ist das Schwierigste, alleine zu sein am Feierabend oder beim Festagen. Ah, ja, das stimmt ja. Und ich wollte das Leben, ja, konkreter machen, wie du als Single 50 plus aufbüßt und auch am Feiertagen und Festagen, oder am Feierabend und Festagen zufrieden mit deinem Leben bist, obwohl der Partner noch fehlt, noch in Klammern. Verstehst du? Also zufriedenes Leben, das ist so, das ist für alle, aber sonst ist das sehr gut. Ja, das wollte ich ja einfach mal ein paar Singles einfach so per WhatsApp schicken, um einfach mal zu hören, hätten die da Interesse einfach dran. Und ich, ja, okay, und das ist jetzt an zwei, du wolltest doch aufleinmachen, nicht zu. Ja, aber das wäre ja ein Workshop, wo ich dann persönlich anbieten würde. Okay, dann würde ich nur an einem Abend. An einem Abend. Ja, ich zeige dir an, in einem Zoom-Mitting, wie du auch ohne Partner deine, ich würde es zweiter Lebensphase, also echt mit 50 beginnen die Zweite, mit 80 die dritte, echt? Ja, ja, damit können wir auch schon unseren Christlichen, also wir denken mindestens bis 120, ja? Und dann wieder diese zwei Feierabende und Feste auch zufrieden mit dir und so was ähnliches. Und nein, ich bist du interessiert. Die Frage, das kommt vom Network, das darfst du vergessen. Okay, nicht. Sondern interessiert es dich, das zu erfahren? Dann freue ich nicht anmelde dich unter, sondern dann schick mir einen Daumen nach oben zurück und ich schicke dir den Zoom-Link zu und dann ist es fertig. Ja, weil das dem Seminar ist ja noch gar nicht so wie vorbereitet. Also, dass ich das jetzt schicken, wenn ich es vorbereitet habe. Na, du kannst es darum gekehrt machen, so wie wir das immer machen. Wir machen zuerst Termin, Einladung, sind Anmeldungen, ja, und dann machen wir das Workshop. Also ich mache das Workshop immer einen Tag davor. Und ihr dürft eine Woche davor anfangen. Aber jetzt ist es immer verkauft, schauen, ob der Titel passt. Ja, ja, ja. Macht es bitte weg, die Freigabe. Also, ganz wichtig, der Titel, der Titel ist der, der zieht. Wenn der Titel nicht konkret ist, ja, dann haben wir noch ein Problem. Deshalb brauchst du nichts vorbereiten. Ja, genau, weil... Erst wenn Anmeldungen sind, dann kannst du es machen. Okay. Manchmal auch so Posts, wo ich fragen, wer hat Interesse in das und das. Wenn da nichts drauf kommt, wissen wir, okay, da brauchen wir auch nichts machen und so spart man Zeit. Ja, genau, ja. Ja, aber ich wollte ja dann auch die Sehnsüchte irgendwie machen, aber in einem Abend... Nein, dann kannst du sicher nicht kostenfrei die Sehnsüchte. Den Workshop bin ich schon, dann auch das... Also ich habe gedacht, bei zwei Abende 50 Euro. Ja, okay, aber dann müssen wir schon drei Argumente reinschreiben. Dann musst du zum Beispiel reinschreiben. Entschlüssele. Deine... Also zum Beispiel, wie du deine quirlende Sehnsucht nach einem Partner, so ein Titel haben wir schon gehabt, wie du deine quirlende Sehnsucht nach einem Partner in Vorfreude umwandeln. Also verstehe ich, so dafür gebe ich schon 15 Euro aus. Also das ist ein Benefit, was sie dann haben. Das machst du natürlich mit den vier Sehnsüchten, indem sie erkennen, ah, jetzt darf ich mich annehmen, bevor ich mal ein Partner brauche, der mich dann annimmt, wonach ich bin. Also da musst du drei Benefits auch vorbereiten für dieses Workshop, wenn du da das verkaufen möchtest. Nicht die Sehnsüchte raus suchen mit denen, oder? Ja, und das sind vielleicht dann immer 1 zu 1 Coaching, dann die Sehnsüchte. Ja, also du kannst zum Beispiel die Zusammenhänge mit den Sehnsüchten im Workshop erzählen. Genau, das machen wir 1 zu 1 und dann verkaufst du ein Session für 2 300 Euro. Und was ist ein Benefit? Ein Benefit ist der Nutzen, den sie bekommen in deinem Workshop. Also ein Inhalt, was sie da erfahren, was so wertvoll ist, dass sie sagen, dafür gebe ich sicher 50 Euro aus. Und drei solche Benefits brauchen wir bei einem Workshop, damit die Menschen sagen, bin ich eh klar da. Also bei einem Workshop, du kannst nicht dein Workshop verkaufen, das ist genauso wie ein Coaching, wer will ein Coaching, kein Mensch, wer will ein Workshop, kein Mensch. Also wie verkaufen die Inhalte. Und wenn ich zum Beispiel, das war ein Benefit, was ich dir gesagt habe, wie ich die quälen der Sehnsucht nach Partner oder einmal haben wir zum Beispiel, wie du frohe, wie du ein gesegnete Weihnachten hast und dich nicht einsam in der Ecke ins Schlaf weinst, zu Weihnachten, das war auch ein Benefit. Vor Weihnachten haben wir das gemacht im Wertschätzungsklub, so was ähnliches. Oder wie du auch alleine coole Unternehmungen machst und dich nicht mehr ins Haus einschliesst, weil es keinen gibt, der mit dir ausgehen würde oder so was ähnliches. Das sind Schmerzpunkte von Singles, ja die sind ständig zu Hause, sie gehen nicht ins Restaurant, weil sie nicht alleine am Tisch sitzen wollen, wir den anderen eben anknutschen. Sag ich mal, ja. Ja, also ich denke, das ist ja schon zum Beispiel ein Punkt, Essen gehen oder so alleine, aber das machen sie ja dann halt auch mit anderen, also jetzt aber auch, da suchen sie sich ja dann schon Freunde oder so, wo man dann ausgeht. Aber das wäre zum Beispiel auch ein Punkt, das merke ich gerade nicht alleine Essen gehen oder so, ja, das wäre weil das ist, also dass du auch alleine Sachen unternehmst, ja, das ist ein Benefit. Und ich zeige dir die drei Schritte, wie du auch alleine coole Sachen machen kannst, ja. Und dann kommen sie, weil sie wissen möchten, wie sie das schaffen. Also so verkaufen wir unsere Workshops, ja, oder unsere 1 zu 1 Termine, dass wir ihnen etwas sagen, weil sie noch nicht wissen. Ist das verständlich? Ja, ja, ja. Für alle? Anna, Frage dazu? Ja, ich überlege, weil ich will ja ein Workshop anbieten und habe jetzt die ganze Zeit überlegt, was wären drei Benefits für Schwiegereltern, da gibt es ja zig Sachen, aber was geht in ein Workshop rein, was leicht ist und oder wird das jetzt soweit? Zuerst brauchen wir einen Titel? Ja, wenn es diese eine Person nicht gebe, wäre mein Leben perfekt. Also das war schon ein super Titel, da denke ich jetzt schon über eine Woche drüber nach oder über, ja, über eine gute Woche. Okay, dann spielen wir damit jetzt weiter, wenn es diese eine inklamänen Schwiegereperson nicht gebe, ja, wäre ich total glücklich, weil wenn du Workshop machst in Online-Bereich, dann kannst du Schwiegere, Mutter oder Vater schon ausrufen, weil wir gerade die anziehen wollen, ja. Und wenn du alle posten die nächsten 30 Tage dazu machst, 16 Postins, dann ist die Bude voll. Okay, weil das kann ja auch die Schwiegermutter vielleicht kommen, habe ich mir nämlich überlegt, die mit der Schwiegertochter nicht zurechtkommt, weil das ist ja dann auch die Schwiegert Person, richtig? Genau, also du musst es so formulieren, dass das für Schwiegermutter und Tochter, wenn es diese eine Schwiegermutter-Tochter nicht gebe, wenn du das so machst, sehr weise eigentlich Anna, weil dann, es ist sehr weise, weil also so machen wir ihr Beratung, dass ihr nie auf der einen Seite sind, ja. Normalerweise ist es so, dass entweder die Frau ist gut und der Mann böse, meistens. Und wir helfen den Paaren, damit jeder seinen Anteil erkennt. Und wenn du Schwiegertochter und Mütter anziehst, dann wirst du nicht über Schwiegermütter schlechtreden und auch nicht über Schwiegertochter. Ja, weil genau das ist mir passiert auf diesem Ding, da meinten die ja, was ist, was mache ich denn mit meiner Schwiegertochter? Und ich merkte richtig, wie mir so Liebe ins Herz gekommen ist für diese Schwiegerthemen. Und ja. Okay, also das ist der Titel und dann denkst du über drei Sachen nach und zwar, okay, dazu mache ich ein Extrakoll diese Woche. Also ihr seid jetzt alle dabei beim Kalender, ja, Johannes, Elizabeth, Karin, Andrea, Anna, ihr seid alle dabei. Dazu machen wir ein Extrakoll, weil das brauchen wir auch für die, die, die, alle Post. Diese drei Schritte, also wir müssen aus unserer Berufung diese Name, drei Schritte quasi schon jetzt formulieren, bevor wir in die Postings reingehen und ein Workshop Titel, das machen wir gerade in einem Extrakoll dieser Woche. Okay, super. Genau, das fehlt mir nämlich auch gar nicht ein, wie ich das formulieren kann. Das wäre eine große Hilfe, danke ja. Ich wollte das mit euch machen, nur mein Handy. Wo ist mein Handy? Reinid, hast du mein Handy? Klar. Ja, okay. Donnerstag früh, wie schaut es aus? Um 9 oder 10? Karin, du arbeitest. Okay, sollte das Abend sein? Da haben wir doch schon was. 18 Uhr am Donnerstag machen wir vor dem Kohl. 17.30 hast du da schon was mit Alexander? Okay, das hat sie abgesagt. Dann 18 Uhr am Donnerstag. Sorry, ich habe gerade nicht mitkriegt, was, wenn ich gerade aufs Huhn unterwegs war. 18 Uhr am Donnerstag machen wir ein Extrakoll für diejenigen, die in diesem Kalender Change da sind und da stehe ich euch aus dem Programm, also was du hast für Single oder was du jetzt planst für Single, ja, die drei Benefits zu formulieren und solche Sachen zu machen. Also die drei Schritte, welche drei Schritte du mit ihnen gehst, weil das brauchen wir noch für das Kalender. Ich bin am Donnerstag leider nicht da, machen wir das dann, kann ich es nachschauen, nacharbeiten und dann gebe ich dazu Feedback. Anna, also dazu noch die Hand hoch. Okay, meine Frage hat jeder jetzt schon angeschaut, die zwei Videos in der Facebook Gruppe, die wir reingetan haben. Okay, schaut mal bitte das an, bis Donnerstag, wenn es geht. Der eine ist 13. Wer hat schon angeschaut? Elisabeth, Karin, okay. Ich habe nur Texte gefunden, vielleicht war ich in der falschen Gruppe. Nein, aber im Kommentarfeld ist das Video, weil wir hier nicht hochladen konnten. Echt, da ist ein Video, ich habe das gesucht, gleich gestern Abend, nachdem ich schon konnte, war ja vorbei, war, ich glaube, wo ist die bloß? Also ich such noch mal. Die eine ist halbe Stunde, die andere ist 13 Minuten, ja. Im Johannes wird das sehr gefallen, ich habe an dich gedacht. Ich habe alles verpasst diese Woche. Nach nichts. Ja, irgendwie in meiner eigenen Schleuder gerade rum. Hast du mit der Reihenhieberüber oder du kannst was noch sagen danach, aber zuerst noch, warte Johannes, kurz Elisabeth, Karin, die Frage, was hat euch gefallen in dem ganzen Prozess oder in der ganzen Struktur? Mir hat gefallen, dass es ganze nicht unter Druck ist, dass ich mir das tatsächlich, dass ich mir das tatsächlich langsam angehen kann, aber so wie ich mich kenne, bin ich jeden Tag dabei. Was mir aber gefallen hat, ist, dass wir vier Tage lang hintereinander von der, von der Berufung, von den drei Teilen der Berufung vier verschiedene Vorlagen bekommen, sodass ich das, wenn ich die Berufung formuliert habe, auf vier verschiedene Art und Weise diesen Aspekt der Berufung, diesen einzelnen, auf Post kriegen kann. Mit Hilfe von Chatchi Pity wohl, alleine kriege ich das. Nein, zuerst machst du alleine und erst dann Chatchi Pity. Ja, das sagtest du, dass wir das lernen sollen, alleine aus dem Herzen heraus das zu schreiben. Das, das ist nicht einfach für mich, weil ich, weil es Zeiten gab, wo ich meine gesamte Vergangenheit einfach ausgeblendet habe und es ist jetzt auch noch ganz, ganz schwierig für mich einzelne Sachen wieder hervorzuholen. Ja, das so sein, dass das bei jeder Vorlage passiert so etwas, dass du ein Hindernis von früher oder sowas ähnliches brauchst. Ja, 30 Tage schrittlich werden das hervorholen. Ja, ja, ja, also das hat mir gefallen, dass das auch mich persönlich angeht, aber wie gesagt, das ist nicht leicht bei mir, wo ich alles ausgeblendet habe. Und, möchtest du es leichter haben? Ja, ich möchte es leichter haben und ich habe ja auch schon angefangen, überhaupt, weil in meine Vergangenheit reinzuschauen, durch dieses E-Book, was ich damals gemacht habe, das war ja schon eine große Hilfe, denn ich habe ja früher nie in mein Leben zurückgeschaut, weil es einfach viel zu, ich habe immer Scheuklappen gehabt und das war ja schon eine große Hilfe und jetzt habe ich die dann Gelegenheit tatsächlich, mich zu erinnern, weil so eine bestimmten Hook gab es da was für das Schaffel, hoffe ich, hoffe ich. Bresse, was du willst und nicht das, was schwierig ist, so besprech' was du willst und bitte der heilige Geist auch der Augenhilfer. Ja, ich bitte, ja, danke. Und es wird leichter sein und es wird einfach sein, mich an die Sachen zu erinnern, die östlich sind für die Sachen, die ich brauche. Ja, es wird leicht sein für die Sachen, die eklig sind für die Sachen, die ich brauche. Danke, Herr Vangier. Danke. Eine Frage, würde es auch 17.30 gehen? Bei mir ja. Bei mir leider nicht, weil ich bin da immer Konzert. Bei mir auch nicht, weil ich habe vorher Termin jemanden neues. 17.45. Nee, nee, das ist das so, ja, okay. Ja. Deswegen bin ich heute rein, weil ich dachte, einem Donnerstag geht gar nicht. Okay, also dann versuchen wir um 18 Uhr, aber so, dass wir 20 Uhr aufhören, damit ich noch Pause habe danach, ja. Also dann von 18 bis 18.40 Maximum. Ja. Ist das der gleiche Link, der dann für Donnerstag gilt oder? Ja, können wir machen, ha? Okay. Gut, dann Johannes, hast du eine Frage? Ich habe schon wieder alles umgeschmissen mit meiner Zielgruppe und so weiter und das hatte ich dann auch schon so gegen 10 nach 2 heute. Okay, dann ich schaue mir das an wie es Donnerstag, ja? Also ich leute da ein bisschen um. Was ich völlig verpasst habe, ist der Freitag. Macht nichts, wir haben das auch nicht geschafft. Ich habe gedacht, das wäre nächster Freitag, war aber wohl schon dieser. Jetzt in die Facebookgruppe gehen, wenn ich es richtig verstanden habe und da nach diesen Firmen suchen. Mein Wert, mein Preisgruppe und da sind zwei Bilder von Strukturenprozessen und da in den Kommentaren findest du die zwei Videos. Okay. Sagenst du mir, sorry Johannes. Karin hat noch nicht gesagt, was ihr geholfen hat. Ich bin es insgesamt sehr schön strukturiert und einige Punkte dazu sind ja schon abgearbeitet und das hilft mir sehr, sehr, sehr, sehr, weil ich merke, sobald ich, ja, wenn ich die, also die Struktur tut, ist einfach super. Also auf diese fünf verschiedenen Vorlagen, wo ich wirklich weiß, da, das, da, das, da, das, weil sonst verlieren, also ich bin ja der Typ, der sich dann sehr gern verliert in allen, allen möglichen Möglichkeiten und dann lieber gar nichts macht und das ist das kommt mir sehr, sehr zugute. Das ist sehr gut. Freut mich. Danke. Johannes, wieder zurück zu dir. Ich lese das, was du geschickt hast und da reden wir darüber, ja? Ja. Dann, dann machen wir jetzt letzte Runde. Was hat dir geholfen? Mir hat sehr geholfen, dass wir heute so intensiv über diese Gerechtigkeit gesprochen haben, denn das ist immer ein Thema für mich. Ich bin die Gerechtigkeit in Jesus Christus, hatte ich mit Rhein-Jesemal gesprochen und jetzt haben wir das so dazu noch gesagt, diese Fragen, die du gestellt hast. Liebe Silvia, wie ist dein perfekter Tag? Wie viel möchte ich für andere da sein, dass ich so in meinem Leben für mich auch eine gerechte Balance empfinde? Das war für mich heute sehr, sehr wertvoll. Danke. Danke. Da will ich mich anschließen. Das war bei mir genau so. Ich habe auch gedacht, ich glaube, ich muss meine Sehnsüchtlinge mal wieder hervorholen und vor allem wirklich nochmal dieses Thema. Was tut mir gut oder wann geht es mir gut, dass ich mir dann nochmal Gedanken mache. Also das ist wirklich ja, das ist ja mein Thema mit der Gerechtigkeit und ja, das waren wir gar noch mal so bewusst und das wollte ich jetzt wieder hervorholen. Schön. Ja und mit den Räsen so. Ja, also ich glaube, ich muss wieder echt nochmal Gedanken machen auch, ob ich nicht doch mit den Singles dann was mache, weil das doch mein Herzensanlegen ist oder so. Genau, aber dann mache ich mir jetzt mal Gedanken. Es ist schon wichtig, dass du das Thema liebst, was du rausbringst, weil sonst ist es eine Qual, Johannes auch. Ja, ja. Es ist schon wichtig, dass ich das Thema liebe, weil wenn du das nicht liebst, dann nach zwei Malen gibst du auf. Ja, ja, oder du beginnst gar nicht. Ja, ja, ja. Und das ist ganz wichtig, so dieses, ah, ich will diesen Menschen helfen. Ja, ja, also doch das merke ich schon, das ist wirklich auch schon immer mein Thema gewesen, also dass ich den Menschen helfen wollte, also schon von immer. Also ja, und daher denke ich, das ist schon dieses Thema. Okay, gut. Ja, aber weil ich dann halt, das war dann eher für mich schwierig, weil ich dann immer so gedacht habe und das ist auch noch mal mein, dass ich nicht denke, ich sehe Menschen an, die nicht wollen oder die, sondern dass ich wirklich das anders formuliere und dass ich jetzt Menschen anziehe, die einfach umsetzungsstark sind und die wollen. Also das ist genau. Und wenn sie da Probleme haben oder sonst was, dann kann ich jene helfen. Aber dass ich auf jeden Fall Menschen anziehe, die umsetzungsstark sind und die sich entscheiden können. Ja. Gibt es einfach peppige Single oder so, was verstehst du? Ja, genau. Oder was hab ich? Was gibt es? Solche und Solche. Ja, und du ziehst die an, die du willst, das ist ganz richtig. Genau, genau, die ich will, ja. Ich habe ein Gespräch mit jemandem geführt und sie wollte und auch nicht und ich habe gesehen, schau noch dies und das und das und das und das an und wenn ich Feuer von dir spüre, dann kommst du rein, bist dahin nicht. Okay, sehr gut. Danke. Danke schön. Vielen Dank. Es hat geholfen. Sehr gut. Ja, Karin. Ich fand auch sehr schön, dass wir das mit der Gerechtigkeit nochmal besprochen haben und auch nochmal dieses Aussprechen des Satzes von dem, was ich wirklich möchte. Welche Menschen ziehe ich an? Genau. Das finde ich, ja, ich habe dir schon so oft gesagt, aber das ist immer wieder so spannend, das dann wirklich auch so auszusprechen und sich da immer wieder dran zu erinnern. Ja, ganz wichtig, weil bei den Sie, ich sage euch, was ist meine Herausforderung, wenn ich nicht verkauft habe, dann will ich immer wieder dieses Thema reinbringen in meine Inhalte und dann würde ich immer mehr die Menschen anziehen, denen ich nicht verkaufen kann. Das ist totale Sackkasse. Ich muss die Menschen, die nicht kaufen, vergessen und zu denen sprechen, die ich will. Karin, Warte, Warte. Warte, warte. Ja, es ist spannend. Ich bin ja schon am Umprogrammieren. Ja, sehr gut. Und da ist schon die neue Festplatte, aber die kriege ich auch noch. Ja, das schreiben wir jetzt um. Und die blaue Brille steht ich so gut auch mit dieser Bluse. Richtig schön, Karin. Ja, alles blau. Vomis schön. Danke, Johannes. Ja, ich habe mitgeschrieben so ein paar Kleinigkeiten hier, wenn man feststeckt beim Verkaufen, dass man so etwas fragt, wie interessiert es dich zu erfahren, wie du das ändern kannst oder noch besser, dass man das Problem gleich in diesen Fragesatz rein spricht, also interessiert es dich zu erfahren, was du mir gerade erzählt hast im Grunde genommen. Also das sind hier immer so Auswege aus so verfahrenen Kommunikationssituationen, wo man dann selber schlauch steht. Am Donnerstag zeige ich dir, das habe ich genau gesehen, wo du beschrieben hast dieses Gespräch. Da zeige ich dir noch am Donnerstag, wo du diese Frage hättest stellen können. Ja, was mir gerade aber geholfen hat, ist deine Ansage an Andrea, dass wir Themen und Menschen suchen sollen, für die wir wirklich brennen. Und deswegen habe ich meine Zielgruppe und alles eigentlich wieder umgestellt, und zwar aus Impulsen aus unserem letzten Zoom. Ich glaube, das war letzten Donnerstag, wo es sehr um mich geht und wo ich ein paar Sätze gesagt habe, die ich dann hinterher wieder vergessen habe, ich konnte sie ja nachhören. Und da bin ich dann jetzt in der Nacharbeit viel näher dran gewesen an dem, was ich eigentlich will, diese Spannung zwischen Vision und Alltag. Schön. Da habe ich jetzt natürlich nicht die Kleinunternehmer im Fokus, also ja die auch, könnten sein, ja, irgendwer halt. Aber das gibt so viele Menschen, die genau in dieser Spannung leben und die tun mir sofort leid und sofort denke, da müsste man doch, da sieht man doch, dass man doch was sehen wird, wenn man sucht und die Engpässe sucht. Ja, finde ich gut. Aber ich habe das aufgeschrieben. Auf der anderen Seite bei der Aufschreiberei geht es mir dann so, ja, schon klar, also ich finde da was, ich sehe da was, aber helfen kann ich ja im Ende doch nicht, weil ich stecke ja in den eigenen Prozessen da genauso drin. Dann fällt mir ein, ich kann ja nur helfen mit den Dingen, die ich selber kenne. Naja, jetzt drehe ich mich halt im Kreis und diesen Zirkel drehe ich mich halt so ein bisschen rum gerade. Okay, das ist kein Problem. Wir machen das dann am Donnerstag, Johannes, weil du schon bestimmte Probleme gelöst hast, also das wissen wir. Und dann werden wir noch dazu die passende Ziergruppe rausfinden, wo du dich auskennst wie in deiner Hosentasche. Ich bin gespannt. Sehr gut. Danke euch. Danke euch. War richtig schön. Ups, da ist ja Rainer ja endlich mal zu sehen. Tag auch. Also, du verbindest so schlecht, dass ihr nicht beide auf dem Bild sein könnt, ne? Ja, ich habe es jetzt übers Handy gemacht, wir haben ja jetzt ein E-Sympem hier und machen es einfach so. Ich freue mich jedenfalls, dich zu sehen und wenn es nur eine Minute ist. Sehr schön. Ich habe euch genossen. Und das braun gebrannt, ne? Wie schön. Ja, es fängt schon an, braun zu werden. Es fängt schon an, fängt an. Ihr nehmt es jetzt noch. Ja. Wie lange seid ihr denn noch dort? Bis 27. Dann fahren wir zu uns, fliegen wir nach München und fahren dann gleich durch zu unserer Kinder. Louis, unser ältester Enge, hat der gestern Geburtstag und das wird dann gefeiert. Oh, schön. Sonntag fahren wir dann wieder nach Hause. Schauen wir mal, ob das Navi noch Jochenstein kennt. So, tschönt. Oh, das ist ein easy sight. Danke für das. Ciao, ciao.