Sehr gut ihr Lieben, erste Frage, was hat sich gut getan? Weil mag beginnen? Ich fange an. Ja? Ich habe heute noch ganz, ganz langer Zeit, weil mich das so herausfordert, wieder ein Rill gemacht. Hab mich gesehen gerade. Wirklich? Ja, und ich habe zum Aller ersten Mal bei der Frau schon mal mitgekommen. Weil das Video zu kurz war, habe ich es zum ersten Mal noch mehr reingeben. Also so wie doppelt. Also zwei verschiedene, aber mit dem gleichen. Und das ist, das war heute auch noch neig. Richtig gut. Ja, und die habe ich jetzt schon richtig wie so eine erfolgreiche Influencerin gefühlt, weil ich nicht mehr so eins zu eins alles von Jettjippie, die ich reingeben habe, sondern da ist schon ganz viel Persönliches von mir reingeflossen. Das hat jetzt sogar richtig Spaß gemacht. Richtig gut, sehr, sehr schön. Genau, danke. Bitte. Wer macht weiter? Dann mache ich weiter. Ja, Renate. Also bei mir hat sich Gutes getan, dass sich bei meinem Freund etwas aufgelöst hat in der Firma, was seit zwei Jahren wie so ein Damokless Schwert irgendwo drüber gehangen war. Und das hat sich jetzt aufgelöst, interessanterweise. Eigentlich fast zum gleichen Zeitpunkt, wo es begonnen hat, fand ich ja ganz spannend. Und jetzt hoffe ich, dass es einfach ein positiver Impulse ist, sodass es einfach im Unternehmen wieder ein Stück weitergeht. Ja, richtig gut. Danke. Wer macht weiter? Renate. Ja, ich habe tolle Neuigkeiten von meinem Mann. Er hat ja die Hüfte operiert gestern und es hat geheissen, dass sei eine komplizierte Operation. Jetzt ist es eine einfache Operation geworden. Anstatt 50 Prozent Belasten für sechs Wochen muss er jetzt nicht belasten. Also dafür voll belasten schon. Wow. Und einfach er hat gestern schon das Nachthemd abgehabt. Heute die Infusion weg. Es geht so in einem Eilzugtempo vorwärts. Und ja, ich habe extrem Freude. Ja. Das glaube ich. Das ist gigantisch. Ja, schön. Wie Jesus die unsere Heilung beschleunigt hat. Richtig schön. Margret. Ja, ich habe gemerkt, ich habe den Titel für diese Woche. Gerade letzte Woche, vorletzte Woche haben wir, oder wir sind letzte Woche, geschiehfahren drei Tage. Und in der gleichen Woche haben wir noch, hat mein Mann noch eine Feriengebucht für uns mit einer Gruppe in die Tuscana. Und das haben wir, ja, das war auch noch nie. Genau. Fantastisch. Ja, eigentlich am selben Tag hat er diese zwei Feriengebucht. Das war, ja, das ist echt. Das ist dauernd. Sehr schön. Ja. Wolltest du noch was? Nein, das glaube ich gut. Danke. Ja, es ist mir. Ja, ich habe diese Woche eigentlich eine relativ volle Woche. Und ich habe gestern Mittag, gestern Morgen schon überlegt, wie ich das überhaupt hinkriegen soll. Und es führt es dann, das eine zum anderen, also das ist so wie du das beschreibst, wenn du sagst, ich weiß, warum ich hinkriegen soll. Und dann gebe ich das ganz ab, am Morgen tatsächlich. Und habe dann eben schon Bedenken gehabt und dann hat sich ein Termin nach dem anderen gestern schon erledigt gehabt und noch halt auch alles verschoben, sodass ich Zeit hatte, meine ganzen Aufgaben zu erledigen. Und es machte richtig zufrieden. Richtig gut. Danke. Carmen. Ja, heute war die Annette. Ich habe von der Eschelme erzählt und die ist jetzt quasi fertig mit dem Programm und voll auf Freude. Und es hat sich so viel gut geändert und das hat sich verändert und hat sich da ein bisschen erzählt. Und ich habe vorwärts gesagt, dass ich mich recht gefreut über das und dann habe ich sie gefragt, ob es mal eine Bewertung schreiben mag über das, was sie alles gut da hat. Und dann hat es so viel geändert. Und dann habe ich gesagt, ja, warum? Es hat sich so viel gut getan und ich bin, ich habe die freut und duscht drauf. Und dann habe ich das Beispiel, ich weiß nicht, ist mir dann so eingefallen irgendwie und habe gesagt, stelle davor, wenn du jetzt ein Haus passst und dann kriegst neuer Fenster und dann kriegst neuer Tieren und der Boden und der Kölner ist ausgebaut. Und aber dann habe ich gesagt, ich habe das auch schon gemacht. Und dann habe ich gesagt, ich habe das auch schon gemacht. Und dann habe ich gesagt, ich habe die Tieren und der Boden und der Kölner ist ausgebaut. Aber es ist doch noch nicht fertig. Du wirst es dann nicht wertschätzen, dass das schon so gut passiert ist und dann hat es so ein Achter und dann hast du gesagt, ja, du hast recht. Und dann habe ich gesagt, das ist alles, ich freu mich drüber und du wirst ja deine Arbeit nicht wertschätzen, was du da jetzt schon alles geschafft hast. Und das hat es dann voll gesagt, ja, nein, nein, ich habe gesagt, darf ich das schicken? Ja. Richtig cool. Sehr gut, kann. Das hat man noch nie eingewohnt, weißt du, es gibt immer wieder Leute, da tut sich voll viel und dann sagen sie, na sie möchten, da ist noch weiter das machen. Aber das ist mir halt so, komm mal. Voll gut, gutes Beispiel. Danke. Richtig gut, danke dir. Diana. No. Ja, wenn mir tut sich auch gerade wieder ganz schön viel. Ich war am Sonntag bei einem Coaching-Konzert, ich weiß nicht ob er den Dennis Volk kennt von Instagram Storytelling Piano und dann schrieben auch noch andere in der Story, ach, dann haben sie jetzt auch Lust, einen Coaching-Konzert zu machen. Ich dachte, cool, das ist echt ein Format. Ich könnte mich auch an Freunden einen Coaching-Konzert machen. Ja, wer weiß, was daraus entsteht. Und jetzt stehe ich ja euer Live-Event auch an und am Anfang dachte ich noch so, na ja, das ist so weit weg, da können die anderen hinfahren, das ist nichts für mich. Und wie soll ich das mit den Kindern machen und so und aber Gott arbeitet da gerade. So dass ich mir so lege, wie das gehen kann. Genau. Und ja, es ist so, morgen habe ich ein Verkaufsgespräch mit einem Mann, weil es inzwischen so ist, dass meine Klientinnen sich auch wünschen, dass ich mit ihren Ehemännern arbeite. Und ich bin mal gespannt, was daraus entsteht. Also auch offline kommen gerade eine Menge Männer, die da sind. Und ja, vielleicht wird es irgendwie auch eine Männergruppe geben. Und bei den Gruppen, ja? Ja, ja, genau. Und da machen wir Gruppe jetzt, Diana. Sehr schön. Sehr schön. Bei Malbiet war das auch, dass die Frau, den man zum Malbiet geschickt hat. Richtig gut. Wollen wir das noch mal fragen? Nein. Was sind die Abschüsse, die du noch nicht gesagt hast? Im Moment nicht. Also ich sammle gerade noch für meine Familiengruppe Gruppen, die jetzt neu entstehen für die Reflexe-Inegrationen. Aber das sind dann eher so kleine Sachen. Genau. Ich bin gerade noch am Gespräch. Sag mal, was sind kleine Sachen? Also wenn nur das Kind teilnimmt, dann sind es 350 Euro. Wenn die Mama mit dabei ist, dann 450. Richtig gut. Hast du nicht daran gedacht, da noch Preise zu erhöhen? Mindestens ein Hundert da. Habe ich jetzt erst mal nicht gemacht, aber ich denke dann im neuen Schuljahr im September werde ich das machen. Warum? Okay. Ich komme jetzt noch zurück. Danke. Danke. Sehr schön. Wo bist du auch wieder zu Hause? In Sachsen. Da gibt es ja eh jemand auch in der Nähe, oder die auch, glaube ich, kommen wollte. Also schauen wir auch wegen Mitfahrtgelegenheit. Genau. Da habe ich schon im Kopf. Sehr gut. Richtig gut. Erste Reservierungen sind schon da. Sehr gut. Dann machen wir dann die Teilung. Ich möchte auf die Frage von Diana, Workshop-Titel eingehen, dann Fri Birenate, dann Yasmin, eine Frage. Dann habe ich noch Carmen und Elisabeth mit Freier und Programm. Das ist das Programm heute bei mir. Ich habe noch eine Sache in die Gruppe reingestellt, wegen der eine Frau, die ihr da ein Feedback gegeben habt. Wer? Carmen. Okay. Und Peter, du hast jetzt keine Frage gestellt, sondern Bestand geschrieben, oder? Habe ich dich verstanden? Nein, ich habe nicht verstanden. Du hast nur den Stand beschrieben, du hast keine Frage gestellt. Nein, ich hänge gerade so irgendwo in der Kurve, weil irgendwas nicht so funktioniert, wie ich mir das vorstelle. Deswegen hänge ich gerade so etwas wie Schluckwasser in der Kurve. Okay, dann müssen wir das besprechen auch. Genau. In der Kurve sollte man wieder anfangen, Gas zu geben. In der Kurve sollte man wieder anfangen, Gas zu geben. Ja, er habe ich schon getan, aber wie gesagt, habe ich dann etwas zündig geworden und dadurch kam dann wieder andere Ergebnisse. Aber wie gesagt, es ist irgendwie noch nicht vom Ergebnis her nicht so, wie ich mir das vorstelle. Weil wie gesagt, ich kriege zwar viele Clicks, aber welche? Entschuldigung, liebe Leute hier, es sind ein paar von euch auch dabei, die mich angeguckt haben. Die möchte ich natürlich jetzt hier nicht hören. Es ist auch ganz wichtig, dass ihr einander immer wieder alles gibt. Ja? Als Replay schreibt, Code Word schreibt, Herzchen gibt, wenn ihr die anderen sieht, das ist total wichtig, dass ihr das macht. Ja? Ich mache es auf jeden Fall immer, ja. Okay, Peter, dann denkt ihr eine Frage aus, tue das rein und eins, zwei, links von Instruktur rein, wo du nicht das Ergebnis hast, was du haben möchtest, dann kann ich konkret dazu was sagen, ja. Und Margret, wegen Technik, könntest du auch rein gefragt? Nein, ich meine mehr wegen, ich habe auch den Freebie, der mal geschickt. Ja. Der Freebie und das Messenger-Austausch, hast du gesagt, dass er sich das heute, oder hätte ich da noch was fragen sollen? Okay, gut. Und mit der Technik kannst du bei mir fragen. Ja. Ich weiß nicht, wie wir in das Messenger kommen, aber ich glaube, ich glaube, es sollte gehen. Okay. Ja, der. Gut, dann Diana, also ich habe jetzt gesagt, auch damit die Reihenfolge, mach mal bitte deine Dokumension vorbereiten, damit du das freigeben kannst, ja. Das heißt, ich kann vorher noch was zu rein gehen. Diana, ja. Hört ihr mich? Hört ihr mit? Hört ich jetzt, aber ich. Okay, gut. Also immer zu dem Titel nach oben, bitte Diana. Also, wie du als christliche Mama, das? Ja, genau, der blaue. Wie du als christliche Mama dein gefühlstarkes Kind mithilfe der Fülleformel, liebevoll in herausfordernden Situationen begleitet, und es schaffst, ohne schlechtes Gewissen, deinen Kaffee auszutrinken, bevor er kann. Und du es auch schaffst. Auch schaffst, okay. Dann die Benefits. Also, die Benefits sind quasi die Inhalte vom Workshop. Gott ist das dein Ernst, warum Gott keinen Fehler gemacht hat, als er dir ein gefühlstarkes Kind geschenkt hat. Was uns Mamas unbewusst davon abhält, liebevoll und respektvoll mit unseren gefühlstarken Kindern zu sprechen. Negative, also das ist Inhalt. Und wie du mit meiner Fülleformel gelassen in superstressigen Situationen reagieren kannst, und es außerdem schaffst, dein Kaffee heiß zu genießen. Ich denke nur bei dem ersten nach, weil da ist ein Warum ist. Und ich finde das richtig gut. Gott ist das dein Ernst. Was wäre, was ist der Sinn dafür, dass Gott genau dir ein gefühlstarkes Kind geschenkt hat? Ja, also wenn es geht, versucht mal, warum nicht reintun. Warum darf das Warum nicht rein? Weil die Menschen das nicht so sehr interessiert, warum sie ein Problem haben, sondern lieber, wie sie das lösen können. Ja, okay. Ja? Ja. Aber wir Coaches mögen total, warum Fragen zustellen. Ja? Mhm. Und was hat Gott dabei gedacht, wie er auch gut, als er genau dir ein gefühlstarkes Kind geschenkt hat? Mhm. Mhm. Mhm. Mhm. Und liebevoll mit unseren gefühlstarken Kinder zu sprechen, also ich finde liebevoll viel stärker als respektvoll. Genau, vielleicht könnte man auch liebevoll und gelassen. Das ist besser. Ja. Liebevoll und gelassen. Wenn, würde ich sagen, zu sprechen, kommen, wenn sie wütend sind oder wenn, verstehst du, wenn die rebellieren, wenn sie ... In einer bestimmten Alltagssituation noch, ne? Ja, dazu. Okay. Okay, gut. Dann schauen wir die Geschenke an. Das letzte mit der Fülleformel. Das ist gut. Checkliste habe ich ein gefühlstarkes Kind. Wissen Sie das nicht, dass Sie ein gefühlstarkes Kind haben? Na, ich hatte jetzt das Thema in der Facebook-Gruppe und hatte dann live letzte Woche zugemacht. Und da schrieb dann auch eine, ah okay, ich dachte, alle Kinder wären so, aber anscheinend habe ich dann auch eins von den Kindern. Also, viele wissen das wahrscheinlich, aber vielleicht können auch einige mit dem Begriff gar nichts anfangen und wollen dann erst mal gucken, ist das jetzt überhaupt für mich der Workshop? Also, ich würde erwarten, dass Sie das wissen, dass Sie ein gefühlstarkes Kind haben. Weil das ist der Titel von dem. Mhm. Was ist die Alternative? Sie haben kein gefühlstarkes Kind, sondern? Ein Kind, was normale Schwankungen hat. Also, ich meine, jedes Kind hat Schwankungen in seinem Verhalten, schon alleine, wenn es ein Entwicklungsschub hat oder so, ne? Aber die Frage ist ja, wie habe ich es gestern denn geantwortet? Ob das Kind dann wirklich durch Kleinigkeiten, wie mein Brötchen ist heute kleiner als gestern, total ausrastet? Oder ob es einfach nur schlecht gelaunt ist? Okay, dann müsstest du das genauso formulieren, was du jetzt gesagt hast. Ja, das heißt, habe ich wirklich ein gefühlstarkes Kind, dass sich ausrastet, weil das Brötchen heute kleiner ist als gestern, oder ein Kind, das einfach schlecht gelaunt ist. Mhm. Ja? Okay. Anleitung, stürmische CED, wie du als gestresste Mama dein persönliches Stresslevel und den Weg zum inneren Hafen herausfindest. Das ist eine Anleitung. Wie viele Schritte sind das? Na, das ist dieser Stresslevel-Check, wo Sie ein paar Fragen beantworten und dann ein Video als Auswertung bekommen. Also, da gibt es ein Dreistresslevel und je nachdem bekommen Sie dann das passende Video, das ist automatisiert. Mhm. Okay, wenn das automatisiert ist, ist das gut. Und dann fünf Tipps wie dein Kind dein Nein akzeptiert, ist auch richtig gut. Gut. Also, dann finde ich alles gut. Mhm. Okay. Dankeschön. Schön. Und noch zu den, was ich dir gesagt habe, warum wir so bis September warten mit der Preiserhöhung? Ich hatte jetzt ja im, wann waren das, im November bin ich mit der ersten Gruppe gestartet und die Preise habe ich jetzt auch nochmal genommen, weil ich irgendwie das komisch fände, die Gruppe läuft noch, die andere fängt schon an, wenn die sich dann irgendwie absprechen, dass sie dann plötzlich mehr bezahlt haben, die zweite Gruppe. Mhm. Also es ist so, wenn ich Preise erhöhe, dann kann es sein, dass der Kunde A X so bezahlt, dann Kunde der nächste Kunde schon, das doppelt. Ja. Und dann, also bis ich ankomme da, wo ich will, erhebe ich meine Preise von Kunde zu Kunde. Mhm. Es ist deine Entscheidung als Unternehmerin, du musst nicht September abwarten, neue Schuljahr abwarten. Auch in der Gruppe kann es sein, dass die, die am Anfang zu, die haben weniger Zahlen, wie die, die danach kommen. Also du musst nicht mit ihnen gerecht umgehen, sie sind ihr. Mhm. Okay. Gut, na es stehen ja noch ein paar Gespräche aus. Ja. Also du kannst auch, wenn du eine Gruppe mit 10 Personen, dann kann es sein, dass 3, 3 und 4 unterschiedliche Zahlen zahlen, unterschiedliche Preise. Also das ist absolut gar kein Problem. Mhm, okay. Ja, die Hauptsache, du kommst je schneller, desto besser bei dem Preis an, was du wirklich möchtest. Und auch wenn das ein kleines Programm ist, da sollte es über 500 Euro sein. Mhm. Ja, das stimmt auch so recht. Also 550 für das Kind und wenn die Mama da ist, dann 750 oder sowaschenich, so meinte ich. Okay. Gut, ja ich mach mir jetzt noch ein paar Gespräche aus und, da guck ich mal. Mhm. Danke. Ja? Mhm. Und die alle in der Gruppe zusammenführen, also bei dir, du darfst jetzt wirklich keinen Einzel machen, weil du jetzt schon sehr viel machst. Ja. Aber hier, wo du machst, kannst du machen. Ja, Diana? Ja. Sonst ist es zu viel Arbeit und dann ist Zusammenbruch einfach programmiert. Ja? Ja. Danke. Danke. Ja. Bitte. Jasmin, deine Frage war, ob du Verständnis in Stadt näher, ja? Verständnis in Verbindung, also ich hab das in dem Salespage, da hat's manchmal so ein bisschen... Da hat Diana musikstum schalten. Ja. In der Salespage, da hat manchmal ein bisschen Verständnis mehr gepasst und manchmal Verbindung zu machen. Das schwächt so ein bisschen ab, es geht ja, im Prinzip kann man ja Nähe nicht nur auch als körperliche Nähe verstehen, sondern eben als emotionale Nähe, also auch, da gibt's ja Distanz, aber ich hab versucht, das irgendwie eben nicht als Nähe zu betiteln, weil jeder gleich immer denkt, bei Nähe ist die körperliche Nähe gemeint. Finde ich gute Lösung. Und wenn besser passt, im Text Verständnis, ja, so, ich möchte, dass mein Mann mich versteht, also das ist schon eine Sehnsucht. Ja, das hab ich auch gedacht, genau. Schau mal, Renate hat auch so gemacht. Also das ist sicher eine Sehnsucht, ich möchte verstanden werden von meinem Mann und ich möchte... Also ich sage immer wieder mit Renate, ich bin eins mit ihm, also ich spüre so sehr, dass wir eins sind. Ja. Und das ist dieser Verbundenheit, also entweder verbunden werden oder Verbundenheit, du musst rausschauen, was ist besser. Aber ich glaub, dass du jetzt sagst, ich bin eins mit ihm, ich glaub, dass wir das nachher mehr ins große Programme reinnehmen können, in diese Unterstützung im Eltern-Team, weil das hat so brutale Kraft dahinter. Ja. In diesem Minikurs, glaub ich, dieses Abgeschwächte, dieses auch eine Sehnsucht, aber halt nicht so eine riesengroße Sehnsucht. Ja, beginnen wir sich sensibilisieren, es gibt so etwas wie eins zu sein mit dem Mann. Ja, genau. Okay, gut, dann hab ich es also... Ich hab's jetzt so drauf angepasst, ich hab dir vorhin alles durchgeschickt, da kannst du drüber gucken und der Rest kriegst du dann noch. Okay, sehr, sehr gut, dann ist alles fertig. Ja, bis jetzt auf die Kanwagrafik, da musst du mir noch die Links schicken und die Bilder, aber ich denke, dass ich das bis über das Wochenende geschafft kriege. Kriegst du mir ein WhatsApp, dass ich dir den Kanwaling zuschicke? Ja. Okay, danke dir. Mach ich. Danke auch. Bitte. Jasmin macht ein Miniprodukt, erzähl mal den Titel. Der Titel ist, Mekko Freireden Minipkurs. Sehr gut. Und sagen wir mal deinen Methodenname? Mekko Freien Formel, das ist meine Methode. Richtig gut. Ja, doch schon. Also jetzt passt es auch perfekt. Ich hab heute so viel Herzblut drin verloren, das ist richtig gut. Okay, sehr schön. Ja. Sehr, sehr gut. Danke dir Jasmin. Dann Renate, hast du schon dein Dokument frei? Okay. Mit der Maus, dass der Gießen nach unten und da ist ein grüner Vier-Eck mit einem Pfeil freigeben. Und mach dich laut von der Ton her. Okay, jetzt sehen wir dein Zoom. Dann musst du blättern wahrscheinlich. Okay, was ist jetzt dein Frage? Renate? Ja, jetzt ist es klar. Jetzt wuppe ich noch Schaunohl. Und die vielen Knöpfe, genau. Also, ob es jetzt so passt, ich habe ja noch ein paar Sachen anpassen müssen. Okay, also ich habe schon einmal ein Feedback gegeben, nur dass die anderen das wissen. Streitbrecher Leitfaden. Cool, oder? Meine drei Schitte, wie du den Streit in fünf Sekunden stoppen kannst. Cool, oder? Cool oder cool? Und dann das erste ist immer wieder deine Geschichte. Und kannst du mir sagen, was ist das, was du verändert hast, was ich noch nicht gesehen habe? Also, wenn ich dir schon Feedback gegeben habe, dann solltest du nur die Sachen, die du noch anders gemacht hast, also besprochen, mit einer anderen Farbe markieren, Renate. Okay, ja, das habe ich jetzt nicht. Okay, kannst du vielleicht auswendig sagen... Die Reihenfolge hat nicht gepasst, was ich habe. Also, zuerst musste ich auch die Geschichte. Und dann glaube ich, das Ergebnis, das muss ich... Stopp, stopp, stopp, immer zurück, damit ich sehen kann, die erste Seite wieder. Also, das ist deine Geschichte. Langsam, gehst runter, ja? Ja, gut. Und was ganz wichtig ist in der Geschichte, warte stopp, hat die Renate schon Einwände aus... Erledigt, zum Beispiel... Dass sie ein Ratgeber las, dass sie zum Beispiel mehr Zeit miteinander verbringen sollte. Und als sie das ihrem Mann erzählt hat, dann hat er sich lustig darüber gemacht. Das heißt, damit hat Renate erzählt, dass die Ratgeber, die sie gelesen hat, nicht geholfen haben. Ja? Ganz wichtig für jeden. Dann, ich dachte auch, dass mein Mann Hilfe nötiger brauche, als ich. Doch, er wollte nicht. Und dadurch, dass sie so ausspricht, ja, mein Mann braucht Hilfe, ich eigentlich kaum oder gar nicht. Dadurch nimmt sie schon den Wind aus dem Segel, ja? Und sie sagt, deshalb ging ich alleine, ja? Auf die Suche nach Lösungen, zum Beispiel. Könnte ich, deshalb ging ich alleine auf die Suche nach Lösungen. Renate, würde ich noch rein tun. Und zu meiner Überraschung brachte das, das trotzdem eine positive Veränderung in unserer Beziehung. Okay. Und dann, leider, hielt dieser Effekt nicht lange an. Das ist auch richtig gut. Doch diese Erfahrung zeigte mir, dass Veränderung möglich ist. Richtig gut. Damit macht sie Hoffnung, ja? Dann gehe weiter. Heute darf ich sagen, dass Sie genau dort angekommen sind. Sehr gut, wo ich immer hin wollte. Und da in diesem Text müsste es, du Sachen noch hervorheben. Blumstraus, ja, Camping, Saison, solche Sachen. Liebes Brief. Also, das ist so, eine Wuscht, das ist schwer zu lesen. Also, immer wieder nach zwei, drei Zeilen, solltest du neuen Abstand, also leere Zeile und Abstand einbauen. Weil, wenn du drei Zeilen machst, dann ist es leichter zu lesen. So verliert man sich darin, ja? Ja. Okay, weiter. Okay, weil ich Renate gesagt habe, im Friedrich ist es wichtig, dass du deine Geschichte beschreibst. Das ist ein Drittel und dass du da ein Wende wegnimmst. Dass du dann die Ergebnisse von dir beschreibst und da auch schon quasi, dass die Spukke zusammenläuft. Dass da Hoffnung entsteht, dass es total eine Veränderung möglich ist. Und dann kommen die drei Schritte oder die drei Säulen, drei Elemente, was auch immer, ja? Ja, und Fehler. Was ich aus dieser Leise gelernt habe und wie ich meine Ehe nicht retten kann, das ist quasi, welche Fehler habe ich gemacht. Ich habe viele Jahre damit verbracht, andere zu beobachten. Sehr gut. Ich wartet ab sehr gut. Ich glaube, wir haben ganz schlechte Fische, ja? Also hier schreibt sie quasi Fehler rein, warum sie die ihr nicht retten konnte. Und wenn mein Mann sich nicht ändert, kann ich nichts tun. Sehr gut. Und hier genauso, du musst hervorheben Renate. Noch mehr, okay. Ja, ohne Breizeile, Leerzeile. Okay. Sehr gut. Dann streitbrech, Herr Leitfaden, meine drei Schritte, den Streit zu brechen, innerhalb der ersten fünf Sekunden. Wenn sich ein Gespräch hochschaut, das solltest du hervorheben, zum Beispiel, ja? Lupsen. Nein. Ja. Kannst du danach machen. Und dann fällt dir das nicht sofort gelingt, ja? Auch hervorheben. Das macht auch Mut. Und du kannst nach rein schreiben, ich habe das gelernt, aber heute kommt es auch vor, dass mich da das Pferd mit reißt. Ja, das einfach. Aber von 100 Fällen, 90 Mal ist es gut, weil dann zeigst du, dass du auch kein Unmensch bist. Ja. Okay, also erst, dann mach mal bitte erst der Schritt, Schritt eins, ja? Schlage vor ein anderes Mal über das Thema zu reden. Ich möchte jetzt nicht mehr weiterreden, da er sonst nur noch schlimmer wird. Und das möchte ich nicht. Lasst uns eine Pause machen und in Ruhe darüber nachdenken, dann können wir das erneut besprechen, ja? Das ist jetzt kein guter Moment, über dieses Heikle Thema zu reden. Ich habe den Kopf noch voll mit anderen Sachen. Sehr gut. Ich bin gerade nicht in der Verfassung mit dir darüber zu reden. Ich bin voll genackt und gestresst nicht. Ich bin, ich fühle mich. Okay. Du bist nicht, genau, du fühlst dich nur so. Okay, Leute. Lasst es uns anschauen, wenn ich wieder entspannt bin, wenn ich mich wieder entspannter fühle. Ja? Mhm. Timing ist King, sehr gut, weiter. Mhm. Und nicht wenn ihr, sondern wenn du müde, gestresst, angeschlagen, krank oder hungrig bist, oder du und mein, dein Mann, meinst du okay, gut. Wenn du und dein Mann, ja? Hier oben. Aha, oder? Ja, nicht wenn ihr, sondern wenn du und dein Mann. Ja, sehr gut. Und das hast du gesagt, hier ist der Schritt, hätte ich schreiben sollen. Ja, Schritt 1. Aha. Und dann, okay, so. Ja, okay. Gut, dann ist es hier Schritt 2, schaffe Freiraum. Geh aus der Situation auch rollen, nicht heraus, sehr gut. Und Schritt 3, wenn du dich beruhigt hast, entscheide dich, Gräsgedanken über dich und deinen Mann zu denken, sehr gut. Und hast du auch Gedanken noch dazu geschrieben, ha? Nein, das muss ich noch. Okay. Also, kannst du mir da ein Tick geben? Ja, welche Gedanken denkst du dann über deinen Mann, wenn du gerade genervt bist? Ich bin nicht so schön, aber ich muss ja tankieren, oder? Ja, genau das. Und das musst du ihnen erzählen, ja? Mhm, gut. Also, ich erzähle ihm wieder, dass Rainier mich gefragt hat, dass wir neun Tage gestritten haben, hintereinander jeden Tag, das war der Hammer, am Anfang, als wir uns kennengelernt haben. Und dann, das ganze begann, meinet, nee, das ganze endete dann in einem Streit über Tannenbaum. Und dann hat Rainier mich gefragt, ja, und was findest du gut in mir? Und ich habe keine Blassenschimme hatte in dem Moment. Und das hat mir gezeigt, wie sehr ich auf das fokussiert habe, was nicht läuft. Und dass ich dann bewusst dafür entschieden habe, dann mal auch über die 95% nachzudenken, was gut ist. Weil ich total nur diese 5% gesehen habe. Und so erzähle ich einen Beispiel von mir, ja? Wo ich dann zeige, weil da können die Frauen sich damit total identifizieren, weil 90% meistens passt. Ja? Okay, geht weiter. Das wäre einfach hier, nachher, ob du noch den Gesprächs-Like befinden willst, dann habe ich jetzt nur kurz. Geh zurück, noch kurz, wie du das anpitchst. Okay, gut. Runter. Ja, weiter. Ja. Okay, den unteren Teil, bleibe bei dir und formuliere konkret, da ich setze, wie. Du müsstest ein bisschen besser, weil davor sagst du, was ja das nicht sagen soll, ja? Immer wieder und solche Sachen. Aber der Teil soll doppelt so lang sein, diese Bleibe bei dir. Also du kannst wirklich von dir einfach 4-5 Sachen hier noch reintun. Ja? Ja. Okay, und jetzt bitte ich dich, dass du jetzt beide frei bist, also den Titel reinschreibst, genauso wie du ein Live ankündigst. Also du kannst zum Beispiel eine Abstimmung machen. Ich habe vor 3 oder 2 PDF zu machen, welches möchtest du unbedingt haben in der kommenden Woche. Und dann stimmen sie ab. Und dann siehst du, ob die Titel funktionieren oder welches besser zieht. Ich habe auch eine Abstimmung gemacht, habe die gesehen in der Gruppe von uns. Kaufentscheidungsbooster und Good News Schlüssel, diese Sachen habe ich abgestimmt. Oder Berufungsstatt, Herr Kitt, habt ihr gesehen, in der Macht eines Gruppe? Nein, noch nicht. Ich zeige mal schnell. Hier, das war 10. Januar. Und so schaut es aus, da haben sie abgestimmt. Ich habe 4 Sachen reingetan, du tust einfach 2 Sachen rein. Und dann Kaufentscheidungsbooster, das ist halt 45%. Good News Transport ist der 2. Und die anderen zwei, wer sich eigentlich sehr gerne machen wollte, die kam gar nicht an in der Gruppe. Dann soll ich einfach... Ja, also zuerst eine Abstimmung machen. Dann, eine Woche später, juhu, ich habe das Produkt fertig und du sagst, ich habe das fertig. Die ersten, zum Beispiel, du könntest sagen, die ersten, naja, du hast jetzt 30 Leute in der Gruppe, dann würde ich das nicht schreiben. Wer möchte das haben, kommentiere und dann schreibst du darunter, zum Beispiel 5 Sekunden. Ja? Und diese Abstimmung ist das im Facebook irgendwie drin, dass ich das finde, wie das geht. Also, wenn du quasi reingehst, in dieses Feld hier, also schreib etwas, ich gehe da rein und da ist es irgendwo Abstimmung. Umfrage heißt es. Okay, gut. Live, riech und darüber... Ah, ich sehe es. Ja, okay, gut. Sehr gut. Also, ich habe noch mit Fotos, was du gesagt hast, oder? Ja, ganz echtig. Von dir, von Urlauben, vom Parfüm, vom Blumenstrauß. Okay. Ja? Ja. Sehr gut, danke dir Renate, richtig gut gemacht. Also, jeder, der ein Kribi machen möchte, schaut sich das an, was ich jetzt mit Renate gemacht habe, ja? Okay, dann kannst du jetzt die Freigäume bestoppen, Renate. Sehr gut. Carmen und Elisabeth, bereitet dir bitte eure Dokumente vor. Peter hast du schon zwei Links reingetan in den Chat. Von Insta, wo es nicht so geklappt hat. Wenn du fertig bist, Carmen, kannst du freigeben. Ja, ich habe aber gerade noch einen gefunden. Okay, tu den Link bitte rein in den Chat, ja? Ja. Warum möchtest du, Carmen, dass ich das noch einmal anschaue? Das ist jetzt die dritte, vierte Runde, warum? Weil ich habe letztens mit dir das durchgegangen und schreibt es dann immer so die Korrekturen und dann habe ich mir gedacht, ich sage, kann er zu mir, er möchte wieder acht Stunden leistungsfähig sein. Oder ich sage, da hat noch nie wer gesagt zu mir, ich habe selbst Zweifel, dass ich wieder kündigt werde. Und dann habe ich mir, wenn ich in der Praxis habe drei Leute aussergesucht, habe alles aussergeschrieben, was die so gesagt haben. Also wirklich Zielgruppe, Nachbarnart, nach Reha und Therapien. Und habe das dann eingeschrieben in die KI und habe mit dem jetzt das nur mal gemacht, so wie die reden. Okay, und was ist jetzt verändert? Alles? Nicht alles, aber zum Beispiel da Begleitung für Führungstrefte, nach noch immer mit Selbstzweifeln, Zukunftsängsten und Gedankenkreisen kämpfen. Das ist zum Beispiel anders. Also nicht, dass wieder leistungsfähig sind, das habe ich noch nicht. Ja, aber das Problem ist das, das Chatshipiti, wenn du falsch angibst, dann gibt er dir, also wegen Selbstzweifeln, Zukunftsängsten und Gedankenkreisen, zahlt kein Mensch 3.000 Euro oder 5.000. Das ist das Problem. Das heißt, das weiß Chatshipiti nicht. Genau. Okay. Und deshalb, ich werde das jetzt sicher nicht noch einmal anschauen, sondern du kannst dieses Testen, Carmen, also dass diesen Menschen weitergibst. Du kannst ihnen sagen, du, ich habe zwei Flyer geschrieben, sagen mal bitte, welche Flyer dich besser anspricht, also frag die Zielgruppe, aber wenn du nicht mit Problemen verbindest, ja, mit Zeit, mit Geld, und das weiß Chatshipiti nicht, dann gibt er dir generische Sachen. Ja, das erste, da ist sie gleich blin, das zweite ist auch gleich blin. Das habe ich dann verändert, so wie du das gesagt hast. Ist das angekommen, was ich jetzt gesagt habe, Carmen? Ja, das Chatshipiti das nicht kennt. Ja. Und es macht keinen Sinn, dass ich dir etwas sage, und dann gibt es das Chatshipiti. Also, das ist nicht die Formulierung von Chatshipiti, das ist meine Formulierung. Ja, aber du hast auch noch ein bisschen die Tendenz, dass du Sachen rein tust, die der Weg sind, und das möchte ich jetzt nicht noch einmal lesen, weil ich das schon zwei, drei Mal dir gesagt habe, was zieht und was nicht zieht. Ja, ich erkenne es leider noch nicht. Und wo ist es dann dann noch? Also, es macht keinen Sinn, jetzt den Feier besser zu machen, es geht jetzt darum, dass du verkaufst. Und welche Menschen sind es? Also die drei, die ich da jetzt aussergesucht habe, die waren ja schon in Coaching. Ja, aber wann war das? Ja, die eine Frau, die war es heute da fertig geworden ist, der andere war Ende des Jahres, und die dritte Person, das glaube ich war Mitte voriges Jahr. Okay, dann kannst du sagen, dass du jetzt für sie, für diese Zielgruppe, ein Flyer gemacht hast, beide, und du möchtest gerne, Sie bitten, Sie kennen deine Arbeit, dass Sie unterzeichnen in diesem Flyer, in beiden, was Sie am besten anspricht. Und wenn die, also zum Beispiel, die jetzt fertig geworden ist, du musst mit dir ein Absaal machen, sie hat selber gesagt, es geht weiter. Also ich habe jetzt mit dir heute das besprochen und habe mit ihr dann vereinbart, also im Gespräch, dass wir in drei Monaten telefonieren. Ja. Warum? Welche Fragen hast du gestreift, machst du das jetzt bitte weg? Ja, was? Also ich mache sehr gerne einmal oder zweimal dein Flyer, ja, befeedbecken, aber nicht öfters, weil das macht keinen Sinn, denn der Flyer ist dafür da, damit du lernst, in Problemen zu denken, in Wünschen zu denken, und dann geht es darum, wirklich zu verkaufen. Ja? Du hast gesagt, dass das, was dann bei dem Flyer ist, auch auf die Homepage kommen soll, oder auf diese andere, also nicht auf diese E-T-D, sondern auf eine andere Verneiche. Ja, auf die, auch den, dein Homepage, das kannst du jetzt schon übertragen, das kannst du machen. Ja, also ich weiß aber nicht, also meine Idee ist jetzt, diese Jetzige zu lassen, mit den ganzen Blogartikeln an eine andere zu machen, wo das auf die kommt. Ja, kannst du auch gerne machen. Okay. Also, aber nimm bitte den Text, was ich schon befeedbeckt habe, weil das war also vor letztes Mal und vor letztes Mal war es schon richtig gut. Ja? Und jedes Mal, wenn du beginnst, dann denkst du das und das möchte ich stoppen. Ja, das ist ja sehr für mich eine Charakteristik. Also, denk ich mir wieder daran an, ich gebe einmal oder zweimal auf eine Sache Feedback und dann umsetzen. Okay, das heißt, die werden jetzt, also die eine Seite losi, und bei der anderen da, du hättest auf eine andere Seite, wo kommt alles weg und das ist dann einfach das Angegriff. Ja. Okay. Und weil du gesagt hast, ich soll schon eine Liste machen mit Leid, die in die Schiene war, ich war aber keine Leid, die da eine passen. Ja, wenn dann keinen Sinn, aber erstens mal, du machst das und nur dadurch, dass du diese Entscheidung triffst, beginnst du diese Menschen anzuziehen. Durch die Entscheidung, dass ich jetzt auf diese Webseite das übertrage? Nein, durch die Entscheidung, dass du diesen Menschen helfen möchtest. Okay. Also, sag nie mehr, ich habe keinen. Ich hatte. Ja, ich habe mich entschieden für diese Menschen. Und jetzt kommen sie, ich mache die Webseite und dann geht es darum, dass du, wo du möchtest, also wenn du keine Menschen kennst, dann musst du sie nicht nur offline anziehen. Sondern dann geht es auch darum, endlich da in Facebook oder in Insta, die Sicht wahrzumachen. Das war jetzt meine nächste Frage gewesen, wie das auf Insta ausschaut. Weil ich war zwar schon immer ein bisschen auf Insta, aber richtig, da sind ganz viel Posts, müssen die gelöscht werden oder ist das einfach hurscht, wenn sie die Richtung ändert? Ja, hurscht, lässt alles so, wie das war. Und du beginnst mit dem neuen Thema. Okay. Und dazu ist ein Dokument, also wir helfen quasi mit 30 Hux. Ja, also da geht es darum, dein Bio zu machen für Insta. Das ist alles in einem Dokument. Okay. Ein Bio zu machen, Cechy, bitte, hilft dir dabei auch. Dazu gibt es ein Promt, was richtig gut ist. Also ich befeedbecke dann dein Bio. Und dann geht es darum, 30 Posts zu schreiben. Ja. Und durch diese 30 Posts, also die Hux sind extrem wichtig, ziehst du dann immer mehr die Menschen an, die du haben möchtest. Also das schaut alles durch, ich mach das und dann schicke das für nächste Woche ein. Und wenn das okay ist, dann tu ich das erst neu befüllen. Ja. Und du hast damit gesagt, es gibt, ich weiß es nicht mehr, irgendjemand, der Insta Posts, der hat das irgendwie programmiert, das kostet nur ganz wenig, was man sich besorgen soll. Das war vor ein paar Monaten, also vor ein paar Wochen. Weißt du das, was ich mir an? Ja, das habe ich weiter empfohlen. Das war ein Miniprodukt. Frau Jungs, was? Fabian, der schreibt dir Social Media Post. Also da sind 30 Vorlagen drinnen, die gut funktionieren, aber du musst sie, je mehr du fütterst, desto besser wird das. Aber das ist quasi das Miniprodukt, eine KI, wo man das dann füttert mit dem, was man hat. Also das ist so, du kaufst das, dann gehst du bei ihm auf ein Link. Und das, dieser Link wird rumgeladen auf dein Chatchi Pity. Aha. Und da in diesen Fenster tust du immer wieder deine Texte rein, aber die werden verschwinden. Also du musst sie dann rauskoppieren. Das ist die eine Art und Weise. Und wir sind jetzt dran, Rainir und ich und unser Sohn, dass wir Chatchi Pity programmieren für uns. Ja, und wir wollen dann auch noch zeigen, wie ihr das machen könnt für euch. Das heißt, macht es einen Sinn, das zu besorgen? Ja, auf jeden Fall. Und ich frage dann in der Facebook-Gruppe oder die anderen werden das schon wissen? Jasmin kennt es, Jasmin hat das gekauft, aber so viel ich weiß, hat ihr das nicht gefallen. Ja, da kann ich mir dann mit ihr austauschen. Ja. Gut, und die Fragen für den heutigen Termin, darf ich die noch? Ja. Freischutzen, warte mal. So. Genau. Gut. Was ist das jetzt? Seht ihr das? Ja. Also nein, ich bin gerade nicht so froh, ich gucke super, ich habe es so geschaut. Wie bringe ich das weg? Da, jetzt. Okay, das muss ich da umerschieben. Was machst du jetzt? Nein, ich sehe die Fragen nicht weiter, die Fotos von uns sind. Jetzt habe ich das da so oben geschoben, genau. Das ist auch die, seht ihr das jetzt? Also meinst du jetzt, wenn ich einen Coaching-Block anbiete, was mache ich dann im Coaching anders? Genau. Ich würde nie einen Coaching-Block. Was ist dein Coaching-Block? Das hast du gesagt. Was der vor, was ich nicht für einigen Wochen, war der Mann mit der Tochter bei mir. Ja? Ja, was dann nichts mehr gerät hat. Und da hast du gesagt, ich würde... Paket, ich habe gesagt Paket. Coaching-Paket. Paket, okay, Coaching-Paket. Also ich kann sagen, wie das ist. Also zum Beispiel Pakete sind, wo du absicherst, dass sie zehnmal kommen. Also der Ziel davon ist, zum Beispiel Lehrer nutzen das auch für Nachhilfe, dass sie Nachhilfepakete anbieten, zehn Stück. Ja? Und dann weißt du, diese zehn wurden ihm voraus bezahlt. Und wenn das Wetter schön ist und der Min ausgemacht ist, kommt der Schüler und geht nicht zum See. Ja. Also mit Paketen, auch in Praxen arbeitet man sehr oft mit Paketen, da sie kommen, dann gibt es ein erster Anamnese oder was. Und dann sagen sie, was ist die Problem und du sagst, wie werden sich ja mindestens fünf oder zehn Sessions miteinander brauchen? Was möchtest du buchen, die fünf oder gleich die zehn? Aber das Ganze bringe ich erst dann, nachdem ich mir ein Programm präsentiert. Aber ich will ein Grunde ein Programm machen. Warte mal, ich möchte erzählen, warum wir das machen. Ja? Wenn du ein Praxis hast, dann sind die Menschen daran gewöhnt, okay, eine Stunde bei Carmen ist 150 und ich buche jetzt ein Fünfer oder ein Zehnerpaket mal fünf mal zehn. Ja? Das ist ein Paket. Ja. Wenn ich aber Coaching anbiete, dann rede ich darüber, dass das zum Beispiel drei Monate dauert. Aber ich mache meinen, also den Preis vom Coachingprogramm auch unabhängig von meiner Zeit, damit sie das nicht umrechnen können. Wenn ich ein Coaching mache von drei Monaten und jede Woche eine Stunde mit ihnen verbringe, dass sie dann nicht sagen, okay, Preis ist 5.000 durch 12. Das wollen wir vermeiden. Und deshalb sagen wir, ein Coachingprogramm besteht aus einem Mitgliederbereich oder aus Videos oder aus PDFs, die sie ohne unsere Zeit konsumieren. Ja? Bestät davon, dass sie Übungen machen, Hausaufgaben machen und diese uns einreichen. Ja? Das ist wiederum von unserer Zeit unabhängig. Und besteht auch von der Kunden-Community, was wir für euch in Facebook zum Beispiel machen, dass da die Kunden einander sehen, die erfolge gesehen werden. Und das hilft total, wenn jemand gerade da ist und sagt, ah, die Carmen hat aber für 5.000 verkauft. Wie cool ist das denn? Das macht sie an. Ja? Und das ist ein hoher Wert, wenn du deine Kunden miteinander zusammenführst. Das ist eine Community. Das hat einen hohen Wert, weil sie nicht alleine unterwegs sind. Da möchte ich gerne hier kommen mit Gruppen. Schon bei zwei beginnt eine Gruppe. Ja? Und du kannst Gruppen machen, wenn sie das gleiche Problem lösen wollen. Sonst kannst du keine Gruppe machen. Das ist das Problem. Das ist das Problem. Das ist momentan noch nicht, aber da war da Wünschen. Das wird schon kommen. Sobald du zwei Führungskräfte hast, Carmen, kannst du sie in eine Gruppe machen. Und der Preis, wenn ich bis jetzt 5.000 für Einzelcoaching gemacht habe, ist der Preis für Gruppencoaching, ist auch 5.000 pro Person. Wir gehen da nicht runter, weil das gut ist. Weil dadurch sagen wir auch, dass die Gruppe, und es ist so, in der Gruppe kommen die Menschen schneller voran. Weil sie sehen, zum Beispiel dich, Carmen, letzter Woche, wo ich dich herausgefordert habe, mit einer Gruppe. Wo ich dich herausgefordert habe, mit der ich nicht nachfassen will. Dann war das total ... Carmen will nicht nachfassen. Eine Woche später hast du verkauft für 5.000. Und das stopft jede Ausrede, die wir sonst machen für uns. Weil wir erlebt haben, was? Carmen wollte nicht einmal ein WhatsApp schicken. Und dann hat sie ein Video gemacht, nachdem sie ein WhatsApp geschickt hat. Und das kannst du erst Coach nicht leisten, weil sie sagen, du redest so leicht. Wie manst du redest so leicht? Wenn ich ihnen etwas sage, und sie haben keine Referenz, dass sie die Gruppe sehen, dann sagen sie, du redest so leicht. Für dich ist es eh leicht. Aber wenn sie die anderen erleben in der Gruppe, die Herausforderungen haben, die sich nicht vorstellen können, dann könnte sie sich nicht vollständig live zugehen. Und jetzt macht sie jede Woche ein Live. Und das hilft allen anderen. Janad, du möchtest ja auf jeden Fall hier kommen, Herr Jaer. Das ist der Unterschied zwischen Paket. Paket heißt nur, du hast meine Stunde fünfmal oder zehnmal. Und Coachingprogramm, du hast mich in der Umsetzung. Und du hast zusätzliche Angebote, die von meiner und deiner Zeit nicht abhängig sind. Das heißt, in dem Fall, bevor ich, also jetzt, das sind einfach Übungen, die ich an einer per Mail schicke, die Korrigier und die WhatsApp-Begleitung, ist das, was in diesem Programmrahmen ist. Aber die Stunde selber, was ist in der Stunde? Ist so das Gleiche? In der Stunde, also das ist das Coole, wenn man ein Mitgliederbereich hat, wenn man PDFs hat, Fragen hat und so. Also das entsteht, ja? Das Kurs, der ist, dass dann in der Gruppe nur Umsetzung gibt, kein Training. Und dadurch sind wir viel effizienter, weil wir wirklich über Umsetzung sprechen können. Und wir müssen in den Kurs nicht mehr Wissen vermitteln. Ja, ich finde es super. Da peile ich hin. Ja, richtig gut. Also, erste Frage ist beantwortet. Das heißt aber, jetzt, momentan, ist es das Gleiche, was in Coaching macht. Ja, aber du kannst auch anbieten. Entweder machen wir Paket, Coachingpaket oder Coachingprogramm. Beim Coachingpaket hast du nur meine fünf oder zehn Stunden. Beim Coachingprogramm hast du mich drei Monate lang plus das und das und das und das. WhatsApp zum Beispiel betreuen. Würde ich nie ein Paket reintun? Nein, nein, nein. Nur im Programm. Und das sage ich aber gleich am Anfang, wenn ich das Angebot mache. Wir haben die und die Variante und nicht dann, wenn er sagt, es gibt noch was anderes, sondern ich biete beides an. Ja, aber du musst wissen, ich würde drei Sachen anbieten. Prostritte, Paket und Coachingprogramm. Wenn man drei Sachen anbietet, nimmt man meistens das mittlere. Das ist das Problem. Wenn du zwei Sachen anbietest, dann nehmen sie meistens das kleinere. Das muss man einfach wissen, dass das Gehirn funktioniert. Deshalb ist die Frage, ob du nur eine Sache anbietest. Also dein Coachingprogramm. Und wenn sie danach sagen, ich habe kein 5000, dann solltest du fragen, was ist dein Budget für dieses? Und dann können wir sagen, okay, für dieses Budget kann ich dann dir das anbieten. Okay, eben noch hin. Ja, also du machst ein Downsell, heißt das. Ja, okay, das habe ich jetzt verstanden. Aber das darf nicht so hochkommen, dass sie das Gefühl haben, aha, weil ich das Große nicht kaufe, dann machen sie etwas. Also das muss aus der richtigen Haltung sein. Und wie ist die Haltung? Lass mich überlegen. Also die richtige Haltung ist, ich mache für dich möglich, dass du starten kannst. Ich mache dir möglich, ja. Dass du starten kannst. Und da ist das und das und das drinnen. Aber das und das und das und das ist nicht drinnen. Aber du kannst starten. Ja, okay. Also du nädig mit ihnen, in dem Sinne, dass du ihnen schaust, dass du ihnen helfen kannst. Das darf aber nicht ein Geschmack haben, aha, der hat nicht so viel Geld und ich muss unbedingt einen Kunden haben. Deshalb biete ich halt etwas an. Das darf es nicht sein. Ja, ich gehe schon in dieser Haltung in das Gespräch. Wenn ich dann zum Angebot komme, bringe das Programm und wenn der sagt, aber, aber, aber, dann sage ich, okay, wie schaut der Budget aus für das Angebot? Nein, wie schaut dein Budget dafür aus, damit du das Problem t-t-t-t-t lösen kannst. Ja. Okay. Warum soll man keine Preise auf der Webseite haben? Also so über, also 1500 würde ich drauf tun, wenn das ein Selbstlernkurs ist oder sowas ähnlich ist. Selbstlernkurs? Selbstlernkurs. Aber was wirft und dazu macht man auch Launch und dazu macht man auch ein Webinar und da erzählt man alles. Man tut deshalb keine Preise auf die Webseite, weil viele Menschen diese Fähigkeit noch nicht haben, den Wert des Programms zu kommunizieren. Und dann sieht man nur einen Preis und hat keine Ahnung, was man dafür bekommt. Okay. Ja. Aber man kann das machen. Ich will sogar noch in unsere Instapost solche Sachen rein tun, weil ich da jetzt etwas lerne. Das heißt, ich lerne gerade, wie man durch Instapost auch 5000 Euro verkauft, 5000 Euro Programm, ohne Erstgespräch. Das lerne ich jetzt gerade. Das habe ich dann in drei Mengen gekauft, das sage ich euch. Also ich mag immer wieder neue Sachen ausprobieren. Und ich habe das jetzt noch nicht geschafft. Also ich bin schon dran, aber ich habe das noch nicht geschafft. Also du verkaufst dann quasi über den Instapost, schickst dann die Kontotaten, die überweisen und es gibt keine Gespräche mehr. Ja. Das habe ich schon aufgekehrt, aber dann habe ich irgendwie da hingekommen. Manche machen das so. Cool. Okay, nächste. Genau. Ich habe mir jetzt einfach gedacht, um diese, für diese Hürde mit den 5000 Euro, dass ich einfach weniger Termin machen, und dann 3600 verlangen, sagst du dazu. Der Peter läuft. Nein, nein, du sollst jetzt lernen für 5000 verkaufen. Schluss. Du kannst das karmen. Versuch mal nicht kleinert zu machen. Das Ziel ist das nicht, dass wir, also das ist das, was ich bei uns allen noch manchmal spüre. Wir wollen das den Menschen gerecht machen. Nein, sie sollen zu uns aufwachsen. Wenn wir aber immer wieder Kompromisse machen, dann können wir das nicht machen. Nee, Karmen, dein Programm ist 5000 Euro wert. Na sicher ist das wert. Deshalb bleibst du dabei. Du bist frei, verstehst du? Du bist selbstständig, ich sage nur, was ich machen würde. Aber wenn du willst, kannst du machen, würde ich nicht. Okay. Gut. Und das letzte bitte noch. Der Mann hat jetzt eingetragen in diese Kalendli-Fragen, dass er Probleme hat mit der Brustdater und sonst nichts. Und jetzt frage ich mich, wie meine Werte natürlich im Gespräch erfragen, aber ich kann nur die Sachen dahinter sagen. Ich bringe davon den Problem zu dem Ziel. Ich kann nicht sagen, ich höfte, dass dein Brustdater wieder 100% funktioniert, weil ich nicht gut verstehe. Mach mal wieder weg, die Freikabe. Wenn jemand dafür spezialisiert ist, es gibt Menschen, Heilpraktiker, die für etwas spezialisiert sind und die versprechen das auch. Zum Beispiel Rückenschmerzen wegehen innerhalb von 3 Monaten, weil sie das auch erleben. Ja, wenn die spezialisiert sind, aber ich bin ja etwas anders spezialisiert. Und deshalb ist es so, wenn der kommt mit Brustdaterproblemen, siehst du, der wuscht, was er jetzt sagt, aber du musst einfach rausfinden, das Problem, was du lösen kannst. Genau, und für das Problem machen wir dann das Angebot. Genau. Aber du bleibst nicht bei Brustdater, wenn du da nicht sicher bist. Also du darfst nichts versprechen. Nein, ich guck das nicht. Wo du sicher bist, das heißt, nur in deiner Berufung kannst du versprechen, dass du da helfen kannst. Das heißt, du musst in diesem Gespräch seine Probleme rausfinden, deine Berufung miteinander mit diesem Problem verbinden, und dann wird das klappen. Habt ihr auch gepasst, jeder? Das ist ganz, ganz wichtig. Die Berufung verbinden wir mit einem Problem, was sie wirklich lösen können. Also, zum Beispiel bei uns hören Leute auf Drogen zu nutzen. Ich wusste nicht einmal, dass sie Drogen nutzen. Oder Alkohol oder verschiedene andere Sachen, aber ich würde nicht sagen, dass unser Programm dabei hilft. Ja, das ist auch vollgeautomatisch, aber du versprichtest mir. Ja, aber wir helfen quasi, Coaching-Programm aufzubauen. Und mit dabei ist halt manchmal die Ehe, dass das besser ist. Urlaube passieren bei Margret. Aber wir gehen mit einem Versprechen aus, und das ist die erste 10.000 Euro zu verdienen. Das ist unser erstes Angebot. Ja? Aber ich sage nicht, ich helfe im Internet. Ich helfe dir bei der Ehe. Das sage ich, wenn wir schon einen erkennen, dass wir dafür auch die Selbstwerttankstelle nutzen, da geht es um die Ehe. Ja, das verstehe. Und wenn ihr den jetzt dann fragt, und ihr fragt noch den größten Problem, oder warum er den Coal jetzt gebucht hat, und dann sagt er mal, ja, weil er Frusterteprobleme hat. Wie geht er dann? Erzähl mir mehr. Und was heißt so noch Probleme? Also einfach wirklich, in welcher Situation bist du? Ganz normale Fragen, die halt im Verkaufsleitfaden drinnen sind. Okay. Ganz normale Fragen. Ganz normale. Und ich kann das genau alles gleich, und das pläne ich aus. Und ich sage, ich kann das auch lieb und blöde sagen, dass ich das nicht versprechen kann, weil ich das nicht mehr ... Ja, kann ich das und das zusammen. Und das andere kann ich nicht zu sagen, dass ich das einfach verbessere, aber das ist nicht mehr versp... also nicht das, was ich da... ...am Arbecke. Es ist auch total wuscht, was dieser Person jetzt geschrieben hat. Was zählt, was im Gespräch passiert? Also, weil sie alles im Voraus, mir schreiben, interessiert mich gar nicht. Das ist nur die Höhe, die jetzt um aussehligte. Ja, erstens. Zweitens sagen sie mir schon einiges, weil ich mir total wuscht, wo sie ihr Problem sehen. Die Hauptsache, was im Gespräch passiert. Und in dem Gespräch erzählen sie dann ihre Probleme. Und auch diese Probleme baue ich. Aber was sie davor sagen, ist wuscht. Ja? Okay. Danke. Wir haben schon Menschen gehabt, die gesagt haben, ich habe Depression, ich habe gesagt, lass uns reden. Dann gab es Leute, die gesagt haben, ich überlege mir, Selbstmord zu machen. Also, da habe ich nicht gesagt gleich, lass uns reden. Sondern, ich habe da etwas Unmögliches, diese Person gegeben und der hat das gemacht. Und da habe ich gesagt, lass uns reden. Ich habe Stumm gebetet. Ja, ich habe gesagt, Papa, wenn ich diesen Menschen nicht helfen kann, bitte schick ihn weg, nicht in meine Nähe. Ja, ich möchte nicht so etwas erleben. Ja. Und darauf vertraue ich, dass jeder, der zu mir kommt, auch wenn ich Unmögliche Aufgaben gebe, zum Beispiel Video anschauen oder eine Stunde, 40 Minuten, also jeder würde sagen, bist du verrückt. Aber ich mache das schwer. Und dadurch sind die besten Menschen da. Mhm. Gut. Gut, danke dir. Ja. Elisabeth. Macht dich laut. Marke, kannst du? Ich habe es auch schon vorbereitet. Wo ist es jetzt? Zu dem Flyer habe ich nur noch eine Frage. Dieses Rote habe ich zwar noch verändert, aber ich denke, dass das jetzt in Ordnung ist, auch nach deiner Vorrede, was du zu Carmen gesagt hast. Meine brennende Frage ist, oft werde ich gefragt, wie ich es schaffe, dass die Frauen nicht mehr mit runtergezogenen Mundwinkeln herumlaufen, sondern jünger und strahlender aussehen. Kann ich so lassen? Wieso? Was kannst du so lassen? Die Ausdrucksweise. Hintig gut. Gut. Die Frage, wo ich gesagt habe, entweder oder, wo ich nicht weiß. Ja. Schaff manchmal an unsere Gesichter am Anfang vom Chor. Ja? Und dann schau die Gesichter an am Ende des Chors. Ja. Also, das ist gigantisch, was da Gott macht. Wir sind alle viel schöner am Ende. Wirklich. Viel heller, viel lustiger, viel lockerer, gelassener. Ja? Das heißt, wenn wir gute Gedanken denken, dann ist es eine automatische Folge, dass unser Gesicht besser ausschaut. Gut. Gut. Gut. Dieses 21 Tage erste Hilfe habe ich ja so übernommen. Ich sehe nur deinen, also mir der Dokument, ich sehe noch nicht, was du zeigen möchtest. Nur die Frage hier, sechs Monate besser zu nehmen, den raus aus der Enge oder rein ins Herz oder rein ins Glück für sechs Monate Coaching. Was ist besser? Ich sehe nicht, was du zeigen möchtest. Ich muss das auch sehen können, Elisabeth. Ja, habe ich es nicht. Ist es bei mir gar nicht zu sehen? Was ist das? Das ist falsch. Bei mir heißt es, Freigabe stoppen, als wäre es da. So, das ganze nochmal. Freigabe. Muss die Datei aufmachen, Terst. Genau, du musst die Datei aufmachen, Elisabeth. Ja. Du hast die Datei, aber die ist nicht auf. Ach so, ja. Ich muss noch einmal die Freigabe freigeben starten. Jetzt. Ist es jetzt da? Ja, ok, jetzt sehe ich. Gut. 21 Tage erster Hilfe. Ja. Sechs Monate raus aus der Enge rein ins Herz, rein in... oder rein ins Glück, nicht ins Herz. Also, raus aus der Enge, rein ins Glück. Ja, bei Herz ist der Weg. Glück ist das Ende Ergebnis. Raus aus der Enge, rein ins Glück. Gut, ja. Und mit dem anderen komme ich jetzt so zurecht. Soll ich da... oh, was ist das? Soll ich da jetzt so einen Hintergrundflyer schaffen? Wie ich das gesehen habe, mal bei Jasmin. Ja, wenn es nicht zu viel Zeit vergeht damit, ja. Wenn nicht, dann kannst du jemanden, fragen, ob er dir das machen kann. Ja, ok. Dann habe ich ja gemacht etwas Neues, diesen... dass ich so verstanden habe, dass wir so etwas machen sollen mit... mit fünf Schalten, ist das richtig? Ja, warte, ich lese, mein Mann geht einfach weg, auch wenn Arbeit da ist. Er hört mir nicht richtig zu. Er sieht mich nicht, er macht, was er will. Ja, ich würde noch dazu, irgendwelche Situationen dazu schreiben. Aber das geht schon in die richtige Richtung. Zum Beispiel, der Mann ist dominant, ja. Das heißt, mein Mann trifft alle Lebensentscheidungen alleine. Ja. Und mein Mann rastet aus, wenn ich andere Ermeinungen bin. Also du musst es ein bisschen mehr in den Alltagssituationen reinbringen. Ja. Ein bisschen allgemein. Mein Mann geht einfach weg, auch wenn Arbeit da ist. Also dann, mein Mann geht nach dem Abendessen weg, auch wenn die Küche noch... ja. Dann ist es besser, ja? Gut, mache ich neu. Nach dem Coaching, er fragt, ob das okay ist, was? Das weggehen. Es würde besser, er fragt, ob er mir helfen kann. Okay. Er schaut mich an, er schaut mich verliebt an, oder er schaut mich liebevoll an, oder so, ja? Okay. Er spricht mit mir über alles, oder er spricht mit mir über Entscheidungen. Ja, verstehst du, was ich sage? Ja. Er lächelt mich an, wann, er hört mir zu, wann. Das heißt, dieses vor dem Coaching, nach dem Coaching ist gut. So habe ich mir das vorgestellt. Solche Situationen, nur praktischer, ja? Elisabeth? Neu, ja. In die drei Meilensteine tust du deinen Berufungssatz ein. Ah. Da teilst du deinen Berufungssatz auf. Und zwar, was ist erst der Schritt, was ist danach wichtig, und was ist dann wichtig am Ende? Ja? Okay, der Berufungssatz, die aus den vier Sehnsüchten zusammengesetzt ist. Nein, das ist nicht dein Berufungssatz. Der Sehnsuchtsatz sind deine vier Sehnsüchte. Und dein Berufungssatz ist der Satz, was wir ausgearbeitet haben. Beim zweiten 1 zu 1. Ja, ja. Dann bin ich noch nicht so ganz mit zurechtgekommen. Aber ich tue das dann mal da rein, ja? Richtig gut. Und deine erste Beisehnsüchte beizubringen, den Kunden von dir gehört zu den ersten Meilenstein. Zu dem ersten Meilenstein, den ersten. Bei mir ist es, ich helfe ständig, dem Wert davon zu erkennen, weil du zugeben hast, Wertschätzung. Und bei mir ist es Sicherheit, ich helfe, auch ohne Sicherheit sicher zu sein. Also durchzugehen, die Situation. Und natürlich auch durch Sachen, die halt sicher machen. Ja, ich übernehme das, weil das bei mir dieselben beiden Punkte sind. Das ist genau dasselbe. Ich übernehme das dann und dann für den zweiten Meilenstein etwas aus der Berufung. Alle drei. Alle drei. Du musst da rüber, also mach mal bitte weg jetzt. Ja. Also wenn wir ein Programm kreieren, ja? Ich kreiere sehr oft ein Programm in einem Gespräch, weil das ist ein Problem, womit wir nicht rausgehen. Sag ein Beispiel. Renate hat eine weitere Empfehlung gemacht. Und da geht es darum, dass es da zwei Männer gibt. Ja? Vater und Sohn. Und dann wusste ich nichts im Voraus. Und in dem Verkaufsgespräch stellte sich heraus, dass eigentlich das Problem ist, die Zusammenarbeit, sag ich mal. Also, dass die Zusammenarbeit miteinander nicht so gut klappt. Und in der Sekunde musste ich dafür ein Programm kreieren. Ja? Wir begleiten sie nur zu zweit. Also sie sind nicht in einer Gruppe. Und wir machen mit ihnen das Gleiche. Die Meilensteine, das ist das Coole. Wir haben ihnen geholfen, die Sehnsüchte rauszufinden. Ja, die vier Sehnsüchte. Wir haben ihnen jetzt ein Monat lang geholfen, wie sie Feedberg geben, wenn etwas nicht passt. Also jetzt ein Monat lang nur Gespräche geübt, wie ich mit dem anderen rede. Und jetzt geht es darum, dass wir ihnen helfen, die Berufung rauszufinden. Das heißt, deine drei Meilensteine sind immer das Gleiche. Du tust mit jedem das Gleiche. Ist es nicht gigantisch schön? Ja, das ist ... Ja, ich komme mit meinem Berufungssatz noch nicht so richtig klar darum. Ja, mach dich. Du tust das jetzt zuerst rein, alles in die Meilensteine, und dann gebe ich dir dazu Feedback. Ja, das heißt quasi, dass wir diese Fähigkeit entwickeln, dass die Menschen zu uns kommen mit einem Problem, was für sie ein Problem ist. Also da geht es nicht um Couching-Business aufbauen, weil die sind Unternehmer. Aber ich muss ihnen helfen mit den Sehnsüchten, mit der Berufung. Was wir mit euch machen, das ist das Gleiche. Ja? Ja, du musst es den Kunden helfen mit den Sehnsüchten. Ja. Und mit der Berufung. Den Kunden auch. Die müssen ihre Berufung erkennen. Ja, also meine Kunden, ja. Ja, diesen Vater und Sohn, ja, aber ich ging davon aus, Renate hat die Empfehlung gemacht, ich ging davon aus, wenn sie zu uns kommen, wenn sie mit uns gutes Gespräch haben, dass wir ihnen helfen können. Das heißt, ich gehe davon immer aus, dass die Menschen, die in unsere Nähe kommen, genau das brauchen, was wir ihnen geben können. Ja. Ja. Und deshalb ist es so wichtig, dass du lernst, dass du das Problem rauszufinden, den Wunsch rauszufinden zu helfen, zu sagen, ich kann dir helfen. Das ist das alles. Ja. Gut, dann mache ich das noch mal neu, indem ich die Situation besser beschreibe. Und besser beschreiben, das ist eine Sache der Fähigkeit. Ich muss mich da richtig rein denken. Ja, am Anfang ist es richtig rein denken, ja. Und nach einer Zeit wird es zu automatismus. Ja. Ja? Ja, gut. Sehr gut. Margret, dein Fribi bitte noch zeigen. Danke. Ja, der Fribi, das habe ich sonst etwas, also, was habe ich jetzt? Ich habe jetzt das Messen schon. Okay, dann gebe ich zum Fribi. Der Fribi habe ich hier bei dir geschickt. So hat das habe ich auf den Mail. Willst du den Fribi? Ich wollte nur, dass du das hier sichtbar machst. Aber es ist gut. Warte, gehen wir mal am Anfang vom Chat. Liebe Agnes, ich freu mich sehr, dass du in meiner Gruppe als Bordel eine erfolgreiche Herzensprojekte mit Leichtigkeit umsetzen gekommen bist. Darf ich Ihnen sagen, dass du in meiner Gruppe als Bordel in der Erfolgreichheit, als Herzensprojekte mit Leichtigkeit umsetzen gekommen bist. Darf ich ein, zwei Fragen stellen? Sehr gut. Zwischen darf ich ein, zwei Fragen stellen. Muss du bitte eine Leerzeiche reintun? Vor der Frage immer eine Leerzeiche, weil das leichter zu lesen ist. Ja? Ja. Es geht bei mir nicht. Ich muss immer, dann geht es immer ab. Wenn ich, wenn ich diese, die, die sehe. Ja, weil du musst Schift und Enter drücken, dann geht es. Was ist, was muss ich drücken? Schift und Enter, dann kannst du Leerzeichen machen. Schift, das weiß kein nicht, nicht. Schift ist, womit man groß schreiben kann. Also wenn du möchtest, dass es ein Groß ist, dann musst du dieses Schift drücken. Nein, ah gut, ja. Wenn du Schift und Enter auf einmal drückst, dann machst du Leerzeile. Dankeschön. Bitte weiter, gerne. Frau Boerin, hast du bereits ein Herzensprojekt? Also immer nur eine Frage stellen auf einmal. Ich sage zu viel, ich habe gerade noch ein. Immer nur eine Frage. Und wenn sie sagt, gerne, dann kannst du schreiben cool, schön, spitze, aber auf keinen Fall danke. Ja? Also Emotionen kannst du ausdrücken, schön, cool, spitze, was auch immer. Ja, bin ich. So richtig habe ich noch kein Herzensprojekt. Ich glaube, die Zeit ist das Problem, dass man sich nicht richtig damit auseinander setzen kann. Okay, weiter. Jetzt habe ich fertig. Was ist jetzt gerade für ich gekommen? Also die Frage ist, was du fragen sollst. Ja. Was würdest du fragen? Ich glaube, die Zeit, ich glaube, das heißt, die Zeit. Willst du mir eine Situation erklären, zum Beispiel, wenn du denkst, die Zeit ist das Problem? Also ich würde, so richtig habe ich noch kein Herzensprojekt. Das ist ein Problem. Dann würde ich schreiben, ach, du hast noch kein Herzensprojekt. Fragezeichen, dann bist du bei mir richtig. Also du gibst dadurch Sicherheit, Bestätigung der Frau. Kein Problem, dass sie kein Herzensprojekt hat, weil du hier... Also du sagst, du bist richtig, weil du kein Herzensprojekt hast. Und dann eine Frage stellen auf das Problem. Ich glaube, die Zeit ist das Problem, dass man sich nicht richtig damit auseinander setzen kann. Dann würde ich einfach fragen, was ist deine Gürste? Was meinst du mit Zeitproblem? Noch ein Zeitproblem. Ja. Ich bin ganz neugierig, was meinst du mit Zeitproblem? Okay. Ja. Ja. Gibt es noch eins? Darf ich noch eins sagen? Darf ich noch eines zeigen? Ja. Geh nach am Anfang. Nicht Dankeschön sagen. Ja. Und spitzst du, dass du mal eine Frage beantwortet hast? Also Loben, aber nicht Danke sagen. Ah, Loben, nicht Danke. Ja. Ja, weiter. Also ich würde nicht, darf ich dir eine weitere Frage stellen. Sondern nur eine Frage stellen, Margret, immer. Ja, ja, nicht... okay. Hallo, du hast mich richtig verstanden und du darfst gerne weitere Fragen stellen. Okay. Was ist dein Herzensprojekt? Was ist dein Herzensprojekt, wenn du Zeit und Geld hättest, würdest du umsetzen wollen? Also... okay. Ein bisschen einfacher. Wenn du Zeit und Geld hättest, was für dein Herzensprojekt würdest du gerne umsetzen? Dann ist es leichter zu lesen, ja? Was nochmal? Also wenn du Zeit und Geld hättest, was für dein Herzensprojekt würdest du umsetzen? Aber da musst du wissen, jetzt gehst du Richtung Himmel. Und du kennst noch keine Probleme. Also doch, du kennst schon Probleme, aber noch nicht wirklich. Also nur weil jemand sagt, ich habe Zeit und Geldproblem, würde ich fragen, wie äußert sich das in deinem Alltag? Dann gehst du den Schmerz hinein. Wer ist in den Schmerzen? Ja, also ich würde immer zuerst in den Schmerz. Mhm. Also du fragst quasi, wie zeichnet sich das Ab oder wie zeigt sich, dass du kein Zeit und Geld hast? Oder dass du deine Herausforderung hast, dann sag sie das. Also da gehst du in den Schmerz hinein. Und jetzt, ich würde mich voll und ganz auf Kräuter konzentrieren. Salz, Zucker, Tee. Okay, weiter. So schönes Herzensprojekt. Magst du mir eine Situation erzählen, warum die Zeit und Geld fehlt? Das war deine letzte? Ja. Jetzt sollte vielleicht das kommen. So schönes Herzensprojekt. Ist das nicht gut? Ist das schon gut? Doch. Und wie würdest du damit Geld verdienen wollen? Weil bei dir geht es darum, Herzensprojekt lukrativ umzusetzen. Also ich möchte wissen, welche Gedanken sie hat, woher kommt dann das Geld, wenn sie mit Salz, Zucker und Tee beschäftigt? Ja. Ja? Ja, das ist ja dann auch, was ihr herausfinden, ob ich das Coaching mit ihr mache, zum etwas Geld verdienen, oder ob ich ihr einfach helfe, das Projekt zu finden. Ja, aber das ist die Frage. Wenn du solche Fragen stellst, was du alles wissen möchtest von diesen Menschen, dann weißt du auch, wobei du ihr helfen kannst. Weil wenn sie sagt, ich habe ein Herzensprojekt mit Kräuter, Zucker und Tee, dann muss ich wissen, wie sie damit Geld verdienen oder nicht. Ja, ob sie will. Ja. Nicht wie. Ah, genau, das war verstanden. Okay, ja. Okay, magst du mir eine Situation erzählen, warum die Zeit und Geld fehlt? Ja, aber nicht warum, magst du mir deine Situation erzählen, wo die Zeit und Geld fehlt? Ja? Ja, aber das warum ist nie gut, habe ich gemerkt. Ich schalte das Scheibe immer fehlen, immer das wo, wie, wie, ja, oder so, ja. Und beim Warum müssen die Menschen nachdenken? Macht das jetzt weg, bitte? Ja. Also warum? Also meine ich jetzt, komm raus aus der, dann kann ich euch alle besser sehen. Das heißt, wenn wir Warum-Fragen stellen, dann müssen die Menschen nachdenken. Und das wollen wir jetzt nicht, dass sie nachdenken müssen, weil das ist anstrengend und dann chatten sie uns mit uns nicht. Okay. Wenn ich wo schreibe, dann müssen sie auch nachdenken. Ja, aber das ist ganz einfach. Wo habe ich eine Situation, wo ich halt kein Geld und Zeit habe? Das weiß ich aus dem Alltag. Ja. Okay, agreed. Und ich gebe dir dann per Video für dein Fribi ein Feedback. Danke vielmals, ja. Und Irmgard hat noch Frage? Ich habe noch Frage zu einer Chat-Kommunikation, weil ich habe keine Warum-Frage gestellt und sie hat dann nicht mehr geantwortet. Ja, zeig mir. Aber sonst die Chat-Kommunikation immer am Montag zeigen, ja? Ja, die Chat-Kommunikation Montag. Ja, weil das ist verkauft quasi. So viel schreibst du? Das ist sie. Ja, und du auch? Ja, ich auch. Okay. Das ist der Anfang? Lieber Irmgard, hast du sie begrüßt oder wie hat sie dir geschrieben? Wir kennen uns von einem Abnehmprogramm. Okay, es freut mich ehrlich, dass du happy bist und ein Lieblingsverfahren umgangsgekommen mit dir als normal verinnerlichen Kontest. Das ist doch wirklich eine tolle Sache, worauf du sehr stolz sein kannst. Aber habe ich dich richtig verstanden, dass du happy darüber bist, nur ganz wenig aus SF, was ist das? Programm. Ja, integriert zu haben, um auf deine Frage zurückzukommen. Ja, es ist wirklich soweit ich zurückdenken kann, dass ich mich selbst verachte und mit Wertlos- und Versagerin fühle. Das zieht sich wie ein roter Faden durch mein Leben umdachher, hört und fühlt sich dieses ganze Mantra von wegen Selbstliebe, Selbstakte, Akzeptanz total fremd für mich an. Daran hat sich leider nichts geändert. Ich habe ja noch nicht mal den Anspruch, mich selbst zu lieben oder schön zu finden. Es würde mir schon genügend einmal ohne Abschul-Ugh-Spiegel sehen zu können oder Fotos von mir anzuschauen. Daher lasse ich mich aus sehr ungern fotografieren. Und wenn ich dann... Ah... Okay, weiter. Warte, stopp. Ja, weiter. Was hast du geschrieben? Ah, also danke fürs Nachfragen. Happy macht mich da nicht das ganz wenige, sondern darüber, dass ich weniges interesse. Ich habe mich auch nicht verstanden, aber ich habe mich auch nicht verstanden. Ich habe mich auch nicht verstanden. Ich habe mich auch nicht verstanden. Ich habe mich auch nicht verstanden. Okay. Also was empfehle ich, wenn du auf alles eingehst, was sie schreibt? Okay. Weil dann zu jedem Absatz, was sie geschrieben hat, hast du was geschrieben? Ja? Also nicht ganz zu jedem, was ihr dafür merkt, geschrieben. Ich habe mich auch nicht verstanden. Ich habe mich auch nicht verstanden. Ich habe mich auch nicht verstanden. Ich habe mich auch nicht verstanden. Also nicht ganz zu jedem, was ihr dafür merkt, geschrieben. Und es war zum ersten Mal, dass ich darauf hingang, eben zum Schluss so eine Frage zu stellen. Weiß ich, dass du Coach bist? Nein, das war sie nicht. Okay. Also dann würde ich hier zuerst mal fragen, oder hast du echt Hammer Themen? Ja? Was ist das, was du am liebsten oder am liebsten hast? Oder was du zuerst davon verändern möchtest? Ich sage, dann kannst du rausgehen davon. Ich sage warum, weil wenn niemand so viel schreibt und jammert, dann brauchen sie manchmal nur ein Ohr, die zuhört. Wenn du aber diese Frage stellst, was du aus diesen vielen Themen zuerst mal verändert haben, dann holen wir sie in dem Sinne ab, ob wir wissen, ob wir sie jetzt eine Veränderung oder nicht. Ah, okay. Ja? Ja. Richtig gut. Danke. Hast du noch was? Nein, ich schaute, dass ich euch freigabe stoppen möchte. Also, pass auf, wenn jemand zu viel schreibt, musst du rausfinden, ob sie jetzt nur ein Ohr haben möchten oder ob sie eine Veränderung haben möchten. Ja. Und dass du so, oh, du hast richtig Hammer Themen oder sowas ähnliches, du kannst sagen, oder du kannst auch sagen, jemand hat mir etwas geschrieben, was ein Problem ist, und da habe ich gesagt, zufällig bin ich da der Spezialist. Also, lustig habe ich das gesagt, ja. Du kannst dann auch sagen, oh, du kannst nicht, die ich mit Liebe anschaue im Spiegel, ah, wie interessant, zufällig bin ich da Spezialist. Ja, ich wollte das... Was hast du da lockert? Und dann, damit sagst du auch, aha, du bist auch ein Coach, aha, du coach dieses Thema. Genau, weil ich wollte jetzt gerade von, wann das kommt, dass ich Coach bin. Ja, du bist der Coach. So kannst du, also, ich würde so schnell wie möglich, also, das ist ein Bekannter, dann würde ich sagen, wahrscheinlich weißt du das nicht, ja, ich habe mich weitergebildet und zufällig bin ich bei deinem Thema ein Spezialist und dann bist du schon im Rennen. Ja. Oder auch nicht. Aber das wollen wir, wir wollen nicht zu viel schreiben, ja. Ja. Mhm. Sehr gut. Danke. Bitte. Okay, dann, letzte Runde. Peter, hast du reingeschrieben? Wo sind die Links? Aha, sorry, ich habe noch etwas anzuschauen. Welche soll ich anschauen? Ich, ich, ich, was auf, ich zeig dir das schnell, dann geht das schneller. Okay. Und zwar diesen hier, den habe ich, nachdem wir gesprochen haben, gemacht... Also, der Titel ist richtig gut, der Hook ist spitze. Da geht es weiter. Ja, auch, der Hook ist spitze, der Hook ist spitze, Das ist weiter. Ja, sehr gut. Weiter. Ja. Ja. Ja. Was? Also, was mich total jetzt ins Herz gestochen hat, geht zurück, weil du nicht denkst, dass du dir wert bist davor. Ja, die dritte Folie. Aha. Doch die Wahrheit ist, du selbst bist nicht wirklich überzeugt, dass du es wert bist. Und das ist eine Orfeige. Okay. Also, du könntest aber umschreiben, Peter, durch die Wahrheit ist, dass eine meiner Kundin hat, letzte Woche oder eine meiner Kundin hat erkannt, dass sie eigentlich nicht wirklich überzeugt ist über ihren Wert. Du redest über eine Kundin. Okay. Weil wenn du sagst, du selbst, das ist eine Attacke. Okay. Gut. Ja. Du musst nicht als du formulieren, sondern die Kundin hat das erkannt. Ah, ja. Okay. Ja, Peter. Ja, okay. Das ist dazu und dann den Rest musst du ein bisschen verändern, aber sonst ist es gut. Und, ähm, lass uns gemeinsam herausfinden, wie du ihn, mal in den Text, lass uns gemeinsam herausfinden, was dein erster Schritt sein soll, dein Netzwerk, mit Leichtigkeit und mit der Gunst Gottes aufbauen zu können. Oh, das ist gut, ja. Also, der Cold to Action ist, wie du ihn gnaden und selbstbewusst sein, das ist schwierig, weil sie sehr viele Christen nicht einmal wissen, was Gnade ist. Ja. Und selbstbewusst sein ist der Weg. Und deshalb habe ich gesagt, wie du quasi dein Netzwerk leichter mit Gottes Hilfe oder so was Ähnliches aufbauen kannst. Und was ist dein erster Schritt? Ja. Ja, okay. Gut. Alles klar. Und wenn du, also nach Ergebnissen, erwarte Ergebnisse, also das ist jetzt wirklich richtig gut, Peter, vom Text her, aber erwarte zuerst noch nicht Ergebnisse, dass die Menschen gleich dir eine DM schreiben bei den ersten 30 Posts. Okay, gut. Ich habe nämlich noch einen gemacht, weil du ja gesagt hast, grüßliche Netzwerkeinnen sollen stehen, habe ich den auch noch gemacht. Ja, läuft allerdings durch, das war ein Real gewesen. Du hast wieder Du und Wert gesagt. Was, wenn Du deinen eigenen Wert nicht voll erkennst? Ja, genau, das müsste man ändern dann. Ja. Okay. Ist das ein Real? Geh mal da rein, bitte. Ich möchte schauen, wie viel aufrufe hat das? Also, wo deine Real sind? Ich weiß nicht, das kann ich nicht sehen. Du musst auf dein Profil gehen, Peter. Geh auf PeterGuyer1, ja, geh nach oben, nach oben, zu den Reals. Nicht, ja? Ja. Und da siehst du, 1 hat 134, 144. Geh nach oben, geh nach unten. Ja, okay, davor hast du noch so allgemein die Sachen gemacht. Gut, also einfach dran bleiben. Die zwei, die ich jetzt gesehen habe, die sind gut. Okay, gut. Ja, weil, wie gesagt, er hat mich dann wieder auf einen ganz anderen Weg gebracht. Da bin ich irgendwann ausgerastet, weil ich mir gedacht habe, wo will er denn jetzt wieder hin? Wir waren doch schon auf einem guten Weg mit dem, was wir da gemacht haben. Und der hat mir dann total vom Thema abgebracht, wo ich ihm dann geschömmert habe. Da wollte ich nicht hin. Ja, weil, JGPT muss programmiert werden. Sonst ist jedes Fenster wie von Null anzufangen. Habe ich jetzt auch gemerkt, ja, genau. Weil, wie gesagt, ich habe ihm geschrieben, du weißt, was wir vorher gemacht haben. Ja, weiß er. Nee, weiß nicht. Genau, weiß er nicht. Nulles Fenster und alles ist Null. Ja, genau. Weil, wie gesagt, das war so weit ja gut. Da haben wir ja gut zusammen schon was hingebracht. Vor allem war es genau nach dem, wo wir uns ja gesprochen haben, habe ich dann eben diese Gehirse. Okay. Danke dir. Danke auch. Der letzte Runde. Und freigeben, stoppen. Moment, Moment, Moment. Bei Wagen beginnen, was nimmst du mit? Wo bin ich denn? Ich mag gern beginnen. Wenn ich Ihnen ein Gespräch erkenne, dass ich richtig gut helfen kann, dann sage ich, dass Sie bei mir da genau richtig sind. Ja. Und... Und zum Beispiel, bei dem ich habe Zeit- oder Geldproblem, dass ich nur mal, das ist nur ein nettes Problem ist, dass ich dann genauer in den Schmerz reinfroge und frag, wie zeigt sich das? Sehr gut. Genau. Danke. Gut. Elisabeth? Ich nehme von René mit etwas Phänomenales. Und zwar ein Freundschaftspreis heißt, ich zahle mehr. Nicht wird. Ich zahle mehr. Das heißt ein Freundschaftspreis. Und von unserem Gespräch, was ich noch sehr gut nacharbeiten muss, habe ich also hauptsächlich mitgenommen jetzt, liebe Sylvia, dass ich nicht Danke sage auf eine Antwort hin. Was mir also ein bisschen fremd ist, muss ich noch drüber nachdenken. Und dass ich Coaching-Pakete und Programme teile. Wichtig gut. Sehr gut. Freundschaftspakete. Freundschaftspreis heißt mehr Wertschätzung. Heißt, ich zahle mehr. Gut. Ja, danke. Also ich nehme mit einiges vom Malgäld noch, und zwar auch das mit dem Danke, weil wie gesagt, das war mir auch nicht klar, dass wenn man sich da bedankt, dass man dann irgendwo schon abschließt wieder. Das ist mir auch schon passiert. Und ja, ich bleibe einfach jetzt dran, und wir kriegen das hin. Es ist noch ein paar Posts mehr werden müssen, also dann heißt das schon. Alles klar. Sehr gut. Danke euch. Danke, danke. Eine schöne Zeit. Tschüss. Tschüss. Und katsches.