Und erste Frage, was hat sich Gutes getan? Elisabeth. Ich habe heute Morgen mit Leichtigkeit und mit Jesus Christus zusammengekocht, stündelang. Danke, danke. Richtig. Ich fahre. Danke. Wie schön. Danke dir. Es geht gut. Danke, danke. Und vielleicht noch etwas anderes. Es ist ein bisschen egoistisch, aber ich sage es einfach mal. Ich bin ja in früheren anderen Gruppen von Coaching ja, für den ganzen Jahr. Und ich werde da im Moment gefeiert, weil ich sage, ich tue nichts. Das wissen die anderen nur, tun die anderen nur, weil ich das Kredit ausgebucht habe. Ich sage, du bist die erste von unserer riesigen Gruppe von tausend Leuten. Du bist die erste. Ja. Wie hast du das gemacht? Ich habe es gesagt. Mit oben. Sehr gut. Sehr gut. Sehr schön. Danke dir. Imgaard. Ich bin ein Technik-Genie. Ich habe heute am Mac was gelöst, wo der Fingerabdruck einfach niemand gegangen ist. Und mit Hilfe von Chachibidhi habe ich das lösen können. Und die E-Mails habe ich jetzt niemanden kennen. Und da habe ich jetzt ein Support geholt und da habe ich Hilfe gekriegt. Genau. Und ich war um 9, schon in der Fitnessstudio heute. Richtig gut. Und ich habe schon 200 Sitrafs heute gemacht. Nein, 150, sorry, 150. Ach gut. Danke dir. Ja, so wie? Ja, ich merke, wie ich irgendwie voll in Fahrt wieder komme. Voll in Fahrt? Also ich habe jetzt echt eine ganze Zeit gehabt, wo ich darum kämpfen musste, dass ich was tue, dass ich vorwärts komme. Und jetzt sind wir diese Woche, mein Kind schon wieder krank. Da bleibt nur noch lächeln und winkt übrig. Aber ich bin entspannt. Also ich bin völlig entspannt. Ich habe das mittlerweile jetzt abklägt. Sie ist jetzt krank. Und hier da, mein Mann, hat sie seit heute Morgen um 8 Uhr dabei. Ich habe keine Ahnung, was sie tun. Aber perfekt, weil ich konnte nämlich jetzt ganz viel abarbeiten. Und es hat jetzt richtig Spaß gemacht. Es tut mir einfach so gut, wenn ich Sachen erledigt kriege. Ja, ja, das kann ich. Danke dir, Yasmin. Danke auch. Dann, wer macht weiter? Katrin. Ja, was sagt dich? Gutes getan. Ich habe ein Coaching verkauft bei meinen Freunden. Dann habe ich dir das schon draufgeschaut. Ja, sagt den Preis den anderen auch. Das ist inspirierend. Ja, ja, das war auch total... Ich habe gar nichts gemacht. Also es war wirklich so, dass meine Freundin von sich ausgeschrieben hat. Hallo, Mausi. Ich brauche Hilfe. Ich frage gerade mit meiner beruflichen Situation. Ich möchte gerne ein Coaching bei dir suchen. Punkt. Fertig. Dann bin ich drauf eingegangen und habe dann mit ihr ein ganz normales Verkaufsgespräch geführt. Und dann habe ich das verkauft. Sag den Preis. Ja, also eigentlich... Ich wollte ihr eigentlich einen Freundschaftspreis machen. Also tatsächlich einen Freundschaftspreis. Ich wollte ihr 2000 Euro anbieten und sie hat dann gesagt, nein, ich soll den vollen Preis sagen. Dann habe ich 3000 gesagt. Bist du gut? Dann machen wir das. Und ja, ich habe schon gemerkt, da hat es ein bisschen geschluckt. Da war es dann so. Und dann habe ich gesagt, wir machen doch den Freundschaftspreis. 2000. Und ich weiß auch, also ich fühle mich wohl damit. Das ist total okay. 2000 Euro für 3 Monate. Einmal welchen Durch Coaching. Und sie zahlt es aber auf 6 Monate ab. Das ist auf Freundschaftsbasis. Aber es ist total okay ab dem nächsten Monat. Und wir beginnen jetzt ab Freitag mit dem Coaching. Ja. Bist du gemacht? Genau. Ja, und auch sonst ist es so, dass ich gerade so einwirst in mein Leben. Also ich komme von überall irgendwie, Hilfe und mein Uppert mir einfach so Geld überwinden. Ich habe überhaupt nichts von gewusst. Ich gucke auch mein Konto, der mir Geld überwinden will. Und ja, auch sonst, eine Freundin von mir hat mir eine Lagerbox genietet, dass ich meine Sachen einlagern kann und meine Schwester hat mir eine Wohnung angeboten. Dass ich da wenigstens nur wohnen kann. Kein Job oder so lange ich noch keine Wohnung habe und auf Job zu verbilden. Das war es auch immer. Ja. Echt nicht gut. Als Leuchttemper. Sehr schön. In dieser Zeit auch so ein Stockbord von unserem Papa zu erleben. Wie er sich zu uns starrt, das ist gigantisch. Ich bin auch schon die ersten Umzugstätten. Ja, ich sehe. Das ist eher Katrin. Danke dir. Julia und Margrit. Also von gestern auf heute habe ich jetzt nichts Neues. Ich wollte fragen, wie ist dieser Verein, der euch einen Auftrag gegeben hat. Also der Mann hat gesagt, wir arbeiten zusammen und du hast es zuerst nicht gecheckt. Ist das der? Nein, zwar ist es ein Neuer. Ist noch einer. Also insgesamt schon ein Sponsor, dann der Mann, wo du nicht gecheckt hast, dass er kaufen wollte und das ist der Dritter dann. Genau. Wow. Ja. Also das hat sich aus diesem Vortrag beim Bayerischen Fußballverband ergeben, wo ich da unten war. Genau. Ja. Danke dir. Margrit. Und dann Karina. Ich habe jetzt ein Power-Slav hingedingt und jetzt bin ich einfach her. Ich habe gar nicht was. Ich darf einfach kommen, das ist gut. Ja, weil ich spontan dazukomme, was ich wegen einem Titel, Traumhager, keine Frage auf, gar nichts, wo ich erzählen kann. Also schon viel erlebt, aber weiß ich gerade nichts. Echt, so ein Power-Slav, der einfach so gut getan hat. Das hat mir alles getan. Ich schaffe jetzt auch fast jeden Tag noch tagsüber auch. Ich stehe morgen so früh auf. Ja, quick lebendig und einfach an einem Mittag an so ein Passag, das habe ich jetzt schon lange nicht mehr. Normaler Viertelstunde, dann mache ich wieder auf. Das habe ich echt eine Stunde Vollgas. Und da zwei Jahre, ich wollte doch ins Kotsum. Sehr gut. Jetzt die zwei Sachen, wenn ich darf. Margret. Von mir? Ja. Du, genau. Das ist ein Kokosch. Ich bin doch da froh. Das ist die Cornelia Rutz. Einige kennen sie noch von früher. Wo sie dann dadurch auch richtig schön in die Umsetzung kommt. Die Imgard hat schon erzählt, dass sie auch sonst noch etwas gekocht hat. Ich habe mich sehr gefreut, aber ich freue mich total über diese zusammenarbeits- und Cornelia. Das finde ich richtig schön da in der Schweiz. Das ist das eine, was ich erzählen wollte. Okay, das reicht. Sehr gut. Karina. Ja, nachdem Januar und Februar irgendwie ganz merkwürdig war. Den wollte ich nicht weiter erzählen. Er ist wirklich merkwürdig. Ist der März jetzt wirklich umdage gelaufen? Ich hatte ja wieder ein Bruch-Gast. Das heißt jeden Tag zum Frühstesabend. Da habe ich echt gemerkt, die 14 Tage da, das macht mir eigentlich auch viel Spaß. Das ist zwar noch so ein bisschen die alte Welle, aber ich habe mir überlegt, ob ich vielleicht doch nicht lieber dazu gehe, weil da total mein Herz oft geht, dieser 1 zu 1 Betreuung und so intensiv und von finanziellen her verdiene ich da diese 14 Tage so viel, wenn ich jetzt in zwei Monaten zu kommen mache oder mit jemandem. Das ist auch etwas, wo man echt noch mal nicht denken sollte. Vielleicht kann man da noch mal zusammen später mitgehen. Ich kriege dann raus, gewinne es vielleicht so 4.000. Der Rest ist, was Sie zahlen, das ist Produkte? Was ist das? Produkte, Infos, solche Sachen. Aha, okay. Da habe ich gedacht, eigentlich bin ich dumm, wenn ich das auch wegrutschen lasse. Aber es kostet nicht mehr Energie. Wie ist es mit Deiner Energie? Also am Wochenende habe ich nur geschlafen. Mein Körper muss sich natürlich auch wieder dran gewöhnen. Dieses ständig komfortiert sein. Ich weiß nicht, ob es ein Gewöhnungsprozess ist. Aber ich bräuchte das ja nicht. Früher hatte ich ja 7 bis 10 Leute auf dem Mal. Ein Monat für eine Kur. Und jetzt hatte ich ja nur einen neben der Laufgrundschaf. Das ist schon ein extremer Rage, also eine extreme Veränderung. Aber trotzdem sieht man ja schon erschrocken über diesen Energileppelabstorz. Aber ja, muss man einfach überlegen, wenn ich nur ein oder zwei solche Leute in Monat hätte. Es hat mir halt unglaublich Spaß gemacht. Also da ist mein Herz aufgegangen. Frags immer hin. Und das ist das. Ich kann mein ganzes Cochinwein packen. Ich kann mein ganzes Naturheil-Praktische weinpacken. Und sie hat Effekte sofort. Also ich sage nach einer Woche, also, na ist es gekommen, ich kann nur 3.000 Schwütte gehen, jetzt kann ich 9.000 Schwütte gehen. Mein Energielebau hat sich extrem verbessert. Mein Glasproblem ist so und so. Und die Themen, die es halt hat, von den Aktien, 8 Minuten, 2 Wochen, das war eigentlich genial. Ich verstehe es nicht. Ja, ich verstehe dich. Das ist halt die Frage mit der Energie, das stimmt. Ja, das ist mein einziger Bedenken, aber wir reden darüber, Karina, ja? Okay. Damit du dich nicht kausschlägst. Danke. Im Garten hast du dazu eine Frage, oder wolltest du was sagen? Margliet, sorry. Du heißt eine Hand oben. Ja, ich habe trotzdem etwas zu mir erzählen. Ich habe gemerkt, ich habe das ja nicht verkauft, aber doch, passt es, weil ich gestern nicht bei euch war. Ich hatte ja vor einer Woche mit dir ein weiteres, dass ich Coaching etwas weitermache. Und dann hatte ich ein bisschen Bauchschmerzen. Oder einfach gesagt, okay, eigentlich kann ich es nicht, Moment noch nicht zahlen. Ich weiß, aber das Geld kommt. Und dann hast du gesagt, ja, das hast du letztes Mal schon gesagt. Und das Geld ist dann gekommen. Und ich habe das Geld, ich habe echt heute Morgen ein 2000er Coaching verkauft. Und am Dienstag, nachmittag, eins für 3500. Also, einfach das Vertrauen so gigantisch, ich würde sagen, das ist sehr gigantisch, oder? Ohne schön. Das passt doch, ja, das muss ich noch erzählen. Einfach das Vertrauen. Sehr wichtig, dass die Entspeitungen nicht anhand des Kontos treffen, was viele Christen machen. Ja, ich merke, ich habe auch nicht per Konto, aber einfach so, ich merke, wie Gott hat so Humor. Also, es ist nicht einfach, auch du hast gesagt, ja, das hast du das letzte Mal schon, so locker halten. Und ich merke, umso lockerer, wie ihr es drauf sind, umso lockerer ist auch Gott drauf irgendwie. Das ist mal so in den Sinn gekommen. Ja, das Vertrauen, und auch diese zwei Coachings merke ich auch, die habe ich jetzt einfach so verkauft. Und ich habe gesagt, ich weiß nicht, was ich mache, habt ihr das Vertrauen in mich. Und beide Frauen vertrauen mir. Also, ich mache einfach. Ich merke das so. Ja, ich vertraue, also vertraue die Kunden, also so irgendwie. Ja, da hat mir so berührt auch, oder? Wie ich gehandelt habe, war auch Retter gekommen, so ein bisschen. Sehr schön. Und was noch ganz wichtig ist, Margit hat mir gesagt, sie kann fast jeden Tag, jeden Abend weinen vor Berührung, was sich bei ihren Kunden tut. Ja, das ist einfach das, was, wenn wir diesen verrückten Weg gehen, dann gehen die Kunden das auch. So, schön, danke, Margit. Wir kennen das auch. Wir sind immer auch der begeistertut, so wichtig, glücklich. Hallo hier, allen. Entschuldigung, die Verspätung. Okay, also ich habe von Katrin eine Frage von Irmgant von Yasmin. Das machen wir in dieser Reihenfolge. Ja. Und nur, dass ihr wisst, bei Yasmin möchte ich ein Werbetext euch auch zeigen. Ich habe für Sie schon Feedback. Aber ich finde das total wichtig, dass ihr das auch seht, was wir mit einigen schon machen, weil es immer wieder darauf ankommt, welche ersten zwei Zeilen ich mache bei der Werbung. Und das möchte ich euch zeigen dann, ja. Also Katrin Irmgant und Yasmin mache ich in diese Reihenfolge. Und wenn die anderen noch Fragen haben, bitte reinschreiben in den Chat. Und ihr könnt schon zu Reihen hier gehen. Ja? Und wir freuen uns schon auf 2. bis 4. April. Es sind schon einige, die sich angemeldet haben. Wir freuen uns, wenn es noch mehr werden. Aber wir freuen uns endlich, uns auch mal wieder live zu sehen. Und das ist einfach doch anders. Ich bin so dankbar für diese Technik, und so immer wieder sehen können, ein paar Mal die Woche. Und aber live, ja, live ist live in Ottobäuren. Und da freuen wir uns schon drauf. Also alle, die noch Lust haben, melden Sie sich an. Und Karina, schreibst du noch bitte deine Frage konkret rein, wenn du zu diesem 2-Wochen-Programm von dir ein Frage hast. Also ich habe schon eine Vorstellung, was wir besprechen sollten, ja. Aber schreib mal, es ist wichtig, dass ihr lernt, Fragen zu stellen. Okay, dann, also ihr könnt zu Reihen hier. Dann, Katrin. Also in deiner Stelle, in dieser Zeit, wo du umziehst und damit beschäftigt bist, ja, würde ich unsere, also diese 30 Hux nehmen, die wir haben, und schon dein neues Thema, was du möchtest, machen auf Insta. Also ich würde dann kein altes Thema mehr machen, ja. Und jetzt heißt du deiner Freundin, und das ist eigentlich gerade das gleiche Thema. Ich bin unzufrieden mit meinem Job, ja. Wie soll es weitergehen? Das heißt jedes Gespräch, was du mit ihr führst, könntest du dafür jetzt richtig gut nutzen. Also 3 Rehres in der Woche, aber mach das bitte nach unseren Vorlagen. Ja. Weil wenn du, wenn du versuchst, ein Huck zu schreiben, aber es zieht nicht, weil das keine Neugier da wächst oder nicht trickert, ja, dann werden die Menschen den Text von dir nicht lesen. Das ist das Problem. Wie mache ich jetzt den Auftakt, 3 Wochen oder sowas, oder mindestens, glaube ich, dass gute 3 Wochen jetzt gar nicht gemacht werden? Einfach weitermachen, ohne... Einfach irgendwo... ... ohne etwas zu erklären. Du bist niemandem schuldig. Okay. Du kannst aber sowas schreiben. Die letzten 3 Wochen war ich offline. Und jemand aus dem Nichts hat sich gemeldet, ja. Sie möchte von mir ein Coaching haben. Und dann erzählst du die Geschichte von der Freundin. Ja. Die Idee, meine ich, kam. Und dann zwitsch ich damit das Thema sozusagen ein bisschen. Meine Bio lasse ich jetzt erst mal noch so. Also das Einzige, was du verändern solltest, ist das Bio. Okay. Und das würde ich einfach in dieser Richtung, wenn du Christinnen haben möchtest, dann ausschreiben. Christin und Zufrieden im Job. Wir umleben. Was ähnliches, ja. Okay. Und ohne Christen, dann würde ich einfach auf Frauen beziehen, weiter hinzugehen, ja. Okay. Oder Mama's? Ja. Frauen. Aber was du möchtest? Ja, Frauen. Ja? Und ich würde da als erstes Ergebnis reintun, mein 12-Wochen-Plan, damit du endlich kündigst. Und einen Plan und einen Plan für die Zukunft entwickelst. Also das ist meiner Meinung nach dein Ergebnis, das erste Ergebnis. Also kündigen ist jetzt noch kein sexy Ergebnis, ja? Nein. Aber dein erstes Ergebnis, bevor du den an das andere Ergebnis hast, schreibst du das rein. Also mein 2-Wochen-Plan, damit du endlich kündigst. Ja. Und was hattest du noch gesagt? Musst du nachhören. Einmal die Minute auf und dann weißt du, was du nachkommst. Ja? Ja. Also wie oft soll ich was kümmern? Gut, mindestens 3-mal in der Woche. 3-mal pro Woche. Am besten, wie es jeden Tag oder mindestens, wenn jemand Insta gewählt hat, der Antwort, ja, dann machst du 3, aber 3 machen. Ja? Ja, okay. Ja, das ist okay. Gut. Dankeschön. Bitte schön. Dann, Imbga, machst du deine Gespräche bitte sichtbar? Ja. Dann kannst du 3 geben. Kann ich noch ganz kurz noch was fragen? Ja. Ich habe noch ein paar Sekunden. Mein 12-Wochen-Plan, wenn du endlich kündigst, das ist genau mein Zulernenzeit. Also soll ich das preisgeben dort? Also dein 12-Wochen-Plan habe ich deshalb, weil dazu könntest du eine Fribi machen, also so wie eine Checkliste, Fribi. Also viel später, aber 12 Wochen ist eigentlich der Fahrplan von deinem Coaching. Deshalb habe ich 12 Wochen gesagt. Und das soll ich schon auch da rein schreiben? Ja, aber mein 12-Wochen-Plan, dazu machst du noch irgendwann, wenn du Zeit hast, ein 12-Wochen-Plan, nachdem du rumherst, wo es da geht. Ja. Okay. Und das siehst du jetzt eh bei deiner Freundin. Das wird dir total helfen. Ja. Genau, das ist so gut. Ja. Und du kannst jede Woche eine Kundin von mir, also du sollst nicht sagen, das ist die gleiche, für eine Kundin von mir, und dann erzählst du, was in dieser Woche passiert ist. Bitte schön. Bitte schön. Im Garten. Ja. Soll ich freigeben? Also, also, bist du auch keine typische Frisurin, so wie ich, dann bist du hier genau richtig. Also, ich habe dir dieses, keine typische Frisurin, und du hast gesagt, ich bin keine typische Frisurin. Ja. Also, ich würde da zuerst mal in meiner Welt geht es darunter. Ja. Weil, das ist, wenn ich jetzt das, wenn ich das da am Anfang habe, dann geht es, also das gefällt mir am Anfang nicht. Ich würde dann, also das nach den zwei Zeilen, also auf einen Salon freust, und dann bist du auch keine typische Frisurin, und das würde ich noch irgendwie in einen Zusammenhang setzen. Was heißt es, dass du keine typische Frisurin bist? Mhm. Ich kann es gerade nicht sagen, was das heißt. Also, du meinst, du bist keine schickemäckige Frisurin. Ja, ich habe nie die Frisur so, und... Deine Frisur. Meine Frisur. Was heißt es, mach mal jetzt gerade die Wiedergabe weg, damit ich dich sehen kann. Ja, Frisörer erkennt man von Weitem. Die haben einfach die meisten an anderen Stil. Ich denke jetzt an meine Frisörinnen. Wieso haben Sie einen anderen Stil? Ich bin für die Zentren, und es ist komplett das Authentische, was mir entspricht. Okay, das gefällt mich schon. Bist du auch, bist du eine der Zentren, eine der Zentren Frisurinnen? Also, dann würde ich in diese Richtung gehen, ja? Was du jetzt gesagt hast, also bei dir, und magst nicht mit deiner Frisur und abgetetes Stil hervorstechen? Ja? Genauso bin ich auch und bist dann bei mir richtig. Ich verstehe. Diesen Zusammenhang hat man chatty bitte, also diesen Nicht-Zusammenhang in dem Sorts, habe ich von chatty bitte gehabt. Also du musst dieses, ich bin anders, also ich bin keine typische Frisörin, du kannst auch sagen, ich bin keine typische Frisörin, die mit ihrem grällen, auffallenden Stil oder so was ähnliches, ja? Menschen ansprechen möchte, ich bin lieber die Dezenten, Authentische oder Feinfüllige, und wenn dich das anspricht, dann bist du bei mir richtig. Also sie müssen nicht so sein, kann sein, dass sie jetzt schräge Typen sind, ja? Also meine Frisörin hier hat rote Haare, aber ich würde nicht sagen, dass sie Frisörin ist, aber sie ist halt immer topgestalt. Oder du kannst auch sagen, topgestalt Frisörinnen, das bin ich nicht. Also verstehst du? Also ich würde mich jetzt nicht als nicht topgestalt bezeichnen, es ist nur komplett ein anderer Stil. Ja, weil das musst du irgendwie versuchen zu beschreiben, wie du bist, wie du feinfüllig, und was bei dir, also total auffallig, bei dir fühlen sich die Menschen zu Hause. Ja, komplett. Und ich kann diesen Rahmen zu schaffen, dass es doch keine Konkurrenz gibt zwischen mir, also den Kunden und mir, dass sie wohlfüllen. Und du kannst auch sagen, mein Frisörladen ist mein Wohnzimmer, weil es mich wichtig war, dass meine Kundinnen sich zu Hause fühlen bei mir. Das ist schon, ja. Verstehst du? Ja. Oder du kannst auch sagen, mein Frisörladen ist ein Wohnzimmer. Ja. Oder ist wie ein Wohnzimmer, weil es für mich wichtig war, dass sie sich bei mir zu Hause fühlen. Und du musst das hervorstechen, dass bei dir keine andere zuhört, oder kein anderer da ist, immer nur ein Kunde. Also das ist eine absolute Einzigartigkeit. Ja. Silvia, wer das nicht was für meine, eher für Kunden, die ich mich nun nicht kennen, ist das, was hat das für Bedeutung für die Frisörinnen? Damit sie sich mit dir identifizieren können. Also das ist, was ich jetzt gesagt habe, ist total wichtig für deine Kundinnen. Ja, okay. Aber auf Insta, wie du dich präsentierst, ja, du könntest sagen, mein Salon, oder meine Kundinnen fühlen sich zu Hause in meinem Wohnzimmersalon. Ja, also dann ist das ein Satz. Ja. Und das unterstreicht, wobei du ihnen helfen kannst, also dass sie keine schwierigen Kundinnen haben, weil wer möchte in dem Wohnzimmer eine Kundin anhaben, die immer nur mehr gehört, oder ich weiß nicht was, verstehst du? Das wir keine im eigenen Wohnzimmer haben. Ja. Das du ihm gerade, also du musst Zehne zeigen, sage ich mal. Es ist wichtig. Mehr von meiner Persönlichkeit. Ja. Und das in Worte fassen, also da sage ich Zehne zeigen. Ja. Also wir müssen unsere Persönlichkeit zeigen, damit die Menschen sich mit uns identifizieren können. Ja. Weil das ist, was du machst, da im Waldviertel, das ist total einzigartig, auf einmal nur ein Kunde. Und gibt's? Im Waldviertel. Im Waldviertel. Nicht Waldviertel. Ja? Ja. Und das muss als PS, zum Beispiel, ich liebe es in meinem Wohnzimmer Salon, ja, meine Kundinnen, die eins zu eins zu mir kommen, voller kann er verwöhnen, und das wünsche ich für dich auch. Oh, ja, das ist schön. Und da möchte ich gerne diesen Zusammenhang schaffen, weil wenn die Kunden so kommen, die könnten sie oder finden sie ja eingeladen, sie viel mehr Raum zu nehmen und da anzureden. Wie ich das geschafft habe, dass mir das nicht mehr belastet, oder? Das, was eigentlich das Kernthema ist, was ich... Ich würde sagen, in meinem Wohnzimmer Salon gibt es nur angenehme Kunden, ja, nur noch angenehme Kunden, mit denen ich gerne rede oder auch schweige, beides geht. Ja, das ist schön. Ja? Ja. Okay, sehr, sehr gut. Und dazu kannst du zum Beispiel, was ich jetzt gemacht habe, mit dir dazu, nur dazu, kannst du so ein Post machen. Ja. Also du könntest ein Werbin-Ich-Post machen, ja. Und dann all diese Sachen, die wir jetzt gemacht haben, kannst du da alles reinschreiben. Ja. Und dann kannst du sagen, und du hast auch etwas, was dich total einzigartig macht. Dabei helfe ich dir das zu sehen und dann zu kommunizieren. Ja. Ja? Ja. Und der andere Fall, also wenn man mit Bruder und Schwiegerin redet, das ist nicht die leichteste, sag ich mal. Und sie hat dir, aber ich zeigst du mir noch einmal, sie hat die zwei Schmerzpunkte erzählt. Also du musst nicht weiterfragen, meine Meinung nach, im Gattel nur auf diese zwei Sachen. Also sie hat gesagt, ja, sie hat gesagt, alles ist gut. Und wenn du als Christin, Christinnen hast als Kundin, die werden auch immer sagen, aber ich bin dankbar. Also daran musst du dich gewöhnen, ja. Also das heißt auch nicht, dass sie keine Kundinnen sind oder kein Thema haben. Ja. Wenn ich mit einer Schwiegerin habe, das Gefühl, sie will von mir immer gut dastehen und wird gar nicht irgendwas zugeben, was nicht so. Na, das ist meine Meinung nach nur deine Interpretation. Interpretation. Okay. Und das zeigt mir, dass sie dich als starke Frau erlebt, im Gatt und glückliche Frau. Ja. Vielleicht sie dich sogar auf Podest gestellt. Mhm. Das heißt, du könntest auch mal über ein, zwei Probleme von dir erzählen. Erzählst du ihr da ein, zwei Probleme von dir? Oder nur die Schwindelsachen? Nein, überhaupt nicht. Okay, dann ist das gut. Und dann ... Und was meine Schwiegerin komplett schafft, sie ist ein Jahr jünger. Und sie macht so viele Falten. Und das stresst sie komplett. Okay. Und könntest du mir den Falten Ihnen weiterhelfen? Ja. Ja, dann sag ihr das. Ja. Ich habe mitbekommen, du hast gesagt, dass ... habe ich das richtig ... Also ich würde das als Frage stellen. Habe ich das richtig verstanden, meine liebste Schwiegerin, dass dich deine Falten stören? Und du, deshalb mir gesagt hast, dass du das mit der Friseur wettmachen möchtest, oder so? Ja. Also du kannst zurückfragen. Habe ich das richtig verstanden, dass dich das stört? Ja. Die Mutter sagt, ja, das stört mich. Ja. Und dann sagst du, ich bin überzeugt, ich kann dir da helfen. Ja. Du musst das noch mal. Also das ist ... also zum Beispiel in der Beautybranche, ja. Also die Frauen, die helfen ... Also anderen Frauen das Gesicht einfach schöner zu machen, ja. Also das ist einfach gigantischer Hilfe. Ja. Da gibt es zum Beispiel jetzt mal halt Muskulaturtraining fürs Gesicht und solche Sachen. Was alles da gibt, ja. Aber das heißt, das ist wirklich ein Thema. Und wenn du da hilfst, die deine Schwiegerin, das ist total hilfreich. Ja. Sie sitzt zum Beispiel vor dem Spielge, und schaut mir zu beim Frisieren, und zieht die Stirn so hoch, macht so viele Falten. Und ... Ich weiß, was für Emotionen drunter sind, warum sie das macht und dass das nicht notwendig ist. Aber ich hab nicht gewusst, wie sie verpacken können. Aber du heißt also, das ist ... Mach mal wieder weg, ja. Also das ist ein voll konkretes Problem. Ja. Und ... Ja, also da ... genau. Ich hab nicht gewusst, wie sie ... erreichen kann, abholen kann. Ja, so. Es ist das, was ich geschrieben hab. Ich fühl mich dann so unter Druck. Und dann bin ich wütend auf mich. Und in diesem Zustand, da kommt kein entspannter, kreativer Gedanke. Das macht nichts. Also macht euch nicht verrückt, wenn ihr in einem Gespräch nicht die Frage wisst. Sondern deshalb schickt ihr die Gespräche rein. Und dann helfen wir euch. Und dann beim nächsten Mal ist das schon leichter, weil das ist wirklich ein konkreter Schmerz, die Falten. Ja. Und du kannst jedes Mal danach hacken. Also du musst nicht in einem Gespräch alles wissen, alles abliefern. Ja. Sondern okay, du hast ein Gespräch geführt, feiere dich ab. Ja. Ja? Und dann hast du nach. Ja, also ich hab erkannt, dass sie ... dass es da Themen gibt, wo ich helfen kann. Ja. Ja. Das feierst du ab. Ja. Und ich mache mich nicht mehr schlecht dafür, dass man den Papa Kunden schickt. Und ich lass sie einfach so wieder weiterziehen. Da machen wir ... Warum nicht mehr schlecht? Genau. Nicht schlecht machen, sondern abfeiern, dass er schickt. Ja. Ja? Das wünschen sich viele, die das noch nicht haben. Ja. Und dann, wenn sie sich schickt, ja, oder wenn Gott sich schickt, dann hast du mit ihnen ein Gespräch. Dann bist du halt ... Also es gibt in der Bibel die Heilung 30, 60, 100 fältig. Ja? Und dann kommst du auf 30 Prozent in dem ersten Gespräch. Da reden wir miteinander, dann seht du das um danach, dann kommst du auf 60. Dann reden wir darüber und dann kommst du auf 100. Das ist ganz normal. Okay. Ja? Ja. Also erwarte von dir nicht von 0 auf 100. Okay. Ja. Sehr gut. Danke, Herr Garten. Danke dir. Katrin, hast du eine Frage dazu? Nee, wir sind vorhin noch ein paar Worte gekommen zu dem Erscheinungsbild von Herrn Garten. Sie ist mir super styling. Und ich bin da ... Also auf mich wirkst du schlicht und gepflegt und liebevoll. Und das Wort Zuhause ist mir noch gekommen mit empathisch. Empathisch und Zuhause. Ja. Also schlicht und gepflegt, liebevoll, empathisch Zuhause, das wird mir so bekommen, wenn ich dich sehe oder wenn ich dich erlebe. Wollte ich dir noch noch sagen. Danke. Danke, danke dir. Dann, Margaret, deine Live-Titel. Schon als nächstes. Als Bäuerin Frühling, Erwachen, Genießen, statt den Arbeitsberg anschauen. Ich merke, dass ich heute Morgen so gemerkt habe, dass ich jetzt so das Frühlingserwachen genieße. Und früher war das nicht so. Aber ich würde noch dafür tun, mein ... oder ein Geheimnis, ja, ein Geheimnis oder das mag ... Ich weiß das mal so nicht. Oder ein Schritt oder ein Impuls oder ein Gedanke. Was auch immer. Ja, ich mache es jedes Mal mit den drei Geheimnissen bis jetzt. Ich mache es jedes Mal, auch wenn ich es nicht mag. Also ich mache einfach nicht so viele Gedanken. Aber ich mache mal nicht jetzt drei Geheimnisse, wenn du das stellst. Ich mache es, sondern mache mal ... der Stellschraube oder so was, der Hebel, also so was, wie du als Bäuerin den Frühlingserwachen genießt, statt den Arbeitsberg befürchtest. Ja, so was. Ja, passt? Ja, danke, das reicht schon. Ach, ich sage ja so einen Knopf. Ja, das ist gut. Ich mache immer wieder davor eine Zahl, wie ein Schritt, ein Geheimnis oder zwei, drei. Kein Tipps, bitte kein Tipps. Nein, das ist billig. Genau. Dann kannst du nicht Premium verkaufen, wenn du Tipps machst. Ja? Also so etwas davor tun. Und dann nicht ich oder nicht ich, sondern wie du, weil dann kommunizieren wir zu Ihnen, wie du als Bäuerin das Frühlingserwachen genießt, statt den Arbeitsberg befürchtest. So was. Ja? Genau, wie du ist besser, das überlege ich auch noch viel. Was besser ist, von mir oder du erzählen, ja? Immer du. Nicht ihr, du. Tschüss. Beim Freepam, die Bibi machst du, ist auch auf du, oder auf ich? Immer du. Natürlich meine Geschichte als ich. Ja, immer du. Okay. Nie ihr. Ja? Danke. Darf ich noch ein, ein, vom Facebook ein Gespräch zeigen? Ja. Wie mache ich jetzt das? Freigeben. Unten. Woher habe ich es gemacht? Freigeben. Du bist jetzt in... In meiner Welt, mein Gott. Jetzt habt ihr es, gell? Jetzt sehen wir Häschen. Was siehst du, etwas? Johannä. Ja, Johannä meint das, genau. Immer nach oben, weil Johannä, bitte. Okay. Also, sie wollte etwas, stopp. Das ist zu schnell. Warte. Moment schnell. Moment schnell, was habe ich hier gemacht? Merke ich auch nicht. Also, du hast, warte stopp. Sie hat etwas kommentiert, ja? Und dann, da du Ferien kommentiert hast, hier der Link zur Aufnahme, Bojerins Herzensprojekt, voll in Gang 3 überraschende Auswirkungen davon. Okay, gut. Und wenn du etwas zuschickst, also, wenn ihr etwas zuschickt, solltet ihr danach eine Frage stellen. Und ich bin ganz neugierig. Weißt du schon, was dein Herzensprojekt ist? Oder möchtest du es zuerst finden? Also, das ist eine einfache Frage. Also, es ist, wenn du etwas zuschickst, jemandem immer, eine einfache Frage dazuschicken, damit sie antworten. Und dann bist du mit ihnen schon im Chat, ja? Ja. Und zwischen dem Link zuschicken und der Frage musst du immer wieder eine Leerzeile machen. Weil sonst kriegen sie das nicht mit A. Da ist auch noch eine Frage. Ja? Okay, ja. Okay, dann hast du sie begrüßt. Warte. Ja, die hat echt schon geschaut. Und ich habe sie noch gar nicht begrüßt. Und dann habe ich eben das her gesehen. Ja, voll schön. Und hier vor dem darf ich dir ein, zwei Fragen stellen. Eine Leerzeile musst du machen. Und dann auch den Sinn dafür erzählen noch. Ich möchte gerne meine Gruppenmitglieder kennenlernen. Besser kennenlernen, ja? Also, du musst den Sinn erzählen, warum du Fragen stellst. Ja, genau. Dann sagst du, ja, gerne, schön. Bist du auch Bäuerin? Ja, das habe ich. Weiter. Betriebshelferin, das hört sich interessant an. Darf ich dir noch eine Frage stellen? Aha, Betriebshelferin, das hört sich interessant an. Da musst du nicht fragen, noch einmal, darf ich dir noch eine Frage stellen? Das darf ich dir noch ein Frage stellen. Ich meine, ich muss zwei Fragen, nicht, okay. Nein, also die Frage, so wie du nicht stellen darf ich dir noch eine Frage stellen. Sondern du stellst einfach die Frage. Mhm, okay. Also, Anfang darf ich ein, zwei Fragen stellen. Ja, dann antwortest du, antworten sie. Und dann stellst du einfach die nächste Frage. Ja, das ist das. Okay, aber dann musst du die Frage stellen. Und dann stellst du einfach die nächste Frage. Ja? Ah, ich habe gedacht, ja. Letztes Mal habe ich gemeint, hast du gesagt, wir müssen noch was fragen. Okay, okay. Ja, aber nicht diese eine Frage. Aha. Okay, dann sagen Sie, ja, was hat dich an meiner Gruppe, als Bäuerin, was hat dich an meiner Gruppe angesprochen, heißt du ausgelassen? Auf vergessen. Ach, was? Ja? Erfahrungen, andere Bäuerinnen austauschen, dazulernen, nicht auf den alten Stand stehen bleiben. Jetzt muss ich leider kurz wegschreiben, später weiter. Weißt du, vielleicht eine Situation, als Bäuerin, da du gerne etwas dazulernen möchtest? Oh, das ist kompliziert gefragt. Auf. Ich würde einfach fragen, kein Problem, weil sie jetzt weg ist. Und dann würde ich fragen, was möchtest du dazulernen? So. Ganz klein und einfach. Ganz, also wie wir mit Kindern reden, ja? Hi Franz, hi Ursula, jetzt sehe ich euch beide neue Frisur, Ursula. Okay, da ist noch das andere, wo ich hier habe. Siehst du es? Ja, gehen nach oben. Ich will immer oben schauen, wie das beginnt, weil wie wir etwas beginnen, das ist ausschlaggebend. Also du hast sie okay an, ja? Also das ist dein Q3-Jasagerin, sehr gut. Weiter? Weiter? Du hast beim Gruppen eintritt, meine Frage nach mehr Details zu meinem Angebot, als Bäuerin, dein Herz ist prägt, ja, sehr gut. Darf ich zuvor noch ein paar Fragen stellen, um herauszufinden. Und jetzt hast du geschrieben, wie ich dir am besten helfen kann, ist gut. Okay. Gut. Hallo Magit Krasn, da. Spitze bist du auch Bäuerin, ja? 70 Hektar Acker, 60 Pensionspferde. Mutterkuhhaltung, Hofladen, Transportunternehmen und Lohnbetrieb. Wow, wow, vielseitig. Darf ich noch fragen, was hat ich angesprochen an meiner Gruppe? Also dieses Darf ich noch fragen, stellst du nicht mehr, ja? Okay. Mein Herzensprojekt ist eigentlich nichts Besonderes. Ich wäre nur froh, wenn ich den Alltag reibungsloser hinkriegen würde, um zwischendurch Mahlzeit für mein Pferd zu haben. Suche einfach Inspiration für mich, um es effektiver zu gestalten. Okay, sehr, sehr gut. Also was ist die großes Problem? Margit? Ja, zu wenig Zeit, auch wieder. Zeit für sich mit ihrem Pferd. Ja. Okay, sehr gut. Hier schicke ich dir den Link zur Anleitung, als Bäuerin geben, als Bäuerin, mit Leichtigkeit umsetzen. Okay. Ja, gleich. Du hast darauf nicht reagiert. Wie? Du hast darauf nicht reagiert, was sie geschrieben hat. Noch dir noch nicht, nein. Was würdest du jetzt? Ja, das ist jetzt ... Was muss ich hier fragen, wegen der Zeit? Würdest du dir interessieren, oder was soll ich sagen? Ja, aber nicht würde, das machen wir nicht, sondern interessiert es dich zu erfahren. Ja, sehr gut. Wie du mehr Zeit hättest, mit dem Pferd zu haben. Wie du mehr Zeit mit deinem Pferd ... ... bekommst. ... hast, ohne auf die Kosten des Betriebes oder so was Ähnliches, weil sie sagt, reibungsloser. Also, deshalb würde ich das noch reinnehmen. Ah, okay. Ja, sehr gut. Sehr gut. Ja. Du machst das sehr gut, Margit. Ja. Kannst du Freistaat wegmachen? Also, das sind potenzielle Kundinnen, ganz klar. Und eine andere Frau hat das geschrieben, habe ich nicht mehr gefunden. Die Herrke hat gesagt, sie wolle sich einfach, wie es in anderen Frauen geht. Wie es in anderen Bäuerinnen so geht, hat sie geschrieben. Da habe ich auch keine Antwort gegeben. Mach mal die Freistaat weg, wann dann sehe ich besser euch. Also, wenn man so etwas sagt, wie es den anderen Bäuerinnen geht, dann würde ich einfach sagen, fühle dich hier in der Gruppe zu Hause. Am besten schaust du die Lives an und die Kommentare dazu, weil immer mehr Frauen da verraten, wie es ihnen geht. Also, ich habe auch etwas antworten, was sie gesagt hat. Und dann eine Leerezeile und dann eine Frage stellen. Auf einer Skala von 1 bis 10, es geht mir total schlimm und ich bin total erfüllt. Also, Bäuerin, wo siehst du dich? Könnte ich jetzt ihr schreiben, okay? Ja. Ja? Mhm. Ja. Margliet, machst du bitte die Freischaltung ausschalten? Wo ist der? Ah, freigabe stoppen. Aha. Ah, sorry. Sehr gut. Danke vielmals. Sehr gerne. Danke euch. Und die Ursula hat zu feiern, dass die Chalets getestet wurden. Jetzt ist er mal. Ja, wir haben eins getestet. Eins ist schon fertig jetzt. Es sind noch Kleinigkeiten, ganz viele Kleinigkeiten. Also, viele, ein paar Kleinigkeiten, die noch gemacht gehören. Wir haben gesagt, wir wollen sie jetzt mal testen, damit wir sehen, was genau noch fehlt. Aber das haben wir jetzt ja gemacht. Wir waren jetzt zwei Nächte im Chalet. Dann haben wir das getestet. Wenn du magst, könntest du in die Facebook-Gruppe schon rein tun, die Bilder oder das Video, was Franz uns geschickt hat? Ja, das kann ich machen. Ich habe dich auch auf dem Foto nur, dass du weißt. Ja, das stimmt. Das habe ich gesehen, dass ich da irgendwas angesteckt habe und ja, ich habe da ein Foto gemacht. Das habe ich dann schon gesehen. Und dann kannst du auch den Link reinstellen, wo man schon buchen kann. Kann ich gerne machen. Das ist auch eine Fälle. Und jetzt, Franz meint, es dauert noch ungefähr zwei Wochen und ist das weiter auch fertig. Ja, super. Das ist schön. Das ist schön. Das stimmt. Ich freue mich auch, dass wieder einmal ein Abschnitt geschafft ist. Ja, voll. Das ist schon wichtig. Wolltest du noch etwas sagen? Nein, ich wollte das momentan nichts sagen. Okay. Gut. Ich mache jetzt zuerst die Werbung von Yasmin und dann deine Frage Karina. Passt es von der Zeit so? Ich muss 1515 weg. Ich weiß nicht, wie spät es ist. Ist okay, ist okay. Ja, du kannst erst die Frage machen. Da kann ich da immer noch schön was holen. Okay. Also, wenn du diese zwei Wochen Programm machst, wo möchtest du dafür Werbung machen, Karina? Ja, also es wird natürlich auch die Webseite kommen und ins Facebook, weil ich eigentlich mit diesen Furen mehr ältere Leute anspreche. Und wir haben meistens kein Insta. Also, ich bin da. Okay. Ich bin sehr zu modern. Vielleicht eher auf Facebook. Man kann auch Insta setzen. Aber die beim Niesmer aufschlagen, die sind eigentlich immer mit Computer nicht so toll unterwegs. Das ist immer das Problem. Also, was mir total gefahren hat, wo du die RG nicht sehr erzählt hast, statt 3000 Schritte, wieder 7000 Schritte, innerhalb von zwei Wochen. Also, das ist ein total komplettes Ergebnis. Ja, also sie kam halt schnell in die Energie. Also, es hat so ein bisschen... Ja, aber, warte, warte, warte. Du hast gesagt, sie kam schnell in die Energie. Das ist Koortsprache, da sagt keiner. Ja. Ja? Aber, was ich dir zurückspiegeln wollte, Karina, wenn du ein zwei Wochen Programm für 55 Plus oder so was ähnliches, oder 60 Plus anbieten möchtest. Und das Ergebnis ist, zwei Wochen Couching, weil sie mit dir, du musst gar nicht sagen, was ihr alles macht, weil das wird bei jedem anders sein. Aber von 3000 Schritte kommt die Leute auf 7000 am Tag. Ja? Ja. Beschreibt, sie haben wieder Energie, sie haben wieder Luft. Ja? Und du brauchst nicht mehr nur das, nur dieses eine Ergebnis. Ja? Und damit könntest du werben. Naja, ich muss noch ein bisschen mehr hinschreiten. Ja, aber ich schaue zuerst immer zuerst ein Problem und ein Ergebnis. Und das ist das Ergebnis, dass sie jetzt 7000 Schritte machen können statt 3000 innerhalb von zwei Wochen. Ja, das war sogar innerhalb einmal Wochen, das war schon fast. Also sie hat extrem positiv jetzt darauf reagiert, deswegen hat mich das jetzt so ja irgendwie aktiviert da. Ja, wo ich gedacht habe, wow, wie die reagiert hat. Und was halt ihr so gut gefallen ist, war dieses private, dieses wirkliche eins zu eins. Das ist ja wirklich 4 Stunden jeden Tag bei mir. Hintereinander 4 Stunden? Ja, zwei vormittags und zwei Nachmittags. Oder anderthalb zwischen 3 und 4 Stunden am Tag. Und dann ist die ja in dem Hotel, wo ich arbeite, die wohnt dort. Da kriegt natürlich noch eine Hausaufgaben auf, die sie auch noch machen kann. Also wir sind beschäftigt. Und sie merkt halt alles, was sie macht, macht sofort was mit ihrem Körper und mit ihrem Kopf. Mir gefällt das sehr als Ergebnis, Karina. Ja, und das nur, dass man das so hinbekriegt. Und dann habe ich, ob ich mich dann nicht wieder in 100.000 Coach-Löter verliere, sondern ich muss aufpassen, dass ich die Werbung nicht in zu viel Coachsprache bringe, sondern ich helfe dir da eh. Es ist so, dass die Leute einfach aus einem Abitol, weil man kann jetzt schreiben so Intensivkur, sowieso aber das spricht ja nur den Therapeut an. Ja, also ich würde schon so etwas schreiben, Privatkur mit Karina. Ja, so. Also das auf jeden Fall. Privatkur mit Karina Suma von 3000 auf 7000. 7000 Schritte in zwei Wochen. Und wer will das nicht mit 60? Echter. Genau. Manchmal nicht 60, aber ich denke mir das so. Also und diese Schritte, also diese Schritte, was du gesagt hast, das ist viel mehr als hab wieder Kraft, hab wieder Energie. Also das ist, das ist langweilig. Aber wenn du sagst, von 3000 auf 7000 steht, also das ist voll konkret. Ja und ich hab gesagt, ich hab jetzt wieder Lust, was zu lesen und wieder was zu lernen. Also da irgendwie so. Ja, das kannst du alles reintun. Ja, dass wir wieder Spaß haben am Leben, war so. Ja, alles reintun. Was für ein extrem aufweind war, ich hab dann am 2. oder 3. Tag deinen Herzkot gemacht. Das hab ich auch noch nie erlebt, dass jemand so mit Endorphine extrem reagiert hat, dass die einen Energischufe hat. Also das hat man nie gesehen, wel. Also die hat hammerhaft drauf reagiert. Da hab ich gedacht, also der Herzkot, der muss gleich am 1. oder am 2. Tag spätestens passiert sein. So als Kickstart, verstehst du? Ja. Das war totaler Klicker bei der. Und die hat diesen Satz genommen und das hat bei der mega was ausgelöst. Also, von zu gehabt. Also der Herzkot muss unbedingt da irgendwie. Und auch dieses Wort Herzkot, das hat sich mir immer auch Herzkot, das stimmt so super, das ist so toll. Und die hat sich das ausgemalt, das Bild, nochmal extra gemalt und also extrem reingegangen da. Okay, richtig gut. Also das wirst du rein tun. Was erwartet dich? Dann tust du dein Kickstart für, also deine, was für Hormone heißen sie? Endorphine. Und was Glückshormone sehen sie nicht? Ja, genug. Ja, Glückshormone. Dann wirst du schreiben dein Herzkot, wobei deine Glückshormone, ne Glücks, ja was Glückshormone in die Höhe schießen. Ja, das war tatsächlich so deine Glückshormone und Lebensfreude. Ja, ja Glückshormone und Lebensfreude in die Höhe schießen. Also das wird quasi ein grüner Vieregg mit einem Haken, wo es drei, vier Sachen sind, was sie erwartet und das muss dann so rein, ja? Ja, ich verstehe. Ja, da könnte ich mal das massen, was schreibe. Was schicke ich dir damit? Also du schreibst nicht deine Gedanken Karine, sondern du nimmst jetzt nur diese eine Frau von den zwei Wochen und du schreibst nur das auch, was sie gesagt hat. Nicht, was du mit dir gemacht hast aus guter Sicht. Das will ich. Ja, ja. Sehr gut. Ja. Und wenn du sagst, zweimal zwei Stunden am Tag, das finde ich nicht viel, dass deine Energie quasi weggeht, sondern ich würde mit dir lieber daran arbeiten, wie du diese zwei Stunden so machst, dass dir das nicht Energie kostet. Das würde dich zuerst machen. Das, was sie mit Elisabeth auch gemacht haben, die war auch total kau nach Coachings und das sollten wir jetzt anschauen, Karina, ja? Beim Nix. Ja, okay. Sehr gut. Danke dir. Danke dir. Was meinst du? Machst du Freibitter, die Werbung? Du meinst jetzt der Anzeigentext, gell? Und Veronica ist wieder da, aus Chile. Und Ursula mit der neuen Fissur, da schau ich ständig hin. Du, schaut richtig gut aus. Mach mal so, vor der Seite. Ah. Cool. Fesche, Kecke, Frau. Jasmin, okay. Also, das ist quasi der erste Text, das wurde von Ced Cipiti rausgespuckt. Ja, genau, ich habe es noch ein bisschen verändert. Also, der erste Text bis zu Linie. Vergiss es mit Meckern deinen Handwerkern, man überzeugen zu wollen. Also, da ist jedes Wort der Inhalt, was Jasmin macht, ja, richtig gut. Und wir werden das ausprobieren. Also, ich sage nicht, dass das schlecht ist, ja? Du Meckers, wer hört nicht zu, der erklärt, er versteht dich trotzdem nicht. Du willst näher, aber ihr entfernt euch immer weiter. Das würde dich ein bisschen umgangssprachig. Du willst näher, aber er, ich, aber zum Beispiel ihr beide zieht euch in Schneckenhäuschen zurück oder so was ähnliches. Ja? Ja. Kennst du das, Ega, was du sagst? Ein Handwerkern, man scheint dich einfach nicht zu hören. Aber wir wollen ausprobieren. Ja, stimmt. Du bist gestresst überfordert und siehst dich nach Unterstützung, doch statt Verständnis zu bekommen, gibt es nur mehr Streit, Missverständnis an Funkstille. Aber weißt du was, ich kenne dieses Gefühl nur zu gut. Also, ich habe gedacht, aha, aha, ich habe das ganz anders. Ich habe gedacht, das alleine, also bis jetzt, mit einem kleinen Abschluss könnte auch ein guter Werbetext sein, ein kurzer. Okay, das ist bloß bis hierhin praktisch. Ja. Und was ich gemeint habe, diesen Satz, also ich habe gemeint, dass der Text von der Werbung von langen Text sollte hier beginnen. Mein Handwerker Mann kam abends oft völlig erschöpft von der Arbeit nach Hause. Weil dadurch ziehen wir gleich alle Frauen ein, ja, die ein Handwerkern haben. Die kennen diese Situation. Also ich habe gedacht, da beginnt dein Werbetext. Ja, okay. Ja, tatsächlich, Beginner, wer würde hier beginnen? Na? Also so war es angedacht, aber du hast gesagt, ich soll es hier beginnen lassen, oder? Ja, ich würde da beginnen. Weil das ist sowas von persönlich, dann sein Ritual erst einmal duschen und dann auf Sofa entweder zum Fernsehschauen und um alles weiter. Und ich, ich versuchte, in dieser Zeit hunderte Dinge gleichzeitig zu tun. Das würde ich hintereinander aufzählen, nicht untereinander, ja? Ja. Er saß einfach da und sagte gar nichts, also meckerte ich weiter. Aber weißt du, was passierte? Weiter, kannst du runter? Das ist alles gut. Er zog sich immer mehr zurück und schließlich hörte er sogar auf, überhaupt mit mir zu reden. Also das ist der Tiefpunkt natürlich. Also ich finde, von da bis hier richtig, richtig gut. Ja? Es war, als würden wir nicht mehr als ein paar zusammenleben, sondern nur noch als Mitbewohner. Eines, oh, das ist dabei hart. Also harte Aussage, aber richtig gut. Eines Tages wurde mir klar, so konnte das nicht weitergehen. Und der Rest ist richtig gut. Also das macht Chatshipiti fast alles selber. Ich muss echt sagen, der ist mittlerweile echt gut auf mich trainiert. Ja, das ist gut. Und hier würde dann auch mein Mann reagierte anders, dieses Anders, das ist nicht konkret. Das hast du gesagt, ja genau. Also der Konflikte zwischen uns wurden weniger. Ich würde sagen, die Konflikte zwischen uns wurden Ausnahme fällen. Nicht weniger. Das ist wahr. Mein Mann reagiert, mein Mann begann aus dem Nichts, Aufgaben zu übernehmen. Ja? Zum Beispiel heute, als mein Kind krank geworden ist, ab acht ist er mit dem Kind zusammen. So, solche Sachen musst du reinschreiben, ja? Es entstand wieder näher, das ist wieder ein konkretes Problem. Konkrete. Was kommt konkretes an, ja. Also Alltagssituation. Okay, sehr gut. Also ich würde zu diesem einen Text, dem Jonathan weitergeben. Und drei Fotos, das was du gemacht hast, plus zwei normale Fotos. Ich habe mir echt gefreut, wo du Hucke packst. Ich habe mir echt gefreut. Das gefällt mir voll gerne. Und dann das andere, wo du ihn umarmst, seinen Rücken kann man sehen und schön dein Gesicht. Ja? Und dann könnt ihr starten. Okay, perfekt. Richtig gut. Aber was mache ich jetzt, wenn da jetzt wirklich einer rucht? Soll ich die Videos alle drehen? Also, das musste er schon davor gedreht haben. Okay, also machen wir, also oder mach mal bitte Freigabe weg. Also es wird gut sein. Ich bin sicher, du kannst drehen. Also, dann drehe ich die Videos. Ich bin sowas von sicher, also wir müssen ausprobieren, aber es wird richtig, richtig gut sein. Ich glaube es auch. Ich habe gestern in meine Story reingemacht, dass ich im Hintergrund eine Freebie arbeite. Und dann haben tatsächlich schon mehr Leute darauf reagiert. Und eine hat auch schon, freue ich mich jetzt schon drauf, wann ist das fertig? Also, da kommt bestimmt was. Also was gehen würde, wenn jemand nicht sicher ist in seinem Thema, dass man Werbung schaltet und Vorverkauf macht. Und dann sagt man quasi, das ist Vorverkauf. Die Inhalte sind ab dann und dann fertig. Man kann das machen. Ja? Ich überlege mir das jetzt mal. Aber ich denke, das ist jetzt kein so ein Eck, diese Videos dann zu drehen. Ne, genau. Wiederus mal fünf Minuten bis sieben, das schaffst du total. Ja. Wir haben für Erfolg beginnt zu Hause jetzt etwas gemacht. Da haben wir auf dreimal drei Wiederus gemacht, so sieben Minuten. Also dreimal haben wir einen Termin gehabt oder Birgit, Ferien und eine Handicap, einige kennen sie auch. Und da ist es jetzt auch, wir haben 30 Euro Budget am Tag und das Ding kostet 27 und jeden Tag wird eins verkauft. Also wir können jetzt nach oben drehen und dann Bumpup machen, also unbedingt machen. Okay, perfekt, mache ich das. Tobi, danke dir. Ja? Dann, Johannes hat noch Frage reingestellt. Hi. Hi. Also, du kannst jetzt zwei Sachen machen. Und zwar, ich habe dir gesagt, die Liste zu machen von Rentner, ja, die du kennst und mit denen reden. Aber Rentner, die du gerne haben möchtest, also nicht Rentner, die lahm-a-s-i-g sind, ja. Also wirklich Wunschkunden, also wirklich coole Rentner, ja. Dann denkst du noch über Adjektive nach, wie diese Rentner sein sollen, so wie wir mit ihm gar am Anfang gemacht haben. Damit wir sie beschreiben können, welche Kundinnen sie haben möchten. Also du brauchst Adjektive vor Rentner, die sortieren. Also zum Beispiel, ich möchte jetzt statt coole Christen auf unsere Werbung schreiben, Christen, also Unternehmer, ich denke, der Christen oder selbstständige Christen oder sowas ähnliches. Aber ich habe noch das Wort nicht gefunden, also jeder, ja. Deine Idee hat Herr damit, weil ich noch nicht das richtig, also so aktive, aber engagiert mag ich nicht, weil das sie so engagieren, die ich in der Gemeinde, also so in diese Richtung möchte. Ich ein Adjektiv und ich finde zurzeit nicht, also ich bin total dankbar für, ihr wisst, wie ihr seid. Also mir gefällt, dass ihr einfach was unternehmen, was erreichen wollt, ja. Und das will ich als Adjektiv haben. Margrethe, hast du eine Idee? Leidenschaftliche, keine Ahnung. Aber danke. Also wir brauchen zwei Adjektive, ja meistens, ein ist schon gut, aber zwei, was Menschen aussortiert und anzieht. Vor dem Rentner, damit du dein Problem wegkickst, dass du Rentner hast, die nur aufs Sterben warten, das will du nicht, ja. Und etwas musst du auch noch reinbringen in deiner Kommunikation mit Projekten, ja. Also zum Beispiel, finde dein Projekt für die Rente, sage ich mal. Tschüss Margrethe. Dass dich erfüllt und glücklich macht oder was auch immer, ja. Ja. Und Margrethe hat zum Beispiel für die Bäuerinnen jetzt Kontakt vor der freudigen Bäuerinnen, ja. Also so spielt ihr mit den Adjektiven was, oder zum Beispiel bei Yasmin, reicht aus, dass sie sagt quasi, da sind Frauen von Handwerkern. Also wir brauchen Sachen, die dann das Thema Frau oder Mann oder Rentner, Alter, was auch immer noch ein bisschen einschränkt, ja. Und aussortiert. Also erste Aufgabe, Johannes von dir, eine Liste von Menschen, die du kennst, die Rentner sind und die dir gefallen, ja. Nicht klein, so viel Rentner kenne ich nicht. Stell dir mal vor, du bist der Erste. Und Jan, stell dir mal vor, du bist der Erste und die anderen kommen dann alle erst. Da kennst du keinen. Naja, du bist nicht der Erste. Du bist schon seit wie vielen Jahren in der Rente? In der Rente. 3. Siehst du? Aber total egal, wie viele du hast, wenn du schon 1, 2 hast, mit denen könntest du zum Beispiel Wunschkundeninterview machen. Ja, weil das dich auch total weiterbringt, Wunschkundeninterview, damit wir sehen, frisst es oder nicht. Und du könntest auch die Heldengeschichte für dich machen, also deine eigene Heldengeschichte einarbeiten in dieses Heldengeschichtedokument. Und währenddessen, dass du diese 2 Sachen schreibst oder die Interview machst, passiert extrem viel. Entweder bist du vorgelehmt und fließt nichts oder es fließt und du hast Freude. Und das will ich abwarten, was passiert. Okay, das ist die Mechanik, die ich mir jetzt gewünscht habe. Aber ich darf machen und dann löst sich dein Knoten oder wird fester. Alles klar. Und es ist genug, wenn du einen hast, den du dir gut vorstellen kannst. Also du musst jetzt nicht 10 Bekannte kennen. Aber wenn du schon einen hast, den du dir gut vorstellen kannst, danach können wir das mit Werbung steuern, dass du Hunderte solche, die genauso ticken wie diese eine anziehst. Mhm. Ja? Also alles läuft auf Spielen mit Begriffen, um dann mit diesen Begriffen die richtige Zielgruppe anzusprechen. Genau. Okay. So wie du das jetzt gesehen hast bei Yasmin, das ist ein Werbetext. Und die erste Zeile muss ziehen. Wenn da nicht voll jedes Wort eine Bedeutung hat, was die Menschen anzieht und aussortiert, dann ist der Text schlecht. Und verbrennen wir Geld. Das heißt, mit diesen Tests, Wortspieltests, kriege ich diese erste Zeile erstmal. Ja. Okay, ist mir alles völlig neu. Ich probiere. Ja, deshalb bist du hier, dass du das lernst. Ja, ich bin voll. Ja. Okay. Richtig gut. Dann weißt du jetzt, was zu tun ist. Hier ist es. Okay, sehr gut. Weronika, Donestag bist du da? Ich höre dich nicht? Ja oder nein? Nein. Nein? Hi, du manchen hier im Korl. Ja. Ich denke schon, also ich muss jetzt ein bisschen was auffohren, deswegen nehme ich mir die Zeit. Okay, weil dann machen wir da auch fest, du warst jetzt in Chile, was jetzt dran ist. Ja. du am schnellsten deine Ergebnisse hast. Das ist für mich wichtig. Ja, für mich auch. Okay, sehr gut, dir lieben. Dann sind wir durch. Letzte Frage. Was nimmst du mit? Ersmien? Also ich nehme einmal die, ich hatte mit ein hier noch zum Thema Geld gesprochen und die Antwort nehme ich mit, weil ich dadurch jetzt Klarheit habe und jetzt das auch vorhin ein Griff nehmen kann. Ist sehr gut. Und ich nehme mit, er kommt wie ein Tsunami mit seinen Segnungen auf mich zu. Das hat mich total beeindruckt. Das finde ich richtig gut, das nehme ich mit. Dann nehme ich mit, auch nochmal diese Adjektive zu finden und auch diese erste Seite, dass diese Wörter alle eine Bedeutung haben müssen. Ja, vielen Dank euch. Sehr gerne. Ich nehme mit, dass ich in den Gesprächen nicht von 0 auf 100 kommen muss und dass es reicht, dass ich das dann euch schreibe und das mit drüber reden und dass ich mir auch wieder mit der Wunschstromkundin beschäftige, die ich wirklich haben möchte. Genau, danke. Ja, schön. Kann drin. Ja, ich nehme allerhin Weise mit, die du mir gegeben hast. Ja, ich habe das Thema Instagram, also, die ich da jetzt wieder durchstarten kann und dass ich jedes Gespräch mit meiner, oder jeden Durchbruch mit meiner Kundin jetzt im Grunde auch mitziehen kann als eine Kunde. Genau, ja. Auch danke jetzt hier, es war auch richtig gut, das Gespräch zu machen. Danke. Ja, ich nehme mit, auch diese Wortspiele und die 30 Hux, dass ich die mir nochmal rausholen und jetzt, also ich möchte jetzt eben auch eine kleine Werbung machen, 60 Sekunden Werbung möchte ich gerne jetzt rausfahren. Und ja, Chat-Deviti ist einfach eine wunderbare Geschichte, aber man muss sie schon, muss ihnen schon anpacken oder anpassen und füttern und da finde ich, dass gerade mit den zwei Adjektiven, die du von denen du geredet hast, richtig gut, also da tatsächlich nochmal rein zu gehen und mir mal Vorschläge machen zu lassen von meiner Zielgruppe, was ich da für Adjektive nehme, um sie dann als Huck mitzuverwenden. Ja, richtig schön. Danke. Also ich nehme mit, ich habe ja ob der Imker ungefähr eingeschaltet, auch dieses Abfeiern, wenn man Kunden bekommt, egal was draus wird, ob man jetzt sozusagen eine Ernte einfährt oder nicht, also wie es 30, 60, 100 fokt. Also das war jetzt für mich so ganz am Anfang, wie ich dort zukommen bin, das Beste. Also das Interessante sind natürlich auch mit diesen Eigenschaften, was man halt einfach so, wie jetzt zum Schluss gesagt hat, mit den Eigenschaften, was man so hat oder was man sich als Kunde wünscht, dass man das richtig rausfüllt und dass ich da einfach wieder ein bisschen aufpasse oder in mich einheute, wenn ich was höre, dass ich mir das aufschreibe, dass ich das einfach dann vielleicht auch besser draufkomme. Auf diese Wörter weiß man, was man als Schlagwörter verwenden kann. Richtig schön. Und für die, die nicht da waren, die Ursula und Franz haben schon ihre Schallee getestet, zwar nicht, aber das ist ein Bracht. Genau. Und die Ursula tut dann die Bilder rein in die Facebook-Buch. Ja und auch also dann den Link, also schaut euch an, also was die beide da aufgestellt haben mit den zwei Schallees und die zwei Ferienwohnungen und ein Hektar Campingplatz. Also das ist gigantisch und jetzt abfeiern Ursula. Führe dat man aus. Die Fotos sind aber noch nicht ganz fertig, dann warte ich aber bis das die Fotos auch online zu beenden. Die, die wir schon haben. Die stelle ich rein. Ja gut, gerne. Abfeiern, abfeiern. Gut, mach ich. Ich hab mir die Fotos auch sehen. Okay, gut. Nicht, dass ihr jetzt weiter arbeitet. Ja, fast schon. Ich sag zum Franz, dass wir heute noch feiern müssen. Sehr gut, danke. Danke auch. Wer? Du bist laut, Veronica. Ja, ich nehme mit, eigentlich, dass wir schon alle gesagt haben, dass mit 30, 60, 100 Prozent die es in der Bibel gibt. Und da habe ich mir auch geschrieben, das bedeutet, dass ich mit 30 Prozent anfangen kann. Also ich brauche keine, ich muss nicht vollkommen sein. Und dann habe ich noch, dass ich als nächstes für mich auch den Wunschgunden formulieren möchte. Sehr gut. Und abfeiern die 30 Prozent. Abfeiern? Ja. Bei dir ist das nichts, du hast das gerne feiern. Danke. Danke. Was nehmst du mit? Ich habe ja sogar keine Vorstellung, wo die Kunden herkommen sollen. Und das ist heute, sagen wir mal, fünf Prozent oder acht Prozent anders geworden. Mehr noch nicht, ich muss da jetzt mal ein bisschen mit rumfummeln und spielen. Und dann, wenn es erst auf dem Papier steht, dann kann man ja weiter sehen. Also ich muss sie nicht sehen, die Leute, jetzt, sondern sie kommen aufgrund von angeschalten Text. Ja. Wichtig so? Ja. So spiele ich jetzt mit diesen drei, vier Sachen rum. Ja. Und die kommen nicht nur durch den Text, sondern nur durch deine Entscheidung, dass du dieses Thema nimmst. Wirst du überall wohin du gehst, beim Einkaufen, beim Gassigieren mit dem Hund, automatisch solche Menschen anziehen. Gott ist gut. Und der Life Plus? Ja. Und dadurch, dass die Entscheidung noch nicht gefallen ist und wir das jetzt zu spitzen auf Klemmen oder Fliesen, wenn ich richtig verstanden habe, dadurch komme ich der näher. Die Entscheidung ist schon gefallen, nur du sträubt dich noch ein bisschen. Ach so, das wusste ich auch noch nicht. Also meine Entscheidung ist gefallen und ich weiß das noch nicht und sträubt mich auch noch. Nee, es ist so. Als wir darüber geredet haben, habe ich dir gesagt, schau dir dein Gesicht an. Also das war nicht ungefähr. Ja, da hast du extrem viel Freude auf einmal gehabt. Das nehme ich ernst. Und das nehme ich ernst, ja. Aber dann... Ja, das ist eine Entscheidung in dem Sinne. Das kann man so sehen, ja, ich komme immer weiter. Also noch nicht verblendet. Richtig gut, danke dir. Danke euch auch. Dankeschön. Wir kriegen das schon hin. Sicher. Ja, kriegen das schon hin. Wir sind alle schon da. Wir müssen nur lernen, dass wir die Menschen um uns herum auch wahrnehmen aus unserer Kunden. Und sonst, der Predigen muss sich gleich wieder oder geben Sie gleich schon wieder irgendwelche Tipps. Wohin es wieder besser geht und sie nicht mehr in die Not sind und nicht den richtigen Weg gehen mit uns. Und das ist das, wenn wir eine Entscheidung getroffen haben, was unsere Botschaft ist und welche Menschen mehr abholen, können dann geht es nur darum, dass wir uns nicht mehr zuhören, sondern hinhören. Was sagen die Menschen um mich herum? Was haben sie für eine Herausforderung? Und dann geht es nur darum, dass ich da verheil ich, kann die helfen. Und schon ist man im Gespräch und sagt, machen wir für morgen übermorgen Termin aus und verkaufsgespräch führen und fertig. Es ist so einfach, hat der Karl gesagt. So ist es. So absolut einfach. Wer uns damit genächt hat. Aber der Rest hat er hat den Recht. Also das erlebe ich ja jetzt gerade, also so ein paar Klemppunkte, die nerven mich natürlich. Also jetzt schalte ich hier gleich ab und gehe weg und denke, du meine Güte, was ist denn das jetzt schon wieder? Für eine Klemmung oder für ein Scheiß oder was weiß ich. Aber ich setze mich diesen Prozess bewusst aus jetzt hier. Ja, genau. Ich vermute, dass ich da alleine eh nur von der Wand lande. Also machen wir das mit euch jetzt. Ja, also Johannes, du bist ein extrem analytischer Typ und wer denn nur kurz mit uns macht, darfst du nicht denken. Dann hast du es leichter. Du musst nur locker sein. Dann muss ich mich verleugnen. Nein, nein, nein. Du wirst zu den Menschen, denen du wirklich bist. Das sind gute Aussichten. Dass du es nicht so analytisch machst, sondern in diesem Fluss reinkommst. Und der Part ist ein bisschen unterentwickelt bei mir und ich lasse mich wirklich drauf ein. Genau. Aber der ist nicht unterentwickelt. Der ist von Anfang der Welt schon in dir drin. Du musst nur loslassen. Du bist nicht allein, Johannes. Wo war es bei der Aufforderung zum Nichtdenken? Da war jetzt die meiste Freude drinnen. Im ersten Moment bist du gedacht hast. Das hast du nicht gesehen. Das war so eine Freude. Nicht denken, so eine Erleichterung. Und dann hast du gedacht und dann ist ... Ich habe den ganzen Sonntag tatsächlich nicht gedacht oder fast nichts gedacht. Das hat er gestern erzählt und das war eine Sensation. Und Johannes, und das bist du? Ein Nichtdenker. Doch. Aber das Denken unterm Herzen. Das Herz über dem Gedanken. Und der Aspekt ist auch gut. Also der Achten. Der Gehirn ist ein guter Knecht. Aber ein schlechter Meister. Und die Katrin hatte auch die gleiche Herausforderung. Sie ist auch extrem strukturiert und analytisch. Die Katrin, ja. Und bei ihr müssen wir auch immer wieder zurückpfeifen, das Gehirn. Und Herz einschalten. Aber das war nix. Ich liebe es auch mit analytischen zu arbeiten, weil ich das voll schön finde, dieses Kopf und Herz. Ja, so wirklich in die göttliche Ordnung zu bringen. Und das ist ein neues Leben. Neuer Lebensqualität. Okay, ich finde es gut, gepfiffen zu werden, damit das endlich flutscht. Okay, das war richtig schön. Alles Liebe euch. Ciao, ciao. Danke. Danke.