Was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Ich möchte Margret abfeiern. Sie hat zwei Lives gemacht. Erzählst du, Margret? Ja, ich bin jetzt auf Facebook gegangen. Ich habe mich jetzt gewagt ins Wasser, ins kalte. Ich merke, jetzt komme ich vor euch, ich bin im kalten Wasser. Wenn ich jetzt so einfach mit dem Facebook Antworten gebe und wo wie was, ja. Aber ja, ich merke, ich lerne so viel bei euch, einfach jetzt den Schritte zu gehen und einfach machen, auch wenn es keine Freude macht, dann macht es auf einmal Freude. Und ich glaube daran, was hat sich Gutes getan. Und ich freue mich, Sylvia ist so zufrieden, ich hoffe sie hat es ehrlich gemeint. Ich habe gelogen. Weil ich dachte, nein, halbe Stunde, ich hatte glaube noch zwölf Minuten gemacht, das live denke ich, nein. Ich weiß nicht. 17 Minuten hast du gemacht. Das erste, aber das zweite war nur zwölf Minuten, egal, aber ja, jetzt kommt dann das dritte. Mal schauen, kann doch besser werden. Ja, ich bin sehr zufrieden. Sieben Euro kostet einen Mitglied für sie in die Gruppe. Das ist für so, wie sie das macht, also dass sie die E-Mails auch bekommt, das ist richtig, richtig gut. Diana hat einen Preis unter 1 Euro, aber sie hat eine andere Werbung und da gibt es keine E-Mails. Richtig schön. Danke dir, wer macht weiter? Ja, dann mache ich weiter. Ich bin erst einmal wieder total glücklich, dass ich wieder einigermaßen fit bin. Ich war letzte Woche ziemlich kränklich, hat mir ganz schön niedergeschmettet, man der Stimme hört mir es noch ein bisschen. Aber trotzdem habe ich letzte Woche einen, also drei Events verkauft, den Wert von 5.400 Euro. Allerdings nicht für mich, trotzdem für mich, weil ich es ja auch handelte am letzten Endes, aber der war so begeistert und so angetan. Es ist ja trotzdem meine Arbeit, die das Resumil gebracht hat und von daher freue ich mich total. Und ich bin sicher, dass irgendwann der Rest jetzt dann auch noch so ins Laufen kommt. Richtig schön. Und schönes Rissour hast du. Ja, wieder viel kürzer. Danke. Voll cool. Danke. Wenn man für andere verkauft, für 5.000 Euro noch was ist auch gut, das heißt, man kann das. Wenn man für andere für 5.000 Euro kann, kann man für seinem selber 14. Sehr schön, wie Uli hat. Ich bin über dein Gesicht. Mit Julia sehen wir alte Freunde, sage ich den neuen Kunden. Und schon bei dem Ton Hallo, wenn wir das ein oder anderen sagen, wissen wir, wie es dem anderen geht. Ja, danke. Wer macht weiter? Dann mache ich gern weiter. Ich habe gestern Willkommen Story gemacht, also die wöchentliche Willkommen Story auf Insta für die neuen. Und bei der Umfrage haben drei reagiert und jetzt habe ich schon, und jetzt habe ich auch bessere Vorstellungen für die Sätze, die gut ankommen, die sie ansprechen und welche gar nicht ziehen. Richtig gut. Ja, genau. Sehr, sehr schön, das freut mich, das ist wichtig. Ja, danke. Bitte. Wer macht noch? Ich kann auch noch machen. Ja, ich hatte am Wochenende dieses Film-Dings in Dortmund, also dieses Preview-Teil. Und das Schöne daran war, das war ganz klein, das lief in einem englischen Pub ab. Und das Schöne daran war, das war so klein, dass ich mit dem ganzen Produzenten-Team und dem Co-Leiter von ProSieben und dem Chef also dem Chef von der Bild-Zusammensatz einfach an einem Tisch, an einem sechster Tisch und wir uns deswegen ganz lange ausgetauscht haben. Und ich noch mehr verstanden habe, warum sie das eigentlich gemacht haben, diesen Film. Und das Fazit war, dass zwei gleichzeitig sagten, du musst mal ein Buch schreiben. Dann habe ich nur gelacht und gesagt, naja, gut recherchiert, hab den nicht. Und es war geschrieben. Genau. Und das Fazit war, dass sie hinterher dann sagten, sie möchten alle, ob ich mit allen bereit wäre, noch mehr zusammenzuarbeiten. Und gesagt, gerne, sehr gerne. ProSieben und Bildzeitung. Ja, und diese Produktionsfirma halt. Also das ist so ein Recherche-Team, das wäre wirklich richtig gut. Und ja, jetzt darf dabei auch noch ein bisschen Geld fließen oder auch mehr und dann ist alles gut. Okay. Sehr gut. Darüber reden wir. Ja. Habt Gott uns die Kraft gegeben. Richtig schön. Voll cool. Wer macht weiter? Okay. Dann, ich möchte heute noch Elisabeth wegen Positionierung und Carmen wegen Frage kurz reden. Also wenn ihr jetzt zu rein hier geht, könnt ihr gerne. Ich möchte am Anfang Chat-Kommunikation durchgehen mit Margrethe, mit Yasmin, mit Julia würde ich auch sehr gerne einige Chats anschauen. Und da sind die Chats, die mir zugeschickt worden sind. Ja. Ja. Abgemacht. Und dann kommt noch Info raus Carmen noch wegen YouTube. Ja. Also es gilt immer. Alles, was ihr bis jetzt schon gemacht habt, tut ihr weiterhin. Wenn ihr das möchtet, ja, so lange etwas noch nicht klar ist, dann kannst du alles so weitermachen wie bisher. Und wenn Carmen bei dir jetzt dieses Thema Burnout, ja, sehr präsent ist und das wollte ich am Anfang absolut nicht. Also das heißt, das war ein richtig großer Widerstand. Das ist für mich ein guter Zeichen. Gutes Zeichen. Okay. Wo du Widerstand hast, da ist sehr oft etwas Gigantisches dahinter. Und jetzt in deiner Stelle würde ich das noch eingrenzen. Geht es um Burnout bei Selbstständigen, bei Führungskräften, bei Christinnen, bei Erzieherinnen, sage ich mal einige Berufe? Ja. Also mit wem möchtest du am liebsten zusammenarbeiten, dass du das noch einschränkst? Wer hat dieses Burnout? Das heißt Führungskräfte und Unternehmens sind schon wieder zu viel? Ja, aber nur am Anfang, die ersten 100 Tage machst du eher eine. Also zum Beispiel wir in Insta machen jetzt nur den Slister. Und sobald wir da 100 Tage gemacht haben, nehmen wir dazu Führungskräfte. Aber zuerst immer nur eine Zielgruppe gewinnen. 100 Tage. Und warum? 100 Tage. Was ist der Hintergrund, um zu sehen, ob das gesichtet ist? Du brauchst ein Momentum. Du brauchst einfach ein Momentum. Und wenn du am Anfang in zwei Richtungen kommunizierst zum Beispiel, also was wichtig, gut ist, was wichtig für Marketing ist, wenn wir tagesituationen beschreiben. Das heißt, ein Tag von einer selbstständigen oder von einer Führungskraft ist ganz anders. Weil bei Führungskraft musst du darüber reden, sie haben einen Chef vielleicht noch, oder sie haben ein Team Mitarbeiter. Und bei Selbstständigen, wenn du schon diese Worte nutzt, dann sind sie schon weg. Weil sie sich nicht wiederwerken. Also ich muss sagen, ich weiß es dann nicht, welche Zielgruppe. Ich denke immer, wenn zur Führungskräfte oder selbstständige bei mir waren, das war einfach ganz super zum Arbeiten, weil die umsetzen. Ja. Bin mir irgendwie von einem, was ist das für ein köpfigen, viermal am All der Manager gewesen, dass sie so diese Geplogenheiten kennen. Deswegen können wir auch noch einen Auflauf. Also es geht darum, mit wem arbeiten sie gerne zusammen. Also zum Beispiel bei Rufungsbindung, könnten wir auch für Teenager machen? Ja, könnten wir. Wir könnten auch in Beführungskräfte machen. Wir könnten das auch für Unternehmer KMUs machen. Wir könnten alles machen. Aber wenn wir zum Beispiel privat unterwegs waren bei einer Hochzeit, sage ich mal, dann saß ich zufällig immer wieder bei Selbstständigen. Okay. Oder bei denen, die schon fast gekündigt haben. Ja. Und sich selbstständig machen wollten. Das heißt, wir schauen auf zwei Sachen, Carmen. Wenn du schon solche Kunden hattest, Führungskräfte und Selbstständige, und du das Genossen hast, dann kannst du das abhacken, dann beides ist gut. Ja. Du musst nicht selbstführungskraft gewesen sein oder selbstständig gewesen sein dazu, wenn du Genossen hast mit denen, das ist schon genug. Und ihre Geplogenheiten hast du dadurch, dass du sie einfach fragst. Ich habe jetzt für irgendwelche Posts diese Schwierigkeiten noch mehr ausserkitzeln, was die so im Alter kommen, kann das ja anhand meiner Notizen, die ich habe von den Jahren außerfinde, aber so, ich kann nicht, was wie man, man. Ich weiß, aber du kannst entweder die Zettel hervornehmen von früher, aber wahrscheinlich wird es dein Kotzin drauf sein. Möchtest du nicht schon rein gehen in deinen Raum? Ich habe es hier anfangen und danach das für alle machen. Ich habe nur angefangen, weil du dabei warst, weil das wichtig wäre, dass sie dich haben. Dann gehe ich wieder aufs Sofa. Dafür ist dieser Wunschkunden-Interview da, Carmen, wenn du heute selbstständige oder Führungskräfte kennst oder von früheren Kunden, dass du sie anrufst und sagst, ich möchte nicht spezialisieren in diesem Bereich Börnaut und Führungskräfte oder Börnauts und Selbstständige. Ich möchte gerne ein Interview machen, damit ich für mich die Sprache herausfinde, welche Probleme und welche Wünsche diese Menschen haben, hätte es so 20 Minuten Zeit für mich. Das kann ich überhaupt nicht machen. Warum? Das ist irgendwie ungut. Warum? Warum? Warum? Das ist gar nicht. Ich möchte das vorhin in die Kategorie nachfassen. Nachrufen. Ist das Nachrufen? Was heißt Nachrufen? Nachrufen ist so Richtung Kaltergewiesse. Das fällt alles für mich in den Topf. Ich möchte, dass die Menschen auf mich zukommen. Die kommen auf dich zu, wenn du ihre Sprache kennst. Ja, genau. Wenn du ihre Sprache nicht kennst, kommen sie nicht auf dich zu. Ja, das ist mir alles logisch. Ich frage mich ja nur, meine Arbeit mit Angestellten auch. Es gibt da die, die was umsetzen. Ich fasse es nicht. Ich möchte darauf eingehen, was dich da stört. Weil da ist eine falsche Denkweise vom Nachfassen. Und das ist das, was wir zuerst jetzt auflösen dürfen. Ja, das ist mir unangenehm. Was ist unangenehm? Dass ich da wieder anrufe. Ja, warum? Ich habe das nie gemacht. Und ich habe das jetzt vor ein paar Monaten mitgemacht. Dass ich eh malige Kunden kontaktiert habe. Ich habe nicht telefonisch, sondern über WhatsApp. Und da haben wir dann zwar ganz lieb geantwortet, habe mich sehr gefreut, wie die Fortschreiten in dem, was wir erarbeitet haben. Und zwar habe ich gar keine Antwort gekriegt. Das war dann auch ungut. Was hat dich gestört dabei? Ja, da komme ich dann so in diese ... Also, ich bin mir dann auf. Weil da sind nicht so viele Gedanken. Also, das Problem von den Menschen ist einfach, dass sie entweder zu wenig umsetzen, oder dass sie das gut umsetzen, und dann aber nicht weitermachen. Und ich dann irgendwo so ... mir denke ... Ich denke immer, dass die ... Sie denken, das ist wahrscheinlich ein Schmarrn. Jetzt rufe die wieder an, die will uns wieder was verkaufen. Was denkst du? Was sie das denken kann? Ja, also das mit dem ist so in mir tief. Ich habe es schon viel ausgebracht. Aber das ist so ... Das ist jetzt da in der Gemeinde mit dem ... Das ist alles so ... Ich möchte, dass die sie mögen, dass die kommen. Ich liebe die Arbeit, aber das ist alles so ... Ah, das ist so schleimig, fühlt sich das an. Okay. Möchtest du verkaufen, Carmen? Ja. Warum ist das ein Problem, wenn sie denken, dass du verkaufen möchtest? Weil ich ... Ich weiß nicht, jede Woche regelmäßig von unterschiedlichsten Leuten E-Mails, ich kriege auf Facebook Anfragen, ich kriege auf LinkedIn Anfragen. Und ich geht das schon so an, was für sie ... Ich habe dein Profil angeschaut, um mir einiges aufgefallen. Darf ich dir eine Nachricht hinterlassen? Ich habe Verbesserungen für dich. Stopp, stopp, stopp, stopp, machst du das Gleiche? Nein, ich mache das nicht. Aber machst du das Gleiche machen? Wie machst du? Ich mache das Gleiche, was dir nicht gefällt. Nein, ich würde es auf Kampfer machen. Gott sei Dank. Auf Kampfer? Ich habe mir jetzt schon überlegt, oder dann kriege ich eine E-Mail wieder, nicht einmal mit Abmeldung, dann habe ich mir schon gesagt zu meinem Partner, du weißt was, ich formuliere jetzt was aus, ich habe das auch schon ein paar Mal gemacht, vor zwei Jahren noch mal. Schön, dass du dich bei mir meldest, du hast Probleme mit XY, macht dir ein kostenfreies Erstgespräch mit mir aus. Ich habe ihn nie mehr wieder ausklärt. Also weißt du, okay, das habe ich schon ein paar Mal gemacht. Also dein Problem ist Carmen, dass du an Gebote bekommst, also wo Menschen, die dir etwas verkaufen wollen, diese Angebote oder die Art und Weise des Verkaufens, gefällt dir nicht. Genau, ich habe wieder gefragt, um das an die Lastung und Penetrant. Ja, unglaublich, auf unterschiedlichsten Orten und Wesen. Also du möchtest nicht Penetrant verkaufen? Ja. Okay, gut, das Festhalten. Dann, hast du bemerkt, bei den anderen dich verkaufen oder bei mir habe ich dir Penetrant verkauft? Nein, du hast mich nie verwendet, ich bin auf die Tür gekommen, und das war super. Wodurch bist du auf mich zugekommen? Du hast jetzt die Aktivwoche gesehen, du hast ein Post gesehen, du hast gesehen, da ist dein neues Angebot, also ich habe meine Sachen rausgeschickt. Ja, aber du hast mich nicht persönlich immer in der E-Mail-Foch kontaktiert. Ja, und du hast mich persönlich auf meine Nachrichtending. Du hast das einfach in deinem Algemeinen Stream, und ich habe das und dann für uns Zeichen zufällig gesehen. Hey, genau. Das heißt, die Menschen kommen auf uns zu, wenn wir ihre Sprache sprechen. Ja? Genau. Und wenn du jetzt beginnst, die Sprache, also zuzuhören bei der Sprache von ihnen, also entweder nimmst du eine Führungskraft, hast du eine Freundschaftskreisführungskraft? Mir ist jetzt eigentlich ein Bekannter, die keine nicht gut, aber die haben erzählt, sie war jetzt in Bernhard und auf der Reha und so weiter, die Kind, die hat da Kinder immer vorgestellt, dass ich die frage. Dann fragst du diese Person, du sagst, ich möchte mich im Coaching-Bereich für Burnout von Führungskräften spezialisieren. Und mein Problem ist, das musst du sagen, dass ich selbst kein Führungskraft bin. Kannst du mir helfen, ich möchte lernen, wie die Führungskräfte, also ich möchte ihre Sprache lernen. Kannst du mir helfen dabei? Ich brauche 20 Minuten, ich werde dir fünf Fragen stellen und du beantwortest dir diese Fragen und das ist genug für mich, hast du 20 Minuten für mich? Ja? Das ist eine Führungskraft und Unternehmer. Ist das sehr wenig grün, muss ich schauen, ob ich etwas sehe? Genau, darauf kommt es jetzt an. Und was noch ganz wichtig ist Carmen, immer wieder, aufpassen jeder, immer wieder, wenn du einen Widerstand hast, ich will das nicht machen. Wer hat jetzt gerade so ein Thema, ich will das nicht machen? Sehr gut. Schreib mal rein, was du nicht machen wirst, ich bin noch hinter dich ins Chat. Schreib rein, was wirst du nicht machen? Dann ist es, zuerst mal warte ich ab, dass du schnell deinen Satz rein schreibst, weil sonst schreib einen Satz rein. Ich jetzt? Ja, alle, also bei deins weiß ich jetzt, bei deins weiß ich Carmen, also das ist jetzt gut. Ich will mir keinen Kontakt aufnehmen, ich will, dass du mit mir Kontakt aufnehmen willst. Nein, nein, keinen Kontakt machen wir nicht. Das habe ich dir gesagt. Nein, ich möchte schon einen Kontakt aufnehmen, aber der muss zu mir kommen. Ich habe gesagt, keinen Kontakt machen wir nicht. Halt, okay, kein Verstärken, kalt. Warte mal, Carmen. Was heißt immer noch die Männer? Du möchtest eine Männergruppe machen, Margret, da hast du doch keinen Widerstand. Ja, ich habe schon noch, ich bin noch nicht durch. Also ich habe sonst keinen, aber ich habe immer noch, ich habe sie noch nicht, ich bin noch nicht bei ihnen gewesen, also ich habe immer noch. Dann schreib bitte rein, was ist da dein Widerstand, was hält dich zurück? Schreib bitte rein in den Chat, Margret. Die anderen schreiben auch? Katrin, ich tu mir schwer zu posten und wieder auszuteilen. Okay, was für wieder auszuteilen? Rils meinst du? Okay. Aha, ich weiß was, was mich, muss ich schreiben? Ja. Bitte, schreibst du auch. Hoffe ich, du schreibst auch. Yasmin und Julia. Weil die Menschen sich in der Gruppe kennen. Widerstand Angst, dass ich nicht gut genug bin und mich jemand verklagen will. Wie lacht, weißt du schon, warum die nach Schattragesrecht geschragt hat? Yasmin? Okay. Julia, ich will keine Pustenangebote mehr aufwändig veröffentlichen, das verstehe ich. Die nicht angenommen werden, das verstehe ich. Keine Karte, die sie machen. Aber bei uns musst du das doch nicht machen, Peter. Also in unserer Methode, wo du jetzt gerade einen Widerstand hast. Okay. Dann muss ich das in zwei Gruppen nehmen. Also, wo wir so Widerstand haben, wie zum Beispiel Karmen wegen Verkaufen oder Margret bei einer Männergruppe, weil die untereinander sich kennen. Bei diesen Themen geht es darum, unsere Denkweise über Verkaufen oder über Gruppe verändern. Das heißt, wir haben falsche Vorstellungen, zum Beispiel Karmen, du über Verkaufen. Du hast bis jetzt schlechte Erfahrungen gemacht, ja, mit Verkaufen und auch, wie die Sachen verkauft werden. Und das dürfen wir jetzt verändern, damit du ganz anders über Verkaufen denkst. Und dass du sicher sein kannst, du musst nichts machen, was nicht mit deinen Werten übereinstimmt. Aber das heißt nicht, dass du kein Wunschkundeninterview machst, zum Beispiel mit dieser Frau redest. Ja? Die eine Frau ist dann repräsentativ. Alles reichend. Wohl. Also es ist genug, wenn wir entweder uns als Beispiel nehmen. Oder, also unsere Geschichte, wenn wir die haben. Oder wenn wir eine Exkundin haben oder einen Bekannten haben. Weil Marketing ist nichts anderes, als eine Person zu nehmen, da die Sprache kennenlernen. Und dann, all diese Menschen, die genauso sind wie diese eine Mensch, anzuziehen. So einfach ist es. Immer. Also davon von dieser Erführungskraft gibt es noch tausende, die genau das gleiche Problem haben und genau das gleiche wünschen. Ja? Also es ist jetzt so, diese drei Berufungssätze, dieser Börnadsatz, der war es, wo ich gesagt habe, am Anfang, dann lausst man weg. Der ist dann immer mehr geworden, die anderen sind jetzt im Hintergrund. Wobei mir das Börnad nicht gefällt. Ich sehe eher das, das dahinter, das eigene Ich-Wieder-Finden zu sich selber stehen. Das ist das, was mich da reizt. Das ist dein Coaching-Thema. Das wirst du auch machen. Ja, okay. Aber wir werden sie nicht abholen, zu dir zu stehen und solche Sachen meinsagen lernen und so. Das interessiert sie nicht. Aber wenn wir darüber reden, dass sie von 80 Stunden auf 60 kommen, was interessiert sie? Ja? Ein Beispiel. Und Börnad, das Wort Börnad wirst du auch nicht nutzen. Das ist einfach ausgelutscht. Genau, was vorher da noch... Wenn es viel Börnad-Couch ist, das werden wir nicht machen. Wir werden eine andere Lösung finden, aber es geht in diese Richtung. Genau, das war das nächste, was ich sagen will. Das Überreuer gibt es jetzt zum Saafholtern. Ja. Das ist auch nicht so... Ja. Deshalb werden wir andere Worte nutzen, die zu dir passen. Aber dazu brauchen wir diese Kundensprache. Wir müssen rausfinden, was sie sagt. Ich sage ein Beispiel für euch. Ich habe immer wieder kommuniziert, ja, findet eine Berufung. Und dann habe ich diese Wunschkunden-Interviews gemacht und die Menschen haben die Hälfte von ihnen gesagt, ich will endlich meine Berufung finden und die anderen haben gesagt, ich will endlich meinz machen. Und dahin bis zu dem Interview habe ich nicht gecheckt, dass so viele Menschen sagen, ich möchte endlich meinz machen. Das kam durch diese Kunden-Interview raus. Und dann haben wir quasi Machen Deins, die Gruppe genannt, weil damit holen wir 50% der Leute ab. Und mit Deiner Berufung zum gut bezahlten Kult, damit holen wir die andere 50%. Aber mir war nicht bewusst, ich habe nicht rausgehört, dass sie gesagt haben, ich möchte meinz machen. Also das ist ihre Sprache und ich habe das nicht gecheckt. Deshalb machen wir dieses Interview karm. Ja? Okay. Und jetzt nur wegen... ich habe keine Ahnung, wie momentan poste einfach irgendwas. Ameso, ameso, ameso. Das hat überhaupt keine Struktur, überhaupt keine Tint. Also du willst etwas machen, ich würde das nicht machen. Ich würde meinen YouTube-Kanal nicht machen, ich würde nicht posten. Ich würde wirklich nichts machen, weil ich das gut finde, wenn du in diese Ruhe kommst, die du zurzeit nicht aushest. Du hast das Gefühl, das ist mein Eindruck, wenn du nichts machst, kommt nichts. Und ich würde dir empfehlen, wirklich jetzt drei, vier Wochen nichts zu posten. Auch kein YouTube machen, weil dir wirklich nichts, damit du erlebst, wie viel passiert, wenn du nicht... Ich muss, ich muss, ich muss, du machst. Du wirst viel mehr Ergebnisse haben. Und das, okay, gut, gar nichts. Ja. Aber wie das dann lern, das ist in welchem Urteil oder auch noch nichts? Gar nichts. Wir machen das in der Reihenfolge. Und sobald wir zuerst den ersten Schritt gemacht haben, zum Beispiel, dass du dieses Interview gemacht hast, danach können wir zum Beispiel ein Workshop planen, ja, oder ein Flyer machen, danach besprechen wir, was wir machen, was diese Menschen brauchen. Aber das brauchst du jetzt noch gar nicht wissen. Und wenn wir uns entscheiden, okay, du machst Workshop zum Beispiel, ja, wozu hast du Lust? Also wir müssen besprechen, was steht dir. Und danach lernst du, wie du Text performulieren kannst, dass das wirklich ankommt. Okay, also das heißt, ich schaue jetzt auch, ich bin jetzt eben da bei der Berufung in Modul 2, ich tu jetzt doch gar nicht mehr weiter, oder schon ist es schon... Alle Videos kannst du dir anschauen. Du kannst in der Reihenfolge alle Videos anschauen. Und du kannst auch schon Verkaufsleitfaden anschauen und diese 5 plus 3 Fragen anschauen, Chat-Kommunikation, all diese Sachen kannst du dir anschauen. Einfach go for it. Aber was jetzt praktisch bei dir dran ist, dass du nix machst und dass du ein Wunschkundeninterview machst und wenn dann noch zufällig 2 Menschen einfallen, mit ihnen auch. Weil ich mag sehr gerne, wenn wir 3 Kundeninterviews machen, weil da siehst du immer wieder die Worte, die sich zurückkommen, wiederholen bei allen 3, da hast du größere Treffsicherheit, aber eine reicht aus. Und diese Fragen für das Interview sind die drinnen irgendwo? Ja. Okay. Also ich würde in deiner Stelle nichts machen jetzt. Cool, außer Huchen. Ja, aber das sage ich den anderen nicht, das sage ich Carmen, ja? Carmen darf 3, 4 Wochen nix machen. 3 oder 4? 4 am besten. Okay. Du willst spüren da passierten Sachen, ich kann nichts sagen was, aber da wird was passieren. Okay, cool. Ja? Danke dir. Sehr gut. Dann bei den anderen. Also ich will keine Pust und Angebote mir aufwändig veröffentlichen, die nicht angenommen werden. Das heißt bei dir Julia und wie, also bei dir Julia, macht dich laut. Bei dir geht es darum, dass du 2 Fokuser hast. Du hast extrem große Bekanntheit, ja? Und immer wieder, wenn wir beginnen mit einer Facebook Gruppe oder Insta-Account, dann ist die Gefahr, dass wir nur an Posten denken und unsere Anziehungskraft zu den Menschen, die uns kennen, bleibt total auf der Strecke. Das heißt, prief eine Entscheidung, dass du 2 Fokuser hast und die Menschen, die dich schon kennen, auf dich zu kommen und aus dem Offlinebereich kommen Menschen auf dich zu und du hast Kunden. Aber das ist deine bewusste Entscheidung. Wenn du aber, ich sage euch, wie es ist, ich habe am Anfang des Monats genau die gleiche Herausforderung gehabt, weil wir jetzt schon seit ich weiß nicht, wie viele Tagen mit diesem Facebook-Werbung beschäftigen. Renate hat mich gestern voll genervt erlebt, also wie genervt ich war, weil ich wieder eine Werbung veröffentlicht habe und wieder wurden wir gesperrt, ja? Und wenn so etwas passiert, dann ist die Gefahr, dass wir dann denken, oh, wenn die Facebook-Werbung nicht funktioniert, dann haben wir keine Kunden, total logisch, ja? Aber ich weiß schon dieses Spielchen und das ist genauso bei euch in Insta. Oh, ich mache jetzt ein Angebot, oh, ich mache jetzt ein Post, oh, ich mache jetzt ein Reel und wenn die nicht ankommen, habe ich keine Kunden, das ist einfach in uns drinnen. Ich habe etwas gemacht und es hat kein Mensch, hat sich dafür interessiert, also ich habe keine Kunden und das dürfen wir in uns umschalten und ich habe Papa gesagt, okay, ich bleibe dran, damit diese Werbung wieder funktioniert. Also das heißt nicht, ich gebe das auf, sondern ich bin dran und am Freitag kann ich schon kaum erwarten, dass ich in das heiß geliebte Technik hallgehen kann, wo 40, 50, 60 Menschen sind und alle nacheinander, der nur Technik, nur Probleme gelöst werden. Also ihr könnt euch vorstellen, wie das ist, ja? Und also ich kann kaum erwarten, dass ich da reingehe und das da mir geholfen wird. Aber am Anfang des Monats haben wir uns entschieden, dass jede Woche mindestens 10.000 Euro Umsatz da ist und es ist da. Das heißt, es ist ganz wichtig, dass sie uns nicht abhängig machen von Insta, von Facebook, von dem Post, von den Angeboten in Gedanken, im Herzen. Hat es geholfen, dieses Switch, Julia? Es kommt noch eins, aber das ist die Basis. Ich hänge noch an den zwei Fokussen. Parallel offline und online. Also online, die Menschen, die dich schon kennen, also ich kann sagen, dein bestehendes Netzwerk, wo du wie ein bunter Hund bekannt bist. Also niemand ist unter uns so bekannt wie du, Julia. Ist ein Name in Deutschland in diesem Bereich, ja? Und das Netzwerk soll ich jetzt nutzen, oder? Zuerst mal, dass du dich darauf vertraust, dass dieses Netzwerk in sich, ja, schon mindestens 40, 50.000 Euro im Monat dir bringen sollte. Das Potenzial ist da. Weil wir, wenn ihr darüber denken, oh, ich habe jetzt einige Gespräche gehabt und die haben alle Nein gesagt, weil die alle kein Geld haben, dann schreiben wir unser Netzwerk ab und wir denken, wir brauchen Insta. Und die Denkweise ist nicht gut. Also wir haben immer zwei Fokuser, weil warum Gott auf Insta und Facebook einschränken, wenn wir ein bestehendes Netzwerk haben. Jeder hat das. Und indem ich mein Fokus, ich bin voll auf Facebook, Gruppe, ich liebe das, ja? Dass dann die Menschen reinkommen jeden Tag und ich muss nur einmal eine gute Werbung schreiben. Also jetzt bei Margret bin ich total happy, dass es auf einmal jetzt funktioniert hat. Aber bei Renate müssen wir noch optimieren, weil das absolut, also der Preis ist einfach sehr hoch ist wie viel 45 Euro ein Mensch. Also das ist einfach nicht gut. Ja? Aber das macht nichts, sondern wir wissen, dass wir da einfach optimieren können. Aber diese Denkweise, das ist ein Reichtum, was Gott uns gegeben hat. Wir haben ein bestehendes Netzwerk. Und zum Beispiel der Johannes, der eine neue Kunde, der 18 hatten wir zuletzt einen Kontakt miteinander gehabt. Und jetzt kam er auf uns zu. Also ich habe ihn nicht auf dem Schirm gehabt. Ich wusste nicht mehr, ob er in der E-Mail-Liste ist oder nicht. Oder mit Carmen war hier auch am Anfang. Vor einem Jahr habe ich mit ihr ein Gespräch gefühlt und da hat sie mir Nein gesagt. Und jetzt, wo wir diese Aktivwoche hatten, nach zwei, drei Tage nach Anmeldesschuss, hat sie mich angerufen, was ist dieses neue Angebot und dann haben wir geredet und wurde Kundin. Also die Wahrlin bestehende Netzwerk. Ja? Und indem du daran denkst, okay, Papa, du hast mich zu einem bunten Hund gemacht in diesem Bereich. Und dann nimm einfach ein schöner Aufzausteichen. Und du hast meinem Namen einfach Ehre gegeben. Das ist schöner. Viele Menschen kennen mich. Gib mir Namen auf meine Liste. Also dass Mamas dir oder Papas einfallen. Schicke sie zu mir oder sie sollen bei dir zu Weihnachten gratulieren. Dann begannst du dich schön und dann entsteht etwas. Oder du schickst jeden Weihnachtsgrüß einfach per WhatsApp. Jetzt könnt ihr allen rausschicken. Ich habe daran an dich gedacht, ich möchte einfach total friedvoller Weihnachten dir wünschen. Aber jetzt schon nicht zwei Tage vor Weihnachten. Also wenn du an jemanden denkst und du denkst an sie, du schickst ihnen einfach nur ein Sprachnachricht. Und das war es. Und dann melden sich Menschen zurück. Die für diese Zeit bestimmt sind. Julia, das ist das eine Switch. Zwei Fokus. Er hat dir einen Namen gegeben. Und schätze, dass vorallem keine bedanke dich jeden Tag dafür danke, dass du mir einen Namen gemacht hast. Danke dir dafür Vater. Und jetzt ist Erntezeit gekommen. Schick zu mir die Menschen, für die ich jetzt da sein soll. Okay. Also das ist immer der erste Fokus. Und der zweite Fokus, keine Post und Angebote mir aufwendig veröffentlichen, die nicht angenommen werden. Ich möchte auch dein Profil gehen. Ich habe jetzt lange nicht mehr angestört, was bei dir ist. Und dann schaue ich mir an, warum das nicht angenommen wird. Bei Yasmin war ich auch drauf. Und dann haben wir herausgefunden, dass das Wort Unterstützung oder was war das, dass das nicht ankommt. Und das mache ich bei dir dann auch und dann gebe ich dir Bescheid. Ich muss das aber sehen. Ja, das ist mein zweiter Punkt, was ich sagen wollte. Erstens, wenn wir Widerstand haben, dann unsere Denkweise darüber verändern. Bei Marty zum Beispiel, du denkst, dass es ein Problem ist. Dass die einen der kennen. Also, du denkst jetzt fünf Schritte im Voraus. Zuerst mach mal einen Mann zum Kunden. Erste Schritt. Zweiter Schritt, du machst den zweiten Mann zum Kunden. Und dann kriegt der Schritt, du sagst ihnen, die könnten auch zu einer Gruppe werden. Was sagen sie dazu? Ja, und die kennen sich dann ja. Ja, das ist gut. Aber sie entscheiden, wollen wir das oder nicht. Das Schlimmste, was passieren kann, dass du zweimal 10.000 Einzelcoaching machst. Und das Beste, was passieren kann, dass du 20.000 machst. Und du hast zwei Kunden mit einer Klappe in einer Gruppe. Also einfach nur die Denkweise verändern. Du musst jetzt nicht die fünfte Frage beantworten oder die Gritte. Sonst sie erst den ersten Mann Kunden machen, den zweiten und dann denen sagen. Und was sagt ihr dazu? Wir machen eine Gruppe. Ja? Das heißt Gedanken verändern. Vorher hätte ich gesagt, ich sei übermütiger beigetragen. Ich habe einen guten Blick, merke ich gerade. Wäre voll? Wenn ich diese Männer schon alle sehe. Ja, aber ja, den ersten Schritt habe ich ja noch nicht gemacht. Geh oß an. Genau, erste Schritt, bevor wir die dritte Frage schon stellen. Ja? Okay, Katrin, ich tu mir mich schwer zu posten und wieder auszuteilen. Am Anfang ist es normal. Also, da kann man nicht machen. Das heißt, du kommst einfach rein in diese Sachen, indem du das tust. Einfach üben. Ich habe noch einen Widerstand. Ich habe immer wieder einen Widerstand, dass ich keine Mama bin. Das ist ein Riesen-Thema. Es kommt immer wieder. Ich bin einfach keine Mama. Das fällt mir richtig schwer. Aber du bist doch eine Recksack-Mama, oder? Eine Patchwork-Mama, weil keine richtige Mama. Und es ist schon irgendwie anders. Also, es ist, ich kann total gut helfen, aber man wird schon anders wahrgenommen. Es ist anders. Aber du bist doch eine Frau. Und ehrlich gesagt möchte ich, ja auch Christen, möchte Christen. Das ist gut. Das habe ich besprochen, dass du dich dafür entschieden hast. Aber eine Frage, Katrin. Haltest du den Schmerz daher, dass du kein Kind hast und abhängig vom Kind, dass du nicht zusammenkommst? Dann trenne das. Ja, es ist schwierig. Nein, das ist deine Entscheidung zuerst. Weißt du, was er hier vorhin hat? Die Fabola, die Königin von Dänemark, oder weiß ich nicht. Also, so ein Kind, der nicht zusammenkommt. Das ist schwierig. Nein, das ist deine Entscheidung zuerst. Weißt du, was er hier vorhin hat? Oder weiß ich nicht. Also so von einem nördlichen Land, die konnte kein Kind kriegen. Und dann hat sie einmal einen Spruch gemacht, dass sie so viele Freundinnen hat, die sich immer wieder jammern wegen den Kindern. Und dann hat sie mal irgendwann geantwortet, Geschrei zu Hause ist besser, als kein Geschrei. Das heißt, du kannst diese ganze Geschichte total umdrehen. Für dich. Ich besuche schon immer. Das passt an. Meistens funktioniert das auch. Aber ich merke trotzdem immer, wie den Ruhm widerstand. Und das weiß ich einfach. Ja, ich weiß auch nicht. Aber ich bin auch versucht, rauszufinden. Ich bin nicht so ganz hier. In diese Richtung gehst du bitte nicht rein. Weil dann überdenkst du wieder, das machen wir nicht. Das ist schon lange her. Das ist schon lange her. Wenn es Mama sind, dann sind es Mama, die irgendwie alleine sind. Also die Menschen, die alleine sind. Und auch wenn sie jemanden haben, kannst du nicht die Stecken meistens in so einer Einzelkeit. Und trüren sie eigentlich gar nicht, nie verbunden. Er wie singt. Okay. Aber ich möchte noch zu dem Essen Thema. Wenn du diesen Schmerz dadurch hast, dass du selbst kein Kind hast, trenne das bitte vom Coaching Thema. Dann muss das extra bearbeitet werden. Dann brauchst du jemanden, der mit dir darüber spricht und diesen Schmerz hilft aufzulösen. Das hat eigentlich dann mit Coaching gar nichts zu tun. Ja? Und da brauchst du dann Hilfe oder du machst das mit Jesus. Also da gehst du einfach in diesen Bereich rein. Aber ich habe das Gefühl gehabt, das hängt gar nicht mit Coaching zusammen. Das ist dein eigener Schmerz. Doch es ist schon insofern, dass ich immer wieder merke, so wie soll ich das sagen. Allein in den Gesprächen, ich hatte ja jetzt ein paar Erstgespräche. Ich merke einfach, mit meiner Geschichte komme ich gar nicht ran an das, was die erledigt. Also noch mal, das haben andere Geschichten. Ich habe es bei Kinder verloren. Nein, nein, das ist nicht wahr. Es ist nicht wahr, weil du nicht bei den, du bist nicht ein Mammakochsch, sondern du coach die Mamas in Bezug auf viel Stress. Das ist ein Unterschied. Dazu musst du absolut nicht Mamas sein. Doch es kommen ja viele Themen dazu, mit den Kindern und so, das sind natürlich schon Themen. Die haben wir nochmals. Ja. Ja, aber die Frage ist, wie lange siehst du das? Dann könnte keine Hebamme sein, die selbst nicht Kinder hat. Was reden sie denn, wenn sie sagen, du brauchst keine Schmerzen haben? Also, bei dir darf ein Gedanken-Switch jetzt passieren, Katrin, dass du dich nicht disqualifizierst. Du hast dich begonnen disqualifizieren. Das bist du nicht die anderen. Weil deine Kunden sind die, die Frage nicht am Mast sein, ob du ein Kind hast oder nicht. Die sind deine naurei, die Kunden. Wenn jemand schon diese Frage stellt, bist du Mama oder nicht, die ist nicht deine Kundin. Also, komm raus, Katrin, du disqualifizierst dich. Du hast eine Lüge jetzt geglaubt, aber das macht nichts. Wenn Gott beruft, dann bist du nicht der Menschen. Wenn Gott beruft, dann bist du berufen. Du disqualifizierst dich nicht. Du disqualifizierst dich nicht. Du bist ein Zwitschhinschristen. Ich krieg dich das denn jetzt hin. Ich habe nur nicht Christian in meinem Interesse. Das ist deine neue Frage. Zuerst dir das wertschätzen, was jetzt ist, okay? Dann gehe ich auf eine andere Frage ein. Du kannst ein bisschen Zeit Sacken haben. Und dann gehen wir dazu zurück. Okay, also ich bin noch da, wenn wir Widerstand haben, dass wir dann unsere Gedanken zuerst nach verändern zu dem Thema, wo wir Widerstand haben. Oder wenn Widerstand da ist, dann kann es einfach sein, weil etwas neu ist. Und das müssen wir lernen. Wie zum Beispiel Facebook-Fernwirkung. Und das Widerstand ist normal. Das ist ein normaler Widerstand. Okay, Yasmin, was ist jetzt mit diesem ... Ist es wirklich wahr, dass du nicht gut genug bist? Nein, eigentlich war ich bisher richtig gut dabei, dass ich das wieder durch die Sehnsucht satz, mich da ganz anders gefühlt habe. Und dann kommt dieser eine Post. Und ich bin mir eigentlich sicher, dass das nichts wegen mir ist. Aber mein Gedankenkarussell ist, wie zahle ich das zurück? Wie kriege ich das ohne Gericht? Okay. Und vor allem, das Schlimme an der ganzen Geschichte ist, ist, dass mein Herz unruhig ist. Die Gedanken, das kriege ich noch hin, aber mein Herz ist unglaublich unruhig. Heißt du, dass Jesus abgegeben? Habe ich mehrmals, ich höre in Dauerschleife, als wenn ich mit Joseph Prince an irgendwelche Anbetungsstätten, aber irgendwie kriege ich das gerade nicht geswitscht. Dann hast du zu wenig zu tun. Okay. Ja, danke. Also, wenn wir sehr mit einem einzigen Problem beschäftigen, heißt es, dass wir keinen Fokus haben, was wir erreichen wollen. Also, wenn ich beschäftigt bin, ständig mit einem Problem, da habe ich dir erzählt, dass wir auch was haben mit dem Verein. Ist es, dass ich zu viel Zeit habe? Ja, ich habe in den letzten zwei Wochen bis Nacht zum halb eins gearbeitet. Ich habe immer nur eine Zwischenzeit. Für deinen Chef gearbeitet. Ja, das ist richtig. Und das wirft mich auch jedes Mal wieder aus der Bahn. Das macht mich unruhig. Das ist furchtbar. Das heißt, du hast nicht für dich für deine Berufung gearbeitet. Das ist das, was ich gemeint habe. Nicht, dass du wenig im Haushalt oder für deinen Chef machst oder sowas ähnlich ist. Sondern, wenn wir uns nicht mit unserer Berufung, mit der Vision beschäftigen, dann haben wir zu viel Zeit, Sorgen zu machen. Wenn wir beginnen, mit der Vision, mit der Berufung zu beschäftigen, dann sind wir in gestalter Modus. Jetzt bist du in Verhinderungsmodus. Okay. Also, deinem Chef, Nein sagen. Er hat übrigens nicht gesagt, dass wir in drei Tagen fertig sein. Das ist dein Anspruch. Ja, weil ich sonst nicht, ich will unbedingt Weihnachtsferien. Ich will Urlaub haben. Ich habe seit drei Jahren kein Urlaub. Aber du musst auch machen. Aber du musst nicht fertig machen, was er nicht einmal erwartet. Erwartet hat er das schon. Das musst du fertig sein. Aber nicht erwarten. Ja. Und die Arbeitsverträge müssen morgen fertig sein. Da muss ich noch drei machen. Okay, das ist jetzt eh schon gelaufen. Das ist schon die letzte Phase. Aber wenn du sehr viel für andere machst und nicht deine eigene Sachen, dann gehen wir immer in Probleme rein. Okay. Also, das habe ich auch übrigens gemacht. Ich habe eine Verantwortung aufgenommen, die nicht meiner ist und extrem viel damit arbeitet. Und dann hat mein Papa mir gesagt, bau du dein Haus und nicht das Haus von anderen. Okay. Deswegen. Okay, jetzt checke ich es auch. Weil ich habe gerade ganz viel mit neben deinen Besitz ein. Und ich habe heute eine Predigt von Joseph Brins an gehört. Da ging es drum. Das, wie heißt du, der Joshua und der Caleb. Caleb, genau. Dass du Caleb gesagt hat, ihr habt das Land eingenommen, und es ist noch sehr, sehr viel Land zu bieten. Ja, genau. Es ist sehr viel Land einzunehmen. Und ich habe nicht nur das einmal gemacht, übrigens nur das ihr wisst, ich habe das 3-mal gemacht. Das heißt, ich habe dann das Haus von jemandem anderen begonnen zu bauen. Und dann habe ich weichert und zufrieden und ich habe mich darauf erinnert, weil wir nicht unser Haus bauen. Also unsere Bedrohung, unseren Auftrag. Hat geholfen? Ja, sehr. Sehr gut. Also keine Post oder Angebot. Also wenn das aufwendig, das schaue ich Julia, aber am Anfang zu lernen bei Katrin, das muss man. Peter, du hast nicht was anderes. Also nur K-Tag-Wesen hast du reingeschrieben, aber das musst du bei uns nicht machen. Also wo ist dein Widerstand? Doch, ich habe dir gerade was geschrieben. Und zwar ich habe ja in letzter Zeit Videos und sonstiges eingestellt und gemacht und getan. Aber ich liege immer die Dubiosen Menschen aus Frankreich oder weiß was ich, überall Nachrichten, aber auf das was ich gemacht habe, keine Einzige. Und das habe ich dann irgendwie zum Stoppen gebracht, weil ich gedacht habe, okay, gut, wenn ich sowieso keine Antwort kriege, warum soll ich es dann posten? Ganz einfach. Ganz einfach. Also erstens diese Frankreich und solchen Schienen beantworte ich, lese ich gar nicht. Also wenn ich merke, das hat mit uns nicht zu tun, nur Sekunde. Beschäftige ich mich damit. Zweitens du hast jetzt in mehrere Richtungen gepostet. Und es ist so, wenn wir uns auf eine Zielgruppe entscheiden und deine Positionierung setzt, ist jetzt sehr gut. Also das ist jetzt eine Richtung. Und wenn du beginnst jetzt in diese Richtung 100 Paar geposten und deine Post, also du musst ein Schirm oder ein Deckmantel haben. So sage ich das, ja? Dann kannst du zu vielen verschiedenen Themen sposten, aber du hast immer einen roten Faden. Und wenn dieser rote Faden fehlt, dann lesen sie dir heute, das spricht sie an, die Leute. Morgen schlägt du zu was anderes. Was hat das mit mir zu tun? Dritter Tag, wieder etwas anderes. Was hat das mit dir zu tun? Am vierten Tag sind sie weg. Das heißt, sie brauchen dieses Schirm und diesen roten Faden. Okay. Und jetzt hast du mit dem Positionierungssatz und jetzt einfach dranbleiben. Okay, gut. Ich habe da jetzt an, was ich gemacht habe noch zugeschickt per ... Ja, ich habe noch keine ... also die Positionierungssatz ist schon richtig gut. Dazu legen wir noch danach. Okay, gut, super. Alles klar. Ja, gut, weil wie gesagt, ich habe mich da ja gezeigt, bemüht, Videos gemacht und und und und und habe gedacht, okay, gut, in der Richtung muss ja jetzt irgendwann mal irgendjemand mal, wenn wenigstens einmal schreiben, aber es kam keiner. Die brauchen Konsistenz. Ja. Und Stand. Ja, okay. Ja, weil wenn wir zu einem Thema, dann wieder zu einem zweiten, dann wieder zu einem dritten Posten, dann verlieren wir die Leute. Okay, gut. Danke. Dann, Elizabeth, noch zu deiner Positionierung und dann gehen wir noch zu Kathrin. Kath, Elizabeth, bei dir du hast jetzt ganz viele Leute in deinem zwei WhatsApp-Gruppe. Ja? Ich weiß nicht, 30 oder wie viele Menschen sind da? Ich habe jetzt aus den drei in eine gemacht und da habe ich 57, 60 Leute drin und dann habe ich jetzt nur wegen der heiligen Nächte eine neue gemacht. Aber das ist jetzt nur Zeitweise. Aber die andere Hauptgruppe, die habe ich jetzt aus den drei in zusammengelegt. Okay, dann nehmen wir jetzt diese 60er-Gruppe. Ja. Kennst du die alle persönlich? Nicht alle persönlich. Ich kenne viele, fast 90% durch Sue. Und einige kenne ich persönlich. Von den 60 wer hat Beziehungsprobleme? Wie viele haben davon Beziehungsprobleme? Oder wie viele haben einen dominanten Mann? Das musst du jetzt rausfinden. Wie finde ich das? Das weiß ich nicht, ja. Also eine von denen, zwei von denen, die da drin sind, die coach ich ja schon wegen Beziehungsprobleme. Okay. Drei, drei sogar. Ja. Dann macht mit diesen drei bitte ein Wunschkundeninterview. Entweder diese fünf plus drei fragen die fünf, fragst du. Oder die drei. Und du fragst am Anfang, wo stehst du jetzt in deiner Beziehung? Dann, wohin möchtest du in deiner Beziehung? Und warum heißt das noch nicht verändern können? Ja? Ja. Jeder persönlich. Ja. Obwohl ich ja zwei von denen schon coache. Ja. Aber trotzdem soll ich nochmal so ein Interview führen. Ja. Kostenfrei. Natürlich, weil das ist Wunschkunden. Für mich. Dadurch, dass du die Sprache von ihnen rausfindest. Und die wiederkirrenden Themen. Aha. Und du solltest das unbedingt aufnehmen. Da gibt's eine Anleitung dazu Wunschkundeninterview auch im Mitglied der Bereich. Und dann, also du nimmst die drei, die du weißt, die haben dieses Problem. Und dann schreibst du in deiner Gruppe, wo die die sind, dass du etwas für, also du bereitetst eine große Überraschung vor für Frauen, die in ihrer Beziehung Herausforderungen haben. Und du möchtest gerne ein Interview machen mit diesen Menschen 20 Minuten, damit du diese große Überraschung auf die Bedürfnisse von diesen Frauen zuschneiden kannst. Alles ist aufgenommen, ja? Also du kannst nachhören, wenn das zu schnell ist. 15 Minuten bei, also eine Stunde, 2 Minuten. Da musst du suchen. Okay, danke. Und dann melden sich von den 60 vielleicht 2, 3 wenn mehr ist, spitze. Und mit denen redest du auch und fragst du sie wo stehst du, wohin möchtest du und warum hast du das bis jetzt nicht verändern können. Und dann schließt du die Wunschkunden Interviews ab, du machst ein Punkt. Und danach kann es sein, dass du das Gefühl hast den könnte ich richtig gut helfen. Und wenn das der Fall ist, nach dem Interview, dann sagst du du, mich hat das total beschäftigt, weil du mir erzählt hast, ich habe das Gefühl, ich könnte dir helfen. Lass uns reden. Also davon können Kunden entstehen. Super. Das ist jetzt dein Tun. Wunderbar. Ja? Das ist ein völlig neuer Aspekt. Völlig neu. Was ist neu? Ah, dass ich die Gruppe führe, die Gruppe heißt ja Wort Bewegung Fokus. Ich achte also auf das Wort. Ich achte darauf, dass der Körper entsprechend die Bewegung bekommt, auch durch das Atmen. Und dann, dass der Fokus immer schön ausgerichtet und trainiert wird. Aber mehr so intensiv, so in meinen meine Berufung. Das habe ich noch nie bedacht. Das habe ich noch nie bedacht. Wenn das dann kam, dann war das mehr zufällig. Ich wusste das vorher nicht, dass die drei, die ich im Moment neer oder vier, jetzt ne vierte kommt, zu grad dazu. Dass ich die begleite, dass die, dass die, wusste ich vorher nicht, dass die diese Probleme hatten. Keine Ahnung. Das habe ich erst dann im Gespräch nach und nach herausbekommen. Schön, das ist die Bestätigung für deine Berufung. Danke. Die Elisabeth hat eine Gruppe von 60 Leuten, WhatsApp-Gruppe. Da macht sie ihre Coaching-Tools, sage ich mal, mit Atmen und solche Sachen. Und dann hat sie jetzt aus dieser Gruppe drei, vier Menschen die Beziehungsprobleme haben, wo wir begonnen haben, die Berufung von Elisabeth mit einem Problem zu verbinden. Beziehungsproblem. Also das ist eine totale Bestätigung. Und das ist deine Gruppe, deine Spielregeln und wenn du sagst, okay, jetzt habe ich diese Gruppe so und ich benenne das um und jetzt geht es um. Beziehungsprobleme lösen in dieser Gruppe, jeder darf bleiben oder gehen. Aber dann hast du keine drei Baustellen mehr, weil die Elisabeth drei Gruppen hatte übrigens. Das ist total überfordern. Und jeden Morgen Impose in jeden drei Gruppen. Also du sollt dir das vorstellen. Sehr gut Elisabeth. Jetzt weißt du die Richtung, ja? Ja, das heißt, ich mache aber mit diesen Frauen keine neue Gruppe, sondern ich interview sie und ich zeichne das dann mal auf und dann kann ich hinterher sagen, weißt du, ich könnte dich begleiten. Genau. Super. Sehr gut. Wow, das ist aber eine Herausforderung für mich. Aber spannend hört es sich an. Spannend. Und es erfordert ziemlich viel Mut in dieser Gruppe, in der ich noch nie über Beziehungsprobleme irgendeinen Impuls gegeben habe. Noch nie. Dass ich dann diese Fragestelle, wer von euch möchte, gerne mit mir so ein Wunschkonzert, ne, ein Interview geben. Ich kann nicht sagen Wunschkonzert, Interview, das kann ich nicht im Ausbruch nehmen, sondern als ein Interview. Ja. Wow. Ja, das erfordert von mir Mut. Also, mal voran. Okay, sehr, sehr schön Elisabeth. Danke. Wofür? Ich möchte jetzt noch mit Katrin und danach noch die Chat von Yasmin und wer hat noch Chat gehabt, Marvit anschauen, ja? Katrin, was ist die Frage und wie mache ich das jetzt mit den Christen? Wie viel Voluer hast du bis jetzt gewonnen? Bei 200, ich habe heute mal nicht geguckt, 210 oder so was. Bestimmt schon. Das ist richtig gut. Hast du das schon abgefeiert? Ja, so mehr oder weniger. Also, ich freue mich ja immer irgendwie, aber ich habe 212. Hast du schon 6 getrunken? Ich feiere immer sehr selten Dinge über mich, weil ich immer denke, das ist halt so. Aber das ist so ein typisches Ding, ich sollte das öfter neu machen. Also, abfeiern. Jeden Tag abfeiern, wenn 1, 2 Menschen kommen. Ich feiere doch auch an. Aber wenn 1, 2 Menschen kommen oder 3 bis 10 Jahre, also das ist normal in der Facebook-Gruppe, wenn die läuft, ja? Aber ich feiere jeden Tag ab. Manchmal eigentlich, oh, das ist zu viel. Aber normal, ich feiere das ab, ja? Ja. Also abfeiern, entweder mit Sekt oder mit Blumen oder mit Massage. Bitte bildrein tun in WhatsApp-Gruppe, dann glaube ich dir. Okay. Sehr gut. Dann, was ist deine Frage jetzt mit Christen? Ja, ich möchte Christen direkt ansprechen. Womit? Also das gleiche Thema nur christliche Frauen? Nein. Also es ist schon irgendwie so, dass das Thema Stress spielt immer noch runter. Das ist schon so, also Menschen, eigentlich ist Thema Befungspfungspfung mein Thema. Also, das habe ich ja schon im Grunde herzens wünsche Träume und so weiter, das ist schon mit reingenommen. Aber so in die Richtung geht es eigentlich viel eher und in der Regel sind die Menschen total gestresst unterwegs und hetzen von A nach B und sind auf die Suche und wollen die ganze Zeit eigentlich, eigentlich wollen sie wissen wo ihr Platz ist, aber sie finden sie nicht, weil sie von A nach B hetzen und noch nicht mal die Wurfinden überhaupt, weil sie zu hören sind und sie denn überhaupt gehören. Das Thema Befungspfung, das Thema Befungspfung geht nicht, funktioniert nicht. Wenn es mit der Berufung ist, dass die Menschen noch nicht wissen was sie wollen und wenn sie nicht wissen was sie wollen, haben sie kein Geld. Ja, okay, genau. Du musst die Berufung verbinden mit einem Thema zum Beispiel finde deine Berufung und behalte dein Job. Finde deine Berufung und kündige dein Job. Finde deine Berufung und mach dich selbstständig. Also du musst das mit einer Lebenssituation verbinden. Muss das immer mit dem Job zu tun haben? Die Berufung, ja. Ja. Weil das hat mit deiner Tätigkeit zu tun. Ja, also für mich ist es auch so, es ist eine Frage ob es für andere auch so ist. Was? Warte. Noch mal was? Also für mich war das das selber. Beruf und Berufung sind natürlich zusammen. Ist die Frage ob das mal für jeden so ist. Aber meistens ist es schon so, dass man natürlich erleben, also seine Tätigkeiten da oder seine Garten da einsetzen will, wo man dann auch sein Leben so da mit finden. Nicht verbinden das mit praktischen, beruflichen Themen, kommt das nicht an? Mhm, genau. Okay, das heißt Könnige deinen Job, ja gut. Ja, also in erster Linie geht es erstmal darum, dass man überhaupt rausfindet, was man möchte. Das ist ja das große. Das ist dein Coaching-Thema. Das hat mit wie du das sichtbar macht, nicht zu tun. Das machst du bei jedem. Du machst das jetzt auch mit den Frauen, obwohl du den auch jeder Herzenswünsche zu erkennen, ja? Genau. Aber jetzt, wie differenzierst du das denn jetzt? Also wie meinst du das? Oh nein, soll ich, muss ich das verbinden? Das habe ich mir schon gedacht, dass das so allein mit steht. Das ist schon klar, du musst das verbinden mit etwas, was natürlich das Leben verändert. Dann muss ich einfach nur jetzt weiß, was ich kann, sondern Genau so wie wir bis jetzt alles gemacht haben, wenn du dich dafür entscheidest für Christinnen, dann geht es nicht wieder darum, dass du sie durch die schöne Berufung abholst oder dass sie ausgebrannt sind beim Helfen und immer wieder für andere da sein und Stress haben wegen Arbeit zum Beispiel. Weder genauso ein gutes Thema. Aber das ist deine Entscheidung, was du machst. Nein, ich möchte das anrufen. Das brennt einfach. Welche? Der Rufung. Dann mach das, aber verbinde das mit einer Lösung. Und die Lösung ist immer bei der Berufung, entweder mit der Berufung Geld verdienen oder mit der Berufung einen behalten und konkurrenzlos bleiben, nicht zu ersetzen oder mit der Berufung sich selbstständig machen. Also, ganz wichtig, dass du das Ziel vorgibst, weil dann Katrin, schau mich an. Du musst das Ziel der Berufung angeben, weil dann ziehst du die an, die das wollen. Zum Beispiel am Anfang haben wir nicht klar gemacht, liebe deine Berufung als Coach. Wir haben total viele Leute angezogen, die kreativ sind, die malen und solche Sachen, aber da will ich nicht helfen. Das ist jetzt nicht mehr. Ich will Programme entwickeln. Ja, Coachingprogramme. Und ich will Multiplikatoren haben, die mit uns in die gleiche Richtung gehen. Und deshalb ist es wichtig, dass du für dich bestimmst, was ist das Ende Ergebnis von der Berufung, wenn du jemandem hilfst. Werden sie angestellt bleiben, werden sie sich selbstständig machen oder sind sie schon selbstständig und dadurch, dass sie ihre Berufung wissen, arbeiten sie weniger. Sind sie, haben weniger Stress. Das musst du sagen, was das Ziel ist. Weniger Stress. Also das macht schon dazu auch. Weniger Stress. Weil sie eine innere Ruhe haben, weil man in die Ruhe kommt. Ja, aber bei der Berufung gibt es nicht mehr so im Stress. Kann man auch Stress machen, das sage ich dir. Ja, aber anders Stress. Nicht mehr diese totale Nähe oder ständige Frage nach, wo gehöre ich hin, was ist mein Platz und diese Unruhe, die einfach noch viel ersetzt als Stress, den man sich selber macht, dann gibt man so eine. Okay, aber dann entscheidest du dich dafür, ob sie jetzt selbstständig sind oder selbstständig machen wollen oder Berufsdicht bleiben wollen. Da musst du dich dafür entscheiden. Ja? Selbstständig. Selbstständig. Und dann arbeitest du wieder von nur eines aus. Okay. Ich habe jetzt schon angefangen in Positionierungs-Satz mit. Das fällt mir gar nicht so leicht, aber ich probiere es einfach noch weiter. Wie genau mache ich das dann konkret, also ein Beispiel, kannst du mir ein Beispiel geben? Wie ich in Elizabeth gesagt habe, du schaust, wer hat dieses Problem in deinem Umfeld, du sprichst sie an, du machst ihnen Wunschkundeninterview und du machst sie zu Kunden. Ja, okay. Und wer vorhin nicht zum Kunden gemacht hat, gehe ich mit dir nicht in Insta. Okay, das heißt, wenn du auf Instagram bleibst, bleib ich jetzt dabei und mache da so weiter. Deine Entscheidung. Du kannst das weiter machen, wenn du möchtest. Ja? Aber mach jetzt Kunden. Weil das ist jetzt deine dritte Positionierung. Immer wieder. Und ich möchte sehen, warum das ist. Warum du Positionierungen verändern. Das ist jetzt das letzte Mal, dass ich mitmache. Weil entweder ist es so, dass wenn wir Positionierungen verändern, ist es sehr oft, dass wir dahinter ein Problem haben. Und wenn wir dieses Problem dahinter lösen, dann brauchen wir nicht mehr Positionierung ändern. Eigentlich ist das, dieses Thema, das ist schon länger da. Das habe ich ja jetzt auch schon da gehabt mit den Herzenswünschen. Das ging ja schon die Richtung. Das ist ja genau das. Das macht nichts. Aber das ist die vierte Positionierung jetzt, Katrin, im Programm mit uns. Ja, es ist genau dieselbe Positionierung, also die ähnliche Positionierung. Nur, dass es jetzt nochmal eine andere Begrifflichkeit ist. Verherzenswünsche Verrufung. Also dein Kurvenprogramm ist immer das Gleiche. Das ändert sich nicht. Das ist das, was du sagst. Aber du hast jetzt schon das vierte Problem ausgepickt. Ja. Wodurch du die Menschen abholen möchtest. Es war schon Patchwork Mama. Es war schon jetzt die jetzige Positionierung in Instagram. Und noch zwei weiter. Und das ist jetzt die dritte mit der Berufung. Aber der Kern von dir wird immer das Gleiche bleiben. Das verändert sich nicht. Es ist dasselbe, was ich jetzt schon mache. Also nicht nur im Coaching, sondern auch also es ist nur eine andere Formulierung. Herzenswünsche oder Berufung. Stress, Stress, bleibt ja das Gleiche. Das ist ja nicht, ist ja nichts anderes. Das sage ich, aber trotzdem musst du das neue Level aufbauen. Das vierte Maß. Das ist jetzt unformulierend nochmal. Ja, das stimmt. Aber im Grunde ist es ja das Seriöre. Das ist jetzt nur eine andere Wortwahlung. Ich habe jetzt nicht das total jetzt gespitscht. Und die Zielgruppe ist noch mal ein anderer. Alles ist gleich. Du musst jedes Prüf neu machen. Du musst B und neu machen. Du musst alles neu Positionierung neu machen. Fliere neu machen. Alles, was du bis jetzt gemacht hast, musst du neu machen. Fliere habe ich ja zu dem Thema. Das habe ich noch nicht gemacht. Katrin. Ich sage dir etwas und du rechtfertigst dich. Ja, weil das ja so nicht ganz stimmt aus meiner Sicht. Es ist nur das selbe Thema, nur anders formuliert. Und das möchte ich natürlich auch sagen. Katrin, es ist die vierte Positionierung. Die Positionierung ist das Schild an der Tür. Ja. Schon dadurch, dass du sagst, okay, das sind Christen. Ja, ganz eindeutig. Ja. Ist das schon ein neues Schild? Und das ist das, was ich sage. Das ist das vierte jetzt. Das ist kein Problem. Nur die Frage ist, warum du das machst. Genau. Das ist eine gute Frage. Warum mache ich denn das? Und diese Frage kannst du dir jetzt beantworten. Einfach, Ponte an, was kommt jetzt? Warum ist das, was du zuerst sagst? Patchwork Mama, das ist meins. Ich gehe los, dann ist etwas noch nicht so, wie du möchtest. Und dann sagst du, ne, Patchwork Mama, es ist nicht. Weil ich keine eigenen Entscheidungen getroffen habe. Sondern mich immer wieder von anderen abdenken lassen habe. Das ist der Grund. Ich kenne meine, ich kenne die Antworten für diese Frage. Das ist der Grund. Ich habe mich immer wieder in Richtung aus Unsicherheit in der anderen Richtung zu lassen. Ja. Ich muss die Verantwortung übernehmen und die Dinge tun, die ich für richtig weiter. Und was wirklich umgekommen tun und vertrunnen. Ich muss mir gelähmt da sitzen. Okay. Wenn das wahr ist, dann ist das die letzte Positionierung, die du brauchst. Dann gibt es kein Switch mehr. Ja. Und dann machst du genauso wie bis jetzt, Katrin. Du beginnst zuerst mit den Menschen zu reden, die dieses Problem haben. Wohneskundeninterview. Und du machst das innen Kunden. Und dann weißt du, wirst du wissen? Ich habe bei meinem Umfeld keine Christen, die nicht meine Testkunden sind. Die sehe ich jetzt da, auf die ich jetzt zugehen könnte. Ich bin ja auch nicht mal eine Gemeinde. Ich habe zum Beispiel dir gesagt, mach mit ihnen Wunschkundeninterview und da heißt du gesagt, das habe ich schon gemacht. Weil sind die? Ich habe mit denen, die ich kenne, hab ich schon mit den Kundeninterviews gemacht. Das sind ja meine Testkunden. Und mit meinem Bruder bin ich jetzt auf. Da habe ich auch eine Interview gemacht. Genau. Meine Schwester. Aber das sind ja keine Kunden, keine Potenzialen. Kannst du keine anderen Christen? Also nicht welche, wo ich jetzt solche Interviews da habe. Natürlich kenne ich noch Christen, aber die hatte ich dann schon mal zu anderen Interviews. Keine Ahnung, ob ich ein Mann oder so was. Ja, mache ich jetzt ja nicht noch mit den Interviews. Also schreibe mal eine Liste von diesen Christen, die du kennst. Sind sie Freunde? Sind sie Bekannte? Wie viele Zirka? Wie viele Zirka? Die ich jetzt gemacht habe, also von denen, die ich schon gemacht habe? Nein, nein, nein. Sondern mit denen du das noch nicht gemacht hast. Also von denen, wo ich sage, mit denen würde ich das machen, das sind vielleicht fünf oder so. Wie? Zünf, vielleicht. Wo ich jetzt sage, da könnte ich mehr, aber das, ich weiß nicht, ob sie jetzt mit mir so ein Coaching machen würden, das glaube ich nicht. Okay, Katrin, wir müssen bei der Gespräche führen. Weil dieses fünf würde ich Ihnen jetzt sagen, ich würde Ihnen hallo, ich habe gerade ein Video, um mich zu interessieren, das Thema Berufung total, ist das jetzt für dich auch ein Thema? Nur ein WhatsApp für dich raus schicken. Du denkst schon an Coaching, du schließst sie schon aus. Ich habe das Gefühl, Katrin, du hast nicht Positionierungsprobleme, ein anderer Sache dahinter und bevor du switcht, meine Bitte, du machst Insta weiter und wir reden miteinander, aber das mache ich jetzt nicht in der Gruppe. Ja, schickst du mir WhatsApp-Dermine, wann es für dich passt. Gut, danke. Jasmin, Herr zeigen, bitte dein Chat und dann Margriet. Wolltest du das von gestern noch mal machen? Was du zeigen wolltest, du hast eine Frage noch. Ich hatte nur noch eine Frage und zwar, ich habe dir gestern das durchgeschickt gehabt, mit dem, da klare ich eine Frau richtig gut, das habe ich in Facebook-Gruppe auch eingestellt. Mein Internet ist nicht gut. Und jetzt habe ich sie gefragt, ich mache mal mein Video aus, dann ist meistens besser. Genau, ich hatte gestern diese neue Nachricht, dann diese neue Follow-In rausgeschickt und der hat ja gleich richtig cool darauf reagiert und hat ja dann auch geschrieben, der hat zwar kein Handwerker, aber sie wird sich voll dafür interessieren, wie sie denn wieder zusammenkommen können oder sich wieder näher fühlen können. Ja. Und dann habe ich geantwortet trotzdem schön, dass du da bist, so was auf die Art und dann aber die Frage wie stellst du dir denn das zusammen sein vor? Und darauf kam jetzt auch nichts mehr. Noch einmal, noch einmal, was war der erste Satz? Ich mache es mal kurz auf, dann kann ich. Also sie hat geschrieben, ja, frag gerne, ich bin zwar nicht wirklich mit einem Handwerk zusammen, aber wie wir wieder mehr zueinander finden, wüsste ich gerne. Dann habe ich geschrieben, auch wenn dein Mann kein Handwerker ist, ist es schön, dass du da bist. Das ist richtig. Wie würdest du dir das zueinander finden, denn wünschen? Okay, du hast begonnen, Richtung Himmel am Anfang zu fragen und das ist schwieriger für die Leute. Okay. Also am Anfang immer Richtung Problemfragen, zum Beispiel, sie hat gesagt, sie würde gerne mehr zusammenfinden. Was für eine Frage kannst du dazu stellen, Richtung Schwierigkeiten? Was dieses zusammenfinden vielleicht verhindert gerade, oder wie? Ja, oder was fehlt dir beim Zusammenfinden? Also dann noch mal, weil sie hätte das Problem genannt, dass ich dann nicht direkt in der Himmel einsteige, sondern noch mal auf das Problem eingehe. Ja, weil wenn sie ein Wort als Problem beschreiben, wir wissen noch nichts, was sie darunter verstehen. Also du darfst zwei Richtung eine Schwierigkeit fragen. Ja? Ja, okay. Und wenn jetzt Männer auf mein Profil gehen, schicke ich denen auch eine Willkommensnachricht, oder? Ja, nur du passt es an. Ich habe heute mal versucht, das anzupassen, und ich habe geschrieben, wie du es schaffen kannst, dass du deiner Frau wieder Komplimente machst, trotzdem, dass sie meckert. Nee, das darfst du nicht. War das keine gute Idee? Also die Männer, wenn du sagst, du hast was zu tun, also das funktioniert bei den Frauen, dass die Männer ihnen Komplimente machen, weil sie denken, okay, ich muss nichts machen, mein Mann wird verändert. Und das Gleiche darfst du mit den Männern machen. Das heißt, mit den Männern schreibst du ... Ich habe jetzt fast an etwas gedacht, aber das spreche ich nicht aus. Aber so, also so kannst du schon, wie du es schaffst, viel mehr näher mit deiner Frau in der Beziehung zu erleben, oder im Alter. Das spricht die Männer an. Okay. Also, dann mache ich das so. Aber dass sie Komplimente machen sollen, das darfst du nicht verraten. Okay, also nie was zu tun haben. Nee. Du musst die Männer leicht anfühlen, weil dann im Coaching ist das schwer. Dann haben sie schon eine Menge gezahlt und deshalb halten die durch. Ja, okay. Wenn sie im Voraus wüssten, was alles auf sie zukommt, würde kein Mensch ein Coaching machen. Okay, ist ja gut. Oder dass der Coach so gemeinsam kann, wie ich jetzt mit Katrin war. Würde kein Mensch das machen. Manchmal ist es wichtig, herauszufordern. Ja? Ja. Okay, perfekt. Danke. Okay. Wer hat noch ein Chat? Margrethe. Ich gebe frei, weil das ist in meinem WhatsApp, ja? Okay. Kannst nicht frei geben. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Die erste Frage. Liebe Karin, dass du hier in meine Gruppe gekommen bist. Darf ich dir einfache Fragen stellen? der Gruppe aufschreiben. Als Boerin, Herzenswunsch oder so was ähnliches, ja? Weil die kriegt hier ein Messenger Nachricht und vielleicht erinnert sie sich gar nicht mehr, dass sie sich angemeldet hat in die Gruppe. Also in der Gruppennahme oder warum es in deiner Community geht, immer wieder zeigen, ja? Da machst du einen Punkt, dann lässt du eine Lehrzeile aus und dann fragst du, darf ich dir ein, zwei Fragen stellen. Also das musst du hier getrennt schreiben und eine Zeile rauslassen, weil das ist einfach für die Augen viel besser zu lesen. Ja, du darfst und dann ja genau, Karin, Entschuldigung, bist du auch Boerin? Keine Entschuldigung schreiben? Ich habe der falsche Name gesagt. Weißte? Okay, ja genau, Karin, Entschuldigung, okay, dann habe ich nichts gesagt. Bist du auch Boerin? Und dann hier steht, ich habe 1982 die Ausbildung zur Landwirtin abgeschlossen, 1988 in Rendsburg an der FH abgelegt, seitdem wundern und arbeite ich auf dem Hof meines Mannes in Osthorstein. Schau mal in Deutschland! Yeah, mein momentanes Herzensprojekt ist die Hochzeit unserer Ältesten in den Niederlanden und das Erlernen des Jagdhorns. Okay, was wieder jetzt deine Frage, Margaret? Ja, ich glaube, ich würde jetzt schreiben, hey, ist schön, dass du, ich habe auch vor zwei Jahren ein Instrument auch erlernt und das macht mega Freude. Stopp, stopp, das ist richtig gut, weil dadurch zeigen wir Gemeinsamkeiten auf. Also das habe ich bis jetzt noch von keinem gesehen, aber wenn Sie etwas machen, was du auch machst, unbedingt sagen, das mache ich auch, weil dadurch entsteht Gemeinsamkeit, ja? Ja, und ob Sie noch ein anderes, ein anderes Herzensprojekt schlummert oder so, oder ob Sie noch ein anderes Herzensprojekt hat. Was ist deine schwierige Frage? Am Anfang beginnen Sie mit zwei, drei leichten Fragen, also du weißt, es ist Bojerin, arbeitet und lebt auf dem Hof des Mannes. Auf das Problem abzielen, hast du gesagt, ja? Noch zuerst, noch zuerst, was hat dich zum Beispiel angesprochen, würde ich fragen? Und zwei, drei Fragen, also bist du auch Bojerin, das ist gut. Sie hat aber schon als Verraten, seit wann bist du Bojerin, ja? Und dann, also was hat dich angesprochen und danach könntest du so etwas sagen, hast du schon eine Idee für ein nächstes Herzensprojekt? Das ist nicht schwer. Okay. Ja? Dann sagst du, nee, ich habe keine Ahnung, dann weißt du, du musst rauskitzeln oder sie sagt, ich habe tausende Ideen, dann musst du ihnen helfen, Klarheit zu schaffen. Ja? Als Geholfen, Margriet? Okay, ja. Und dann, ja, also du musst erst mal zwei, drei so neutrale, einfache Fragen stellen und wenn und Gemeinsamkeit schaffen oder zu sagen, wie gut, okay, zum Beispiel, sie hat noch nicht so was gesagt, aber gut, dass wir reden, gut, dass du hier bist und solche Sachen Bestätigung geben, dass sie richtig sind und erst dann steigst du in den Schmerz rein. Okay, zuerst reichern. Ja? Danke vielmals. Ja? Bernate? Ich wollte dich noch fragen wegen dem nächsten Post. Hast du etwas gesagt, wegen den Titeln? Also soll ich den in die WhatsApp-Gruppe stellen oder soll ich dir einfach... Ja, also wie soll ich das? In die Facebook-Gruppe, aber ich möchte noch etwas sagen. Also, was ihr richtig gut gemacht habt, Du, Bernate und Margriet, dass ihr die Vorher- und die Nachher- Situation extrem gut beschreibt, ja? Und dann, der sollte noch etwas dazukommen zu euren Sachen, zum Beispiel, mein Geheimnis und du hast Funkstile gemacht, ja? Und dann könnte so sagen, mein Geheimnis, mit einer Tat oder mit einem Satz aus der Funkstile rauszukommen. Das heißt, du sollst auch ein Impuls geben, Ihnen, wie du das geschafft hast, aber du sagst, was und warum und nicht wie. Und wenn du sagst, mein Geheimnis oder ein Schritt oder drei Schritte oder drei Merkmale oder drei Elemente, also du gibst immer eine Zahl oder Faktoren, ja? Und du gibst immer wieder etwas, was sie erwartet. Also nicht nur das Thema ist Funkstile, ja? Du könntest dazu sagen, mein Geheimrätzer, die Funkstile innerhalb von fünf Minuten zu beenden, statt drei Tage zu schmoren. Verstehst du? Also du sollst immer einen Grund geben, warum sie zu diesem Thema Funkstile kommen sollen. Und dann, wenn du so sagst innerhalb von fünf Minuten, ja, statt drei Tage, dann ist es, dass sie da sehr schnell rauskommen können. Und jeder, der schnell rauskommen will, wird zu diesem Chor kommen. Der Schmoren möchte, wird nicht kommen und das wollen wir. Verstehst du Renate? Im Post muss ich das kommunizieren, oder im Titel? Im Titel, ich rede jetzt nur über den Titel zuerst. Wir müssen einen Titel schreiben, das ist das, was Elisabeth auch gefragt hat mit dem Hook, ja? Wenn wir ein Video, ein Live machen, ein Post machen, wir müssen einen, also mit einem Hook, mit einem Titel, mit den ersten zwei, drei Zeilen oder mit den ersten zwei, drei Sekunden bei einem Video verkaufen, warum sie den Rest anschauen sollen. Und das ist bei einem Live ist immer der Titel. Und ihr könnt zum Beispiel Rundtests scrollen in unserer Gruppe und dann die Titel anzuschauen und dann einfach zehn Titel mal machen. Also einfach auf euer Thema das rumswitschen, ja? Und das tust du dann rein in die Facebook Gruppe Renate und Margret, ja? Das heißt jetzt diese Woche kein Post, kein Live. Ach, du machst ganz genau weiter. So kaum und noch nicht. Ihr veröffentlicht, ihr macht die Sachen und ich gebe euch Nachher Tipps und Feedbacks. Dann beim nächsten Mal lernt ihr dazu und beim nächsten Mal ist es besser. Aber nie auf mich warten. Es ist auch okay, nachher zwei Wochen Pause. Ja natürlich, Weihnachten darfst du Pause machen. Ich habe noch bei Facebook, wir sagen ja immer, ich zeige dir, wie man die Herzenswünsche aufmacht. Ich zeige dir, wie. Das habe ich alles geschrieben und das dürfen wir nicht machen. Also verstehst du, der darf ich das schreiben, aber machen darf ich es nicht. Ja doch, du schreibst schon, dass wie zum Beispiel, du darfst sagen, wie erkennst du deinen Herzen zum Beispiel, wir sagen, wie erkennst du deine Berufung, indem du nicht in der Zukunft zugs, sondern in der Vergangenheit. Also ich sage schon, wie, aber ich gebe die drei Fragen nicht draus. Wen siehst du an, was machst du mit denen und was ist das Ergebnis, das würde ich nie sagen. Weiß ich warum? Weil sie das nicht wertschätzen würden. Kein Mensch würde das beantworten für sich. Also du denkst darüber nach, ich helfe die Herzenswünsche zu erkennen, wie. Ich helfe deine Idee rauszukitzeln und wenn du noch keine hast, sondern tausend, dann helfe ich dir, auf einen Herzensprojekt entscheiden zu können. Da hast du schon das wie gesagt. Aber das können sie noch nicht umsetzen. Verstehst du, Margriet? Ja, ich verstehe, aber die Umsetzung ist schwieriger. Also ihr werdet es schon noch viel erzählen und verraten, aber das macht nichts. Das macht nichts, guck. Ich mach das auch. Aber immer weniger. Weil ich merke, wenn ich so ein Video mache, gibt es kein Response. Und dann warum mache ich das? Sie machen damit nichts. Okay. Frage beantwortet? Ja, glaube ich schon. Problemlösung und dann die blinde Flecken. Nein, Problemlösung, dann etwas Teaching, also was und warum? Ja. Und dann blinde Flecken. Dann was und warum. Okay, das ist gut, ja. Und ich habe ja noch eine Frage gesagt mit den fünf und drei Fragen. Das wäre ja die mit dem Interview mit den drei Deiner Traumkunden, oder? Die Fragen. Ja. Hab ich jetzt gerade gesehen. Dankeschön. Okay. Im Garten. Hast du einen Chat? Silvia, ich habe noch eine Frage. Ich habe die neue Willkommensnachricht heute noch vom Kohl. Kannst du es vergeben oder soll ich? Die Kunde. Servus, ein ganz herzliches Willkommen. Ich freue mich riesig, dass du da bist, dass du in meine Community gekommen bist, würde ich sagen. Okay. Dadurch sage ich schon, es ist meine Community. In meiner Welt geht es darum, wie du es als empfindsamer Physiöerin schaffst, dich von Energie, beraubenden Kunden nicht auslaufen zu lassen, ganz entspannt mit ihnen bist und abends noch Energie für deine Liebsten hast. Also ich weiß nicht, ob das jetzt so Deutsch ist, was ich gesagt habe, aber es ist richtig gut, so dass du dich schon morgens auf deinen Salon freust. Richtig schön. Darf ich dir ein, zwei Fragen stellen, weil ich gerne meine Community kennenlernen möchte, weil ich gerne die neuen Menschen in meiner Community kennenlernen möchte. Super. Bin ich gut. Okay. Sehr, sehr gut. Ah, du gefreust mich. Ich habe mir gedacht, wenn ich am Anfang Community schreibe und dann, wenn es am Ende noch mehr ist, darum habe ich das weglassen. Okay. Dann vielen Dank. Sehr, sehr gerne. Dann haben wir jetzt alle Fra, ja Peter. Also du hast jetzt schon einen richtig guten Positionierungssatz. Da würde ich nur am Anfang, kannst du geschrieben, die christlichen berufstätigen Frauen im Network. Ich würde der christinen, berufstätige christinen im Network schreiben. Okay, gut, ja. Passt. Gefällt mir. Und dann machst du bitte jetzt einen Flyer dazu. Den BIO finde ich noch nicht gut. Ich zeige den anderen auch und dir sage ich auch dazu ein Feedback. Den BIO kann man noch verändern. Wie gesagt, der steht ja drunter, ob man es verändert haben will. Also da ist sehr viel geliebt und wertgeschätzt und so. Wenn das ist, dann würde ich wertgeschätzt vom Mann, aber das ist noch allgemein. Wenn ich jetzt fragen würde euch, wie fühlst du dich wertgeschätzt von deinem Mann? Jeder würde etwas anderes sagen. Und deshalb würde ich lieber so etwas, wie zum Beispiel bei Yasmin haben wir Kompliment rausgeholt, weil das jeder weiß, was das ist und so etwas Konkretes bräuchtest du. Zum Beispiel, was für eine Unterstützung wünschen Sie sich von ihrem Mann? Möchten Sie Lobbekommen? Möchten Sie, dass der Mann Ihnen den Rücken frei hat, jeden Tag ein, zwei Stunden, damit Sie Ihr Network machen können? Dass er nicht schimpft, wenn Sie weg sind? Verstehst du, da sind schon konkrete Sachen. Ja, ja. Also so etwas musst du. Wie du das erreicht, dass dein Mann nicht schimpft, weil du Network machst. Verstehst du? Das ist dann echt klar. Aber das ist dein Weg von Sinn. Es wäre besser, wenn du einen Hinzug zuziehen hast. Okay, gut. Also du machst Bio und Flyer. Mhm, gut. Du kannst bei Genen zu posten, musst dich gar nicht zurückhalten. Mach ich. Alles klar. Gut, bin dran. Sehr gut. Dann letzter Rund, was nimmst du mit? Dann fange ich gleich an. Ich nehme mit, dass ich anfange und... Das ist auch alle Fälle. Und ich nehme auch mit, dass ich hier... ...bauen Haus nicht für andere, sondern für dich. Das ist das, was ich früher gerne getan habe, für andere das Haus gebaut. Und meins ist irgendwo auf der Strecke geblieben. Daher war das für mich jetzt auch noch mal so eine Sache, die mir im Kopf hängen geblieben ist. Vielen Dank. Vielen Dank. Wie haben wir denn, Elisabeth? In den mit am Anfang geht es immer in die Schädtrichtung Himmel. Ah, nicht Richtung Himmel. Ja. Das ist für sie schwieriger. Ja. Ich habe eine Bestätigung gibt, wenn es Gemeinsamkeiten gibt. Und ich sage nie, dass wir, was es nicht wertschätzen und was es auch nicht umsetzen können. Yes. Danke. Gut. Sehr gut. Danke. Elisabeth. Ich nehme mit aus meiner Begegnung mit Ranie, dass ich für andere Menschen Bete, die dasselbe Thema haben. Das ist mir völlig neu. Das möchte ich gerne. Und dass alle anderen Hilfsmittel, die ich gebrauche, um zum Ziel kommen, eine Gnade sind, ein Geschenk sind, was ich benutzen darf. Und aus meiner Begegnung mit Sylvia nehme ich mit, dass ich mich anfange zu outen. Das erfordert sehr viel Mut in der Gruppe, wo es mehr als 60, 70 drin sind, indem ich mich oute, dass ich Menschen begleite, die Beziehungsprobleme haben. Und dass ich da ein Interview führen möchte, was dann aber einzeln gemacht wird für jeden. Richtig gut. Das erfordert sehr viel Mut und ich bitte darum, ich bitte für alle Menschen, die das selben Thema haben. Richtig schön. Danke. Danke, danke. Gerne. Margaret. Ich habe das Mikrofon wieder. Ja, ich nehme viel mit heute. Es hat mir sehr, sehr gut getan. Merke ich, es ist wie balsam wieder heute. Immer wenn ich ein Tief bin, ist es immer noch mehr balsam. Marketing ist eine Sprache von einer Person zu kennen. Und Widerstand, Gedankenveränderung. Wenn ich mich ständig mit etwas beschäftige, habe ich zu wenig mit meiner Vision und Berufung. Also bin ich zu wenig mit diesen Sachen beschäftigt. Das hat mich jetzt auch sehr gut getan. Und auch das mit dem Bau, das dein Haus bauen. Und nicht das Haus des anderen. Das habe ich zunächst, das Bild habe ich noch nicht so. Das finde ich sehr, sehr gut. Das Land einnehmen, aber auch in Besitz nehmen. Genau. Ja. Und das mit der Berufung hat, das hat mir sehr geholfen, wie du gesagt hast, entweder selbstständig werden oder Geld verdienen oder einfach konkurrenzlos. Also die verschiedenen Sachen. Ich glaube, das Thema betrifft mich sehr. Also ich, dass ich eben diese verschiedenen Kunden habe. Ja, und jetzt mit der Chat-Kommunikation. Fragen Richtung Problemstellen, Gemeinsamkeiten, sagen, Bestätigung, leichte Fragen stellen. Ja. Danke vielmals. Sehr gut. Das wäre sehr wertvoll. Danke. Danke, Margaret. Julian. Ich nehme all das mit, was du mir gesagt hast. Ich habe gerade auch das mit dem Off-Line-Netzwerk. Ich habe das als Hindernung gesehen. Und gar nicht als Hindernung das sehen, sondern eher als Katapult, dass ich also quasi merke, ja, dass ich da einen gewissen Bekanntheitsgrad habe, dass ich jetzt keine Hindernungsgrund mich zu buchen, weil die Leute das nicht wollen oder Angst haben vor irgendwas, sondern dass ich das eben als sozusagen als Netzwerk, als großes Netzwerk einfach sehe und sage, da sind meine Off-Line Kunden, die sind ja alle schon da. Ich brauche mich eigentlich gar nicht auf online, nicht offline so abzumühen bei Instagram oder so, sondern ich habe ja schon ein großes Netzwerk. Also du sitzt auf einer Goldpaufen, wirklich. Musst du schöpfen. Also wie nennt man das Gold, nicht Goldbeene. Also so ein Goldpaufen, du sitzt drauf. Soll, danke Sie. Jetzt? Ich sehe das nur. Aus irgendeinem komischen Grund sehe ich das nicht. Ja, aber da muss ich jetzt rein. Warum ist das eine Verhinderung? Das verstehe ich nicht. Also irgendjemand hat das schon mal gesagt von Leuten, mit denen ich im Kontakt war, ich habe mich gar nicht getraut, dich anzusprechen oder dich anzuschreiben. Okay, jetzt weiß ich. Und da habe ich dann gedacht, wow, das ist jetzt natürlich ganz toll. Ich will Kunden gewinnen und sie trauen sich nicht, mich anzuschreiben, weil sie denken, na die, oder einer hat gesagt, das ist mir eine Ehre, dass sie mich anschreiben. So, und deswegen habe ich das als Hintergrund gesehen und nicht als Goldgrube. Ja, sehr gut. Haben wir auch, weißt du wie das zu lösen ist? Nein. Zwei Sachen. Bist du es lösen? Ja. Sicher? Ja, unbedingt. Zwei Sachen, du musst über deine, du musst dein Herz öffnen, Julia, und deine Schwächen und deine Probleme erzählen. Also du musst dich verletzlich zeigen. Ja. Auch zum Beispiel, wenn du wegen Fernsehaufträter, du, das, was thematisiert, ja, ich bin bei NDR, bei ProSieben, überall eingeladen, aber wisst ihr, ich habe genauso Herzklopfen oder was du hast. Also du bist eh sehr cool, also ich merke da nicht, dass du aufgeregt hast. Warst, ja, aber erzähle etwas, was für dich schwierig ist. Oder als früher auch, wenn die Kinder jünger waren, für dich die Herausforderungen waren, bevor sie noch nicht irgendwo das alle machen konnten, was sie jetzt machen. Ja. Also wenn wir das erzählen von uns, dann sind unsere Zahn viel, viel besser. Wenn wir wenig über unsere Schwierigkeiten erzählen, dann denken alle, wir sind Übermenschen. Und das ist fatal. Und nach einer Zeit hast du einfach ein Expertisenstatus, ja, die Leute wissen von uns, wie viel wir verdienen und wie viel Anfragen wir bekommen und solche Sachen. Oder bei Erstgesprächen höre ich immer wieder, ich bin so aufgeregt. Ja, sie sind auch geregt, weil sie mit uns sprechen dürfen. Und das ist gut, das wollen wir Julia, nur ich wollte nicht, dass das Hindernis ist. Also wir wollen, dass sie fürchten und zittern, sage ich jetzt mit biblischer Sprache, nee, wollen wir nicht. Aber wir wollen, dass sie uns ehren, ja, weil das ist Expertenstatus, aber es ist nicht gut, wenn sie uns auf Podest stellen. Also Übermenschen, Über-Sie sind, das ist nicht gut. Und das kommt, zwei Sachen, indem du Schwierigkeiten von dir erzählst, damit sie sehen, du bist auch ein Mensch, auch eine Frau, auch eine Mutter, ja. Ja. Und zweitens, dass du immer wieder sie zu Gesprächen einlädst. Du kannst sagen, ich habe extrem viel Freude dabei, Ausbaus mit euch zu haben. Also, habt keine Angst, einfach schreib mich an, du kannst da so aussprechen. Ich liebe es. Du kannst sagen, ich bin nicht eine Frau, die sich abschottert durch eine Assistentin, ja. Ich bin greifbar, man kann mich anfassen, man kann mit mir reden, das musst du aussprechen. Ja. Okay. Ich interessiere mich für dich. Und es ist ganz, ganz wichtig, dass du diese beiden Sachen hast. Auch dieses Thema, das du für denen, die Frau bist, die mit diesen Expertisen, ja, mit dieser, das ist viel, viel einfacher, für 10.000 Programms zu verkaufen. Bei dir würden sie das sofort glauben, dass das dem Wert hat. Mhm. Mhm. Mhm. Okay. Darf noch in Dezember kommen. Ja, sofort. Ja, aber das ist wichtig. Du musst dich dafür öffnen und dafür entscheiden, damit die Finanzen reinkommen, indem du sagst, und das kostet auch diesen Preis. Die Menschen sind ja um dich, um dir schon herum. Besitzt der schon auf dem Goldhaufen. Aber abschließend tut Gott das nicht für uns. Er hat uns die Macht gegeben, Reichtümer zu erwerben. Und dieses Wort Macht heißt Dynamis. Wie du nur mit dieser Kraft hat er uns gegeben. Das heißt, mit dieser Talentefähigkeit, wie die Menschen, die sehen, zu wuchern. Mhm. Und alle christliche und religiöse Denkweisen wegen dem Thema Geld und teurer Coachings über Bord werfen. Ja, irgendwie, das Problem ist gar nicht mehr so groß. Das Problem ist wirklich, dass ich wirklich mit den Leuten ins Gespräch komme gerade. Okay. Dann sag ihnen überall, wo du pustest. Ich interessiere mich total über für dich. Und wo du stehst, also sprich das aus. Ja. Okay. Und entscheide dich auch dafür. Das ist das erste, was ich zu dir sage. Entscheide dich zuerst dafür, dass du diese Nahrbarkeits für die Menschen hast. Mhm. Dass sie es lieben mit dir in Kontakt zu kommen. Dass sie es lieben mit dir Gespräche zu haben. Okay. Gut. Danke. Sehr gut. Ich bin sehr gespannt, wie weiter mit der Abschussrunde. Das ist schön. Ich bin da. Ja, ich habe einfach für mich die Entscheidung getroffen, dass wir Spaß haben, wenn mit Facebook und mir nicht erlauben, in den Jammer-Modus zu machen. Und ja, genau. Das nämlich... Sehr schön. Ja, eben, wenn ich über ein Problem so feststudiere, dann komme ich... Du hast ein spezielles Wort genannt. Irgendeinen Modus, aber wenn ich auf meine Beruf und Vision konzentriert bin, bin ich im gestalter Modus. Weißt du noch, was du für ein Wort gebraucht hast? Verhinderungsmodus. Verhinderungsmodus. Danke schön. Das habe ich noch auf. Danke. Danke. Sehr gut. Carmen. Was ist das? Es ist so viel, dass ich jetzt gar nicht weiß, was ich jetzt aufzuhören soll. Eine Sache. Auf jeden Fall nicht da. Und in diese Ruhe eintreten. Und dieses Interview machen. Und alles, was ich jetzt mit Renjeno besprochen habe, ist, dass ich jetzt einfach noch hier bin. Genau. Nichts da, nichts da. Das ist es ja. Das ist schwer. Es ist nicht nur ganz viel mehr, aber ich glaube, das reicht jetzt, wenn ich das so habe. Danke. Danke. Bitte. Ich habe noch etwas für die Margaret. Und zwar, das Sprachengebet hilft dabei, dein Immunsystem anzukurbeln. Ja, danke, das mit dem Sprachengebet. Das vergesse ich noch zu viel. Aber danke vielmals, Peter. Weil du vorher das gesagt hast, das mir gerade noch eingefallen. Danke. Sehr schön. Dann war jetzt jeder dran? Nein, ich habe das nicht gesagt. Ich habe das nicht gesagt. Ich habe das nicht gesagt. Ich habe das nicht gesagt. Sehr schön. Dann war jetzt jeder dran? War jetzt, ja. Das war jetzt der letzte Dienstag dieses Jahres, unser Kohl. Nächste Jahres sehen wir uns da wieder. Ein neuer Frische, genießt euch, habt ihr alle beste Zeit, lasst euch richtig beschenken und entscheidet dich wirklich, in diese Ruhe hineinzukehren. Gerade in dieser jetzt gezeitenen Zeit, du kannst aktiv sein, aber in der Ruhe sein. Genauso wie du im Bad liegen kannst, was man kaum sieht. Und nicht in der Ruhe sein. Also es hängt nicht davon ab, wo du bist. Ruhe ist eine innere Haltung. Eine Haltung vom Geist geführte Aktivität. Weil da, wo du in der Ruhe bist, kann der Geist wirklich wirken. Also Jesus war sehr aktiv. Wenn man seine Tagen so angeschaut hat, der war sehr aktiv, aber er war ja im Ende Ruhe. Und das wünsche ich euch auch für diese kommende Zeit. Es ist so schön mit euch. Ich weiß, wir freuen uns auf drei Wochen Urlaub, aber wir wissen auch, wir werden euch vermissen. Geht euch auch. Ja. Dann haben wir die Calls zum Nachhören. Es gibt genügend im Mitgliederbereich. Also top euch aus. Und entspannet dich. Aber entspann dich dabei nicht aus Druck, sondern wirklich lass es einfach wirken. Manchmal ist auch nur 10 Minuten hinhören, mehr wie eine Stunde. Ich werde viel nix machen. Was mit voller Kraft. Kein Schunk am Abend. Ihr Lieben, die Kommamon genießt euch, genießt euer Lieben. Habt ihr alle weste Zeit und sei gesegnet. Ja auch. Tschüss.