Hallo! Ihr Lieben! Schön, euch zu sehen und zu hören und vor allem... Was hat sich Gutes getan? Wir haben einfach beginnen. Ich möchte beginnen. Und zwar, ich habe gestern nach vielen Stunden meinen ersten Karussellpost geteilt. Wow! Richtig gut! Ja, finde ich auch. Und heute habe ich bei einem Kunden, da habe ich gemerkt, dass ich mit den Antworten, die nicht einfach so stehen lassen habe, sondern dass ich noch mehr weiter gefragt habe. Da habe ich gemerkt, da geht es ja noch weiter. Sehr gut! Richtig gut! Ja, genau. Schön! Danke! Danke, das war so richtig! Wir haben weiter, oder? Ja, Elisabeth. Ich habe heute Morgen bei meinem Coaching-Programm von 21 Tage mit dieser jungen Frau von 41 Jahren. Habe ich das schon umgesetzt, was wir gestern besprochen haben, mit den Ergebnissen, dass die Leute Ergebnisse sehen wollen und dann sind sie noch so klein. Und das hat mir richtig gut getan. Und ihr auch. Danke, danke! Richtig gut! Bitte! Danke! Ja, ich mache mal weiter. Also, wenn ich morgen ein paar Minuten Zeit habe und ich gleich einen Termin habe, gehe ich nochmal kurz in die Natur, weil mir das gut tut. Und ich nehme mir jedes Mal vor, diese paar Minuten, die sind wirklich für mich und für Gott. Und ich merke aber einfach, was es heißt, einfach von Gott geführt zu sein, auch was das Wissen angeht. Weil ich komme immer nach Hause, dann ist mich bei Ziel gegangen und habe mindestens eine Idee für irgendwie ein Content oder so. Und heute waren es drei Sachen, die ich mir gleich aufs Tiergerät aufgenommen habe und Fotos gemacht haben, Videos. Und ich habe zwar jetzt nach keiner Zeit das alles umzusetzen, aber es wird jetzt in den nächsten Tagen und das ist schon sehr schön. Richtig schön! Super! Das gefällt mir. Danke! Ja, was war jetzt das? Was war jetzt das? Ich mache weiter. Erstens finde ich es gut, dass ich nicht mehr der Älteste bin. Das muss ich mal als erstes erwähnen. Und zweitens bekomme ich zurzeit immer mehr Frauen, die im christlichen Glauben sind, allerdings im Gesetz sind und die sich auch immer mehr als ein das, die sich aber trotzdem, sag ich mal, mit ganz leichten Worten davon überzeugen lassen, dass sie in die Gunst kommen. Wow! Richtig gut! Ja, super! Sehr gut, Peter! Gut, dass du das gesagt hast, weil ich jetzt weiß wegen deiner Frage. Ah ja! Wir machen es weiter. Ich mache es sonst weiter. Ich habe mega Freude, ich habe eine Kundin, die ich ein kleines Programm verkauft habe, weil ich einfach genug hatte, weil sie so einen Misstrauen hat oder einfach... Ich... ja... Und jetzt kam sie selber und jetzt nehmen sie das größere Programm. Jetzt habe ich... Hatst du noch etwas abgeschlossen? Ja! 5.000? 5.000? Mehr wollte ich noch... Also ja, weil sie... Ob ich weiter oder weiter, dann machen wir mit ihr. Freue ich mich mega, weil das ist auch eine Freundin von... Viele, die ich kenne, durch sie, das ist gigantisch. Auch eigentlich ihr Mann, kenne ich gut von Fröhung, wo es sehr kritisch ist. Ja, freu ich mich mega. Und heute habe ich jetzt mit einem Mann ein Gespräch gehabt. Und der hat jetzt... Also das erste Mal eine Ex-Frau, Esoterik war und jetzt die diese Frau, die er hat, ist jetzt auch... braucht so seine Auszeit und ist auch voll in der Esoterik. Habe ich alles nicht gewusst. Und da finde ich interessant, weil dieses Thema... Ja, ich komme wirklich mit vielen Leuten zusammen mit dem Thema. Einfach interessant, ja. Und dann das Anbrech habe ich letztens Samstag das erste Mutmacher Treffen organisiert, mit acht Kundinnen. Und mit Therese Loser war dabei, Cornelia Roots war dabei und die Schwester von Cornelia Roots, wo ich meine Kundin ist. Und dann war auch ein Mann dabei, von der Mann von einer Kundin. Der ist alleine mit neun Frauen, ja, von halb zwölf bis um sechs Uhr, war einfach bei uns und hat aufgesaugt und er war, glaube ich, happy. Ja. Und jetzt habe ich genau gelesen, dass wir das hundertfache bekommen. Und da dachte ich, ja, das nächste Mutmacher Treffen will ich 100 Menschen dabei und nicht nur zehn. Und wie die Menschen einfach nach Hause gegangen sind, das ist gigantisch. Wie waren so berührt oder so gefühlt, wie wir es bei euch gewinnt sind bei euren Inspirationswochen. Das hat sich gut getan, ja. Viel Gutes. Dann hast du bald 50. Ja. Bittes kommende Woche. Ja. Freier das richtig ab. Ja. Ich komme nicht nach beim Bayern. Ich wache, ja. Freierestatt 6 Tag mit dir. Und was Anderem. Danke, richtig gut. Herr Markweiter, was hat sich Gutes getan? Ich habe eine Heldensstory geschrieben. Das hat sich Gutes getan. Und auch sonst. Ich habe jetzt irgendwie 82 Follower in der Woche 60 Follower dazu bekommen auf Instagram. Und das ist richtig gut. Und die meisten kenn ich das nicht. Ja, da freue ich mich. So irgendwie, dass sich die Gruppe züllt und dass man dann jetzt auf das Tag kommt. Und das ist das, was ich jetzt mache. Das ist die Gruppe züllt und dass man dann jetzt auf das Teilen darf. Endlich. Und irgendwie auch Leute da sind. Wow, das ist richtig gut. Die Woche 60, richtig gut. Ja, jetzt schauen wir mal. Verkaufen muss ich ja. Volloverreichen nicht. Das weiß ich. Aber da habe ich nachher auch noch eine Frage zu. Vielleicht kann ich dann noch etwas zu fragen gehen. Ja, richtig gut. Und wie geht es wieder besser? Danke, Julia. Ja, ich backe auch kleine Brötchen, aber Dankbarkeitsbrötchen. Ich bin seit einer Woche krank. Und jetzt kann ich tatsächlich mit mal wieder ein Laptop setzen. Genau. Gutes getan hat sich. Ich habe mir einen festen Job gesucht. Zwei Tage die Woche um meine Krankenkasse zu bezahlen. Ich war so leid. Und das Gute daran ist, dass ich zwischendrin auch an meinen anderen Sachen schön arbeiten kann. Genau. Und das ich glaube, ich glaube, ich habe verstanden, warum es noch nicht so läuft bei mir. Weil ich immer noch noch zu sehr an, noch nicht in meinem sozusagen angekommen war. Auch beim Verkaufen nicht, sondern immer noch nach Schema F gegangen bin. Aber die Leute auch gemerkt haben, es ist Schema F und nicht meins. Und so. Und ich habe jetzt beschlossen, ich werde nächste Woche anfang, also biete ich diese Woche jetzt an, einen Gruppencoaching für sechs Wochen, wo man sechs Wochen einfach sechs Mal eine Stunde Input kriegt in der kleinen Gruppe. Und dann ist gut und dann kann man darauf aufbauen. Und ich glaube, das ist etwas, was meinem Klientel mehr hilft zur Zeit. Und was dann für Einzelcoachings aber rauskommt, das kann man dann immer noch sehen. Aber erst mal so, dass die sechs Wochen lang ein bisschen Input kriegen und weitergehen. Genau. Sehr schön. Danke. Meine Machtleite. Ich kann auch noch weitermachen. Ich hatte gestern meinen ersten Vortrag vor Ort. Ich durfte in Elterncafé besuchen und dort mal vorfühlen. Und das war richtig cool. Ich hatte zwei Frauen dann, die da echt gesagt haben, ich habe sie dann auch in so einer Situation. Kann ich hier mehr Infos haben? Den habe ich dann gestern Abend auch mehr Infos zugeschickt und habe jetzt eben die E-Mail-Adressen. Und werde sie dann auch zum Workshop noch mal einladen, wo ich am Freitagabend hab. Und dann habe ich gestern eine Story erstellt und habe auch schon drei, die sich dafür interessieren. Also auch keine, wo ich kenne. Und genau, Vollerwork um auch jeden Tag eine neue Kunde noch läuft. Ich komme jeden Tag ungefähr so vier. Neue dazu. Auch Männer, interessant. Das wird alles so kommen. Genau, diese Ted-Kommunikation fängt so an. Und da bin ich gerade auch noch ein bisschen am Ausprobieren, was meine Sprache ist. Also ich merke da, dass ich da echt auf die Frauen eingehen muss. Und zwar die Sprache finden, wo die sprechen. Und da bin ich gerade noch ein bisschen probieren. Das ist mir. Sehr gut. Danke. Mag noch jemand? Okay. Ja, Monika. Macht dich laut. Mach dich laut. Monika. Macht dich laut. Jetzt, jetzt, jetzt hat es geklappt. Ja, ich war ein paar Tage bei Annette. Im Allgäu. Und ja, wir hatten eine herrliche Zeit. Und ihr Herz ist auch voll. Alles klar. Ja, und ich bin auch da. Ich bin da. Und ich bin da. Ja, ich bin da. Ja, ich bin da. Ich bin da. Ja, ich bin da. Ihr Herz ist auch voller Freude, dass sie ihren Auftrag, den sie mit den Hals umbegangen hat, nun auch erfolgreich weiterführen darf. Und ja, da hat sich für mich auch bestätigt, dass was meine Berufung ist, eben, dass ich die Hausgemeine weiter ausbaue und verstärke. Und ich werde auch immer mutiger, da Leute anzusprechen. Und ja, ich bin auf besten Wege. Und auch das, was du in den Schreiben gesagt hast, Silvia, suche zuerst das Reich Gottes und alles andere wird euch hinzugegeben werden. Und das kann ich bestätigen. Danke. Richtig gut. Danke, Monika. Dankeschön. Ich möchte euch zuerst allen eine Aufgabe geben. Das habe ich heute ein bisschen schon mit Margret gemacht und mit Herrn Arta gemacht. Und zwar, Gott, also der Glauben gefällt Gott, wo wir glauben, dass es ihn gibt und dass er ein Beloner ist, steht in der Bibel. Also, dass es ihn gibt und dass er ein Beloner ist. Das heißt, wenn du zum Beispiel daran denkst, bei David, er hat mit dem König gesprochen, bevor er Gulliath bekämpft hat oder besiegt hat und Saul hat ihm gesagt, wenn er das schafft, dann kriegt er seine Tochter, kriegt er Steuerfreiheit und, und, und, und. Und ein Haus. Und ein Haus. Das heißt, die Herrberge im Bett leihen. Wo Jesus dann später nicht aufgenommen wurde. Und das heißt, David hat noch einmal nachgefragt, was kriege ich dann, wenn ich den Gulliath besiege? Und dann wurde ihm nochmals gesagt, was ist seine Belohnung? Und der Petrus war auch so frech, dass der Jesus gefragt hat. Wir haben jetzt alles aufgegeben für dich, Jesus. Was haben wir davon? Was kriegen wir dafür? Richtig freche Frage. Und dann hat Jesus gesagt, dass jeder, der quasi Vater, Mutter, seine Frau, die Kinder, Land und so weiter, und sofort alles aufgibt, für mich, hat er gesagt, also nicht für unseren Ruf, nicht für Geld, nicht für unser Image, sondern für ihn. Wenn wir diese Sachen aufgeben, ja, dann kriegen wir jetzt noch in dieser Zeit das hundertfache zurück mit Verfolgung. Das heißt, dass Jesus gesagt hat, dass wir das hundertfache zurückbekommen, das ist Belohnung, und Verfolgung heißt, dass es Menschen geben, denen das nicht gefällt, was du machst, die dich kritisieren werden. Wir haben zum Beispiel schon zweimal Rufmord erlebt, ja? Das ist immer wieder die Verfolgung ist, wenn wir einfach unsere Ziele verfolgen, dass Menschen uns schlechtes andichten. Zum Beispiel, bei uns hören wir immer wieder, bei uns geht es nur um Geld, ums Geld. Oder wenn ihr auch seht, unter unserer Werbung gibt es sehr oft auch Reaktionen von anderen Christen, ich weiß nicht, ob sie sind, aber die dann auch anfangen, anzugreifen, was wir da predigen, und das wir jetzt auch aus Christ verkaufen, und dies und jenes, das sind diese Anfechtungen, wo Gott drüber redet, von Jesus drüber redet. Und wenn solche Sachen auch passieren, die geschrieben wird, ist das gut für Facebook, weil dann tut es doch mehr ausstrahlen. Also auch das wird uns alles wieder zum Guten dienen. Früher hat es mich aufgeregt, wenn ich solche Sachen gelesen habe, und habe gedacht, da muss ich darauf reagieren, muss mich rechtfertigen, aber jetzt lassen wir es einfach stehen. Und das heißt, es ist wichtig, dass du beginnst, immer mehr über diese Belohnung von dir, was die Belohnung von deiner Berufung ist, Gedanken zu machen. Und zwar stellt dir einfach die Fragen, was ist anders in meinem Leben, wenn ich in jedem Monat 10.000, 20.000, 30.000 regelmäßig habe, stellt. Also nimm da eine Summe, die dich wirklich herausfordert, also nicht die Summe, wo du denkst, du schaffst, nimm das Doppelte und frage dich einfach, was ist in meinem Leben anders, wenn ich diese Summen, diese Belohnungen für meine Berufung habe. Und ich werde auch jetzt in der Facebook-Gruppe einen Post reintun und dann in die Kommentare kannst du einfach da reinschreiben, was ist anders dann in deinem Leben? Und was ist alles möglich für dich und für deine Familie da durch? Schreib da alles rein. Und dadurch, dass ihr alle reinschreibt, diese Aufgabe werdet ihr auch von den anderen noch richtig gut inspiriert werden. Also wir fragen, wir stellen die Frage, was ist anders bei uns, wenn wir in jedem Monat 100.000 Euro haben? Das ist, wo ich mich herausfordere, mit dem monatlichen 100.000 Euro. Und das ist etwas, was mich herausfordert. Also nimm eine Summe, die dich herausfordert. Nimm nicht nur eine Summe, die für dich so bequem und auch, das schaffe ich oder das ist im nächsten Monat da oder was auch immer. Bei dir, Monika, was ist, wenn deine Hausgemeinde 50 Personen zählt? Was ist anders in deinem Leben? Genauso, also bei dir geht es jetzt nicht um Geld verdienen, aber du kannst genauso diese Frage stellen, was ist anders in meinem Leben? Ja? Ja. Okay. Und dann, wenn du diese Frage für dich stellst und sagen wir mal, du sagst 20.000 Euro und du hast einen Programmpreis von 5.000 Euro, dann heißt es, dass du dich kommitest für die Entscheidung triffst. Okay, dann habe ich das jede Woche einen neuen Kunden. Und es ist ein großer Unterschied, wenn du morgens aufstehst und du fragst, was ist das, was ich heute tun kann, damit ich diese Woche diesen einen Kunden habe, aber mit dieser Lockerheit, was Diana gesagt hat, ja, sie geht zum Beispiel in den Wald, macht einen Spaziergang und sie hat ein Postidee und wenn wir etwas posten, wenn wir etwas machen, unsere Botschaft rausschicken, dann kommt immer wieder etwas zurück. Ja? Oder es kann sein, dass du in diesem Jahr mit 10, 15, 20 Leuten geredet hast, die nicht gebucht haben und du sagst, okay, ich ruf sie einfach an und ich frage, wie es ihnen geht. Nicht mit der Erwartung, dass ich am Ende mit ihnen ein Verkaufsgespräch mache, sondern wirklich, wie geht es ihnen? Du interessierst dich für sie, die nicht gebucht haben, dieses Jahr. Ja? Das heißt, es ist follow up. Das heißt, dass du über diese Belohnung nachdenken darfst, immer wieder, und auch, wie wir besprochen haben, jeden Tag diese Frage zu stellen, was ist das, was ich heute tun kann, was zu konkreten Umsätzen führt? Weil dann bestimmst du dein Business. Du führst dein Business und nicht, hat jemand heute geantwortet, hat jemand mein Post kommentiert oder so was Ähnliches, wo du wie ein Opfer bist, ja? Nein, du gehst voran und du bestimmst, was Sache ist. Oder es kann sein, dass du eine neue Idee hast, ein neues Programm, wie jetzt Julia, diese 6-Wochen-Programm, gesagt hat, ja? Also, all diese Sachen kommen, all diese Ideen, all diese Menschen kommen dann auf dich zu. Letzter Woche kann zum Beispiel jemand auf uns zu, die wir schon seit 15 Jahren kennen und keinen Kontakt mehr seit, seit 2018 hatten, ja? Und der hat auf eine E-Mail einfach geantwortet. Das heißt, wenn wir diese Entscheidung treffen, jede Woche zum Beispiel ein Kunde, ja, mit diesem 5.000 Euro, das ist jetzt ein Beispiel, wenn du 20.000 Euro als Belohnung haben möchtest, dann beginn, alles in dir in diese Richtung zu gehen. Und dann heißt du nicht mehr diese Energie, oh, ich brauch Kunden, oh, ich hab kein Geld, oh, woher kommt der nächste Kunde? Weil wenn diese Fragen kommen, dann bist du ein Opfer, dann bist du jemand, der nicht gestaltet gerade, sondern der aus der Mangel heraus denkt und fühlt und handelt. Wenn du aber sagst, nee mein Ziel ist das X, Kunden in der Woche und X Euro im Monat, das ist meine Belohnung, weil Gott ist ein Belohner ist, dann heißt du ganz andere Herzenshaltung und wenn wir diese Herzenshaltung haben, dass sie Menschen helfen möchten, ja? Dann kommen wir in die Pütte. Also auch dieses von, der Herr wird mich schon belohnen, er hat uns die Macht gegeben, Reichtümer zu erwerben. Das heißt auch mit dem, was wir tun, mit unseren Kursen, die wir geben, mit unseren Angeboten, die wir die Menschen geben, hat er uns die Möglichkeit gegeben, dass wir diese Belohnungen auch bekommen können. Also das heißt auch wieder, selbst aktiv zu sein. Selber die Programme auch, dass die gefühlt werden, dass wir den Weg gehen, aber wissen, dass er es ist, der uns die Macht gegeben hat und er es auch verbringen wird und er auch die Menschen zu uns schicken wird. Aber wie müssen wir in die Aktivität sein? Er hat es vollbracht, er sitzt zum Rechten. Aus dieser Ruhe heraus handeln wir und machen wir. Deswegen ist es auch wichtig, wenn wir auch dann sagen, ich möchte so und so viel im Monat haben, dann was kostet mein Programm? Aber dir, Julia, die sechs Wochen, wer besagt dich, möchte so und so viel im Monat, du musst auch wissen, von okay, wie viele Menschen zahlen, wie viel dafür? Sehr gut. Hast du das schon einen Preis? Sehr gut. Und ich möchte noch ein Beispiel sagen, das ist für alle noch ein Beispiel. Gestern habe ich ein Essgespräch gehabt und die Frau, bevor ich noch meinen Fräum sagen konnte, hat sie gesagt, ja, ich kenne dieses System, weil sie auch in dem gleichen Kutschengis von Diana war. Und dann hat sie das Gefühl, und dann hat sie gesagt, aber ich werde bestimmt nicht bei euch buchen, hat sie gesagt. Das war der erste Satz beim Kennenlernengespräch. Das sage ich dir deshalb, damit ich dich total ermutige. Ich weiß, sie wird buchen, nämlich. Und als sie das gesagt hat, also ich, ja, du wolltest mit mir sprechen, hat sie gesagt, obwohl sie kommentiert hat, ja. Und dann habe ich gesagt, ja, okay, wann hast du Zeit heute oder morgen? Und dann hat sie gesagt, morgen war das meine ich, dann haben wir diesen Termin gehabt. Und weil sie das mir gesagt hat, ich wusste da, ich werde dich herausfordern, das weiß ich. Und dann hat, also damit hat sie dann geöffnet, und dann habe ich gesagt, okay, jetzt denken wir gar nicht mal über den Preis nach, oder ob du jetzt buchen möchtest oder nicht. Und ich möchte wirklich wissen, wo du stehst und was du möchtest. Und dann reden wir auch über den Preis. Und dann am Ende hat sie auch gesagt, sie möchte nicht buchen, weil sie jetzt gerade in zwei Coachings ist. Und ich habe ihr am Ende dieses Gespräch, also das war ein Setting Call, ich habe ihr gesagt, ich kann mir richtig gut vorstellen, dass wir dir helfen können. Sie hat noch keine Kundin, obwohl sie schon in zwei Coachings ist. Und dann habe ich gesagt, und wir können gerne einen Termin, nächsten Termin für uns ausmachen, mit einer Bedingung habe ich gesagt. Was war meine Bedingung? Wer kann das erraten? Dass sie bucht. Nein. Dass sie weiß, welche Kunden, also wie viele Kunden sie haben will, also dass sie quasi ein Ziel für sich schon definiert hat. Ja, das habe ich gesagt, dieses nächste Termin ist dafür da, damit wir besprechen, was ist das, was du willst. Weil wenn du weißt, was du willst, dann wirst du dafür auch die Möglichkeiten haben, dass du das haben kannst, was du willst. Also das habe ich ihr gesagt, sehr gut, Julia. Und? Was ist diese Bedingung? Dass ihr im Vorhaus bezahlt. Nein. Also jetzt kommt mein Hauptgespräch. Also... Es hat doch nicht wahr gesagt. Also... Okay, ich helfe euch. Ich habe gesagt, ich kann sehr gerne mit dir noch ein Gespräch haben, wenn du diesen Satz, ich will nicht buchen, weil ich zwei Coachings habe, wenn du diese Bremse bereit bist, jetzt aufzugeben. Wenn du so reinkommst ins Gespräch, dass du diese Herzenshaltung, ich will nicht buchen, einfach aufgibst, dann können wir Termin ausmachen. Und sie hat gesagt, okay, dann will ich den Termin haben. Das heißt, weil ihr so große Angst habt, wenn sie fragen, und wie viel kostet das, oder wenn sie damit beginnen, ich habe kein Geld, oder ich werde dich nicht buchen, was passiert dann? Es geht nur darum, dass wir mal diesen Satz, diese Blockade, zuerst mal zur Seite legen, schauen, wo sie stehen, wohin sie möchten, was sie wirklich wollen, weil wenn ich etwas will, dann tue ich etwas dafür. Dann gibt es eine Lösung dafür. Und deshalb habe ich ihr gesagt, ich kann gerne, also wir können dir gerne helfen, wenn du diesen Satz aufgibst. Ja? Was habe ich damit gemacht, dass ich das gesagt habe? Einwand Behandlung. Hab ich den Einwand behandelt? Gelöst. Gelöst, wodurch? Dass sie den Einwand, die sie ihren Text loslassen muss. Ja, sehr gut. Und was habe ich eigentlich nicht gemacht, mit diesem Einwand? Du bist nicht drauf eingegangen, sondern du hast ja einfach diesen Einwand, also du hast dir einfach die Blockade gezeigt, und ihr selber aber auch die Möglichkeit gegeben, zu sagen, ich will das auch aufgeben. Also ihr das quasi deutlich gemacht, dass sie diesen Einwand überhaupt hat. Ja. Und ich habe den Einwand absolut null ernst genommen. Was ihr aber immer wieder macht, wenn jemand euch das sagt, hat kein Geld, kann nichts sagen. Nein, ich habe das null ernst genommen. Null. Genauso habe ich noch etwas gemacht. Jemand hat gejamert, gar nicht. Und was habe ich gemacht? Ich habe gesagt, das kriegen wir schon hin. Das kriegen wir schon hin. Diese Person war in der Schwere, und dann sage ich, das kriegen wir schon hin. Was verstehst du? Nehmen nicht ernst, wenn die Menschen blödsinn reden. Was für sie Wahrheit ist. Also nicht, dass ich... Sie glauben, dass ich erhaltet. Nicht, dass ich quasi sie sehe, nicht ernst nehmen, sondern ich nehme nun nicht ernst, was sie sagen, wenn das eine Lüge ist. Also ich habe ganz schlockig, das kriegen wir schon hin. Du hast... Ja, durchweilen Sie total erleichtert. Bitte? Du hast sich sozusagen befreit von ihren totalen Hemmnissen, die sie hat. Ja? Wir helfen auch so fargen von, ja, ist das wirklich so? Wir werden Sie etwas sagen, dass das nicht geht. Ist das wirklich so, was du gerade gesagt hast? Auch solche Fragen helfen, um da einfach in Lockerheit reinzubringen, dass Sie mal übernachten, was habe ich denn gerade gesagt? Magel, was wollte du dazu sagen, oder? Ja, ich merke gerade, warum habe ich heute Morgen verkauft? Sie hat nämlich gesagt, wieso das sich so entspannt sein kann und so mit leichter Zeit, dass alles sagen kann, was ich so an ihr glaube. Und ich glaube, darum hat sie ja nicht alles andere nichts, sowieso nichts mehr an mich gedacht. Das war der Punkt, ja. Ich gebe den Symptomen, also sie hat Angstzustände. Ja, keine Ahnung, wie man diese löst. Also gebe ich gar keinen Raum, ja. Ja, richtig gut. Und dann wollte ich nur auf die Frage von Yasmin eingehen, weil das auch alle total betrifft. Und dann gehe ich rüber und dann... Du bleibst hier? Aber ich habe schon die Fragen bei meinem Computer vorbereitet. Ah, ich wollte das von dir aufnehmen. Ja, kann ich auch von dir. Das heißt, Yasmin hat jetzt ein Programm, was sie jetzt rausbringt, mit Beziehungskotchen, zwischen Frauen und Handwerker, Männer. Und dann warst du im Schwimmbad und da hat eine Frau sich beklagt wegen Kinder- und Geräuschlampi, Lernpigel zuhause. Und wir haben schon darüber geredet, dass dich da so sehr gestört hat, dass du das gelöst hast. Und das war auch mal ein Programm, was sie angedacht haben. Zuhause, die Lernpigel, was durch die Kinder entsteht, einfach mal zu senken. Und dann die Frage, von dir Yasmin war, was du damit machen sollst. Das ist Kunde. Das heißt, im Offline-Dereich jeder, der auf uns zukommt, mit Problemen, die wir mit unserer Berufung lösen können. Also nicht so wie bei Elisabeth gestern, dass das nichts mit deiner Berufung zu tun hatte, die Frau, sondern das hat etwas mit deiner Berufung zu tun. Das heißt, Yasmin, jeder Mensch, der auf dich zukommt mit anderen Problemen, ist herzlich willkommen. Und du fragst diese Frau nur, seit wann, hast du diesen Lernspiegel zu Hause? Was hast du als schon versucht, das zu lösen? Warum konnte du das noch alleine nicht lösen? Solche Fragen? Und dann am Ende fragst du einfach, okay, und möchtest du das verändert haben? Und wenn sie sagt, ja, dann sagst du, ich kann dir helfen. Und dann, oh ja, kannst du dir mir helfen? Und wie? Lassen wir ein Termin ausmachen, wo wir das besprechen, wo du stehst, was du ganz genau möchtest. Wann hast du Zeit heute oder morgen? Das hört sich so einfach an. Ist das auch. Ich bin nur total überhaupt nicht draufgekommen. Ich war total überrascht darüber, dass sie mich da so direkt ansprungen hat und sofort dieses Thema und alles, was so in diesem Flyer in dem anderen drin stand. Und ich dachte, ja, das kenne ich auch. Aber ich bin jetzt irgendwie nicht so wirklich. Also ich habe schon versucht zu verstehen, ob das jetzt der Kunden ist oder nicht. Das habe ich schon erkannt, dass es da mit mir zu tun hat. Aber ich bin jetzt da nicht draufgekommen, dass ich da jetzt besser in die Fragen einsteigen kann. Ich habe nur so gesagt, oh ja, das kenne ich auch. Bei mir war das auch so. Also wir haben uns bloß ausgetauscht. Aber ich bin jetzt nicht auf den Schmerzpunkt praktisch eingegangen nochmal. Ach, nix. Ich habe darüber nachgedacht, was du mir erzählt hast. Hast du kurz Zeit? Ich wollte zwei, drei Fragen stellen. Ja. Und dann stellen diese Fragen und dann am Ende, wenn sie das verändern möchte, dann Verkaufsgespräch. Mhm, okay. Veronica, das ist auch wichtig. Ja, jedes Gespräch, wo die Menschen ihre Probleme erzählen, was du mit deiner Berufung lösen kannst, holst du die Menschen durch diese Fragen ab? Ob sie jetzt naurell die sind oder nicht? Ich hatte dieses Programm schon gar nicht mehr im Kopf. Deswegen war ich da glaube ich so ein bisschen völlig perplex, dass die jetzt mit diesem Thema um die gekommen sind. Ich bin gerade mit was ganz anderem beschäftigt so oft die Art. Ja, ich verstehe das. Aber offline, alles was wir mit der Berufung leben, machen können. Und deshalb ist es für uns nicht so schlimm, auf eine Sache zu entscheiden. Bei offline ist alles möglich. Und das war jetzt nur ein Symptom, was sie hat. Aber da war sie bestimmt noch ein paar andere Symptome, die bei ihr sind. Dadurch, dass wird sie wahrscheinlich auch mit ihren Kindern nicht richtig gut umgehen. Und mit ihrem Mann vielleicht auch. Weil sie einfach überlastet ist, aber durch. Und schon passt das alles wieder zusammen. Also es gibt mehrere Türe, wo die Menschen zu uns reinkommen können. An unseren Türen, wir haben im Theater, weißt du, in dem Mitglied der Bereich gibt es dieses Video, mit dem Theater, da gibt es mehrere Türen, und da auf dem Schild steht hier jetzt Lampi, oder der Mann unterstützt mich nicht, oder, oder, oder. Also all diese Sachen, was sie rausgefunden haben bei dir, Elisabeth, mit dem Partner zu kommunizieren, dass es gar nicht geht. Ja, aber es kann sein, dass jemand kommt und sagt, mit dem Chef habe ich ein Problem, oder dass ein Dritter kommt und sagt, ich habe ständig mit Behörden ein Problem. Das ist immer wieder das Gleiche, dass man sich mit dem Chef nicht verhindern kann. Das ist immer wieder das Gleiche Schema. Unsere Berufungen geben wir immer wieder, das ist immer wieder das Gleiche, aber offline, bitte sei fokussiert darauf, mit welchen Problemen sie auf euch zukommen. Ja? Und dann schließe das ab, weil das ist ein Geschenk von Gott. Und du wirst, dass wir nur ein Thema rauslassen und dann im Internet als Erleichterung empfinden. Und nicht, ich muss mich auf eine Sache fokussieren, sondern sobald du dabei bist, die Post zu machen, freust du dich, ich habe nur ein Thema Gott sei Dank. Ja? Weil sonst gehst du unter, wenn du mir das Team bespielst im Internet. Ja? Deswegen, wenn du auch das Gespräch dann hast, fragt dann wirklich, was hat dieses Lernbegel, was hat das auch für Auswirkungen auf die, wie du mit deinen Kindern umgehst? Wie hat das Auswirkungen, wie du mit deinen Mannen umgehst? Hat das auch da, auf Beziehung und Schumpfes zu, da drängt das im Merk von, es ist etwas, wo Wiener hat und Schwanz, die ganze Familie. Klar, jetzt läuft es mir doch ein. Okay, ihr Lieben, dann gehe ich jetzt hier auf die Fragen ein, dann finde ich eure Fragen halt hier. Genau, dem Workshop hast du auch, das habe ich auch gehört, da hast du auch darüber erzählt, das hat ja die Margaret. Ich habe ja es mir gebeten, ihr Workshop reinzutun in die Facebook-Gruppe, weil, wie sie dich Heldengeschichte bringt, ist 1a, also echt, kann man extrem viel Inspiration holen. Beim Teaching-Part ist das auch extrem gut, manchmal hat sie zu viel gegeben, das haben wir abgesprochen miteinander. Aber schaut dir wirklich das Workshop von Yasemin an, weil dir das total hilft. Und ich habe auch Martina gebeten, dass sie mir da ihre Aufnahme schickt, liebe, und dann gebe ich ihr auch dazu Feedback, und dann tun wir das auch rein mit meinem Feedback, weil da kannst du auch sehr viel helfen lernen. Ja? unseren Hard Bitch hat sie gemacht, also Yasemin hat Hard Bitch gemacht, was ich noch nie getraut habe, also was ich das gehört habe, was die macht, Hard Bitch? Ich dachte, ist aber mutig. Hard Bitch heißt, dass du nicht nur so soft dein Programm anbietest, sondern dann am Ende fragst du, was bedeutet das für deine Kinder, wenn du dieses Problem nimmst? Also das ist wirklich ein Hard Bitch. Das war interessant, ich habe das gestern auch gebracht, bei dem Live-Shop vor Ort, und als ich das dann gesagt habe, was das für Auswirkungen haben könnte für Kinder, wenn du selbst deine Beziehungen nicht im Griff hast, da waren die alle voll, und das war ein richtig cooles System, was da die Reaktion ist. Aber du hast mir den Ball aufgeworfen, wenn wir jetzt beim nächsten Mal den Workshop machen, also das geht gar nicht, dass ich nicht Hard Bitch mache. Das geht gar nicht mehr. Das habe ich bis jetzt, meine Gefühle habe ich, wie soll ich es sagen, ich habe mich gestohnt davon, aber jetzt bin ich nicht mehr schon. Ich habe mich nur ans Drehbuch gehabt. Ja genau, aber Martina hat auch geschrieben, sie hat vergessen Einwandbehandlung, und ich vergesse halt immer wieder auch ein, zwei Sachen. Aber es ist gerade bei dir, das ist ein so ein harter Punkt, wenn die Eltern wissen, dass sie noch so oft zu den Kindern sagen, du musst so, du sollst so, du sollst dies, nachher machen sie trotzdem nur das, was du dir vorlebst. Ja genau. Und sie haben anschließend gleiche Probleme in Beziehung, wie du sie auch gerade hast. Wenn das bewusst wird, dass wenn sie das für sich lösen, lösen sie das auch für ihre Kinder. Das ist... dann für die Kinder sind sie nämlich bereit, etwas zu verändern, für sich selbst. Aber wenn sie wissen, für die Kinder wird das nach wehien haben. Das war richtig cool. Und noch ein Impuls, Jasmin, was ich noch vergessen habe. Also dein Gesicht, deine Mimik ist richtig, richtig gut. Wenn du über die schlechten Sachen redest, dann bist du ernst. Ja, wirklich richtig gut. Das muss ich noch lernen, dass ich dann nicht lächere. Okay. Und was ich lernen soll. Das habe ich tatsächlich auch lang und müssen dürfen. Wenn du über die guten Sachen redest, dann darfst du viel lockerer, begeisterter sein. Viel mehr lachen. Weil ich habe jetzt zum Beispiel ein Feedback gehört. Ich habe die Frau gefragt, was spricht dich an. Und dann hat sie gesagt, einfach unsere lockerer Art und Weise, also wie wir sind und so weiter und so fort. Das heißt, dass das mit den Menschen etwas macht, wenn du sie mit deinen Gefühlen, die locker sind, die entspannt sind, die Begeisterung, wenn du die da auch abholen kannst. Also ich werde lernen, ernst zu bleiben, wenn ich über den Reden rede. Und nicht lachen bei, wenn ich darüber rede, dass der Gerichtsvollzieher von unserer Tür stand. Ja, das ging gestern schon her. Das ging gestern schon viel besser. Ich war in dem ersten Workshop, ich war so nervös, weil ich keine Powerpoint hatte. Normalerweise habe ich immer irgendwas an der Hand. Ich musste jetzt frei sprechen ohne irgendwas. Das war tatsächlich schwierig. Dann war es aber wieder um andere Schrumpf, dass ich vor gestern auch wieder total aufgeregt war. Jetzt sollte ich all dieses Gute, was ich da reinsteckt habe, in einem Workshop richtig gut nebenher ablesen konnte. Immer wieder gucken konnte, wo war ich. Ich konnte ja dann nicht mit zehn Seiten, die nach A4-Papier vorne hinstellen. Ich musste mir wirklich kleine Zettel machen. Ich habe eine Flipchart gemacht, da habe ich die wichtigsten Punkte rausgeschrieben. Nur meine Heldengeschichte habe ich auch solche Moderationzettel drauf gemacht. Dann habe ich aber gemerkt, dass ich im Freien erzählen, dann besser werde. Ich habe da andere Emotionen, und dann habe ich mich ernst und fokussiert auf dieses Drehbuch. Das war gestern schon viel besser. Sehr gut. Richtig gut. Du kannst dir das Workshop von Yasmin geben. Und du lest auch, was die Martina geschrieben hat, in den Kommentaren, wie ihre Geschichte mit den zwei Workshops ist. Wenn du durchgehst durch dieses Workshop, dann wächst du so sehr. Ich erlebe so sehr eure Berufung in Action. Das ist für uns die größte Freude, dass sie wirklich spüren, dass das, was du redest, wirklich voller Kanne deine Berufung. Das ist für uns wie eine Bestätigung. Ja, wir sind richtig gut unterwegs miteinander. Das habe ich richtig gespürt bei dir, Yasmin. Das habe ich zu Silvia auch gesagt. Man spürt wirklich, dass das das ist, was du in die Welt reinbringen möchtest. Man wurde auch eine Autorität und eine Vollmacht hast, reinzusprechen. Genauso, als ich das Buch von Julia gelesen habe, das erste Buch, ich hatte gezittert. Manchmal spüre ich das nicht so, wenn ich spüre, dass das richtig Gott ist, dass ich so innerlich Wallungen habe. Ich kann das nicht anders sagen. Keine Hitze Wallungen, sondern wirklich ein innerliches Aufruf. Ein Aufgewöhnsein, ein Zittern. Das war, als ich gelesen habe, das Buch von Julia. Ich habe gedacht, das revolutioniert die Fußballwelt. Die Botschaft von Julia. Ich liebe, dass eure Botschaften so live mitzuerleben. Wenn du die Workshops machst, nimm bitte auch, damit ich das spüren kann. Dann viel begeben kann. Gut, dann. Mein Schatz ist reingegangen in den Raum. Das heißt, wenn du Sorgen, Ängste, die du dir nicht verabschiedest, dann ist es so, dass du das nicht verabschiedest. Wenn du Sorgen, Ängste, mit Geld, was auch immer hast, gehst du bitte zu rein hier. Und ich werde hier die Fragen beantworten. Karina, ich möchte zuerst zu dir. Vor zwei Wochen hast du eine E-Mail, und seitdem haben wir uns nicht getroffen. Und das von heute habe ich nicht öffnen können. Du hast mir Notizen geschickt, und das kann ich nicht. Nicht Text. Du hast deine Notizen teilen wollen mit mir. Du sollst nur den Text einkopieren in die E-Mail. Dann klappt es. Okay. Hat dir das jetzt geholfen, was ich gesprochen habe, wegen Entscheidungen auf eine Sache? Wo stehst du jetzt? Ich habe das verstanden. Dass das mit der einen Sache das wahrscheinlich ein bisschen allein ist. Das hat mich immer erredet. In jeder Thematik, die Grundthematik ist, wie ich mit Krankheit umgehe. Da oben steht, und dann eher der Gesundheitsfühl um die anderen Sachen kommt. So dass ich das Gefühl habe, die Leute haben eigentlich mal ein Problem. Wie gehe ich denn mit dieser Thematik um? Aber natürlich hast du vollkommen recht. Ich werde irre. Jetzt habe ich mich auf ein Thema eingelassen. Ich habe jetzt über Barmast gemacht. Warte, das besprechen wir bald. Aber, was ich noch sagen wollte, du hast geschrieben, dass dein Herz ist mehr darum geht, dass du dem Menschen hilfst, mit Krankheit umzugehen. Dazu hast du zwei, drei Zeilen geschrieben. Und das ist volle Kanne in deinem Programm drinnen. Total egal, durch welche Tür sie reinkommen. Und wenn sie durch ein Krankheitstür reinkommen, wir können da so kommunizieren, dass sie verstehen, dass du ein Coach bist, der auf allen Ebenen arbeitet. Das heißt, dass du ein Coaching-Thema hast, wo es um Gespräche geht. Und dass sie auch wissen, aber du bist nicht ein Coach. Du bist auch ein Gesundheitsexperte. Und du schaust mit ihnen auch die körperlichen Sachen an. Und du arbeitest auf beiden oder drei Bereiche. Geistlich, körperlich, seelisch und alles. Das ist nur die Frage der Kommunikation. Dass sie das so rüberbringen, auch wenn du durch ein Krankheitsbild abkurstest, dann ist das so. Das ist das, was ich sage. Das ist durch ein Krankheitsbild abkurst die Menschen. Dass sie verstehen, das ist jetzt keine Heilpraktikerin oder das ist jetzt keine Therapie. Das ist ein Coaching. Ich habe eine Bekannte, die hilft, schmerzen loszuwerben, ohne Chemie. Das ist ihr Thema. Eis Coaching. Das ist ein Coaching-Programm bei ich. Und da geht es um Gespräche. Und da geht es gar nicht quasi. Sie ist auch Heilpraktikerin und Physiotherapeutin. Aber die wollte nicht mehr mit den Händen arbeiten. Die wollte nicht mehr. Das machen sie, wollte Coaching. Das ist aber nicht so. Ich habe gesagt, ich will das verändern. Nur ich will das ändern. Nur ich war jetzt 15 Jahre lang ein Heilpraktikerin. Die Leute kommen ja wegen Entsindheitsthemen. Aber in dem Reden mit ihnen merke ich, dass sie in der hohen Not haben mit dieser, was auch immer, Krankheit. Ich stehe ihnen im Weg auf den Weg der Heilung. Weil es die Wertung zur Krankheit. Okay. Und das, was du jetzt gesagt hast, ja. Also wenn sie wegen einer Krankheit in deine Praxis kommen, dann sagst du, es gibt zwei Wege. Ich kann dir als Heilpraktikerin helfen. Ja. Oder ich kann dir als Coach helfen. Weil das bestimmte Gründe hat, ja. Warum du diese Krankheit hast und warum du das noch nicht lösen konntest. Und im Coaching heißt du beides. Im Coaching koche ich dich. Ja, wie du. Und sag nicht, wie du mit dieser Krankheit umgehen kannst. Weil das ist zu wenig. Sie möchten sie loswerden. Ja. Ja. Also dein Versprechen soll sein, dafür gibt es eine Lösung. Und nicht nur ich lerne mit Schmerzen umzugehen oder was auch immer, sondern ich möchte schmerzfrei sein. Oder ich habe einen entzündeten Darm oder was ähnlich. Ja. Und du sagst, okay, eine Sache ist natürlich Darm und Ernährung. Aber die ganze Geschichte hat einfach einen seelischen Anteil. Ja. Und im Coaching gehen wir darauf ein und ich helfe dir diese Sachen rauszufinden. Und dadurch helfen die körperlichen Sachen auch viel, viel besser. Also da, du bittest in der Praxis, wenn jemand wegen deines Coachings kommt, dann bittest du zwei Sachen an. Erstens Heilpraktiker, zweitens Coach. Und dann kannst du nichts verlieren, weil sie mindestens Heilpraktiker nehmen. Ja. Aber du kannst gewinnen, sie nehmen dich als Coach. Ja. Wenn jemand aber, weil du dich sichtbar machst als Coach, ja, als Coach kommt, dann bittest du nichts an mit Heilpraktiker, in deinem Coaching-Programm, ist Körper auch mit inkludiert. Ja. Ja, verstehe ich. Ja? Hat es geholfen? Ja, danke. Und was andere versuchen, ist dir irgendwie zu schicken? Hast du jetzt geschickt? Nein, noch nicht. Okay, dann kopiere mal den Text in die E-Mail rein und ich rede dann mit Peter, bis du das löst und dann reden wir darüber, ja? Okay. Ich wollte die drei Titel mit dir. Ja. Ich schaue mal meine Workshop-Titel, meinst du? Ja, ich öffne hier schon. Dann können die anderen das auch sehen. Okay. Ich habe es auch geöffnet. Also, das ist das, ja? Ja. Was ich, also das Thema finde ich gut. Ich möchte das mit dir noch konkretisieren und überall fährt noch die Zielgruppe und die Überlieferung und die Überlegung ist es, Peter. Ja. Die haben darüber geredet, dass du sagst, du hast eine Zielgruppe von Networkerinnen, ja? Ja. Von ihrem Mann mehr Wertschätzung bekommen möchten und geliebt werden möchten. Oder wir haben auch darüber gesprochen, du könntest die Zielgruppe von Christinnen haben. Genau, ja. Und dafür bräuchte ich eine Entscheidung von dir, also, mehr gut, schwierig jetzt. Beides. Du musst dich jetzt nicht entscheiden, aber ich sage jetzt nur den ersten Titel von Herzen geliebt, wie du deine Beziehung zu deinem Partner erfüllt gestaltet hast, ja? Ja. Das könnte jeder sein. Das könnte eine Mama sein. Das könnte selbstständiger Frau sein. Das kann eine Networkerin sein. Das kann eine Christin sein. Da ist noch die Zielgruppe nicht aufgerufen. Heißt, wenn du zum Beispiel von Herzen geliebt, wie du als Networkerin, ja? Ja. Ich hatte, ich hatte Entschuldigung, wenn ich dich unterbreche, ich hatte letztes Mal ein Video darüber gemacht gehabt und habe das bei Instagram reingestellt. Und das muss angeblich sehr gut angekommen sein, weil ich da immer wieder von Insta dementsprechend kriege, dass es so gut ist und dass ich das zu Werbung verwenden soll und so weiter. Und da ging es auch um Networkerinnen, die praktisch von ihren Männern nicht akzeptiert und geliebt werden, ja? Mhm. Und zum Beispiel von Herzen geliebt, wie du als Networkerin von deinem Partner akzeptiert oder gesehen und erwertgeschätzt wird, das ist dann viel konkreter schon als eine erfüllende Beziehung. Ja. Ja? Ja. Das heißt, entscheide dich wirklich für eine Gruppe von Menschen. Möchtest du auch, also mach dich das an, wenn du auch über christlicher Inhalte reden möchtest, dann könntest du aber David, den ich berufstätige Christinnen sagen, oder selbstständige Christinnen oder du könntest selbstständige net, oder christliche Netzwerkerinnen, also christliche Netzwerkerinnen auch haben als Zielgruppe. Ja. Also das ist nicht zu eng. Ja. Okay. Ja, wie gesagt, ich kriege jetzt so in letzter Zeit immer mehr so auch Menschen, die christlichen Glaubens sind und die könnte man dann eben noch mit reinnehmen als solches. Ja, das ist deine Entscheidung, Peter. Was mir jetzt auch gefallen ist, dass du so gesetzliche Christinnen anziehst und wenn du beginnst mit ihnen über die Gnade oder Gunst oder solche Sachen reden, dass sie das jetzt annehmen. Und das ist jetzt neu, weil bis jetzt habe ich bei dir erlebt, dass du immer wieder auch Widerstand gestoßen bist. Ja. Ja. Ja. Jetzt annehmen, die Sachen, das ist für mich ein Zeichen dafür. Es könnte sein, dass du in diese Richtung gehen könntest. Ja. Es kommt vielleicht auch durch meine innere Überzeugung drauf an, nicht, dass ich sie überzeugen will, sondern, sondern wie ich auftrete damit und wie ich die Worte wähle um ihnen das näher zu bringen. Also nicht um sie zu überzeugen, sondern einfach zu zeigen, dass sie hier mit dem, was sie hier sagen, eigentlich mehr ein Gesetz sind und dass sie mehr in der Gunst sein könnten und warum sie da in der Gunst sein könnten und da kommt dann immer Ah ja, okay, so haben wir das noch gar nicht gesehen. Okay, also wenn Sie das annehmen von dir, das ist für mich ein Zeichen, dass es eine Tür geöffnet wurde, weil ich kann mich erinnern, als du noch so debattende Diskussionen und solche Sachen hattest, ja in Bezug auf, glauben. Und das ist jetzt anders. Also da ist, hat sich etwas verändert und ich erinnere auch, dass der Vater sogar mit dir über diese Sachen reden wollte. Also das ist ein Zeichen. Mit dem hatte ich am Sonntag wieder ein Gespräch gehabt. Richtig gut. Ja, ich wieder gefragt, weil ich denn nicht zu ihm komme. Okay, sehr schön. Das heißt Peter, du liefst diese Entscheidung, du schickst mir zu, dann machen wir den Workshop-Titel und den Positionierungsatz und dann darauf hin musst du deine Heldengeschichte noch mal schreiben. Okay, ich habe ja zwei Heldengeschichten noch geschrieben, aber wie gesagt, bei der einen ist es eine kurze Version, die mir besser gefällt und dann die lange Version gewesen. Und bei der anderen Heldengeschichte gibt es nur eine Version. Also ich habe zwei Heldengeschichten geschickt. Ja, die habe ich noch nicht gelesen, werde ich aber, was ich sagen wollte, dass sobald wir ein Produkt, eine Positionierung haben, darauf müssen wir dann spezifisch die Heldengeschichte noch mal schreiben. Habe ich, habe ich verstanden. Also wenn du christliche Networker, dann musst du dazu, du hast beide Erfahrungen. Ja, also stimmt richtig gut bei dir. Gut, danke schön. Bitte schön. Karina. Ja, ich habe geschickt. Was ist los? Moment, ich gehe in die E-Mail-Erfahrein. Ja. Ich habe es halt für euch nicht so schön gestehen, jetzt die Petung. Okay, ich mache es so, dass die anderen das auch sehen können. Ich höre die Welt schon. Okay, Stressalarm in Darm Workshop. Also so wird es ein Gesundheits Workshop sein, das müssen wir verändern. Der Darm, die Wurzel unserer Gesundheit, das ist so Gesundheits Workshop, das wollen wir nicht. Ja? Was, ich lese mal, was von bei Darmstörungen, Leungen, Reizdammnahrungsmittel und Fertiglichkeit, Entzündungen, Gewichtsprobleme, Hautschlafstörungen, Inhalt, Dauerstress, Ernährung, Parasiten, Fernbeziehung, Stoffwechselpläge, Naturapotheke, das ist alles Gesundheit. Siehst du? Das müssen wir noch fenden. Nach dem Workshop weiß du sofort, was deine nächsten Schritte sind auf dem Weg zum gesunden Darm mit welchen einfachen Mitteln. Du schnell sofort Hilfe host, 3 No-Gos. Welche drei Lebensmittel du auf Support wechseln lässt, wie du isst, wie du atmest. Also hier, der Teil ist schon mehr Coaching. Deine Welt steht Kopf, weil dein Darm dich jedes Mal aushebelt, Moment, ich muss dich. In deinem Beruf, Geschäft oder privat, du bist aktiv engagiert und gestaltet dein Leben, aber dein Darm bringt alles durcheinander. Das ist gut, dass ich bin. 12-fache Coaching mit Gesundheits-Tour für einen entspannten, gesunden Widerstand wegen Darm und rund um Wohlfühlen in deinem Körper Coaching-Programm das Leben darf sagen. Lieber wer du bist, liebe deinen Darm, wie dich selbst Strategie. Emotionen steuern, das ist wieder Coaching. Emotionen verarbeitest, ist wieder Coaching, so dass dein Darm sich richtig fühlt. Also das könnte eine Tür sein. Wie du deine Emotionen im Beruf, im Geschäft oder privat, da müssen wir eine Entscheidung treffen. Steuerst und verarbeitet, so verarbeitest, dass dein Darm dich nicht mehr, oder nicht mehr alles durcheinander bringt. Dann ist es ein Coaching. Verstehst du mich? Also du musst diese emotionale Komponente und Beruf und Geschäft und so das hervorheben und mit Darm in Verbindung bringen, damit das als Coaching ankommt. Sonst ist das ein Gesundheitsvortrag. Weißt du nicht, wie es ist? Ja. Und die Menschen, die Darmprobleme haben, welche Emotionen haben sie, die zu Darmproblemen führen? Kann man das sagen, welche Emotionen haben sie? Ja, also meistens kann es gut und trauer sein. Was? Gut. Also Emotionen. Ja, Verdringung. Verdringung. Gut oder Trennung. Verdringung. Verdringung. Verdringung. Ungeliebte Trauer, zum Beispiel. Ungeliebte Trauer, zum Beispiel. Ungeliebte Trauer, zum Beispiel. Angst. Angst vor was? Angst vor nichts. Angst vor was? Angst vor Leben, also Angst. Alle wirklichen Angststörungen, ja, Angst in Beziehungen, Angst durch Ausstrittungen. Sie haben ja die Info vertierten dann. Angst sein dürfen. Okay, das ist schon gut. Frag mal, die Diana, die Diana hatte gestern einen coolen Workshop-Titel gesagt, wo sie hatte, wo 50 Leute da waren. Irgendwas, was sie da waren. Und dann haben sie die Info, die sie da waren. Wo 50 Leute da waren. Irgendwie die unbewusste Zusammenhänge von der Geburt. Ich weiß nicht mehr. Aber so diese Schiene vom Workshop-Titel könnte hier richtig gut funktionieren. Zum Beispiel, also du hast Angst, dich auszudrücken im Beruf oder sowas ähnliches. Intervertiert und dann hast du da Probleme, dass diese zwei Sachen miteinander verbunden werden im Titel. Oder ein anderes Titel könnte es, also dann holst du zum Beispiel Führungskräfte ab. Ja, mit diesem Titel. Intervertiert der Führungskräfte, die sich die Angst haben, sich auszudrücken oder zu zeigen im Beruf. Und sie verdrängen Sachen oder sind wütend und haben dann Probleme. Quasi dann, dann ist es auch richtig spezifisch, die Zielgruppe. Und das ist ein richtiges Coaching. Oder du könntest die Beziehungsschiene auch, Angst in Beziehungen. Ja, weil das gibt es du schon sehr, weil ich das gefühlt diese Beziehungsthemen. Also du könntest auch so Angst in Beziehungen und das mit dann Problemen in Verbindung bringen. Ja. Das ist deine Entscheidung. Und zwar die Entscheidung, die Zielgruppe möchte ich durch berufliche Themen, die Menschen abholen oder durch beziehungstechnische Themen, die Menschen abholen. Das ist deine Entscheidung. Was sagst du? Es muss noch überlegen, weil das gut ist. Und wie man das aber jetzt in diesen ganzen, dass ich da genutene Texte oder so habe, weil das ist für mich jetzt nicht so, also beim Gesundheitszug, wenn man 1000 Sachen eingelbt, dann könnte ich in den Enden schon weigen, die verartig wehen. Und beim Coaching ist es für mich immer, diese Unverarbeitung in nicht gelebte Emotionen, die man finden muss. Ja. Also zuerst entscheidest du dich für Zielgruppe. Ja. Und danach machen wir dein Coachingprogramm darauf abstimmen. Das ist bei dir wirklich immer wieder dieses ungelebte Emotionen. Also das ist dein Speziagebiet. Oder Unverarbeitete. Unterkriegst du? Oder auch überforderte. Manche sind überfordert. Und dann könntest du dich wie quasi, wie Emotionscoach oder sowas ähnliches verkaufen, die sich Emotionen und Damengesundheit beides löst. Und dann kannst du dich an ein bisschen sehen. Und so kommst du weg vom Heilpraktiker und Therapie und Stundensätze zu dem Coaching. Ja? Ja. Richtig gut. Cool. Also schaust du welche Türen, Beziehung, also ungelebte Emotionen in Beziehungen oder im Beruf, weil das ist ein Unterschied. Und da darin Führungskräfte oder Selbstständige, also auf denen du Bock hast. Also die leichteren nehmen. Und dann können wir das richtig schön ausarbeiten. Alles, ja? Ja. Super. Sehr gut. Okay, danke. Bitte. Veronica hat auch Fragen. Ich habe die Geschenke ausgearbeitet. Die dritte war jetzt... Was? Die zweite oder dritte lese ich jetzt. Das ist lustig. Du hast so ein Schweißtropfen noch reingetan. Ich? Aha. Wo denn? Ich zeige. Ach du meinst das Foto? Das ist ein Smiley. Geschenke überarbeitet, Schweißtropfen. Weil ich habe die ganze Zeit bombardiert, mit E-Mails. Wie? Ich habe euch mit E-Mails bombardiert. Ich habe schon... Ich habe nur die letzte angeschaut. Ja, super. Essenst du bist extrem kreativ, harmonisch. Das, was du machst, ist gigantisch schön anzuschauen. Ey, danke. Ja, also... Gefällt mich sehr. Vielen Dank. Und du hast die Workshopgeschenke geschrieben. Ja. Also, unseren Programm sollten wir immer wieder einen kurzen Namen geben. Also, jetzt zum Beispiel, wir haben das große Programm, das ist Segensbringer Mentoring. Wir haben das neue Programm, was wir jetzt geluncht haben, das ist voll mit Kunden. Ja. Heißt, im Namen sollte immer wieder das Ergebnis drinnen sein. Und dann ist es nicht so Workshopgeschenke, sondern dann könntest du da den Namen drauf schreiben. Seht ihr hier? Workshopgeschenke. Nein. Da hat man gesehen, aber jetzt sieht man es nicht mehr. Okay. Aber dann könntest du bei dir zum Beispiel... Eine Idee hatte ich gehabt. Ja, nee, das habe ich für Katrin gehabt. Danke. Für Katrin habe ich gehabt. Ein Stunden mehr Club habe ich für Katrin gesagt, gedacht, aber das muss ich Ihnen noch sagen. Und du könntest auch so etwas machen, das Ende Ergebnis bei dir zum Beispiel erwartungsfrei oder frei von Erwartungen. So könnte dein Programm heißen, frei erwartungen. Ja, schön. Und dann schreibst du frei von Erwartungen Workshopgeschenke. Ja? Ja. Also immer wieder einen kurzen Namen für dein Programm geben. Ich hätte das noch überlegt. Und ich habe gesagt, das ist zu lang, was ich da habe. Muss du hammern. Also dein Workshop-Titel muss am besten ein Wort. Mhm. Wenn du daran denkst, das ständig über, du sagst nicht mein Programm, Julia, bist du da? Bist du? Ja. Du bräuchst es auch einen coolen Namen für die sechs Wochenprogramm. Also schauen wir mal hier dann vor. Schau. Und dann, ich rähm mich, da hast du dich zu meinem Workshop und da musst du den ganzen Titel draufschreiben. Der ganze Ganzen. Mhm. Okay. Okay. Angemeldet hast du Doppelpunkt, meine drei Geheimnisse. Ja? Mhm. Und dann, denn damit machst du dich auf den Weg etwas an deiner Haltung zu dir selbst und zu deinem Beruf zu verändern. Das ist sehr allgemein. Mhm. Beruf ist zu deinem Beruf als Schulsozialpädagogin oder was? Mhm. Ja? Ja. Etwas an deiner Haltung, das ist der innere Weg zu deiner Haltung und zu dir selbst. Ich würde sagen, wie du ab morgen oder innerhalb von zwölf Wochen laute, gute Gespräche hast, die dir Energie geben. Also du musst immer diese Sachen sehr konkret aussprechen. Mhm. Also das ist dazu. Habt ihr das gesehen jetzt? Den seht ihr? Okay. Und drei viel gute Gespräche trotz Meinungsunterschiede zwischen Schulsozialarbeitern und Eltern oder was? Verstehst du, du machst das konkret? Mhm. Ja. Und dann das Gespräch mit Eltern oder deinen Kollegen belastend war. Also du musst das Thema immer aufgreifen, weil sonst so ist das sehr allgemein. Ja, das stimmt. Ja? Das ist quasi dazu. Drei Energiebooster für schlechte Tage als Schulsozialarbeiterin. Mhm. Also noch einmal, wo du überall reinschreibst, ich, deshalb in unserer Gruppe trifft es immer wieder Christ und Gott, Christ, Gott, Christ, Gott. Ja, weil das ist unsere Zielgruppe. Scheibe ich ständig. Mhm. Hat geholfen? Ja. Und sonst ist okay? Sonst ist das, sonst ist es sehr gut. Weil die letzte Seite hast du gesehen mit der Formation? Ja, habe ich auch gesehen, da geht auch das Gleiche, dass du das noch später machst. Ja, und da habe ich noch was von mir reingeschrieben. Ja, habe ich auch hier unten gesehen. Das ist okay, oder? Ja, richtig gut. Okay. Du könntest, ich bin dankbar für die Geschenke klammern, für die Kinder, mit denen ich zu tun habe, mit den Eltern, mit denen ich zu tun habe, mit meinen Kollegen, mit denen ich zu tun habe, mit meinen Freunden, mit dem See, was auch immer das kann, so noch hier konkret machen. Mhm. Ja, das kann ich machen. Sehr gut. Aber die Geschenke, also für mich ist das, dass manchmal auch nur die Blätter dem Wind rumfliegen. Schreibst du rein? Ja. Aber du verbindest mit deinem Team auch? Ja, genau. Ja? Ja. Sehr schön. Haltst du noch Frage, Veronica? Also ich, doch ein bisschen, weil, mich beschäftigt das ein bisschen, weil ich bin ein bisschen langsamer, weil ich, durch meinen Job und alles, und insgesamt die Prozesse, die waren, merke ich, also da muss ich ein Stück nach dem anderen tun. Und das habt ihr ja am Anfang auch gesagt, in meinem Tempo. Und das ist, das ist das Tempo, was ich gerade halten kann. Ja, macht ihr keinen Druck, ja? Ja. Macht ihr keinen Fokus drauflegen, ja? Macht ihr keinen Druck, weil unter Druck kommt nichts Gutes raus. Genau. Und hätt ich jetzt die Jobs nicht, ich hab, wäre ich schon viel weiter, aber das geht halt nicht. Also, ja. Diese Gedanken darfst du loslassen. Ja, super. Ja? Mhm. Mhm. Okay, sehr gut. Katrin? Ja. Deine Story wollte ich zeigen. Oh, ja. Ist das ein bisschen lang geworden, oder ich weiß nicht. Ich hab keine Ahnung, hab ich hin und her, das ist, irgendwie, hab ich versucht auf den Punkt zu kriegen. Also ich, ich hab jetzt nur dein Story angeschaut, deine Heldengeschichte noch nicht, dazu gebe ich dir noch Feedback, ja? Ach so, du bist jetzt in meiner Story. Okay, also du meinst die, die ich teilen will. Ich hab das andere, ich hab gerade mit Heldens Story verwechselt. Nein. Okay. Also, ich wollte dich noch bitten, dass du deinem Programm noch einen Namen gibst. Da warst du nicht hier, den anderen Namen. Hab ich gesagt. Unser großes Programm heißt Segensbringer Mentoring. Ja. Und das jetzige Programm, was wir jetzt geluncht haben, ist, voll mit Kunden. Weil wir voll sind mit Kunden. Das ist das, was wir haben wollen. Ja, dass unsere ersten fünf bis 20 Kunden einfach in unserem Umfeld sind. Ja, deshalb, wir sind voll mit Kunden. Ja, das ist das, was wir haben wollen. Und deshalb, weil wir voll mit Kunden einfach in unserem Umfeld sind. Ja, deshalb, wir sind voll mit Kunden. Und deshalb heißt unser Programm voll mit Kunden. Ein neues Programm jetzt. Okay. Wir wollen das kalieren, das erzähl ich ein anderes Mal. Ja. Und deshalb wäre es gut, wenn du, entweder jetzt dem Workshop auch einen kurzen Namen gibst. Ja. Wir haben auch darüber geredet, dass du deinen Programmnamen noch ein bisschen langweilig gefunden hast. Ja. Ja, total. Das war nur so erste Zulassung. Eigentlich hast du gar nicht studiert, zumindest. Ich weiß auch nicht mehr. Also, hier, wenn du das hier schreibst, Online Workshop für Vollzeitarbeitende Mama, hier solltest du schon den Titel draufpicken. Weil, wenn du den Titel nicht draufpickst, dann ist das langweilig. Es interessiert mich kein Online Workshop. Ja. Vollzeitarbeitende Mama, da holst du mich ab. Aber was krieg ich im Workshop? Und das ist im Titel. Ja. Okay. Und wir haben zum Beispiel beim nächsten Mal mit dem Segen Gottes unsere sieben Schritte für christliche Coaches. Zu sechsstelligen Online, sechsstelligen Coaching-Business oder sowas Ähnliches, ja. Und dann, wenn ich darüber dazu kommuniziere, habe ich dazu einen kurzen Titel gemacht. Und das war immer wieder unser Workshop, als Christ sechstelliges Coaching-Business aufbauen oder sowas Ähnliches. Also ich habe das abgekürzt oder mit dem Segen Gottes zum sechsstelligen Coaching-Business. Also ich habe quasi auch ein Kürzel für meinen Titel gefunden, weil, wenn du die Stories machst, die Post machst, ja, die Reals machst. Und dann hast du die zwei Zeilentitel, ja, ist das sehr oft schwierig zu kommunizieren. Und deshalb mache ich immer wieder auch einen kurzen Titel für ein Workshop. Okay. Ja. Und auch für Programme. Und zu deinem Programm habe ich noch eine Idee, Name. Ja, das habe ich schon hundert gelungen, aber ja, sagt mal bitte. Anderen habe ich das schon verraten. Warte, machen wir das. Also hier sind meine drei Geheimnisse und das ist jetzt auch der zweiten Folie. Wenn ich sie aber im Story nicht mit der ersten Folie abhole, ja, dann gehen Sie nicht einmal auf die zweite. Ja, das ist ein Highlight, aber das ist egal, ob das Highlight ist oder nicht, keine Rolle hierbei, wahrscheinlich. Also zuerst ist das ein Story. Erst ist das eine Story, ja. Und dann wird Highlight. Und genau so ist es wichtig, dass im Highlight die erste Folie schon stimmt. Okay. Ja. Und hier würde ich um in nur drei Monaten die stressigen Alltagsaufgaben täglich mindestens eine Stunde früher zu meistern, um so wertvolle Zeit für die Kids und die eigenen Herzenswünsche zu haben. Und das ganz ohne schlechtes Gewissen. Und da würde ich zum Beispiel eine Stunde früher noch hervorheben. Okay. Aufgabe meistern. Also das würde ich noch hervorheben. Und dein Couchingprogramm könnte sein. Eine Stunde früher. Und was wäre das noch? Jeden Tag oder eine Stunde mehr jeden Tag Club oder was auch immer. Also Club, ein Ort, ja, wo die Mamas sind bei dir. Und das Ergebnis bei dir, dass sie jeden Tag eine Stunde gewinnen. Eine Stunde mehr Club für mein Programm nahm. Jetzt oder für den Workshop? Nein, das ist jetzt das Gleiche. Kann auch sein, weil du den Workshop verkaufst, quasi dein Programm. Aber eine Stunde mehr Club, das würde eine Stunde mehr Punkt, Punkt, Punkt Club für Vollzeitarbeitende Mamas. Also der Titel sollte ein Ergebnis sein. Und bei dir ist das Ergebnis, dass sie eine Stunde mehr haben. Ja, okay. Ja? Nein. Okay. Und hier online Workshop, dem gibt auch den einen kurzen Namen. Okay. Soll ich das dann genauso nennen? Ja, kannst du gerne. Wenn du nicht klug, eine Stunde mehr Workshop. Ja, okay. Okay, und den Rest schaue ich nicht mehr an, weil das ist das, was sie schon zusammen ausgearbeitet haben, ja? Aber die Reihenfolge von dem Text, passt das so? Ich habe das ein bisschen anders gemacht, weil Sarah noch mal sagte, ich soll den Anfang auch noch mal ins Ende nehmen. Also wenn wir noch mal die, das wird der vierte, ist dann ein Geschenk und die fünfte wäre noch mal Wünste. Da, fünfte wieder was? Die fünfte ist noch mal der Titel, also da sind jetzt die Geschenke und da habe ich dann jetzt diesen Meldedich jetzt, Kot, dann unten und auf der letzten Seite habe ich nochmal den Termin und nochmal diesen Workshop-Titel. Ist das so okay oder ist das nachher irgendwie ein bisschen zu verwirrend? Wenn du es jetzt aufmarsierst, siehst du, guckte habe ich nochmal das, was ich auf der zweiten Seite habe, und dann aber nochmal mit Aufforderung. Also da ist die Geschichte abgelaufen. Also normalerweise holen wir die Menschen ab. Ich weiß nicht, welche Art von Post ihr machen wolltet. Normalerweise holen wir die Menschen ab mit ihren Problemen. Genau. Am Ende sagen wir, und die Lösung ist mein Workshop. Okay. Dann kannst du vielleicht doch mal ein bisschen anders machen. Ja. Ein anderes von dem. Ich habe ein Titel, der gleich am Anfang. Also es hängt davon aus, es gibt zwei Sorten von Post. Ja. Wenn das ein Angebotspost, wo ich schon Angebot habe und das wie beschreibe, dann kann es von Anfang mit dem Titel beginnen und dann was ist drinnen. Aber wenn du die Menschen zuerst abholen möchtest, dann holst du sie mit ihrer Probleme und mit ihrer Wünsche ab und dann sagst du, meine Lösung ist das Workshop. Okay. Ja. Okay. Julia. Hast du schon ein Titel? Sag mal, was ist in den sechs Wochen, welchen Impuls möchtest du Ihnen geben? Hast du so Themen für jede sechs Wochen oder? Also für jede Woche ein Thema, ja. Sag mal, die Themen. Also die Themen sind richtige Unterstützung. Wie rede ich mit dem Trainer? Wie unterstütze ich meinen Kind während des Spiels? Wie rede ich mit dem Trainer? Wie mache ich Perspektivgespräche? Wie stehe ich meinem Kind nicht im Weg? Wie spreche ich mit meinem Kind? Und dann eine Auswertung. Find ich cool. Find ich sehr cool. Okay. Wie viel kostet es? 399. Auch sehr, sehr gut. Ich denke, es ist ja nur eine Stunde pro Woche im Gruppencall. Ich finde das richtig gut. Und das kann man auch automatisieren. Was heißt nur? Ja, nur, weil, ich hatte so gedacht, eine Gruppengröße von sechs Leuten, wenn die erst mal anfangen zu reden, dann ist eine Stunde, da muss man schon durchziehen. Wenn Eltern erst mal anfangen, ihre Sorgen loszuwerden, dann ja. Aber das geht schon hin. Darüber können wir noch reden. Also jetzt, wenn du das erste Mal durchführst, dann ist weder so gut meine Meinung nach, wenn du zuerst deine Impulse gibst, 20, 30 Minuten zu dem Thema, das wird aufgenommen, nimmt er so auf, dass man sie nicht sehen kann, nur dich. Dann sagst du, und ich habe jetzt noch eine halbe Stunde für Fragen. Und dann beantwortest du wirklich nur eine halbe Stunde Fragen. Und dann, wenn jemand sagt, aber ich habe mehr Fragen, die dürfen dich dann eins zu eins buchen für ein Gespräch. Ja. Und dann nimmst du dann 400 Euro oder so was Ähnliches verlangst. Ja. Ja. Nach dem Essendurchgang hast du dann quasi fünf gigantische Themen, die schon aufgenommen sind. Und danach nennst du, dass das ein, zum Beispiel ein Online-Kurs ist, mit fünf Videoanleitungen zu diesen Themen. Plus, das kann man in sich kaufen für 400 Euro. Mhm. Plus, wenn jemand Fragen hat, dann kannst du wieder mal ein Sechser-Gupe machen, und das verkaufst du zum Beispiel für 1000 Euro, mit deiner Begleitung das Programm zu machen. Verstehst du? Also, es ist wichtig, dass du das erste Mal die Impulse aufnimmst, die anderen das nicht, die anderen nicht gesehen werden. Ja. Und da, die Fragen verkaufst du als Einzelcoaching, wenn es dir ist halbe Stunde. Und beim zweiten Mal kannst du sagen, okay, du kannst ein Selbstlern-Kurs machen für 400 Euro. Das ist unabhängig von deiner Zeit, weil du da nur diese fünf Videos gibst, und das können auch 1000 Leute kaufen. Ja. Das ist von deiner Zeit total unabhängig. Mhm. Und du bittest zum Beispiel 12 Wippplätze an, statt 400.000 Euro, und du beantwortest ihnen immer wieder eine Stunde, weil dann habt ihr eine Stunde jede Woche für die 12 Menschen, ja? Mhm. Weil die Videos haben sie davor angeschaut, und dann habt ihr eine Stunde, wo du die Fragen beantwortet. Das kostet dann 1000 Euro zum Beispiel. Das ist aber dann erst im Anschluss an den Kurs. Das ist der zweite Durchlauf. Ja. Okay. Da stehe ich. Mhm. Und dann heißt du quasi immer wieder so Wippplätze, die du verkaufen kannst. Erst mal 12 bei dem zweiten Durchlauf. Und schaust, wie lange du die Menschen handeln, meistern kannst, ja? Wenn du denkst, okay, das geht dann beim dritten Mal auch mit 20 Menschen, weil nicht jeder fragt oder fragen will, aber sie extrem viel von den Fragen von den anderen lernen, ja? Dann kannst du dann 20 Leute anbieten. Oder du sagst, okay, bei mir ist die Grenze 25. Okay. Ja, verstehe. Aber du beginnst mit 12. Mhm. Und das ist nur bei dem zweiten Durchlauf. Mhm. Weil da ist dein Vorteil, dass all das Impul, also all die Impulse, die du hast, ja? Also, die Themen hast du extrem gut ausgewählt, Julia. Extrem gut. Wirklich. Okay. Und dann heißt du, dein Impulsteist schon auf Video, also damit vergeht kein Zeit mehr. Mhm. Die Leute müssen das anschauen, ja? Vor dem Call, also sonst können sie keine Frage stellen. Ja? Ja. Und dann stellen sie eine Frage im Call bei dem zweiten Durchlauf. Und dann, diese eine Stunde ist wirklich Umsetzung. Und das wird viel effizienter sein, weil du keinen Impulstel gibt in dieser eine Stunde, sondern das ist im Mitgliederbereich, so wie halt bei uns. Ja. Ja? Ja. Dank dir, Julia. Ja, jetzt musst du mal losgehen. Ja? Ja, danke dir. Also, die Themen hast du extrem gut ausgesucht. Super. Also, jetzt schon ein richtiges Gespür, was sie brauchen, weil das ist das, was sie nicht meist am können. Wie rede ich mit dem Training? Oder was mache ich, wenn ich spielen? Wie nervig meinen Sohn oder meinen Kind nicht? Also, nicht nur wie rede ich mit meinem Kind, sondern wie nervig mein Kind nicht? Ja, bitte. Ja. So, dass das kindständig die Augen rollt. Machen die ja hinter den Rücken der Eltern? Das kriegen die ja gar nicht mit. Hinter den Rücken der Eltern? Richtig gut. Ja? Ja. Das finde ich sehr gut. Okay, sehr, sehr gut. Haben wir mal nicht alle Fragen? Karin, wolltest du noch was? Katrin? Ja, ich wollte noch kurz das fragen. Und zwar so ein Kommunikationsthema hier auf dem Internet. Ich bin schon zusammen. Ich fasse es mal gut zusammen. Chat, da möchte ich sehen. Ach so. Oh, ne. Sehr, sehr gut. Das ist schon redet auch ganz gut. Richtig nettes Mädel. Richtig nette Frau da. Und ich bin schon ganz gut. Ich bin schon ganz gut. Ich bin schon ganz gut. Ich bin schon ganz gut. Richtig nette Frau da. Und ich bin schon ganz gut mit dir eingestiegen. Aber irgendwie artet es jetzt in so ein Gespräch halt aus. Das ist immer nur so ein Austausch, aber es geht jetzt nicht so richtig echteig werden. Moment, die Freigabe ist nicht aktiviert. Muss ich jetzt Freigabe senden? Oder wie soll das jetzt? Ja, ich lasse zugelassen. Okay, das ist normal. Okay, jetzt. Das ist das. Und ich habe einen Eike. Seht ihr da? Ja. Okay, also da ist die Reine hier. Ich möchte den ersten schon lesen. Ja, genau. Das meine Willkommensnachricht. Das ist jetzt Teil meiner Community. Bitte ausschreiben, wie deine Community heißt. Deshalb auch. Ich will sich das jetzt Teil meiner Community. Eine Stunde mehr für. Was für Frauen, was für Vollzeitbeschäftigte, Vollzeitarbeiten. Ja, okay, sorry. Danach ist es da. Hier dreht sich alles um das Leben als Mama. Und wie wir gemeinsam den Alltag entspannter gestarten. Es ist viel zu allgemein. Ja, ich habe jetzt halt erstmal so um Sie erstmal so überhaupt mal zu begrüßen. Ah, ah, ah. Nein. Okay, ich höre. Hier dreht sich alles darum, wie vollbeschäftigte Mamas jeden Tag eine Stunde Zeit für sich und ihr Herzenswünsche. Ganz easy oder so was ähnliches gewinnen können. Und Ihren Alltag endlich so entspannt gestalten können, dass Sie den Kaffee bis zu Ende trinken können. Also dieses entspannter, den Alltag gestalten, schreibt da bitte etwas Konkretes rein. Okay. Je konkreter, desto besser. Ich wünsche dir einen wunderschönen Abend ganz die Begrüßte Katrin. Hallo Katrin, danke für deine liebe Begrüßung. Das hört sich wirklich toll an. Ich bin zwar noch nicht in einem bezahlten Job, aber arbeite an meiner Selbstständigkeit und bin zu dem Hausfrau. Ich bin also immer auf Abruf für die Kita, falls mein Sohn krank wird. Ein entspannter Alltag ist dementsprechend mein größter Traum. Ich bin wirklich gespannt, wie wir Mamas uns gegenseitig unterstützen können. Okay, das ist deine Zielgruppe. Auch, seht ihr andere, das ist keine Vollzeitarbeiten der Mama, sondern sie selbstständig und Hausfrau. Und trotzdem hat sie sich angesprochen gefühlt. Deshalb, wenn du im Internet auf eine Sache, auf eine Zielgruppe einschließt, schießt, kommen die anderen auch. Ja, siehst du? Sehr gut. Vielen Dank für deine Offenheit. Hast du die Chat-Kommunikation schon gelesen? Ja. Ich würde nie bedanken. Okay. Ich stehe das da drin, dann habe ich das überlegt. Ich hol das immer wieder raus und gucke dann, okay, was würden Sie denn jetzt schreiben? Ich würde sagen, super, dass du so offen bist. Okay, also nicht danke. Ich habe dich nicht, ja? Es klingt spannend, dass du an deiner Selbstständigkeit arbeitest. Das erfordert viel Mut. Ich kann gut nachvollziehen, wie herausfordernd es ist, alles okay. Also den ersten Teil finde ich richtig gut. Es klingt spannend, dass du an deiner Selbstständigkeit arbeitest. Damit hiebst du sie auf. Das erfordert viel Mut. Du lobst sie, sehr gut. Ich kann gut nachvollziehen, wie herausfordernd es ist, alles unter einem Hut zu bekommen. Das hat sie so nicht gesagt. Sondern sie hat gesagt, zum Beispiel, nimm etwas. Ich kann gut nachvollziehen, wie herausfordernd das ist. Sie hat gesagt, immer auf Abru für Kita zur Verfügung zu stehen oder so. Also nimm Ihre Worte. Diese Worte. Und dann, ich bin überzeugt, dass die gegenseitige Unterstützung einen gigantischen Mehrwert für uns hat. Das ist bla bla. Das würde ich nicht schreiben. Das bringt nichts. Also, du hast schon gesagt, die ist offen, die ist mutig. Und ein Problem auf Abruf zu sein, ja? Ja. Ich würde einfach, was wieder für dich der erste Schritt zu einem entspannten Alltag? Entspannteren Alltag. Okay, also, die hat gut geantwortet. Ich würde fragen, was ist deine größte Herausforderung und dein Problem dabei? Oder was hindert dich dabei, ein entspannten Alltag zu haben? Die hat gesagt, die hat gut geantwortet. Ich glaube, nicht ständig das Gefühl haben zu müssen, ständig für zwei Dinge auf einmal zuständig zu sein, wäre ein Anfang. Ich hoffe, du hattest ein Wunderschöpfer. Na, okay, solche Sachen schreiben wir auch nicht. Habe ich mir schon gedacht, ich habe es mir doch geschrieben. Also, nicht bleiben halb, liebe, tötötötötö. Und nie, liebe Grüße und nie deinen Namen noch mal schreiben. Ich wollte es, ja. Weil dadurch... Ich ende, ich das. ...beenden wir den Chat. Ich habe mir schon gedacht. Also, nie schreiben, hi, liebe, ja. Und nie, liebe Grüße, schönen Abend, schönes Wochenende, diese Sachen nie, ja? Ich wollte es, ich wollte es. Ich hoffe, du hattest ein Wunderschönes, also das nie. Manchmal ist ein Gedanke an den ersten Schritt schon der erste Schnitt. Das ist sehr gut. Du schreibst, dass du ständig das Gefühl hast, für zwei Dinge auf einmal zuständig zu sein. Ist das etwas, was du gerne ändern würdest? Sehr gut. Das habe ich aus deiner Chatkobolik gesagt. Keine Ahnung, was passiert ist. Ich wollte eigentlich nur... Sie hat mich angerufen, dann ausversehen, das war nur so ein... Um deine Frage zu beantworten, es ist schwierig, immerhin bin ich zu Hause, arbeite an meiner Selbstständigkeit und habe immer das Telefon in Reichweite, falls die aus der Kita versuchen, mich zu erreichen. Solange mein Sohn also in der Kita geht, endet sich da erst mal nichts. Aber mein Mann hat bald Urlaub und dann hat er die Verantwortung. Okay, da möchte sie sich auswinden. Habt ihr bemerkt? Sie hat geschrieben, jetzt ist keine Lösung. Im Moment brauche ich es nicht so ungefähr. Und das endest du ganz einfach? Ich habe hier schon weitergemacht. Ich würde hier zurückschreiben, interessiert es dich zu erfahren, wie du sowohl deine Selbstständigkeit als auch dein Kind locker miteinander irgendwie machen kannst. So dass du nicht auf den Urlaub deines Mannes warten musst, bis du es besser hast. Weil das hat sie als Ausrede. Ich muss abwarten, dass mein Mann Urlaub hat und dann hat er die Verantwortung, hat er das Kind quasi. Also ich frage, interessiert es dich, also die Lösung, wie du locker deine Selbstständigkeit und dein Kind mit ihren Worten harmonisch miteinander im Alltag verbinden kannst, ohne dass du abwarten musst, bis dein Mann Urlaub hat und er dir helfen kann. Okay, schau mal, wie du beantwortest. Ich habe dann erst mal auf ihren Ausfugscher mit dem Telefonieren reagiert und sie in meine Story markiert. Und dann habe ich hier weiter. Dann kann von ihr nochmal Antwort auf was? Deine Frage zu verantworten, es ist schwierig. Okay, also du öffnest mit dir jetzt eine neue Konversation und das ist das, was ich machen würde. Also ich habe dann im Grunde jetzt nochmal auf den Sohn eingegangen, wie lange ist er denn noch in der Kindstahne und schreibt sie eineinhalb Jahre. Ich habe ihn, oh, noch eineinhalb Jahre. Ich seh da deinen Alltag auf. Ich habe einen echten Echo gegeben. Wie sieht man da dein Alltag in diesem anderen halben Jahr aus, würde ich dann schreiben? Genau, und da hat sie irgendwie ganz anders reagiert. Ja, okay, aber das ist also du kannst wiederlassen, also Spielchen, oder lassen. Also das heißt, sobald sie ein Problem oder zwei verraten haben, sie zu fragen, ob sie das verändern möchten. Und wenn sie sagen, warum das nicht geht, dann drauf eingehen. Und zwar so, wie kannst du das schaffen, ohne noch an der Tagwärter darauf zu warten, dass dein Kind aus dem Kita kommt. Oder ohne darauf zu warten, dass dein Mann Urlaub hat. Ja, Katrin, richtig gut. Ja, super, den Einstieg, danke. Weil, wenn du jetzt einen neuen quasi Schmerzpunkt wirst und da weitergißt und du löst nicht, dass sie immer wieder Ausreden hat, dass sie das jetzt nicht ändern kann, dann kannst du Zimströme mit dir haben. Und das Ergebnis wird immer das Gleiche sein, aber ich kann das jetzt nicht ändern. Okay, also immer in den Schmerzpunkt gehen. Ja, und wenn sie sagen, etwas geht nicht, nicht abkaufen. Okay. Ich wollte euch noch etwas zeigen, was da euch noch hilft. Ein Moment, der Zug passt sehr gut. Das tun wir auch in den Mitgliederbereich rein. Ich gebe das noch frei, das Dokument. 5.3 Leitfaden an Wunschkunden heißt es. Das heißt, in dieser Chat-Kommunikation kannst du immer wieder diese 5 Fragen, das im Gart, für dich ist es auch extrem wichtig. Zum Beispiel, jedes Mal, wenn wir mit Menschen zu tun haben, die unsere Kunden sein könnten, dann stellst du entweder diese 5 Fragen oder die anderen. Das hängt davon ab, wie viel Zeit du hast. Also, wenn du die 5 Fragen stellst, was beschäftigt dich momentan? Also, warum liegst du nachts wach? Was bereitet dir gerade die meisten Kopfschmerzen? Danach, wenn du eine Sache in deinem Leben, Alltag, Kindereziehung, Beziehung usw. Jetzt sofort ändern könntest, welches wäre das? 3. Frage, warum hast du das Problem noch nicht gelöst? Also, das ist eine Million-Frage. Warum hast du dieses Problem noch nicht gelöst? Dann, was hast du schon alles ausprobiert? Total wichtig für die Kommunikation. Ich war schon bei Partherapie, zum Beispiel Yasmin bei dir. Und dann die 5., was denkst du, würde dein Problem lösen? Dann sagen sie, was sie denken, dass ihre Lösung ist. Und dann sagst du, das kann ich dir gerade zufällig geben. Das ist in meinem Programm. Ist das wie so Leitfaden, die 5 Fragen sind? Ja. Also, das ist quasi die Wunschkundeninterview. Nur abgekürzt, damit du an diese 5 Fragen immer denken kannst und stellen kannst, jedes Mal, wenn du ein potenzieller Kunde vor dir hast. Ist das oft drin im Grunduntergrad? Nein, das tun wir noch rein. Ah, das kommt noch. Und wenn du weniger Zeit hast, dann was ist quasi, wo stehst du jetzt gerade? Was beschäftigt dich? Was bereitet dir gerade die grössten Kopfschmerzen? Also, was ist dein größtes Problem oder dein größter Wunsch? Dann die Sol-Situation, wie soll es stattdessen aussehen im Garten? Richtig gute Frage für dich? Bei der Rentnerin? Sag ich mal. Und dann das dritte, was waren deine bisherigen Hindernisse, Herausforderungen? Also, quasi warum konnte du das nicht alleine schaffen, bis jetzt das zu lösen? Das kommt auch in den Bereichen mit dem anderen Dokument, was ich gestern gesagt habe, mit den 5-6 Texten, was der Klaus gut gebrauchen kann. Okay, ihr Lieben. Dann letzte Frage. Was nehmst du mit? Was hat dir geholfen? Ich fang gleich mal an, weil ich muss gleich los. Und zwar hat mir noch mal geholfen, dass ich nochmal festlege, was ist nachher mein Umsatzziel, wie viele Kunden pro Woche, also dieses Fokusieren einfach auf das nochmal, dass ich eben auch vorangehen sollte, oder ja, die Proaktiv einfach auch meine interessanten Anschreibung und nicht darauf wartet, dass die irgendwann mal zu mir kommen. Auch eben mit Leuten, die damals noch nicht ready waren oder wo das Gespräch noch nicht so gut geklappt hat. Was ich von Rainier auf jeden Fall mitnehme, ist, dass ich auch in der Badewanne mich von Gott auffüllen lassen kann. Das fand ich richtig gut. Genau. Und ich hatte da jetzt gerade, wir hatten das Thema mit meiner Festanstaltung, mein kündiger Ich oder mache ich ein Coating-Angebot, wo mir jetzt einfach bewusst wurde, dass es mir zwar Spaß macht, aber dass ich darüber nicht die ganze Zeit reden möchte, also dass ich da zum 31.12. kündigen möchte, damit ich voll und ganz meine Berufung leben kann. Halleluja! Richtig gut. Sehr schön. Die anderen? Ja, ich nehme nicht. Also ich merke, ich konnte richtig trinken bei Rainier. Sehr! Wenn ich weinen muss, dann muss ich einfach trinken. Dann merke ich, okay, jetzt bin ich am Trinken, dann ist der heilige Geist ein. Dann ist der nahe. Ich merke einfach bei mir, ja, ich will die Herausforderungen annehmen, die Gott bereit hat. Und das echt, ich merke ja, das ist die Männergruppe, ich spreche es einfach aus. Ich werde jetzt eine Männergruppe haben und zwar schnell. Wo legen wir das ein? Wo ist wirklich meine Berufung? Ich merke echt bei mir, ich habe eine WhatsAppgruppe und da, dass ich echt hier, was mache ich da? Dass ich da einfach, ja, wie du gesagt hast, dass das mit dem Kind, das sage ich dann noch viel, willst du, dass dein Kind deine Träume lädt, die seinen Traum lädt, oder? Das sage ich nämlich auch viel. Und das trifft sie nämlich echt, ja. Da muss ich auch deinen Traum leben und einfach wirklich die Sachen so klar ansprechen. Und das merke ich, das lieben eigentlich meine Menschen. Und doch halte ich mich manchmal ja zurück. Warum weiß ich eigentlich nicht, aber genau das haben ja die Menschen gern, das haben sie gern. Und das merke ich jetzt gerade, ja, was ist meine Berufung? Ja, und auch einfach klar über Gott und esoterisch diese Sachen. Ja, ich merke die Menschen sind so orientierungslos und sie brauchen diese Klarheit, sie brauchen Orientierung und ja, wir müssen einfach reden und ja, es ist so cool. Sehr schön. Super. Ich spreche mich auf deine Männergruppe. Ja, ich auch. Richtig gut. Danke. Danke. Ja, dann sage ich nun mal was. Also ich fand das jetzt gut, dass ich nochmal das mehr heraus arbeite, dass ich eben zwei Wege habe. Den hab ich halbfakt wieder auf den Coach und dass ich an den Coach einfach das Verstärkte reinbringen muss, was ich da eigentlich will, auch von der Zykloppe raus und mehr Texte rein. Ich merke halt, dass ich immer wieder in das alte bisschen rein putze und ich muss halt wirklich konzentriert schauen oder dran arbeiten, dass ich dieses Coaching besser heraus arbeite, jetzt auch bei diesem neuen Workshop und das hat mir jetzt mega gut geholfen, was für mich da alles gesagt, was es ist. Und ich hoffe, dass das bis nächste Woche alles hinkriege. Ja, sehr schön gelockt. Und das war sehr gut gewesen. Hat jetzt schon ein paar Ideen, die hab ich schon ein bisschen draufgeschrieben. Und ich glaube, das wird ganz gut. Sehr gut. Sehr schön. Danke. Danke. Katrin, dann Imgard. Ja, ich nehme jedenfalls den Effekt für die Kommunikation, das hat mir wirklich geholfen. Und jetzt glaube ich so langsam schnell, ich bin es funktioniert. Das ist jetzt auch für mich das erste Mal, dass ich überhaupt so einen Austausch habe in dieser Art. Von daher, danke, danke, danke. Das war richtig gut. Und den Titel nämlich auf jeden Fall auch mit, eine Stunde mehr Club, finde ich richtig cool. Das gefällt mir. Und ja, alles, was so zum Workshop dabei war, das hat mir auch nochmal total geholfen. Der Smalls Workshop will ich mir angucken. Und so eine Hard Bitch machen, finde ich auch nicht gut. Oder wie heißt das? So Hard Bitch. Das merke ich mir auf jeden Fall. Daran finde ich auch nicht so schlecht. Es ist immer ein bisschen provokativ, aber man will sich ja zurückhalten. Aber eigentlich ist es immer genau das, was dann reinhaut. Es gibt es bei mir auch, wenn ich solche Sachen mache. Also gut, ich halte mich nicht zurück. Wird es tun. Richtig gut, ist ein Notdichtes-Liebig. Danke schön. Danke. Danke schön. Imgard. Ich nehme mit, dass Gott ein Beloner ist. Und dass ich mich richtig auffühle mit Gott. Und Zeit mit ihm mir nehme. Und dass die Ängste und Zweifel vom Freund kommen. Dass das nicht die Wahrheit ist. Großelben. Richtig. Danke. Danke auch, Peter. Also ich fühle mich richtig gut aufgehoben. Und vor allen Dingen werde ich dem Christlichen noch mehr Raum geben. Solches gesehen. Und den Leuten auch dementsprechend damit Raum geben, damit sie es ausleben können. Und was mir auch sehr geholfen hat, war das mit der Kathrin, mit der Kommunikation. Was man nicht sagen oder beziehungsweise schreiben sollte. Da habe ich da Danke noch mal was dazugelernt. Ich kommuniziere zwar viel auf Instagram, aber wie gesagt, da hatte ich auch noch so einige Stellschrauben zu bearbeiten. Also wir können gerne die Chats zeigen. Und dann kann ich jedes Mal ein, zwei machen. Und dann hilft es jedem, ja? Das wäre glaube ich ganz gut, ja. Das habe ich jetzt gemerkt, weil wir das jetzt hier gemacht haben. Also ich glaube, da hat jeder was davon. Im Endeffekt finde ich erst welches. Und ganz klar, wie gesagt, die Themen gehe ich noch mal an. Und dann schreiben wir eben auch noch mal die andere Sache neu. Sehr gut. Sehr gut. Im Garten, du hast deine Hand hoch. Okay. Er macht weiter. Ich mache weiter. Und zwar habe ich gelernt, dass Gott ein Belohner ist und dass wenn wir ihm alles geben, dann, dass er das 100-Wache zurückgibt. Das ist kühl, oder? Und was kann ich heute tun, damit das zu konkreten Umsätzen kommt, dass man sich diese Frage jeden Tag stellt? Genau, also das ist gerade auch mein Thema so. Und deswegen passt es für mich. Und insgesamt auch, so Gott zu vertrauen, dass er auch mit einem ist. Und dann hatte ich noch mit dem, wo war das noch, ja, immer in den Schmerzpunkten von den Kunden gehen. Das habe ich auch noch mitgenommen. Sehr konkret, ja. Ja, genau. Nicht gut. Und jetzt kommt weiter Julia. Also ich nehme das mit dem Programm mit. Alles das, was du da gesagt hast, nicht sehr, sehr gut. Ich muss nur meinen Kopf jetzt erst mal ausstellen. Ich bin zu matschig, glaube ich, für so was heute. Aber egal. Und ja, auch das mit dem Gott als Belohner. Ich habe das immer negativ. Also als Belohner war für mich immer irgendwie ein Manipulator. Oder ich müsste jemanden manipulieren, damit er mich belohnt. Aber das ist ja, Gott als Belohner ist ja völlig frei von einer Wertung. Das finde ich total schön. Ach, schön. Sehr schön. Elisabeth, ich habe noch für dich eine Hausaufgabe. Im Mitglied der Bereich gibt es ein Dokument Positionierung quasi. Das ist deine Berufung mit einem Problemverbind des Positionierungen. Also das ist ein Dokument. Schau mal, dass du drei, vier Positionierungen für dich schreibst. Anhand dessen, was wir am Montag mit einem der gemacht haben. Also Beziehungsthemen bitte nehmen und Orientierungsthemen bitte nehmen. Dass du für beides zwei Positionierungen setzst, schreibst. Und wenn du kannst, komm mal am Donnerstag, ja, am Abend, damit wir das dann fertig machen. Wo finde ich dieses Positionierung im Mitglied der Bereich? Ja, im Modul zwei meiner Meinung nach ist es bei der Berufung drinnen. Okay. Ja, danke schön, mache ich. Das ist auch mir sehr angenehm, weil die zwei Stunden für mich jetzt ziemlich heftig waren. Und ich habe mich auch aushalten vor dem Computer und ich brauche doch unbedingt eine Pause. Das heißt also auch, ob das am Computer liegt oder was? Keine Ahnung. Auch wenn es leicht ist für mich, ist eine Stunde online für mich immer anstrengend. Ich würde es gerne noch ein bisschen leichter machen, ob das jetzt eine innere Einstellung ist. Ich wollte mich von heute mitnehmen, mich Veronica und Karina und Julia anschließen, dass Gott ein Belohner ist. Das ist wunderschön. Wichtig schön. Sehr schön. Und wenn es für jemanden anstrengend ist, geh einfach raus. Oder leg dich hin und zeig die Kamera aus. Also es macht keinen Sinn, wenn du dich durchquerst. Wenn das für dich lang ist, einfach rausgehen oder auf Couch liegen und laufen lassen. Also nie Druck dir machen. Ja? Ja, ja, aber dann würde ich jetzt ja hinterher angucken, hat Aufzeichnung. Und es ist wieder lang. Du musst nicht alles... Du musst nicht immer auch reinschauen. Du kannst auch einfach dich die Kamera ausmachen und du legst dich einfach hin und hörst nur. Also... Wenn wir nachdem, wenn es anschauen, dir zu mehr anstrengend, einfach für auf die... Okay, danke. Und Gott gibt es noch mehr Kraft. Ja, auch danke, dass ich das so sagen darf. Aber irgendjemand hat Julia hat gesagt, mir ist Matsche und das gab mir dann ein bisschen Unterstützung, dass ich das auch sage. Ich bin total Matsche. Und dabei habe ich heute Namensdag. Ich habe heute Elisabeth. Das geht gut. Und wollte jetzt gleich noch zum Schwimmen, zu Erholung gehen in die Therme. Ja, gut, gut. Danke, Lises. Danke, danke. Danke, Klaus. Darf ich mich verabschieden? Danke, danke, tschü-tschü. Was? Was ist das mit dem, ich würde sagen, All in gehen als Belohnung? Also, bzw. wenn du All in gehst, bekommst du was zurück. Also, das ist etwas, was jetzt an der praktischen Erfahrung auch merke, dass wenn man wirklich alles gibt, wirklich bis zu seinem letzten Geld, seinem letzten Cent und seinem letzten Stück, dass man dementsprechend auch was zurückbekommt. Also, weil ich Leute bekommen, die für mich arbeiten und die krasse Sachen machen. Also, richtig heftig. Schön. Da passiert momentan viel. Super. Sehr schön. Sehr gut. Danke. Jetzt haben wir alle. Jetzt haben wir alle. Entschuldigung, Klaus. Ich werde mal anfangen, ich bin dabei. Dann habt ihr alle beste Zeit, genießt euch und bis bald. Danke ebenso, eine gute Woche noch. Danke, tschüss. Danke schön. Tschüss.