Ist der Frage, was hat sich gut getan? Wer mag beginnen? Ich bin gerade unter der Dusche gestanden und da sind mir gerade gute Ideen eingefallen. Wo? Wo? Wo ich immer wieder unter der Dusche stehe. Ich habe letztes Mal zu jemandem Nein gesagt, so ganz, ganz klar, weil ich diejenige erkenne und ohne Vorurteile, sondern aus dem, was halt einfach so bisher gewesen ist, war für mich die Aussage Nein, so wunderbar klar, in ganz kurzen Dingen. Allerdings muss ich dazu sagen, dass ich in manchen Dingen noch entscheidungsfreudiger werden darf. Sehr gut. Danke. Oh, ich muss einmal kurz ans Handy gehen wegen Krankenversicherung für meine Mama. Sorry. Er war fertig weg, also. Gut. Yasmin. Also ich habe heute Morgen mit der Irmgardengleines treffen gehabt und wir wollten. Sorry, er ruft nochmal an. Also Yasmin, warst du. Also ich habe heute Morgen mit der Irmgardengleines treffen gehabt und es war so richtig schön, wenn wir so voll und feier irgendwie sind und dieser Austausch dann nochmal, das war richtig, richtig gut. Und es war witzig und auch, dass danach so alles voll von der Hand lief, weil einfach so viel Spaß dabei war in der Arbeit. War richtig gut. Sehr schön. Danke. Und erzähl mal noch, dass du wieder gegangen bist. Also ja, genau. Also mein Reel wurde jetzt 24.000 mal angeklickt. Also richtig, richtig cool. Und ich hatte tatsächlich echt total die Befürchtungen, das hochzuladen überhaupt. Und da habe ich Irmgard noch geschrieben, drück mir mal bitte die Daumen. Ich habe hier gerade so ein Shitstorm Reel hochgeladen und dann kam alles gegen, aber unerwartet eigentlich. Ich dachte tatsächlich, da kommen echt viele Kommentare oder sowas, aber es war im Gegenteil. Ich habe über 50 Like, viele Kommentare drunter und eben über 24.000 mal haben sie es an den geguckt. Also richtig cool. Ein Follower. Ja, genau. Also man merkt, dass jetzt auch Follower, da steht dann dran, hat sein Reel gesehen und folgt dir deshalb. Und das kommt jetzt einfach immer öfter. Ich dachte, ja. Richtig schön. Erzählst du mir, dass ich sage danach den anderen provozieren und dann, Jasmin, erinnerst du mich daran, ja? Okay, richtig gut. Irmgard. Also ich schließe mir an, was Jasmin gesagt hat, für mich war das mega unser gemeinsames Treffen und Teilen. So und jetzt ganz kurz vor dem Call habe ich mit meinem Ex-Freund telefoniert und ihm von meinem Erfolg erzählt. Und er hat mitgerückt die Herausforderung bei den Finanzen. Und er ist jetzt 80 und ist noch ein Unternehmer, er macht Möbeldesign. Und ich habe geschwärmt, wie es mir gerade geht. Und er hat gesagt, ach so, du hast was im Denken, die Kunden kommen jetzt wieder, du hast was im Denken verändert. Und ich habe weiter geschwärmt und er hat gesagt, das braucht er ja. Und dann, und mit dem habe ich überhaupt nicht gerechnet. Und dann habe ich gesagt, ich muss jetzt aufhören, ab schön nächsten Termin, so dass ich in den Call rechtzeitig einer komme. Also ich merke so richtig, plopp, plopp, plopp überall, gehen Sie auf die Lichter. Lanz. Das ist nicht gut. Aber wegen Verkaufsgespräch dürfte später kommen. Ja, also wenn du Verkaufsgespräch hast, darfst du nicht abbrechen, sondern kommt zu uns später rein. Oh, das ist gut. Okay, okay, gut, das nehme ich mit. Und rechtzeitig ist für mich der mega grösste gigantische Erfolg diese Ruhe, die ich habe, durch die Freundin, was ich da an Lernungserfahr und Wertschätzung für mich erkennen. Und da so, wo ich mir denke, wie viel purer Magneter in mir ist. Und so, wo ich in eine andere Relaxzeit reinkomme, ich kann es mal aussuchen, mit wem zuerst. Genau, richtig. Da hat sie ganz schön was geswitscht von Nachrennen zu, auf wen habe ich, nach deinen Worten, auf wen habe ich Bock? Ja. Sehr gut. Danke. Die nicht da waren beim Verkaufskoll am Montag, bitte nachhören, weil wir da darum geredet haben, wo gehen wir rein ins Coaching oder wo wollen die Menschen noch gar kein Coaching von uns haben. Also das macht, also nachhören, ja. Danke dir. Diana. Ja, hallo. Ich hatte letzte Woche Donnerstag ein Zoom-Event, was eigentlich so aus dem Offline-Bereich entstanden ist. Wir hatten ja im Oktober schon mal diesen Zoom, hallo, zu den verborgenen Zusammenhängen von Schwangerschaft, Geburt, Reflexen und Schulproblemen. Und das haben wir jetzt online nochmal gemacht, diese Hebamme und ich. Und da waren 30 Leute angemeldet und 20 waren dann da und da bin ich jetzt noch rein. Richtig gut. Und da, genau, zwei Familien haben jetzt einfach schon zugesagt und schon eine Anzahlung gemacht für diese neue Familiengruppe, für die Reflexe. Und mit einigen Prüfwörterstellen sind da, glaube ich, auch einfach, die wollen gerne, dass wir das als Weiterbildung machen und so. Also da ist jetzt einiges so am entstehen. Schön und ansonsten kommen auch einige Leute im Offline-Bereich gerade auch nicht zu, die Unterstützung brauchen mit ihren jugendlichen Kindern. Ja, da passiert also gerade einiges. Das ist schön. Richtig gut. Sag mir danach Gruppe, ja? Diana, erinnere mich. Danke. Sehr, sehr schön. Wie viel ist der Preis, wo die zwei schon zugesagt haben? Das ist ein kleines Paket für 450 Euro. Sehr gut. Können auch 20 Leute da sein? Naja, also die jetzige Gruppe, die ich habe, das sind sechs Familien und das reicht eigentlich. Okay. Weil das sind ja auch Kinder mit auffälligem Verhalten zum Teil, ne? Das potenziert sich sonst. Okay, sehr gut. Danke. Elizabeth. Ja, ich habe mir gestern die Worte sehr zu Herzen genommen, rede locker über den Preis und sei souverän. Und gestern Nachmittag hatte ich einen Hausbesuch und da bin ich da normalerweise immer so ein bisschen an herumdrucksen, weil ich da ja hinfahren muss und so. Und gestern habe ich einfach gesagt, die Behandlung kostet so viel und für die Fahrt nämlich so viel. Und ich war sowas von ruhig, so dass es mir gut getan hat, einfach den Preis zu fragen. Und dann habe ich noch Produkte dazu verkauft und mit der absoluten Ruf und für eine Behandlung normalerweise, sagen wir mal, mit Produkten und allem 350 Euro ist bei mir selten. Es geht nicht häufig über 200 hinaus bei Behandlung mit Produkten. Aber gestern habe ich das einfach so gesagt und das hat mir gut getan. Wie Rangier sagte, rede einfach locker über Geld. Und das habe ich getan. Und das ist mir aufgefallen, dass das anders war als sonst. Und dafür danke ich. Richtig gut. Spitzer. Und bitte die Preise in die Facebook-Gruppe auch reinschreiben, die ihr verkauft. Jedes Mal, wenn ihr verkauft, bitte reinschreiben. Gestern habe ich gesagt, warum? Ja? Damit wir lockerer damit umgehen mit dem Geld. Ja und das ist daran gewöhnt, bis euer Zuzeigen, wie viel du verdienst, weil damit haben Christen Probleme. Richtig. Und ich hatte gestern kein schlechtes Gewissen, dass ich sagte, ich möchte für die Behandlung das. Das wusste sie aber, das war der alte Preis, wie sonst auch immer. Wie viel? Wie viel für die Behandlung? Wie viel für die Behandlung? Das spiel ich aus. 100. Sehr gut. Und dann weiter. Und dann für die Produkte, die ich verkauft habe, 60 und dann kam nochmal 159 dazu. Mit der größten Selbstverständlichkeit, wo ich sonst immer so ein bisschen sage, ähm, ähm, ähm. Ich habe dann zwar gesagt, es ist ein Sonderpreis, wenn alle vier zusammengenommen werden. Gut, bis waren 159, ganz locker. Und dann war der Preis 348, da habe ich, sagte sie, sie hatte zwei 200 Scheine, heißt sie hat damit auch gerechnet. Ja oder sie wusste nicht, was auf sie zukam. Und dann sagte sie, ob ich Geld zurückgeben könnte, ja sage ich, dann machen wir 350. Und für die Fahrkosten habe ich 30 Euro genommen und das finde ich auch. Richtig gut. Das will ich von euch hören. Wie viel habt ihr verlangt? Ja, will ich immer die Summen hören, damit du dich daran gewöhntest. Und das macht die anderen an, weil sie sagen, ja, wenn die Elisabeth 350 Euro mit einer Kundin gemacht hat, dann kann ich das auch und das braucht ihr. Ja? Richtig gut. Ja, ich danke für den Hinweis. Ich bin ja schon länger dran an diesem Geldproblem, schon seit Jahren. Und es geht mir auch schon immer ein bisschen besser, aber so locker wie gestern ist es mir noch nie über die Lippen gekommen. Und das war gut so. Und ich fühlte es auch wert. Ja? Sehr, sehr gut. Sehr schön. Ja, ich danke. Ich muss noch etwas aufschreiben. Sehr gut. Danke Renate. Ja, also ich habe mir jetzt so eine kleine längere Auszeit gegönnt, Gesundheit. Im Sinne von wirklich gegönnt, ich war tatsächlich Wellness längeres Wochenende und habe dann noch eine ganze Menge Freunde besucht und habe wirklich einfach Maesele baumeln lassen und tatsächlich was für mich getan. Ja, das war jetzt wichtig und es hat, ja, es hat wirklich gut getan. Es ist schön. So gut. Danke Renate. Wir haben jetzt einen, also neuen Kunden, die nicht in der Gruppe sind, Unternehmer, diese Aufgabe gegeben, dass sie jeden Tag jetzt mindestens 20 Euro für sie ausgeben. Sie geben jetzt jeden Tag 100, 200, 300 Franken aus. Jetzt muss ich Ihnen schreiben, okay, ihr seid jetzt die 5 Tage fertig. Diese Woche ist die Schaumgabe. Das ist locker. Richtig gut. Danke Renate. Wer mag noch? Gut, dann... Gibt es wieder Breakout Session? Zuerst die 2 Sachen wollte ich noch, was ich angekündigt habe. Also, eine Art, dass du viral gehen kannst, ist, wenn wir provozieren. Das heißt, wenn wir Themen ansprechen, über die man nicht spricht. Ja. Und wenn wir so gänkige Mythen, die... Also zum Beispiel, ich möchte ein Reel machen. Ich kann es nicht mehr hören, wenn Christen sagen, mal schauen, was Gott 25 macht, 2025. Also, ich kann es wirklich nicht mehr hören. Also, wenn ich quasi so provoziere, die Christen, dann gehen wir viral. Ja, das heißt, eine Art und Weise, wie wir viral gehen können, ist, wenn wir Sachen aussprechen, die anderen nicht wagen auszusprechen. Also, du gehst viral, du solltest unbedingt einen guten CTA machen, also Culture Action. Das heißt, dass sie dir folgen sollen. Dadurch hat jetzt die Yasemin durch dieses 1 Reel 50 neue Follower. Und das musst du einschreiben als Culture Action, weil sonst... Ich habe das nicht eingeschrieben, unsere Reel ist über 40.000 und kein Mensch hat da durch dieses Reel. Ja, deshalb ist es so wichtig, wir müssen den Menschen sagen, was sie zu tun haben. Wir müssen sie führen. Ja, und ich habe vergessen, dieser CTA reinzutun. Das ist die eine Sache und die andere Sache, was noch ganz wichtig ist. Okay, das ist jetzt noch in dieser Runde nicht wichtig. Für dich Yasemin, dass du auch dein Fribitz, also, dass du da 2 CTAs reintun kannst, ja, in diese Sachen. Eins zu Fribi, eins zu folgen. Und dann nehme ich dann diese Tagliste, wo ich dir da geschickt hatte. Ja, und dazu wollte ich noch was sagen, weil gestern habe ich das nicht vergessen. Ja, stimmt, habe ich auch vergessen. Jetzt wo du das ansprichst. Ja, okay, also das ist dazu und was habe ich Diana gesagt, was soll sie mir sagen? Peter, wolltest du zu provozilen etwas sagen? Ja, ich habe noch Fragen geschickt, eben auch, weil das vielleicht auch aufs Provozieren ankommt, in der E-Mail. Und ich habe jetzt bei jedem, was ich jetzt gepostet habe, bei Chatchi Pity immer gefragt und er soll mir Call to Action noch dazuschicken. Ja, habe ich es dann auch nicht vergessen. Ja, okay, richtig gut. Das beantwortet ich danach Peter, ja. Okay, und Diana habe ich was gesagt, woran soll sie mich erinnern? Dann, du wolltest irgendwas zur Gruppe sagen, ja. Okay, also, bei dir ist der Engpast eine Zeit, Diana. Es gibt viele Menschen, die mit dir zusammenarbeiten möchten. Das heißt, all die Leute, die zu dir kommen offline, versuche sie auch in eine Gruppe reintun. Hörst du? Ich höre dich nicht. Ja, genau, ich bin nur gerade im Auto. Ja, das geht mir den Reflexen gut. Manchmal ist es so mit den Jugendlichen, die so sehr persönliche Themen haben, natürlich ist es mich immer noch schwer, muss ich sagen. Okay, macht dann eine Mischung davon. Mach sie in eine Gruppe. Da kannst du mit ihnen Sachen besprechen, was jeder hören kann. Und dann für private, peinliche, was auch immer Sachen. Wenn du das machen, machst du mit ihnen zusätzlich eins zu eins. Aber macht nicht mehr eins zu eins nur, weil bei dir ist es zu viel. Ja, ja. Und wenn es zu viel ist, wenn es zu viel ist mit den Kunden, dann kann es dazu kommen, dass du innerlich wünschen, bitte kein Kunde mehr. Es ist Gefahr wirklich, ich habe schon echt das gehört. Und mein Wunder hört von meinem Papa im Himmel. Also er spürt, wenn wir uns überfordern. Und er will, dass wir unsere Berufung so leben, dass wir uns überfordern. Aus der Kraft, aus der Fülle heraus. Und deshalb Gruppe. Und für persönliche Themen, manchmal musst du gar nicht eine Stunde anrechnen. Manchmal erzählen sie etwas, in 20 Minuten ist es geregelt. Also gibt ihnen zum Beispiel 3 private Session mit dir. Ja. Und die Gruppe. Okay, ja, das ist eine gute Idee. Also wirklich ab heute, keinen mehr eins zu eins anrechnen. Ja, ich habe heute Abend ein Kennlerngespräch mit einer, da werde ich das gleich mal anbringen. Ja? Ja. Okay, und dann heißt noch eine Frage gehabt. Ja, da ging es ja letzten Endes um das Webinar oder Zoom-Event, was ich jetzt noch machen wollte, wieder für die Frauen. Ich hatte ja 3 Workshop-Titel überlegt, aber da ging es eben allgemein um dieses Stressthema und jetzt haben wir uns ja aber schon ein bisschen was Neues überlegt. Ob ich das dann lieber... Ich weiß, was du mir zugeschickt hast. Das war dieser Werbetext, der neue Werbetext für die Gruppe. Und du hast geschrieben, liebe Deiner Nächsten, wie dich selbst lerne den Schlüssel kennen, um als christliche Frau mit Superbauheranderen zu helfen, ohne erschöpft und gestresst zu sein. Genau, das kam jetzt bei der Umfrage raus, die ich gemacht hatte. Ja? Das ist ja aber eben das allgemeine Stressthema und nicht das Thema christliche Mamas mit herausfordernden Kindern. Meine Frage wäre auch gleich zu dem neuen Thema, dann ein Webinar. In der bestehenden Gruppe. Ja, würd ich machen. Also du könntest sagen, im Februar ist das Thema, wenn du Stress hast wegen deinen Kindern. Ja? Du kannst es ruhig machen. Ja. Und dann dazu, ich würde jetzt nicht einen allgemeinen Thema, sondern den Thema nehmen, wofür wir dann auch Miniprodukte entwickeln. Ja. Okay. Gut. Ist die Frage gerne? Ja, dann überlege ich mir nochmal neue Workshop Titels. Okay. Gut, danke schön. Und jetzt gehen wir in den Blick an. Sie hat noch geschrieben, dass sie bis jetzt hier ist, jetzt habe ich schnell gemacht. Okay. Dann, ihr könnt jetzt zu rein, ihr gehen. Er hat dann Breakout Art Session eröffnet. Okay. Und jetzt geht es um die E-Mail Adresse. Gut. Also ich gehe jetzt auf die, Carmen, du hast mir den Flyer nicht geschickt. Wohin? Ja, auf eurer E-Mail Adresse. Info at Frank Gerewick. Punkt. Komm, glaube ich. Ich. Warte mal, wo ich alles bis hin, bis her. Ja, ich habe, ich habe, ich habe. Hast du, ne? Okay. Dann, zuerst gehe ich noch zu Yasmin. Also Yasmin hat ein kostenfreies Geschenk für ihre potenziellen Kundinnen gemacht. Der Titel ist, sagen wir Yasmin. Macht dich lau. Also der Titel sollte mir wieder nur ein, zwei Worte sein, weil du den Titel immer wieder überall erwähnen sollst. Ah, okay. Weil momentan ist ja noch fünf Anmerkerformulierungen, die dazu führen, dass dein Handwerker man dich ignoriert. Okay. Dann nenne das Anti-Maker. Ja, Anti-Maker-Guide. Oder sowas ähnliches. Also nur zwei Worte. Okay. Und diese kostenfreie Geschenke sind auch total wichtig, wenn du ein Workshop machst. Ja? Weil du ein, zwei Geschenke, den Menschen gibst, dann hast du die Worte, die du dir geholfen hast. Und du hast die Worte, die du dir geholfen hast. Und du hast die Worte, die du dir geholfen hast. Ein, zwei Geschenke, den Menschen gibst, sobald sie sich zu deinem Workshop anmelden. Und schon deshalb melden sie sich an, weil du ihnen ein, zwei kostenfreie Geschenke, quasi Bonis gibst, Boni. Und diese müssen immer einen Titel haben, was richtig kurz ist. Damit du das jedes Mal, ich kann dir mein Anti-Maker-Guide geben. Ja? Also was du einfach in einem Satz richtig cool sagen kannst. Oder dann lade dir mein Anti-Maker-Guide. Oder sowas ähnliches ab. Und diese Fribis, natürlich gibst du ihnen diese Fünfformulierung, Geniasmin. Aber am Anfang, also eine halbe Seite, du stellst dich vor, mit deiner Geschichte, Helden-Story in halber Seite zum Thema Anti-Maker. Ja? Also nicht die Männer anmelden, sondern es gibt andere Lösungen. Da sagst du auch, dass du eine einzigartige Methode entwickelt hast, weil all das, was du gemacht hast, dir weiter gefolfen hat, aber nicht zum Durchbruch. Dadurch nimmst du den Einwand, ja, ich habe schon so vieles versucht. Und es hat noch immer nicht geklappt, also ich höre auf. Sondern du sagst, ich habe so vieles versucht. Zum Teil haben sie mir geholfen. Aber ich habe eine einzigartige Methode. Und dadurch, dass sie sagen, meine Methode ist einzigartig, was wahr ist, weil wir mit Gott arbeiten und individuell auf die Menschen eingehen. Ja? Was sie von anderen nicht kriegen können. Das gibt ihnen Hoffnung. Dann ist es ganz wichtig, dass du 2, 3 Einwände nimmst in diesem Fribi. Das ist auch eine halbe Seite, circa. Wo du sagst, alle meine Freundinnen haben gesagt, ja, es ist ganz normal, dass wir die Männern anmelden können. Ja? Oder ja, jede Handwerker ist so, dass sie keine Komplimente geben können. Also diese Sachen musst du ihnen nehmen, 2, 3 Sachen. Und dass du auch Hilfe angenommen hast. Oder zum Beispiel, ja, wenn mein Mann ist nicht so, der wird sich nicht verändern. Das ist meiner Meinung nach total ein Einwand. Und da, ich habe gedacht, mein Mann wird sich nicht verändern, er ist so, und heute ist er ein richtig lieber Mann. Ja? Ja, perfekt. Ich habe ihn sogar kennengelernt. Also, wenn wir ein kostenfreies Geschenk machen, muss immer wieder unsere Heldensstorien ein bisschen drinnen sein halbe Seite, damit sie sich mit uns identifizieren können. Zweitens, du musst immer wieder mindestens 3 Einwände nehmen in diesem Fribi und dann diese Checkliste mit den 5 Formulierungen. Das ist auch eine Seite. Und das war es. Also das Ganze ist in 2, 3 Seiten erledigt, nicht mehr. Kann ich diese Formulierungen auch in Kurzvideos packen? Weil nämlich, ich finde, das hat ganz viel mit Mimik und G-Stick noch zu tun. Ja? Mach das, weil das bei dir extrem wichtig ist. Also ich sehe das bei dir, also in deinen Sachen, wie sehr wichtig das für dich ist. Ja? Aber du machst das 3 Seiten PDF und dann tust du da einen Link rein von diesen Videos, aber ich würde nur ein Video machen mit den 5 Sätzen. Ja. Und dann würde ich sagen, weil unsere Mimik nicht den Inhalten entspricht oft, kommen unsere Sätze nicht an. Wenn du meine Mimik auch sehen möchtest, krieg auch diesen Link und auch die Videoanleitung. Mhm. Aber ich würde das jetzt nicht sagen. Also nicht sagen, wenn du das machst, also das ist ein PDF, weil die Menschen schnell, also die Fribis möchten die Menschen schnell konsumieren. Und wenn sie sagen, was, wieder, ich muss mir das anstatt 10 Minuten, nein, danke. Okay, ja. Ja? Mhm. Also wir müssen diese Fribis so machen, dass sie das schnell konsumieren können und nicht, dass sie denken, ich muss jetzt ein E-Book lesen. Deshalb funktioniert ein E-Book zum Beispiel nicht als Fribi, als kostenfreies Geschenk. Weil wer, wer wird 100 Seiten lesen? Ich habe einmal ein Kurs gekauft und dann bin ich reingegangen und dann waren 100 Video, ich habe gleich gekündigt. Ja. Wer wird 100 Video anschauen, wie man Podcast macht, also das ist verrückt. Ja? Ja. Okay. Hast du noch eine Frage, Yasmin? Dazu nicht mehr, ich hatte dir noch eine E-Mail zum, zu meiner Instagram Bio geschickt. Ja. Kannst du freischalten? Ja. Das ist für jeden total wichtig. Meinst du jetzt die Google Drive Dokument? Nee, ich hatte noch, zu meiner, ich habe ja bis jetzt noch drin stehen, statt alles alleine managen, wir haben ja uns jetzt auf ihr E-Neustart. Das war in der E-Mail. Kann ich frei geben? Aha, warte ich muss. Alle geht schon. Ja, okay. Und Carmen, du kannst auch schon dein Flyer vorbereiten, öffnen und dann freigeben danach, ja? Ich sehe nur schwarz. Ja. So. Also meinst du das jetzt, wohin in die erste, zweite oder dritte Zeile in Bio? Ja, genau. Da steht ja oben drüber, Beziehungskot für Frauen von Handwerkern und dann da drunter praktisch. Neustart für deine Ehe, zurück zur Liebe und Harmonie. Raus aus der Ehe-Krise, zurück zur Liebe, ich zeige dir den Weg. Was wäre, wenn es noch eine Chance gäbe, Ehe-Neustart zurück zur Liebe, Ehe retten noch möglich, Gewinneklarheit, die alles verändert. Vom Zweifel zum Neustart erlebe, Ehe heilere, zurück zur Liebe. Also mir gefällt eins und zwei. Ist es konkret genug oder muss ich dann noch konzentrieren? Ich würde dich noch ein bisschen Neustart für deine Ehe. Und wenn du sagst, zurück zur Liebe, das ist das, was wichtig ist für dich, ja? Ich habe halt versucht, das Programmnamen ein bisschen reinzukriegen. Hier muss es nicht sein. Also ich würde etwas Neustart für die Ehe. Ich würde dann sagen, mit meiner Antimecernformel oder Strategie oder Methode, oder ich würde lieber dann dein Antimecern-Thema oder meckerfrei, kannst du auch sagen, mit meiner meckerfrei Formel oder Strategie oder sowas Ähnliches. Ja? Alles klar. Ja. Okay. Perfekt, danke. Bitte. Jetzt noch für die anderen. Jaismin hat Frauen, die einen Mann haben als einen Handwerker Mann, haben als Ehemann. Das heißt, dadurch schließt sie schon total die Eheperratung auf eine Gruppe ein. Ja? Weil da zieht sie die Menschen an, die Handwerker sind oder so hat Inlichtikken wie Handwerker. Wie zum Beispiel, mein Mann ist kein Handwerker, hat eine Frau geschrieben, aber arbeitet auch hart mit seinen Händen oder körperlich arbeitet der hart. Ja? Das heißt, damit hat sie schon viel viel konkreter das Thema Eheperratung eingegrenzt. Ja? Und dadurch ist es so, dass wenn sie so oder zum Beispiel mein Handwerker Mann tickt, also Handwerker ticken halt ein bisschen anders als Köche, sag ich mal. Und dadurch, dass sie durch den Berufsbezeichnung des Mannes und ihr Mann ist auch Handwerker, ja, das eingeschlossen hat, ist sie voll einzigartig unterwegs. Das wurde auch unter das Reel gepostet, der hat dann eine gefragt, warum nur Handwerkerfrauen, dann habe ich dann zurückgeschrieben, dass eben ich von denen gehört habe, weil ich diese Frauen begleite. Und dann hat sie zurückgeschrieben, was für eine coole Zielgruppe, wie kamst du dazu? Also das ist echt witzig. Und auch ganz viele von diesem Brand, also die selber online Marketing machen, da kriegt ja jede Menge Nachrichten. Die finden es auch total interessant. Ja, ist das auch. Das ist echt cool. Okay, das heißt, eine Zielgruppe kannst du auch einschließen durch eine Berufsbezeichnung oder bei der Diana, Daniela Schneider war das die Ärztinnen, ja, wo wir dann quasi, also es gibt sehr viele Coaches, die Mamas mit ADHS Symptomen quasi coachen, aber dadurch, dass sie gesagt hat, okay Ärztinnen und Therapeutinnen, weil sie die halt angezogen hat, deshalb haben wir uns dafür entschieden. Ja? Also durch Beruf kann man einschränken und das wollen wir. Und wenn ihr das Reel von, ja, es, wenn du könntest den Ring dazu reintun, was du mir vorgelesen hast, ja, dann wirst du auch sehen, dass die Beziehung zwischen einer Frau und Handwerker ist doch speziell ist und dadurch, dass sie das ganz genau anspricht, diese Spezialitäten, zum Beispiel der Mann ruft an, ich komme später, ja. Also das ist etwas, wo sie halt einfach sich total erkennen, weil sie das ständig haben. Okay, Carmen, kannst du jetzt Deins Fahrei geben? Ist mit der Maus das dann auch unter und da steht freigegeben. Aber es geht leider nicht, ist hier nichts. Es steht da Google Chrome an und Mail an und Mail an und ich verstehe nicht, warum. Hm. Was sind? Du hast das nicht? Ja. Ich habe nämlich das da noch nicht gemacht. Nein, ich komme da jetzt wieder zurück. Nein, es geht nicht, keine Ahnung, so wie noch nicht gesehen. Sorry. Es steht nicht. Okay, da mache ich das, ja. Mhm, und jetzt. Sorry. Das ist mich so vergeschreit. Hier. Also du bist wertvoll und geliebt, zurück zu deinem, zum eigenen, ich finde, neue Kraft und Freude spüren und angstfrei durchs Leben gehen. Für Führungskräfte, die nach dem Tiefpunkt der Erschöpfung in ihrer vollen Stärke zurück ins Leben möchten und bisher trotz vieler Therapien noch keine wirkliche Veränderung erlebt haben. Okay. Ich habe noch eine Idee gehabt, in der Nacht für dich Carmen. Ja, bitte. Also ich hatte dann gedacht, wie war das bei mir? Und ich hatte, als ich Burnout hatte, dann hatte ich nur zwei Stunden, für zwei Stunden am Tag Kraft für Leistung. Mhm. Das heißt, ich konnte nur zwei Stunden am Tag etwas machen, den Rest habe ich im Bett verbracht. Mhm. Und das ist meiner Meinung nach ein extrem großes Problem, wenn du sagst, zum Beispiel gewinne deine Leistungsfähigkeit von zwei oder erhöhe deine Leistungsfähigkeit von zwei Stunden auf sechs Stunden, ja, oder acht Stunden als Führungskraft zurück. Weil wir auch mehrere Unternehmer begleitet haben, die waren zehn Stunden im Büro, aber davon haben sie vielleicht zwei Stunden wirklich arbeiten können. Aber weil sie Probleme damit hatten, dass die Mitarbeiter sehen, wenn sie nicht da sind, ja, sie haben sich geschämt. Deshalb waren sie den ganzen Tag im Büro aber nur zwei Stunden effektiv. Und das ist extrem konkret. Wenn du sagst, neue Kraft und Freude spüren, ja, das ist einfach nicht konkret. Ja, wobei das nicht das ist, was Hauptding ist. Also mein Hauptding ist immer das Identität und... Das ist dein Coachingprogramm. Ja, okay, ja. Also in den inneren Reischfalten, also wenn wir die fünf Spalten miteinander machen für dein Coachingprogramm, da ist das Identität drinnen, in den Reischfalten, in den mittleren. Aber da holen wir die Menschen nicht ab. Kein Mensch denkt darüber nach, ich kenne meine Identität nicht. Kein Mensch denkt darüber nach, Carmen. Sollen sie denken, na, ich kann nur zwei Stunden Leistung bringen. Das quält mich. Also das würdest du dann da, bei kennst du das? Nein, also wenn du bist wertvoll und geliebt, das ist eine allgemeine Aussage, der sagt alles und nichts. Ja, ich bin ein sehr... also wenn ich das Wort nimm, sehr verloren in der Erstellung dessen, weil ich kann 35 verschiedene Titeln nehmen, ich weiß es nicht. Das ist so schwierig. Das lernst du jetzt. Deshalb sage ich, das sagt alles und nichts, das kannst du einem Kind sagen, du bist wertvoll und geliebt. Das könnte Veronica ihren Gruppe sagen für die Schulpädagogen. Peter könnte das auch sagen, Elizabeth könnte das auch sagen, ich auch. Also da sollst du etwas reinschreiben, was original von dir ist für deine Zielgruppe. Das heißt, was ist das Ergebnis? Das ist zum Beispiel vorleistungsfähig oder entspanntleistungsfähig, also in diese Richtung gehen. Okay. Wir sind jetzt beim Titel immer noch. Ja, also der Titel ist immer das Ergebnis, was durch dich kommt. Und das muss konkret sein, entspanntleistungsfähig als Führungskraft. Dann verstehe ich, das habe ich drei Sätze gesagt, leistungsfähig, ja, das bin ich nicht, will ich, entspannt, ja, ich will nicht kämpfen und Führungskraft bin ich auch. Verstehst du? Ja, entspanntleistungsfähig als Führungskraft. Dann zurück zum eigenen Ich-Finden, das ist der Weg. Kein Mensch will das. Nur im Putsch. Ich habe es gefürchtet. Also und dann sollte so etwas kommen. Zum Beispiel deine Mitarbeiter platzen ins Büro und würden dir ihre Aufgaben an und du kannst nicht nein sagen. Also das ist dann voll konkret. Oder deine Zeit vergeht damit Feuer zu löschen oder sowas ähnliches. Also du kannst nicht delegieren. Ja. Gut, also jetzt habe ich das gemacht. Und anhand dessen, was ich jetzt am Anfang angegeben habe, machst du noch einmal alles durch. Ja. Also das ist der Titel und die zwei Beispiele, jetzt ist das dann für, kennst du das? Ja. Also ein Titel und Zielgruppe und dann kennst du das. Okay, also das mit, dass die schon Therapien gemacht haben und so, das ist gar nicht, oder? Du kannst sagen, du kannst das rein für Führungskräfte. Die, ich würde nicht viel als Therapien schreiben, sondern die nach Therapien noch immer nicht auf 8 Stunden Leistungsfähigkeit oder sowas ähnliches sind. Ja. Dadurch baust du sie auf, okay, sie haben schon Therapien gemacht, also sie haben schon Veränderungen hinter sich, aber sie sind noch nicht bei 8 Stunden am Tag. Die, die noch immer nicht auf 8 Stunden Leistungsfähigkeit pro Tag sind. Das ist jetzt auch genommen, ich weiß nicht, was ich gesagt habe, aber ihr muss nachschauen. Ja. Also, wenn ich das nicht, dann stammt diesem Satz da, mit dem Tiefpunkt der Erschöpfung, das wird es auch nicht in die Nimmung. Gar nicht. Weil es die Therapien schon auszuhören quasi, dass irgendwas war. Ne, muss nicht sein. Wenn ich sage, sie haben schon Therapie gehabt, dann machen sie es schon im Tiefpunkt, muss ich nicht sagen. Muss ich nicht sagen, okay. Und dann machst du, du bist zwar wieder arbeitsfähig, das ist noch hier in diesem Teil, ist es nicht spezifisch. Du sollst schreiben, am Tiefpunkt deiner Erschöpfung war es nur 2 Stunden arbeitsfähig, jetzt bist du bei 4 Stunden Arbeit und möchtest auch 8 Stunden gehen oder sowas ähnliches. Ja, dann ist es schon viel, viel konkreter. Du bist noch nicht du selbst. Was heißt das? Das kann jeder sagen, das heißt auch alles, ja? Ach, okay. Du kannst sagen, du hast, du liebst deine Freunde, aber du willst mit ihnen nicht telefonieren, weil danach hast du glühendes Ohr. Ja? Was auch immer, das heißt, du musst es richtig konkret machen. Richtig gut, also wir sind schon richtig gut in Richtung und jetzt lernst du so zu kommunizieren, dass sie sich erkennen. Weil mit dem, du bist noch nicht du selbst, da rüter denken sie nicht nach. Und das da, wo habe ich das geschrieben? Bist du ratlos, weil du die Vergangenheit noch nicht ganz aufgearbeitet hast und dir immer wieder Tränen kommen, wenn du an gewisse Dinge denkst und nicht weißt, was du tun kannst? Okay, der erste Teil, deine Vergangenheit aufarbeiten, wenn du das schon aussprichst, ich will meine Vergangenheit nicht das fünfte Mal aufarbeiten. Ah ja, du steigst. Steibst, du hast Tränen in deinen Augen, wenn du an bestimmte Situationen in der Vergangenheit denkst, das ist 1a, das ist gut. Weil das ist der Fakt, aber du sagst nicht, du musst noch einmal an deine Vergangenheit gehen, wer will das? Kein Mensch. Hauptsächlich, weil jemand schon in Therapie war. Ja, ich, da haben sie schon... Weil ich das 5. Mal Vergangenheitsbewältigung machen. Verstehst du den Unterschied, Carmen? Ja, das verstehe ich ein bisschen. Also das hast du jetzt gesagt, aber ich sehe es total herausfordernd, das zu differenzieren. Stopp, stopp. Erstens, du verändest deine Sprache. Okay, ich verschier das und ich werde das immer mehr verstehen, wie ich die 2 Sachen von einander unterscheiden kann. Dann sprichst du Lösungen aus. Wenn du sagst, aber es ist total schwer, du zu differenzieren, dann hörst du dich in diesem Graben. Ich weiß, dass das schwer ist, sonst wirst du nicht bei uns. Ich habe herausfordernd gesagt, nicht schwer. Auch nicht herausfordernd. Also ich lerne das immer besser, sprich aus. Ja, ich lerne es immer besser. Ja, und das ist wahrscheinlich auch nicht gut, oder? Du dir Sorgen machst, wie es weitergehen soll und du befürchtest. Du hast Angst, wenn du weiterhin nur noch 4 Stunden arbeiten kannst, wie es mit, also effizient, ob du deinen Job behalten kannst oder auch nicht, dann ist das konkret. Okay, und in so etwas in die Richtung, du hast noch so große Träume gehabt und die laufen im Bach runter mit den wenigen Stunden Arbeitszeit oder so irgendwie. Du selbst nicht. Ja, und du hast Angst, wenn du weiterhin nur 4 Stunden effizient am Tag arbeiten kannst, dass deine Träume zum Flüten gehen. Das ist gut. Okay, das verstehe. Und so, also das mit diesen Verhaltensweisen, alles perfekt machen, ich muss leisten, ich muss gut sein, das ist nicht gut. Wo ist das? Wartet ein bisschen weiter rauf. Da der dritte Punkt bei Bisto Radlos. Direkt das Ansprechen, das kommt ganz oft von ganz viel. Ah, jetzt sind die Interviews wieder gekommen. Wo ist das? Wo ist das, du bist Radlos und da... Der dritte Punkt, der dritte Punkt, du dir Sorgen machst und unten steht, das funktionieren und das alles perfekt machen wollen, wie ich muss leisten oder ich muss gut sein, zu fallen. Ist das gut oder nicht? Also es kommt sehr oft vor. Die Beschreibung des Cocheris, das ist nicht gut, alte, muss, der Verhaltensweise, es funktioniert, da sagt kein Mensch. Da stehst du im Freundschaftgespräch im Café, da sagen nur die Cochis. Aber wenn du sagst, du bist getrieben von den Gedanken, ich muss leisten, ich muss mehr machen, ich muss gut sein, ja. Also du sprichst die Gedanken aus, aber du bist getrieben von diesen Gedanken oder diese Gedanken erlauben dir nicht, weniger zu tun oder zu Ruhe zu kommen, das ja. Okay, diese Gedanken, ja. Oder den Rat, dass du für dich Ruhe und Zeiten nimmst, kannst du nicht machen, weil dich die Gedanken, ich muss mehr machen, von nichts kommt nichts und alles muss perfekt sein, getrieben bist und diese Gedanken lassen dich nicht zu Ruhe kommen, so was ja. Ja? Ja, ja. Und dieses negative Gefühle und Gedanken, Frieden finden, das war's. Was ist mit dem negativen Gedanken? Negative Gedanken, das ist nicht konkret. Frieden finden ist auch nicht konkret. Frieden finden heißt es zum Beispiel Führungskräfte, du wünschst dir, dass du abends einfach ohne Gewissens bis du dich auch der Coch entspannen kannst oder mein Anführen mit deinem Liebsten anschauen kannst. Also den Frieden musst du beschreiben, wie das im Leben einer Führungskraft Frieden ausschaut. Okay, ja, ja, ja. Also du denkst immer in Alltagssituationen, wie schaut Frieden in Alltagssituationen aus? Ja, das verstehe ich. Okay, du wirst noch eine geborene Kopiereiterin sein. Oh, okay. Okay. Kannst du bitte noch aufs Krollen und wenn du das dort mit mich die Bitte auch noch fragen? Wohin? Na ganz auf, also auf die Zweite. Ja, das ist wieder ein bisschen zu viel. Wieder ein bisschen runter, der unterste Teil von der ersten Seite. Ich bin da. Nein, auch die erste Seite. Also gut, das ist dann nur bei mir so. Genau, wünschst du dir, da tu ich dann auch, da hat die negativen Gedanken und Gefühle, quasi diese Friedenssituation zum Beispiel eine. Ja, wünschst du dir abends auf der Coch dich zu entspannen. Aber einen wunderbaren nachhaltigen Weg sagt kein Mensch. Oh je, ja. Freundin im Café, du redest nicht mit einer Freundin im Café so. Aber wie kann ich das sagen, wenn die schon in mehrere Therapien waren, wie drücke ich aus, an Weg, der anders ist, oder an Weg mit der Liebe Gottes oder wie? Was hab ich dort alles mitgebracht? Hier ein schnell und unkomplizierter Weg. Nein, also hier beschreibst du nicht ein Coaching wieder sein, sondern weil sie sich wünschen in ihrem Leben. Sie haben wenig Zeit, sie wollen schnelle Ergebnisse, sie sind zielorientiert Führungskräfte, das heißt sie wollen nicht lange man heißen Breireen, sondern einfach rasche, gute Ergebnisse. Ja, wünschst dir rasche Ergebnisse, das kannst du sagen. Das kann ich sagen, okay. Wünschst du dir schnell zu erreichen, dass du dich entspannen kannst auf der Coch oder sowas. Okay, ja super, danke. Ich mache einfach den zweiten Entwurf und dann schicke ich ihn wieder für nächste Woche. Richtig gut. Danke. Sehr gut. Veronica. Ja. Du hast auch etwas reingeschickt, oder? Ja. Also dieser Konkurrenzkampf, also die Situation, weil du beschrieben hast, ist richtig spitze. Du meinst als Frage. Also du hast, siehst du die E-Mail, was du geschrieben hast? Nein, da ist immer noch die, ah, du meinst bei mir persönlich. Soll ich sie aufmachen oder? Nein, ich bin, nee, hier bei mir, ich habe das, siehst du? Mhm. Das heißt, dieser Konkurrenzkampf unter Kollegen, das ist ein Thema, was du zum Beispiel spitzenmäßig in einem Workshop machen könntest. Ja. Echt? Ja. Zum Beispiel, wenn du diese Situation beschreibst, also dich so gefühlt hast, ja, also deine Kollegen werden total geschätzt und umarmt und alles und du fühlst dich wie fünftes Rad am Auto im Collegium. Ja. Und dann beginne, und dann habe ich begonnen, an mir zu zweifeln. Also das ist ein Workshop-Thema. Aber das ist ja, das war mein Traum jetzt. Ja. Und ich habe es noch eine Woche, ich träume so spezifisch, dass es auch normal und so realistisch. Und das war mein Traum und es ist so, als ob mein Unterbewusstsein dieses Thema wieder hochbringt, was eigentlich, wo ich eigentlich gedacht habe, ich habe es verarbeitet. Und dann, aber jetzt, wo es wieder angesprochen worden ist, habe ich jetzt, oh Mann, ich bin immer, bin ich immer noch drin oder was? Ja. Und dann ist das eine gute Frage, du bist immer noch drin, nicht? Weil du 1000 Meilen weiter bist als letztes Jahr. Ja. Ja, aber dass das immer wieder kommen wird, ich hatte jetzt auch etwas, was mich verletzt hat, was mich beschäftigt hat, aber ich stelle das nicht, oh, ich habe das jetzt nicht aufgearbeitet. Die Frage stelle ich gar nicht. Super. Sondern ich habe dann das Jesus abgegeben und dann habe ich für diese andere Person noch gebetet und sie unter Schutz gestellt und sie keine blöde Gedanken über mich hat und solche Sachen. Also es ging gar nicht so sehr um mich, aber die Artenweise hat mich total verletzt. Ja. Das heißt aber nicht, dass ich etwas nicht aufgearbeitet habe. Ja, aber das trifft mich immer, also manchmal mehr, manchmal weniger und das scheint ja mein Thema zu sein. Also bei mir ging es um ein Wertschätzungsthema. Ja, bei mir auch. Aber das heißt, das gehört zu meiner Berufung, deshalb tun mir diese Sachen weh. Aber das heißt nicht, dass sie die Sachen nicht aufgearbeitet haben. Wenn Menschen mit uns auf eine Art und Weise, diese Person wollte mit mir nicht reden. Ja. Und ich wollte besprechen, was los ist. Und ich wollte das nicht. Sie hat mich blockiert. Telefonnummer, ja. Und das hat natürlich mich beschäftigt und verletzt. Ja. Aber das heißt nicht, dass wir da nicht anderen Menschen helfen können. Ja, das stimmt. Das ist jetzt ein Bereich und das bin ich nicht ja ich, weil ja, also als Persönlichkeit, das ist nur ein Bereich. Aber auch wenn ich daran einen Anteil habe, warum diese Person mich blockiert hat, ja, möchte ich das gerne wissen. Entweder, weil ich da etwas verändern kann oder weil sie etwas verändern kann. Oder weil das ein Missverständnis ist. Ja, das ist immer das Schlimmste, wenn man da nicht weiß und einfach nur zu Ende geht. Ja. Aber das macht nichts, wollte ich sagen. Das heißt nicht, wenn dich, wenn also in Traum wird vieles verarbeitet, ja, mit unserem Papa im Himmel. Das heißt, wenn dieses Traum hochkommt, rede mit Jasmin. Es ist jetzt immer, also immer aufmerksam mehr, wenn sie solche Impulse bekommen. Und was ich dir jetzt sagen wollte, wenn du das als Thema machst in einem Post, in einem Reel oder in einem Workshop, dann werden die Leute da die Türen reinrennen, weil das ist ein Schmerzpunkt. Ja, stimmt. Ja, das ist das, was ich sagen wollte dazu. Okay? Ja, das ist, und dann habe ich noch was anderes. Ja. Also dann noch eine Frage auf Instagram, wenn ich jetzt ein Profil mache, wie ich mich da nenne. Und dazu haben wir ein Dokument, Veronica, im Mitgliederbereich, wo du zuerst mal eingibst, was ist dein Programm, wobei hilfst du, wer ist deine Zielgruppe, also all diese Sachen musst du eingeben. Ja. Und dann gibt es Chatchi Pity, die Vorschläge, weil das, was du hier geschmackst, das ist nicht das Format, was Insta braucht. Okay. Also ganzheitliche Balance, das sagt nichts, Erfolg sagt auch nichts. Das muss konkret sein. Zum Beispiel für Konkurrenzloses und erfüllendes Arbeiten oder Gespräche für etwas Ähnliches für Schulpädagogik. Also du musst den Erfolg beschreiben, wie fühlt sich, in welchem Situation fühlt sich in Balance oder Erfolg eine Schulsoziatpädagogin? Mhm. Ja? Ja. Also mach nach dem Leitgaden, was wir haben, bitte, den Mietung. Und hier ist noch dein Flyer. Nein, ich habe noch einen anderen zugeschickt, ich habe ihn nur bearbeitet. Dieses? Da muss, da bin ich nochmal, guck mal in der nächsten Mail. Ja, habe ich. Ah, du hast die zweite aufgemacht. Ah, okay, sorry. Wunderschön, das kann ich dir schon sagen. Danke, das möchte ich nicht mehr, also ich möchte ein anderes, aber egal. Also hier am Anfang möchte ich gerne, dass du dein Gesicht zeigst. Ja, nicht am Ende? Nee. Okay. Weil das je früher wir die Menschen anziehen oder aussortieren, desto besser. Mhm. Kutschig, gelassen wirken souverän im Spannungsfeld der Erwartungen, das ist unkonkret. Mhm. Für Erschöpfte und Inspiration suchen das Schulsoziatarbeitinnen. Also Inspiration suchen, davon kannst du ausgehen, das kannst du wegnehmen. Mhm. Aber du könntest sagen für Erschöpfte und Unternehmungslustige Schulsoziatarbeitinnen, du bist auch eine Unternehmungslustige. Ja, total. Also für Erschöpfte, aber unternehmungslustige Schulsoziatarbeitinnen. Mhm. Und dann gelassene Gespräche, das wäre schon konkret. Mhm. Also gelassene Gespräche führen im Spannungsfeld der Erwartungen von Chef, Kollegen und Eltern. Mach konkret. Mhm. Ja? Ja. Was meinst du mit dem Offline und Online? Ah, ich mein Online, also so wie wir jetzt online sind oder im Real Life. Ja. Also wenn man sich sieht. Aber ich kann das auch nochmal anders machen. Also, kennst du es drinnen allen Ecken in der Schule und du musst dich entscheiden, wem du als erstes hirst. Ich würde, kennst du, dass es in der Schule an allen Ecken brennt. Also die Schule würde ich vorne bringen. Mhm. Und du musst dich entscheiden, wem du als erstes hier, so kannst du per se nicht an Erwartungen gerecht werden. Kennst du, dass der Aufgabenberg übermand dich? Also kennst du das, das? Ah, kennst du das. Und dann das? Das, komm das mit zwei S. Mhm. Dass der Aufgabenberg übermand, also dich übermand, deine Arbeitskollegin Andrea Namrat, weil das Schusssystem für Veränderungen Gefühl zu stark ist, so dass du schon daran gedacht hast, den Job zu wechseln, sehr gut, aber nur musst du umstellen. Mhm. Kennst du das, dass die Wertschutzung für deine Arbeit durch so viel Chaos einfach ausbleibt, richtig gut. Wie ein ausgenutzter Gegenstand fühlst, der für alle funktioniert und ständig gebraucht wird, weil du gefühlt alles gibst und trotzdem zu keiner Sicht bei einem Ahm. Weil du alles gibst und trotzdem das System sich nicht ändert, ja? Mhm. Also Veränderung, das ist unkonkret, wenn du sagst, das Schusssystem sich nicht ändert, das ist konkret. Hahaha. Weil deine Arbeit nicht gesehen wird, weil deine Arbeit nicht gesehen wird und du gefühlt seit Jahren keinen Lobo, der Anerkennung für deine Arbeit bekommen hast, wie noch Eltern, noch Kollegen. Mach das konkrete. Mhm. Wünschst du dir eine gelassene Haltung? Nee, das wünschen sie sich nicht. Hahaha. Wünschst du dir, äh, wünschst du dir ... äh, die Aufgaben übernehmen zu können, die dich erfüllen? Mhm. Wünschst du dir, ungeriebte Aufgaben gerecht mit Kollegen aufzuteilen? Das wollen sie. Hahaha. Wünschst du dir ... Also Lobanerkennung für deine Arbeit? Wünschst du dir gerne in die Arbeit gehen? Ja. Also das schon, aber der Rest ist noch nicht konkret. Mhm. Wünschst dir Gespräche, äh, wünschst du dir, dass du alle Gespräche meistern kannst und du dich in den Erwartungen nicht ... irgendwie für die Erwartungen anderen nicht aufgibst, das schon. Ja? Mhm. Wie erreicher ich es trotz vieler Aufgaben, ja? Meinen Beitrag zu leisten, dass ich es nicht überfordern kann. Ja? Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Meinen Beitrag zu leisten, damit Kinder ... Mhm. Ja? Verstehst du, warum es geht? Ja, in etwa. Okay, noch einmal. Richtig gut. Und die andere Seite, äh, das mit dem, was ich da geschrieben habe oder muss ich da selber wissen. Also die erste habe ich schon. Alles. Die erste habe ich schon für dich und dann der mittlere Teil über mich, Veronica, Schulsozialarbeiterin und Kult. Seit über 4,5 Jahren begleite ich als Schulsoziarbeiterin junge Menschen und ihre Familienergänzen. Dazu arbeite ich als Familiencoach und unterstütze Familien dabei, ihre Beziehungen zu stärken und gemeinsam Lösungen zu finden. Warum schreibst du jetzt Familiencoach? Weil ich als Familiencoach arbeite. Wo? Beim Jugendamt. Also ich werde dann eingesetzt und ich gehe dann mit den Familien. Aber als Familiencoach im Jugendamt würde ich. Beim Jugendamt. Okay. Okay. Okay, meine Kolleginnen sagen oft, dass ich immer strahle. Warte, ich habe ein Konkurrenzlos mit Kolleginnen. Also mach dazu ein Workshop, das solltest du machen. Ja, ich glaube, das ist mein größtes Thema. Mach das. Weil das hat mich am meisten getroffen immer. Ja? Ich spür da was. Ohne meine Sehnsorge hätte ich diese Arbeit mit dieser Kollegen nicht geschafft, weil das ist immer das gleiche. Und jedes Mal gehe ich aus, also gestärkt daraus aus der Situation und mein Thema ist immer bei mir zu bleiben. Immer bei mir zu bleiben, bei mir zu bleiben, bei mir zu bleiben. Und bei Jesus. Ja, er ist ja mit mir. Also meine Kolleginnen sagen oft, dass ich immer strahle, nicht zeiten werde, ich gefragt, ob ich überhaupt mal schlecht drauf bin. Dieses positive Auftreten spiegelt meine Erhaltung wieder. Ich bin überzeugt davon, dass jeder Mensch das Potenzial hat, beruflich wie privat, in seine volle Wirksamkeit zu kommen. Also Wirksamkeit kann es einfach löschen. Ich weiß, du magst das Wort nicht, gell? Also ich bin überzeugt davon, dass jeder Schulsozial, ja, also das musst du jetzt zusammen verbinden, Schulsozial, Schulsozialarbeiterin im Stande ist oder das Recht dazu hat oder was auch immer. Strahlend sein der rufliches Leben und privates Leben zu führen, das ist auch voll cool. Also diese Strahlend, du könntest auch strahlend und gelassen Gespräche führen ohne Konkurrenz. Also das ist, also in dieser Thema reingehen, das spüre ich, das ist total. Solltest du dann die Konkurrenz, praktisch nochmal da reinbringen in den Zleier oder? Ich würde jetzt das überall reinbringen. Eines bei dir so ein Trickerpunkt ist. Und dann drei Monate Intensiv Coaching, also Intensiv Lassen, keine Fäschung, Intensiv gecoached werden, frägt sich eine Stunde, ne? Ich würde so drei oder sechs Monate Coaching, Offline oder Online, das passt. Mein Herzensanliegen ist es, dich dabei zu unterstützen. Strahlend und gelassen, nicht mit Klarheit, das ist der Weg. Strahlend und gelassen, deinen Berufsalltag in der Schule zu gehen. Ja. Gemeinsam finden wir Wege, wie du Herausforderung unkomplett, wie du den Konkurrenzkampf mit Kolleginnen zum Beispiel hinter dir lässt. Gespräche, gelassen, fürst. Und die Erwartungen Chef, Kollegen, Eltern, dir keine Energieräuben oder so was. Super. Also total konkret machen, ja? Ja. Wo bin ich? Okay, herrlich. Fertig? Ja. Alle Sachen beantwortet? Eine noch, also wenn ich jetzt da aufgelistet habe, dass diese drei Sachen fragst du dich, dann würdest du da nochmal anstatt von was den Konkurrenzkampf reinwingen? Vielleicht. Wie der Konkurrenzkampf oder wie der Benachteiligung? Mhm. Oder wie das, das du nicht gesehen wirst oder sowas ähnliches. Hat dann so die Wertschätzung rein, aber anders nochmal umschreiben. Ja. Also das ist jetzt aufgenommen, das heißt du kannst eine Menge davon rausholen und dann da die Worte finden. Das ist einfach, dabei geholfen, dass du konkret wirst. Ja. Ja, super. Ich finde dich cool. Ja, perfekt. Sehr gut. Und auf Instagram, also ich gehe jetzt am 11. Februar, gehe ich für drei Wochen nach Chile, verdrangen habe. Ich freu mich auch schon mega. Und ich möchte bis dahin vielleicht meinen Insta aufgebaut haben, dass ich da Rills machen kann. Okay. Du kannst auch die Texte, wenn die konkret sind, du tust die Texte in Chatchi Pity rein mit den Promps für Bio. Mhm. Mit diesen Flyer Texten kann Chatchi Pity richtig gut dein Bio machen. Super. Ja? Okay. Mhm. Sehr gut. Aber ganz von der Aufmachung ist es super. Ich mag es auch. Wunderschön. Also wirklich, mir gefällt es hier. Mhm. Danke. Dann Peterle. Sorry, aber Peter nenne ich manchmal so Peterle. Genau. Dann Kuzenabe habe ich den anderen veröscherren. Sorry Peter. Alles gut. Also, es war der Fokus in den Storys und Post eher auf der emotionalen Ebene oder der Lösungsorientierung liegen. Möchtest du in jedem Post, in jeder Store implizit die christliche Perspektive erwähnen? Wer hat dir das gefragt? Hast du, fragst du mich jetzt oder ist das jetzt von Chatchi Pity Fragen? Das ist die Frage richtig. Ja, okay. Also. Wenn du die Post machst. Ja. Ich will dich sehr moment. Also, wenn du Post machst, Peter, dann geht es darum, dass das Ziel vom Post ist, dass die Menschen erstes Ziel beginnen dir zu folgen. Mhm. Ja. Und dass, dass du ihnen sagst, was ist die Lösung, aber du sagst ihnen nicht wie. Mhm. Ja. Das heißt total egal was du machst, ob das jetzt Story ist oder weit. Story, das geht an die Leute, die dich kennen, aber wenn du Beiträge oder Regels machst, dann geht es darum, dass diese zwei Ziele erreicht werden. Und das erreicht am meisten, wenn da Emotionen sind und wenn da deine Story drinnen ist. Mhm. Mhm. Und drittens, wenn du dann ihnen auch praktische Tipps gibst. Mhm. Du könntest zum Beispiel so, wie könnte man so machen, du machst jetzt drei Regels bis nächste Woche. Ja. Mir veröffentlicht. Mhm. Und danach, du schaust unsere letzten neun Regels an. Mhm. Ja. Du kannst auch anschauen, das was Irage gegangen ist. Mhm. Du überträgst die gleiche Struktur, du kannst zum Beispiel meinen Text nehmen. Ja. Den Chatchi-Pity reingeben und sagen, dass er diesen Aufbau für dein Thema nutzt. Mhm. Okay. Ja. Mein Thema kennt er ja. Ja. Gut. Du kannst alle neuen Sachen auskopieren. Mhm. Und dann das so zu machen. Und dann veröffentlicht du das, dann sehen wir mal, was funktioniert. Und dann, nachdem du etwas veröffentlicht hast, kann ich dir noch konkrete Tipps geben. Okay. Mhm. Ja. Gut. Mhm. Dann verbleiben wir so. Danke. Bitte. Elizabeth. Ja. Deine Webseite. Das ist so, was ich schreiben wollte unter dem Thema mentale Behandlung. Ja. Was ich auch schon angedacht habe, wenn wir denn dann so weit sind, dass ich auch einen Flyer mache. Darum bin ich auch immer gerne hier mit dabei, wenn du die Flyer besprichst. Dass ich das auch so mit reinnehme. Ja. Dass das gleich ist, was auf der Webseite spielt. Ja. Ja. Also, dann würde ich mir wünschen, dass du die Webseite den Flyer machst und dann diesen Text. Aber ich sage schon Beispiele. Also, ich würde sagen, frei, frei und geliebt. Also. Wo habe ich das? Ich würde sagen, weil du hier gesagt hast vom Konflikt zur Liebe, dein Weg in eine erfüllte Beziehung. Das ist total nicht konkret. Okay. Also, dieses dein Weg in eine erfüllte Beziehung, was heißt erfüllt? Ja. Ja. Ja. Konflikt zur Liebe, das ist konkret. Und von einer dominanten Beziehung zu einer Liebe von den Partnerschaft, das ist konkret. Mit deinem jetzigen Partner. Das ist auch nicht so. Das ist auch konkret. Ja. Also, der Teil ist konkret hier die zweite. Und dann führst du dich gefangen in deiner Beziehung? Was heißt gefangen? Dass du keine Luft mehr kriegst und nicht mehr frei atmen kannst. Ja, dann schreib. Kannst du nicht mehr atmen in dein frei atmen in deiner Beziehung? Das ist konkret. Ja. Ja. Ist deine Beziehung vom Dominanz und Kontrolle gepflegt? Das kannst du löschen, weil am Anfang haben wir das geschrieben und wenn das nicht erfahrlich ist, lesen sie nicht weiter. Ja. Ja. Sehen Sie sich nach einer liebevollen gleichberechtigten Partnerschaft, also gleichberechtigt, das finde ich gut, liebevoll, was heißt es? Dass ihr gesehen wird, gehört wird, respektiert wird, also zugehört und beachtet wird in dich. Sehen Sie dich nach einer gleichberechtigten Partnerschaft, in der du mit deinen Bedürfnissen gesehen wirst, dann ja. Ja. Möchtest du Veränderung, weißt aber nicht, wie? Das musst du nicht schreiben, weil wenn jemand das schon liest, dann möchte Veränderung, sondern was Andere schreiben. Okay. Also. In drei Schritten zur Veränderung, diese Herausforderungen erkennen, muss der Verstehen Durchbruch, würde ich nicht machen, weil das ist Kurzsprache. Ja. Sondern das müssen wir total unschreiben, zum Beispiel in drei Schritten, also zuerst werden wir daran arbeiten, dass all das, was dich belastet, leicht wird. Also wir müssen das verkaufstechnisch machen. Ja. Es ist hier schon wie Coaching, das hilft nicht den Menschen, dann buchen sie nicht. Ja. Dann, zweitens, werden wir daran arbeiten, was ist das, was du selbst nicht sehen kannst und ständig zum Streit oder zur Unterdrückung oder so was Ähnliches führen. Ja? Habe ich aber nicht geschrieben. Nee, genau. Wo gehört das zu zu? Ich habe dir hier diese, welche Gedanken glauben Sie, Strategien dich blockieren? Das habe ich umgeschrieben, so dass das Verkaufsargumentation ist, und nicht Kurzsprache. Verstehst du? Ja, habe ich verstanden. Also ich habe gelesen, was du bisherige Lösungsversuche nicht funktioniert haben. Ich habe dir so umgeschrieben, dass das verkauft. Okay, das höre ich dann nochmal nach. Verborgene Muster verstehen, ist das denn okay? Auch nicht, ne? Nee. Ist keine gute Sprache für? Nee. Weg. Aber du kannst sagen, welche unbewusste Formulierungen von dir, die Dominanz deines Mannes verstärken? Also, ja. Ja? Ja, ich sehe, dass ich völlig am Anfang stehe, völlig. Ja, aber du kommst gut an, Elisabeth. Jetzt hast du gesehen, wie ich die Veronica ein bisschen geführt habe, statt gequält. Und das ist einfach etwas, also das heißt Messaging, was wir miteinander machen. Das heißt, wir müssen unseren Message, unsere Botschaft rausbringen können. Und das ist nur dann möglich, wenn wir konkret sind. Und dieser Satz, warum bisherige Lösungsversuche nicht funktioniert haben? Es ist auch nichts, ne? Verkaufsgespräche, aber nicht auf einem Flyer. Wow. Dein persönlicher Durchbruch, wir entwickeln eine Vision auch nicht. Aber wie sieht dein Leben aus, wenn du dein Ziel erreichst? Das kann ich nicht sagen. Nee, zum Beispiel, und als Drittes werden wir daran arbeiten, dass deine Beziehung mit deinem dominanten Mann für dich leicht, gleichberechtigt und erfüllend anfühlt. Das ist das, was du geschrieben hast, ist, da sind die Coaching-Aufgaben, die sie bekommen in Coaching. Aber das wollen wir Ihnen doch nicht im Voraus geben. Ja. Essen, alles, was Sie ausarbeiten müssen, tun Sie eh nicht. Tun Sie eh nicht, ja. Tun Sie nicht, wenn du sie alleine lässt. Wenn Sie das tun würden, könnten Sie alles buggeln und dann haben Sie alles geröst. Oder Sie könnten Chachy Pity fragen, wie rede ich mit meinem dominanten Mann, dass er mich nicht mehr anschreit, ja? Dann sagt Chachy Pity, du diest das, das, und setzen das Dimension unter mein. Und was du gewinnst, dann eine liebevolle Beziehung und, nee, zu deinem jetzigen Partner auch? Nicht? Nee, er kann es benutzen, nee, als Wort kann es benutzen. Nee, ja. Liebevolle Beziehung auch. Ja, aber es ist nicht konkret, muss konkreter werden. Mir selbst, liebe, und Klarheit, Klarheit hast du ja eben schon gesagt, wär ja auch nix. Ich möchte es nicht weitergehen, weil das ist alles so, wie das war, Elisabeth, sondern macht den Flyer, und dadurch, dass du diese Struktur vom Flyer übernimmst, lernst du diese Sachen automatisch. Ja? Dann kann ich den lassen, drei Schritte zur Veränderung, oder gehört das nicht in den Flyer ein? Nein. Ja, jetzt weiß ich gar nix mehr. Wo soll ich den anfangen, bitte? Also, es ist so, du nimmst den Flyer. Von, von wem, von? Von uns, ist im Mitgliederbereich. Okay, den Flyer, ja? Und dann fühlst du das aus, so wie Veronica jetzt gemacht hat, siehst du, du musst nur die Texte schreiben, du musst das noch nicht schön gestalten, nur, nur die inhaltlich durchdenken, genauso wie ich mit Carmen das gemacht habe. Das war noch nicht schön gemacht von Carmen, sondern nur die Texte. Okay. Das ist jetzt dein Job. Und dann übernimmst du diese Infos für deine Webseite fast eins zu eins. Ja, genau, so wollte ich das auch dann machen. Dann machen wir zuerst den Flyer, aber das fällt mir jetzt nicht leicht. Mach nix? Ja, ich weiß nicht, was rein soll. Dafür muss ich dann erst mal noch mal klar sagen, was, vielleicht mache ich zuerst die Interviews, dass ich die noch mal einschucke. Nein, nein, nein, nein, nein, du kannst das schon machen, weil du, der Titel ist frei und ich weiß nicht, wie es mit deinem dominanten Partner, das ist schon der Flyer erste Teil. Und dann kennst du das und dann denkst du das durch. Also ich hab dir jetzt, also alles, was ich gesagt habe, kannst du für den Flyer nutzen. Also du hörst jetzt das nach, was wir jetzt gemacht haben, schreibst alles auf, was du gesagt hast und was ich stattdessen gesagt habe, schreibst du alles auf, tippst du ab und dann wirst du schon sehen, was ist der Unterschied. Und dann kannst du das Flyer machen, ich bin sicher. Okay. Du bist mehr als ein Mediator. Ich brauche ein bisschen Unterstützung und... Ja, das hast du. Du bist mehr als ein Mediator. Das hast du jetzt vor der Kanne bekommen. Ja, darum habe ich mir auch alles angehört, was du zu den Flyern von den anderen gesagt hast. Ja, das war sehr wertvoll, ich kann es nur noch nicht umsetzen. Nein, du veränderst diese Sprache, ich kann es nicht umsetzen. Ich kann es umsetzen. Ich kann jetzt umsetzen, ich mache jetzt die Schritte und dann gibt es hier wieder ein Feedback. Dann werde ich das nochmals verbessern. Und ich kann es. Ich kann es, okay, danke. Uh, ich muss springen. Weißt du, wer mir in dir ist, oder? Ja. Kann er das? Ja, Gott hilft uns allen. Er hilft uns allen, er tut es und er macht es und er hat dich fähig gemacht. Ja. Was ist da? Kannst du alles? Okay. Ich habe heute Morgen sogar in einer Vorbereitung für das nächste Interview, da hat sich die Dame tatsächlich gemeldet. Die hatte wohl früher eine dominante Beziehung, aber ich habe gesagt, komm, wir machen das. Und dann sagt sie, warum, Elisabeth, warum machst du das? Und dann habe ich gesagt, weil das meine Berufung ist. Und weil ich das selber gelebt habe. Und dann sagte sie, ja, das glaube ich auch. Aber was sie jetzt geglaubt hat, das muss ich jetzt erstmal in Worte bringen. Das ist jetzt meine Herausforderung. Nein, ich sage auch nicht mehr, das ist jetzt meine Herausforderung, sondern du sagst, das werde ich jetzt in Worte fassen. Mit Leid. Punkt. Mit Leid. Und dann beginnst du die Sachen zu machen und beim nächsten Mal kriegst du wieder ein Feedback. Das ist, was wir jetzt mit euch machen, das ist eine Fähigkeit zu entwickeln, unsere Botschaft rüberzubringen. Ja. Und es geht nur, wenn wir konkret sind. Und deshalb sage ich, das ist nicht konkret. Das ist nicht konkret. Zum Beispiel geliebt, das ist nicht konkret. Wenn ich sage, ich werde eingeraten von meinem Mann oder ich habe einen wunderschönen Ring bekommen von meinem Mann. Ja. Und was auch immer, ja, dann verstehen die Frauen, was das heißt geliebt, ich habe das abgenommen, weil ... Danke, danke, danke. Ich kann das. Richtig. So ist es. Amen. Amen. Ja. Jetzt die letzte Runde, was nimmst du mit? Was hat geholfen? Wer mag beginnen? Ich mag gern beginnen. Und zwar, in die Mitte von Elizabeth, was sie ganz am Anfang gesagt hat, wie sie über die Preise spricht, dass sie das so selbstverständlich, souverän und ruhig sagt. Und von Rainier nehme ich mit, ich mache ihn groß, wenn ich groß bitte. Und weil er liebt es zu beschenken. Genau. Dankeschön. Sehr gut. Danke dir. Renate. Ja, ich nehme mit, was du heute gesagt hast, dieses Wort, der erlöser, er löst. Also das ist mir ganz stark jetzt bewusst geworden, was das für ein mächtiges Wort eigentlich ist. Und wie sehr man selber immer versucht, tatsächlich die Dinge zu bereinigen und zu tun, zu tun, zu tun. Aber das einfach wieder abzugeben und dieses Wort auszusprechen, fand ich einfach schon, das fand ich echt magisch gerade vorher. Und das zweite war, was wir vorher auch gesprochen haben, wenn ich in seiner Gnade und Liebe bin, dann bin ich stark. Wo ich mir die Frage gestellt habe, wann weiß ich denn das? Aber auch das hat sich erledigt in dem ganzen Gespräch, wo du dann eben gesagt hast, dass ich mich einfach, dass ich anerkennen darf, dass ich geliebt bin und von daher sich das einfach, der Satz auch aufgelöst hat, diese Fragestellung zu dem Satz. Genau. Sehr schön. Danke Renate, Andrea. Ja, ich nehme den Satz mit, vor der Yasmin, also wo ich gesagt habe, ich kann es nicht, aber du kannst es. Also das sind wirklich nochmal Auszusprecher, Backformiert-Schauer, vor dem, was meine Möglichkeiten sind, also dass ich auch in diesen Herrschen bin, nur durch dieses Geschenk werde, also nicht selber zu machen, sondern in diesem Geschenk sein, also immer wieder bewusst zu machen. Genau, vielen Dank, das hat mir jetzt wieder viel geholfen. Gerne, danke Andrea. Ja. Peter. Ich nehme noch mit und bedanke mich dafür, dass ich eure Vorlaufen verwenden darf und die Fiat Chippe einsetzen kann und dann richtig loslegen kann. Und wir schauen, was sich Gutes dabei ergibt. Richtig gut. Danke. Danke Peter, Lisa Wett. Danke, ich nehme mit den Aussprucher, bleib bei, ich bleibe bei mir und Jesus bleibt, nein, bei mir bleiben und bei Jesus bleiben. Ja. Und dann mit dem Zusammenhang, ich kann es. Yes. Amen. Bis jetzt hast du alles immer gut gemacht, also ich habe keinen bei deinem, er die Samen. Nein. Du musst mich in Jesus bleiben, du bist immer in dem, und werden dir. Weißt du, es ist ja auch so, gleich zum Beispiel habe ich um 16 Uhr ein Gespräch mit einer Dame, wo ich nur am Telefon atme bei einer Lungenentzündung. Ich kann das ja, aber das ist mir jetzt so daneben gelaufen, aber ich kann es, ich bleibe bei mir und Jesus ist in mir. Genau. Und jetzt setzt du es noch frei, dass du sagst von Jesus, du Atemest setzt, weil dein Atem hat noch viel mehr Kraft. Nein, dein Atem hat Leben. Du Atemst, dein Atem hat Leben. Und dein Atem geht jetzt aus mir heraus, in mich hinein und in diese Frau hinein und aus der Frau heraus, weil das ist Leben. Nimmt ihn immer aus derjenigen, der wirkt durch dich. Ja, ich nehme mit. Ich nehme auch nicht. Wie heißt es, Fasivia und Reynia, aber was sie bekommt, wenn wir es nicht aus unserer eigenen Kraft machen, ist Jesus, wenn wir es aus unserer eigenen Kraft machen, das merkt ihr gleich. Ja. Danke. Danke, danke, ich weiß. Ja, ist es. Ich kann es. Mit ihm. Durch ihm, alles. Danke, Veronica. Ich nehme mit, dass ich in meine Botschaft Mein-Tage rein bringe, dass ich auch so unternehmenslustig bin. Und, und dass ich stale und dass ich all das rein nehme, was, was, was meine Begriffe im Grunde sind, so was mich, was mich ausmacht, aber auch was mich kriegert. So. Und dann bin ich kurz noch zu dir geswitched, Reynia, und, und dann habe ich noch die letzten drei Sätze mitbekommen und sie waren auch wohl für mich. Das war zum einen der perfekte Jesus, wo die Frau sechs Männer hat und dann der perfekte Jesus gekommen ist und, und dann, dass wir nicht alles richtig machen müssen, sondern, sondern nur anerkennen, dass wir geliebt sind. Genau. Das wäre der Schmerz. Sehr schön. Sehr schön. Es ist so schön, wenn ich sage, was bei Reynir war, weil dann beginne ich darüber ein bisschen auszubekommen, was er geliebt. Ich werde mal unsere Coaches fragen, ob die schon irgendwo wissen, wie man das beide aufnehmen kann, ob es da schon etwas gibt. Weil wer hat denn nicht erhielt, hat dir das gesagt, dass es geht. Müssen wir mal nochmal durchfüsten, schauen wir auch nochmal nach. Es geht darum, wenn man Zoom aufhat und man hat dann noch ein großes Aufnahmegerät an, dann schafft es der Computer kaum noch, der wird dann heiß und zu lücken das Bild, weil es einfach zu sehr beansprucht wird. Mhm. Bis jetzt, was ich bis jetzt wusste, was noch nicht funktioniert hat. Aber wir werden was finden. Unser Papa hat so was vorbereitet. Genau. Ich ruf mal bei Mr. Zoom an. Oder jetzt, kann ich auch mal in den Messen, vielleicht hat er auch irgendwie eine Möglichkeit, hier ist er jetzt im Parlament drin in Amerika. Ja, keine Zeit mehr jetzt. Wir sind politisch. Jetzt haben sie was Gutes zu tun in Amerika. Schauen wir mal, dann sehen wir schon. Wir sehen wir jetzt schon wieder. Beust du Seite nicht anhören. Ich mag es bisher immer so, wenn ich bei Rhein-Nia bin, dass ich es mit Diktierfunktion aufnehme. Schön. Ich schreibe dann immer so, wenn ich nicht mitmitschreibe, mitkomme die Minute auf und das kann ich dann noch hören. So ist es effizienter für mich. Richtig gut. Machst du das auf dem Handy? Mit dem Mac mache ich das. Oh, dein Mac, ja. Mac, Mac, ja. Mac, Mac, frei. Dann wünsche mir euch gute Fahrtmorgen. Ja, danke. Morgen fahren wir nach Ungarn. Wir haben eine richtig schöne Villa mit Wirbpool draußen und Jacuzzi draußen. Und wirklich mitten in der Stadt um einen Preis, wo ich sage, okay. Und unter 700 Euro. Normalerweise 115 Euro, nur weil wir spät abreißen wollen, 35 Euro mehr. Aber das ist eine ganze Villa. Und eine Bewertung in Bukkenkom von 9,6 und 26 Bewertungen, also auch viele Bewertungen. Wir sind sehr gespannt. Genau. Wir schicken euch Fotos. Danke, dass ihr uns trotzdem Donnerstagabend aus dem Whirlpool. Bei ihr zu Hause schon. Also, noch Übergang. Danke, dass ihr dem Preis von dem Zimmer und teilt, weil wir reden ja jetzt so locker über die Preise. 115 Euro, das war auch ein Angebot statt 155. Also wir bekommen immer Deals. Und unsere Pappen im Himmel, das ist die Pappen im Himmel. Und mit einem Garten und ganzer Wilder für uns. Ich bin gespannt. Und Zell am See, wo wir ein halbes Jahr waren, da ist eine Nacht 300 Euro in der Wohnung, wo wir so viel. Um so ein Zeitpunkt. 100 Euro, also das hat mich geweitet, das sage ich euch. Im ersten Jahr waren es noch Monate, wo Sylvia das noch nicht richtig genießen konnte. Dort zu sein, was sie schlecht gewissen hat. Bis dann, schönsten Ort, du kriegst es. Die Kinder sind zufrieden, die Kinder sind dankbar und selber genießt du es nicht. Ja, das muss man auch gewohnen. Nicht genießen, sondern zurückhaltend genießen. Ja, ja. Also, ich habe die Residenz in Ottensheim. Ich habe die Residenz in Ottensheim. Volle Kanne genossen. Ja, das ist richtig schön. Da kann man das richtig gut von dir lernen und von Veronica auch. Veronica kann auch richtig gut genießen. Stimmt. Genau, und noch eine Sache, 2. bis 4. April im Kalender reinschreiben, weil da sind wir wahrscheinlich live wieder in Ottobolven, nicht alleine, sondern in Ottobolven. Nicht alleine, sondern mit Günther, mit Annette Biesel, mit Isabelle, Hutter, Hutter oder Hutter, also Algäu und haben dann eine Live-Veranstaltung. Aber dann bekommt ihr dann noch die genaue Angaben nächste Woche. Wann ist das im April? 2. bis 4. April. 2. bis 4. April. Mittwoch bis Freitag. Also Mittwoch, also im Nachmittag fangen wir an und am Nachmittag hören wir auf, also ein ganzer Tag und 2 halbe Tage. Wird bestimmt sehr interessant und schön. Und nächste Woche seid ihr da bei dem Online-Congress oder wie das heißt? Gestern waren wir live. Das ist diese Woche? Ja, das könnt ihr noch heute nachhören, was wir dann gemacht haben. Gestern um 11 waren wir dran. Von Marajan Gubis, da ist auch die Sarah, die Sarah ist glaube ich morgen dran, die Sarah Zingli. Das sind super Themen dabei, ja. Also, wir haben auch schon was angehört. Ihr soll euch anmelden. Also, ich bin angemeldet. Ich konnte mich nicht anmelden, ich habe es versucht, keine Chance gewesen irgendwie. Gibt es da noch mehr? Könnt ihr den noch mal reinstellen? Das wäre super. Danke. Das gibt auch ein richtig cooles Kongresspaket für 90 Euro, der 29 Euro. Und da sind alle Interviews plus noch Produkte drinnen. Also, es ist ein Schnäppchen. Ja. Okay. Okay, lieben. Habt ihr beste Zeit. Tschüss.