Frage. Ich habe nicht Gutes getan. Wer mag beginnen? Sascha. Ich hatte gestern Abend ein Gespräch mit einem Geschäftsführer von einem Unternehmen, mit dem ich kooperieren möchte. Und was rauskam, also ich hatte ein Paket gemacht mit verschiedenen oder für mehrere kleine Pakete für verschiedene Dienstleistungen. Und es ist etwas anderes rausgekommen, als ich es erwartet habe. Aber es soll weiter eine Zusammenarbeit geben mit einem guten Paket, aber mit weniger Arbeit für mich. Also ich habe dann mehr Zeit für mich, andere Dinge zu tun. Das habe ich überhaupt nicht kommen sehen und habe dann aber für mich sofort gedacht, okay, das ist gut. Das hört sich gut an. Ich habe gestern noch nicht zugesagt. Ich wollte erst mal die jetzt noch ein bisschen zappeln lassen. Aber ich habe ihn gerade angeschrieben, ob wir noch mal mit dem Fünon sprechen können. Ich kann das gar nicht greifen. Also ich kann es schon greifen, aber es wäre sehr beeindruckend. Richtig gut. Magst du sagen, welchen Teil du machen solltest und was ist das in der Paketpreis? Also es gibt zwei Pakete, die richtig viel Arbeit gewesen wären. Das ist einmal, wenn ich so Vor-Empfehlungslisten erstelle und Musterdepots mache. Dafür brauche ich immer richtig lange Zeit. Die soll ich nicht machen. Und ich bereite einmal im Monat zum Vertriebsverbinar vor. Für den Vertrieb, da muss ich auch lange recherchieren, hängen lange in der Präsentation, muss alles möglich zusammen suchen. Das wollen sie auch nicht mehr. Ich soll jetzt nur noch einen Anlagerschuss managen, dass eigentlich, wenn es hoch kommt, ist das, was ich machen muss, nur noch maximal zwei Tage Arbeit im Monat. Und ich soll dafür 5.000 Euro bekommen plus Mehrwertsteuer. So soll es sein. Wie gesagt, wenn es lange dauert, zwei Tage Arbeit. Ja, so ist es mit unserem Papa. Das ist gut. Er hat das gemacht als unsere beste Vorstellungen. Ja, Wahnsinn. Richtig, richtig schön. Sehr schön. Ich habe damals auch mal einen Stelle gehabt, da habe ich ja etwas alles optimiert. Und habe auch so 5.000 oder 7.000 Euro gehabt mit Chevy und Tankkarte. Und habe dafür zwei bis drei Tage die Woche drei Stunden gearbeitet. Drei Tage, drei Tage, drei Stunden, weil ich schlechtes Gewissen hatte, nur zwei Tage zu arbeiten. Also es tönt irgendwie ähnlich. Ja, genau. Richtig schön. Und war nicht das andere Gespräch? Das Gespräch war im Grunde. Da bekomme ich jetzt Richtung Ende der Woche Zeit. Aber ich habe jetzt, da hatten wir ja gestern noch drüber gesprochen, also ich kann es gerade nicht glauben, aber es ist ganz anders, als ich in meinem Businessplan das geplant hatte. Da kommt jetzt von mir so wie es aussieht, überhaupt gar keinen Druck auf. Und ich kann noch ganz viel andere Dinge dann endlich kreieren ab dem ersten 9. Und habe auch richtig Zeit dafür. Und nicht wie jetzt die ganze Zeit, wo ich nicht weiß wohin. Und wann ich wie neben mir noch was aufbauen soll und weiß gar nicht mehr, wo der Kopf steht. Das ist jetzt das Ende dann, endlich. Wollt ihr? Also ich bin sehr dankbar, sehr gut. Danke dir. Danke, Tja. Nächster, nächster. Ja, Entschuldigung, ich muss mein Mikrofon herholen. Ja, gut, ich bin seit dem Gespräch gestern von Rainier ganz relaxed. Und bin auch gestern noch auf eine Veranstaltung gegangen, wo das sehr gewirkt hat. Sehr schön. Und habe die Leute wirken lassen und bin ganz in Ruhe dort gewesen und konnte vieles mitnehmen und auch sehen. Und meine Tochter hat mir heute aus Schweden geschrieben. Aha. Ja, das glaube ich geht auch wieder. Ich freu mich, dich so freudig zu sehen, Gede. Ja, ich habe auch gestern, weil ich was ausgesprochen habe, dass ich aber nicht zurücknehmen will, weil sonst bin ich ja nicht glaubwürdig. Oder beziehungsweise was heißt glaubwürdig. Aber wenn ich was ausspreche, dann soll es auch so sein. Und dann bin ich gestern noch mal gefragt worden, kommst du denn jetzt am Mittwoch? Ich habe gesagt, ich habe doch gesagt, dass ich nicht komme. Dann der nächste, kommst du am Mittwoch? Dann sag ich, nein. Dann haben alle geschaut, dass ich bei dem auch bleibe und nicht im Endeffekt mich dann wieder irgendwo verbiege und sage, okay, gut, mache ich. Das wollte ich einfach nicht. Wenn ich was ausspreche, dann soll es auch Fundament haben. Ja. Sehr schön. Richtig gut, Peter. Danke dir. Danke. Gleich macht weiter. Ein Netzvomult schon. Genau. Ja, aber jetzt die Hand nicht gefunden mit dem Handtipp. Es ist noch so früh. Guten Morgen. Gutes Zeit gestern. Ja, ich war gestern fuhme da noch in einem Leadership-Meeting hier. Das war richtig, richtig gut. Also da habe ich wirklich wieder viel mitnehmen können. Und heute Morgen, also von mir aus morgen, also ich glaube, vor einer halben Stunde, dass eine E-Mail bekommt von der Christa und ich schleize dir dann weiter. Also, sie sagt einfach Danke. Also ich habe ja gestern das noch geschickt. Aber das hat sie jetzt nicht. Also sie muss noch zu viel anderes zahlen und so. Und dann habe ich begonnen darüber nachzudenken und es sind zwei Gedanken gekommen. Danke. Also ich möchte jetzt wirklich beginnen mit diese fünf Tage. Das ist wirklich jetzt eine rausgeweile. Es ist auch noch nicht so, das empfinde ich diese Zielgruppe, meine Hauptzielgruppe. Wer, die Christina? Ja. Das sind, wie ich so sagen, das möchte ich, dass das nebenher vielleicht läuft, wie auch immer. Oder ich weiß es noch nicht. Ich kann auch sein, ich irr mich da. Es ist gerade noch eine so eine Findungsphase. Aber nicht meine Hauptzielgruppe. Okay, das besprechen wir nachher, ja? Genau, genau. Also da weiß ich jetzt auch noch nicht oder habe ich mir Gedanken gemacht, wie ich antworten würde, aber das besprechen wir dann. Ja. Sonst, das war es am Lauf. Gut, war das. Ja, passt. Wir machen es weiter. Karo. Jawoll. Also ich hatte gerade den Berufungskoll mit Silvia, das war sehr gut. Das war wie so ein Kronleuchter, der angeht, nicht nur die Glühbirne bei Tommy, sondern der Kronleuchter, das ist immer extrem schön. Aber was ich erzählen wollte, was noch ein viel größeres Erhaarmoment war, war, dass ich mich vergessen habe. Es war kein Streit, aber so einen kleinen Disput mit meinem Mann im Auto, weil wir so richtig aneinander vorbeikommuniziert haben. Was immer ganz toll ist, wenn das passiert. Und wir vom Charakter her sehr, sehr unterschiedlich sind. Und bis zu dem Zeitpunkt, wo wir meine Sehnsüchte erarbeitet haben, hätte ich mich einfach hinten angestellt, hätte das dann so angenommen und hätte das in mir brodelnassen. Und dann wäre ich aber ihm gegenüber kalt gewesen. Da wäre ganz, ganz viel passiert. Und meine erste Sehnsucht ist aber, dass ich mich selbst ernst nehme. Und dann habe ich mich gestern im Auto selbst ernst genommen und habe gesagt, ne, ich lasse das jetzt so nicht stehen. Und es war ganz witzig, weil wir echt, es war total angespannt im Auto auf dem Weg zum Kindergarten, die Kinder abzuholen. Und beim durch die Tür gehen in den Kindergarten, habe ich dann auch gesagt, ich bin da halt anders. Ich fühle das einfach mehr als du. Ich bin da einfach emotionaler. Es muss für mich gerade nicht logisch sein. Aber ich nehme mich jetzt in dem Moment ernst. Und dann guckt er mich an und hat volles Lachen im Gesicht und sagt, ja, und genau deswegen liebe ich dich so. Und es war so schön zu merken, dass wenn ich mich selbst ernst nehme und auf mein inneres Hör und auf meine Emotionen höre und das net einfach nur runterschlucke um das Friedenswillens, dass wir dann tatsächlich auch darüber lächeln können, dass wir so unterschiedlich sind und dass wir aber am Ende beieinander rauskommen. Vielleicht nicht immer die gleiche Lösung haben, aber wir kommen beieinander raus. Und das war echt schön, dass wir da so eigentlich so einen lustigen Ausklang aus, um die Sput hatten. Genau. Und da habe ich gemerkt, das ist wichtig. Wenn ich mich ernst nehme, dann nimmt mich meine Umgebung auch ernst. Das war cool. Ja, richtig schön. Sehr gut. Schrei mich Karo. Danke. Jungart. Ja. Bei mir hat sie gut getan, dass ich mir gestern noch mit den Fragen beschäftigt habe. Die ich stellen kann. Und ansonsten, dass ich heute einen freien Tag habe und keine Angst habe und mich stattdessen riesig genießt. Und es war schön. Ja. Sehr schön. Sehr schön. Ja. Danke dir. Danke. Ich bin Lisa Wehlt. Ja, es hatte ich etwas sehr schönes getan, wie ein kleines Wunder. Ich war gestern bei der Patientin im Krankenhaus, die vor der Entscheidung steht, lasse ich den Darmtumor operieren oder bin ich bereit, zu sterben. Und gestern hat sie mir gesagt, dass sie bereit wäre zu sterben ohne Operation. Und das ist, glaube ich, nicht Gotteswelle. Also, sein willes ein langes Leben gesund. Ja. Aber wenn sie eine Angst hatte, dann wäre es auch gut. War auch gut. Ich habe sie auch darin bestätigt. Zunächst war sie aber so zurückhaltend. Und dann wurde ich rausgeschickt, weil sie eine ärztliche Behandlung erfolgen musste. Und dann traf ich wie durch ein Wunder, war gar nicht geplant, war dann den Sohn auf dem Flur. Und dann habe ich mit dem Sohn gesprochen, habe auch gehört, dass die Mutter, dass er auch bemerkt hat, dass die Mutter in den drei Monaten, wo ich sie begleite, lockerer geworden ist und einen anderen Gesichtsausdruck bekommen hat. Und dann habe ich nicht gesagt, dass sie sterben möchte, sondern ich habe gesagt, wer sich denn sonst noch kümmert. Und dann hat er gesagt, niemand. Und dann habe ich mit dem Sohn gesprochen, bis er sagte, ja, das wäre sehr schwierig. Aber er würde dann vielleicht die Aufgabe übernehmen, dieser Familie, die den Schwestern dann doch Bescheid zu geben, dass die Mutter so schwer im Krankenhaus liegt und eben vor einer eventuellen Operation steht. Und dann kam er dann, und dann war er dann, und dann war er dann, die eventuellen Operation steht. Dann kam er wieder rein und dann habe ich gekocht am Krankenbett und habe sie dorthin geführt, dass sie von sich aussachte. Ich glaube, ich sage meinen Schwestern mal Bescheid. Und das war toll. Sehr, sehr gut. Und dann habe ich den, der Sohn war ja dann mit und der hat sie dann unterstützt Ich übernehme einige Aufgaben für dich und das war so schön. Das war so schön. Und dann habe ich hier wohl noch gesagt, dass wir keine Herausforderungen im Leben bekommen, die wir nicht stark genug sind zu bewältigen. Richtig gut. Richtig. Und dass das Leben immer für sie ist. Und sie macht jetzt erst eine Kondoskopie und dann werde ich heute hören. Ich würde schon, auch wenn sie schwach ist, schon zu einer Operation raten. Ja, würde ich tun. Okay, der man sollte es schon. Wahrscheinlich ist der Tumor sowieso abgekapselt. Rechts und links und rechts und rechts und rechts. Dann keine Chemo, das will sie nicht. Das ist auch sehr in meinem Sinne. Und dann tun wir alles zum Aufbau. Ich denke, ja, aber sie hat es von sich aus gesagt. Und da habe ich richtig gut gecoached. Sehr gut, der Lissabelle. Es war ein kleines Wunder, dass der Sohn zu der Zeit da war. Ja. Dann fragte sie mich noch, weil sie ja sterben will. Wer ist denn da für meinen Sohn? Es ist ja niemand da. Der ist auch in so einem Loch. Wer kann ihn denn stützen? Wer kann ihn führen? Dann habe ich einfach gesagt. Und dann sagt sie, das ist tröstlich. Wollen wir mal gucken. Ich hoffe, dass sie, denn hinterher sagte sie, ich habe noch so viel vor. Aha. Und dieses, ich bin ganz ruhig geblieben, als ich dran dachte, dass ich nicht mehr bleiben will. Das ist auch so ein bisschen apathisch. Und hinter apathisch steckt auch, neben Energielosigkeit steckt auch, ich gebe auf. Ja, und Sinnlosigkeit. Und Sinnlosigkeit, ja. Ich habe kein Ziel. Ich habe nicht das Gefühl, ich habe eine Aufgabe. Ja. Und das habe ich dann dem Sohn auch noch mal und ihr auch gesagt. Und jetzt machen sie das mal mit der Familie. Und dann sind sie ein Segen. Ich sage, die Familie wartet nur darauf. Daraufhin sagten die, nein, die wollen nur streiten. Ich sage, das ist nur in ihren Köpfen. Dann habe ich noch ein paar Regeln gegeben für die Kommunikation. Dass das klappt. Das meint, ne? Nicht altes aufgräbt, sondern wie du in die Kommunikation reingehst. Das sage ich und ein Segen sein. Ein Segen sein. Ich hoffe, ich hoffe. Danke, Lisabeth. Eine völlig andere Coaching-Sechne. Ja, gut gemacht. Danke, danke. Danke dir. Dankeschön. Ich möchte eine Sache sagen für alle und dann können wir uns aufdanken. Ja. Also, wenn wir einen Brief schreiben, eine E-Mail schreiben, ein Reel machen, ein Video machen, total egal was. Ja. Der erste Satz muss eine Bombe sein. Eine Bombe. Also, der erste Satz muss einschlagen. Ja. Was meine ich damit? Ich weiß nicht, ob ihr das bemerkt habt, aber zum Beispiel der Joel Ustin, ja, er kommt auf die Bühne und er sagt immer wieder, heute ist der Message, heute. Und dann sagt er einen Titel. Ja, ein Thema. Oder, also das heißt, wir arbeiten in dem ersten Satz immer wieder, entweder, das ist das Thema heute, ja, und es muss richtig spannend sein. Oder, wir arbeiten mit einer Frage, weil wenn du Frage stellst und die Menschen beginnen darüber nachzudenken, dann hast du sie auch, dann hast du sie zu zweiten Zeilen weitergeführt. Ja. Jede Zeile oder jeder Satz verkauft den nächsten Satz oder die nächste Zeile. Wenn du schreibst, denk daran. Also, entweder heute ist das Thema das und das, oder du sagst, du stellst eine Frage, oder du machst eine kontroverse Aussage, ja. Zum Beispiel, ich könnte erzählen, dass ich eine Mehrbekommen habe, wo eine Frau mir geschrieben hat, es ist nicht christlich, so hohe Preise zu haben, ja. Und wenn ich das schon rausspreche, es ist nicht christlich, hohe Preise zu haben, dann habe ich von allen die Aufmerksamkeit, weil das jeden interessiert, wie ich darauf reagiere. Das heißt, solche kontroverse Aussagen, ja, wo du Angriffe quasi bekommst, könnte ich auch so sagen, das sind die kontroverse Aussagen, oder wo du Kritik bekommst. Die sind sehr wichtig, damit wir ein Video, eine E-Mail, ein Reel oder was auch immer damit beginnen, ja. Also, nicht nett einführen, ja. Oder langsam einführen, oder heute ist das Wetter so schön, oder wir sind wieder da, oder da, oder so was Ähnliches, sondern mach immer wieder in medias Reves quasi in die Mitte schlagen, gleich in der Mitte anfangen, nicht einführen. Hilft es? Okay, gut. Jetzt können wir uns aufteilen. Ich möchte von Annette die E-Mails und die Workshop Promotion besprechen, und danach von Elisabeth Di Benefiz. Diese Aufgaben habe ich heute geschickt bekommen, ja. Und ihr könnt gerne zu reingegieren, also jedes Mal, wenn du das Gefühl hast, du stehst an. Oder du hast viel zu viel zu tun, also rede mit Reiner, bitte. Ja, wenn du überfordert bist, weil er so viel ansteht, ja. Also jedes Mal, wenn wir nicht in die Umsetzung kommen, oder wenn wir uns kaputt machen mit unseren Gedanken, dann einfach Reiner, ja. Gut. Also, Annette, diese Frau, was hast du gemeint, dass sie nicht deine erste Zielgruppe ist? Das wollte ich noch fragen bei der Christina. Das da. Ich glaube, das sind Frauen, sie ist ja auch schon erdelt, die ich, wie soll ich sagen, ich weiß noch nicht so richtig. Wo ich mich wirklich schwerdue, zu sagen, mein Kutsch in Kostezone so viel wird. Weil da kommt dieses wieder, ich möchte ihr gerne helfen, aber da kommt dieses, was? Auf der anderen Seite weiß ich aber, sie hat schon vieles, was sie nutzen kann. Meine Morgenvideos, die ihr helfen, andere Sachen und und und. Und diese Aussage, wichtig war für mich auch, wo sie gesagt hat, sie hat noch, sie hat noch so viel anderes zu bezahlen. Deshalb hat sie das Geld nicht. Und es geht um 300 Euro, also es ist kein großes Coachings, es waren ja nur diese Anfangsbasis Coaching, was ich ja angeboten habe, weil es nichts großes. Okay. Ich glaube, weil sie auch sagte, sie war ja in der Gemeinde, sie kam ja aus diesem Frauenfrühstück. Und sie hat ja auch schon viele Seelsäugerdienste genommen. Und ich habe ja bei unserem letzten Gespräch wirklich sehr deutlich gesagt, ich bin keine Seelsäuge, ich bin eine Akademie. Das ist das, wo ich, ja. Ich habe vielleicht mehrere verschiedene Zielgruppen. Ich weiß es noch nicht so richtig, wie sich das, es ist ja auch das erste, der erste, also vor letzt, also vor einem Jahr, wo gut leicht die Unternehmerin auf mich zukam, wo das ganz früh im April alles war. Aber ich zweige, zweige Danke, ja. Also unsere Zielgruppe legen mir so fest, also das Thema ist plötzlich allein, ja. Und dann kann man sagen, ich möchte zum Beispiel Führungskräfte oder ich möchte Unternehmerinnen begleiten, ja. Also ich auch die finanzielle Möglichkeiten habe. Also so machst du deine Zielgruppe spezifischer, dass du sagst, ich möchte Unternehmerinnen, die plötzlich allein geworden sind, unterstützen, ja. Und dann ist es auch extrem wichtig, dass, also die die finanzielle Mittel haben. Aber, also ich habe zum Beispiel meine Freundin, kennst du, die Susanne Kluge, ja, die zieht nur reiche Frauen an, ja. Aber die reiche Frauen sagen 5.000 Euro ist zu viel für mich, für Rheinkurzsching. Aber es geben hunderte Tausende und zigtausende für alles andere aus. Also es geht nicht nur darum, dass die Menschen die finanziellen Mittel haben, sondern es geht darum, dass die Menschen die Erkenntnis haben, wenn sie beginnen, in sich zu investieren, dann lösen sie ihre Probleme. Und diese in sich investieren, ja, das ist für viele reiche und arme Menschen ein neues Feld. Und unser Job ist es, die Erkenntnisse, unsere Erkenntnisse auszuteilen und manche Menschen werden damit etwas anfangen können und manche nicht. Aber sag in dem Sinne nicht, wenn jemand kein Geld hat, ja, dann ist das nicht meine Zielgruppe. Weil dadurch, dass wir diesen, also wir wurden wirklich so geführt, dass Gott uns gezeigt hat, dass wir die Menschen herausfordern sollen und teachen sollen, dass sie beginnen zu sehen. Und dadurch haben wir damals unsere Umsätze verdoppelt, ja. Weil wir Menschen herausgefordert haben. Und früher waren wir lieb und nett, als es sich zu tun, wenn jemand gesagt hat, ich habe kein Geld, okay, sorry, du hast kein Geld, dann hier ist ein Buch oder hier ist dies oder hier ist, ja. Und das können wir noch immer machen, hier ist ein Buch, also ich gebe sehr oft Buchempfehlungen weiter, aber zum Beispiel diese Frau, die gesagt hat, es ist nicht christlich höhere Preise zu nehmen, sie nimmt nicht einmal unser 20 Euro Buch, sie nimmt nicht einmal über 27 Euro unser Berufungsstart, Herr Kitt, verstehst du, also die hat wirklich ein Geldproblem, also Investitionsproblem. Und sein Job ist es, dass wir Menschen um uns herum herausfordern, ja. Und du forderst sie heraus, wenn sie Schritte tun können, ist sehr, sehr gut für sie. Wenn sie diese Schritte nicht tun können, ist das auch kein Problem, dann lesen sie halt deine Bücher oder eure Bücher, ja, da gibt es sehr, sehr viel kostenfrei. Nur dann investieren wir nicht unsere Zeit, das ist ganz wichtig für mich. Also wenn jemand zur Zeit nicht investieren will, ist okay, aber du investierst nicht deine Zeit, sondern du hast schon extrem viele Ressourcen, dann gibst du, dann liest das, liest das, liest das, ja, und dann schau mal, ob diese Menschen in Bewegung kommen. Und wenn sie in Bewegung kommen, dann kann sie den nächsten Schritt mit ihnen machen. Wenn sie aber mit einem Buch nicht in Bewegung kommen, dann macht es auch keinen Unterschied, Zeit zu investieren. Ja, also ich gebe den Menschen immer Aufgaben, die sagen, ich habe kein Geld, ja. Also es gibt Menschen, die ein halbes Jahr lang alle Videos in unserer Gruppe angeschaut haben, ja, und nach einem halben Jahr haben sie die Finanzen organisieren können, sind sie ins Coaching reingekommen, alles war gut. Und anderen, die nicht gesagt haben, du da sind sicher, ich weiß nicht, wie viele Videos, über 100 Videos kostenfrei, schau dir das an, dann habe ich zwei Monate später nachgefragt, und welche Videos hast du schon angeschaut, nix. Ja, das kann ich auch. Und deshalb, du bist für deine Zeit verantwortlich. Und wenn du deine Zeit in Menschen investierst, wie weniger tun für sich, als du für sie, dann brennst du aus. Also ich investiere mich auch sehr gerne in Menschen, die uns nicht zahlen oder kostenfrei, der Gratis oder was auch immer, aber nur, wenn ich sehe, sie geben volle Kraft Mühe. Ja? Weil alles andere habe ich bemerkt, macht nicht so viel Sinn, kommt nichts raus. Und an den Früchten werdet ihr erkennen, das heißt, wir sind für Früchte verantwortlich. Ja? Okay, also in deiner Kommunikation, jetzt in deiner Zielgruppe, musst du nicht einmal in der E-Mail-Sequenz jetzt sagen, Unternehmerinnen, sondern wie besprechen wir jetzt, wahl die Texte. Ja, aber wenn wir im nächsten Schritt rausgehen ins Internet, neue Zielgruppe für Annett, ja, und auch die alte Zielgruppe für Annett aufwärmen, auf eine neue Art und Weise, dann sprichst du da aber Unternehmerinnen an. Ja? Nur, dass ihr wisst, es gibt viele Unternehmerinnen, die Geld haben und trotzdem uns sagen, sie haben kein Geld für Coaching. Ja? Zum Beispiel, ich sage dir nur, im Live-Flussbereich, da war 3.000 Euro für Coaching zu viel. Ja? Und die Einnahmen waren sechsstellig, monatlich. Du weißt, wo ich da nicht rede. Okay, hat es geholfen? Ja, sehr. Ich würde ihr jetzt auch einfach antworten und das hier, das, was ich schon tut, einfach weiterhin tut, die Videos schaut und, und, und, oder? Ja, ich würde sagen, kein Problem, sobald du alles bezahlen und das an der Reihe ist, du kommst einfach auf mich zu, so was. Genau. Und bis dahin kannst du sich weiterhin zu stärken, wie sie sich schon bereits stärkt. Ja. Ja? Okay, noch was dazu. Du kannst dann zum Beispiel so ein Post machen, ja, dass Freiheit beginnt, sobald du Entscheidungen triffst, unabhängig von deinem Kontostand. So viele Christen gibt es, die Entscheidungen treffen über ihre Finanzen, nicht so, wie sie das haben möchten, sondern wo sie den größten Druck zum Beispiel erleben. Und wer den größten Druck macht, dorthin lassen sie die Finanzen fließen, ja, und das, was sie voranbringen würde, dorthin nicht. Das heißt, solche Sachen können wir in unsere E-Mails reinbringen, in unsere Texte, in unsere Videos. Also all das mit all diesen Infos, ja, bilden wir dieses Finanzwissen bei den Christen, damit sie beginnen, andere Handlungen zu setzen. Ja? Weil nicht viele, die ständig Rechtsanwälte haben, ständig, immer wieder, wenn sie Geld haben, dann kommt der Steuerberater, dann kommt der Rechtsanwalt, dann kommt der, der, der, der, der. Und sie können nie in sich investieren. Und das ist das, was bei ihnen auf diesem Schalter steht. Ja? Und das ist unser Job, wenn wir schon finanzielle Erkenntnisse gemacht haben, dass wir das unseren potenziellen Kunden weitergeben. Und so werden sie finanziell gebildet und so werden sie ihre Zeiten haben, wenn sie dann für das Coaching eine Entscheidung treffen. Ja? Aber diese Infos müssen raus. Okay, das wollte ich dazu. Dann... Also dein Flyer ist jetzt 1a, also dazu sage ich jetzt nichts mehr, das ist richtig gut, ja? Aber ich möchte jetzt das freigeben. Also die E-Mail Sequenz, da ist noch ein... also du sendest kein Flyer zu. Und dann, es ist so, also Tag 1 ist die Ankündigung, ja, es kommt was Neues von Annette, das würde ich eigentlich als Betreffenden nennen. Ja? Und dann, was du im Flyer hast, so oft werde ich gefragt, ja, wie hast du das geschafft? Den Teil würde ich hier rein tun zuerst, ja? Also damit würde ich starten. Und dann machte es Sinn, dass du sagst, als Frage, ja, oder als Antwort auf diese Fragen, die du bekommst, ja? Wie hast du das geschafft, wie konntest du deine Freude bewaben, wie konntest du alles erledigen? Also diesen Teil meine ich jetzt. Ja? Weißt du, was ich meine? Ja, ja. Und dann sagst du, ich habe etwas entwickelt, Frauen, nicht für Frauen, deren Mann plötzlich verstorben ist, oder die verlassen wurden, ja? Und da kann so, es wird die Welt von diesen Frauen, die plötzlich auf die Kopf gestellt wurden, wieder auf die Füße stellen, ja? Das ist alles hier gut. Das musst du hier nicht noch einmal sagen, dafür habe ich etwas entwickelt, weil du das schon gesehen hast, ja? Und dann würde ich noch schreiben, morgen gibt es mehr dazu, wenn du jedoch heute schon mehr wissen möchtest, Antworten auf diesen Newsletter mit Info, das ist richtig, ja? Und dann gehen wir zwei Tage, und dann Betreff würde ich nennen, plötzlich allein, was nun, das sollte der Betreff sein. Und hier solltest du, also ich bin super aufgeregt und voller Erwartung dir mit meinen Erlebnissen, Erfahrungen, Erkenntnissen, wenn du mehrere Aufzeihung gemacht hast, dann verlieren wir die Leute. Okay. Das macht das ganz schwer zu lesen. Also ich bin super aufgeregt und voller Erwartung dir mit meinem plötzlich allein, was nun, Programm helfen zu können. Und dann kann so sagen, da fließen alle meine Erlebnisse, Erfahrungen, Erkenntnisse und auch Fehler über ein, ganzes Jahr von meinem letzten Jahr rein. Also du machst zwei Sätze davon, aber der erste Satz sollte sehr leicht lesbar sein. Ja? Und dann plötzlich, was ist plötzlich allein, was nun, ja? Also du stellst hier eine Frage, ja? Und dann sagst du, diese Schicksale gibt es in unserem Leben, du kannst aber, also was möchtest du jetzt anbieten, dieses plötzlich allein Coaching-Programm oder das Workshop? Ja, vielleicht unterschiedlich, vielleicht beides. Nein, mit den fünf mehr nur eine Sache. Möchtest du das Workshop für die 300 Euro anbieten oder das große Coaching-Programm? Eigentlich ist das Coaching-Programm, oder? Mit was beginn ich? Also, wenn du das Coaching-Programm anbietest, dann sind eigentlich andere vor Land dafür, weil wenn wir ein Programm anbieten über 3000 Euro, dann musst du ein bisschen mehr schreiben. Wir machen hier diesen drei Tagesbasis-Workshop online. Okay, aber wir nennen das nicht Basis-Workshop. Ja, Basis-Workshop sagen wir nicht, weil, wie können wir sagen, dein Starterkit für die neue Zukunft oder sowas ähnlich ist, das kann ich zu sagen, aber nicht Basis-Programm, weil in den Köpfen Basis-Programm ist nichts Besonderes. Also dann quasi, ich bin super aufgeregt von der Erwartung. Ja, du könntest auch sagen, mit meinem plötzlich allein Workshop, dann ist es plötzlich allein Workshop, helfen zu können. Was ist das? Und dann kann so sagen, zum Beispiel im letzten Jahr habe ich mich sehr oft alleine gefühlt oder sehr oft überfordert gefühlt, weil so viele Menschen mir helfen konnten, wollten, so viele Meinungen da waren. Also du kannst zwei, drei Situationen rauswählen, die du erlebt hast im letzten Jahr. Und deshalb quasi habe ich mein plötzlich allein Starter-Workshop oder sowas ähnliches entwickelt. Der Titel ist, dann sagst du das, dann sagst du auch trotz, ist auch geht. Und preis dein Investment in deine Zukunft, schreibst du hier 300 Euro. Ja, und möchtest du dabei sein, dann schick mir, schick mir diese E-Mail zurück, ich bin dabei. Oder ich habe noch eine Frage und ich schick dir alle weitere Infos zu. Also das heißt in diesem zweiten Tag, das ist ein Angebot, was wir machen und das sagen wir ganz klar, unser Angebot. Du sagst in preis 300 Euro, du titel 3 Tage, 3 mal anderthalb Stunden, also all diese Sachen schreibst du hier rein. Ja? Und auch schon, wenn du dabei sein möchtest, schreib mir, ich bin ready, ich bin dabei oder ich habe noch Fragen. Gebe ich da hier auch schon die Geschenke mit rein, die inkludiert sind dann? Ja. Auch mit, gell? Also die drei Benefits, also was sind die Themen und die drei Geschenke. Also da schreibst du hier alles rein, ja? Ja. Okay, dann in der dritten. Im Tag 2, ja. Im Tag 2. In der dritten E-Mail beschreibst du deine Geschichte. Also deine Geschichte verkauft auch Annette. Und indem du jetzt, also zum Beispiel, vielleicht hast du jetzt den Gedanken, ich muss das alles alleine schaffen, denn schließlich bin ich ja die Ehefrau. Das könnte der Betreff sein. Also damit beginnst du und dann schreibst du, vielleicht hast du jetzt auch diese Gedanken. Verstehst du, also du beginnst mit der Bombe. Beginnst mit der Bombe und da vielleicht hast du jetzt auch diese Gedanken. Das kann ich sehr gut nachvollziehen, denn diese Gedanken haben auch mich lange Zeit begleitet und rückblickend eher blockiert. Punkt. Also versuche, kürzere Sätze noch zu schreiben, ja? Und oft habe ich, und diese Sätze, ich habe mich auch noch nicht verstanden, aber ich habe mich auch noch nicht verstanden. Punkt. Also versuche, kürzere Sätze noch zu schreiben, ja? Und oft habe ich, und diese Gedanken habe ich auch frustriert. Punkt. Ja? Gott hat nie vorgesehen, dass wir uns, und das könnte es noch ein bisschen konkreter beschreiben. Zum Beispiel, an manchen Nächten habe ich mich voll alleine geführt. Ja? An manchen Tagen, und ich habe das Gefühl, dass keine, ich habe das Gefühl gehabt, wenn das so war, ja? Also ich dich da jetzt gerade. Und ich habe das Gefühl gehabt, dass ich keinen Menschen mehr habe, der mich versteht, oder so was war, also was war. Und an manchen Tagen habe ich so viele Meinungen und gut gemeinte Ratschläge bekommen, was schön war, dass ich schließlich doch nicht wusste, was will ich eigentlich. Mhm. Ja? Also, dass du diese Geschichte von diese zwei Sachen, diese zwei Seiten beschreibst. Mhm. Ja? Ja? Und dann, Gott hat nie vorgesehen, dass wir unsere Herausforderungen und Probleme alleine lösen, ja? Diese Knoten aufgelöst, also deshalb kann dieser Knoten aber ganz wunderbare Decke. Okay. Also der Satz ist gut, aber das musst du kürzen, hier diese. Mhm. Ja? Und dann würde ich noch schreiben, denn auch für dich gibt es eine Hoffnung, lebe wieder neu in Frieden, Freude, Fülle und Freiheit. Mälde dich, melde dich. Und das ist das Thema von meinem Workshop, Dreitages Workshop, plötzlich allein. Antwort auch diese E-Mail, ich bin dabei oder ich habe noch eine Frage. Also nach jeder E-Mail, was jetzt kommt, 3, 4, 5, also 2, 3, 4, 5 gibt es ein Call to Action, ja? Wenn du dabei sein möchtest, dann antworte auf diese E-Mail und ich schicke dir quasi alle weiteren Infos zu. Verständlich? Ja. Mhm. Das waren jetzt die 2 Tage, wo, wo, mit Einwände war, was jetzt als nächstes kommt, genau. Okay, also das finde ich auch gut, nur kürzer die Sätze. Also schweife immer wieder, bleibe immer wieder nur 2, 3 Sätze, dann eine Lehrzeile, 2, 3 Sätze Lehrzeit. Ja? Ja. Also zum Beispiel, ich zeige dir in meinem Workshop, ja? Plötzlich allein, wie du diesen Stress als einen wunderbaren Entwicklungsprozess sehen kannst. Oder annehmen kannst, Punkt. Dann eine Lehrzeile, so wirst du erleben nach dem Workshop, ja? Das vielen Stimmen erkennen, kannst viel Dank sortieren, nutzen oder überhören, was auch immer, ja? Mhm. Und dann zum Beispiel nach dem Workshop wird deine Ohnmacht in eine Vollmacht umgewandelt. Ja? Mhm. Okay, sehr, sehr gut. Aha, also da hast du schon. Okay. Und die 5. E, also das kommt jetzt dann in die 2. E-Mail, ja? Ja, wenn du die 5. E geschrieben hast, weil bei dem 2. E-Mail, warte, ich mache das so, dass ich sehen kann. Also bei 1. Ankündigung. 2. das ganze Programm, ja? Mhm. Und dann dritte, deine Geschichte dazu, weil je mehr du dich öffnest, desto mehr holst du die Menschen ab. Mhm. Und das ist nicht leicht. Also die eigene Geschichte zu erzählen, nur was du willst, aber diese 2 Stimmen, wenn du diese 2 Stimmen erzählst, sie werden sich dadurch damit identifizieren können. Und das ist das Ziel. Und danach machst du quasi die, das ist dann, 3 ist deine Geschichte, 4 und 5 Einwände. Ich habe jetzt schon so viel Stimmen, warum brauche ich ein Coaching, ja? Und 5. könnte sein. Das besprechen wir noch, da haben wir noch Zeit. Mhm. Ist jetzt alles klar? Mhm. Ja? Ja. Ist das Stimmig für dich? Absolut. Mhm. Okay, sehr gut. Ich tue das aktualisieren und schickst dir dann wieder zu. Mhm. Ja. Und die 2 Videos von dir habe ich noch nicht angeschaut, die schaue ich mir an und dann sage ich dir noch ein Feedback, ja? Mhm. Dann sind wir fertig. Hast du noch Fragen? Mhm. Ja, das passt. Super. Vielen Dank. Bitte. Dann Elisabeth, dein Workshop. Ah, ich wollte noch sagen, also ich schreibe sehr gerne lange E-Mails. Ja? Viele mögen keine lange E-Mails. Ja? Aber ich sage immer wieder, dass meine Zielgruppe gut informiert werden möchte. Und sie gerne, also die, die zu uns gehören, die lesen gerne diese lange E-Mails. Und die, die das nicht, weil sie nicht so ein Typ sind, die lesen einfach nur die Fettgedruckten. Ja? Das heißt, jetzt geht es darum, dass du bei diesem Schreiben, wenn du schreibst, deinen Stil entwickelst. Mhm. Ja? Was wolltest du sagen? Ich wollte kurz darüber was dazu sagen, weil jetzt, also während ich das geschrieben habe, so ist es mir gerne zu aufgefallen. Aber wo ich es jetzt gesehen habe und wie du das jetzt dargelegt hast von dir her, ist mir auch aufgefallen. Zu lange Sätze, zu viel in eurem Satz. Und was ich gemerkt habe ist, ich habe auch eigentlich diesen Schreibstil lang mehr Infos und so. Und du weißt ja auch, ich habe mich dann angepasst. Weil Karl hat immer gesagt, kurz und knackig und was und und dieses. Und das ist das, was ich auch wieder verändern darf. Ich darf wieder zurückkommen zu meinem Stil. Genau. Also dieses, ja, weil es geht ja jetzt nicht darum, dass ich was aufrechter halt, was vielleicht nicht mehr zu mir gehört oder wie auch immer. Weißt du, was ich meine, auch vom Schreibstil her, vom Newsletterstil her, das darf sich auch verändern. Ja. Und das ist das, was ich sagen wollte. Also ich schreibe Thomas Mann Sätze. Ja. Ja? Mhm. Und dann, jeder klagt sich um mich herum, dass es einfach zu lange ist. Mhm. Und meine Lösung ist, dass ich nach zwei, maximal drei Zeilen, eine leere Zeile einfüge. Ja? Meine Sätze sind noch immer, also meine E-Mails, ja, meine Facebook-Post, deshalb liebe ich Facebook, weil ich da schreiben kann, ganz lang. Mhm. Ja? Also, sobald ich ein Reel mache, ist es bei Insta so, es gibt nur 2.200 Zeilen mit Leerzeichen. Mhm. Also ich schreibe mein Text und dann spucke ich das rein in Chatchi Pity, ja? Ja? Und dann sage ich kürze das auf 2.200 Zeilen. Mhm. Und dann macht Chatchi Pity quasi aus einer E-Mail von mir drei Texte, weil ich ihm auch sage, macht nur einen Loop auf, also nur einen Gedanken abwerfen und zumachen, also einen Decken heben und zumachen in der Part von einem Reel, weil ich so voll bin, ja, dass ich während ich schreibe, mache ich immer wieder mindestens drei, vier Deckel auf. Mhm. Das ist für die Menschen anstrengend, ja? Und deshalb mache ich so, ich in Facebook schreibe ich so, ja, Facebook ist mein Lieblingsplattform, deshalb, weil ich da lang schreibe, und meine Kunden müssen durch. Hahaha. Oder in unseren Büchern ist es genau so, ja, dass ich da lange schreibe, aber sobald ich auch Insta bin, muss ich kürzen. Mhm. Und deshalb habe ich solche Hilfsmittel für mich gefunden, dass ich ja lange, aber in einem Text mache ich nur, wenn ich kann, nur einen Deckel auf und zu. Mhm. Ja, nur einen Gedanken öffnen und das zu Ende führen. Mhm. Also du wirst quasi deinen Stil dabei entwickeln, weil wir an der Schreibung für Facebook und an der Schreibung für Insta, das ist so. Hahaha. Und das macht aber nichts, ja? Ja, die Hauptsache, dass die Botschaft rüber kommt. Aber du musst dir, also dir darf es dabei gut gehen, das ist das, was ich sagen wollte. Also auch wenn ich sage, kürze die Sätze oder mach nicht so viele Aufzählungen, oder wenn ich sage, mach nur eine, und dann in dem nächsten Monat machst du wieder auf eine Aufzählung, in der dritten wieder eine Aufzählung, ist besser liessbar. Mhm. Ja? Mhm. Aber dabei findest du deinen Stil, das ist wichtig für mich. Auch wenn ich diese, diese Rahmensätze, musst du trotzdem dich wohlfühlen dabei und schreib so, dass du den Fluss hast. Also ich schreib jetzt erst alles raus, was ich in meinem Herzen habe, und dann beginne ich das zu strukturieren oder umschreiben und auslassen oder was auch immer. Ja. Ich habe sogar in einer Vorlage im Kalender, habe ich meinen ursprünglichen Text und danach habe ich geschrieben, nach Cicci Pitti, damit die anderen das auch sehen können, wie ich zuerst geschrieben habe und was Cicci Pitti davon gemacht hat. Mhm. Ja? Mhm. Super. Mhm. Danke. Bitte. Hat es jedem geholfen? Ich sehe euch nicht. Ich bin schon in der E-Mail von Elisabeth. Elisabeth. Es hat sehr geholfen, dann lass du es hörst. Es hat sehr geholfen, denn das, was Annetzung gemacht hat, das steht mir ja noch bevor. Ja, darum danke. Ich habe jetzt, von gestern bis heute bis heute, also in vorgestern, nur noch mal die Themen zwei ein bisschen anders formuliert und dann, ja, bei den Benefits und bei den Geschenken bin ich ein bisschen hilflos. Dann besprechen wir jetzt. Ja, gut. Also mir war das mit den langen Sätzen, die ich auch so gerne mache, mit den dann Pausismachen zwischendrin, Absatzmachen, das war mir auch sehr, sehr wichtig. Ja, ich habe noch immer lang gesetzt, aber ich tu mir Leerzeile rein und dadurch sind die Menschen einfach zufriedener. Ja, genau. Das ist gut, dass du das gesagt hast, das mache ich auch in Zukunft. Weil das für die Augen einfach leichter ist zu lesen. Ja? Für mich war auch wichtig diese Unterteilung, wo wir ja schon öfter darüber gesprochen haben, das erste, ein Vorschlacht, also ein bisschen oben, allgemein. Denn das zweite, das Programm, das dritte, die Geschichte, vierte Einwände und fünfte, auch Einwände. So, diese Struktur, da muss ich noch dran arbeiten. Da warst du jetzt gerade eine große Hilfe für mich an Elter Silvia. Danke. Vielleicht kann ich davon einiges übernehmen, auch so vom Gedanklichen her. Es ist ja. Mal schauen. Ja. Danke, danke. Und bei diesem hier habe ich jetzt also noch mal ein bisschen umgewandelt, entweder so oder so formulieren. Meine drei Happy Ehe Geheimnisse, damit du die Beziehung zu deinen dominanten Partner wieder genießen kannst und das Kämpfen um anerkennen und der tägliche Streit am Abendessen Tisch aufhören, quasi der Vergangenheit. Musst du nicht quasi schreiben, entweder aufhören oder der Vergangenheit angehören. Das ist doch eine gute Frage. Selbst wenn du dich jetzt wie in eine Sackkasse führst und deinen Partner zum Mond schießen möchtest. Also das gefällt mir sehr mit diesem Mondschießen. Wieder genießen. Und deine Panikattacken, deines Sprachlosigkeit und eure täglichen Streitereien am Abendessen Tisch aufhören. Also beides ist gut. Du kannst dich entscheiden, was sagen Sie haben Sie wegen Ihres dominanten Mannes Panikattacken und Sprachlosigkeit oder Sie kämpfen und Anerkennung und tägliche Streit. Also das musst du, aber du könntest auch nur eins von den vier Sachen auswählen. Eins von den vier, also nicht alle nicht Sprachlosigkeit und Panikattacken, sondern nur eins davon. Du kannst beide belassen, aber du könntest wäre genug, wenn du nur eine. Weil sehr oft ist es so bei diesen Frauen, dass sie zum Beispiel angeschrien werden und dann sind sie so was von Sprachlos und können nichts sagen. Aber eine halbe Stunde später, sobald diese Situation vorbei ist, das hätte ich sagen können, das hätte ich sagen können, das hätte ich, ja, diese Kopfkino losgeht. Ja. Ja, es ist egal, was du auswählst. Du musst testen, welch, also du könntest zum Beispiel im Story, du lebst in einer dominanten Beziehung. Was quält dich am meisten, dass du für Anerkennung kämpfen musst, der tägliche Streit, deine Panikattacken oder deine Sprachlosigkeit. Und dann sagen sie, was sie quert und dann bittest du das an. Sehr gut. Sehr gut. Und diese Story dreimal ruhig hintereinander, ne? Mir öfters, ja. Sogar noch öfter. Also zuerst sollte der Benefit hier sein. Aber das können wir jetzt nicht machen, weil du zuerst dich entscheiden sollst. Also ich sage, wenn du sagen würdest, um Anerkennung kämpfen und täglicher Streit. Ja, das, also erst ist so, wie ich es weiß, von den Leuten, ja, Anerkennung, sie wollen also Anerkennung gesehen werden und darüber streiten sie sich dann. Okay, dann würde ich Benefit 1, ich verrate dir, den einen Hebel, wie du Anerkennung von deinem dominanten Partner bekommst, ohne dafür kämpfen zu müssen. Ja. Zweite Benefit. Wir werden darüber reden, wie du einen Streit, der bereits ausgebrochen ist, in einer Halbform. Einer Minute beenden kannst. Ja? Ja. Also zum Beispiel, was richtig gut hilft, ist Lächeln. Lachen, also Humorvorsachen nehmen, ja. Ja. Wir bemerken, dass mit uns das Feld losgegangen ist und dann fällt dem das eine, also zuerst erkennen, der beginnt einfach zu lachen, ja, und dann ist es gut. Und der dritte Benefit könnte zum Beispiel sein. Ich gebe dir drei Schritte weiter, wie du deine Bedürfnisse, deinem Mann, so kommunizierst, dass er dich gerne erfüllt, sage ich ein Beispiel. Ja. Ja? Ja. Dann haben wir die drei Benefits und hier Geschenke, endlich frei, endlich wir. Was ist dieses Flyer? Ja, das ist der Flyer, den wir besprochen haben. Das ist kein Geschenk. Ja. Das habe ich mir gedacht, aber ich habe, ich habe sonst nichts, ich weiß nicht was. Ich habe das E-Book noch, das ich ja geschrieben habe vom Sandkorn zu Sandburg, aber ich hätte gerne andere Geschenke. Also ein Geschenk kannst du dir in fünf Minuten erstellen. Wir müssen das nur schauen. Ich würde zum Beispiel ein Geschenk, warum bei dir bis zehn Zählen nicht funktioniert und was du stattdessen machen kannst. So oft hören die Fragen ja, du sollst einfach zehn bis zehn zählen und dann ist alles gut, ja. Und wenn du schon sagst, warum bei dir bis zehn Zählen nicht funktioniert, das ist ein richtiges Geschenk, weil sie denken, ja, bei mir funktioniert auch nicht bis zehn Zählen. Und stattdessen für dich funktioniert. Wenn du nur dieses eine Geschenk gibst, Elisabeth, ist schon richtig wertvoll. Und dieses Geschenk gebe ich Ihnen vor meinem, eines Videos, Video, PDF, was auch immer, wie du möchtest. Also das arbeite ich also vorher aus und das kriegen die bei Anmeldung. Ja. Aha. Also wie du das zehn Zählen bei dir nicht funktioniert und was bei dir stattdessen funktionieren könnte. Das ist eine Idee von mir, ja, aber denk mal darüber nach ob da eine Lesung oder nicht. Ja. In einem Streit um Anerkennung, ja, ja, ja. Wow, wow. Der Bein gescheit. Ein Geschenk. Ein Geschenk, ein PDF, ein Video oder was auch immer. Ja. Also du bekommen ein Geschenk, dich zwei ein Geschenk. Also das machen wir mal ein Geschenk. Ja, gut so. Nächsten Mal können wir zwei machen. Ja. Erst mal ein Geschenk, das ist gut. Okay, richtig gut. Ja. Und Benefits habe ich immer gedacht, das heißt ja gute Sachen. Da haben wir jetzt, habe ich jetzt ein, zwei, drei Punkte formuliert von dir stehen, praktisch die Gliederung. Ja, das sind die In-Workshops. Ja. Also das ist der Benefit, warum Sie kommen sollen in dein Workshop. Wir müssen das Workshop verkaufen. Das verkaufen wir da durch den Inhalt. Was kriegen Sie? Was ist Ihr Benefit, wenn Sie kommen? Das ist die Gliederung vom Workshop, ja. Gut, und ich mache ja drei Teile, wo die auch ein bisschen arbeiten sollen, auch in von bei deiner Aufgabe. Und da nehme ich diese drei Themen für jedes Workshop. Ja. Also ich bedanke mich sehr, weil mir ein Stein vom Herzen fällt, weil ich, ich habe das so theoretisch gedacht, mit Würde und Sicherheit und, und Königin und, aber es war nicht so, das ist greifbar. Ja. Und natürlich wirst du über Ihre Würde reden im Workshop, aber die Würde verkauft nicht. Ja, das ist es. Und auch, dass du Königin des Lebens bist oder was auch immer das verkauft auch nicht. Wir müssen konkrete Alltagssituationen nennen, weil das ist das, was verkauft in dem Sinne. Damit kann ich mich identifizieren. Ja. Ja? Super, ich denke mal drüber nach und reich es wieder ein. Danke, danke, danke. Super. Und das war heute sehr wertvoll für mich erstmal, die Aufteilung von, von Annette im Workshop. Du bist ja schon Meilen voraus. Und dann, das meint sie noch mal so besprochen worden. Ganz herzlichen Dank. Annette, ja. In der Hinsicht jetzt, ja, du hast schon da, Annette, ich habe es mir erst. Sehr gut. Also Elisabeth, du hast jetzt gesagt, was du mitnimmst, da sind wir schon in der Grunde drinnen, ja? Annette, noch eine Frage, weil, jetzt gerade, es müssen nicht drei Geschenke sein, es können auch zu Beginn zwei sein, oder? Ja. Okay, weil ich habe ja drei Geschenke, das sollen sie auch werden, aber ich bin ja noch nicht bei dem drinnen geschenkt, bin ja noch nicht soweit, dieses PDF habe ich ja noch nicht. Also ich kinde auch, ich muss nicht warten, bis ich alle drei Geschenke habe, ich kann auch starten, wenn ich die zwei sind ja fertig. Oder wenn du eins hättest, wäre auch genug. Genau. Aber ich habe zwei Videos und da, ja, vielleicht kannst du dir mal... Ach, ich. Das war noch ein wichtiger Hinweis, ich hatte immer dieses drei im Kopf und dann habe ich da keinen Druck. Danke. Also wir starten immer, was wir damit, was wir schon haben, drei Geschenke sind besser, aber wenn wir nur einen haben, dann starten wir mit dem einen, wenn wir keinen haben, dann starten wir ohne, ja? Die haben Sachen gestartet. Hauptsache, ich habe... Das sind wieder eins. Darf ich noch mal fragen, warum ist mein Flyer kein Geschenk? Weil der Flyer ist wie ein Verkaufstool, das kannst du nicht als Geschenk bezeichnen, das Geschenk ist wirklich etwas, wo du ihnen Gutes tust. Ja, der Flyer macht bewusst, macht bewusster, indem sie anfangen, darüber nachzudenken. Flyer zeigt ein Angebot, wo ich... also sie identifizieren sich mit einem Flyer, weil sie erkennen, da stehe ich, dahin möchte ich, ja, diese Frage stelle ich mir, ja, das möchte ich erreichen und dann kommt ein Angebot, das ist was anderes. Okay. Verstanden. Das ist gut. Also, damals nimmst du mit, wer mag weitermachen? In ihm mit, da sie mit der Aufmerksamkeit weg von mir und hin zu meinen... also, da sie bei meinen Kunden bin und dass ich sicher in ihm bin. Genau. Danke. Ich weiß, was ich gemacht habe. Genau. Danke. Dankeschön. Peter. Ich nehme mit, dass die Würde verkauft nicht und dass konkrete Alltagsituationen verkaufen. Ja, sehr gut, der Marketingerkenntnis. Ja. Ja, doch, finde ich auch. Danke. Dankeschön. Was erstaunlich ist, ist, das haben wir ja schon öfter gesagt und immer wieder dieses Konkretisieren. Und trotzdem kriegen wir als Teilnehmer immer wieder neue Klickmomente. Ja. Wir wissen das eigentlich schon längst. Ja, das ist gut. Durch diese Wiederholung können wir das umsetzen. Darum geht es, dass das ins Fleisch und Blut rübergeht. Ja, genau so. Das ist ein Prozess. Ja. Von meinem Coach kriege ich auch in dieser Infos, wo ich nicht konkret bin. Nein, nicht? Ein ganz wichtiger Punkt, was ich heute mitnimm, ihr wisst, was ich jetzt meine. Wie gut dieses Gruppenworkshop Coaching ist. Du weißt, was ich meine, oder? Ganz genau. Ja. Und mich immer mehr erkenne, vor allem heute. Das war auch, ja, wie wir uns, ja, du weißt, was ich meine. Ich weiß. Ich weiß, was ich meine. Danke. Danke. Danke. Sascha. Ich nehme mit, dass das völlig in Ordnung ist, dass ich jetzt ein Urlaub fahre und auch ein Block mache. Und dass ich mal runterkomme. Genau. Und das Los und Lebe habe ich mir schon bestellt in der Zwischenzeit. Das kann ich dann im Urlaub lesen. Eigentlich glaube ich, mag ich lieber Hörbücher, aber an der Stelle habe ich jetzt bei mir was zum Lesen bestellt, weil ich möchte mit Zeit nehmen zum Lesen und zum Runterkommen. Ja, ich nehme das auf jeden Fall mit, dass das auch in Ordnung ist, dass ich mal meine Tanker, oder wie auch immer, wieder auftanke, meine Gefäße. Und gut, richtig gut. Volle Kanne genießen. Und auch noch mächtig. Genau, den gucken wir auf jeden Fall zusammen. Bitte, Frau Wienlün. Danke schön. Gerne. Und Jesus, mein bester Freund. Ja, habe ich mir auch aufgeschrieben. Eben gerade habe ich gedacht, Mensch, wie jetzt habe ich schon die Bestellung abgeschickt, aber für die Kinder, für meine Mädchen auch gar nicht, dass Jesus mein Freund, das mache ich jetzt auch gleich noch. So war es von praktisch, dass Buddha es gefällt mir sehr, dass er sehr praktisch ist. Ich habe immer auch gesagt, richtig, sogar Erwachsene verstehen das. Also das ist ein Lieblingsbuch von ihr, ob du das für Kinder geschrieben wurde, ja? Aber das ist gerade bei meiner einen Tochter, die hat in der Schule, also das sind nicht nur in meinen Augen, auch das in Augen von anderen Freunden, Christen, auch, die wir sind weltweit verstreut. Und die sehen ziemlich vielen ihr, aber ich stelle es sich als Beispiel in der Schule bei vielen Dingen mal die Frage, wozu eigentlich? Und das motiviert sie halt nicht. Und wenn das solche Botschaften sind, dass sie einfach sind, dann ist das, also dass sie sagt, okay, das macht Sinn, das verstehe ich so. Ganz wichtig. Da hilft das Buch. Also gleich zu. Gleitig zu. Darf ich da zu einer Gänzung machen? Ich habe diese Bücher zweimal verschenkt zu kommunieren jetzt. Und wenn die Eltern, so wie du, sagst du, wie ich das höre, dahinterstehen, dann ist das Buch ganz toll. Aber wenn ich das, ich habe das in zwei Familien gegeben, einmal, wo eine Hoffnung da ist, dass der Vater das macht, und bei der anderen ist es die Mutter, die ich koche. Da weiß ich auch, sie ist aber noch immer so im Zweifel. Und warum höre ich nichts davon? Von den Früchten dieses Buches höre ich nichts. Nichts. Ja. Und sei da die Menschen nicht. Segen sie, sie ist hören und dass sie es verstehen. Sag nicht, was sie noch nicht können. Sag, sprich das über sie aus, was du dir wünscht. Ja. Sonst verfluchst du sie. Und dann ist es auch kein Wunder, dass man nichts hört. Das eine, das segnen oder das andere aussprechen. Was vielleicht die Tatsache ist, ist trotzdem, wenn man das aussprechen, ist das verfluchen. Im Moment ist diese Frau vielleicht noch so, auch, dass sie sich nicht über sie verfluchst. Gut. Zum Beispiel, ich kann sagen, ich habe gesehen, ja, und das Gesetz, was er hat, wird niemals vergehen. Ach. Gut. Ja, segne immer in der Zeit, wenn man das ausprichst, ist das verfluchen. Das ist das, was die Frau vielleicht noch so ist. Das ist das, was die Frau vielleicht noch so ist. Gut. Ich kann zum Beispiel sagen, ich habe gesehen, ja, und das Gesetz, was er hat, wird niemals vergehen. Gut. Ja, segne immer in deine Gedanken, in deine Worte, deine Kunden. Alle Menschen. Ja, sogar deine Freunde. Bei dir geht es natürlich viel besser. Ja, natürlich, ja. Und das andere war auch ein bisschen Ego, weil ich mich so ein bisschen verletzt fühlte, dass ich das geschenkt habe und so. Das ist Ego. Dabei wollte ich jetzt nur Sascha unterstützen, dass ich sage, bei dir ist es so richtig aufgehoben. Ja, ich finde es so. Es ist auch gut, Elisabeth. Ja, da kann ich auch nochmal, also vielen Dank, Elisabeth. Ich wollte nur kurz dazu noch sagen, als Bestätigung, wenn ich gezweifelt habe, dass das vielleicht das eine oder andere, dass ich kein gutes Vorbild bin, habe ich letzte Woche zu meinem Geburtstag von der einen Tochter, hat mir eine Karte geschrieben und hat geschrieben, ich wäre so ein Vorbild im Glauben, dass ich selbst in schwierigen Momenten immer den Herrn anrufe. Ich muss sofort weinen, weil das ist mein Wunsch. Aber wie es ankommt, weiß ich nicht. Und sie hat es mir letzte Woche bezeugt. Also ich denke, die Kinder nehmen mir das ab, dass ich dahinter stehe. Aber danke für den Hinweis. Ich weiß, wie du es gemeint hast, Elisabeth. Pursche, genießeut. Richtig gut. Danke, ihr Lieben. Danke schön. Dann hat er wohl... Habt ihr alle beste Zeit. Ich hoffe, dass ihr euch in den Fall in Urlaub, wie ihr in Urlaub fahren und genießt, in Ruhe. Und wir freuen uns vielleicht zu hören. Danke. Tschüss.