Und, erster Frage, was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Ich fang gern an. Ja? Was sich Gutes getan hat, ich war heute sehr, sehr mutig und habe geschrieben, was gerade in mir vorgeht. Genau und dann war ich noch mehr mutig und bin zu, was ich niemals glaube, hätte, dass ich das mache, bin zu meinen Eltern gefahren und habe sie gefragt, ob sie mir Geld bagen würden. Genau. Und ja, jetzt, jetzt atme ich gerade wieder etwas auf. Ist das jetzt für das Coach mit Sarah? Genau. Ja. Richtig gut. Aha. Und? Ja und? Das mit Danielsson gesprochen? Genau. Ja und sie, sie geben, sie haben das schon geben. Wow. Genau. Ja, es war, war überhaupt nicht leicht und ich hätte niemals glaube, dass ich das mache, aber es, ja, genau, es war, hat der echt gut, es hat, hat passt. Bin ich gut. Ja, danke. Danke schön. Sehr, sehr schön. Wer macht weiter? Ja, ich kann gern weiter machen. Ja, ich hatte ja, bevor ich bei euch war, war ich dann im anderen Business Coaching und von da habe ich noch eine Buddygruppe, wo wir uns zu vier Treffen, vier Frauen und ich weiß noch, als ich damals in diese Gruppe kam, habe ich mich total klein mit gut gefühlt, weil die anderen sind auch älter als ich und die wirken alle extrem erfolgreich. Und irgendwann ist mir jetzt aber mal klar geworden, wir treffen uns immer noch und begleiten uns so ein bisschen, dass die alle drei, die anderen drei, die haben alle noch gar nichts verkauft über ihre Facebook-Gruppe und seit ich bei euch bin, ging es einfach so richtig los, weil einfach die Kommunikation, die ihr macht, die ist einfach viel zielführender als das, was wir da gelangt haben. Ja, das ist mir so klar geworden, also vielen Dank. Danke schön. Richtig schön, danke dir. Gerne. Wer macht weiter? Ich kann weiter. Monika, du darfst auch gerne zuerst. Ja, soll ich zuerst, okay, Jasmin. Bei dem Satz, unser Land in Besitz nehmen, da hatten wir, dieser Tage, als wir mit dem Fahrrad gefahren sind, hatten wir eine ganz interessante Begegnung. Übrigensweise das erste war unter einem Baum lagen zwei Körbe voll Äpfel und ich sage zu meinem Mann, oh, ich sage da, hol ich mir ein paar, nehme ich mir ein paar mit nach Hause. Und ja, das, und in dem Moment kam auch die Bäuerin und sagte, wir sollten noch alle mitnehmen. Ich sagte, das wäre mir zu viel, ich wollte nur ein paar so zum Essen haben. Und ja, und dann sind wir weitergefahren. Und dann kam eine Eierhütte, da haben wir dann ein paar Eier gekauft. Ich wohne ja hier auf dem Land und da findet man sowas häufiger. Und dann waren wir noch ein Stück weitergefahren und es fing dann an zu rechnen. Und da hatten wir gar nicht so mit gerechnet und dann haben wir uns erst mal da unter dem Baum gestellt. Und die, ja, das hat aber nicht gereicht. Wir haben dann, die Blätter sind ja nicht mehr so vollständig da. Und es war auf dem Hinterhof bei einem Bauern und dann haben wir uns da unter so einem kleinen Abdach gestellt, wo eigentlich nichts gemirnt. Das war, es war ein großer Filter drunter. Und da, ja, da konnten wir uns gut aufhalten mit Fahrrädern und so. Und dann kam, kurze Zeit später kam eine junge Frau auf uns zu. Die kam aber auch von hinten rum über die Straße und kam aber direkt auf uns zu. Und ich sagte, hallo und wir haben uns ein bisschen untergestellt, weil sie geriechnete und da meinte sie, ja, es wäre aber auch wohl sinnvoll gewesen, wenn wir uns hätten gemeldet, wir hätten ja vorne klingen können und dass wir uns da unterstellen dürfen. Ich sag, oh, ja, aber wir haben keine bössten Absichten. Wir wollten eigentlich nur den Schutz suchen vor dem Regen. Ja, aber wenn man so und besucht sich da im Hof aufhält, das wollten wir doch sicher auch nicht gerne. Und dann sagt zu meinem Mann, ja, das kommt bei uns häufig vor, dass da Leute laufen. Und, na ja, wir haben uns dann halt ganz freundlich verabschiedet und dann kam er so in den Sinn, mein Land in Besitz nehmen. Ja, der Gedanke kam mir da ganz stark. Und dann habe ich gedacht, eigentlich habe ich wohl alles richtig gemacht. Danke dir, Moniz. Landbesitzerin. Ja. Wer mag noch? Ja, ich würde dann jetzt weitermachen. Und zwar, ja, er hat sich ziemlich viel das Gutes getan. Ich bin jetzt tatsächlich jeden Tag online sichtbar. Das fällt mir total leicht, weil ich jetzt weiß, in welche Richtung es geht. Und JTPD macht hier echt, echt gute Arbeit, wenn man die Bombs richtig einnimmt. Und genau, freue mich jetzt auf die Story, die ich jetzt noch verbessern darf oder einen Angriff nehmen darf überhaupt. Und genau, das ist dieses in Besitz nehmen. Das hat mich letztes Mal auch so geprägt, dass ich dachte, ja, und das Besitz hat ja meistens nicht mehr mehr nur mit Sachen zu tun, sondern auch als Ehefrau zum Beispiel, ist mir das aufgefallen. Das hatte ich lange gar nicht gemacht. Wir waren dann verheiratet und dann war das aber irgendwie trotzdem noch nicht so richtig. Ich bin hier Ehefrau oder Mama oder genau, also auch die Position in Besitz zu nehmen. Und das wurde mir letzte Woche ziemlich klar nochmal. Ja. Sie sind schön. Ganz wichtig, als Frau unseren Platz einzunehmen. Richtig schön, danke. Wer macht weiter? Mir ist noch von gestern was richtig gut nachgegangen aus dem Kohl. Und zwar dieses, dieser Aspekt, dass wir an die Kunden glauben müssen. Und da ist, das hat so in mir nachgehalten. Und da habe ich so gedacht, ja, tatsächlich war das immer genau der Punkt, den ich immer bei jedem, der zu mir gekommen ist, total gemacht habe. Ich habe immer an den oder diejenige geglaubt, der da kam und saß egal, welches Problem die hatten. Ich habe immer geglaubt, ja, ihr könnt das schaffen so und so. Und ich habe immer daran geglaubt, dann habe ich im nächsten Satz gedacht oder im nächsten Gedanken gedacht. Manchmal habe ich glaube ich mehr an die Leute geglaubt als an mich selber. Und das ist mir irgendwie so fängelblieben. Sehr schön. Ja. Und das verändert es jetzt. Ja, ja. Weil mir das nochmal so bewusst geworden ist gestern. Ja, sehr gut. Ihnen voll berührt, richtig schön. Sehr gut, danke dir. Wer macht noch? Der Bauland 1. Und zwar habe ich irgendwie festgestellt in den letzten Tagen, dass ich in meiner Kommunikation einfach viel klarer bin. Und dass ich einfach nochmal nachfrage, ob sie das für die jenes wollen. Und ja, und da weiß ich einfach auch jetzt mehr Bescheid. Zum Beispiel, heute habe ich auch einige gefragt, ob sie denn wirklich Interesse hat an Informationen. Das sagt nein, dann wusste ich Bescheid. Und so brauche ich jetzt auch keine Informationen mehr schicken, genau. Ja, und das fällt mir auf, dass es einfach auch einfacher ist, weil es dann einfach dann klar ist. Sehr gut. Danke schön. Jetzt Katrin, ich versuchte schon die ganze Zeit, habe ich gesehen. Ich bin einfach los mehr. Nein, nee, genau. Hallo, ich bin ja auch. Nein, ich bin ja auch mal. Sieht noch eine Kleidung. Hier ist noch richtig schönes Wetter, 24 Grad. Und wir haben eine richtig schöne Zeit zusammen, wie Toni und ich. Ja, sie lässt sich gerade die Nägel machen, dass man halt so macht mit 14, aber gut. Ja, und ja, jetzt habe ich auch noch eine Zeit hier zu sein. Und ansonsten mache ich aber den Coaching mit der Sarah jetzt mit. Ich freue mich richtig drauf. Ab Donnerstag. Ja, ja, ja, es war richtig gute Idee, glaube ich. Danke dafür. Danke. Danke. Wir werden eine sehr intensive einen Monat haben, das sage ich euch. Aber gut. Wie wohl ihr macht so. Danke. Danke. Ich habe mich ja entschieden, dass ich auf Facebook mit den Frauen, das Herz, mit dem Herzensbeueregel verdienen. Und trotzdem habe ich immer wieder das Thema, oder merke mich beschäftigt eigentlich. Und ich habe meine Tochter gefragt, was hast du eigentlich in der Schule gelebt? Und ich habe mich dann auch immer wieder auf Facebook geholfen. Und ich habe meine Tochter gefragt, was hast du eigentlich in der Schule gelernt? Oder auch meine Kinder, merke ich, ja, was habt ihr eigentlich von der Schule genommen? Und ich dann denke ja viel, wie Karl Bilsel sagt, ja, wir müssen eigentlich, ja, wir müssen, wenn die Kinder unser Coaching bekommen, Kinderkarten, dass eigentlich zuerst ein Bild von uns haben, anstatt Bildung nachher uns bilden. Ja. Und ja, dass das beschäftigt einfach mich immer. Und jetzt habe ich eigentlich, merke ich, ja, schon mit vier Lehrer gesprochen. Und letzte Woche hatte ich wieder mit einem Lehrerpaar ein Gespräch. Und ich merke alle, ja, alle haben eigentlich Mühe mit diesem ganzen, also mit dem ganzen System. Oder ich komme sofort auf das Gespräch und auf den Punkt. Und ja, und ich denke okay, was ist das? Was, was, ja, aber ja, das, ja, ich merke einfach unsere Gedanken. Und mit dem, was wir uns beschäftigen, das ist einfach richtig. Und das, das kommt ja nicht einfach, also jeder hat andere Gedanken. Das merke ich ja so, ja, meine Gedanken sind, das, was mich beschäftigt, für das, das, ja, für das entweder gehe ich für das, oder kommt was, oder unterziehe ich auch diese Leute an, oder? Also das ist schon noch, ja, hat mich, ja, hat mich gut gefunden. Aber auch irgendwo wieder in die Verzettlung. Also ja, aber ob es schon dran ist oder nicht, aber früher würde ich auch Mut brauchen, gell. Weil diese Menschen haben ja wirklich viele Bildung und ich habe ja ein Bild von mir. Genau. So, danke. Danke, Margit. Danke schön. Nächster, nächster. Okay, wenn, wie man mag, dann gehen wir auf die Fragen ein. Und wir machen auch etwas gemeinsam. Genau. Ich würde ganz kurz doch auf dich Daniela, was du gerade vorher gesagt hast, wie sehr du an deine Kunden glaubst. Und das dann gesagt aber an dir selber weniger. Und das ist die Frage, ist es wirklich so? Weil wenn sie unsere Kunden sind, sind sie unserem Obmut. Die führen sie. Und wenn wir wissen, dass die Kunden das schaffen, dann wissen sie, dass sie das mit uns schaffen. Dementsprechend dürfen wir auch uns da diesen Kredit geben, also auch diesen Wertschätzung geben in dem Moment. Wenn wir an unsere Kunden glauben, dann glauben wir auch an unseren Weg, an dem was wir mit unseren Kunden machen. Ja, wenn ich da kurz dazu sagen darf, also, das war früher oft so. Also jetzt bin ich da schon auf einem anderen Weg unterwegs. Klar habe ich jetzt manchmal da Zweifel, aber die hat ja jeder, ist ja normal, haben wir ja einfach gesprochen. Ob die Angst, wo wir gestern von gesprochen haben, war einfach gut, da hinzugucken. Und wir gucken ja jetzt gar nicht anders, oder ich gucke ja ganz anders jetzt auf die Dinge, die da kommen, die Zweifel, die Angst oder wie auch immer. Ich habe ja einfach Methoden mitgekriegt durch euch, wie ich damit ganz anders umgehen kann. Nur so rückblickend fiel mir dazu auf, dass ich früher in vielen Situationen so viel geglaubt habe, mitgegeben habe. Und dann habe ich nachher gedacht, warum sagt ihr das jetzt keiner mal zum Beispiel, ja? Also irgendwie ganz komisch. Warum sagt mir jetzt keiner mal, ich glaube an dich, oder du machst das super, oder so. Also da waren oft Momente, wo ich auch diese Unterstützung gebraucht hätte vielleicht. Aber trotzdem habe ich immer noch diesen Glauben an mein Gegenüber gehabt, der da Problem hatte. Und da glaube ich einfach so rückblickend auch, ja, da habe ich einfach die Kraft auch durch Gott gekriegt. Und durch den Heiligen Geist einfach, weil manchmal, habe ich auch nachher gedacht, was hast du da gerade geredet, nachdem, wie die Situation war. Aber ja, genau. Und daher. Ich möchte noch gerne zum Glauben noch etwas sagen, weil diese E-Mail, was du ihm gerade geschickt hast, ja? Und wo wir jetzt alle quasi öffentlich sichtbar sind. Also das ist der Moment, der Wahl hat. Das ist der Moment, der Schocks. Der Moment, wo, also unsere Methode ist so, dass wir die erste Zeit mit euch unter der Radarlinie fliegen. Und das ist mit Absicht. Damit wir euch diesen Schock ersparen, der Sichtbarkeit. Und diese Ängste und diese Sorgen. Und was ist, wenn ich mich öffentlich zeige? Weil dann, was sagen andere Menschen dazu? Also all diese Sachen kommen auf einen zu. Und deshalb machen wir das so, dass wir zuerst die erste Zeit ohne quasi Internet oder Technik mit euch arbeiten. Das ist ganz wichtig. Und in dieser Zeit bekommt ihr immer mehr Sicherheit in euch, in eurem Thema. Ihr habt die ersten Rückmeldungen von den Kunden. Und jetzt geht ihr raus. Und dann ihr erkennt, ihr habt schon immer gekutscht. Und jetzt geht es darum, dass wir, wenn wir uns sichtbar machen, total unseren Blick von uns weg. Total unseren Blick von uns ablenken und auf Jesus schauen. Weil ich früher immer wieder gedacht habe, an mir zu glauben oder an Gott zu glauben, das ist wie ein Werk. Das heißt, ich muss daran arbeiten. Ich muss noch mehr gut glauben. Ich muss noch mehr an mir glauben. Und so wird dieses wunderbare Geschenk des Glaubens Gottes an uns zu einem Werk. Oder ich habe immer wieder gedacht, glauben ist wie eine Überzeugung, die ich einfach hochhalten soll. Ein richtig hochhalten, damit es funktioniert und ich die Segnungen Gottes bekommen habe. Also glauben war für mich ein Werk oder anstrengend, weil ich das jeden Tag hochhalten soll. Und glauben hat mir diesen Sachen nichts zu tun. Was wollte ich mit Ihnen? Den Rest hört ihr vonein. Er wollte das sagen. Genau. Also wir haben wieder den Breakout-Session diesmal. Jetzt haben wir wieder Platz. Und ... ... ... ... auch genommen wird jetzt hier bei Sylvia diesmal. Also ich bleibe vorne mit den Fragen. Und den Rest könnt ihr richtig schön vonein näher hören. Und Margit Kurz bleibt mal hier, nur kurz, weil du etwas gesagt hast. Und zwar, jetzt hast du ... und das ist ... ... hast du jetzt vieler Lehrer getroffen und dann hast du mit ihnen die Gespräche geführt. Ja. Und dann hast du gesagt, ich mache mich zwar in Facebook mit den Landwirtinnen sichtbar, aber ich treffe jetzt gerade viele Lehrer. Und mache in diesen Situationen nie entweder oder. Ja, es ist nie entweder oder. Wenn ich zum Beispiel in Verein von Günther bin und da sind sehr viele große Unternehmer, dann ziehen wir die an. Ja. Das heißt, abhängig davon, wo ich mich bewege, ziehe ich die Menschen da an. Aber das heißt nicht, dass du davon wegkommst, was du jetzt ausgearbeitet hast. Und es geht wirklich nur darum, dass du dabei bleibst, ja, dass du das sichtbar machst und dass du diese Gunst der Stunde, was offline entsteht, einfach abholst. Und das ist der große Benefit für uns Christen, ja. Weil wir offline jeden abholen können, der zu uns kommt. Also das ist jetzt zum Beispiel bei dir, Veronica ist wuscht, ob der jetzt ein Sozialarbeiter ist, der auf dich jetzt zukommt. Ja. Oder ein Lehrer oder ein Unternehmer oder eine ... ... total egal offline, holen wir jeden ab. Aber denkt nie in entweder oder. Ich habe etwas ausgearbeitet und jetzt ziehe ich hauptsächlich Lehrer an, ja. Weil dann ist ... dann ... dann jedes Mal, wo du irgendwo bist, wirst du in Strauchen kommen. Das möchte ich nicht, ja. Ja, ja, ich merke ja gerade, vielleicht ist auch ... ich merke, dass sei dich auf Facebook das jetzt mache mit dir, dass ja, seit her, ich eigentlich solche Menschen nicht mehr anziehe, sondern eben Unternehmer und andere, oder? Und das ist ... aber vielleicht ist ja ... das will ja der Feind mehr unsicher haben. Also, aber ich weiß ja schon, ich mache mit allen das selbe. Ich weiß schon, dass ich ... aber ja, das sagst du genau richtig. Ich muss einfach Facebook mache ich jetzt das und dann das andere. Die gehen ja denn nicht auf Facebook, ist ja egal. Bist du frust? War gut. Also es ist so, wie manche sagen ja, in Facebook sind meine Bekannten nicht drauf. Ja, deine Bekannten musst du nicht in Facebook abholen, weil deine Bekannten sind in deinem Umfeld. Ja, genau. Facebook oder Insta ist für Menschen, die noch nicht in unserem Umfeld sind. Also, keine falsche Schlüsse ... schließen, weil unsere Freunde nicht in Facebook sind oder nicht in Insta sind, dass dann haltet was Falsches. Ne, du wirst in Facebook mit Werbung die Leute abholen. Ja? Und dann ist es gut, dann kommen sie diese Leute auf dich zu. Ja. Ja, ich habe ... ich habe ja jetzt schon eine Gruppe gemacht und ich habe von einer Hochdeutsch gesprochen. Ich habe gesagt, ah okay, ich gehe über die Schweiz. Hab ich gar nicht gemerkt. Gut gemacht. Das fand ich noch lustig, ja? Ja, gut gemacht, richtig gut. Ja, habe ich auch gedacht. Also das war für mich wichtig. Lasst euch nicht verführen, wenn du dich für eine Sache entschieden hast, 100 Tage durchziehen. Davor reden wir gar nicht um Umpositionierung. Ja? Weil das keinen Sinn macht. Okay. Weil dann, wenn du jede Woche denkst, oh, jetzt kommen andere Leute auf mich zu oder jetzt habe ich mit dem geredet, dann wirst du ständig vom Feind verwirrt. Ne, einmal eine Entscheidung und 100 Tage dran bleiben. Weil erst dann sehen wir quasi, ob dieser Fluss Gottes entsteht und in diesen 100 Tagen lernen wir zu kommunizieren. Und wenn wir dann merken, nee, das erfüllt mich nicht ganz oder es entsteht was anderes, was wir im Voraus nicht sehen konnten, dann können wir switchen. Aber dann macht es Sinn. Aber dieses Hin und Her, dass ich dann doch ein anderes Angebot, doch eine andere Zielgruppe, nee, das Spiel lasst mit dir nicht spielen. Danke vielmals. Und deshalb heißt es auch Wunschkundeninterview, weil es darum geht, was wünsche ich mir? Was wünsche ich mir? Wo möchte ich wirklich die Welt verändern in meiner Welt? Ja? Und da macht es natürlich Sinn, auch die Welt zu verändern, aus der wir kommen, weil da kennen wir uns richtig gut aus. Ich baue hier innen. Oder die Männer, ja, also du könntest switchen, dass du die Männer machst statt die Frauen. Ja, das ist ja auch, genau. Also erst mal dranbleiben, weil wenn du das Handwerk lernst, danach bist du selbstständig. Genau, danke schön. Bitte schön. Veronica, ich gebe jetzt mal frei. Ich muss nur den. Also, Workshop Titel, mein geheimen Rezept, wie du als Sozialarbeiterin zu mehr Erfüllung und Genuss im Beruf kommst und frei vom vielseitigen Erwartungsdruck wirst. Ich finde das schon richtig gut, wenn du da diese Erfüllung im Beruf noch konkreter machen könntest, wäre schön. Was heißt Erfüllung im Beruf? Wie man zufriedener wird und vielleicht zielgerichteter. Zufriedener in Beruf, was heißt es? Wie man aus seiner Mitte arbeitet? Nicht konkret. Warte ganz kurz, lass mal kurz überlegen. Ja. Wie zeigt sich in deinem jetzigen Job, dass du zufrieden bist? Ganz konkret im Alltag. Bei mir, ja, tatsächlich. Bei mir ist das halt, also mich erfüllen bestimmte Sachen und der Kontakt mit Menschen und so weiter. Und dann, klar, Erfolge auch, aber die einzelnen Begegnungen geben mir viel mehr als wenn ich ein Ziel erreiche. Erfüllende Begegnungen ist zum Beispiel schon konkreter. Mein Geheimnis ist, wie du Schuhsozialarbeiterin mehr erfüllende Begegnungen im Beruf hast und frei bist von dem Erwartungsdruck von anderen. Dann ist das Erfüllende Begegnungen im Beruf? Ja. Das ist konkret, viel konkreter als Erfüllung. Ja? Ja. Was du zufrieden bist von... Und frei bist von entweder von der Erwartungshaltung anderer. Erwartungshaltung anderer ist gut. Von der Erwartungshaltung anderer, ja? Mhm. Sehr gut, drei Benefits. Das Rezept für ein harmonisches Arbeitsklima, damit du deinen Klientinnen, damit du deinen, sagt man, Klientinnen. Ja, so sagt man das bei uns im sozialen Beruf. Dein Bestes geben kannst du ganz ohne Überarbeitung. Also ich würde sagen, das Rezept für ein harmonisches Arbeitsklima, um dein Bestes geben zu können, ohne dich zu überarbeiten. Dann, Wege, wie du deinen unbewussten Mustern auf die Schliche kommst. Ich würde nur ein Weg, wie du deinen unbewussten Mustern auf die Schliche kommst und sie in leicht oder um... Leichtigkeit hier nicht konkret. Mhm, okay. Um... Und wenn es ja Gleiche im Beruf, oder auch nicht konkret... Um mehr Leichtigkeit, mit wem zu bekommen. Leichtigkeit. Ja, ich verstehe, was du meinst. Ich kann so auf Knopfdrück... Knopfdrück, schwerer denken. Leichtigkeit. Zum Beispiel was... In den Arbeitsprozessen oder so? Ja, sehr gut. Das ist gut. Ich habe gedacht in deinen Aufgaben, aber im Arbeitsprozess. Ein Weg, wie du deinen unbewussten Mustern auf die Schliche kommst, damit du mehr Leichtigkeit in deinem Arbeitsprozess hast. Mhm. Und dann... tust, wie du deinen Berufsalltag transformierst und guter Laune dein ständiger... Also dann würde ich guter Laune tulnen, guter Laune tuln. Mhm, ah ja, okay. Wie du deinen Berufsalltag transformierst, ist nicht konkret. Also guter Laune tuln. Ein guter Laune tuln. Mhm. Damit du aus dem Funktionieren aussteigst. Mhm. Oder damit du aus dem Autopilot aussteigst. Ja. Ja. Ja? Ja. Richtig gut. Findest du? Ja, finde ich richtig, richtig gut. Danke. Wie findest du das? Ähm, ja, ich fand es auch gut, aber du kannst es noch viel besser. Viel Fehler auch, ne? Und du meintest aber, dass du das nicht mehr auf dem Auto transformierst. Ja, aber das, bei dem letzten, transformierst, ist nicht genug. Das ist total unkonkret. Hast du das weggelassen? Ja, ich habe gesagt... Ich habe gesagt, guter Laune, mein guter Laune tuln. Mhm. Damit du aus dem Autopilot aussteigst, ne? Ja. Okay, perfekt. Dann haben wir keinen mehr reingeschickt, oder? Doch, ich hatte am Samstag schon. Aha. Weil ich ja geflogen bin am Sonntag und dann habe ich dir das alles reingeschickt schon. Okay. Dann, das ist das ja, 19. Ja, das sieht gut aus, ja. Mhm. Also, ich schaue das hier nicht mehr. Also, das ist noch sehr lang. Ja, da ist halt dieser Zwischenteil wieder drin, ne? Ja, das musst du rausnehmen. Das geht nicht noch einmal daran, ja. Meine drei Auszeitgeheimnisse für Vollzeitarbeiten der Mamas um in nur drei Monaten die Alltagsaufgaben täglich, mindestens eine Stunde schneller zu meistern. Also, nur hier. Mhm. Also, nur, hast du was ich jetzt gemacht habe? Ja. Bis frei zu machen. Und dann? Ja. Und diese drei Auszeit, Auszeit, nehm' ich raus. Weil das ist Auszeit. Da sagst du schon. Okay. Wie sind die drei Geheimnisse einfach? Ja, drei Geheimnisse für Vollzeitarbeiten der Mamas. Ja. Um in nur drei Monaten. Mhm. Ich hab's jetzt Alltagsaufgaben genannt, ganz einfach. Ja, die Alltagsaufgaben täglich, mindestens eine Stunde, mindestens eine Stunde, mindestens eine Stunde, ich würde nicht schneller zu meistern, weil das verursacht in mir schon Stress. Also, das hat aber die letzten Male immer wieder genannt. Okay, dann gut. Sondern täglich, mindestens eine Stunde, früher fertig zu werden. Früher? Mhm. Gut. Positiver. Also, alles, was nach Arbeit klingt in unseren Titel. Ja. Also, das ist das, was ich jetzt gemacht habe. Das ist das, was nach Arbeit klingt in unseren Titel. Ja. Wir müssen sie rauslassen, weil kein Mensch arbeiten will noch mehr, ja? Mhm. Früher zu meistern und so wertvolle Zeit für die Gips und die eigenen Herzensmenschöfe einzumachen. Freizuhaben. Freizuhaben. Ja, weil wir das da sind wieder machen. Ja. Ja. Und das Konkretisieren geht weg, ja? Das ist, das wir es in deinen Post machen, aber nicht im Titel. Ach so, das war mir irgendwie noch nicht gleich. Ich hatte nur verstanden, dass es nicht in dem Positionierungssatz soll, aber in den Workshopstitel schon. Okay, dann also da raus. Und dann das andere Arbeitkommert damit, das bleibt, oder? Was? Am Ende noch. Damit sie sich im Alltag... Also, nach deiner Vorlage muss ich ja mit damit kommen. Ja, weiß ich, aber damit sie, hier habe ich gedacht, damit sie wertvolle Zeit für die Kids und eigene Herzenswünsche frei haben. Das ist mein Damit hier. Ah, okay, okay, täglich mindestens, okay, Moment. Um nur in drei Wochen täglich mindestens eine Stunde zu meistern. Und ach so, komm mal damit, dann kann erst das ist dann dieses und so, habe ich da geschrieben. Ah ja. Damit so das oder solche Sachen. Also nichts mit Alltagsdruck und so, das nehme ich da alles raus. Ja, weil das ist schon davor konkret geschrieben. Und das ganz ohne schlechtes Gewissen? Das kannst du reintun. Da ist klar sich drin. Okay, sehr gut. Dann, drei Benefits. Be cool, Strategie gefällt mir. Was dir als Mama wirklich hilft, in stressigen Alltags-Situationen mit deinen Kindern einfach cool zu bleiben, anstatt gereizt und geneif zu reagieren, wenn dein Kind beim Einkaufen oder beim Abendessen mal wieder einen Zwerg aufstehen kann. Also dieses Wenn kannst du dir jetzt weglassen. Aber das willst du für die Kommunikation nutzen. Okay, also einfach nur genärgt anstatt gereizt und geneif zu reagieren. Bis dahin. Das hat. Ich habe echt jetzt einfach mal so in mich reingehört in die ganzen Gespräche, die ich mit meinen Testkundenin hatte. Und die reden immer so, ich will einfach cool bleiben. Und so versprechen die immer. Ich gedacht ja gut, wieso nehme ich das nicht einfach? Kann ich nicht einfach cool bleiben? Solche Fragen kommen dann immer so. Ja, okay. Du kannst, du kannst be cool oder du kannst auch cool bleiben, Strategie. Das geht auch her. Das ist selber auf Deutschen. Das ist auch gut. Das zweite, das hat Changer Rezept. Damit du sagen kannst Machtkämpfe waren gestern. Heute liebe ich Verständnis und Harmonie. Richtig gut. Sehr gut. Muss ich da noch irgendwas ergänzen mit in der Familie oder so? Kann so bleiben. Ja, sehr gut. Kinderleichtgeheimnis. Damit deine Herzenswünsche endlich in Erfüllung gehen und harmonische Auszeiten und gemeinsames Lachen. Zum ganz normalen Familienaltern werden. Richtig gut. Ich will nur nicht Geheimnis nehmen, sondern ein anderes Wort. Kinderleichtformel. Formel, gut. Also damit du einmal hast, Rezept, Strategie, Formel und Geheimnis und dass nicht zweimal Geheimnis. Ja. Da hat sich das Wunschformeln gelohnt. Ich habe echt mit meinem Mann sogar schon gesessen. Er hat mir auch voll. Ich habe nur die Wörter hin und her geschoben. Also so ist das jetzt richtig, richtig gut. Danke, sehr schön. Was machst du jetzt damit? Ja, das mache ich jetzt noch mit. Du schaust dieses Dokument mit den 33 Hux. Ja. 130 Hux und du beginnst Hux zu schreiben. Ja. Und das als Vorbereitung jetzt auch mit Sarah schon für die Posting zu machen. Und was ganz wichtig ist, du schaust jetzt alle Mamas, ja, die du in deinem Umfeld hast. Und du sagst, hey übrigens, ich mache jetzt ein Workshop. Ich möchte gerne, dass du dabei bist. Das ist der Titel. Hast du Lust zu kommen? Nur so. Okay. Das ist der Workshop für dich. Also alle Mamas in den Workshop einladen. Also wenn du den Workshop Titel hast, dann fragst du all die Leute, die dazu passen aus deinem Umfeld. Andrea, Mernonika, Ja? Jasmin, du schreibst eine Liste von Krankenschwestern vor Sozialarbeitern, von Handwerken, Frauen, ja, von vollbeschäftigten Mamas. Alle, die dazu passen, sagst du, hey, ich habe an dich gedacht, du weißt, ich mache gerade mein Couching Ausbildung. Und ich habe ein neues Workshop und ich möchte gerne, dass du dabei bist. Das ist der Titel. Hast du Lust dabei zu sein? Das war's. Noch ein Workshop, das ist der Titel, das du Lust dabei zu sein. Okay. Ganz einfach. Deshalb muss der Titel ziehen, der Titel verkauft. Wenn der Titel nicht interessant ist, kommen sie nicht. Ja? Und wenn sie sagen, ah, ja, hätte ich Lust, dann kannst du okay, und da sind die Inhalte, dann schickst du die Benefit zu. Und nachdem du dich angemeldet hast, kriegst du diese Geschenke. Und dann melden sie sich an und dann ist alles Paläntin. Also so machen wir unser Workshop offline, also in unserem Beziehungskreis sichtbar, dass sie einfach sagen, hey, ich mache ein Workshop für Sozialarbeit, der für Krankenschwester, für, für, für, für. Das ist der Titel. Hast du Lust dabei zu sein? Ohne, ohne Termin. Und wenn sie sagen, ja, dann sagst du bei Yasmin, gibst du schon einen Termin, dann sagst du den Termin. Und bei den anderen, wenn zum Beispiel drei, fünf Freundinnen sich anmelden, oder zehn Krankenschwester, dann sagst du, miteinander machen wir dann den Termin fest. Und dann machst du für sie extra eine WhatsApp-Gruppe. Und in der WhatsApp-Gruppe kann man dann den Termin untereinander machen. Und wenn jemand nicht kommen kann, gibt es Aufzeichnung. Das wäre jetzt auch meine Frage gewesen, weil ich habe nämlich nur eine Anmeldung. Bei Insta? Okay, alle deine Freundinnen, alle deine Leute anzusprechen. Und unter Freunden müssen sie nicht unbedingt einen Handwerker als man haben. Überall, wo du weißt, dass sie alles alleine managen, ja? Also das Grundproblem, ja? Die lädst du alle ein. Okay. Ich habe gar keine Anmeldeseige oder so was. Sollen das jetzt alles funktionieren? Also in welcher Reihenfolge muss ich das jetzt machen? Das muss gar nicht funktionieren. Also du musst noch keine Seite haben, sondern das ist einfach ein WhatsApp, was du schickst an alle, personalisiert, ja? Ja. Oder mit Sprachnachricht. Und wenn sie dich melden, okay, ich möchte dabei sein, dann sagst du einfach, okay, dann tue ich dich in die Gruppe rein, wo ich den Termin organisiere, und dann organisierst du da den Termin. Und das Workshop wirst du per Zoom machen, und dann in der WhatsApp-Gruppe schickst du ihnen den Workshop-Link. Okay. Also ich lege nur eine WhatsApp-Gruppe erstmal an. Ja, ganz einfach. Okay. Und der Termin dann übersuchen, und das kann ruhig auch jetzt noch ein bisschen dauern. Oder ich habe ja noch gar keinen Workshop fertig, ich habe ja noch gar keine Esser. Das macht nichts, aber ich würde nicht mehr als zwei oder drei Wochen lassen. Okay. Dann muss ich ja... da brauche ich glaube ich jetzt erstmal noch ein bisschen Input. Nein, nein, nein, also den Workshop machen wir, wir werden in den zwei Wochen fertig, den heute. Okay. Aber du brauchst nicht mehr Vorlauf, Katrin. Ich habe auch noch nichts gemacht, Katrin, und ich habe mal am Donnerstagmorgen. Was? Ich habe so noch nie einen Workshop vorbereitet, ich habe keine Ahnung. Okay. Also ein Termin sollte ich aber dann trotzdem schon mal irgendwie wissen, so hoch zumindest. Ja, aber nicht mehr als zwei Wochen. Und mit welchem Umfang zeitlich? Eine Stunde. Eine Stunde, natürlich. Max, wir haben eine Stunde 40 gemacht, das ist viel zu lang. Eine Stunde. Ich habe aber auch keine Facebook-Gruppe oder sonst irgendwas. Ich wusste nicht. Nur alle Munis, die ich kenne. Also du, die ersten Kunden sind aus unserem Umfeld. Okay. Dann optimieren wir daran, ja. Und dann bewerben wir das in Facebook oder in Instagram, das zweite Workshop, dann wird es noch besser, und dann kommen sie auch neue Leute. Das ist total wichtig, dass wir das einmal in unserem Umfeld... So üben. Ja, okay, das verstehe. Ja, das fühlt sich auch irgendwie gut an. Einmal kurz so im Umfeld. Gut, ja, alles klar. Dann geht es jetzt aber auch nicht um Geld verdienen, sondern nur um die Kommunikation und das... Es geht um Geld verdienen. Also lasst das Thema nie weg. Auch wenn ein Mensch da ist, also bei uns waren das erste Mal 14 Leute dabei, und wir haben 24.000 Euro gemacht. Ich meine, so mit dem Workshop verdiene ich jetzt kein Geld, sondern der Geld nur als Kommunikation und wird es halt danach dann die Kunden generieren, sozusagen. So ist das nicht gedacht. Also über den Workshop kommen die dann. Also das Workshop ist so aufgebaut, dass das Workshop das Verkaufen übernimmt. Also in diesen Dokumenten, wie du dein Workshop promotest, und auch diese Punkte, das ist drinnen. Und der Yasmin, die Punkte sind drinnen. Was ist das Drehbuch für das Workshop? Du hast es mal reingestellt, ja. Okay, gut. Ein paar Punkte steht das drin, ja. Das heißt, wir haben sieben Punkte, wenn ich mich gut erinnern kann. Ja. Dann geht es zum Beispiel darum, dass du zuerst über das eine Ergebnis redest, was du mit dem Workshop-Titel versprochen hast. Zum Beispiel bei dir Yasmin, ist das eine Ergebnis, dass ein Team entsteht mit dem Mann für die Aufgaben zu Hause und für die Erziehung. Das heißt, dass du Yasmin zuerst darüber redest, 10, 15 Minuten, wie das heute bei euch jetzt ausschaut. Ja, bei dir zum Beispiel Veronica, bei dir geht es darum, erfüllende Begegnungen im Beruf zu haben. Dann erzählst du darüber, welche erfüllende Begegnungen du erlebst und was das mit dir macht und wie viel Freude das für dich bereitet, wie viel Energie das ist. Und wenn jemand blöd ist, wie schnell du damit zurechtkommst, in der Hand von ein, zwei Tagen, früher waren das zwei, drei Monate, etwa zwei, drei Monate, ja. Das heißt, das ist zum Beispiel der erste Punkt. Also, solche ganz einfache Punkte sind in diesem Workbook, also in diesem Drehbuch drinnen beim Workshop. Und du machst einfach nur so stichpunktartige Sachen. Also, du schreibst auch die Begegnung mit dem oder das passierte an dem Abend, das passierte im Urlaub, Yasmin, das passierte am Wochenende. Also, einfach darüber zu reden über diese Sachen. Und der dritte Punkt ist im Workshop, das sind die drei Benefits. Da erzählst du die drei Benefits. Das ist der Unterricht-Teil. Und das ist schon fertig von den Inhalten, also worüber du sprechen möchtest. Und dazu machst du auch nur kurz Gedanken und du schreibst stichpunktmäßig zu jedem Benefit zum Beispiel drei Sachen auf. Und dann ist dieser Teil auch fertig. Also, es ist wirklich sehr, sehr leicht. Und es passt richtig gut zu euch, weil ihr alle extrem gut reden könnt. Also, ihr habt nicht ein Problem mit Reden. Und du schickst dann auch dieses Drehbuch zu mir zu und dann gebe ich dazu noch Feedback, wenn da etwas noch fehlt. Also, wir machen das eh zusammen. Aber du bist in... Also, mach das nicht auf einmal, sondern wenn du zum Beispiel diese sieben Punkte auf den Kühlschrank, ja, und dann fällt dir die mal wieder dazu etwas ein und dann schreibst du einfach ein Zettel drauf. Sieben Punkte soll ich ausarbeiten zu dem Thema. Ja, wenn nur Stichpunkte, da wirklich nur Stichpunkte. Also, bitte keine Sätze schreiben. Habt ihr diesmal mit Präsentation gearbeitet? Das wird sein, wenn wir das aufnehmen. Also, wir werden das aufnehmen und automatisieren und wir werden dafür Werbung schalten, ja. Aber es reicht, wenn ich ein Power und Distill... Also, wir haben das jetzt schon dreimal durchgespielt, drei Workshops gemacht. Und noch ein, zwei mal mache ich das und danach werden wir das automatisieren. Also, wir machen alles zuerst so einfach wie möglich, ohne Powerpoint Präsentation. Also, wir haben das eine Computer hier unten, ja, hier, und dann schauen wir die immer wieder drauf. Also, es ist wirklich sehr einfach. Okay. Kannst du noch mal kurz auf den blinden Fleck eingehen? Ach, und das ist ganz wichtig. Das ist der Pitch-Teil. Was? Der Pitch-Pitch heißt quasi Angebot machen. So kann ich das sagen. Das ist der Pitch-Teil. Also, wenn du dein Angebot präsentierst, ja, und zur Handlung, Aufforderung, also du sagst, quasi du hast dein ganzes Thema gebracht. Und was ganz wichtig ist noch, dass du die ganze Zeit daran denkst, welche Einwände können Sie haben und dass du diese Einwände dadurch nimmst zum Beispiel. Wir erzählen immer wieder, dass wir durchgestartet haben, mit Coaching Hilfe geholt haben, obwohl wir auf dem Konto kein Geld hatten. Das heißt, wir erzählen unseren Beispiel, ja, dass wir ein Coaching in Anspruch genommen haben. Das hat 10.000 Euro gekostet. Irgendwo, wo das halt reinpasst in dieses Workshop-Flo. Damit die Menschen sehen, ahah, was über 10.000 Euro redet sie, was sie jetzt in sich investiert hat. Ja, also damit gibt hier schon so ein Lissen Zahlen im Voraus. Und dann werden sie total begeistert sein, dass sie bei euch nur 5.000 Euro investieren dürfen. Ja. Aber was hat es jetzt mit dem Blinderfleck zu tun, das verstehe ich noch nicht. Das war noch nicht der Blinderfleck. Also ich... Das war so jetzt, dass ich erzählt habe, diesen Pitch, ja, und den Pitch, also diesen Teil, wo ich darauf, wo ich ihnen verkaufe, dass sie sich zu einem Gespräch bei mir melden nach dem Workshop. Also das ist der Pitch-Teil. Der Pitch verkauft das Gespräch danach. Und das verkaufe ich so, dass jeder von uns Blinderflecken hat. Deshalb haben wir auch unsere Coaches gebraucht, ja, weil wir selbst diese Sachen nicht sehen können von uns selbst. Und wenn die Leute in... Also du sagst, okay, und dann komm einfach im Gespräch, weil ich dir da helfe, mindestens einen oder zwei Blinderflecken bei dir zu finden, warum es bei dir nicht geklappt hat bis jetzt. Versteht ihr, so verkauf ich das Gespräch danach. Bis jetzt hat es bei... Also ich kann auch während des solche Sachen sagen, wenn du schon ein unterstützendes Team hättest zu Hause, dann wählst du jetzt nicht hier. Oder bei dir, Veronica, wenn du schon nur erfüllende Begegnungen hättest mit den Eltern, mit den Schülern, mit deinen Kollegen, mit deinem Chef, dann wählst du jetzt nicht hier. Ja? Und so sagen wir quasi, sie sind es, weil sie das noch nicht haben. Und dann am Ende sagen wir, dass in diesem Gespräch danach geht es einfach darum, dass ich dir helfe, herauszufinden, warum es bis jetzt nicht geklappt hat. Und wir reden auch darüber, ob ich dir helfen kann oder auch nicht. Das ist der Bitch. Ja? Und dann kommt der Verkaufskoll, wenn die sich melden. Genau. Sagst du dann, dass es dann ungefähr eine Stunde dauert, das Gespräch? Nee. Und was noch ganz wichtig ist, dass während des ganzen Workshops, sollst du immer wieder über dein Programm nebenbei erzählen. Also, dass du den Namen des Programmes sagst. Also in meinem Programm helfe ich meinen Kunden, das und das zu erleben. Oder das, was ich will jetzt besprechen, das ist im zweiten Modul. Oder das ist am Anfang des Coachings, das ist in der Mitte des Coachings, das ist am Ende des Coachings. Also, das sagt du quasi immer, wieder du hast ein Programm nebenbei. Katrin? Katrin, deine Frage? Ja, ich habe kurze Frage. Und zwar macht es Sinn, auch im Werbung zu schalten über die WhatsApp-Story mit dem Workshop. Ja, auf jeden Fall. Ja, dass ich das da einfach, ich mache sowas nie. Ich bin überhaupt kein Story-Schreiber. Aber es wird sich dann mal machen. Ja, auf jeden Fall. Ja, das fällt vielleicht sogar auf, weil die denken, nö, Katrin schreibt das Story. Nein, das wissen wir gar nicht. Ja, also vielleicht probier ich das einfach mal dann. Ja. Okay, gut. Sehr gut, danke. Kann man über WhatsApp eine Story schreiben? Ich habe nur eine Nachricht oder eine... Ja, also in WhatsApp, ich weiß nicht, ob das Story heißt, ich sage... Status. Status, ja. Status, ja. Ja, ja, ein Status, okay. Ja, das gibt es. Also in WhatsApp-Status ist das. Daran sieht man, dass ich das nie mache. Ich weiß nicht mal, wie das heißt. Ich mache nichts. Aber mache dann nichts. Früher hieß das mal Story, glaube ich. Also es geht einfach darum, dass sie überall, wo wir sind, dafür Werbung schalten. Aber das Wichtigste ist es, dass ihr konkret Menschen dafür anspricht. Ich habe ein cooles Workshop, also geh in die Begeisterung. Ich habe so ein cooles Workshop extra für solche Leute, wie du, die Sozialarbeiter sind oder die Krankenschwester oder die Vollzeitarbeitende, Mama, was auch immer sind. Ja? Und der Titel ist Das und Das. Und ich möchte gerne, dass du kommst, möchtest du kommen. Also du kannst auch sagen, ich möchte gerne, dass du kommst. Da passen die, wo jetzt sich über meinen Kontaktformulat meldet, haben auch perfekt rein. Ja. Ja, sag ich auch gleich, dass das gekommen ist. Ja. Das Witzige ist ja bei denen auch wieder, dass der Mann gesagt hat, wir brauchen einen Coaching. Und sie ist skeptisch. Da habe ich gestern zu meinem Mann, ich dachte immer, hey, die Mädchen, die sind so, die sind so, die sind so, die sind so, die sind so, die sind so, die sind so, hey, die Männer machen sowas. Und das sagt doch, sie ist mal, was wir alles tun. Das war lustig. Davon musst du jetzt bitte auch ein, ein, Riel machen. Ja, aber ja, stimmt. Ich bin so begeistert. Ein neues Ehepaar kam auf mich zu. Und der Mann sagte, wir brauchen einen Coaching. Und da macht es voll witzig. Und als ich das meinem Mann erzählte, hat er mir gesagt, siehst du, was wir alles machen. Also, also all diese alltägliche Sachen aufnehmen und gleich im Post umwandeln, ja? Das heißt recht, ja. Fragen? Kann ich auch ein Flyer dazu machen? Ja. Ist das sinnvoll? Was? Wenn ich ein Flyer dazu mache. Ein Flyer kannst du dazu machen. So was drinnen ist, ja? In unserem Mitglied der Bereich kannst du gerne machen. Okay. Hast du meinen Positionierungs Satz gelesen? Ist der jetzt so okay? Kann ich denn jetzt weitermachen? Ja, ich habe das gleich. Nein, nein, nein, das ist das E-Mail. Okay, ich gehe schon. Sagst du mir den Tag, damit ich nicht so lange suchen muss? Ja, habe ich. 15.10. ja? Ja, ich glaube, ich habe das gleich danach gemacht. Nach dem letzten Mal. Genau, da muss es dann gewesen sein. Also, vor einer Woche. Ich helfe ausgepowerten Krankenschwestern durch immerwährenden Druck von allen Seiten, ihren stressigen Alltag mit Überstunden so umzustellen, dass sie mehr Zeit und Freude für die... Für sich und für sie. Und ich glaube, die für sich und ihre Familie. Eine Frage. Machst du gerne Sport? Ich? Aha. Nee. Dann können wir nichts schreiben. Spaziergänge? Ja, das schon eher. Was wäre, wenn du Bewegung ... Ja, Bewegung. Also Spaziergänge oder ...? Ja, du kannst. Dass sie mehr Zeit und Freude für Spaziergänge, Familie und Couchzeit haben. Also macht das konkret. Wenn er Zeit und Freude für Spaziergänge und Familie ... Spaziergänge, Couchzeit und Familie haben. Richtig gut. Aber eher auch, dass man abends weggehe. Ja, das ist sehr gut. Weil man hat keine Energie mehr abends wegzugehe. Es geht eher um das. Ich habe nicht so viele Spaziergänge. Das kriegt man schon immer wieder mal hin. Aber dieses Mal abends wegzugehe, das war beim Problem. Okay. Dass sie mehr Zeit und Energie nicht Freude haben. Mehr Zeit und Energie haben, abends wegzugehen für Ruhe und Familie. Was für Ruhe. Für Ruhe abends wegzugehen. Für Ruhe, genau. Für Ruhe und für Familie. Also, wenn man abends wegzugehen ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... ... Wir machen immer nur Namen. Namen eines Lives, Namen eines Workshops, Namen und Benefits. Immer nur Namen, weil wenn der Name nicht verkauft, dann brauchst du nichts ausarbeiten. Genauso in Insta zum Beispiel. Zuerst, also 80% deiner Zeit denkst du über das Hook nach und 20% ist der Text. Und die meisten machen das umgekehrt. Sie machen 99% Text und 1% Hook. Hook ist quasi der Titel, die überschreibt. Wenn Hook nicht gut ist, dann werden die Leute den Text nicht lesen. Das haben wir arbeiten effizient. Genauso mit der Gruppenname, Facebook Gruppenname. Wenn das nicht zieht, ja? Oder wenn das Hördörr nicht zieht, dann werden sie nicht reinkommen. Dann sind die Inhalte in der Gruppe nicht interessant für sie. Denk an den Titel eines Buches. Der Titel des Buches verkauft die Inhalte. Und das Buch wird gekauft, ohne dass die Inhalte schon gesehen oder gelesen werden. Wenn der Titel gut ist, wird das Buch gekauft. Natürlich wird noch das Cover angeschaut, hinten. Aber sonst nicht. Und deshalb ist es wichtig, dass wir daran gewöhnt sind, dass wir unsere Zeit auf die Hooks, auf den Titel, fokussieren. Und wenn das gut ist, danach beschäftigen wir uns mit den Inhalten. Und ich sehe das auch in unserer Facebook Gruppe, wo ich keine Zeit für Inhalte genommen habe, für guter Titel genommen habe oder wo ich im Titel schon verraten habe, was ist der Inhalt, die werden nicht angeschaut. Obwohl das Video voll cool ist. Und wir wollen alle weniger arbeiten, oder? Deshalb volle Aufmerksamkeit auf Titel und auf Hook oder Gruppennamen. Das ist auch immer die Sache, was wir machen. Genauso bei den Live-Sendungen. Wir zeigen dir die Kommunikation, und das ist egal, wo du das dann spielst, was du spielst. Aber wenn du das einmal lernst, Hook oder Gruppentitel oder Workshop-Titel, das sind die wichtigsten Sachen, dann hast du schon extrem viel gerne an dem Marketing. Okay, dann haben wir jetzt alles. Veronica? Ich habe noch eine Frage, und zwar, ich habe die Positionierung noch nicht gemacht. Sollte ich sie vorher machen, bevor ich einen Workshop machen? Es gibt dazu auch dieses Dokument, kannst du parallel dazu machen. Aber du hast schon fast alles dazu, weil die Positionierung und der Titel des Workshops ist sehr ähnlich. Wie ist das aufgefallen? Ich habe noch eine Frage. Ist der Workshop ein reiner Monologue oder kommt man da ins Gespräch? Ich mag das als Austausch machen, das heißt im Zoom. Bitte, ich stelle immer wieder Fragen, und auf diese Fragen antworten die Menschen im Chat. So schlafen sie nicht ein, und ich habe Infos, darauf kann ich eingehen. Ich mache das so gerne, und ich habe das Gefühl, das könnt ihr auch alle selber so machen. Wenn jemand das überfordern würde, im Chat zu schauen, das erste Mal, dann machst du das nicht. Dann ist das ein Monologue. Und du kannst dir Fragen stellen zu jedem Punkt zum Beispiel, und dann diese Fragen einfach vorlesen. Also die Fragen darfst du ausformulieren. Und ich sage zum Beispiel, am Anfang frage ich sie, aus welcher Stadt sind sie, von wo sind sie, also das interessiert mich immer. Um die jetzt aus Deutschland, aus der Schweiz oder aus Österreich, das liebe ich total, abzufragen. Und dann stelle ich solche Fragen zum Beispiel, wenn ich erzähle, dass wir dieses Ergebnis haben oder dass wir dieses Problem gehabt haben, dann frage ich, wer ist noch auch mit diesem Problem hier? Schrei mal dann, wenn ich das hier auf die Seite des und mit diesem Problem hier, schrei mal dann zum Beispiel übermüdet oder Anstrengung oder sowas ein. Das heißt, ich gebe Ihnen, was Sie einschreiben sollen, weil dann ist es einfacher. Renate. Was ich das mit der Positionierung auch noch mache, also geht das darum, dass man darüber sprechen kann in einem Satz, oder ist das das, was mir bereits gemacht haben? Du hast schon in Positionierung das als gehabt. Eben dann. Das kannst du gerne reinschreiben, aber du hast schon, weil wir anhand dessen haben, wir alles gemacht. Eben, das ist das. Okay. Gut, danke. Okay. Ich möchte noch den Druck vom Perfektionismus nehmen. Und das machst du am besten so, wenn du dich ein bisschen zeitlich unter Druck bringst. Das heißt, wenn du einen Workshop-Titel ausmachst, dann bist du innerhalb von zwei Wochen sicher fertig. Und dadurch, es ist wurscht, wie die PDFs ausschauen, es ist wurscht, wie die Inhalte sind, es ist alles total wurscht. Die Hauptsache, du hast das gemacht. Weil wenn du so vorangehst, du erst arbeite ich alles aus und dann mache ich den Titel fertig, dann bist du erst in drei, vier Monaten soweit. Von den Gefühlen. Und deshalb wirklich rein in Stinkbevorscher Termin ausmachen und für dich alle deine Freunde da anzusprechen und dann geht es los. Das ist richtig gut. Katrin, Maximum-Eingonheit, aber sonst nichts. Ich sehe, bevor du jetzt hinfährst, unmächtig wirst. Maximum-Eingonheit bei dir, Katrin, nicht länger. Ja? Und noch was? Wo mit deinem Herz voll ist, damit geht dein Mund über. Und deshalb weiß ich einfach, ihr redet alle sehr viel. Also, wir haben keinen Kunden, die wenig reden. Also wirklich, also ihr quatscht und quatscht und quatscht und quatscht. Also ihr seid absolut nicht Wort-Kark. Sondern ihr labert und labert und labert. Das heißt, ihr habt diese Gabel von Gott bekommen. Jetzt geht es nur darum, das ein bisschen zu strukturieren, aber reden können wir alle gut? Ein Satz vom Post. Ein Satz vom Post, was zu mir reden, mit unserem Post. Und das, was wir üben, quasi ist, dass wir darüber reden im Workshop, womit das Herz von unseren Interessenten voll ist. Das heißt, über ihre Wünsche, das ist das Post heute in Insta. Und auch in Facebook, so viel ich weiß. Das heißt, dass wir darüber reden, womit das Herz von ihnen voll ist. Also über ihre Wünsche, über ihre Probleme und nicht über Selbstliebe und Selbstwert und was auch immer. Nicht darüber reden, wie wir die ganze Zeit, womit unser Herz voll ist. Also, es klingt nicht. Ein Beispiel, was meinst du mit, womit ist das Herz des Interessenten voll und was wäre jetzt das Gegenteil, wenn ich über Selbstwert und Selbstliebe spreche? Also bei dir, Mamas, ja, redest du darüber, wie sie sich fühlen im Alltag. Und was sie sich wünschen im Alltag. Und nicht darüber, wie sie sich Selbstlieben lernen, Mitzeiten nehmen und dadurch löse ich alles auf. Also Problem und Ergebnis, aber nicht über den Weg auf dem Kumpel. Und dann, Nela, du hast noch die Frage gehabt, ja, wegen Sarah und so. Nimm das, was wir als Workshop ausgearbeitet haben. Du kannst diesen Titel nehmen und bei Sarah verwenden. Und dann machst du alles, alle Angebote für dieses Workshop zum Beispiel auszuarbeiten. Ja? Okay, super. Gut. Ja, danke. Bitte. Okay, also in dieser Phase ist das Wichtigste, dass du springst. Silvia, und wenn man den Workshop dann hat, den macht man dann einen anderen Titel oder nommelt es selbe halt irgendwann später? Noch mal. Also wenn der Workshop jetzt war und ich möchte noch mal einen machen, nämlich da den selben Titel oder den anderen? Wir nehmen den selben Titel, aber wir formulieren das um, wir optimieren das. Okay, weil ich würde es ja im November gleich noch einen machen. Ja. Okay. Zwei Wochen später kannst du gerne noch eins machen. Also dieses Workshop können wir in jedem Monat einmal ruhig machen. Also du kannst das im November noch machen und im Dezember noch machen. Ja, so wie ich es machen, genau. Ja. Und also einmal im Monat ist es voll locker. Und wir nehmen immer wieder quasi den gleichen Titel, weil das ist etwas, was abholen ist, bis das wirklich Zugkraft hat. Und sobald es Zugkraft hat, entweder machen wir dafür eine Werbung und wir automatisieren das oder wir nehmen dann ein anderes Workshop von einem anderen Thema. Ja. Und darum mag ich noch sehr, wenn wir, also im Chat-Kommunikation mit den Menschen zusammen sind, weil ich frage sie zum Beispiel, schreibe die Frage auch, was hat dich im Titel angesprochen, warum bist du gekommen? Und dann beim letzten Mal haben die meisten gesagt, entspannt erfolgreich. Das heißt, das ist ein total wichtiger Gess-Feedback von mir, dass das richtig gut ankam im Titel, dass sie entspanntervorgleich etwas aufbauen wollen. Klar, unsere Berufung, dass wir die Menschen in die Ruhe führen, aber wir sagen dazu entspanntervorgleich, ja? Aber so kriegst du Rückmeldungen. Und dann beim nächsten Mal könnte ich entspanntervorgleich 7 Schritte planen, da du das machst. Ja? So optimieren wir. Daniela? Einfach eine Frage wegen des Workshops. Also, wenn ich den Titel jetzt habe und das alles bearbeite, gehe ich ja, ich weiß nicht, wie das dann funktioniert, gehe ich dann über Instagram in der Zeit, wenn wir jetzt bei Sarat sind, dann schon öffentlich. Und kann sozusagen dann die Leute, die schon dazu einladen. Oder soll ich diese Einladung schon an anderer Stelle verteilen? Oder geht es jetzt wirklich nur um Instagram? Überall. Überall? Überall. Das heißt, wenn du den Titel hast, dann denkst du darüber nach, wer in meinem Umfeld hat dieses Problem. Auch wenn du zum Beispiel Ärztinnen hast, aber vielleicht du hast andere Menschen, die nicht Ärztinnen sind, aber ein Kind mit Verhaltensauffälligkeiten, du sprichst dann jeden an. Du sagst, ich mache jetzt ein Workshop. Das ist der Titel. Ich möchte gerne, dass du kommst, heißt du Lust dazu. Das ist die Einladung. Ganz einfach. Ja? Das heißt, wir promoten auf jeden Kanal dieses Workshop. Okay, gut. Renate? Und den Workshop macht man über Zoom. Also das ist dann geschlossen, dass ich nicht über Facebook oder so, sondern geschlossen separat. Ja? Und zwar der Sinn dafür ist es, dass die Menschen zum Beispiel in der Facebook-Gruppe daran gewöhnt sind, jede Woche kommen wir live. Ja? Dann werde ich nachschauen. Und dann vergessen Sie das. Das steuern wir dadurch, dass wir sagen, das ist ein einmaliges Workshop dann und dann. Und dann melden Sie sich an. Also da ist das Commitment, einfach viel, viel größer zu einem Workshop zu kommen als zu einem Live. Das wollen wir. Wir wollen immer wieder, dass die Menschen, die in unserem Umfeld haben, immer wieder einen Schritt auf uns zu gehen. Und mit diesem Zoom sagen wir, du kriegst nur den Zoom-Link, wenn du dich anmeldest. Und dann haben Sie ein Commitment. Und dadurch wissen wir, weil das Workshop, den Workshop-Titel habe ich mit euch so gemacht, dass das automatisch weiter führt zu eurem Coaching. Das heißt, wenn der Workshop-Titel funktioniert, dann haben Sie Interesse am Coaching. So einfach ist es. Ist gigantisch, ha? Also wir waren nicht irgendwelchen Themen aus für ein Workshop, sondern das Workshop muss der erste Schritt sein zu dem Coaching von euch. So machen wir den Workshop-Titel. Aber für mich ist Workshop irgendwie mit etwas Arbeiten verbunden. Also, ob die Leute ... Du kannst anderen Namen dafür auch nehmen. Ich nehme dazu immer Zoom-Event. Event mag ich Zoom auch. Du kannst Masterclass, du kannst Workshop-Webinar, Training. Du kannst anderen Namen dafür auch verwenden, wenn dir Workshop nicht gefällt. Nur in unserem Sprachgebrauch ist das Workshop. Aber du kannst also ich sage immer Zoom-Event. Jasmin, was nehmen wir mit? Sorry, Herr Nathen. Jasmin, was nehmen wir mit? Okay. Was du willst noch wissen, was ich mitnehme? Also alles zum Thema Workshop habe ich mitgeschrieben nochmal. Und dass ich eben Alltagssituationen in Reels noch einbauen kann. Und dass ich an meine Kunden glaube, das fand ich richtig cool. Und dass ich meine Freunde noch direkt einladen zum Workshop. Okay. Und das Workshop-Drehbuch schicken wir zu bitte. Ja, mache ich. Danke, Tschüss. Danke auch. Ciao. Benathes, sorry. Gibt es noch etwas? Frage? Okay, gut. Margret. Ich habe eine kurze Frage oder nicht, egal ob die Antwort. Also die Lives, der Unterschied von den Lives und Workshop ist eigentlich nur, dass der Workshop einen Termin abgemacht wird, oder? Aber wir machen ja eigentlich bei den Lives schon dasselbe auf der ersten Schritt zum Verkaufen. Ja, nur bei den Lives machen wir ein Soft-Test-Pitchen. Also das ist bei mir ein oder zwei Sätze, dass sie auf uns zukommen können. Und beim Workshop ist da mehr, weil wir da auch auf Fragen eingehen, auch auf Einwände eingehen. Ja, genau. Weil wir möchten, dass die Gruppe nicht verkäuferisch ist. Und wenn ich jede Woche verkaufe, offensichtlich in der Gruppe, das ist nicht so gut. Ah, okay. Und wenn aber die Leute, die Interesse haben ins Workshop reinkommen, die haben Interesse an dem Coaching-Programm, aber das passiert nicht in der Öffentlichkeit von der Gruppe. Ja, jetzt habe ich verstanden, glaube ich, oder ein bisschen mehr. Und was noch, Alive ist maximum 30 Minuten. Workshop ist eine Stunde, das heißt, wir machen einen kleinen Auszug aus Workshop-Techniken oder Drehbüchern und da machen wir ein Alive. Aber im Alive mache ich keine sieben Schritte, da gehe ich auf ein oder zwei Sachen rein. Das muss kürzer sein. Ja. Ja. Ich glaube, übe jetzt erst mal mit Alive. Okay. Danke vielmals. Mich nehme mit, ich will nicht weiter machen. Ja? Also ich nehme mit, ja, vom Reimär, das geht mir richtig rein. Es ist viel wichtiger, was wir glauben, sondern statt der Wieviel, das wir glauben. Das ist mir echt reingegangen. Ja, und das habe ich sonst noch mit, das weiß ich nicht, wo es auch geschrieben hat. Das mit dem Versöhnung und Versöhnung, das habe ich so nicht nie gehört. Die Werte, das ist echt, ja, genau. Ja, sonst glaube ich, ist gut. Danke vielmals. Ich nehme noch mehr mit, aber ich weiß jetzt sehr. Danke vielmals. Katrin? Ja, also ich nehme natürlich alle Infos zum Workshop mit. In vier Wochen soll ich fertig sein. Wird ich fertig sein? Bin ich fertig? Yes. Ich muss 100 Tage dranbleiben, mindestens, und dann erst irgendwie umpositionieren, falls man das überhaupt machen muss. Und ja, alles irgendwie, was du da zu diesem Workshop gesagt hast. Ich kann das auch umnennen, Zoom, Events, das ist wirklich gut. Und ja, einfach auf allen Kanälen Werbung machen. Ja. Okay, und die Geschenke soll ich fertig machen, ausarbeiten. Genau. Mache ich, also die Titel nur. Immer nur die Titel zuerst. Ja. Ihr habt es gelernt, das ist gut. Das ist schön. Und auch danke für den Feedback übrigens. Ich bin jetzt richtig froh, dass ich es mal entspricht, auf den Punkt gebracht habe. Ja, richtig. Bitte. Danke. Ich nehme mal aus dem ersten Teil bei Rainier mit, weil ich ja einen Freund von einfachen Dingen bin in meinem Leben und auch in meinem Coaching, die ich ja immer wieder auch darauf hin, also darauf ein Fokus lege, einfach soll es sein, alles andere ist schwierig. Einfach an Jesus glauben. Hört sich so einfach an. Und Fokus eben auf Jesus haben und aus dem zweiten Teil Fokus auf Fuch und Titel, die Namen bestimmen über Erfolg oder Misserfolg. Ja. Sehr schön. Danke. Bitte. Himmels Gats. Im Himmel wird nur das gesehen, was ich gut mache. Und je mehr ich Christus anscheu, umso mehr werde ich zu ihm. Genau. Und jetzt bei dir Silvia, nehme ich mit 20 Prozent der Aufmerksamkeit zu Jörg den Inhalt lenken und 80 Prozent auf den Hook. Mhm. Genau. Und jetzt nicht eine Frage beantwortet mit der Angst. Ja. Ja, so sehr. Was sehr Wohldun bei Rainier. Sehr schön. Danke. Danke. Andrea. Ja, also das bei Rainier habe ich das auch aus sehr Wohldun gewesen. Und zwar, dass ich, wenn ich nur das Gute sehe, da werde ich dann ja in die Ehrlichkeit verwandelt, weil ich da einfach Jesus sehe. Und so wie er ist und so wie er herrlich ist, genau. Dass wir dann auch in sein Ebenbild verwandelt werden und dass ich auch daraus dann auch agieren kann. Genau. Und ja, und wenn, also wenn wir uns sichtbar machen, also das sind ja wirklich dann Ängste da, aber dann nicht den Blick auf uns zu werfen, sondern, also dann kommen die Ängste, sondern weg. Da fällt mir auch der Petrus ein, dann wer aufs Wasser ging, genau. Das wäre dann einfach unterm Blick auf Jesus findet. Ja, und das nächste Workshop, da wird jetzt, genau, das ist mein nächstes Thema, das auszuarbeiten. Der Titel und so. Ja, bin mir gespannt, ich freue mich drauf. Schön. Danke. Giddy, sehr kalt. Ja, also ich nehme wirklich mit, also diese Frage des Glaubens, die hat mich auch die letzten Wochen stark beschäftigt. Wie kann ich mein Glauben stärken? Und wenn ihr nur Glauben hättet, dann hättet ihr den Dämonen austreiben können. Und diesen Blick eben darauf zu wenden, an was, glaube ich. Und das ist, glaube ich, das wirklich das Entscheidende und das Wort Gottes, was sich eben nicht verändert. Und das lebendige Wort, also Christus, der sich nicht verändert. Und das, was er gesagt hat, geht halt für alle Zeit. Sich das immer klar zu machen und nicht zu sagen, es liegt an mir, jetzt habe ich nicht genug geglaubt und deswegen klappt alles nicht, sondern ich muss einfach das nur verinnerlichen, was er gesagt hat, weil das die Wahrheit. Das andere finde ich eben wichtig, diesen Titel. Also im Prinzip, die Verpackung der Praline ist wichtiger als die Praline. Ist ja tatsächlich auch so, also nachweislich, die gleiche Praline, schön verpackt und schlecht verpackt, schmeckt auch unterschiedlich. Also wird tatsächlich anders wahrgenommen. Es ist lustig, aber es ist so. Man hat da verschiedene Blind-Tests gemacht, Doppel-Blind-Tests, und es war immer so, das Gutverpackte hat am besten geschmeckt, obwohl es das gleiche war. Wusste ich gar nicht. Danke. Wer, Renate? Dann nehme ich gleich die Verpackung, die wir in Jesus haben. Also wir sind ja schon gut verpackt. Also kann es ja nur wirklich gut werden. Ich hatte halt wirklich wieder einfach den Berg, ich wusste wirklich nicht mehr, wo anfangen überall. Da habe ich etwas angefangen, nicht zu Ende geführt. Und ich wusste gar keine Klarheit mehr. Und eben jetzt, mit dem ersten Satz, passt der Blick von mir weg auf Jesus. Und er ist der Anfänger und der Verländer. Genau, er führt das zu Ende. Also das hat mir extrem gut getan. Und was mich extrem berührt hat, ist die Freude, wenn man einem Kind helfen darf. Also wie viel mehr, wenn wir zu Papa kommen und er uns helfen darf. Und wie wir dann selber als Eltern auch immer noch gerne mehr geben möchten, wie viel er uns noch mehr geben möchte. Das hat mich sehr, sehr bewegt heute. Und ja, das werde ich machen. Ich werde mich ein bisschen beschinken und fühlen lassen. Genau. Und einfach jetzt die Fragen, die ich jetzt noch stellen durfte, ein bisschen mehr mit der Klarheit, den Blick, was schon erledigt ist und was nicht. Und ja, eben mit diesen Ausdrücken, das fällt mir manchmal schwer zu merken, was ist jetzt was. Aber es kommt immer besser. Genau. Du bist spitzen. Schöne Gut. Danke dir. Danke. Ja, ohne Gott. Also ich nehme mit, dass ich im Workshop über das Problem und das Ergebnis spreche und nicht über den Weg. Genau. Und dass ich eigentlich auch Lust bekommen habe auf die Sichtbarkeit, weil eigentlich bin ich gerne so in Social Media gesehen. Also ich mache ja auch aufs Tolles und so weiter. Ja. Und wenn ich da was zu sagen habe und mich zeigen kann, da freu ich mich drauf. Sehr schön. Sehr schön. Danke. Danke. Julia. Ja, ich nehme auch ganz viel mit. Einmal das, was die Margit gesagt hat, mit den 365 Mal steht Mutig. Sei mutig oder fürchte dich nicht in der Wiebe. Und einmal pro Tag müsste das dann ausreichen. Einmal mutig zu sein. Und ich habe heute noch ein Gespräch vor mir, wo ich mir jetzt aufgeschrieben habe. Ich bin einfach mal mutig. Ja, also mal gucken, was dabei rauskommt. Aber es wird was Gutes dabei rauskommen. Und ja, auch nochmal dieses 80-20. Ich hab tatsächlich auch mal auf den Text geachtet und dann daraus irgendwie einen Hook gebastelt. Aber dass erst der Hook kommt und dann der Text dazu. Ja, das ist mir heute noch mal so richtig auch geploppt. gesagt, ach ja, Mensch. Gut. Ja, das nehme ich mit. Und auch die Geschichte mit dem Blutbund. Wie mich auch mit. Was Reynier gesagt hat, dass wir ja einen Blutbund mit Gott geschlossen haben. Und dass deswegen, wenn Angriffe kommen, dann muss ich nicht kämpfen, sondern Gott für mich kämpft. Und sehr entspannt. Ja, sehr entspannt. Genau. Also, ich habe mir noch viele andere Sachen mitgenommen. Aber das war so jetzt das, was ich jetzt hier gerade so finde. Sehr schön. Ich bin sehr begeistert, was sie da macht in der anderen, in den anderen Raum. Wenn der voll neugt. Tja, wurde jetzt nicht aufgenommen. Ja, genau. Ein Kaminfeuer. Okay, ihr Lieben, dann habt ihr den besten Tag. Genießt euch. Ja auch. Danke euch. Tschüss. Tschüss. Tschüss, aber.