Dann sind wir jetzt in der Aufnahme. Herzlich willkommen, sorry für Verspätung. Wir haben uns herplanet mit Essen gehen. Ich habe die zwei aufgehalten. Sie kamen nicht mehr genug zu essen. Und daran ist es etwas Angenehmes. Du warst nicht schuld. Schon klar, darum geht es ja nicht. Dann ihr Lieben, was hat sich Gutes getan? Erste Frage, schön heike, dass du dabei bist. Ja, freue mich auch. Wer mag beginnen, was hat sich Gutes getan? Ja, ich kann auch nicht anfangen. Ich habe eigentlich nur zu sagen, ich freue mich, dass ich einfach hier bin. Es ist Nummer eins. Natürlich körperlich, jetzt meinem Fuß geht es richtig gut. Auf den Sturz. Und jetzt, ja, möchte ich jetzt wieder in Gang kommen und auch mit Life Plus. Das Ganze wieder ins Wollend bringen, da hänge ich es natürlich. Das ist, ja, das ist meine Frage. Gutes Begegirr, das verändert. Und wo bist du jetzt bei Life Plus? Also, so fange ich immer so am Vorsicht starten muss. Okay, sehr gut. Das war, was du erreicht hast. Und du hälst es, das ist gut. Ja, nicht immer, nicht immer. Danke dir heike, wer macht weiter? Bitte, wollte du so was sagen? Nein. Johannes und dann Elisabeth. Lieber Elisabeth, zuerst habe ich gestern schon das Wort abgeschnitten. Oder irgendwo habe ich dann, ne, war nicht gestern, war in irgendeiner Aufzeichnung. Du darfst Johannes, du darfst Johannes jetzt. Du darfst. Danke. Also, ich habe ja gestern erzählt, dass ich hier da sitze und versuche, meine Hause kommen zu machen und irgendwie so das Gefühl habe, dass ich mich selbst supportiere. Und die Knotenlöserspezialisten, die haben mir ein Knötchen gelöst, heute Mittag, in einem kurzen Telefongespräch. Jetzt such ich mir Testkunden. Ich bin gespannt, ob man nicht vom Ersten berichten kann. Ja, ist richtig gut. Nein, was wollte du sagen? Bin ich schon dran? Ich habe nur gesagt, bald. Warte rein, ihr wolltet was sagen. Aber wir haben ihn nicht gehört. Hörte mich nicht? Doch, jetzt doch. Jetzt ja. Ich habe nur gesagt, bald hast du ihn. Das habe ich gar nicht gehört, aber es war wichtig. Schon klar. Jetzt ist es der Tag. Danke dir, dann Elisabeth, dann Peter, dann Karin. Okay, ich bin sehr dankbar dafür, dass ich merke, wenn ich so Meditationen mache in der Gruppe, auch in der Lagomera-Gruppe, wie gestern Abend beispielsweise, oder auch beim Coaching, dann weiß ich manchmal vorher noch nicht mal das Thema. Und dann fange ich an, und dann bin ich immer verwundert, dass ich das Thema hinkriege. Unter zehn Minuten einer Meditation, und ich frag mich, woher kommt das, und ich bin so dankbar. Und ich kann das auch nicht wiederholen. Nein, nein, das ist einmal, aber ich bin dafür so dankbar für diese Erfahrung. Wichtig, wichtig schön. Aber aufgenommen ist es? Ja, in meisten Fällen ist es aufgenommen. Heute Morgen, gestern Abend bei einer Dame nicht, aber sonst ja, aber ich höre sie mir auch nicht wieder an, weil ich es nicht noch mal, ich kriege nie noch mal eine Wiederholung hin. Das ist aber... Das ist gut. Sehr schön, Eulandit. Das ist ganz gut geführt, aber dann, danach sage ich etwas dazu, was du mit diesen aufgenommenen Meditationen machen könntest. Ja? Ja, gerne. Danke, Peter. Ja, ich habe von gestern auf heute nicht viel, aber zumindest eins. Ich habe auf meinen heutigen Ril einen tollen Kommentar bekommen. Und als zweites, ich habe in den letzten Tagen das öfteren Mal, öfters mal Nein gesagt, was sehr gut empfinde, was mich dann auch vom Gefühl her mir gesagt hat, ist es richtig. Sehr, sehr gut. Sehr schön. Danke. Danke, Peter. Karin? Ja, ich hatte gestern ein sehr schönes Wunschkundengespräch. Ja, das wird in der Lisa. Weißt du, wie zugeschickt ist? Nein, das war nicht die Lisa, das war erst gestern. Ich habe es gestern Abend um 20 Uhr und das habe ich danach nicht gleich zusammengefasst. Ich war zu müde. Und ich habe für die eine Familie, mache ich ja Anfragen bei Stiftungen, damals zumindest mal eine Rückmeldung von der Franz Beckenbauer Stiftung. Ja, war noch. Ja, und das ist schon mal ganz schön. Ich habe gestern das Wunschkunden lang gearbeitet, ich habe auch noch telefoniert mit der Agnes. Ich habe es wirklich geschafft, bis hat elf. Ich habe gedacht, okay, wo kriege ich jetzt eigentlich diese ganze Kraft, ja, aber es ging. Okay, das war es. Sehr schön, danke Karin. Veronica, habe ich schon gemacht. Doch. Ich habe gestern, war richtig produktiv mit meiner Heldensstory. Und da habe ich auch, also ich habe sie geschrieben, weil ich gedacht, ja, eigentlich ist ja bei mir schon was passiert in den letzten Jahren, was das Thema angeht. Und da kann ich ja schon auch weiter, was weitergeben. Und dann habe ich gestern so ein Flow gehabt, auch was das angeht, dann habe ich mich bei der Sahra in der Community und habe gedacht, ja, also ich hatte gestern so ein bisschen Flow, was die zwei Wochen davor gar nicht war. Sehr, sehr schön. Danke Veronica. Elizabeth, wolltest du noch was? Ja, ich möchte, ich muss noch einfach noch, das habe ich noch nicht erlebt, noch einen hinterher schieben. Ich hatte gestern morgen noch 97 Euro auf dem Konto und wusste nicht, wie ich bis zum Ende des Monats noch Lebensmittel und so was einkaufen sollte. Und dann habe ich gestern morgen gebeten, weil ja, Aldi, die ich von Lagomera im Upselling habe, die hatten alle noch nicht bezahlt. Also hatte ich kein Geld. Dann habe ich gestern morgen Gott gebeten, also mach mal, ich habe die Zahlen. Und gestern Abend hatten wir einen gemeinsamen Call und bevor der Call war, schrieb eine, Elizabeth, ich bezahle dir mal das Geld. Die andere sagte, ich bezahle dir mal die erste Rate. Und am Abend waren schon die ersten 500 drauf. Ja, also das war fantastisch, wie das klappt. Das muss ich also unbedingt noch mal sagen, ich habe gestern auf Facebook noch ein kleines Video gegeben, weil mich das so erfüllt hat, denn ich habe jetzt 97 Euro, komme ich nicht bis zum Ende des Monats. Nicht weit. Danke, danke, ja, so war das. Wär schön. Na los werden. Gut gemacht. Ihr habt nicht, weil ihr nicht bittet. Also ihr habt, wenn ihr bittet. Ganz wichtig, ja, immer bitten. Und nur weil es einmal nicht geklappt hat, heißt es nicht, dass ihr aufhört zu bitten. Ganz wichtig. Und was noch ganz wichtig ist, gibt Gott kein Termin. Ich habe jetzt mehrere Gespräche gehabt, wo Menschen gesagt haben, bis dann muss Gott das liefern. Das ist nie gut. Ja? Sondern immer wieder, das ist deine Sache. Die Rechnungen sind schon bezahlt. Ich danke dir, dass du mir die Sachen machst. Und dann kann es frei fließen. Aber wenn wir Gott einen Termin geben, dann ist das nicht so optimal. Ja? Dann stellen wir uns eigentlich über Gott. Wenn wir ihm Ultimatum stellen, dann sagen wir, wir wissen, wann der richtige Zeitpunkt ist. Er weiß viel besser, wann der richtige Zeitpunkt ist. Auch wenn wir es noch nicht verstehen, warum. Also wir haben es oft auch noch nicht verstanden, warum es noch nicht geklappt hat, früher. Erzähl mal, wie du geschimpft bist. Ich habe auch geschimpft mit ihm gesagt, Papa, so gehst du mit deinen Kindern nicht um. Also ich kündige, ja? Du kannst mich mal. Ja? Also so geht das gar nicht. 5 Minuten später war ich unten in der Waschküche und habe mit den Nachbarin geredet. Und die hatte Herausforderung. Ich vertraue doch einfach. Papa ist immer für dich da. Ich habe gesagt, ich will doch nichts. Aber er lässt mich ja nicht los. Ich meinte jetzt den Beispiel, wo der große gelbe Gerichtsvollzieher kam, Zettel kam und dann hast du gesagt, du hättest es auch günstiger haben können. Das war so. Auf das Rechnungen da waren, und ich hatte, ich war zwar mal kein Geld, dann kam die Mahnung, da kam die zweite Mahnung, die dritte Mahnung. Und dann kam diese großes gelbe Brief vom Amt. Und dann war es schon drei oder vierfach die Rechnung. Und da war mal das Geld da. Und dann habe ich mit ihm auch geschimpft. Da habe ich gesagt, Papa, dass hättest du billiger haben können. Und dann hatte ich gesagt, es ist mir noch wurscht. Mir gehört alles Geld hier auf die Erde. Ob dir jetzt 50 Euro brauchst, 500 Euro, 5 Millionen braucht, dann ist das alles für dich. 50 Euro brauchst, 500 Euro, 5 Millionen brauchst. Mir gehört alles. Es geht nur darum, vertraust du mir. Und er lässt seine Kinder nie fallen. Nicht mal er bemerkt, wenn ein Vogel schon auf dem Boden fällt. Wie viel mehr? Immer dieses wie viel mehr, euch, ihr Kleingläubigen. Wie viel mehr, wie viel mehr Gottvolle siehst du. Ich möchte euch und möchte euch geben. Dann liegt es nur an unserem Vertrauen. Möchte ich auch nicht so sagen. Weil dann liegt es nicht so an der Hand. Es liegt eine Menge des Vertrauens. Es geht darum, an wem vertrauen wir. Vertrauen wir ihm wirklich. Er hat aber für uns trotzdem schon auch den Vertrauen und der Glauben gegeben. Sogar. Und es geht nicht an eine Menge der Glauben. Es gibt wo sonst wäre es wieder abhängig von uns. Sonst wäre es wieder eine Leistung, wo wir bringen müssen. Hab ich genug Glauben? Nein. Ich glaube an dem, der Glauben hat. An Jesus, der hat den Glauben. Und ich höre auf, in die Menge zu denken, was muss ich wieder mehr glauben. Es geht nur darum, an ihm zu glauben, ihm zu glauben. Da werden wir der kommende Zeit öfters noch darüber reden. Elisabeth war ja gestern auch im Nebenraum über dieses Thema Intimität mit Jesus. Was bringt Intimität mit Jesus? Was bringt Intimität zwischen ein Mann und ein Frau? Fruchtbarkeit. Kinder. Intimität mit Jesus bringt Fruchtbarkeit. In jedem Bereich unseres Lebens. Wie oft sagen wir, ja jetzt habe ich keine Zeit. Ich muss erst mal das Geschäft auf Vordermann bringen. Ich muss erst noch das machen, dass ich Kunden kriege. Und wenn ich noch Zeit habe, dann nehme ich auch noch Zeit mit Jesus. Beides ist wichtig, aber vor allem das, was ist die erste Priorität? Und wir merken, dass es immer wieder, wenn wir den Morgen auslassen und uns keine Predigt zuerst reinziehen, da fehlt das was. Das ist wie eine Straße ziehen. Danach ist man heil, dann geht man erst los. Aber es ist viel mehr als das. Es ist eine Erfüllung einfach zu sehen. Immer wieder Predigt, den anhören, wie Jesus uns liebt, was immer wieder um die Liebe von Jesus geht. Jesus immer mehr und mehr kennen zu lernen. Er hat die Intimität mit ihm zu haben. Er ist ja unser Breutigam. Es ist schon gut, wenn wir vor dem Altar stehen und so Breitigam auch schon kennen. Diana hat ja bald hier Hochzeit. Und die Kinder heiraten, die haben sich bestimmt auch schon kennen gelernt. Und kennen sich auch immer besser und besser. Und genauso möchte ich Jesus das. Das wie ihm immer mehr kennen. Dieses ganze dicke, größte Buch und der Bestseller für immer hier auf Erde geht von Anfang bis Ende. Es ist nur ein Kinderbuch, ein Babybuch sozusagen von Jesus. Wie er ist, wie er war und was er für uns getan hat und was er für uns bewirken möchte. Also wenn du fruchtbar sein willst in allem, was du tust, Intimität mit Jesus ist der Schlüssel. Und darüber redest du noch mehr rein hier, was das heißt und wie. Und ich möchte kurz zurück zu diesem, was du Peter gesagt hat, das heißt, ob ich genug Graube oder Vertrauen habe oder solche Sachen. Und zwar unsere finanziellen Durchbrüche kamen, als wir in schlechten Situationen lachen konnten. Und das ist das, was ich euch empfehlen möchte auch, wenn das auf dem Konto noch nicht ausschaut oder wenn du Stress hast mit deiner Frau, der mit deinem Mann oder mit den Kindern oder in der Arbeit. Total egal. Also der Umstand ist noch nicht in der göttlichen Ordnung. Aber du kannst lachen, du kannst locker sein. Du hast Freude in dir, du hast Frieden in dir. Du machst dich nicht kaputt. Du verurteist dich nicht. Du denkst nicht, ich habe zu wenig gemacht oder ich habe zu viel gemacht. Und du hast auch immer, ja. Also den Blick total von dir weg, total auf Jesus und diese Intimität mit ihm, was Reine sagt, einfach genießen. Und dann in jedem Bereich haben wir dann die Durchbrüche gehabt, nicht nur finanziell, auch gesundheitlich. Also jetzt zum Beispiel vor unserem letzten Workshop, ich trinke jetzt jeden Tag zwei, drei Eiskafés. Und zwei Tage vor unserem Workshop riesige Haarschmerzen, nicht nur gesagt, also nee, das ist nur ein Eingriff, du krumpst nicht in die Tüte, ich habe gelacht, ich habe weiterhin so gemacht, also ob ich kein Problem hätte, die waren weg vor dem Workshop. Ich konnte ganz normal reden, es war nichts da. Und deshalb ist es, also mach deine Ergebnisse nicht von dir abhängig, weil wenn du dich schlecht fühlst, dann machst du alles von dir abhängig. Und das ist nicht gut. Schau auf Jesus, Reine sagt dann in dem Breakout-Session, du könntest das aufnehmen, hast du die Aufnahme bei dir, Reine? Weil wurde auch gefragt, okay. Das heißt, also wenn es dir gut geht, auch wenn die Situation im Außen schlecht ist, dann hast du Gott vertrauen. Das kannst du bei dir so abmessen. Es geht mir auch dann gut, wenn es um mich herum noch schlecht ist, aber es ist nicht mehr gut. Wenn du gechildet bist, wenn du in der Ruhe bist, wenn dich nicht stört, dass da bestimmte Sachen noch nicht so sind, wie sie sind, kein Problem, es wird eh schon gelöst. Und diese Gelassenheit, diese Ruhe, das brauchen wir für Business. Also total, also wir haben 60.000 Kösse gemacht in Mai. Und dann hast du andere Probleme, also 10. Reine? Was ist der Gegenteil von Unglauben? Weifel? Der Gegenteil von Unglauben. Unglauben. Der geht also so, so, so, so, Glauben, Vertrauen. Freude? Ruhen. Ruhen, richtig, wenn du rust, arbeitet Gott. Ruhen heißt, wenn du spürst, du hast Herausforderungen runter herum, und du kannst trotzdem ruhen, so wie Jesus am Bord lag, während des Sturmes mit sein Kopf auf die Kleider, die er mitgenommen hat für dieser demonenbesetzter Mann, und er hat geschlafen während den Sturm. Er hat geruht. Er hat gesagt, wir gehen an das andere Ufer. Und die Jünger, die haben gedacht, wir schaffen es nicht, aber Jesus hat auch gesagt, wir gehen an das andere Ufer. Sie hätten sich nur hinlegen brauchen im Jesus. Jesus hat gesagt, wir gehen an das andere Ufer. Nicht aus unserer Kraft, nicht aus unserer Weisheit, sondern aus seiner Liebe. Aber andererseits machen wir natürlich schon unsere Sachen auch, aber nicht aus dieser Angst heraus, dass es stürmt, sondern aus dem Vertrauen, dass das, was wir für die Menschen zu geben haben, mit unserer Berufung, dass das denen den höchstmöglichsten Durchbrüche gibt, in ihrem Leben. Wir machen das nicht, um reich zu werden. Das ist eine automatische Folge. Wenn wir in seiner Ruhe sind, in seiner Liebe, in seiner Intimität sind, dann bringen wir reiche Frucht vor. Johannes hatte noch die Hand aufgezeigt, dass es eine sehr gute Frage gibt, die man in der Zeit, wenn man die Menschen in der Zeit, die man in der Zeit, sich ein bisschen verbringt. Johannes hatte noch die Hand aufgezeigt, das schauen wir mal. Was wolltest du sagen oder fragen? Dann teilen wir uns auf. Es schalt fast ein bisschen vorbei. Ich habe heute in diesem Moment, diesen Buch, was ihr mal empfohlen, abgelesen, dass man da nicht mit der Termin festlegen kann, dass man das nicht mehr mit dem Buch zu tun hat. Das ist eine sehr gute Frage. Es kann sich über Stunden, Monate, Jahre ziehen. Das können wir schon machen, wie ungeduldige Kinder. Ganz wichtig. Wahrscheinlich selbst die Schimpferei, die der Rainier gerade angesprochen hat, inkludiert, kann auch mal vorkommen. Er liebt uns trotzdem. Er schwunzelt nur, auch wenn wir solche Sachen sagen. Ich habe 2003, 3.11.2003, eine Profitie bekommen für mein Leben. Ich habe gedacht, 2004 wird mein Jahr, da geht das in Erfüllung. Ich weiß, dass das jetzt noch immer nicht der Fall ist. Dass das noch nicht da ist, was da ausgesprochen wurde. Das war wirklich über natürlich, was da ausgesprochen wurde. Ich weiß nicht, wie das war. Manche Sachen brauchen einfach Zeit. Da brauchen wir einfach Wachstum. Da brauchen wir einfach Stärkung bis, dass wir das mit, wir auch, mit all diese Sachen, die wir uns so sehr wünschen, auch umgehen können. Unser Enkel hat jetzt Geburtstag, ist 9 geworden. Er möchte Rennfahrer werden. Jetzt habe ich immer einen schönen Ferrari mit 800 PS gekauft. Oder Freitag setzte sich dann am Steuer und er darf mal eine Runde drehen. Wäre ein bisschen unverordentlich. Und so ist das bei Gott auch. Manche Sachen, die er für uns vorbereitet sind so groß, dass wir zuerst dafür wachsen dürfen. Und manchmal, wenn es länger dauert, heißt es auch, dass etwas größeres noch auf uns wartet. Aber was er versprochen hat, das hält er. Aber er musste zuerst nicht mehr produzieren können. Eva, wie Sarah, konnte nicht mehr, war tot im Leib. Und dann kam der verheißene Sohn. Verheißen von Gott heißt verheißen. Es ist so. Er steht zu seinem Wort. Er sagt nicht, dass er jetzt nicht kommen will, dass er vielleicht jetzt zwischendurch noch das macht und das macht und jenes macht. Er hat mich dafür ausverkoren, diese Berufung zu leben. Und das wird kommen. Danke. Anna, Frage. Ja, kannst du den Chat lesen? Ja. Okay. Ah, da hast du was eingeschrieben, Neu. Okay. Dann gehe ich im anderen Raum. Und schöne Zeit euch. Okay, beantworte ich das auch. Ja, ich wollte jetzt mit Karin beginnen. Anna, ja. Karin. Macht dich laut. Ja, bin laut. Soll ich was freigeben? Nein, ich habe jetzt alles gelesen mit der Lisa. Passt du? Also, die Lisa war, ich sage, doch, ich mache das doch frei, damit ich Beispiele dafür sagen kann. Das ist jetzt von Veronica. Ja. Da muss ich das noch einmal öffnen. Seht ihr das Dokument? Nein. Nein, ich habe das. Ja, ich habe das. Ich habe das. Die E-Mail sehen wir. Das Dokument hast du noch nicht aufgemacht. Okay, ich habe es schon allgemacht. Jetzt? Ja? Okay. Also, wenn du fragst, was ist im Moment deine größte Herausforderung? Also, ihr Sohn ist jetzt gerade im Kuhman. Normalerweise solltest du reintun. Was ist im Moment deine größte Herausforderung in der Betreuung deines Sohnes? Aber das würde jetzt nicht passen. Also, wenn du die Funchkundeninterviews machst, dann kannst du sie reinbringen. Weil, wenn du diese erste Frage im Allgemeinen lässt, dann hast du allgemeine Antworten, ja? Okay. Also, ganz wichtig, was ist deine größte Herausforderung in der Betreuung deines Kindes? Das ist für alle total wichtig. Wenn du Wunschkundeninterview bei Veronica musst du sagen, was ist deine größte Herausforderung, ja, bei dir Anna, was ist deine größte Herausforderung in der Beziehung mit deinen Schwiegereltern? Oder wenn sie 10 Sachen aufzählen, dann fragst du sie, wo hast du die größte Herausforderung? Was möchtest du zuerst lösen? Und wenn sie das sagen, was, dann stellst du darauf konkret die weiteren Fragen, ja? Karin? Ich finde es ehrlich gesagt gar ganz schön, dass sie ihr Problem genannt hat und weil... Also, wenn du fragst, was ist deine Herausforderung in der Betreuung, jetzt nicht die Lisa, ja? Dann kommen konkrete Sachen hoch. Also, die Frau ist eine sehr reflektierte Frau. Sie beschäftigt mit sich sehr mit der Beziehung. Und sie hat eine sehr, sehr sehr sehr sehr sehr sehr sehr, und sie hat eine sehr, sehr sehr sehr sehr sehr sehr sehr, und sie beschäftigt mit sich sehr selbst, ja? Ja, aber sie sieht bei sich selbst, also zum Beispiel, das kannst du hier, was denkst du, wie könnte so dein Problem lösen? Also, sie möchte Menschen haben, die sagen, jetzt wird das toll. Also, trüster, ja, braucht sie. Und dann sagt sie, aber ich bin abhängig von anderen. Also, das heißt, ich würde zum Beispiel die Abhängigkeit, das scheint bei ihr ein großes Problem zu sein, ja? Und dann würde ich ihr in diese Richtung etwas an, zum Beispiel, was ist deine größte Herausforderung, dass du dabei, dass du von jedem abhängig bist? Und wenn du das Spitz erfragst, dann hast du konkrete Ergebnisse. Weil jetzt musst du ja auch die Abhängigkeit, die man in der Betreuung hat, die andere Ergebnisse. Weil jetzt musste ich suchen. Also, jetzt wüsste ich nicht sicher, wie ich sie abholen würde, ja? Weil sie sagt, ich kann mir die Zufersicht über mich selbst gerade nicht selbst aussprechen, aber wie soll ich darauf hin, was Konkretes verkaufen? Ja? Also, du kannst immer wieder daran denken, dass du irgendwelches Problem brauchst, was mit Zeit zusammenhängt, mit Geld, mit Beziehung, mit Gesundheit, diese vier Grundbedürfnisse, wenn die zu allgemein sind und die nicht erzählen, welche Herausforderungen sie in der Gesundheit haben durch die Betreuung, welche Herausforderungen sie haben in Bezug auf durch die Betreuung in ihren Beziehungen, in Geld oder in Zeit. Also, in diese vier Sachen musst du sie führen, damit sie selbst aussprechen, mir reicht, dass ich keine Zeit für mich habe. Erst dann, wenn sie das ausspricht, kannst du etwas verkaufen. Verstehst du, Karin? Ja, ja, ja. Hier, hier, oder was denkst du, brauchst du, um dein momentanes Problem lösen? Sie redet so, als ob sie kein Problem hätte. Verstehst du? Kein Problem. Ja, sie stimmt. Ja, klar. Aber sie hat ja trotzdem meinen, die Frage, was für die Frage zu beantworten. Ja, das ist gut. Ich wollte, also, das ist alles gut, was sie sagt, ja? Weil du sehr viel von ihr jetzt erfahren hast, was sie steht, Karin. Das heißt, du weißt, sie hat ein Problem, dass sie sich abhängig fühlt. Das ist ein ganz klares. Ist sie wirklich gesund? Nein, das ist, was sie sich wünscht, dass sie dann gesund ist und ihre Stamassel raus ist. Also, dann hast du eigentlich zwei Sachen. Also, Essen, sie Abhängigkeit. Also, ich habe darüber Gedanken gemacht, was du mir Lisa gesagt hast, und ich habe drei, vier Sachen gefunden, wobei ich das Gefühl habe, ich könnte dir helfen. Du hast gesagt, dass du auch, wenn du gut über dich denkst, noch trotzdem abhängig dich fühlst, dann hast du gesagt, du möchtest gesund werden, ja? Und du möchtest dich wieder an andere anlehnen. Das heißt, sie braucht neue Beziehungen oder in den alten Beziehungen eine Veränderung. Also, das heißt, Gesundheit, Beziehung und Abhängigkeit. In diesen drei Bereichen kannst du sie bekommen. Ja? Und was ich dir jetzt noch mitgeben wollte, Karin, dass du am Anfang die erste Frage, ja, konkreter stäst, indem du das mit Betreuung verbindest. Was ist deine größte Herausforderung durch die Betreuung deines Kindes? Verstehst du, warum ich das sage? Ja, damit ist Spitzer und damit sie etwas spezifischer auf das tatsächliche Problem dann zum Sprechen kommt, weil das ist ja auch mein Angebot, Coaching für Eltern mit behinderten Kindern. Ja, und wenn du zum Beispiel fragst, okay, wenn diese Probleme gelöst sind, dann wie schaut dein Leben aus in der Betreuung deines Kindes? Also, jede Frage stellst du im Bezug auf die Betreuung des Kindes. Mhm. Also, du meinst, ich könnte jetzt wirklich nochmal bei ihr... Essen, Karin, machst du dich mit dem Gespräch? Du bist eingefroren, hörst du mich? Warum nicht? Und weiter auf die... Ja, ich würde dich gut. Noch mal eingehen. Diese Abhängigkeit, dieses... wirklich dieses Gesundwerden und die Beziehungen, die dann tatsächlich einfach aufzunehmen anderen... Ja, zu einer besseren Betreuung des Kindes führen können. Ja, gut. Ja, dann werde ich... Wann mache ich das? Ich weiß noch nicht. Heute Morgen, übermorgen. Ah. Tschau, Janis. Bis zusammen, ich muss jetzt gehen. Tschau, pfetin. Hallihallo. Wie ist das? Okay. Okay, das heißt, wenn du ein Wunschkundeninterview machst, Karin, dann mit der Betreuung verbinden, weil du ein Coachingprogramm dazu hast. Ja? Und jede Frage versuchen auch mit der Betreuung zu verbinden, ja, die du stellst. Dann hast du konkrete Ergebnisse. Und das Ziel ist es, dass sie selbst aussprechen, dass sie ein Problem haben. Also du siehst das jetzt schon richtig gut, Karin. Also da bist du extrem gewachsen. Du siehst es jetzt schon ganz genau, welche Probleme sie haben. Aber Wunschkundeninterview hat auch den Sinn, dass sie selber sagen, dass sie ein Problem haben. Nicht nur, dass du das sehen kannst. Verständlich, Karin? Ja? Ja. Okay, und dann nach einem Wunschkundeninterview zwei, drei Tage danach oder zwei Wochen danach, nicht später, aber innerhalb von zwei Wochen, kannst du dein WhatsApp schicken? Ich habe noch darüber nachgedacht, was du erzählt hast. Und ich hätte noch ein, zwei Impulse für dich, wie du das lösen könntest. Und jetzt würde ich du allgemein formulieren. Wann hast du Zeit miteinander zu WhatsApp? Und dann würde ich sagen, du habe ich das richtig verstanden, dass du mir gesagt hast, dass dein Problem ist, dass du dich abhängig führst von Menschen. Und dann sagst du, ja, das habe ich dir gesagt. Dann fragst du und interessiert es dich zu erfahren, wie du das lösen kannst. Dann sagst du ja, dazu habe ich eine Lösung für dich. Wollen wir darüber reden? Ja? Also nach dem Wunschkundeninterview, also in den Wunschkundeninterview gehst du rein, ohne die Absicht, dass du verkaufst. Sondern da, sammels du Fakten, dafür fühlst du durch diese Fragen die Leute, dazu, dass sie aussprechen, dass sie ein Problem haben. Du weißt eh schon, dass sie ein Problem haben kann. Das ist jetzt bei dir schon richtig gut. Ja? Und dann fährst du nach 2-3 Tage später oder innerhalb von 2 Wochen mit einer WhatsApp. Mich hat das beschäftigt, was du gesagt hast. Und so, wie ich das erzählt habe, du kannst das Wort wirklich aufschreiben. Jetzt sind wir bei 1 Stunde 39 Minuten, wo wir angefangen haben. Und dann kannst du diese Frau dann abholen als Kundin. Ja? Okay. Karin? Ja. Gut. Noch Fragen? Ja. Interessiert dich das zu erfahren, wie ich das dann schaffe? Okay. Ja, es interessiert mich, dass du es schaffst. Das weiß ich nicht. Nicht ob, sondern das. Alles klar. Ja? Ja. Sehr gut. Nun, Annika und Anna, ja? Oder musst du früher Anna los? Ne, okay. Also deine Geschichte, deine Heldensstory, ist extrem emotional, extrem schön. Der Text würde sogar, wäre geeignet in ein Werbung, wenn du Werbung schreiben möchtest für ein Workshop, ist jetzt noch nicht dran. Werbung schaltet man erst nach den Einnahmen. Aber, aber solche Art von Werbungen kommen extrem gut an, wo du deine eigene Geschichte erzählst, ja? Ja. Du wüsst ja mal mit einem anderen Satz beginnen, aber sonst die Geschichte ist richtig, richtig gut. Danke. Und wenn du davon immer wieder Punkte ausschreiben würdest, zum Beispiel nur, ich sage ein Beispiel. Wenn er mir schrieb, zitterte ich, vor Angst, Verhoffnung, vor Zweiflung. Und trotzdem konnte ich nicht loslassen. Es fühlte sich an, wie sterben, in wirklich gehen zu lassen. Also, dass sie so tief, so haut nach, das geht unter die Haut. Also wenn du solche Zeilen reintust, in deine Texte, dann bist du vollkommen einzigartig, weil das deine Geschichte ist und holst die Frauen ab, die das Gleiche erleben. Okay, es ist genug, wenn du davon nur drei, vier Zeilen reintust, in einen Post. Aber tu immer wieder aus deiner Geschichte etwas rein. Was dazu passt, ja? Ja, super. Und zum Beispiel, ich habe mich so sehr nach Liebe gesehen, dass ich mich selbst verloren habe. Ich wusste tief in mir, dass diese Möchte-Gerne-Beziehung mir nicht gut tut. Und trotzdem bin ich immer wieder zurückgegangen. Also diese drei Zeilen, ja, rein in die Post. Dann wird es viel größere Tiefe haben, ja? Mhm. Oder sogar, ich bin immer wieder in die Beziehung zurückgegangen, obwohl ich wusste, dass sie mir nicht gut tut. Ich habe mich selbst ernedrigt, bin über meine Grenzen gegangen. Heute habe ich meine Würde zurückgefunden. Möchtest du wissen wie? Sag ich jetzt platt, ja? Und dann kommt zu meinem Workshop, da zeige ich dir, wie du deine Würde nicht mehr aufopferst, sondern lebst, oder so. Ja. So machst du deine Texte viel tiefer. Verständlich? Ja. Also sehr, sehr gut. Danke. Oder zum Beispiel die drei Hürden, du könntest sagen die drei Hürden, die ich überwunden habe, damit der Traum man kommen kann, ja? Mhm. Das ist wie ein Haustür. Als Hüttel, als Hüttel. Und dann die Angst, mich wieder zu öffnen, der Schmerz der Trennung, der immer wieder hoch kam, die Zweifel bin ich überhaupt gut genug. Mhm. Die drei Hürden, die ich überwunden habe, damit der Traum man kommen kann, ja? Ja, super. Seht ihr? Siehst du? Veronica. Ich habe es auf Papier. Okay. Also du sollst immer wieder eine Zahl drinnen tun und Hürde, Schritte, Säulen, Elemente, Phasen, Geheimnisse. Diese Worte brauchst du, weil die viel besser funktionieren. Das ist hier kein Titel, was du geschrieben hast. Dein Workshopzitel? Nee. Also so findest du deinen Traumpartner. Das sagt jeder. Ja. Und deshalb, wenn du aber schreibst, die drei Hürden zum Beispiel, die ich überwinden durfte, damit mein Traumpartner kommen kann. Ja. Dadurch sagst du schon aus, dass der noch gar nicht kommen kann bei den anderen, indirekt. Und das ist gut, weil sie darüber nachdenken und dann und inklammern und wie das bei dir auch passieren oder entstehen kann. Das ist ein Titel. Selbst Frauen, die nicht mehr auf Datingseiten gehen, ja, und die ihre Angst wieder verletzt zu werden, noch nicht überwinden haben. Das ist ein Titel. Viel konkreter verstehst du. Eine Zahl muss drinnen sein, Schritte, Hürden, Geheimnisse, Säulen, was auch immer, damit die Menschen das fassen können. Das ist viel konkreter dann. Also nutze unseren Leitfaden. Ja. Oder zum Beispiel, wie du zur Frau wirst, der nicht widerstehen kann. Ich suche dazu eine Säule oder so was, aber da würde zum Beispiel meine drei Geheimnisse und dann würde ich sagen, weil du den auch in den christlichen Glauben reintun möchtest, wie du zu der Frau wirst, zu der du ursprünglich geschaffen wurdest, bei der dein Taummann nicht widerstehen kann. Weil zum Beispiel die meisten, in den meisten Fällen sagen die Menschen, ja, werde zu der Frau, die und das ist absolut nicht der Weg von Christen. Von Christen ist der Weg. Du bist schon die Frau, ja, erkenne, dass du diese Frau schon bist. Also bei uns müssen die Menschen nicht mehr werden. Und wenn du das erkennst im Workshop, ja, du musst nicht mehr werden, werden, du musst nicht mehr an dir arbeiten, sondern einfach mal zu erlauben, dass du bist, wer du bist. Und das ist total anziehend. Verstehst du, Veronica? Ja. Also das wäre ein anderer Titel und du könntest das in deiner Story zum Beispiel, ich habe drei Themen zu einem Workshop, welches möchtest du haben, stimmt ab zum Beispiel. Und dieses goldene Anziehung, wie du in magnetisch in dein Leben ziehst, also das sagen auch wieder alle, die den Coaches oder Single Coaches, dieses magnetisch würde ich nicht nutzen, das Wort. Und auch nicht goldene Anziehung, weil das hört man überall. Also Worte nutzen, die du beginnst zu prägen auf dem Markt und nicht die überall hörbar sind. Ja? Und statt an, also denk darüber nach, was da gut passen könnte. Gut was? Gut passen könnte von der Sprache her. Aber die, also solche Workshops sind hunderte, wie du deinen Traummann anziehst und deshalb würde ich auf keinen Fall in diese Richtung gehen. Okay. Und die drei Geschenke, die Geschenke müssen etwas an zum Beispiel Love Letter an dich selbst. Ja, was habe ich denn davon? Also das ist noch kein Nutzenversprechen oder fünf Kraftsätze für deine Liebe. Was habe ich denn davon? Das verstehen sie noch nicht. Du musst Geschenke geben, weil sie haben möchten, sinnliches Abendritual für dein Liebesgrug. Sie verstehen nicht, weil sie davon haben, das umgestalten noch, ja? Ja. Zum Beispiel meine fünf Minuten Love Letter zu mir selbst. Wenn ich gerade abgelehnt wurde. Oh ja. Dann, ja, das will ich haben. Oh ja, okay, dann denke ich nochmal rein, was ich da erlebt habe, wie ich mir da selber geholfen habe. Ja? Sehr gut. Und ich habe dir noch zugeschickt, was du wolltest, oder? Ja. Gut. Also der nächste Schritt ist, mach eine Abstimmung unter deinen Freundinnen offline und online in deiner Story. Ja? Du hast zwei gute Workshopzikel, die drei Hindernisse und diese, die Frau, ja, also die erste, zweite, jetzt was optimiert ist, lass das abstimmen und dann kannst du dazu die fünf E-Mails ausarbeiten, aber deine persönlichen Beziehung gehen kannst gleich einladen dazu, ja? Und Termin ausmachen, das fährt noch. Und offline, würdest du das per E-Mail machen? Ja, also wenn du die E-Mail-Adressen hast, also es hängt davon ab, wer? Also natürlich bei Freunden nicht, bei Freunden würde ich nur sagen, du, ich mache ein Masterclass, nicht Workshop, nicht Webinar, ich mache ein Masterclass, ja? Zu dem Thema, ich habe daran gedacht, dass dir das richtig gut gefallen würde. Welches Thema möchtest du haben, dann sagen sie, das würde mich interessieren und dann machst du zuerst das erste und dann das zweite, weil beide Themen sind gut. Ja? Ja. Sehr gut. Hat es geholfen? Sehr, ja, vielen Dank. Gerne. Elisabeth, hast du dazu eine Frage? Ja, ihr macht alle Workshops und ich mache überhaupt nicht. Wenn du darfst dich dafür entscheiden, dass du ein Workshop machst, würde mir sehr gefallen. Da müsste ich mal wieder ganz neu anfangen zu denken. Nein, absolut nicht. Du machst zu deinem Thema einfach zuerst mal ein Workshop-Titel, also du musst nichts neu machen oder sowas ähnliches. Aber ich würde total freuen, wenn du ein Workshop machst. Du kannst dir so vorstellen, wie das Retreat, ja? Da hast du auch etwas konkret angeboten, das Workshop ist auch etwas, wo wir etwas konkret anbieten und dann am Ende, also während des Workshops, verkaufen wir und dadurch hast du dann eine Gruppe voll. Eine Gruppe habe ich ja überhaupt im Moment nicht und im Moment möchte ich auch gar nicht mehr haben, denn ich habe im Moment 1, 2, 3, 4, 5 oder sogar 6 Leute, alle im 1 zu 1 und ich möchte nicht mehr und eine Gruppe zusammenfassen, kann ich die auch nicht, weil die alle zu unter... Warte, warte, warte. Also wenn du wenige arbeiten möchtest, dann sollst du ein Workshop machen, weil jetzt hast du 6 Einzelkunden, dann brauchst du aber neue Umsätze, also dann würdest du auch einen 7. Einzelcoaching jetzt verkaufen. Stattdessen machst du ein Workshop, da sind nur Menschen, die das eine Thema haben, was du im Workshop anbittest. Dann hast du davon zuerst mal 2, 3 Kunden und die tust du zusammen und statt Einzeltermin hast du 2 oder 3 Leute und die zahlen auch den jetzigen Preis, also 2, 3000 Euro und so hast du gleich 9000 Euro. Also unbedingt Workshop machen. Ja. Das macht tausendmal mehr Sinn, ich bin nicht gegen die Webseite, ah, es ist eine Webseite, ja. Also ich würde total, ich möchte, dass du ein Workshop machst. Ich wollte dir nur nicht sagen, bis du da dich meldest, aber ich bekomme. Und auch zum Beispiel, Veronica schreibt eine hellen Geschichte, mach ja alles gar nicht. Das macht nichts. Eigentlich warte ich jetzt im Moment darauf, dass ich wieder diese Reels mache und ich möchte fragen, wann fängt Tag 1 an mit den Reels machen? Also wenn jetzt Rainer heute euch freischaltet, dann beginnt morgen der Tag 1. Okay und du hast nachgeschaut, was ich jetzt so reingeschickt habe. Ich habe das übrigens geschafft mit den Ballen machen. Ja, dann komme ich noch zurück, Kali Sabelt. Ja, mach jetzt die Anna und dann dich. Ja? Ja, gerne. Das passt super, weil gerade ist das Büro leer geworden und ich kann sprechen. Sehr gut. Wo ist deine Frage? Meine Frage ist die Kollegin hier, die ist jetzt auch noch da, aber durch eine Tür. Ja? Die fing mittags wieder an, so voll dieser sehnsuchtsvolle Blick, kommst du mit raus und ich bin rausgegangen und ich habe ihr angesehen, wie krass gestresst sie ist und dann sage ich Lisa, was ist los? Und dann fängt sie an und ich sage, dazu habe ich dir doch schon mal ein Angebot gemacht. Lass uns bitte eine volle Stunde per Zoom sprechen, dann kannst du mir alles erzählen. Diese 5 Minuten sind jetzt eh zu kurz. Ja, ja, ich weiß, ich weiß nicht per Zoom, ich kann dir das nur erzählen, wenn ich voll stoned bin, also betrunken, weil das wohl so charm behaftet oder so stressig oder was auch immer. Ich sage mir ist es aus egal, wie du vor dem Zoom sitzt, habe ich gesagt und dann meinte sie ja, aber vielleicht gehst du lieber mit mir spazieren. Ich sage ich geh auch mit ihr spazieren, aber das besprechen wir dann vorher. Und das war von mir, fand ich schon sehr klar und sie hat okay, okay, guckte ein bisschen beleppert und nach dem Motor nein, du lässt mich allein, aber hat trotzdem weiter erzählt und dieser Moment hat mich sehr geärgert über mich, wo ich dachte, hm, wie kriege ich das gestoppt? Ganz einfach, du hast 2 Chancen dafür gehabt, das erste ist, wenn sie sagt, ja ich muss mich betrunken sein oder so, dann sage ich kein Problem, machen wir einfach den Termin aus und du darfst davor dich voll trinken. Das war die eine Möglichkeit und die zweite, als sie gesagt hat, gehen wir lieber spazieren, ja, dann sagst du okay und du hast jetzt gesagt, aber das müssen wir ausmachen und stattdessen würde ich sagen, okay, gehen wir spazieren, wann. Du sollst nur die Frage stellen, wann hast du dann Zeit dafür? Und dann hört dieser Schwall auf danach zu sprechen. Ja, ja. Ich habe nur die ganze Zeit da gestanden und habe überlegt, was hätte ich anders sagen können, weißt du? Und dann war ich so gluckiert und mir ist nichts mehr eingefallen. Ja, aber du hast es alles gut gemacht, du hast Grenzen gesetzt, ja, aber dann hast du nicht abgeschlossen und abschließend tun wir dadurch, dass wir dann am Ende sagen, okay, dann spazieren und wann möchtest du spazieren gehen, dann holt dir dein Kalender, schreiben wir ein, machen wir aus, weil hier im Job, du kannst einfach sagen, das ist einfach nicht der Platz dafür, dass wir da rüber eine Stunde reden. Das muss ich verstehen, ja. Ja gut, das hat sie verstanden, aber dann hat sie trotzdem nicht aufgehört zu reden. Nicht gut, das waren jetzt nur zehn Minuten, fünf oder zehn, aber es war mir zu lang, es war mir komplett zu lang. Es passt schon, aber das kannst du vermeiden, indem du Termin ausmachst. Aha, okay, okay, jetzt. Frage beantwortet? Ja, Frage beantwortet. Ich hatte vorhin noch eine, die habe ich leider nicht notiert, weil ich gerade nicht konnte wegen Arbeit, aber jetzt ist sie weg leider, die war auch wichtig. Gleich fällt sie mir bis morgen ein. Dann gehe ich zu kurz zu Elisabeth, dann, ja? Alles klar, vielen Dank. Ein und schreibst du dann rein schnell in den Check. Elisabeth? Ja. Also, was möchtest du wissen zu der Webseite? Ob ich sie einfach so jetzt geben kann, so. Würde ich machen, würde ich machen, mach das. Danke und dann schauen wir, was da rauskommt. Ich habe da also jetzt nicht drin stehen, du kannst ein Freebie bekommen oder so einfach. Es ist fertig, schätze deinen Sohn Wert, lass das. Ja. Und dann, wenn du noch Veränderungen hast, weil du ein Freebie hast oder weil du jetzt ein Workshop machst, danach tut er das auch noch drauf, aber lass das bitte freischalten. Ja, danke. Super. Danke. Eine Frage? Ja, kann ich das jetzt mal so in Form von Realt mal andenken, indem ich ein paar Videos mache, wie ich das Thema aufgegliedert habe? Nein, das nicht. Ich zeige, wie wir das machen. Ich habe eine einfache Lösung gefunden. Ja, ich zeige. Ja, gerne. Ein Moment.direkt Ich habe vieles zugemacht. Gut so. Eben Abend alle schließen. Ich zeige. So werden wir das machen und dann hilft es total. Momentchen. Wie war das mit der Ruhe? Danke Peter, ich bin jetzt voll von Schild. Okay, also es ist so, jetzt habe ich es. Ich schalte das frei. Also es ist so, ich habe mir das anders noch überlegt. Wir werden es noch einfacher machen. Und zwar ihr bekommt einen ganzen Text mit Headline, mit Subheadline, also unterbetreff, mit Call to Action und wie du den ganzen caption musst. Das ist hier, das ist Tag 5, wir werden sein. Oder 4, weiß ich noch, 5, ja. Und dann hier ist die Vorlage links. Und dann rechts ist einfach ein Beispiel, damit du weißt, was wir damit meinen. Ja, und das heißt, ihr werdet jeden Tag, also quasi zuerst mal die theoretische Einführung, das sind Lehrinhalte jetzt gerade, also ganz wichtig, da bringen wir den Menschen etwas bei. Da sind zum Beispiel diese Schritte, die sie gehen müssen. Also es kommt eine theoretische Anleitung dazu. Danach heißt du vier verschiedene Sorten von Texten, also als Vorlage und dann unsere Beispiele dazu. Und so werden wir das durchmachen. Also mach jetzt nichts, weil ich habe jetzt mit Yasmin auch etwas gemacht und sie hat einiges durcheinander gemacht, mit CTA und alles. Und wir haben dann gesagt, ne, wir machen ein ganzes Reelfertig. Wir sagen, was soll Wunsch des Traumkunden, das Headline sein, Subheadline, diese Anzahl von Steps musst du dafür gehen, muss Subheadline sein. Call to Action, auf dem Reel, alles. Ist die Anleitung in der Capsion und hier unten ist dann der Text und dazu haben wir das auch einmal ausformuliert für euch. Und so machen wir, dass ihr ganz konkret ein Reel von Anfang bis Ende von uns vorgesetzt bekommt, damit ihr diese verschiedene Texte, Textformate einfach lernt. So. Ja? Ja. Also das, was du da mir geschickt hast, ich mach jetzt nichts, sondern wir gehen in diese vier Typen von Texten rein, von jedem Typ, gibt es vier verschiedene unterschiedliche Texte und das machen wir jetzt einfach miteinander durch. Gut. Ja, danke. Soll ich denn zeitgleich mal über so ein Workshop nachdenken, vielleicht in einem Monat oder so? Ja, ja, ja, weil das ist auch ein, eine, eine Video, was ein Video, was ich schon gemacht habe, bevor wir Reels beginnen, müssen wir uns entscheiden, zu welchem Ziel wir die Menschen führen. Also was soll nach dem Reel passieren? Und das ist bei dem meisten zuerst mal quasi ein Erstgespräch, ein kostenfreies Erstgespräch, aber sobald du ein Workshop-Titel hast, ja, musst du nichts anderes haben, nur ein Workshop-Titel, kannst du dir jetzt auch so machen, dass die Menschen für dein Workshop anmelden. Und dazu lassen wir immer mindestens drei, vier Wochen Zeit, also in den drei, vier Wochen, wo die Anmeldungen reinkommen, arbeitest du dann dein Workshop aus, also kein Problem. Ist es verständlich? Ist es verständlich, ich höre mir dann die Aufzeichnung an, weil bei Ronika ja zwei verschiedene Titel hatte, wo ihr gesagt habt, das ist gut. In der Art weiß ich nämlich gar nicht, wie ich das formulieren soll, sodass ich da Leute mit Interesse wecke und deswegen lüre ich mir die Aufzeichnung dann mal an. Und im Modul vier oder fünf, Ronika weißt du wo, vier oder fünf, ist das Format für die Workshop-Titel, also nicht ohne machen, also ohne Formate nichts machen am Anfang, ja, das heißt, du musst diesen Workshop-Titel wirklich so machen, wie da diese Drehbücher sind für den Titel. Also mal dieses Dokument anschauen und ein Workshop-Titel, also du kannst auch drei, vier schreiben, so wie Ronika, bei ihr waren zwei Volltreffer, nachdem wir das ein bisschen optimiert haben und deshalb habe ich gesagt, sie darf das auch abstimmen lassen, weil dadurch kündigt sich schon an, ich mache etwas für euch, was möchtet ihr lieben machen, lieben gerne haben und das ist wie ein Service und das gefällt den Menschen. Gut, gut. Und ich würde dann den Workshop online machen, ne? Ja, natürlich, bei zum. Ja. Aber Ronika hat viele Freundinnen, die Single-Sin, da ergibt sich, dass sie das auch live machen kann. Ja, ich habe auch eine Gruppe hier. Aber online kann ich das auch machen. Ja, man kann es ja gleichzeitig auch offline machen, ja. Ja. Gut, dann gucke ich mir das in den Modul an und dann mache ich das zeitgleich und das Ziel ist also dann, ein Workshop zu machen bei mir. Genau, ein Workshop vollzukriegen und unser erster Workshop waren 14 Leute da und wir haben 20.000 Euro Umsatz gemacht. Also es waren wirklich nicht viele Menschen da. 14 sind viel. Ja, okay, gut, danke. Okay, danke, Elisabeth Anna. Was war deine Frage? Ist ein Eingefallen? Ja, und zwar die gleiche jetzt, weil ich, seit ich bei euch gestartet bin, die ganze Zeit denke, wann kann ich endlich Workshops machen? Weil ich es einfach liebe, mit Gruppen zu arbeiten. Und jetzt habe ich gedacht, muss ich erst eine bestimmte Anzahl verkauft haben oder muss ich erst die Reals machen? Und das, was du eben Elisabeth geantwortet hast, dass ich auf ein Ziel hin arbeite, durch die Reals, also das gefällt mir sehr, sehr gut. Allerdings ist mein Wunsch, ersten Workshop und anschließend sogar ein, zwei Monate später ein Retreat zu machen. Also nochmal in real life so richtig intensiv. So, und jetzt ist ja vielleicht so ein bisschen chaotisch, aber die Frage ist das schaffbar, also nach diesem Monat der Reals? Also, weil ich habe schon früher so gearbeitet, ich hatte erst eine Überschrift und drei Tage vorher war das Thema dann fertig. Also das entspricht mir so, darum bin ich ja vielleicht bei euch, also nicht vielleicht, sondern ganz sicher. Genau, und Frage, also bin ich schon qualifiziert genug, das in die Richtung zu machen? Ja, das, weil du für dich schon das Thema gelöst hast. Ja. Yes, weil du schon einmal, zweimal, dreimal solche Rückmeldungen bekommen hast, ja, das ist ein Brocken-Schweger-Eitern-Thema, ja. Also du bist dafür qualifiziert, macht den Titel, aber anhand unseres Formats, ja, genau, ja. Und da nicht so, wenn wir Reals machen und du sagst, ich möchte drei in der Woche, ich möchte fünf, wir werden beim Merchets-Jetzungs-Club jetzt sieben machen. Ich ziehe da, da ist noch nichts beim Merchets-Jetzungs-Club und wir ziehen da hundert Reals quasi durch, ja, und danach werde ich fast nichts mehr machen. Aber in diesen hundert Reals werde ich rausfinden, was zieht und dann werden wir immer wieder nur das wiederholen, ja. Und dann ist es so, dass wir, also wenn du sagst, ich mache drei Reals in der Woche oder vier Reals in der Woche, danach sagst du, okay, davon werde ich zwei direkt für mein Erstgespräch machen. Als Ziel und drei für mein Workshop machen. Und so hast du ganz klares Ziel für die Woche und dann ziehst du das einfach durch. Perfekt, ja, das gefällt mir. Die Idee gefällt mir sehr gut. Das erkläre ich in diesem Video. Ja, wo ich darum geht, welchen Ziel machen wir jetzt die Reals? Okay, und es ist auch okay, beides zu machen, ein Workshop und Zeitversetz dann irgendwie so ein Retreat, wo sie dann wirklich alle da sind. Ich würde zuerst ein Workshop machen. Und dann würde ich am Ende des Workshops zwei Sachen verkaufen. Ein Online-Programm und ein Retreat. Ach ja, das gefällt mir. Und ein Kurs könnte ich auch noch machen. Nein, also das Gleiche. Du machst das Gleiche mit ihnen in der einen Woche intensive Retreat oder zwei Monate online, jede Woche einmal. Das gleiche Thema, alles ist gleich, aber Essen sind sie auf Zypern bei dir, hier persönlich. Das hat einen Preis und online hat wieder einen Preis. Aber du bietest das Gleiche an. Perfekt. Oh ja. Ich krieg so richtig Hummel. Sehr gut. Okay, danke dir. Das war's. Sehr gut, Peter. Zwei Fragen. Und zwar die erste, das ist aber mit meinem Thema dann immer. Und die zweite Frage, was du teilweise schon beantwortet hast, ich möchte nur vier Tage und keine fünf Tage mehr machen. Ich habe jetzt schon 100 Tage Rühls gemacht. Ja, aber also ich freue mich total, dass du noch ein gutes Feedback bekommen hast. Aber ich habe jetzt gerade ein Riel gesehen, das war richtig cool. Also der Titel war richtig gut. Das Thema war richtig gut. Ich schau mal, ob ich das jetzt schnell finde. Die Zielgruppe hat so nicht aufgerufen. Aha. Es gibt auch eine Checkliste. Also in diesem Prozess habe ich geschrieben schon die Checkliste. Du musst dich bevor du das machst. Aha. Du bist nicht falsch. Das ist das Riel, das letzte. Du bist nicht falsch. Du bist überlastet. Ja. Das könnte jetzt bei Elisabeth passen. Ja. Dominant Hermann bei Karin passen. Ja, Betreuung. Und du hast deine Töckerin vergessen. Das heißt, wenn wir 100 Tage machen, dann heißt es 100 Riel, wo ich überall die Zielgruppe ausrufe. Ich habe aber doch oben die Zielgruppe drüber geschrieben. Wo sieht man nicht? Ich habe oben die Zielgruppe drüber geschrieben. Ja, okay. Okay, aber sieht man nicht. Ich habe das auf die christlichen Networker in oben drüber geschrieben. Okay, dann mach mal bitte einen Hintergrund dazu und eine Farbe. Ja, okay. Ich habe das gar nicht gesehen. Ich sehe nur, du bist nicht falsch. Du bist überlastet. Das habe ich gesehen. Ja, ich habe vielleicht, habe ich es zu weit oben hingesetzt. Das kann sein. Ja. Ja? Ja. Okay. Gut. Und was noch wichtig ist, bitte. Bei dir könntest du auch ein Workshop, das voll cool wäre, wenn du ein Workshop machst, ein Workshop Titel machen zuerst. Und dann, wenn du sagst, ich mache drei Reels in einer Woche, vier Wochen lang, wenn ich dich führe, vier Wochen lang, dann hast du quasi zwölf Reels und alle laden dann in dein Workshop ein. Okay. Also es ist wichtig, dass Sie ein Ziel haben mit den Reels, dass die Menschen beginnen, zu Code-Werter zu kommentieren, weil dann wissen wir, dass der Text auch gut ist. Ja? Okay. Gut. Danke. Bitte, Elisabeth. Meine Frage ist noch zu Anfang, wo du sagtest, die Meditationen, die ich mache, die könnte ich vermarkten. Zum Beispiel, du könntest so etwas machen, dass du schaust. Also zuerst hast du ein Workshop Titel. Ja? Dann schauen wir mal, welche Meditationen hast du schon gemacht, was dazu passt zum Workshop. Und dann hättest du entweder ein Freebie, dass du sagst, also manchmal machst du das so, okay, kommentiere mit dem Code-Wort und dann kriegst du meine Meditation dazu oder kommentiere mit Workshop und dann erfährst du die, meine drei Geheimnisse, sag ich mal jetzt. Ja? Das heißt, die Meditation könntest du als Freebie auch an Tisern in den Rios. Gut, dann müssen das also Meditationen sein, die direkt auf das Thema ausgerichtet sind. Auf der anderen Seite ist es so, die sind in, in direkt sind die alle auf. Wirklich? Nein. Nicht direkt. Sondern das muss ein konkretes Problem lösen, diese Meditation, was etwas mit dem Workshop zu tun hat. Aber das kann ich jetzt noch nicht wissen. Jetzt musst du noch nicht nachdenken. Zuerst Workshop-Titel. Ja, ist gut. Ich richte meinen Sinn mal da drauf und dann kommt auch etwas. Auch wenn ich jetzt die Neuen mache, dann mache ich das auch. Ja, gehe ich einfach mal in die Richtung. Sehr gut. Ja, gut. Dann Geduld und ein bisschen abwarten und dann erst mal die Reels. Ja, gut. Reels und Workshop-Titel. Ja, gut. Frag ich Chatchi Pity mal nach, oder? Nein, zuerst machst du selber und es dann Chatchi Pity. Jawoll. Gut. Danke. Sehr gut. Dann letzte Frage, was nimmst du mit? Anna? Weißachen. Das eine ist jetzt zuletzt noch mal diese Reihenfolge und diese Ordnung und Struktur. Das hilft mir immer sehr, wenn ich so einen kleinen Leitfaden verfolge innerlich. Und das zweite, das ist noch größer, dass das Gegenteil oder Gegenteil von Unglauben die Ruhe ist. Also das liebe ich so. Und das übe ich gerade. Ganz krass. Das könnt ihr euch gar nicht vorstellen. In allen möglichen Bereichen. Und Werrainier am Anfang sagte, er selber schimpft mit Gott, aber er kann das anderen so gut zusprechen. Und ich beobachte das so an mir und denke, hoffentlich bin ich kein Heuchler, wenn ich das so tue. Aber für mich selber, ich bin gerade so tief, tief dankbar, dass das Englisch und auch dankbar, dass das immer besser geht. Ja, das wollte ich. Sehr schön. Danke. Elizabeth, dann bitte. Ich habe, ich nehme mit, dass ich ein Workshop machen darf. Nach neuen Vorstellungen. Ich habe ja früher auch schon Workshop gemacht, aber dieses Mal, das muss ja jetzt anders laufen. Ich bin gespannt drauf. Und ich freue mich drauf, obwohl ich es nicht jetzt zeitlich übers Knie brechen möchte. Aber das freut mich schon. Dann nehme ich mit, in schlechten Situationen lachen können. Dann bin ich auf der richtigen Seite. Mit Humor und Leichtigkeit ein Lachen, was aus dem Vertrauen herauskommt, ohne Beurteilung. Das gefällt mir sehr gut. Und ja, das Gegenteil von Unglauben ist Ruhe. Da stimme ich also mit Anna genau über ein. Das ist auch ein sehr schöner Walspruch für mich. Danke, danke. Sehr schön, Peter. Ich nehme mit, dass ich das Thema Unglaube mit der Ruhe, damit ich noch besser in die Ruhe kommen kann und darf. Der Glaube als solches bei mir noch verstärkt werden kann, ohne dass er ins Gesetzmäßigkeit fehlt. Und, dass ich jetzt dementsprechend weiter im Konzept machen kann und noch drei oder vier Tage machen kann. Das nehme ich auch noch mit. Und ein Workshop dazu machen kann. Richtig gut. Danke. Weronika, dann Karin. Ich nehme mit, dass das WG so Sintimität genießen kann. Also, nicht nur da verweinen, sondern auch genießen. Und wie ich weiter dann mit dem Masterclass weitermache. Und zwar, wie ich die Geschenke aus arbeite und ja, also, dass ich jetzt einfach die nächsten Schritte tue. Richtig gut. Sehr gut.<|de|><|zh|> backward. Ich nehme die Ruhe mit und auf mir zu erzählen, dass ich schon wieder, oh Gott, das schaffe, das kann ich sowieso alles schaffen. Und, ja, und ich weiß, dass ich meine Kunden hinter mir so etwas spitze formulieren darf. Um aufgenauere Ziele hinzukommen. Danke. Danke. Anna. Die blaue Farbe von Deiner Brille steht die sowas von gut Karin. Dank. Bestimmt, das habe ich die ganze Stunde auch gedacht. Das liegt hier bei meiner Frau. Sie ist gut. Die hat ein schönes Licht. Oh, danke. Eine Frage an euch beide, Rainie und Silvia. Stellt ihr euch das am Ende auch oder beantwortet ihr die Frage auch, was nehmen wir mit und was ist Gutes passiert? Ich bin immer so neugierig. Nein. Nein? Wir spermen danach damit. Wir spermen danach zusammen. Ach so. Okay, weil wir spingen das ja nicht so. Wir spingen das ja so nicht mit. Ich spiele danach immer wieder. Okay. Hast du gehört? Wie geht es denn? Anfang war es sehr oft, dass wir danach spazieren gegangen sind mit unserem Hund und gesagt haben, weil das war irgendwie nicht so gut, das war irgendwie schlecht, da war irgendwie noch was. Da hätten wir das besser machen müssen und so weiter und sofort. Und dann haben wir das irgendwann aufgehört und haben gesagt, ne, wir wollen nur noch danach spermen. Und seitdem hören wir noch viel mehr, was sich alles in euch tut. Und haben wir wirklich Freude daran. Danke schön. Das habe ich schon so oft gedacht, diese Frage habe ich gedacht, oh, du musst irgendwann stellen und immer vergess ich sie zum Schluss. Danke schön. Das geht mir auch so. Anna, wenn ich zum Beispiel jemanden frage, so ein Coachie, was nimmst du mit? Dann denke ich, wann kommt mal die Frage von der Gegenteilte? Was nimmst du mit? Und jetzt weiß ich, was man gut darauf antworten kann. Ich genieße mich. Wunderbar. Der ist ja schön. Noch etwas Pcanisatorisches ihr Lieben. Also es ist so, ihr werdet quasi, wenn morgen, heute, kannst du heute freischalten, die Sachen rein? Also sie reinlassen in den Mitgliederbereich? Ja. Also es ist das gleiche Mitgliederbereich. Es wird einfach, wird 30 Tage Real Challenge, wird einfach sichtbar auf einmal da drin. Okay, also dann kommt ihr heute rein. Das heißt, Tag 1 beginnt morgen. Ja. Und nächste Woche, also die normalen Fragen sollt ihr bitte immer in den Dienstagskoll mir stellen. Ja. Alles, was Strategie ist und alles. Und wir haben organisiert, dass die Karte hier in dem Donnerstagskoll in dem Breakouts, in einem anderen Breakoutsession ist als Rainier. Ja. Und da gibt sie Feedbacks zu euren Reals. Das heißt, ich antworte am Dienstag euch hier. Und am Donnerstagabend gibt es Feedbacks zu den Texten. Ja. Die, die ihr geschrieben habt. Und am Donnerstag beantworte ich eure Fragen sonst nichts. Da ist ihr seid alle im Breakoutsession. Ja. Tag 3 ist noch nicht ganz, ganz fertig. Das weiß ich auch noch nicht, ob ich es bis dahin schaffe, aber wir nehmen heute den letzten Nachtraub hier in Kütche-Kerrenköl. Und dann auch wir morgen in einem wunderschönen Restaurant und Nima. Und fahren dann nach Larnaca und sind dann da noch zwei Nächte. Also, am Donnerstag kommen wir aus dem Hotel in Larnaca, irgendwie im Meeting. Und am Freitag fliegen wir dann zu unseren Kindern, wo wir uns auch schon sehr, sehr freuen. Und am Donnerstag gibt es noch kein Text. Also, diese Woche gibt es noch kein Textfeedback, sondern es nächste Woche, weil ihr jetzt halt einfach in eurem Tempo die ersten Tage schafft. Ja, ganz klar. Also, am Tag 5 beginnt ihr mit dem ersten Text. Das wird praktisch dargestellt unterhalb vom Verkaufs an Rufi. Oberhalb. Unterhalb. Oberhalb. Oberhalb. So. Also nach dem Modul 5 kommt dann diese 31-Tage-Rihlkalender und dann darunter die Verkaufs-Kohlaufnahmen, darunter die Umsetzungskollaufnahmen. Okay. Ja. Also, wir machen noch nichts öffentlich, sondern erst nach Tag 5. Ja. Wir können schon ein paar Sachen natürlich machen. Ihr könnt schon die Musik versuchen, schöne Musik rauszuhören, die lizenzfrei ist, weil es ist ganz, ganz wichtig, dass ihr lizenzfrei Musik habt. Dafür gibt es zwei Videos und wie man die schon speichern kann. Ihr könnt schon anfangen, auch schon kleine Filmchen zu machen nach Tag 3. Ist das genau? Ja. Die ihr dann für die kommenden Ries auch benutzen könnt. So 5 bis 10 Sekunden Video aus. Dass ihr allefach schon ein bisschen vorbereitet, das könnt ihr alle schon machen. Und es gibt auch mit dem Ziel, weil es du bewirbst zum Beispiel beim Workshop. Also es gibt 6 Sorten von CTAs, Call to Actions. Ja. Zu allem. Also wenn du ein Workshop machst, kannst du zum Beispiel auf den Schmerzpunkt ein Call to Action machen oder auf den Wunsch ein Call to Action machen. Oder du kannst eine direkte Ankündigung machen oder direkte Zielgruppenansprache. Also da erkläre ich alles im Video. Das kannst du auch schon in voraus ausarbeiten. Also es gibt dahin noch was zu tun. Also diese Videos sind auch unter diesen Tagen abgelegt. Ja. Tag 1. Einführung in den Haltetag. Tag 2. Praktische technische Anleitung. Tag 3. Lizenzfreie Musik. Und ab Tag 4 ist alles neu. Okay. Okay. Super. So was ist? Was wollte du zeigen Reinhir, oder? Tag 4 ist auch schon entscheidend für ein Ziel. Ja. Beide dich für ein Ziel. Ja. Bevor du ein Video machst. Also Tag 1 bis 4 wird dann schon relativ gut fertig sein. Also bei Tag 2 technische Umsetzung, dann möchte ich noch ein bisschen danach optimieren. Aber das wird wahrscheinlich schon klappen mit euch. Ihr kennt euch schon ein bisschen aus. Ja. Vielen Dank. Ich habe mir richtig schöne Aufnahmen oben auf dem Dach gemacht mit schöner Aussichten. Ich möchte noch um Daumen drücken, weil ich morgen ein Verkaufsgespräch habe. Oh. Und ein Abscherling von der letzten von Lagomera. Die vierte. Richtig. Richtig. Aber lieber Segnungen dir zuschicken, das Daumen drücken. Genau. Die Segnung Gottes zu fließen lassen. Danke. Alles weiß du. Aber das ist wieder anstrengend. Aufmerksprechung. Die Daumen drücken ist wieder anstrengend. Also, ja. Richtig. Richtig. Das ist leicht und vollkommen toll. Damit ja. Danke, danke. Wir lieben, wir fangen wieder schwärmen an. Eine schöne Zeit euch. Ich habe noch zwei Aufnahmen geschickt für WhatsApp. Vielleicht, wenn du kurz Zeit hast, noch wegen zwei Sachen, bevor wir weggehen hier. Alles Liebe euch. Tschüss. Danke. Tschüss.