Das hat sich gut gemacht. Er mag beginnen. Ich habe ihn. Daniel, die M-Gard hat sich schon... M-Gard! Ich habe gestern wieder neukundigen gehabt. Und zwar hat die Andrea Müller hat mich weiter empfohlen an eine Bekannte von ihr, die sie jetzt aus der Schweiz nach Österreich gezogen hat und heiratet und war gestern mit ihrem Liebsten bei mir. Wie schön ist das denn? Ja, und sie heiraten nämlich nicht ganz so weit weg von mir und da darf ich dann an dem Sonntag in einem Monat hinfahren, ins Hotel zu frisieren. Und sie sind beide so richtig liebe. Oh, wie schön! Ja, das war sehr schön. Ein dickes An-Danke schön an die Andrea. Genau, ja. Richtig, richtig schön. Und davon ein Post machen. Deine Kunden ziehen sogar aus der Schweiz nach Österreich. Jetzt nicht wegen dir, ja? Das musst du jetzt nicht sagen, weil sie halt... Aber wie cool ist das denn? Ja. Und wie denkt man dann an die Ernziehungskraft für solche Kunden? Voll schön. Ja, das ist wirklich schön. Richtig gut. Danke, Irem-Gard. Und ich wollte fast absagen, weil man gedacht hat, na, hochst du jetzt versuch, das ist jetzt nicht so meine Spezialität. Und die haben gedacht, na, ich schau mir das einfach an. Ja. Oh, das war schön. Ja, genau. Und habt ihr abgesprochen, welche Frisur du machen willst? Genau, wir haben gestern Probe frisiert. Einfach einmal so umzuschauen, was sie haben möchte. Genau. Und das war voll cool, ha? Ganz gut, ja. Sehr schön. Danke dir. Karin. Ja, Kunden ist noch nicht, aber ich komme immer mehr ins Vertrauen, dass die Kunden zu mir kommen. Und ich glaube, ich weiß jetzt wirklich meine Positionierung, nämlich Eltern oder Mütter, oder alleinerziehende Mütter oder Väter mit behinderten Kind, deren Kinder tatsächlich puppertär und größer werden. Oh, richtig gut. Also, zumindest das Ziel, jetzt bin ich dran, Ausrufezeichen, Fragezeichen, weil die Kinder ja trotzdem noch Pflege brauchen und dennoch ihren eigenen Kopf entwickeln. Und das ist manchmal auch gar nicht so leicht. Oh, also dieses Teenager-Thema für diesen Bereich zu machen, voll gut, Karin. Und ja, das ist irgendwie der, mit dem Thema freue ich mich jetzt, weil ich glaube, das ist wirklich spät genug und hat auch sicher, ja, ist bestimmt auch Bedarf da. Ja, voll, voll schön. Also, das ist großes Not, große Not. Sehr, sehr schön. Gefällt mir. Dann besprechen wir, das, was du jetzt machst, ja, danach. Okay. Okay, sehr gut, danke. Anna. Ja, hallo. Also, ich hatte in der letzten Woche einen Coating-Gespräch mit der einen Kundin, die ich quasi als Korb zurückgeholt habe. Und die war so dankbar, dass ich mir überhaupt wieder Zeit genommen habe, dass ich sie wieder angeschrieben habe, weil sie in ihrer Not nicht wusste, wo sie sonst hin soll. Und schon überlegt hat, sie hätte gerne Hilfe, aber sie wusste jetzt nicht, wen sie kontaktiert. Und sie hat sie sehr freiwillig und gerne mir den neuen Stunden-Satz bezahlt und mir zusätzlich noch ein Kaffee ausgegeben. Voll gut. Also, es ist jetzt kein langfristiges oder so, also wir haben auf jeden Fall ein Folgetermin ausgemacht und also sie wird jetzt, schätze mal, noch so zwei, dreimal kommen, dann weiß ich nicht. Also es fühlt sich so an, als wäre sie dann durch. Okay, sehr gut. Aber vier Termine ist auch besser als keine. Genau. Und die andere, die ich hatte, sozusagen das Telefonat mit der Freundin, das ist im Prinzip, ja, weiß ich nicht, vielleicht auch gut gelaufen für mich, während des Telefonats kam schon immer wieder so Sachen in mir hoch, wo ich dachte, Boah, die ist so anstrengend, die will ich einfach nicht. Ja. Und je nachdem, also es entwickelte sich, also ich habe diesen Verkaufsleitfaden zwar so gemacht, spürte aber, ich will ihr überhaupt nichts verkaufen und dann hatte ich total den Frieden drüber, weil dann am Ende kam von ihr auch, sie würde sowieso alles viel lieber alleine schaffen und sie wäre ja jetzt in der besten Beziehung ever und fing an, ein Loblied auf diese ganzen Probleme zu singen und da habe ich gedacht, jo, dein Gefühl war richtig, da bist du überhaupt, da wirst du gar kein Fuß in die Tür. Ich habe ein paar Stellen, habe ich ja, ich sage mal so einen wunden Punkt, da habe ich angemerkt, da war sie auch kurz ruhig und sagte ja, vielleicht wäre das was, worüber ich nachdenken sollte, aber noch nicht jetzt. Und dann habe ich gedacht, gut, dass du sie los bist, das willst du gar nicht. Also es war auch mal eine neue Erfahrung, weil dieser Druck war weg, ich muss sie unbedingt als Kundin haben. Sehr sinnvoll, das ist wichtig. Dann habe ich gedacht, ne, die willst du gar nicht als Kundin haben. Und ja, denn gab es dazwischen auch ein paar nicht schöne Erlebnisse, aber ich bin wieder rausgekrabbelt aus diesem Loch, ich glaube, die haben jetzt hier keinen Raum. Nicht bei den guten Sachen. Genau, würde ich gerne nochmal irgendwie nochmal reflektieren. Aber sonst ja, es ist wichtig zu wissen, was da läuft, ja? Genau. Und ja, und dann habe ich mich an die Online-Sachen gemacht und habe dir schon die ersten Entwürfe geschickt. Wo ist das? Per E-Mail, weil ich habe das jetzt neu gestaltet für die Schwiegermütter und Schwiegertöchter, für Frauen und habe die Zielgruppe definiert und schon so die erste Mille bestellt. 13.21 Uhr. Ja, ich kämpfe hier ein bisschen mit der Technik, weil es nicht mein PC ist. Und ja, wenn es heute nicht rankommt, okay. Okay, gut. Ich wusste nicht, dass du mir etwas zugeschickt hast. Ja, genau. Alles klar, danke. Wie viele Kürbe hast du zurückgeholt? Naja, es waren quasi diese zwei und den einen habe ich ja wieder zurückgegeben. Also, okay. Gut, sehr gut. Danke dir. Karina, Claudia, was hat sich Gutes getan? Bei mir war jetzt, ich muss sagen, ziemlich ruhig. Wir hatten ja viel Freie über die Feiertage und so. Also, ich kann jetzt wieder positiv noch negativ irgendwas bei jetzt, kann ich es gerade gar nicht sagen. Obwohl auch schon viel Zeit vergangen ist, aber es eigentlich hat alles gleichgebreitet. Okay, aber dann, wenn du Ruhe hast, ist auch gut. Ja, das stimmt. Ganz wichtig. Das dürfen wir feiern. Danke, Karina. Claudia. Also, mir geht es sehr gut, obwohl es gerade wenig los ist. Ich frage es so ein bisschen an hier und da, was Gott mir so zeigt. Und da kommt nie irgendwie eine Schroffe Absage. Es kommt immer nur ein Verschieben. Und ich freue mich schon auf den Tag, wo dann alles so kommt. Ich freue mich schon. Also, die warten irgendwie alle nach und ich schaue mal, was passiert. Gut, dann gehen wir jetzt die Sachen an. Ja. Claudia, zuerst. Deine E-Mail gehe ich mal da rein kurz. Was du geschrieben hast. Wo bist du? Ich habe dich. Wie geht es dir? Was denkst du dazu? Also, wenn du das noch ein bisschen spitzer machst, weil du das beschrieben hast, ist es richtig gut. Also, zum Beispiel, du hast das Wort Trennung gesagt und wenn du sagen würdest, Trennung ist keine Lösung. Ja? Wenn du damit beginnen würdest, Trennung ist keine Lösung oder Trennung willst du nicht, aber funktionieren auch nicht oder so was ähnliches, ja? Also, du würdest direkt von Trennung schon in der Biro sprechen? Ja. Echt? Ja. Cool. Krass. Zum Beispiel, oftmals die Trennung als einzigen Ausweg. Ja? Du könntest hier schreiben, Trennung ist kein Ausweg ausfunktionieren oder so was ähnliches. Also, so was kannst du ruhig machen. Weil wir die Inkrauen abholen können, die darüber schon nachdenken, aber ihre Ehre retten wollen. Oder die Familie riskieren wollen oder so was. Das ist mein Hauptplan. Also, das ist mir jetzt weniger, das mit der Beziehung ist schön. Das wird dann danebeneffekt, aber das mit der, das die Familie nicht so, dass die Kinder nicht so ins Boden los fallen, das ist mir eigentlich die Hauptanliegen. Okay. Mir geht es darum, dass die Kinder ihren, ihr Nest behalten und ihr Nest haben, wo sie schön aufwachsen können und was damit der Beziehung, die Beziehung, die wird dann schon auch wieder gut. Also, das wird dann schon wieder. Die Überforderung der Mama ist das Hauptproblem. Ja, aber das sehen Sie nicht. Das sehen Sie noch nicht, ne? Ne. Und deshalb ist es wichtig, dass wir ganz klar besprechen, zum Beispiel, du könntest so etwas, Trennung ist kein Ausweg. So ist, ich spinne jetzt noch, ja. So rettest du den Nest für die Kinder und heißt deine Beziehung, was auch immer, so was Ähnliches. Ja? Ja, okay. Aber da ich sehe das Wort, geht es darum, was du jetzt gesagt hast. Mhm. Oder? Na, ich hatte heute wieder so ein schönes Erlebnis mit meiner Tochter und gestern mit meinem Sohn und ich habe so gedacht, das ist gerade so toll und ich weiß gerade, warum das so ist und da habe ich, bin ich wieder geswitched und habe gedacht, das ist so gut. Mach was für die Kinder. Mach was für die Kinder. Das ist auch nicht so präsent. Weißt du? Doch, doch. In deinem Kopf ist das vielleicht nicht präsent. Aber du musst dich schon positionieren. Bist du eine Mammakutsche, die hilft in der Kindererziehung oder bist du ein Beziehungskutsch, die hilft Mamas mit Kindern, ihre Beziehung besser zu machen? Also, das sind zwei paar Schuhe und das darfst du quasi klar machen durch dein Bio. Maman in der Krise. Ja, aber in der Krise mit wem? Mit sich. Das sehen Sie nicht. Okay. Okay. Ich muss noch mal ganz, vielleicht mach ich heute Abend noch mal so ein Intensivspaziergang, wo ich wirklich so, wo ich mich entscheiden muss. Ja, und zwar so, worauf hast du Bock, ständig darüber zu reden. Und was ist das, worüber du wirklich gerne in der Öffentlichkeit redest? Das ist ganz wichtig. Stimmt. Ja, weil wir hatten schon einmal ein Teenager-Thema bei dir, wir hatten schon einmal auch so Beziehungsthema bei dir. Und da darfst du wirklich diese Entscheidung treffen, worüber kann ich sehr gerne reden, weil ich das für mich gelöst habe. Also ich bin voll damit. Und was ist das, was ich in der Öffentlichkeit wirklich gerne machen möchte? Okay. Und wenn du zum Beispiel Trennung ist kein Aufweg, so redest du den Nest für deine Kinder mit deinem Mann, sag ich jetzt. Dann musst du aber über diese Themen reden. Dass du so sie überfordert bist, dass du nur noch daran denken kannst, dass du ein Mann ist, schuld, und nein, der Mann ist das Problem. Und also diese Sachen, also diese Probleme, die da sind, ja, von dieser versteckte Kamera, wo die, weil es die Frauen denken, diese Sachen musst du ansprechen können. Ja. Und worüber wirst du immer reden? Das ist wichtig. Also, in der Kindererziehung helfen, natürlich läuft alles durch die Mutter. Möchtest du die Beziehung retten? Natürlich läuft alles durch die Frau. Also du wirst die Mama in der Krise helfen, aber durch welche Türe gehen wir da rein? Das ist die Frage. Was hast du, hast du ein Gefühl? Ich möchte bei der Positionierung nichts vorsagen, weil mir wurde schon einmal eine Positionierung verpasst und das hat uns mehrere Monate gekostet. Das will ich nicht. Okay. Und da geht es wirklich darum, worüber hast du richtig Lust zu reden. Und wo hast du deine großen Durchbrüche oder was war für dich richtig leicht zu lösen? Oder was war richtig krisenhaft, aber jetzt ist das richtig schön. Okay. Aber jetzt ist der Unterschied, ob du Beziehungsk coach bist. Ja? Also die Beziehung rettest zwischen Mann und Frau oder ob du Erziehungsk coach bist, in dem Sinne, dass du den Mamas hilfst, mit den Kindern anders umzugehen. Also Diana macht es auch, aber bei ihr geht es ganz anders. Ja, mir liegt das eigentlich am Herzen, dass den Kindern gut geht. Ja, das ist deine Aussage. So. Das ist deine Aussage. Wenn du das bewirken möchtest, das ist deine Aussage. Das heißt, dass du den Mamas hilfst, damit es den Kindern gut geht. Genau. Ja. Und dann musst du darüber nachdenken, welche Probleme möchtest du da ansprechen? Sind die Kinder in Teenageralter, was sie schon einmal hatten? Ja. Richtig, richtig großes Problem. Ja, genau. Sind sie Volksschulkinder? Darin will mir der Katharina darüber, weil das ist ihre Zielgruppe. Deshalb ist es total wichtig, da nicht noch einzuschränken, weil die zwei unterschiedliche Situationen zeigen. Das weiß ich genau, das sind dann die Teenager. Okay. Und dann geht es um Mama und Teenager und was hat das mit Trennung zu tun? Dann ist das eigentlich nicht das Problem, oder? Nein. Also, vielleicht, also die Mama, die denkt vielleicht, also, ist tatsächlich im Freundeskreis, die Mama ist überfordert mit allen Aufgaben und mit ihrer ganzen Verantwortung und ihre einzige Option, wo sie glaubt. Also, was ihr so im Kopf rumschwört, was nicht von Gott ist, ist trendisch. Geh raus, dann wird es leichter. Geh raus, dann bist du frei. Geh raus, dann wird es leicht. Das war voll stark und ich spüre da ja auch etwas. Jetzt fühle ich was, wenn du darüber liest. Genau. Das ist gut. Dann geht es darum quasi, Mama zu helfen mit ihren Teenagern Kindern, den Alltag und die Aufgaben anders zu meistern, damit sie nicht diese einzige Option haben. Ich muss rausgehen. Ich muss füllen, dann wird es leichter. Dann gehört dann ganz viel dazu. Dann gehört dazu, wie, also, wie kümmere ich mich und mich selber? Was ist meine, was, also, welche Anforderungen will ich ständig entsprechen? Wie viel Wert bin ich mir, dass ich auch mal für mich selber mir gut gehen lasse? Und so weiter. Da kommen ganz viele Selbstwertthemen auch bei den Mamas mit dran. Dann die goldene Regel kommt dran. Wie will ich das andere mit mir umgehen? So gehe ich mit denen um. Also, solche Sachen kommen damit rein. Das ist alles, was du jetzt gesagt hast, Claudia. Das sind alle Coaching-Themen. Also, du hast jetzt schon deine Coaching-Themen gesagt. Mein Entstein 1 ist quasi die Selbstwertthemen. Wie schätze ich mich wert? Dann das zweite, wie gehe ich mit anderen um? Und dann gibt es noch einen Meilenstein. Nur grob. Und jetzt ist deine Aufgabe. Du nimmst dieses Chachapity, zwei Promz. Und du machst dein Positionierungsatz damit. Ja, und auch dein Bio. Ja. Okay? Ja. Mach es. Sehr gut. Danke dir. Danke dir. Dann Karina. Karina, Freebie. Ja. Hast du vor dir, kannst du? Schnell. Hast du's schon geöffnet? Ja, ich komme auch funktioniert. Freigeben. Achte, ich muss dich freigeben lassen. Also, jetzt. Jetzt. Freigeben. Ja, liebe Grüße von meinem Schatz. Er holt sich jetzt gerade nach den 1.400 Kilometern. So. Ja. Siehst du's? Ja. Gut. Also, warum funktioniert dein Weg bis jetzt nicht? Der Teil ist jetzt schon richtig. Also, du endest deine Ernährung. Also, das ist jetzt schon richtig, richtig gut oder Entgiftung. Also, das gefällt mir schon sehr, sehr gut. Ja. Geh mal noch ein bisschen nach unten. Ja. Okay. Dann gut. Danach. Geh mal nach oben. Genau. Also, da sollte noch deine Geschichte reinkommen. Also, bevor du diese 7 Schlüssel der Lebenskraftmethode vorstest, solltest du deine Geschichte erzählen. Ja. Ja. Und durch deine Geschichte quasi erzählen, dass du eine eigene Methode gemacht hast, weil dir diese Sachen in einzelnen Stücken nicht funktioniert haben. Du kannst auch zum Beispiel wie Puzzlebild, ja, aber man braucht einfach mehrere Puzzlestücke, damit das gesamte Bild entstehen kann, sage ich jetzt. Ja? Ja, verstehe ich. Und danach erzählst du quasi deine Methode mit dem Labor. Warte, warte, das wollte ich mit dir noch kurz durchgehen. Wichtig ist ein ausführliches Labor, um Defizite, Energieräuber und Ursachen herauszufinden. Wenn du weißt, welche Stoffe dir genau fehlen und was nicht in Balance ist, können wir ganz genauer Dosis und den richtigen Stoff zuführen. Wir finden raus, also ich würde sagen, mit meinen Patienten oder Kunden, Patient, oder? Ja. Mit meinen Patienten, in den 2-wöchentlichen, mit meinen Patienten, finde ich im Programm und da sollte Programmnahme reinkommen. Was ist dein Programmnahme? Hast du schon darüber Gedanken gemacht? Also, ist das nicht die Lebenskraft? Nein, das ist die Methode. Irgendwo hat es den Namen, warte mal, ich muss da die Lese hin. Ich möchte noch wissen, also hier würde ich sagen, in meinem Programm XY, helfe ich meinen Patienten rauszufinden, ob sie Entzündungen haben oder Belastungen von Schwermetalen, Parasiten, was in dem Damm alles fehlt und vieles mehr. So können Sie die richtige zielgerichtete Therapie finden. Oder so kann ich Ihnen die richtige zielgerechtete Therapie geben. Ja, ist noch besser. Danach, wenn wir den Nähr- und Wirkstoffe in der richtigen Dosierung in guter Qualität zuführen und Mängel auffüllen, Entzündungen zu reduzieren, sind das erste Bausteine damit... Also, wenn wir... Also, du musst es so schreiben, also, wann ganz wichtig, wann nutzen wir du, wann reden wir über Kunden und wann sagen wir wir, ja? Ja, das ist ganz schwierig. Ich sage jetzt Sie oder du schreibe ich ich über wir. Ich spinge da hin und her, weil ich gar nicht weiß, der beste Ansprechpunkt. Normalerweise ist es so, jetzt redest du über deine Methode, ja? Dann kannst du in dem kündiglichen Wir schreiben, ja? Und über Kunden von dir schreiben, also nicht sie direkt ansprechen, weil das ist jetzt deine Methode, aber davor musst du in du Form sprechen. Das war richtig, ja? Also, das hier noch dazu, also quasi, wenn wir die... Sind das erste Bausteine, womit ich meine Kunden auch den richtigen Weg bringe. Also, du kannst dann hier nicht du sagen, weil sie jetzt nicht in der Begleitung mit dir sind, ja? Ja. Dann... Das ist... und alles, also das, alles würde ich als Einpunkt nennen. Und nicht zwei, weil das sind eine Sachen. Was, meinst du, zwei und drei? Einpunkt eins und zwei sind quasi durch... wird etwas einzigartiges Passendes kreiert. Also, und dann sagst du, und damit vermeiden meine Kunden, dass sie viel Geld für Nahrungsergänzung investieren, aber leider nicht die Stoffe zu sich nehmen, was bei ihnen die Mangel wirklich auffühlt. Zum Beispiel, ja? Ja. Und dann auch sagen, diese allgemeine Produkte sind gut, aber wenn jemand nur 4.000 Schritte macht, dann braucht man einfach... also, hier, dieses Punkt eins, zwei würde ich sagen... zum Beispiel, ich sage mal, du bist original, du musst du originale Lösungen. Ja? Okay. Dann, es gibt in der Natur so viele gesunde Frequenzen, die dir helfen, die Nährstoffe und Infusionen stärker in deine Zellen zu bringen, für bessere und schnellerer Wirkung. Also, das hast du jetzt sehr gut erklärt. Okay. Dann wieder Zeile auslassen. Okay, das ist gut. Diese würde ich nennen, zum Beispiel, diesen Punkt drei würde ich nennen Potenzierung der Wirkstoffe. Ja, das ist gut. Oder Potenzierung der Ergebung, Potenzierung oder Beschleunigung, oder gibt dem etwas ein Namen, was hilft, diesen Punkt, ja? Ja. Du kannst hier eine gezielte Ansteuerung von deinem Gehirn zum Muskel, damit du dich besser bewegen kannst, Schmerzen reduzierst und Muskel gesund auch bauen kannst. Das bringt dich schneller in deine Kraft und dein Entspannungsnerd wird besser ausbalancierst. Okay. Das müssen wir auch beim Namen nennen. Wie könntest du dem Punkt einen Namen nennen, was verkaufsrelevant ist? Wie machst du das mit dem Frequenz oder was anderes? Das sind spezielle Übungen, wo du immer wieder dein Gehirn anregst und das sind halt spezielle Gehirnnerven, die den Muskel beeinflussen. Okay, dann würde ich sagen, Übungen für dein Gehirn, ganz einfach. Man könnte es nennen, intelligente Übungen. Das hat was mit intelligente Abs, oder intelligente Hips, wenn man es schlicht sagt. Karin, was sagst du dazu? Bei uns heißt es Biofeedback. Das ist alles nennst du. Aber das willst du nicht nennen, oder? Nein, es ist ein Biofeedback. Biofeedback ist ja ein Frequenz, das sind höchstwürdigere Übungen. Ich höre meinen Gehirn über meine Augenmuskulatur und über spezielle Bewegungen. Ich höre ein spezielles Bereich im Gehirn, anvisieren und antrücken, und dadurch wird der Muskel angelegt. Okay, dann würde ich mal so nennen, aktiviere dein Gehirn mit Übungen für weniger Schmerz, oder sowas ähnliches. Ja? Ja. Gut, dann nächste, deine Emotionen ist steuerbar. Aha, dann würde ich so nennen, also zum Beispiel meine Methode, deine Gefühle aus dem Ausnahmezustand rauszuholen, oder sowas. Also, jeden Schritt musst du kurz zusammenfassen, aber so, damit sie wissen, was, ich kann meine Gefühle aus Ausnahmezustand rausführen. Ja? Ja. Dann die nächste. Dann würde ich hier zum Beispiel Entgiftungsharmonie nennen, dann das nächste Punkt, ja? Und dann Lebensgewohnheiten würde ich nennen, aber die Menschen haben ein Problem damit, wenn sie hören, Gewohnheiten verändern. Ja, ich weiß. Was ist ja das Problem? Und deshalb hier diesen Teil würde ich sagen, also da geht es um neuen Lifestyle, ja? Und ich würde leichte Veränderungen im Lifestyle oder sowas Ähnliches nennen. Verstehst du, was ich jetzt gemacht habe, Karina? Ja, warte mal mal ganz kurz. Jetzt sind wir ja zum Beispiel bei fünf und sechs, habe ich ja überall, du, du, du, das musst ich alles rausholen, dann. Das ist so, wie ich das gesagt habe. Das ist auch mit meinen Patienten und meinen Kunden. Wir erleben dieses jene solche. Ja? Darauf bin ich jetzt nicht eingegangen. Gehe bitte weiter. Also diese, ja, das werden wir noch, gehen nach unten, weil da ist eine Geschichte, die ich mich gut erinnern kann. Das geht nach oben, ja? Und dann Fragen und Antworten ist noch gut. Das möchte ich noch lesen. Warum nur zwei Wochen und extra vor Ort kommen? Das musst du zuerst einführen. Okay, dann gehen wir ein bisschen nach oben, nur ein bisschen auf diesen Blatt. Also Reihenfolge, warum bist du, bis denn Sachen nicht funktioniert haben? Danach deine Geschichte. Du ist deine Geschichte, machst du die Brücke zu deiner Methode, der Lebenskraftmethode, ja? Und danach sagst du, nach dieser, diese Lebenskraftmethode, ja, muss ich nachdenken, führe ich immer wieder innerhalb von zwei Wochen mit den Kunden um, die zu mir kommen. Und hier, da da da, ein richtig schöne Zeit verbringen in aller Ruhe und erleben sie von 4000 auf 8000. Also das musst du noch reintun, die Brücke schließen, ja? Und dann auch quasi, möchtest dann noch einen Satz. Und wenn du auch innerhalb von zwei Wochen diese Ergebnisse haben möchtest, also schnelle Ergebnisse, haben möchtest, dann ist mein Programm für dich, Buch hier einen Termin, um die Einzelheiten zu besprechen und so was ähnliches, also schöner formulieren und dann hier noch Fragen und Antworten, danach, ja? Okay, und dann, warum nur zwei Wochen und extra vor Ort kommen, diese, die ist ein Starter für Einsteiger, für Nachsorge und nach schweren Krankheitsverläufen. Dazu reichen zwei Wochen, beziehungsweise zehn Werktage, um das Programm zu starten, das dann zu Hause für mehrere Monate weitergeführt wird, ganz individuell. Da gewisse Module wie Labor, Infusion und Coaching nur vor Ort möglich ist, ist online keine Option. Das ist erst später möglich nach der Kur. Woran ich noch gedacht habe, Karina, hast du daran gedacht, etwas nur für einen Tag oder einen halben Tag anzubieten? Heißt du, davon etwas, was schnell Ergebnisse bringt? Coaching ist nicht vor Ort kommen müssen? Coaching, ja, das ist dein Herzkurt, zum Beispiel. Also, vom Coaching her, das geht wirklich nur vor Ort. Ich habe dieses Art von Coaching gelernt, ich kann keinen anderes. Okay, gut. Aber mit dem Herzkurt, hast du mit dem Herzkurt Lust? Ja, aber da habe ich schon normal gearbeitet. Das ist ein guter Einsteiger. Okay, dann kannst du das noch hier dazu schreiben. Also, einen einzigen Schritt können wir Inforaus auslagen und dann beschreibst du das. In welchem gesundheitlichen Zustand kann ich die Kur machen? Sollte es mit Auto oder Zug anreisen können und die selbst versorgen können, sowie Treppensteigen und spazieren können. Bin ich nach der Kur gesund? Die Kur ist ein Start in die richtige Richtung. Das kannst du so nennen, nicht nennen. Für Start, weil es geht um 5.000 Euro und da ist es extrem wichtig, dass du sagst, mit der Kur hast du alles, ja? Warst du dazu brauchst, damit du von 4.000 oder 8.000 Schritte kommen kannst? Und ob das so bleibt oder nicht, hängt natürlich mit deinem Einsatz, mit deinem Lebenstil danach zusammen oder sowas ähnliches kannst du sagen. Aber es ist ganz wichtig, ich zahle jetzt dir 5.000 Euro und ich will dieses Ergebnis haben, dass ich alles habe, dass ich von meinen 4.000 Schritten auf 8.000 kommen kann. Und dazu muss ich von dir das ganze System bekommen. Aber das ist was ganz anderes. Ich gebe dir das ganze System, damit das danach auch zu Hause funktionieren kann, ja? Ja. Wenn du das fertig im Hotel wohnst, nein, du kannst Ferienwohnungen im Ort und Umfeld buchen oder von zu Hause auskommen, wenn es nicht so weit weg ist, ja? Was muss ich alles mitbringen extra? Okay, und diesen Teil, wenn du das fertig geschrieben hast, Karina, mach mal das jetzt wieder weg. Gib das dann in Chatchi-Pity ein und sag, dass diese Fragen antworten humorvoll umgeschrieben werden sollen, ja? Also ich habe das jetzt mit jemandem gemacht, der ein Unternehmer ist und der seinen Mitarbeitern, die Spielregeln kommuniziert haben, wo sie zum Beispiel zahlen müssen, wenn sie etwas kaputt machen. Und ich habe dann die Idee gehabt, dass den Text, was so total gesetzlich war, rein zu tun in Chatchi-Pity und dann bitte formulieren, die gleichen Inhalte aber humorvoll und Spieleregeln. Und es war so etwas von cool formuliert und alles war die Wahrheit richtig, richtig gut. Das ist cool, wenn du das machst. Ja? Okay, Karina. Dann machen wir mal so, dass wir beim nächsten Mal machen wir die Werbung für die Fribi. Am besten machst du noch die Feinschuling beim Fribi. Aber jetzt machen wir dann den Werbetext und ich überlege mir, wie wir das am besten machen können. Ja? Ich muss dazu sagen, dass wir jetzt fünf Tage wechseln, also da kann ich nichts losmachen. Ja, kein Problem. Und ab 12. Mai sind wir zwei Wochen in Urlaub. Und wir wachen in Werbkischen. Also nur für eure Planung, dass ihr wisst. Ja? Also ich tue das alles nochmal ein bisschen optimieren und schick dir das noch mal zu. Ja? Ich schicke dir einen Werbetext und du machst schon die ersten Umstellungen und beim nächsten Mal, wenn wir hier sind, dann sind wir zwei Wochen in Urlaub und beim nächsten Mal, wenn wir hier sind, dann machen wir das fest. Ja? Und am Donnerstag ist erst am Mai, da gibt es keinen Call dieser Woche. Okay, gut. Dann haben wir das. Danke dir. Richtig gut, Karina. Und auch deinen ganzen Text kannst du noch in Chatchi Pitti eingeben und sagen, behalte meine Struktur, behalte meinen Stil. Ja? Aber formuliere so um, dass das ein fünfjähriger verstehen kann. Also ich mach das immer wieder. Dass ich das oder kürze oder kann länger sein, so was, ja? Und dann verändere ich das wieder. Also das ist ein ganz guter Tromp. Behalte meinen Stil, behalte meine Storys. Also behalte meine Worte, meine Struktur. Aber mach davon was Besseres. Ja? Okay, Karina, richtig gut. Danke. Bitte. Dann Anna und dann Karin. Und dann Elisabeth haben wir auch wegen dem Doktor eine Frage. Okay. Im Gader nach. Also das steht nichts von Schwiegereltern in den Reizeilen, in den ersten Reizeilen. Mh. Also das ist ein sehr guter Wunder. Ja gut, er hat ja 15 Forschwege gemacht. Okay, dann, ich wollte nicht alles durchlesen. Was ist das, wo du, also Abgrenzung ist kein gutes Wort, weil das ist der Weg. Okay, das ist ein Weg. Gut, weil Abgrenzung fand ich zum Beispiel super. Gut. Ja, ja, weil du gut bist. Also, Anna Bötcher. Ja. Kutsch. Zum Beispiel Kutsch für Schwiegereltern-Beziehungen. Ah, okay. Was würde ich schon gleich am Anfang sagen? Mh. Ja. Also das wieder schon was. Also Schuldgefühle, das müssen wir aufnehmen. Wie aufnehmen, ein So-Streichen oder behalten? Nein, nein, nein, das müssen wir behalten. Ja, genau. Also das haben Sie, das wissen Sie. Mh. Geh weiter bitte. Grenzen setzen würde ich auf keinen Fall schreiben, genauso wie Abgrenzung, weil das ist das, was du Ihnen beibringen wirst im Coaching-Programm. Aber das ist nicht das, was Sie wollen. Das wollen Sie nicht? Nee, Sie wollen harmonische Beziehung mit Schwiegereltern zum Beispiel. Ja. Also das könnte es so sein. Erfahre, wie du eine harmonische Beziehung mit Schwiegereltern hast, ohne Schuldgefühle und auch wenn Sie nicht mitmachen wollen. Und das ist fertig. Sie nicht mitmachen wollen, ja das ist auch cool. Mh. Und dann ist es schon fertig, dein Bio. Mh. Okay, das ist dann schon fertig. Ja, den Satz muss ich noch mal raufmachen. Und du kannst auch Frieden mit Schwiegereltern, also du könntest auch Anna Bötcher mitführen, oder was auch immer, Frieden mit Schwiegereltern. Das ist auch ein gutes Wort. Dieses Nein ohne dich schlechtzuführen, das ist Programm, gehört nicht in Bio. Weiter, geh weiter. Mh. Weiter. Mh. Weiter. Mh. Weiter. Mh. Klar bleiben, das ist alles Wutschung. Mh. Aber weniger Streit ist schon gut, aber ich möchte, verstehst du, das ist, für 5000 Euro weniger Streit ist noch zu wenig. Wenn ich sage, Frieden mit Schwiegereltern, ja, das will ich. Das ist 5000 Euro wert. Okay. Da geht es aber dann nicht außervor, dass es nur für Frauen ist erstmal, oder? Ist es dann egal? Das tun wir dann auch dann rein. Also bis jetzt, dann habe ich jetzt alle durchgeschaut. Danke. Ja. Ich habe gerade für meine Schwiegerel-Mama ein Kapuzin bekommen. Die Anna will, die Anna, oh, danke. Ich habe auch noch einen kleinen, frischen Frieden mit Schwiegereltern zu haben. Ist gut, das werde ich machen. Und weißt du noch rein, dass du da gerade zu den Punkten gekommen bist, das war lustig. Machst du das jetzt? Zumachen. Ja. Okay. Dann müssen wir noch reintun, ja? Ja, also mir wäre es jetzt auch okay, wenn beides, aber letztes Mal hast du gesagt, mit einer Gruppe starten und dann würde ich mit Frauen, glaube ich, leichter starten. Ja. Und weißt du, was noch reingehört, nicht nur Frieden, sondern Frieden und Freiheit mit Schwiegereltern. Genau, genau. Ja, richtig. Das ist gut. Und ich würde sogar das noch so machen, die Frauen eingänzen für Frauen, die in ein Unternehmen eingeheiratet haben. Das ist witzig. Da müsste ich mich ein bisschen reinfuchsen, weil ich selbst ja niemals ins Unternehmen reingeheiratet habe. Okay. Da muss das nicht sein. Aber das ist eine interessante Gruppe, das sind wenigstens, also ich sage es mal jetzt hier, ganz offen intelligente Frauen, hoffentlich, weil ich möchte, dass ich das jetzt auch noch mal in der Gruppe starten, weil ich möchte mit intelligenten Menschen arbeiten. Ja, sind sie intelligent, sie haben auch Geld und sie haben eine extrem große Not. Ich habe schon welche geblähten begleitet. Ja, ich habe welche getroffen auf jeden Fall und mit einigen gesprochen, aber ich habe sie nicht aktiv begleitet. Wenn du sie schon gesprochen hast und ihnen geholt von heißt, dann kannst du darüber reden. Ich weiß nicht mal, ob ich den geholfen habe, das war eher ein freundschaftliches Sprechenhelfen. Dann frag mal, nimm mal Kontakt zu ihnen auf. Sag mal, dass du dich auch diesen Bereich spezialisieren möchtest und wegen Marktforschung möchtest du gerne mit ihnen noch sprechen. Und dann machst du mit ihnen ein Wunschkundeninterview. Okay, das ist gut. Ich habe sogar einen Namen, sofort eine Kerstin. Wunschkundeninterview gibt es so eine ungefähren Leitfaden oder denke ich mir den selber aus? Ich habe ein paar Vorstellungen, was ich da so fragen könnte. Wunschkundeninterview ist im Mitglied der Bereich. Okay, dann finde ich das. Also, denkst du, das ist, aber die Frauen sollten wir noch eingrenzen. Das ist das Einzige, was ich gesagt habe. Ja, bei Frauen ab 25, das ist noch zu breit, bis 55, ja. Sondern wie du diese Frauen so einschränken, dieses Thema so einschränken, könntest du bei den Frauen, dass dieren spricht? Ja, das ist das. Das sind dieren spricht. Genau, da habe ich noch konkret eine Frage. Und zwar, sind das, es gibt verschiedene Konstellationen, Schwiegereltern allgemein, dann gibt es die besondere Geschichte, Schwiegereltern im gleichen Haus. Und dann gibt es noch den Schwerpunkt mit Kindern oder ohne. Und ja, wahrscheinlich sprengt das jetzt den Rahmen, wenn ich hier jetzt meine eigene Geschichte erzähle, dazu. Wie war das bei euch? War das in einem Haus? Ja, es war in einem Haus und nachher war es getrennt. Und ja, dazwischen gab es sehr, sehr viele Hürden und ganz, ich sage mal, tiefe Momente. Also, wenn du so einschränken würdest, mit Schwiegereltern in einem Haus, das wäre schon eine Kasse Einschränkung. Wir müssten ausprobieren. Weil ich glaube, oder in einer Stadt, in einem Haus, in einer Stadt oder sowas ähnliches. Also, weil sind total ähnliche Probleme, auch wenn sie nicht in einem Haus sind, sondern es geht ja dann um Grenzüberschreitung im Grunde. Also, wir haben zum Beispiel ein Hotelierfahr, begrenzt, begleitet. Und die ist eingeheiratet in diese Hotelierfamilie und die Schwiegere, Mama war morgens um 8 am Bett, weil sie reinkommt, konnte in ihre Wohnung. Das habe ich auch erlebt. Also, das ist, verstehst du, wenn du suchst, also in der Nähe, wenn du nur sagst, Schwiegereltern in der Nähe, ja, im Haus oder in der Straße oder in der Stadt, das wurscht. Ja, genau. Aber dadurch hast du das schon eingeschränkt. Und dann kannst du diese Beispiele, die du alles erlebt hast, aufschreiben jetzt. Okay, Anna. Was sagst du dazu? Also, dann ist quasi nicht eingeheiratet, sondern in der Nähe, das ist schon genug Einschränkung. Ja, sehr viele haben Schwiegereltern, die sind 700 km weit weg, die haben das Problem nicht. Genau, das sind ganz andere Probleme dann. Also, die haben auch genug, aber nur andere. Ja. Was sagst du dazu? Anna, ist das stimmig? Das ist stimmig, ja. Passt gut. Oh, da sehe ich schon so viel. Und jetzt müssen wir noch die Frauen eingrenzen. Oder meinst du, das Alter? Oder ist das eingegrenzt durch die Schwiegereltern in der Nähe? Ich bin schon eingegrenzt, Schwiegereltern in der Nähe. Okay, super. Ja, sehr gut. Dann ist es auch egal, ob Kinder im Spiel sind oder nicht, ne? Egal, in diesem Fall egal. Meiner Meinung nach. Ja, ja. Dann musst du halt Situationen bringen zwischen dem Paar oder der Frau und der Schwiegereltern. Also, dann bringst du halt keine, dass die Schwiegereltern immer wieder sagen, in meiner Zeit haben wir das so gemacht. Ja? Ja, es gibt dann so Momente. Ich habe gesehen, bei dir war wieder Licht an, um die Uhrzeit. Also, auf der Leine. Wieso nicht andersrum? Wieso schiebst du die Mülltonne nicht in die Ecke, sondern in die Ecke? Die Gäste waren gestern aber sehr lange da. Also, ich, die Liste ist endlos. Das ist sehr gut. Also, alles, was du jetzt gesagt hast, das ist schon für den Werbetexte der Anfang. Jetzt musst du das Wort wirklich aufschreiben. Ja, nerven dich deine Schwiegereltern, so wie mich, vor T-T-T-Toyaren. Und dann sagst du diese Sätze, ja? Und dann geht es weiter richtig gut. Obwohl du sie liebst. Also, dann schreibst du sie nicht ab, obwohl du sie liebst. Obwohl du dankbar bist, dass sie dir dein Mann geschenkt haben. Und dadurch schreiben wir sie nicht ab. Oder machen wir nur schlecht. Ja, ja, es wird dann aber zunehmend schwerer, wenn Sie erzählen, dass du für den Goldschirm ja nicht die richtige bist oder nicht gut genug bist. Und was weiß ich alles. Also, das wird ... Das ist überlieben, auch schwierig. Das ist auch richtig gut das Thema. Wenn die Schwiegereltern dich nicht die passen, als die Beste sehen. Das ist auch sehr gut. Und zwischen den Stühlen sitzt und sich nicht entscheiden kann für dich. Also, es ist richtig, richtig gut. Wir haben jetzt 1000 Werbärmzeigen geschrieben. Oder Pust. Auf das kommt ein, ja? Gut, das heißt, ich schreib das Wort wörtlich auf und dann schicke ich es dir noch mal. Oder schicke ich das durch T-T-Toyaren? Nein, das brauchst du nicht. Also, was du jetzt machst Anna, du machst dein Bio fertig, also dein Instaprofil fertig und dann habe ich den Text gezeigt, ja? Gestern und zwei weitere möchte ich noch zeigen, heute, ja? Ja. Und dann schreibst du einfach deine erste Pustings dazu. Ja. Und dann schreibst du einfach die beiden in die Mitte schlagen. Ja? Gut. Ich bin begeistert. Also, ich habe lange meinen Papa gesagt, ich möchte auch Christian helfen, die Teenager-Thema, die Schwiegereltern-Thema ansprechen, ja? Und dann, beim letzten Mal hat die Anna jetzt gesagt, Karin und Claudia haben jetzt auch etwas gesagt, weil da so eine große Not ist. Ist es wirklich eine Riesennot? Oder dominante Partner bei der Elisabeth, also? Hemscherische Männer. Cholärische Männer. Können wir nicht cholärischen sagen, ist cholärisch oder dominant gleich Elisabeth oder unterschiedlich? Dominante Männer sind oft laut und sind von Emotionen getrieben, nicht cholärisch. Okay. Mein ich. Okay. Dominante können auch sehr leise sein und trotzdem dominant. Genau so. Dann haben wir quasi die Texte und dann gehst du raus ins Insta. Jawohl. Wichtig gut. Woll mich. Ich auch. Karin. Also, du hast jetzt schon deine Positionierung, seit es gesagt, ja? Deine Aufgabe ist es, eine Frage. Möchtest du deine Gruppe in der Facebook Gruppe? Also, da hast du 100 Leute oder so viel, wenn ich mich erinnern kann. Ja, 190. Aber ja, das sind nicht alles Mamas und Papas, aber dabei. Okay. Also, du hast die Möglichkeit, dass du zuerst in dieser Gruppe alles umstellst. Ja? Und dann wieder eine Werbung schaltest, damit immer mehr Menschen reinkommen. Und dann durch ein wöchentliches Live holst du sie ab. Das ist die Strategie, was wir machen in unserer Facebook Gruppe. Ja? Oder du hast die Möglichkeit, das ganze Thema in Insta zu starten. Ja? Ja. Aber bei Insta geht es darum am Anfang mindestens 3-5 Mal etwas zu machen in der Woche. Solange wir rausgefunden haben, was ist das, was funktioniert. Und danach machen wir immer wieder das Gleiche mit Jetschi, Pitti, mit Mitarbeitern und solche Sachen. Und dann ist das quasi nicht mehr so viel. Aber wir müssen zuerst rausfinden, was funktioniert. Oh, so heißt du Lust, Karin, das wollte ich. Mir wäre, also ich finde es schade, dass die Gruppe jetzt so ganz umfunktionieren müsste. Weil ich daher auch immer wieder mal einfach Tipps von Eltern zu Eltern usw. reinsetze. Und dann fällt das alles weg. Okay, musst du aber nicht machen. Du könntest auch so etwas machen, dass du sagst, ich mache ein Workshop zum Beispiel für Mamas und Papas mit einem Kind mit Behinderung im Teenager-Alter, der schon seinen Kopf hat oder umsetzen möchte. Also du kannst das Ganze so testen, dass du ein Workshop anbietest, ein Null-Euro-Workshop in deiner Gruppe, wo du dann sagst, sie können sich anmelden, weil das nicht in der Gruppe ist, sie sollen sich melden, dass sie das haben möchten, dann kannst du ihnen den Zoom-Link zu schicken. Und dazu müssen sie einfach ein Quote rein schreiben. So kannst du das auch austesten. Es gilt immer wieder, wenn wir schon eine Gruppe haben, ein WhatsApp-Gruppe oder ein Newsletter-Liste, was auch immer, wenn wir ein bestehendes Netzwerk haben. WhatsApp-Status. Dass wir das, was wir wollen, in diese Kanäle zuerst mal einführen und da Feedback holen, da die ersten Menschen abholen. Aber dazu musst du die Gruppe nicht umfunzieren. Aber ich weiß nicht, ob da genau die Gruppe ist. Von daher glaube ich eher, dass ich das unabhängig davon auf Insta mache. Okay, kannst du? Trotzdem würde ich in die Gruppe ein Pust rein. Ich mache ja einen Workshop. Wie ist es, dann komm gerne in meinen Workshop, schreibe mir ein Zoom-Status. Ich habe eine Gruppe, die ich in der Gruppe mit dem Team verwendet habe. Ich habe eine Gruppe, die ich in der Gruppe mit dem Team verwendet habe. Ich habe eine Gruppe, die ich in der Gruppe mit dem Team verwendet habe. Dann komm gerne in meinen Workshop, schreibe mir ein Zoom-Status. Schreibe mir links und dann schicke ich dir zu. Also ein Pust ist das. Also ich bitte einen Workshop in der Gruppe an zu dem Thema. Nein, sondern du informierst deine Gruppe. Also du machst so einen Workshop. Und wer möchte, darf dabei sein. Das ist dein Unterschied. Ah ja, das ist ein Unterschied. Du bittest nicht der Gruppe ein Workshop an, sondern du sagst, ich mache ein Workshop zu diesem Thema. Ja. Und wer möchte, darf dabei sein. Das ist ein Unterschied. Du bittest nicht der Gruppe ein Workshop an, sondern du sagst, ich mache ein Workshop zu diesem Thema. Ja. Und wer möchte dabei sein. Also ich biete ein Workshop an, weil das kommt nicht gut. Also diese Aussage, ich biete ein Workshop an. Ja. Das kommt nicht gut an. Also das heißt, ich möchte einen Workshop. Nein, du sagst, ich werde ein Workshop machen zu diesem Thema, den Titel. Wer hat daran, wer möchte dabei sein. Ich schicke Schreibe das und das und ich schicke dir den Zoom link zu. Ah, okay. Das ganz anderes. Weil du nicht ihnen etwas direkt anbittest. Ja, sondern du sagst, ich mache das. Aber wenn du machen kannst, wenn du willst, kannst du dazukommen. Ja. Und nochmal technisch. Die sollen sich dann bei mir melden. Oder ich schicke in einen Link. Also wenn das ein Facebook Post ist, dann schreib so, schreib Tippe unten. Tippe unten. Tippe unten, Tini zum Beispiel. Ja, Tini. Und ich schicke dir den Zoom link. Ah, jetzt da, okay. Und dann machst du ihn Zoom quasi einen Link auskoppieren und das schickst du ihnen dann zu diesem Link. Okay. Also wir machen technisch sehr einfach. Also wir bauen jetzt keine Web-Tage. Das weiß ich jetzt auch. Kann dann Zoom link machen, ohne dass ich da schon festen Termin habe, oder? Zum Beispiel diesen, ich habe einen privaten Zoom Link, was ich für die 1 zu 1 Gespräche nutze. Diesen Link könnt ich so zuschicken. Okay. Das ist ein genereller Link. Und da muss ich die Menschen reinlassen. Also ich sehe, wenn ich da reinlasse. Ja? Okay, ja, das sind alles so Dinge, das geht häufig, aber kann man ja noch lernen. Ja, gut. Und jetzt gibt es dieses Workshop-Titel, wie man Workshop-Titel macht, in dem Mitgliederbereich. Da sind mehrere Formate, Karin. Manchmal bitte 3, 4 Workshop-Titel. Ja. Ich gebe dazu ein Feedback. Das ist eine Hausaufgabe für dich. Zweite Hausaufgabe. Du kannst alles nachhören. Du musst jetzt nicht schreiben. Zweite Aufgabe. Das ist dein Insta-Profil, die Inhalte machst mit Chachipiti, diese 5 Zeilen. Ja? Das war's. Das ist genug. Ja? Richtig cool. Ja. Und du kannst die Sachen auch in die Facebook-Gruppe reintun, weil wir jetzt eine Woche lang nicht sehen und da gebe ich aber Feedback in der Facebook-Gruppe dazu. Du musst mich nur markieren, ja? Okay, mache ich. Damit ich das mitkriege. Danke dir. Wer ist der Nächste? Was habe ich? Wie, Karin? Alles gut, danke. Bitte. Wer ist der Nächste? Elisabeth mit deinem Doktor, ja? Ja, und ich habe dich markiert bei meinem ersten Reel in Facebook. Und da habe ich ja so einen Hook, ja, gekriegt von Chachipiti, aber ich bin nicht damit zufrieden mit Chachipiti, mit dem Hookstar, weil mir umgegangen ist. Und dann sagtest du, ich solle dein reinstellen, aber da komme ich nicht mit zurecht. Da weiß ich gar nicht, wo ich die finde. Ich habe einen 35-Tag-Reel-Challenge, heißt das Dokument oder so, 30 Tage, ich weiß nicht was, Modul 5. Und da in einer Tabelle sind diese Hooks drinnen. Und gibt nicht zu viel Chachipiti, sondern gibt nur 3 oder 4 Vorlagen Hook-Vorlagen, ja? Und dann soll der dazu etwas machen. Ja, ich habe mir das angeguckt, ich habe mir auch das ganze Buch, dieses große Buch mit 70, 80 Seiten ausgedruckt und hoffe, dass ich da etwas drin finde. Aber ich bin noch nicht zu potte gekommen, weil ich noch nicht weiß, ein Hook soll ein bisschen provozierend sein. Und ein Hook soll gleichzeitig auch meine Antwort geben. Ich habe jetzt zum Beispiel geschrieben, er bestimmt alles, wo es hingeht, was du ist und was du machst und wo wir am Wochenende hinfahren. Du sagst einfach, okay, aber du findest... Wir machen nicht im Allgemeinen das, sondern gehen wir bitte zu Facebook, wo du dieses Reel hast. Das kann ich nicht, weil ich bei... Ich habe das schon versucht, weil ich das mit dem Passwort nicht hingekriegt habe. Ich habe gestern noch mal meinen Passwort verändert. Ich kann das noch nicht. Wo hast du das reingetan? Bei Facebook mein Wert, mein Preis. In unsere Gruppe. Ganz wichtig, ihr dürft nicht Texte reintun, Texte in unsere Facebook-Gruppe, weil wenn du das bei dir machst, denkt Facebook, dass das eine Kopie ist und bestraft dich damit, dass es kaum Menschen gezeigt wird. Das heißt, wenn du mir Texte zeigen möchtest, musst du in einem Wördokumentum das reintun, in die Facebook-Gruppe. Ich habe ein Video gemacht, wo dann die Texte sich dann auch nacheinander reinbewegen. Das habe ich jetzt gesehen. Also, unruhig, wenn ich hier da oben anschaue, durch diese Zeile Elizabeth Giren, kann ich die erste Zeile nicht lesen. Siehst du? Deshalb, den ersten Text musst du runtermachen, also in die Mitte am besten. Gut. In dem unteren Bereich. Ja. Und dann er entscheidet, was ihr am Wochenende macht und wo ihr hinfährt, wann, bis der erste Text. Ja. Ich kenne mich jetzt nicht aus, ich weiß nicht was. Aber dein Dominant, dein Dominanter Mann entscheidet sich immer wieder über eure Wochenendprogramme, Fragezeichen. Dann verstehe ich, was du sagst. Danach, nächste Text. Und du sagst, du sagst, ist doch okay. Und dann würde ich sagen, und du sagst jedes Mal, okay, aber... Dann kommt die dritte Zeile, aber du fühlst, dass das falsch ist. Wenn du das so machst, das ist kein Hub, da hast du alles verraten. Ich bin nicht neugierig. Du musst am Ende etwas machen. Zum Beispiel, wie du das nächste Wochenende anders lösen kannst. Ja. Und dann gehe ich rein in deinen Text. Aber wenn ich das so lese, dann, du hast alles gesagt, und was habe ich davon, weiß ich nicht. Also, der Hook, Elisabeth, schau mich an, nicht schreiben. Schau mich an. Der Hook muss ein... Und das erfährst du im Caption, in den Text. Oder zum Beispiel, dein Mann entscheidet immer wieder über das Wochenende. Und dann ein Fall nach unten, wie das beim nächsten Wochenende ganz anders ausschauen kann. Dann will ich rein, weil ich wissen möchte, was muss ich dafür tun, damit das funktioniert. Und die Hooks, die du in diesem Dokument, mit dem 30-Tage-Challenges, das sind genau solche. Das sind zu zwei Teilen. Die eine Zeile. Beschreibst du das Problem? Die nächste Zeile. Stellt die Frage? Nein, nein, nein. Also, ich zeige dir was noch einmal. Momentchen. Vielleicht kann ich nicht sagen, wie oft ich mir das schon angeguckt habe. Und wie kommt da nicht hinter? Das schon. Also, einmal kommst du drauf und dann wird es schon leichter sein. Moment. Also, ich zeige mal in unserem Mitglied der Bereich, wo du das findest. Ich bin im Mitglied der Bereich. Seht ihr? Ja. Und dann hier, Modul 5 unten, siehst du? Ja. Und dann Instagram 30-Tage-Rilte. Ja, genau die. Ja, super. Genau. Wir können da den lauten. Mach ich, habe ich alles gemacht. Und dann öffne ich den aus dem Down-Laut-Bereich. Ja, und dann hier beginnen die Hooks. Seht ihr alle? Nein, die Hooks sind nicht da. Warte. Ja, ja, okay. Ich muss noch einmal freigeben. Also, hier ist quasi das Dokument. Ja, genau. Rohiname, Bio und so weiter und so fort. Hier sind schon drei. Zum Beispiel, diese Dinge habe ich bisher noch nie über mich geteilt. Als zum Beispiel Coach für Frauen, weil hier musst du eine Positionierung rein. Als Coach für Frauen mit einem dominanten Mann. Ah. Dann schreibst du deine Positionierung rein. Anna, als Coach von... Äh... ... ... Frauen, deren Schwiegereltern in der Nähe leben. Als Coach von Teenager oder so was Ähnliches. Ah. So, hier kommt eine Positionierung. Eventuell schockieren Sie dich. Und das ist so, verstehst du, was will die sagen? Ja? Da muss ich rein. In diese Text. Also, da sagt keiner, eventuell schockieren Sie dich. Oder sage ich das doch? Das ist der ganze Murk, das. Ah. Oder hier zum Beispiel dieses drei. Ich werde sicher den ein oder anderen Follower dafür verlieren. Aber es ist nicht für jede Frau mit einem dominanten Mann möglich, in der Ehe zu bleiben, zum Beispiel. Also, das ist so. Ja? In der Ehe zu bleiben, zum Beispiel. Also. Ja? Also, du musst das immer wieder für dich umwälzen. Und hier, zum Beispiel, wie würde sich dein Leben verändern, wenn da, wenn Problem X nicht mehr zu deinem Problem gehören würde? Also, Elisabeth, wie würde sich dein Leben verändern, wenn dein dominanter Mann nicht jede Entscheidung alleine treffen würde? Also. Das ist dann die zweite Zeile, ne? Ja, das ist diese. Also, hier ist links der Hook. Also, das ist quasi die Vorlage. Steht hier. Ja. Und es ist ein Beispiel. Und ich habe halt Essen, Diskussionen mit Partner, dein Kind, dass nicht du schläft. Das ist ein Beispiel. Das sind Beispiele. Und diese Beispiele gebe ich bei Chess-Tipiti rein und sage, mach das bitte mit meiner Positionierung. Ich würde nur das eingeben, Elisabeth. Ah. Aber wenn Problem mit deinem Dominanten nicht mehr zu deinem Problem gehören würden, das schon noch beschreiben. Also, die zwei. Hier ist die Vorlage für Hook. Die Vorlage gibt es auch. Und hier ist ein Beispiel von mir. Ja. Schreibst ein Beispiel. Und dann sagst du, gib noch drei bessere. Ja? Okay, gib mir drei bessere. Also, kann ich das doch reinschreiben, ne? Drei bessere Optionen. Oder hier so kann jeder, hier muss Transformation plus Verb auch ohne Einwand. Das heißt, so kann jeder ein Kilogramm in der Woche abnehmen. So kann jeder seine Schwiegereltern ihre Schwiegereltern verändern. Oder Frieden mit ihren Schwiegereltern haben. Ja? Ohne. Und dann würde ich also ohne Einwand, ohne mit ihnen geredet zu haben. Also, nicht ohne Einwand, sondern ohne und dann kommt ein Einwand da rein. Oh, der Einwand ist ohne stundenlange Diskussionen. Ich will mich mit meinen Schwiegereltern diskutieren. Ja, oder mit Mann. Ja. Bei Irmgard so kann jeder Frisöse ähm Wetschers in der Kundin haben ohne dafür ständig Werbung schalten zu müssen, sage ich mal ein Beispiel. Und dann sagst du mit Anziehungskraft. Mhm. Gut, das ist jetzt die zweite Zeile. Welche zweite Zeile? Die letzte Zeile ist die wir oben hatten. Wir würde sich dein Nein, ähm Nein, ähm er sagt alles immer das, was du am Wochenende, dein dominanter Mann entscheidet, was am Wochenende gemacht wird. Das ist ein Hook, was ich am erste danach war und so kann jeder das ist der zweite Hook. Also quasi jede Zeile ist ein Hook. Zum Beispiel Voila, meine komplette Schritt-für-Schicht Anleitung für Ehefrauen von dominanten Männern. Das sind also drei Posts. Ja. Und so, dass immer ein nur auf ein Rheel kommt, nur eins. Ja, nur eins. Also das ist hier ein Hook, immer nur ein Hook kommt auf ein Post. Und siehst du, hier sind insgesamt, also jeder Zeile ist ein Hook. Und dann schreibe ich nur drunter, willst du mehr wissen, guck in die Kaptchen. Zum Beispiel, ja. Aha. Ja? Ja. Weil ich bei Irmgard gesehen habe, sie macht ein Gespräch. Die Kundin sagt das und Irmgard sagt das. Es gibt mehrere Formate, Irmgard ist schon richtig gut. Du beginnst mit den 33 Rheels. Ja. Also Rollenspiele in Rheels kommen extrem gut an, aber das unterrichten wir nicht am Anfang, weil es keinen Sinn macht. Es müssen wir wissen, was ich reintun soll, was ist ein Hook, womit kann ich neue Follower gewinnen. Ja, also wir Rollenspiele oder gesprochener Rheels ist noch besser, aber das machen wir jetzt nicht. Dankeschön. Und weil ich früher nie davon gesprochen habe, zunächst einmal eine kleine Information zu geben, dass ich jetzt eine feste neue Positionierung habe oder geht das einfach so über. Denn ich mag mich da nicht so gerne outen, dass ich sage, Leute, ich habe jetzt was Neues, ich sehe jetzt was klarer, mag ich nicht so gerne tun. Du beginnst einfach mit dem Neuen, du musst das jetzt nicht sagen. Danke. Ja, das ist ein Leutender auf dein Profil nicht schuldig. Du musst ihn nicht zerklären. Ja. Richtig. Richtig. Super. Dann darf ich noch eine Frage. Ja, und zwar bei den Hooks kann ich aus jedem Hook einen Verkaufspost, einen Beweispost und so machen oder gibt es schon zu den verschiedenen Postarten bestimmte Hooks. Ja. Also es gibt zum Beispiel diese Provokanten, mit denen wir beginnen, deshalb beginnen wir damit, weil die neue Follower anziehen. Also man braucht es neue Follower, ja. Und mit denen kann man richtig, richtig gut neue Leute anziehen. Weil die Aufmerksamkeit erweckt. Ja. Neugierder machen. Also Neugierder oder konfrontieren. Also nicht die Liebe sein. Ja. Seine klare Meinung haben. Das hilft total. Also das zieht die Menschen an und stößt natürlich auch ab. Ja. Und ich habe noch eine Frage. Sarah sagte, wenn die Leute, wenn Frauen lesen, dominant, dann schalten die ab. Weil sie Angst haben. Ich bin erwischt. Und ich lebe mit einer, in einer dominanten Beziehung. Und da wollen sie das nicht zugeben. Was sagst du dazu? Ja, also ich kann mir vorstellen, dass es viele solche gibt Frauen, aber die wirst du nicht anziehen, weil sie dieses Problem noch nicht eingestehen. Du wirst die Frauen anziehen. Sarah hat recht, ja viele würden das nicht machen und die folgen, weil dann denken sie, dann sehen die anderen wem ich folge und dann verrate ich meinen Mann oder was auch immer. Ja, genau. Da hat sie recht. Aber ich möchte, dass wir in diesen 30 Tagen lernen, die Menschen anzuziehen, die für die das Problem schon bewusst ist und dieses Problem lösen wollen. Bin ich sehr mit einverstanden, ja super. Und wenn das Wort Abstußen öte, werden wir anhand der Zahlen verhindern und dann vielleicht verändern wir das. Ja, danke. Der Herr Doktor ist ein dominanter Mann, der aber leise tritt. Leise tritt er und er ist ein dominanter Mann, wie introvertiert. Aber er ist ein dominanter Mann, weil er reagiert auf das, was in seiner Beziehung passiert mit entweder oder. Und dann entscheidet er. Ja, das schreibst du auf. Zum Beispiel, ist dein Mann ein Typ entweder oder und es ist ein Post. Ja. Ja? Es ist gut, schreib auf entweder oder. Oder reagiert dein Mann immer wieder auf dich entweder oder? Ja. Dann heißt du das richtig aus. Okay, gut. Ein Moment noch im Garten, wo du zum Beispiel in diesem Link in diesem gesehen hast, voila, das ist meine Schritt für Schritt Anleitung. Das ist zum Beispiel ein Verkaufspost. Ja. Oder ein Verkaufspost ist auch, wo ich ständig schreibe, wieviel Tagesumsätze wir machen, wieviel Monatsumsätze, wieviel Jahresumsätze, also wo wir Ergebnisse kommunizieren. Also das ist immer ein Verkaufspost. Da waren wir nämlich nicht ganz sicher, ist es Verkaufspost oder Beweispost? Also Verkaufspost, wenn ich von der Kamera her schaue, Beweispost, wo ich diese Veränderung, diese Transformation beschreibe, was bei uns war oder bei unseren Kunden war. Das ist der Unterschied. Beweispost ist immer Transformation, Veränderung, wie wurde das möglich oder wie ist es möglich, geworden. Das ist ein Beweispost. Und da beschreibe ich, das haben wir getan, aber nicht, wie wir das gemacht haben. Ja? Ja. Und Verkaufspost ist es immer, wenn ich reingehe, ah, warte, Anna muss raus, sagen wir, was nimmst du mit, Anna? Also es ist total spannend für mich zu sehen, dass mein größtes Loch in meinem Leben jetzt vielleicht zu meinem Benefit werden kann. Hat mich heute total berührt, weil ich die Geschichte so vergessen habe, so gut verarbeitet und so gut vergeben und losgelassen, dass es gar nicht mehr auf dem Schirm war. Und ich spüre einfach, wenn ich jetzt überlegen muss, was ich wortwörtlich so aufschreiben soll, dass ich vieles schon total vergessen habe. Also das berührt mich gerade, und das nehme ich jetzt auch mit, und da will ich mich auch jetzt wieder mit beschäftigen, um einfach den anderen auch so diesen Mehrwert zu bieten, den ich selbst erleben konnte. Ja, sehr schön. Schöne Zeit euch. Danke. Wo waren wir? Im Garten, ich habe quasi gesagt, denke mir wieder, die Kamera, versteckte Kamera, das ist immer wieder Verkaufspost. Und wo ich beschreibe die Transformation, die Veränderung, das ist Beweispost. Und was war der Dritte? Einwand. Aber nicht im allgemeinen Einwand, ja? Wie zum Beispiel keine Zeit, kein Geld, sondern Einwand, was sie noch zurückhält, dich zu buchen. Gut? Ja. Okay. Dann haben wir das. Und ich wollte euch noch etwas zeigen. Ja, nee. Mein Herr Doktor, der hat praktisch in dem ersten 1.000 Euro mit 6 oder 7 Sessions und zwischendurch immer auch mal spontan, hat er sein Ziel erreicht. Und ich bin unglaublich dankbar dafür. Und jetzt kommt das Neues, denn er will das, was er erreicht hat, integrieren. Festigen. Und das ist was Neues. Genau. Und deshalb sagst du, dass ihm okay, Spitzer, also du sagst nicht, wir haben unser Ziel erreicht, sondern du fragst, was hat sich Gutes getan in diesem Coaching, in dem 1.000 Euro, wofür du jetzt 1.000 Euro, 1.000 Euro, das sagst du nicht. Was hat sich Gutes getan in diesen 6 Malen? Ja? Dann erzählt er das und sagt, okay, dann haben wir das Ziel erreicht, was du haben wolltest, oder? Ja. Was ist das nächste Schritt? Ab für Selbstfrage, was möchtest du? Muss er sagen, ich möchte das integrieren. Nicht. Hat er schon geschrieben, also das hat er schon gehört. Im Gespräch musst du zurückfragen, was nimmt er mit? Und du musst sagen, du möchtest das integrieren, hast du mir geschrieben. Was heißt es genau, dann fragst du. Ja? Okay. Und dann sagst du, okay, dann besprechen wir den nächsten Schritt in einem neuen Coaching, in der Fortsetzung oder was auch immer, also damit er weiß, dass das was Neues ist. Und dann sagst du, ich empfehle dir dann 1000 Euro und wir machen so viele Termine wie nötig vor Griechenland und den Rest machen wir nach Griechenland. Lacomera ist Spanien, bei den Kanaren, im Atlantik. Sorry. Lacomera. Also du sagst nicht, dass er alles, weil ich finde nicht gut, wenn du ihn jeden Tag coachst, das ist zu viel, dann wirst du in den Chaos schlagen. Ich würde, was geht, machen wir vor Lacomera und was nicht mit der Zeit ausgeht, machen wir nach Lacomera. Ja? Ja. Denn er fährt schon am 8. Ich habe aber jetzt nur noch eine Woche so ungefähr. Da wollte ich dann 3 Termine machen zu viel. Maximum 2. Ja. Oder jetzt 1 und wenn er schon da ist am 8., 9., 10. dann noch 1, aber ich würde nicht zu viel machen. Wir können so schnell die Menschen Chaos schlagen. Also. Das würde auch dich zurückfallen und das brauchst du nicht, Elisabeth. Sehr schön. Ich erinnere mich daran, wenn ich das noch erzählen darf, ich habe heute Morgen die Dame, die so krank ist, gecoached und sie will den nächsten Termin erst in einer Woche. Sehr gut. Ja, und ich habe gesagt, wie du willst. Ich empfinde das immer, dass man das kürzer machen soll. Aber sie sagt, es muss sich erst setzen. Und hat recht. Elisabeth, das größte Werk, was Gott macht, ist das Werk, was er in uns macht. Und diese innere Veränderungen, die verlangen von dir etwas ab, was richtig anstrengend sein kann. Deshalb habe ich das so, dass ihr auch immer wieder ein bisschen Chaos seid. Weil diese Veränderung in Sicht, das ist nicht immer leicht. Und deshalb, so wie das bei dir ist, ja, wir sind in einer Wippcoaching jetzt drinnen. Und jetzt haben wir eine Woche, also jede Woche normal Termin, aber wir haben jetzt eine Woche nicht gehabt. Und dann wird zwei Wochen nichts sein, wo wir Urlaub machen. Ja, und es ist wichtig, dass die Sachen setzen können. Das habe ich zum Beispiel gemerkt gestern. Ich war ja völlig durch den Wind. Ich fühlte die Ängste wieder in mir hochsteigen, dass ich das nicht kann und ich schaffe. Und da habe ich gedacht, jetzt muss ich erstmal wieder runterkommen. Und da, dass ich dann noch so von Angst manchmal gepackt werde, weil ich das auch... Ich bin froh, dass jedes Mal, wenn wir wachsen, kommen die Ängste. Nur halt schneller sind wir jetzt im Überwinden. Aber jedes Mal kommen sie. Es ist kein Problem, weil wir schon das Spiel wissen. Aber trotzdem kommen sie. Also als ich jetzt gesagt habe, jetzt werden wir mal genießen in Budapest. Wir machen schon so verrückte Sachen. Das ist 1900 km der Rahm. Sonntag gefahren sind. Und dann gestern 500. Dann haben wir gesagt, jetzt werden wir mal genießen. Wir haben genossen. Und am nächsten Morgen stehe ich auf. Gestern und zuerst hatte ich Angst gehabt. Aber ich wusste, warum, wieso. Und ich bin darauf nicht eingestiegen. Ja? Okay. Das tut mir jetzt sehr gut. Denn ich werde dann zuerst sehr schnell panisch. Normale. Aber wir lassen es auch. Aber das lasst... Also Jesus hat das gesagt, ich habe keine Angst. Ja, weil er wusste, Angst ist nicht vom Feind. Aber wir leben in einer gefallen Welt. Das heißt, er schickt uns die Ängste. Aber wir steigen nicht mehr darauf ein. Früher habe ich die halt gewälzt und danach gehandelt. Heute immer weniger. Ja. Ja? Das heißt nicht, dass ich keine Ängste habe. Ich habe manchmal auch Ängste. Aber nicht mehr die panischen Ängste. Bis auf bei Skifahren. Da war ich total herausgefunden beim Skifahren mit panischen Ängsten. Das ist ein Fehler bei mir weg als früher. Genau. Ja, das tut es schon, indem ich dann... Ja, dass die Quelle wieder fülle. Perfekt. Das reißt der dieser Welt und alle kein Problem, Ängste zu haben und nicht darauf einsteigen. Ja, einsteigen kann es, wenn ich ständig mich überkrebsen würde. Das ist schlecht. Danke, danke. Sehr gut. Okay, da reden wir nachher. Ja, machen wir 10 Minuten Pause. Dann letzte Frage. Was nimmst du mit, die anderen? Ich nehme mit bei Cetci Bidi. Den kann ich auch Befehle geben mit mir das humorvoll und spillerisch umformulieren. Und dass er die Strukturen den Stil bei behält. Ja. Richtig gut. Danke. Ich nehme mit, dass ich auf dem richtigen Weg bin, auch wenn ich Ängste habe. Und dass ich die Ängste liebevoll anschauen. Nicht liebevoll anschauen. Anschauen und verabschieden, aber nichts mit liebevoll. Die Ängste sind nicht gut. Die Welt, dass die Ängste gut sind, aber es ist nicht wahr. Ängste machen einen krank. Die Welt sagt das. Die Ängste, die sagen um mal mit deiner Angst und solche Sachen, so ein Blödsinn. Sehr schön, dass ich das geklärt habe. Was machen wir in Mexikus Rick? Ich beginne mich zu fühlen und da verschwinden sie. Also ich beginne mich zu fangen zu beschäftigen und dann verschwinden sie. Ich gehe da durch die Ängste durch und dann verschwinden sie. Indem ich mich neu fülle. Ja, genau. Mit den Inhalten, die Gott zu dem Thema sagt. Und wenn er sagt, ich bin versorgt, dann bin ich versorgt. Indem ich die Ängste ersetze oder einfach durch das Füllen, gehen die von alleine. So wie Gott sagt, weiche von mir. Nein, du musst nicht mit Satan oder mit dem Fein so diskutieren. Die Dämonen sagen wir das, aber jetzt in diesen alltäglichen Sachen, wenn du ständig sagst, ich bin diese Ängste und geh weg von mir. Also das hat schon seinen Platz, aber nicht in dem Alltag. Okay. Und dann eben bin ich sehr dankbar dafür, dass wir diese Struktur bei den Huxen nochmal durchgegangen sind. Und jetzt hab ich wieder Mut gefasst. Danke, danke. Ja, gut. Zu den Ängsten, ich mag noch gerne was sagen. Ich bin heute unter der kalten Dusche gestanden und da sind sie auch augenblicklich weg. In diesem Gefühl, da hab ich keine Zeit über Angst noch zu denken. Da bin ich beschäftigt mit Atmen und genau einfach diese körperliche Fitnessstudie oder so der Merke. Das geht sie nicht gleichzeitig aus, da auch noch die Angst zu nähern, wenn ich körperbeschäftigt bin. Ja, stimmt. Danke dir, Riemgaard. Schöne. Klar, der, was nehmst du mit? Ich nehm mit, dass ich jetzt so halt meine Teenies und meine Mama das vertiefest jetzt mit Chachy Pity. Das ist das Schöne, da quatsch mal ein bisschen. Mit dem kann man immer gut über solche Themen sprechen. Ja, ansonsten bin ich ganz zuversichtlich. Okay, richtig gut. Und dann ist dein Plan, Claudia, wenn dein Insta steht, dass du beginnst wirklich jetzt mal jeden Tag oder wir besprechen wie oft mindestens dreimal oder fünfmal in der Woche zu posten, damit du lernst, was du kommunizieren sollst, was verkauft, was die Kunden bringt. Ja? Also, was irgendwie diese Reischweite gibt, so irgendein Trick? Also, was irgendwie, also, nicht, dass es nur immer diesen Followern angezeigt wird, sondern dass es noch ein bisschen weiter rausgeht? Viral? Ja. Ja, unser erstes Ding ist Viral gegangen. In diesen Chachy Pity-Vorlage, die ersten drei, da sind Virale Hooks. Virale Hooks, okay. Also, wo ich jetzt am Anfang Elisabeth gesagt habe, das hat das Potenzial, Viral zu gehen. Also, das... Also, dieses... Es hat noch nie als Coach für Mamas mit Teenagern erzählt, ja, und das wird ich wahrscheinlich schockieren. Also, da will wieder jeder wissen, was... Aber das muss ich ja, das dann auch da noch hinschreiben. Also, ich habe mich schon nie geschrieben, ich habe zum Beispiel meinem Sohn Maria Schlichte wurde gesagt, ich habe mal Senf in den Mund geschmiert. Das kann man doch nicht schreiben. Doch, das kann man. Genau so. Ja. Das hilft total den Menschen, ja, damit, wenn sie zum Beispiel jeder Kinder anschreien und du auch, ja, das hilft ihnen, dass sie sehen, okay, Claudia hat es auch gemacht, sie hat das geschafft. Sie kann mir helfen, das gibt ihnen Hoffnung. Ja. Was sollte man nicht schreiben? Also, zum Beispiel, ich könnte schreiben, wir haben einen Mann, der Millionär ist, begleitet und dann kam der Gerichtsvollzieher zu uns. Also, das wird schockieren. Das ist die Wahrheit, ja. Aber wieso kommen die dann? Ja, sie waren Millionäre, nicht wir. Aber viele Menschen denken, ja, du kannst doch nicht Millionäre begleiten, wenn du Schulden hast, aber wir haben sie nicht im finanziellen Bereich begleitet, wie sie mehr Geld machen, sondern im Sorgenbereich. Sie haben Sorgen gemacht. Das ist richtig gut, dass wir den Menschen helfen können. Und wenn ich das dann schreibe, versteht jeder, wofür wir sind. Ja, ja, okay. Oder wenn ich schreibe, zum Beispiel, wir haben eine Kundin, die halt über 100.000 Follower gehabt. Wir machen mit 1.200, 300 Menschen viel mehr Geld, als das, was sie mit 100.000 Follower macht. Und das schockiert Menschen. Also solche Sachen brauchen wir. Wir haben nur ein 100-Sperl, was sie hat und trotzdem machen wir viel mehr Geld. Diese Sachen helfen. Also, solche Beispiele sollst du bei dir überlegen, so schockierende Wahrheiten. Aber das heißt, zum Beispiel, wenn ich den erzähle, dass ich Johanna Kekse gegessen habe, um mit meinem Stress umzugehen, das kann ich doch nicht erzählen. Kannst du? Natürlich, hab ich auch schon. Okay. Aber dass mein Sohn heimlich in gegessen hat, das kann ich niemals. Du kannst du. Ja, okay. Ich hab das in der Mama auf der Kur erzählt, die hat dann nicht mehr mit mir gesprochen. Dann war sie noch nicht ready. Okay. Na gut. So etwas kannst du gut erzählen, das macht dich menschlich. Mein Sohn sagt auch, der würde so was nie wieder essen. Ja, nie wieder. Man kann sie sagen, der gute Nebeneffekt ist, mein Sohn sagt, er würde so was nie mehr essen. Also, ich zeigst du, dass alles gut ausging und nicht abhängig geworden von Drogen. Okay. Oh, war ja. Okay. Hm, gut. Sehr gut. Hm, haben wir jetzt alle gehabt, ja? Ja, hat mein Mann auch mal solche Kekse gegessen und dann war er an dem Tag sehr genießbar. Na ja. Dann kannst du sagen, was ich noch nie erzählt habe, dass mein Mann das gegessen hat. Das war so ein schöner Tag. Das ist halt nicht die Lösung. Richtig. Auch ein Hook, ja? Und das ist nicht die Lösung, ja? Super. Super. Ah, lustig. Also, unsere Geschichte bringt uns aus dem Einheitsbrei raus, was durch Chatshipiti immer mehr sein wird. Also, ich liebe Chatshipiti nutzen, aber nicht für solche generische Sachen, die halt nichts bringen. Also, in unserer Geschichte macht das Ganze richtig gut. Hm. Sehr gut. Dann in 10 Minuten im Garten, ja? Tschüss. Tschüss.