Hi ihr Lieben aus Ungarn, liebe Grüße. In dem Haus, wo ich aufgewachsen bin. Wie schön ist es, die Wurzeln zu genießen, die wir haben. Sehr schön. Dann ist der Frage, was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Ja, fang ich an. Hat sich Gutes getan. Ich durfte heute ein Fusseurbesuch machen. Und habe gestern noch die Heldengeschichte umgeschrieben. Ich hoffe es passt. Aber da rede ich später noch. Die zweite Jahr bin ich nicht mehr geschafft, weil da brauche ich noch ein bisschen länger, glaube ich. Richtig gut. Sehr, sehr gut. Danke dir. Wer macht weiter, Julia? Ein Verkaufsgespräch heute gehaft. Ja, ein Verkaufsgespräch gehabt. Ja, und ich denke mal, die wird auch buchen. Das war wirklich richtig schön, damit der auch... genau. Und das zweite, was mich gerade total begeistert, ich habe ja bei Sarah diesen Instagram, diesen Instagram-Boost-Kurs gemacht. Und der tat sich auch lehnt in aus und auf Facebook und überall. Und das ist wirklich richtig toll, was sich daraus ergibt. Man muss es schon ein bisschen anpassen. Ich kann jetzt nicht mit Instagram bei LinkedIn auflaufen. Aber gewisse Prinzipien kann man ja auch einhalten. Und ich habe so viel anfangen, da ich über LinkedIn bekommen. Und rück mal in die Brut. Also ganz erstaunt. Ja, ich halbe das auch sehr, sehr gut. Richtig gut. Sehr schön. Das freut mich. Wer macht weiter? Wagt noch jemand? Ja, ich habe noch eine Kleinigkeit. Wir waren ja mit dem Fahrrad unterwegs. Und in einem kleinen Ort haben wir angehalten auf der Kreuzung. Und haben dann so geguckt, wo sind wir denn hier? Und finden vielleicht irgendwo ein Café, wo wir einkären können. Und dann hält plötzlich ein gelbes Auto neben uns. Und eine Frau sitze am Steuer und sagt, ob wir dann unterwegs sind nach Pferden. Ja, wir gesagt, wir wollen nach Pferden. Und dann sagte mein Schwägerin, gibt es hier irgendwo ein Lokal, wo man Kaffee trinken kann und Kuchen essen? Ja, sagt sie bei mir. Und wir gucken so ganze. Ja, den Kuchen habe ich schon im Auto. Das kam und so. Sie wollte nur noch zum Acker fahren. Und den Männern, Kuchen bringen sie hätte den Kaffee vergessen, den würde sie holen. Und wir sollten dann schon mal dort zu der Laube gehen. Da war so eine kleine Gartenlaube, die konnten wir sehen. Und mein Schwägerin sagt, ach ja, wir können auch weiterfahren. Wir finden noch wohl was. Und dann sagt sie, nein, nein, sie können da gerne hingehen. Und dann sage ich, also wenn wir in die Sonne nicht eingeladen werden, dann können wir das eigentlich nicht abschlagen. Und dann sind wir auch dann zu der Laube gegangen. Und das war eine schöne weiße Laube. Und dann haben wir ein bisschen gewartet. Und ja, und dann kamen sie mit frisch gebackenem Apfel, Flaumkuchen und Kaffee. Und war so, hat sich so gefreut, dass sie uns bewirten durften. Ganz spontan. Ja, das war richtig schön. Sehr schön. Wo gibt es heute so was? Das ist die Gunst Gottes. Ja, genau. Ich sage auch solche Oasen liebe ich. Was ich so vor einem auftut. Ja, war sehr schön. Danke, Nielmonika. Mag noch jemand? Gerne. Ja, ich würde gerne noch etwas erzählen von meinem letzten Woche Coaching mit der Familie, wo die Mama Ärztin ist. Und da war sozusagen der Kontrolltermin und das Lett betreffen. Und dann hat die Mama erzählt, dass, ja, sagte, ach und übrigens, ich habe ein Jobangebot von einer Freundin bekommen, wo ich nur noch unter der Woche arbeiten brauche, in einer Anästhesie Praxis. Ja, das war irgendwie ein Wind Gottes. Und es ging jetzt einfach auch darum, weil die wirklich, die arbeitet sozusagen immer nur abwechselnd mit ihrem Mann, hat ich glaube ich schon mal gesagt, damit immer irgendeiner bei dem Kind ist. Und die sehen sich fast nie. Und dann hat der Junge direkt gesagt, ja, und dann wäre die Mama direkt, dann wäre die Mama immer am Wochenende zu Hause. Schön. Also, das fand ich irgendwie richtig noch einen guten Abschluss. Und das auch so, ja, gut weitergeht sozusagen. Kann ich gut, ja, weil sie das auch mit Gott erwähnt hat, das fand ich super. Ja, richtig schön. Du hast es gut gemacht. Danke. Wurde eingefädert bei der Ärztin, das ist gut. Sehr schön. Mag noch jemand? Ja, ich vielleicht noch. Also, ich habe ja meine Liste durchtelefoniert wegen dem Workshop und da habe ich... Ich gratuliere dir dazu. Danke schön, ich habe es geschafft, ja. Zwei habe ich zwar nicht erreicht, weil sie auf Urlaub und so weiter, aber ich habe mit einer gesprochen, also dies schon mal auf mich zugekommen wegen dem Wechsel, und ich habe sie eben angerufen und ihr davon erzählt. Und wir haben dann eine Weile geplaudert, und ich habe ihr erzählt, ja, dass ich froh bin, mit ihr auch über Gott sprechen zu können, weil sie ist auch sehr gläubig. Und ich habe gesagt, ja, ich würde mir wünschen, auch da mir Anschluss zu haben, weil in meinem Bekannten und Freundeskreis, dass er so ein bisschen ein Tabuthema ist. Und ja, und heute hat sie mir eine Sprachnachricht geschickt, und sie fährt morgen auf ein Fest, wo auch lauter Gleichgesinnte sind. Und das hat mich wahnsinnig gefreut, weil mir tut das einfach gut, wenn ich Menschen um mich habe, mit denen ich auch offen sprechen kann, und ja, das einfach das ganz normal ist. Und da freue ich mich sehr, sehr darüber, ja. Ich bin die Schradianmehrin. Wie sehr die Schradianmehrin? Danke. Das ist richtig schön, ha? Ja, sehr schön. So ein Anschluss zu finden, wenn die Gleichgesinnte sind, das ist Gold wert. Ja, sehr. Wenn die Gleichgesinnte sind, dann musst du weglassen schnell. Das wirst du da abzufinden. Ja, weil bei mir war es schon mal so, ich habe ja früher auch auf WhatsApp öfter was gepostet über Gott oder Engel. Und ja, da bin ich mir dann draufgekommen, dass mich einige blockiert haben, weil ich da öfter was im Status habe. Das verstehe ich nicht. Und deswegen bin ich sehr froh, da ein bisschen mehr Menschen darüber reden zu können. Richtig gut. Mag noch jemand? Okay, dann beginnen wir. Grüß Sie, Mama. Wir beginnen mit Julia. Also, was ich noch verstanden habe, Julia, dass du gesagt hast, hört dir die Straße hier, weil das ziemlich laucht für mich euch nicht, ja? Nein. Okay. Also, wenn du fertig bist mit einem Gespräch und sie sagen, ich habe mich entschieden, ja? Was für Formular hast du ihr zugeschickt, Julia? Ich habe für das Programm, was ich jetzt gerade habe, ein Google-Formular vorbereitet, wo halt alle Infos nochmal draufstehen und dann unten die AGBs und also meine Coaching-AGBs und die Datenschutzverordnung verlinkt sind, wo sie das dann alles anklicken müssen und dann quasi ankreuzen müssen, welches Paket sie nehmen und dann auf Senden drücken, sodass wir beide quasi einen Wienvertrag, wenn du so willst. Also, muss ich einmal haben, dass sie das Programm jetzt gebucht hat zu dem und dem Preis. Okay. War noch nicht entschieden, welches Programm sie nimmt? Am Ende des Gesprächs? Nein, sie hat nur gesagt, dass sie das Programm buchen will, aber nicht welches. Welches Programm steht in Google Sheet? Welche zwei oder drei? Was steht da drinnen? Standard, Standard Plus und VIP. Okay, und das ist das gleiche Programm nur mit verschiedenen Unterstützungsformen oder verschiedenen Problemen? Okay. Genau. Gut, was sind die Preise? Standard ist für 12 Mal, Standard sind 2400. Dann mit WhatsApp-Begleitung innerhalb von 24 Stunden ist 3600 und VIP, da ist noch ein ganzer Coaching-Tag mit dabei und WhatsApp halt zügig, an dem Tag noch das kostet 5000. Okay. Gut. Hast du gefragt, nach welchem Programm sie tendiert am Ende des Gesprächs? Nein, das habe ich nicht gefragt. Das kannst du noch fragen. Das ist wichtig im Gespräch, das Programm schon ausmachen. Und danach brauchst du nämlich nur die Rechnung schicken. Ja, mir ist halt wichtig, dass auf diesem Formular sie quasi unter meine AGBs unterschreiben. Ist okay. Also, du kannst, wie das nennt man, ein Angebot quasi. Da sollte auch schon die Rechnungsadresse von dir drauf sein. Und alles klar, das kann. Und? Bankverbindung. Bankverbindung. Und nachdem sie dann überwiesen haben, dann stellst du die Rechnung. Also, das geht auch, dass du so wie ein Angebot erstellst, sie überweisen und dann kommt die Rechnung. Das ist möglich. Was aber jetzt wichtig ist, das mein Punkt ist, dass du dir das nicht erlaubst, dass sie rausgehen ohne Entscheidung. Also, ich habe nach der Entscheidung gefragt, aber nicht nach der Entscheidung welches Programm. Ja. Weil so ist es noch, das ist schon eine Entscheidung, das wird auch sein. Ja, also richtig, richtig gut gemacht. Aber ich bitte dich, dass du am Ende des Gesprächs fragst, welches Programm möchte sie nehmen. Und warum dieses? Weil wenn sie das erklären, dir warum dieses, dann verkaufen sie das Programm sich selbst. Das ist ganz wichtig. Also, ich habe jetzt ein Setting-Coll gehabt und ich habe gefragt, warum dieses und sie hat ganz klare Verkaufsargumente gesagt, die ich auch geschrieben habe, die für mich total wichtig sind. Okay. Und noch eine Bitte, nenne dein Programm nicht Standard, sondern das ist, das ist so. Von der Stange. Okay. Das kleinste ist schon ein riesen wertvolles Programm. Standard sagt ihr, das ist auch so. Ja, stimmt. Also, du solltest diese Basis-Programm ein Kul-Nam geben. Ja. Und dann an Top gibt es noch eine Möglichkeit mit WhatsApp-Betreuung und an Top gibt es noch eine Möglichkeit mit WIP-Zugang oder sowas ähnliches. Aber dein Programm muss immer einen Namen haben, wo die Menschen sagen, wow. Also, wo wir jetzt gecoached werden, das kleine Programm heißt Kunde in Hülle und Fülle. Das ist das kleinste Programm. Das klingt aber schon mal sehr, sehr interessant. Und das andere ist dann das Magnetic Brilliance Mastermind. Geldmann nicht Mastermind. Das ist auch die Stufe. Aber das kleine ist schon sehr interessant und Kunde in Hülle und Fülle, weil wir das nicht. KHF. Abkürzung. Also, der Name muss immer total Wertigkeit ausdrücken. Und wenn du sagst Standard, ja. Nach welcher Standard? Das ist wie 0815 Standard. Ich verstehe das. Ja, ich verstehe das. Und das, was du da hast, das ist bombastisch drinnen. Und das muss im Namen drinnen sein, noch, ja. Und die andere zwei heißen? Ja, plus und VIP. Das passt schon, aber der erste muss wichtig. Wenn du Namen hast, die auch zum Programm passen, sagt natürlich viel mehr aus wie Kunde in Hülle und Fülle. Was bekommen sie im ersten Programm? Was ist das Ziel vom Programm? Was ist das Ziel vom zweiten Programm? Was ist das Ziel vom dritten Programm? Das hat immer noch mehr Anziehungskraft. Okay, gut. Okay, und jetzt kommt diese Frage, was ich dir noch nicht beantwortet habe. Was ist, wenn sie nur eine Sache wollen? Und also, es gibt bei dir jemand, der ist sauer wegen Trainer. Und ja, dass das Kind nicht so oft spielen kann. Und was möchtest du denen noch verkaufen wollen? Was ist hier nicht drinnen? Meinst du? Du meinst in der Anfrage jetzt, also wenn der Trainer, wenn sie eine Anleitung haben wollen, wie sie mit dem Trainer umgehen, oder was meinst du? Ja, wenn du da, also nicht die Anleitung meinst, sondern wenn du ihnen helfen sollst, dass ihr Kind vom Trainer begünstigt wird. Was ist da aus deinem Programm nicht drinnen? Ja, nix. Also, kannst du erst mittlerer und großer Programm drinnen für viel verkaufen? Ja, das ist die selbe Kundin, die das schon mal abgelehnt hat. Weil sie sagt, also der Sohn ist schon Profifußballer. Und sie hat das Bedürfnis ab und zu mal zu irgendeinem Problem, also Gesprächsbedarf. So, und will jetzt nicht ein komplettes Programm. Weil, ja, wie gesagt, das ist ja zugeschnitten auf Leute, die noch keine Kinder im Profifußball haben. Sie hat denen aber schon. Sie hat natürlich die selben Probleme wie alle anderen auch. Aber sie will halt nur konkret zu einem bestimmten Thema dann immer irgendwie ein Gespräch haben. Dann kreiert ihr für sie ein anderes Programm? Genau, und das ist jetzt meine Frage, die ich das schon in dem Gespräch, das sagst du, ja, das geht. Das ist damit genauso ein Prozess. Das ist dieses Programm, musst du schnell den Namen einfallen lassen. Und dann sagst du, das kostet 3.500. Das geht über drei, vier, fünf Monate. Punkt. Was du alles im Programm mit denen machst, ist ganz wichtig, das drauf zu denen nicht sagen. Aber das ist der Weg. Sonst sagen sie, das möchte ich gerne haben, das nicht. Aber habt ihr nicht auch solche Leute, die schon mal nachgefahren haben, ob ihr nicht auch quasi Einzelsachen verkauft? Einzelgespräche, wenn ihr es so wollt. Ich habe Ihnen das ausgeredet. Also manchmal sind wir drauf eingegangen. Und dann haben wir mit Ihnen zum Beispiel nur 4.200 Euro zwei oder drei Gespräche angeboten. Ja? Aber dann waren wir uns zufrieden. Das war nur für ein bisschen Feuerlöschen. Und es war sehr anstrengend. Haben wir dann noch einen Aufbau gebucht? Ja, also doch. Also, ich erinnere mich an die Ästlich. Also aus der Schweiz gab es so eine Kundin, die absolut nicht Gruppencoaching wollte und absolut nicht das ganze Programm. Und denen haben wir dann für 1.200 etwas verkauft. Der Frau haben wir das verkauft. Und dann hat sie das große Programm gebucht. Das war so meine Idee, die ich dann hinter hatte. Ich quasi die erste Mal ihr etwas kleineres verkaufe und sie dann sieht ja, Mensch, im Grunde genommen habe ich da noch eine Lücke und dann noch eine Lücke und dann was größeres halt kauft. Also so lange du Zeit hast, kannst du, also das gilt für jeden. Am Anfang jeden Kunden abholen, den du kannst. Das heißt, am Anfang darfst du auch mal Kompromisse schließen. Ja, aber nach einer Zeit, also jetzt würde ich das nicht mehr machen. Ja, ich hatte halt den Eindruck, dass mir einige Kunden durch die Lappen gegangen sind sozusagen, weil sie abgeschreckt waren von diesen langen Vierteljahr, zwölf Mal so und eigentlich im Kopf hatten sie jetzt ein Problem und würden gerne über dieses Problem mal sprechen. Ja, also... Ich würde auch nicht diese Zahlen weglassen, sondern wir sind drei Monate, treffen uns einmal die Woche. Ja. Das liegt ganz anders. Stimmt, ja. Und deswegen, erzählst du auch, was du mit denen machst? Welche Themen alle durchkommen und so? Okay, das ist noch aber wichtig. Also was Rainier gesagt hat, dass du nicht sagst, was auf sie zukommt, ist wichtig. Also inhalten nicht erzählen. Machen wir meinen Probe, ich bin jetzt du und du bist diese Frau, die nur dieses eine Problem lösen möchte, ja? Okay. Was Sie mal Sie sagen? Nein. Wie Sie es gekauft? Nein. Warum? Hört man es? Ja, dann mach ich. Dann bist du... Okay. Also dann schauen wir mal was sagt Rainier, dann probieren wir mal das aus. Also ich bin dann die Frau, ja, und du bist Julia. Mhm. Okay. Du Julia, ich kann das gar nicht sehen, dass ich jetzt drei Monate ein Coaching mache. Ich habe immer wieder nur Punktuerprobleme. Warum sollte ich drei Monate jetzt ein Coaching machen? Weil, ja, und damit geht es schon los, oder? Okay, dann tauschen wir. Ich bin Julia, du bist. Ja. Wie mehr? Also Julia, ich habe ja nun schon ganz viel Erfahrung. Mein Kind ist schon Profifußballer, der hat den Sprung also schon geschafft und ich habe mir das eigentlich so vorgestellt, bei dir würde ich super gerne ein Coaching machen, aber echt immer nur so punktuell zu spezifischen Themen, die dann gerade aufploppen. Mhm. Was meinst du, welche Themen hast du jetzt momentan, die aufbucken? Ja, zum Beispiel, dass mein Kind ein bisschen unzufrieden ist in der Mannschaft, es läuft nicht so, wie es gerade laufen sollte. Warum ist er unzufrieden? Weil er nicht so viel Spielzeit hat und weil ihm jetzt noch einer vor die Nase gesetzt worden ist, jetzt verpflichtet worden ist auf seiner Position und jetzt muss er sich, obwohl er letztes Jahr Stammspieler war, da wieder ein Empfehlen sozusagen kämpfen. Oh, jetzt muss er wieder kämpfen, dein Sohn. Mhm. Oh, wie hast du ihm geholfen bis jetzt in solchen Situationen? Ich habe ihn halt immer wieder aufgebaut und ihn ermutigt, dass er das, ja, dass das jetzt eine Konkurrenzsituation ist, die ihm immer wieder begegnen wird und dass er da halt kämpfen muss. Und wie weit, wenn du auf einem Skala das beurteilen sollst, wie weit hat das deinem Sohn geholfen auf einem Skala von 1 bis 10, diese Ermutigung von dir? 6. Und was fährt noch? Was braucht er? Was meinst du? Ja, eigentlich bräuchte er, eigentlich bräuchte er eine langfristige Ermutigung sozusagen, wenn es immer mal wieder in den Keller geht, dass er dann wieder bergauf geht. Dass er eine eigene Strategie hat, das ich ihm nicht immer helfen muss. Mhm. Das heißt, du sagst jetzt, dass dein Sohn eine regelmäßige Begleitung bräuchte und nicht nur punktuell von dir. Ja. Weißt du schon, in welche Richtung ich möchte? Hauptsache, ja. Also ich würde in diese Schiene jetzt reingehen. Könnte es sein, dass er diese langfristige Begleitung bekommt, wenn du das auch dir machst, mit dir machst? Ich würde in diese Richtung gehen. Aber ich würde noch fragen, und welche andere Herausforderungen hat er noch? Also, wo meinst du, dass du noch für ihn da sein sollst? Was könnte noch aufpoppen? Mhm. Okay. Ich würde auch fragen, kannst du ihn regelmäßig begleiten? Was hindert dich dabei? Was läuft da gut? Weil sie weiß, beim Sohn braucht regelmäßige Begleitung, bei sich selbst nicht. Das ist nicht authentisch. Es kann nie aufgehen. Okay. Und das würde ich ihr sagen. Mhm. Mhm. Okay. Also, dass ich sie dann doch in die längerfristige Begleitung reinkriege. Dass sie versteht, dass es nicht mit einmal oder zweimal, dass sie ihrem Sohn nicht hilft, wenn ich ihr nur ein bis zweimal irgendwas sage. Genau. Und das darfst du so sagen. Wir können gerne zwei Coachings machen, 1000 Euro, zwei Coachings. Dann darf er mir den Preis richtig hochgehen, damit er es ein bisschen weh tut. Wirklich? Ja. Das ist auch exklusiv. Und ich kann das gerne machen, aber ich kann dir auch sagen, was viel besser für dich funktionieren würde. Also, da würde ich noch nicht mal bei 1000 Euro sagen, aber wenn er schon Profi ist, dann ist das für sie ein Witz. Nein. Das ist ähnlich wie bei mir auch. Sie leben ihr Problem und sie lebt ihr. Okay. Dann wäre es andersrum. Aber nein, so ist es nicht. Verstehst du, Julia? Ja. Und es ist ganz wichtig für euch alle. Lieber ein kleines Business abschließen und eins aber mit einem einzigen Problem. Ja. Also mit einem Trema, eine Lösung, ein Problem für ein Gespräch. Nicht mehr. Und dann ihnen helfen, weil der sehr oft auch Vertrauenschaftshöhe mehr. Aber wenn du zum Beispiel zehn Gespräche hast und davon fünf verkaufst, dann sollte nur eins so ein Kompromiss dabei sein. Wenn du ständig Kompromisse schließst, dann erlaub ich dir das nie mehr, dass du kleines Produkt anbietest. Also nicht nur dir, Julia, sondern keinem. Weil dann hindert uns das. Aber von fünf Gesprächen, die du abschließt, ein so etwas zu machen, ist Vorkommen in Ordnung. Weil vier sind Richtige. Ja? Mhm. Okay, und dann, was ich noch sagen möchte, ich mache jetzt dieses Angebot für die Frau. Also, okay, du bist daran interessiert, wie dann das Programm mit ausschauen würde. Möchtest du wissen, wie das Programm mit mir ausschaut? Ja. Okay. Zuerst werden wir uns damit beschäftigen, was du tun und lassen kannst, damit der Trainer dein Sohn begünstigt. Möchtest du das haben? Ja. Okay. Das zweite Thema, womit wir uns beschäftigen werden, wie kannst du deinem Sohn so helfen, am Anfang regelmäßig, dass er dich nach einer Zeit nicht mehr braucht, wenn er unten ist. Einfach eine Strategie zu entwickeln, wie er wirklich auch hochkommen kann, wenn es ihm schlecht geht. Möchtest du das für dich? Klar. Wenn du das wüsst, wie das geht? Mhm. Okay. Und das Ritte weiß ich nicht. Aber das habe ich jetzt rausgehört, dass diese zwei Probleme da sind. Ich sage einfach, okay, ich kreiere gerne für dich ein Programm, weil dein Sohn Profi ist und weil du schon so erfahren bist und weil du schon so viel gut machst. Aber es gibt halt noch immer wieder diese Sachen, die aufpuppen. Und dafür mache ich für dich extra ein Programm. Okay. Mhm. Ja? Mhm. Okay. Ich bin gespannt. Ich habe morgen das Gespräch mit ihr. Du bist erfolgreich. Amen. Danke. Sehr, sehr gut. Also bereite dich vor jeder von euch, auch wenn wir etwas ausgearbeitet haben, aber steht jemand vor dir und sagt, ich will nicht das Ganze oder ich bin Special Fall oder ich habe ein anderes Problem. Kein Problem aus deiner Berufung kannst du eh helfen. Dann machst du halt im Gespräch für dich ein neues Programm. Ja? Verkaufst du und dann arbeiten wir aus. Bist du am ersten Termin. Okay. Okay. Dann Renate, deine Geschichte jetzt. Ist richtig gut. Super. Und bist du mit dem Schluss auch zufrieden? Ich sage dir. Moment, ich muss reingehen, weil ich jetzt dann im Computer vorrein bin. Also den Anfang würde ich noch ein bisschen, also am Anfang musst du mit dem ersten Satz rauskommen, was einschlägt. Und da möchte ich euch jetzt ein bisschen quälen. Lieber voll. Also ich war 21, als ich die größte Tragödie meines Lebens erlebte. Punkt. Würde ich sagen, ja. Und dann solltest du sagen, ich war gerade ein halbes Jahr verheiratet, als die Liebe meines Lebens gestorben ist. Wenn du diesen Satz noch dazu tust, ganz konkret, das schlägt sowas von ein, da hast du gleich Menschen auf deiner Seite. Du hast abgeschrieben, die mein junges, vor Kraft und Energiestotzen des Lebens vor laer, rosa, roten Träumen für die Zukunft von einer Sekunde auf die andere auf den Kopf stellte. Das ist unkonkret. Okay. Das heißt, ich brauch das gar nicht schreiben dann mehr. Also ich möchte nur, dass dein erstes Satz wirklich wie eine Bombe einschlägt. Okay. Weil das ist so eine krasse, sehr traurige, sehr bewegende Erfahrung. Und wenn du dann so eine verschachtelten Satz, also ich bin, hab Goethe und Thomas Mann gelesen und ich bin verschachteltes Satz. Also viel Zeilen, einen Satz bei mir. Wie bei Paulus auch. Und okay, ich funktioniere so und dann, wenn ich dazu Lust und Kraft oder sowas Ähnliches habe, dann beginne ich noch einmal zu lesen und dann sage ich, ein Satz, Maximum zwei Zeilen. Also ich muss mich da, verstehe es, weil ich nicht so schreibe. Wir schreiben keine Romane, sondern Sätze, die abholen. Ja. Also dieses Umschreiben, das hat man dafür, braucht man damit man ein Schmöger kriegt. Weil hier geht es wirklich um diese Fakt, die Effekt, aber um diese Gefühle auch bei den Menschen. Und wenn du diesen ersten Satz hast, so wie ich gesagt habe und dann sagst, ich war gerade mit der Ausbildung fertig geworden, frisch verheiratet, fühlte mich unglaublich glücklich. Das ist dann alles richtig gut, aber der erste Satz muss eine Bombe sein, sag ich. Weil dann hast du gleich die Aufmerksamkeit und die Menschen, die so etwas erlebt haben, ein Kind von einem Kind, von Elternteil, von Ehemann oder Ehefrau, was auch immer, du hast sie dann gleich im ersten Satz. Okay. Okay, das ist eine. Und dann, dein Ergebnis, möchte ich noch einmal? Heute erfinde ich mich selbst immer wieder neu. Ich stehe im Leben mit einer unglaublichen Freude und einem großen Ja für mein Leben und meinen Weg. Für das, was ich erleben durfte und noch erleben werde. Die tiefe Traurigkeit hat sich vollständig gewandelt in der Bändigkeit und Tatendrang, mit der Gewissheit, alle Herausforderungen zu meistern. Ich entdecke leidenschaftlich gerne Neues, Reise mit Freude und tauche dabei ein in fremde Kulturen und Denkweisen. Es bereitet mir tiefe Freude mit Menschen zu arbeiten und dabei Neuen Sinn zu stiften mit Perspektiven für eine lebensfreie Zukunft. Geht es schon in die richtige Richtung? Ich habe es geahnt, aber noch nicht konkret genug. Also was richtig konkret ist, die tiefe Traurigkeit hat sich vollständig gewandelt in Lebendigkeit und Tatendrang. Also das hat sich richtig gut, weil die Menschen, die Trauer haben, die haben nur Tatendrang. Das stimmt. Also das hat sich der Hammer und der Rest ist nicht konkret. Ich möchte konkrete Ergebnisse. Zum Beispiel, wenn du schreibst, jeden Morgen stehe ich mit Freude auch oder fast jeden Morgen, fast kannst du ruhig in Klammer rein tun. Das ist einfach ehrlich, wenn wir das sagen, ja. Ich stehe fast jeden Morgen mit Freude auf. Das ist auch wegen, oder ich, also zum Beispiel du hast Reisen geschrieben mit Freude alleine und mit Freundinnen oder mit meinem Freund, ja. Also das ist, da sind mehrere Optionen. Und ich würde auch sagen, mir ist das gel- weil du, weil der Trauer geschrieben hast, dass du sechs Jahre lang total orientierungslos warst. Und du kannst auch sagen, dass du eine richtig gigantische Karriere hingelegt hast. Also verschweige das nicht, das ist ein gigantisches Ergebnis von dir. Ja, das stimmt ja. Du hast eine gigantische Karriere hingelegt. Erfolgerreich. Erfolgerreich. Du hast so viel Energie, dass du mit, du kannst auch dein Alter sagen, weil die Menschen nicht denken, ja. Sie sehen dich einfach viel jünger. Und du kannst auch sagen, wie alt bist du jetzt? 63. Du kannst einfach sagen, ich habe so viel Taten daran, dass ich mit 63 noch eine Selbstständigkeit starte. Bestehst du, wie du das? Ah, okay. Ja, gut. Lebenswerk. Aufbau. Und noch mein Lebenswerk aufbauen. Hat Reiner gesagt, also Karriere mit 63 sich selbstständig machen, also wirklich gut ab, ja. Und dann haben wir diesen Menschen, die schon über 60 sind und etwas aufbauen. Also die anderen bereiten sich auf die Rente vor und wohnmobil spanien. Du gleich vom Anfang an erfolgreich. Zwölf, fünf, vom Anfang an war schon da. Du kannst sagen, den ersten Tag meine Selbstständigkeit habe ich mit 12.500 Euro Umsatz gestartet. Bestehst du, das sind Ergebnisse. Ganz auch und ich bin sehr erfolgreich. Das sind wir alle. Das ist unsere Natur. Also für alle verschweig bitte nicht eure Ergebnisse, ihr macht eure Gerdiernisse total klein. Also das nichts wäre. Hausverkaufen, weißt du was, wie viel Mut dazu nötig ist, ja. Zum Beispiel bei Ralf. Oder dass du jetzt dein Haus verkaufst. Also das sind alle Ergebnisse. Die meisten Menschen wollen nicht aus ihrem Haus rausgehen, weil das ist ihre Burg, ja. Ihre Welt und bloß nicht. Meine Mama hat das mit 67 gemacht, das Hausverkaufen. Ausgewandert in die große Welt. Platz für Neues. Weißt du Renate, wenn sie das erzählt, dass sie mit 68 alles verkauft hat und in ein anderes Land gezogen ist, also jeder sagt Hut ab. Also du verstehst und diesen Momentum, deine Ergebnisse musst du nutzen. Okay, ich verstehe. Martin hat also dein Gardinengeschäft ja auflöst und zwei Standbeine aufbaust und deshalb löset er das auf. Also das sind gigantische Sachen. Hat es geholfen? Ja, sehr vielen Dank. Und noch im Beziehungsbereich reingehen ein bisschen, was er geben ist, ja. Okay. Danke schön. Schön. Im Gard. Die anderen müssen um acht. Wer muss man? Martin hat. Latina und 8.15. Bettina. Martinasch. Also ich würde die zweite Frage streichen, weil ich denke, das hat sich erledigt, aber das mit meiner. Ich möchte nicht streichen. Wie hast du dich entschieden? Ich habe mich noch nicht entschieden. Also ich bin mit dieser Werbung eh noch nicht weiter und ich brauche da Hilfe entweder von meiner Tochter, wenn sie Zeit hat und was verstehst du jetzt unter Werbung? Also ich wollte ja schon in den Social Media starten. Das möchte ich auch noch und da tue ich mich wegen der Zielgruppe schon noch schwer. Und wie ich das aufbauen und wie die Werbung aussehen soll. Aber das kann ich alleine nicht. Das schaffe ich alleine nicht. Stopp, stopp, stopp. Die Technik ist jetzt wurscht. Geht es darum, dass du die Inhalte hast? Wenn die Inhalte klar sind, dann ist die Technik kann jemand dir helfen wie Yasmin zum Beispiel. Aber zuerst mal geht es darum, dass du eine Entscheidung triffst. Du hast, sag mal, deine zwei Zielgruppen damit die anderen das auch wissen. Entweder bislicher Networkerinnen oder? Also das war mal, also das schwebt mir immer wieder im Kopf halt rum tatsächlich. Ich habe eine Berufung über also selbstständige Frauen mit hart arbeitenden Männer. Dass eben die Männer mehr Wertschätzung für die Frauen, denn das ist praktisch das Ziel ist. Das wäre jetzt die Berufung, die wir zusammen erarbeitet haben. Wenn ich jetzt aber an das also ich finde da keine. Inhalte also wie ich das kommunizieren soll. Wenn das nicht fließt, dann lassen wir das. Und was fließt? Also, wenn du Christen im Netzwerken helfen möchtest? Ja. Und was wobei möchtest du ihnen helfen? Ja, das ist also ja jetzt sind ein paar Sachen, die einfach gerade nicht treifbar sind für mich. Also auch da fällt mir schweil die Überschrift ein, aber es fließt nicht so, dass ich dann sagen kann. Das ist oder das ist oder das. Okay, dann Hausaufgabe. Du schreibst für beide Zielgruppen je eine Heldengeschichte und du wirst schauen, was hast du in deinem Leben erlebt, weil du zugeben hast diesen zwei Sorten von Menschen. Und das hilft dir. Okay. Schreib einfach die Heldengeschichte für beide. Ja, okay. Ja, die habe ich ja noch nicht geschrieben tatsächlich. Du hast eine Menge zu geben in der Ehe. Ja, auch wie man redet und nicht. Und wie man die Wertschätzung immer mehr von denen bekommt. Also da hast du echt was zu geben. In meiner Tasche. Entschuldigung. Bosen. Ging in der Küche. Sorry. Also schreib dazu die Heldengeschichte und zu der anderen also Christen in Network. Da hast du auch was zu geben. Mach ich. Ja? Okay, sehr gut. Also nochmal, wenn du nicht, wenn es nicht fließt. Wenn du nicht eine Entscheidung treffen kannst, nie warten, sondern Schritte tun. Manchmal sage ich, wenn jemand nicht vorankommt, schreib einfach ein Buch. Weil indem wir beginnen unsere Botschaft aufzuschreiben, wird das Ganze lebendig und dann geht es wieder voran. Okay. Und ein Workbook oder was auch immer, ja? Okay. Mach ich. Also nie warten. Immer etwas tun. Gut. Und Technik auch nicht warten, weil die Technik ist wuscht. Zuerst mal müssen wir die Inhalte haben für ein Reel. Und danach ist die Technik klärmbar. Ja? Ja. Ja. Okay, sehr gut. Danke. Und dann muss der noch, Martina? Ich habe dich hier bei mir. Also ich würde dann tatsächlich gleich losgehen, weil unser Essen ist. Okay, tschüss. Tschüss, schöne Urlaub euch. Ja, danke. Tschüss, auch danke. Wann hast du die E-Mail geschickt, Martina? Oder meinst du jetzt in der Facebook-Gruppe? Also die E-Mail, die habe ich letzte Woche schon geschickt. Ich wollte am Montag darüber reden. Am Mittwoch glaube ich letzte Woche oder am Dienstag schon. Sag mal deine Frage, du erinnerst mich und dann kann ich antworten. Ja, Frage war das nicht. Ich habe eben das Thema über die Wechseljahre geschrieben. Hier verrate ich dir meine drei unterschätzten Geheimnisse, wie du mit Liebe die Arbeit schon beantwortet. Die Unterschätzte. Genau, und du hast gesagt, ich wollte eine WhatsApp-Gruppe machen und du hast am Montag gesagt, ich soll die Leute persönlich mit ihnen reden, ob sie überhaupt Interesse bestehen. Das habe ich jetzt gemacht. Das Video habe ich leider nicht geschafft, weil ich habe dir geschrieben, über was das Video sein soll. Da habe ich noch keine Antwort bekommen, aber ich war beschäftigt mit dem Telefonieren und ja, mit dem kleinen auch, weil er ja Ferien sind jetzt. Aber ich habe mal alle durchtelefoniert, genau. Wie viele hast du erreicht von denen, die du hier aufgeschrieben hast? Also 9 haben Interesse von den, glaube ich, 13, 14 Menschen. Gigantisch, ja. Das ist sehr, sehr gut. Okay, dann hat es gut geklappt. Dann würde ich noch mit 2, 3 von Ihnen, die am heißesten sind, ein Wunschkundeninterview machen und Sie fragen, also die Fragen. Und wenn du dann die Antworten von Ihnen hast, also welche größte Herausforderungen haben Sie? Dann können wir darauf das ganze Workshop ausrichten. Okay. Ja. Und wann möchtest du den Termin haben? Ja, ich habe zu Ihnen gesagt, ich frag mal zuerst durch, ob Sie überhaupt Interesse haben. Dann gründe ich eine WZ-Gruppe und suche so den Termin, der für die meisten oder für alle passt. Und der Workshop findet dann in 2 bis 4 Wochen statt, habe ich gesagt. Sehr gut. Also, du könntest noch, also den Titel gibst du Ihnen in die WhatsApp-Gruppe rein. Und du könntest zum Beispiel für die letzte Septemberwoche den Termin mit Ihnen abstimmen. Bis dahin dürfen Sie alle Ihre Freundinnen dazu auch einladen. Ja, machen auch welche. Ja. Und wenn die zurückkommen vom Urlaub, dann machen wir dein Workshop fertig und ich schicke dir noch meinen Leitfaden, unseren Leitfaden, was wir genutzt haben. Dazu machst du deine Gedanken, schickst du zu und dann quasi nach unserem Urlaub besprechen wir das gleich. Leitfaden meinst du über was Sie sprechen werden im Workshop? Okay, okay. Die Vorlage, wie es auch gebaut ist, wo man anfängt und was die einfach hilft und unterstützt für eine Struktur. Okay. Wie ein Drehbuch quasi. Wir haben ein richtig, richtig cooles Drehbuch. Wovon wir immer anfangen? Dafür sind Sie ja da. Und wenn du das ausarbeitest für dich, diese drei Geheimnisse, dann können wir das quasi finalisieren und was wichtig ist bei dem Workshop. Das ist nichts anderes als Einwandbehandlung die ganze Zeit. Wie ein Einwandbehandlung? Das heißt, du machst darüber Gedanken, warum Sie ein Coaching bei dir nicht drucken würden. Zum Beispiel ist es ganz normal, jeder hat Hitzewellen. Ja, das ist ganz normal. Man muss halt einige Jahre aushalten und dann wird es besser. Und du schreibst diese Sachen auf, was die Frauen sich selbst erzählen. Und dann bringen wir diese Sachen so, dass du auch die Lösung dafür machst, also nicht das Coaching, sondern du nimmst ihnen diese Einwände. Das machen wir dann quasi in drei Wochen, nachdem wir zurückgekommen sind aus dem Urlaub. Okay. Ja. Die meisten müssen nachher nicht gesättigt sein und wissen, wie es geht. Also kein Workshop, in dem das sie gekocht werden. Sondern sagen, ich will buchen. Ja, ich habe auch zu Ihnen gesagt, es wird ein netter Frauenabend. Ich habe auch welche zugesagt, die sind schon mittendrin im Wechseln, können sehr gut damit umgehen. Und ich habe gesagt, ja, sehr gut, dann können wir es gut, wenn auch Frauen dabei sind, die da gut damit umgehen können. Weil das nimmt die Ängste vielleicht den anderen Anwesenden. Und ja. Das ist alles. Das ist alles. Also ein heißes Thema, wenn von 13 Menschen 9 gesagt haben, der Liebe und Lust hat, Beziehungsfrust und drei Geheimnisse also in den Wechseln. Also das ist richtig, richtig gut, Martin. Und das ist ein heißes Thema. Okay, sehr gut. Zur Wahlung ist ein heißes Thema. Ja, eine Frage hätte ich noch. Ich habe die Helgengeschichte auch noch nicht geschrieben, aber ich habe sie jetzt vorzuschreiben. Und ja, da kommt ein ganz anderes Thema raus. Also was ich alles erlebt habe, was ja auch vielleicht vielen helfen würde. Jetzt weiß ich nicht, ist das wirklich das Richtige? Schick zu. Okay, ja, ich muss es erst schreiben, aber wie gesagt. Schickes Rüch zu. Okay, wenn ich es fertig habe, schick ich es gleich. Und du bist jetzt noch nicht in den Wechseljahren und dann könnte der Gedanke kommen, ja. Bin ich dann authentisch, wenn ich dann anderen helfen würde in Wechseljahren, ja. Dann denk mal an alle männliche Gynäkologen. Wir haben eine Hebamme gehabt, die hat selber kein Kind. Und sie hilft Frauen, ohne Schmerzen zu gebieren, weil sie einfach die Erkenntnis hat, dass Jesus uns Frauen befreit hat von jedem Fluch. Sie hat uns nicht. Das heißt, es ist ganz wichtig, dass wir uns da nicht Hürden aufliegen. Abraham hat für diesen König oder Fahrao gebetet, als er selbst noch kein Kind hatte, als er gelogen hat über Sarah, dass der Fahrao und seine Frauen Kind bekommen. Also wir können da wirklich nädig mit uns umgehen, ja. Okay, dann schick das einfach zu, was du zu erzählen hast. Oder, als du immer Kinder erzielt, Sylvia hat auch keine eigene Kinder, trotzdem können wir ganz viele Menschen helfen, die Kinder haben. Manchmal haben wir so eine Spruchtgegelt, wir haben ja einfaches Leben. Das ist leicht zu reden. Das Grundprinzip ist überall gleiche Beziehungen. Und jetzt waren wir ja wieder bei unserer Nichtung, um aufzupassen. Und die waren so schön und so ruhig und so still, durchgeschlafen und seitdem wir weg sind, die ganze Nacht ist Zirkus. Und jetzt fragt die Schrägerin Sylvia, wie macht ihr das? Sylvia, bist du etwas gesagt? Dann müssen wir noch, das nächste Mal müssen wir Terminas machen, ich muss da mehr wissen. Wir müssen das mit Jesus machen und so weiter. Also du musst es nicht getan haben und gemacht haben. Aber wenn du eine Sicht für etwas hast, dann kannst du Menschen in diesen Bereichen einfach helfen. Ja. Und ich habe meine Schrägerin aufgebaut, ich habe gesagt, ich habe keine Chance bei meiner Mächter, weil ich sie nicht so kenne wie du, du bist die Mama, du kennst jeden Gesichtsausdruck, du kennst alles von ihr. Und ich habe sie aufgebaut, ich habe nicht gesagt, sie macht etwas Fasch. Okay. Sehr gut, danke schön. Dann... Sind gelöscht. Nachdem wir ein neues Outlook haben, haben wir wieder eine Herausforderung, es ist auf IMAP umgestellt und wir haben beide mit der gleichen E-Mail-Adresse, das ist, wenn ich einen lösche, ist sie bei Sylvia auch weg. Jetzt dürfen wir das auch nochmal umstellen. Sylvia sagt, wir sind meine E-Mail-Adresse, sie hat auch bei mir aufgeräumt. Okay, IMG, ich möchte... Martina, eine Bitte schreibst du noch kurz, die Sylvia, eine WhatsApp, dass sie dir den Leitfarben zuschickt. Ja, zum Workshop. Ja, fertig gemacht. Ein paar Vorlagen zum Schicken, bitte. Du hast noch kurz, ich will, dass wir dran denken jetzt, auf der Reise, dass wir es noch schnell machen, morgen. Okay. IMG, warum bist du jetzt vorsichtig? Wie geschrieben habe, dass ich meine Frisurkunden nicht verlier. Oder was meinst du genau? Ich meine genau, dass du unsicher geworden bist, obwohl du davor schon sicher warst. Meinst du das Thema, also die Ausrichtung für die Friseure? Nein, das sind dann in der Gesprächsführung, was du mit den Menschen machst. Also, ich sehe die Auswirkungen, mache mir unsicher. Was für Auswirkungen hast du erlebt? So wie bei dem jungen Mann, der Interesse gekoppt hat. Und für Gespräch. Und ich habe ihm dann geschrieben, ich misse sie ja nicht, ist es nicht gut gegangen. Und er hat sich dann sehr verstanden gefühlt von mir. Und ich habe weiter geschrieben mit ihm. Und der Sortswirt, der geschrieben hat, das hört sich an wie eine Werbung. Das hat mich komplett verunsichert. Und ich habe weiter geschrieben, dass ich, und die letzte Nachricht hat er gar nicht mehr gelesen. Ja, okay. Also, wenn, also zwei Sachen, du darfst konkret sein. Das heißt, der Junge hat schon gesagt, er will. Dann ist er krank geworden. Dann würde ich fragen, bist du schon so weit, geht es dir schon so gut, dass wir dann unser Gespräch nachholen? Ganz konkret. Aber du hast von Null angefangen. Genau, ja. Und das machst du in jedem Gespräch, was du jetzt geschrieben hast. Also, wenn jemand dir schon sagt, ich möchte von dir ein Coaching oder ich möchte wissen, wie das geht. Terminausmachung, Verkaufsgespräch. Ja. Weil wenn du rumdruckst, ja, dann kommt dieses Gefühl, dass ich so wie eine Werbung. Aber ich würde das auch nicht das falsch oder schlecht abtun. Das ist kein Problem, ihr Garn. Weil er hat verraten, ja, dass der Papa gesagt hat, dass der Junge das Gleiche hat wie die Mama und wahrscheinlich kann er das nicht wegkriegen. Und er hat auch schon solche Sachen oder er hat schon jahrelang etwas versucht und jedes Mal ist ihm Heilung versprochen worden. Das sind wirkliche Sorgen und darauf darfst du eingehen. Ja, also das ist sehr wertvoll, was er geschrieben hat. Okay. Ich will, dass die Leute diese Sorgen erzählen. Ich habe schon 60.000 in Coaching investiert und noch kein Geld rausbekommen. Ich will das führen, weil dann kann ich mit ihnen darüber reden, was ist da los, ja? Ich weiß es nicht, warum das so kompliziert ist für mich. Du hast das schon richtig gut gemacht und irgendwann kam diese Angst rein, du könntest Kunden verlieren und alles was du aus Angst machst, bringt Angst hervor. Ich habe eine Erfahrung beim ersten Mal, wo du beim letzten Mal erzählt hast, dass jetzt wieder den Umsatz hochgegangen ist bei den Frisurkunden, aber zwischendrin, wo du auch das Thema Coaching mit reingebracht hast, manche Leute weggefallen sind, also du bist umsatz zurückgegangen. Ja. Und jetzt ist wichtig, dass du diese Sichtweite hat, sowohl das als auch. Vielleicht nicht bei den Frisurkunden, sondern dass andere Menschen einfach auf dich zukommen, wo du das Coaching anbieten kannst. Ja. Trotzdem kannst du die anderen Menschen ganz schön weiterfrisieren und das Geschäft kann stabil oder auch noch steigern. Das ist eine Befürchtung, dass das wieder passiert. Ja. Weil dann passiert es. So den Vertrauen, dass du jetzt auf dem nächsten Sprungbrett bist und wie du es so machen kannst, dass nicht zuerst was verloren geht. Und das ist wichtig, dass du deine Freude drunter musst. Ja. Passt grad nicht wo ich dich finden soll. Die waren immer in dir. Freude, Jesus ist immer in dir. Und wenn wir in Angst sind, dann haben wir uns eingesteckt beim Feind gerade. Passiert uns allen im Garten, also kein großes Problem machen wir auch. Ja, also verurteile dich nicht oder sei, deshalb nicht mit dir unzufrieden oder sowas ähnliches. Sondern okay, habe ich mich jetzt gerade bei Jesus ausgesteckt und beim Feind eingesteckt, mach nichts, ich erkenne das. Und dann geht es wieder weiter. Und wenn es aus deiner Kraft nicht findet, sei es vorher, aber du bist meine Kraft und ich bin in dir, du bist in mir. Ja. Schau dir mal Videos von dem Joseph Prince an. Also du bist gerade emotional total down. Das sieht man dir auch komplett an. Du bist normalerweise das komplette Gegenteil. Du sprügst nur so, du bist so strahlend. Also das ist dir irgendwie gerade alles genommen, weil du offensichtlich dich auf dieses Problem konzentrierst und auf die Angst was passiert, wenn. Aber das musst du total loslassen. Weil Christus ist in dir und er wird dir die Leute zuführen, die dafür bereit sind. Und das lässt, lasst dir einfach zeigen. Wirklich, geh ins Wort. Guck dir gute Predigten an. Du das mach ich auch. Ich hatte auch wirklich wieder harte Zeiten jetzt die letzten Tage. Und heute Morgen einfach zwei Stunden pures Wort Gottes. Einfach nur noch ein Wort. Und das baut dich total auf. Und sonst bist du in dieser Angst schleifen und gehst immer tiefer. Ja, weil dann siehst du, wie du den Laden zu machen musst und dass du alles verkaufen musst und das sowieso nichts funktioniert und ich niemand bucht und vergisst das. Du bist so ein Schatz. Und konzentriere dich darauf. Christus sind dir. Und Kras. Sehr gut. Okay. Im Garten heißt du noch dazu. Und es passiert uns alle. Und deswegen ist ganz wichtig, dass wir uns dafür nicht verdammen, dass wir dadurch kein schlechtes Gefühl haben. Und sonst sind wir uns und sind bewusst. Wir sind frei von der Sünde. Wir sind in der Sünde gestorben, sondern verheiratet mit der Freude, mit der Liebe, mit dem Kraft Gottes. Auf der Stehungskraft Gottes ist in uns. Und auch lass es einfach zu, dass er es bewirkt in dir. Nicht aus der Einerkraft musst du jetzt die Freude holen, sondern nur aus dem Bewusstsein. Du bist an die Freude angeschlossen. Du bist an den Erfolg angeschlossen. Es ist immer nur ein Bewusstseins Thema, wer wir wirklich sind. In unserer Identität werden wir angegriffen. Aber wir sind in Christus. Etwas Besseres kann uns nicht passieren. Und er ist in uns. Der Vater ist in uns. Der Heilige Geist ist in uns. Und wir sind in ihm. Das ist ein rundum Wohlpaket. Und das müssen wir uns immer wieder bewusst sein. Weil das, was wir sehen, ist nichts wie Wahrheit. Wir sind Geist. Der Körper auch. Die in unserer Krankheiten. Der Vater sieht uns wie an. Und wenn er uns anschaut, sieht er Jesus. Das heißt, er sieht dich immer gesund. Er sieht dich immer versorgt. Er sieht dich immer in der Freude. Er sieht dich immer in Frieden. Immer in der Liebe. So sieht er dich. Er wird nie noch mehr gehen von außen. Gesundheit kommt nicht von außen, sondern aus dem Bewusstsein bein uns lebt. Der Vater sieht uns nicht krank. Er sieht uns so gesund wie Jesus ist. Und wenn wir uns das auch bewusst sind, manifestiert sich das auch in unserem Körper. Und in unserem Umfeld, in unserer Handlungen. Danke. Bitte. Und noch ein Hinweis, wenn jemand ein Friseurladen hat oder ein Therapiepraxis oder was auch immer, dann ist es ganz einfach in der Hinsicht, dass du immer zwei Sachen anbietet. Die klassische, mein klassische Dienstleistung. Und ich habe noch etwas Neues. Und du erzählst das Neue auch. Und sie entscheiden sich. Und du lässt sich frei, was sie entscheiden. Und wenn sie sagen, sie möchten nur frisieren, dann werden frisieren nicht mehr gekutscht. Das ist das Einzige. Du hörst zu, ihr habt Spaß, ihr habt Freude. Du darfst ermutigen, du darfst aufbauen, aber nicht kutschen. Darfst du eine Erfahrung erzählen, wie gut es dir geht. Und wenn jemand sagt, ich möchte auch Kutsching haben, dann haben sie etwas noch dazu gewonnen. Also, denk immer wieder daran, je klarer wir ein Angebot machen, jemanden, also zum Beispiel diese Chat-Kommunikation. So viele Menschen kommen auf uns zu, ja, durch diese Chat-Kommunikation, durch die Werbung. Und ich frage Sie einfach, interessiert es dich, wenn Sie sagen, ja, gibt es ein Gespräch, wenn Sie sagen, wenn Sie nicht antworten, passiert nix. Wir haben so viele Leute da draußen, die so uns sehr brauchen, das sind nur die nehmen, die sagen, ja, es interessiert mich, ja, ich will ein Gespräch. Und die nicht antworten, werden Sie vielleicht in eine Mehrere antworten, oder nie. Das ist aber nicht unsere Verantwortung. Stell es einfach vor, wie im Schaufenster sichtbar machen darfst du dich. Und die Leute, die am Schaufenster vorbeilaufen sagen, das klar gefällt mir, jetzt gehe ich rein. Die Kleide, die da hängen, die gefolgen mir nicht, da gehen Sie auch nicht rein. Wenn wir da bei dem Klart kommunizieren, was wir zu geben haben, dann können wir kein Ja und kein Nein bekommen. Und dann wird es komisch. Das wollen wir nicht. Wir wollen, dass die Menschen Ja oder Nein sagen, beides ist richtig gut. Nicht nur Ja ist gut. Ja? Mhm. Okay. Danke. Bitte. Jasmin. Dein Titel, die für die Wertkommunikation, wie du, in vier Städten, deine Kommunikation mit deinem Handwerker-Mann veränderst, so dass er dich praktisch übernacht, bei den täglichen Herausforderungen unterstützt. Ohne ihn direkt darum zu bitten. Also der zweite und dritte Teil, Hammer. Also der Teil, so dass er dich praktisch übernacht, bei den täglichen Herausforderungen unterstützt, ist Hammer. Ohne ihn direkt darum zu bitten, ist noch mehr Hammer. Wie viele Frauen sind da, diese Bitte, bitte, nehmt den Mühe runter. Ja? Noch einmal macht er das von sich. Und den Anfang müssen wir ein bisschen anders machen. Diese vier-D-Wert-Kommunikation, das ist ein... Das stehen die nicht, oder? Nein. Aber ich habe schon festgelegt. Das ist der Weg, was wir in deinem Programm entwickelt haben. Ja? Mhm. Darunter können Sie sich nichts vorstellen. Mhm. Okay. Und wenn Sie das, das klingt nach Arbeit. Okay. Und wenn du noch sagst, veränderst, das klingt nach Arbeit. Und das klingt nach Arbeit. Okay. Das ist schon genug haben. Deshalb, dass zum Beispiel die vier Säulen, vier Geheimnisse oder drei, oder drei Schritte, was auch immer, also schritte passt, wie du in vier, oder in drei Schritten oder vier Schritten, drei klingt besser. Aber vier Schritte sind es. Okay. Dann wie du in vier Schritten... Kommunikation sagen wir auch nicht. Sagt rein ihr, weil das sagt jeder. Okay. Es gibt so viele Kommunikation-Training. Und das ist so abgelutscht. Okay. Übergangskräftetraining, abgelutscht. Vier Schritte, wodurch? Dann warten Sie sich so und so. Vier Schritte, wodurch? Und ich würde noch bei den Schritten etwas Leichtes reintun. Vier einfache, easy, anziehende, was auch immer, Schritte. Ja. Okay. Wodurch dein Handwerk, Herr Mann, praktisch über Nacht bei den, bei den täglichen Herausforderungen, die ich zu unterstützen beginnt oder so. Mhm. Ja. Mhm. Ja. Heißt aber, ihr hattet da vorne dran, mit Gottes Segen, so was muss das noch sein, solltet es noch hin, irgendwie was? Nein, ich habe das deshalb reingetan, weil dadurch habe ich die Christen angezogen und den Recht aussortiert. Okay, alles klar. Ich habe das nur deshalb gemacht. Mhm. Mhm. Okay. Aber du kannst schon, also eine Methode zum Beispiel reintun oder zu den Schritten etwas noch reintun, was so typisch du bist. Mhm. Zum Beispiel auch mit Ja, also bei dir dieses Ja, ist Yasmin Amer, Ja, ist auch etwas Wichtiges? Ja. Ja. Mhm. Mhm. Also diese vier Schritte, das ist schon ganz gut, aber noch nicht cool. Ja. Ich weiß, was du meinst. Ja, ich mache mit am Morgen ausführlich gedanken Gedanken dazu. Okay. Und wir sind ab morgen Nachmittag, weiß ich, also wenn du das noch nicht kümmern kannst, dann kannst du das auch noch machen. Ja, ich habe das auch schon gemacht. Und wir sind ab morgen Nachmittag, weiß ich, also wenn du das noch hinschickst, dann kann ich noch Senf dazu geben. Mhm, okay. Weil wir morgen zwei Zirkanoch-Erledigungen haben. Okay. Kannst du mit den Leitfaden vom Worktop dann auch zuschicken? Ja. Schreibst du das auch rein? Ja. WhatsApp-Boden. WhatsApp oder E-Mail? Es ist besser E-Mail. Okay. Okay, sehr gut. Und dann pass ich aber tatsächlich mein, also diesen Workshop mache ich immer wieder. Nein? Nur einmal. Äh, auch nein. Also, was jetzt bei dir ja im Hinterteil wichtig ist, dass du, also dirills laufen jetzt, die Hooks sind auch schon ganz gut. Und jetzt ist es so, dass wir am Ende immer ein CTI, ein Culture Action haben müssen, dass sie entweder zu dir kommen zu einem Gespräch, wenn sie da Hilfe haben möchten, oder dass sie sich zum Workshop anmelden. Weil ein Text bringt uns dann nur was, wenn eine Action ausgelöst wird auf der anderen Seite. Mhm. Das heißt, sie möchten mit dir sprechen, oder sie kommen zu deinem Workshop. Das heißt, mach kein Ziel, wo du nicht diese zwei Ziele verfolgst. Aber nicht beide in eins rein. Doch, sogar geht es auch. Also, die meisten sagen, geht nicht, aber es geht. Okay. Okay, aber jetzt die nächsten Reals, gucke ich schon, dass ich da drauf anpasse, dass das Ziel ist, dass die auch in den Workshop reinkommen. Genau. Und deshalb sind diese drei Schritte wichtig, weil du dann zu diesen Schritten machst du die Reals. Mhm. Ja, genau. Ja? Ja. Okay. Mhm. Ja. Perfekt. Und zum Beispiel, du hast mir erzählt, wo du begonnen hast, die ersten Werke zu tun. Kannst du dich erinnern, dass du deinen Mann umarmt hast? Mhm. Das ist eine Kommunikationsart. Das heißt, zum Beispiel, du könntest sagen, ich habe eine Kundin oder Testkundin einen Ratschlag nur gegeben. Aber du sagst nicht, umarme deinen Mann. Ja? Mhm. Und auf einmal war der Mann ausgetauscht, oder wie Butter auf Brot oder was auch immer. Also, du sagst, du hältst die Spannung und die Neugierde. Du sagst nicht, was du gesagt hast. Mhm. Ja. Ich muss sich dann auch nicht unbedingt unter ein Text noch machen. Was? Unter dem Real mache ich doch sonst immer ein Text noch oder schreib dazu was. Ja? Muss ich das nicht unbedingt machen, weil wenn ich jetzt diesen Ratschlag schreibe, aber nicht zur Art drauf eingehe, hast du was, ich mein? Also, ich schreibe ja, ich auf das Real schreibe ich ja drauf. Ich habe einen Ratschlag meiner Kundin gegeben, daraufhin hat sich der Mann komplett verändert. Mhm. Und dann schreibe ich ja unten noch ein Text. Ja, klar. Das musst du schon ein bisschen aus. Das trotzdem noch. Okay, ja. Also, der Fokus dafür, da die Menschen also zu stoppen beim Scrollen Aufmerksamkeit und dann lesen sie den Mehrwert unter dem Real quasi im Caption und wenn das jetzt nicht ansprechen ist, wenn das nicht persönlich ist, dann sind sie weg. Ja. Also, der Fokus eigentlich nur dafür da, damit wir die Leute in Caption in den Text ziehen. Mhm. Okay, ja. Und das Wort, anstatt Ratschlag, vielleicht auch eher Tipp. Ja. Ratschlag ist oft so... Ich schlagte ja. Ja. Wie viele ist denn Ratschlag oft etwas schwerer? Und es ist auch vom Text hier natürlich viel, viel. Ja, viel, ja, genau. Tipp, wo ich gegeben habe. Und dann wissen wir, es klingt auch leicht. Ja. Und dann ist es auch leichter. Ja. Und... Oder eine Geschichte. Ich habe ja im Prinzip, hat es mit einer Geschichte zu tun. Ja. Ich habe ja eine Geschichte erzählt und daraufhin... Ja. Ich habe etwas gekauft eigentlich wegen euch. Das habe ich Daniela heute gesagt. Ich habe von einem Mann, von dem wir schon sicher sind, von dem wir schon sicher sind, von dem wir schon sicher sind, von dem wir schon sicher sind, von dem wir schon sicher sind, von dem wir schon sicher von einem Mann, von dem wir schon sicher, von einem Mann, von dem wir schon sicher 10 Kursen gekauft haben. mit einem weiteren Kurs gekauft, weil er quasi 10 Texte, die einen Aufbau, eine Struktur haben, die die Leute richtig gut in Social Media abholen. diese 10 Texte hat er in Tschetschch-Pittier reingegeben, quasi. mit mehr als 35 Euro. Und wir müssen nur das eingeben, wer ist unsere Zielgruppe und was ist unser Thema. Und ich habe das jetzt getestet für uns, für Berufssache. Es war extrem guter Text, der kam raus. Also du gibst nur diese zwei Infos rein und dann spuckt er die 10 Texte raus. Also anhand diesen 10 Vorlage. Und das würde ich euch empfehlen zu kaufen, wenn ihr das möchtet. Weil da speist du extrem viel Zeit für dich. Wer ist das? Fabian Markel heißt er, ein junge Busche. Hier auf Webseiten aufzubauen, Emailmarketing, Freebies, Chatchi, Petit, solche Sachen. Und wir haben das gemacht und es ist richtig, richtig gut. Also die 10 Texte, die 10 Vorlagen habe ich auch. Aber was wir bis jetzt noch nicht geschafft haben, wie wir das euch quasi zur Verfügung stellen können, das Chatchi Petit bei euch das ausspuckt. Also ich weiß noch nicht, wie das geht. In diese Richtung werden wir auch gehen. Aber jetzt, da Florian hat schon so etwas gemacht. Und dann sind drei links und dann quasi gehst du dadurch rein in dein Chatchi Petit. Du gibst diese Infos rein und dann kommen die ersten zwei, drei Texte raus und dann sagst du, das gefällt mir, das gefällt mir nicht. Ja, es ist richtig cool gemacht. Okay, cool. Okay, dann sind deine, also was jetzt bei dir der Fokus ist, Jasmin, dass du deinen Workshop Titel fertig machst und dann Anmeldung ginsammelst für dein Workshop. Ich würde das gern auch im Offline Bereich machen, weil ich ja in Nagel schon angefragt wurde, ob ich dann ein Workshop mache und deswegen würde ich das, auch das habe ich jetzt noch gewartet. Ja, ich werde das gleich mitmachen. Immer parallel, beides. Ja, cool. Und dann die letzte Frage meine ich, haben wir von Danila. Ralf, zu deiner Geschichte habe ich schon Feedback gegeben beim letzten Mal, ja? Heldengeschichte. Ralf. Okay, dann Danila. Also, wenn die Frage ist ähnlich wie bei Margret, also wenn wir rein pur geistlich etwas Geistliches anbieten, ja? Weil das war die Frage, wieso du gewachsen bist, so sehr, Danila. Ja? Von dieser anderen Christin. Dann hast du mehrere Möglichkeiten. Wenn du dich, wenn du das Gefühl hast, du gibst gerne das Wort Gottes praktisch weiter, ja? Dann kannst du zum Beispiel dann eine Gruppe organisieren, wo du das machen kannst. Zwei, drei Menschen sind schon eine Gruppe, ja? Und wenn das rein geistlich ist, dann ist es wie ein Hauskreis, ja? Wenn du da aber zum Beispiel Impulse gibst, die auch aufgenommen werden, dann ist das schon Richtung Bibelschule oder so was Ähnliches unterwegs, da könntest du auch dafür Finanzen haben, wenn du das möchtest. Also 30 Euro, 50 Euro, 100 Euro, das ist alles in diesem christlichen Bereich pro Monat drinnen. Und wenn du das aber mit einem Problem verbindest, ich habe das Gefühl, dass dieser Christin für dich, jetzt kommt sie quasi mit geistlichen Fragen, aber ich habe das Gefühl, das ist eine Kundin von dir. Habe ich recht oder habe ich recht? Ja, ja, mit der habe ich auch schon einen Wunschkunden Interview gemacht, ganz am Anfang. Und die sieht ihr Problem nicht. Also die sieht nicht, dass sie sich selbst 0,0 wertschätzt. Also die ist so, die ist so wie ich vor vielen Jahren war. Okay, das ist klar, dass sie dieses Problem nicht sehen, da sehen die Menschen nicht. Was sieht sie aber als Problem? Ja, sie hat im Außen mit allen Menschen eigentlich Probleme mit ihrem Mann, mit ihren Arbeitskollegen, mit ihren Kindern, mit ihrer Schwiegermutter, mit ihrem Vater, mit ihrem Bruder. Okay, was machst du dann? Ja, eigentlich bitte ich den Coaching ab. Na, eigentlich sollst du zuerst fragen, was ist die größte Problem? Ja, vielleicht hat sich das ein bisschen verändert. Ich habe die jetzt seit einigen Monaten nicht mehr gesehen, müsste ich fragen. Ja, ja. Also wenn jemand sagt, wenn es diese eine Person nicht gäbe, eben gar bei dir war auch so, dafür kannst du einen Coaching verkaufen, weil die eine Person ist nicht das Problem. Das habe ich jetzt nicht so schnell verstanden. Ich finde das so voll. Manchmal denken wir, wenn es diese eine Person nicht gäbe, dann wäre unser Leben so schön, aber diese eine Person durchquert uns. Und das ist ein großes Problem. Ja, stimmt. Also du findest draus, was ist das größte Problem? Ja, das ist das, was du hier verkaufen darfst, das zu lösen. Aber was hast du gesagt, was sieht sie selber noch nicht? Dass sie sich selber mehr wertschätzen sollte und er nehmen soll. Das ist erst im Programm drin, dass du mit ihr darüber sprichst. Ja, deswegen muss ich ja sagen, beim letzten Mal, als wir uns getroffen haben, da habe ich gar nicht so viel gesagt, weil ich hätte die eigentlich den ganzen Abend gekocht und das war irgendwie ein komisches Treffen, weil ich so wenig erzählt habe. Und da habe ich schon bemerkt, okay, irgendwie, ja, müssen wir da mal anders zusammenkommen. Genau. In solchen Situationen kannst du über dich in der Früh reden, was bei dir früher war und was sich jetzt alles verändert hat. Ja. Wenn du sagst, das würde mich interessieren, wie du das gemacht hast. Ich sage, dafür können wir gerne mal ein Gespräch machen zurzeit. Ja. Dann hat ihr ein Verkaufsgespräch. Ja. Oder sie nur in ihren Schmerz hineinführst und hilft, Hoffnung zu haben, wie schön es werden kann, wenn all diese blöde Menschen rund um ihr herum sich alle verjüssen. Heißt ja nicht, dass sie alle weggehen, aber das ganze Zeit ist es sich alle verändern, weil sie sich da verändert. Aber es muss ja nicht, du musst nicht zu ihr sagen, weil du dich verändert hast, sondern nur, dass die andere sich verändern. Das will sie. Und das andere ist annehmen. Wir schätzen. Dabei kann ich dir helfen. Bist du begeistert, dass ihr eine Kundin ist von dir? Das habe ich auch von Anfang an gespürt und irgendwie gewusst. Aber? Ja, ich habe vielleicht auch zu viel Angst gerade. So ein bisschen. Wie sie da drauf reagiert, wenn ich ihr das anbiete. Ist das deine Freundin? Ja, ich sage mal, sie ist eine ehemalige Arbeitskollegin und wir waren sehr eng befreundet mit Zeitlang, weil wir uns, also wir waren in der Corona-Zeit zusammen in einer Abteilung und wir waren da so, ja, wie soll ich das sagen, die einzigen Verbündeten, das mal so auszudrücken und ja, das hat uns halt ziemlich zusammengeschweißt. Und dann hat sie aber gekündigt, also ist dann gegangen und ja, wir tauschen uns seitdem immer locker aus. Ich schicke hier schon mal Sprachnachrichten, Nachrichten, Nachrichten. Sie, wir treffen uns ab und zu mal zum Essen oder zum Eis essen, wie auch immer und ja, ist halt so locker. Was könnte passieren? Ja, im schlimmsten Fall sagt man, geht es oder nein oder ja, genau. Wenn du nicht fällst, hast du ja eh schon einen Nein. Ja, stimmt. Aber lässt sie in ihrem Schmerz? Du machst dich scharf, aber auch von der Polizei und verlassene Hilfestellung. Ja, ist so. Stimmt. Ja, das ist echt so. Wir lassen so viele Menschen einfach, weil wir uns nicht trauen. Ich kann dir helfen und sie weinen sich jeden Abend in den Schlafen ein, weil der wieder so blöd war. Und weil du den Mund nicht aufmachst und sie ein Angebot machst, schläf weinen sie weiter und weinen sie weiter. Ja, im Grunde hatte ich mich auch gefreut, dass sie danach gefragt hat und deswegen auch nicht zugekommen ist, weil ich jetzt sozusagen dadurch wieder in der Hand, also Grund habe, auf sie zu zukommen. Ja, genau. Vielleicht ist das ja auch so, ja, wahrscheinlich ist das ja so geführt. Ja. Wahrscheinlich ist sie schon immer von der Raufin angezogen. Ja, ja, wahrscheinlich schon. Jetzt geht es nur darum, dass du sie wirklich helfen kannst oder es geht nur im Prozess. Es geht nicht beim Kaffeeklatsch, mit ein paar Tipps, sondern dafür hast du bemerkt, wie wichtig das auch für dich gewesen ist und wo du dieser Durchbruch bekommen hast, dass du mal diese Sachen sich verändert haben, weil du Hilfe angenommen hast. Ja, genau. Das kannst du euch zu ihr sagen und deswegen, ich würde dir nicht helfen, wenn ich beim jedes Mal Kaffee trink, dir ein bisschen was sage, weil das hat sich bis jetzt auch noch nicht verändert. Ja, ist so. Aber ich kann dir helfen, dass all diese blöde Typen was deinem Leben sich für tschüssen. Ja. Wollst du nicht sagen, dass manche sich vielleicht verändern, was ja zwar mal angezogen sind von ihr. Ja. Da verzüßt sich nur der Geist und das ist auch mal harmonisch. Aber für sie wäre es am liebsten, dass so etwas gar nicht mehr passiert und dass du angenommen wirst, dass du akzeptiert wirst. Das ist dann hohen Wert. Ja, muss ich im Freundschaftspreis machen, oder? Mein Chefpreis ist eine Reineer. Ja, ich bin ja auch dort ein Jahr. Ja, okay, gut. Und du bist dazu berufen, du kannst es. Und wenn unser Papa zu dir schickt, dann hast du auch da drin Erfolg. Ja. Gut zu wissen. Du machst ja nicht das Coaching, er macht das Coaching, du bist nur physisch. Ja, die Vorstellung ist ja auch. Ja, okay. Wenn er gerne die ganze Arbeit machen möchte, dann lassen wir eben doch, oder? Ja, genau. Und wir machen einfach und lassen uns führen. Ja, gut auflachen. Okay. Anna, hast du noch eine Frage? Nee, habe ich nicht. Du hast aufmerksam jetzt allen zugehört, was jetzt jeder jetzt da ausarbeitet, ist ja schon spannend. Schön. Dann machen wir die letzte Runde. Was ist das, was du mitnimmst? Drei Mal beginnen. Ich würde gleich mal schön anfangen. Ja, es ist mir. Ich habe nicht ganz mitgehört der Freund, aber auf jeden Fall mit dem Zitgl, dass ich da noch konkreter werden darf. Dann eben, dass ich diese Call to Actions mit reinnehmen muss in die Reals unten. Und genau, dass ich mehr mit KI arbeite, das werde ich auf jeden Fall gucken. Macht einfach. Ja, schön. Genau. Vielen Dank euch. Wer macht weiter? In dem Mittag, dass ich am Anfang nur Kompromisse machen darf, mit kleineren Produkten und für ein konkretes Problem. Und das, was ich sehe, ist nicht die Wahrheit. Genau, das sind wir mit. Sehr schön. Danke dir. Danke. Julia? Also ich nehme mit, dass ich mich morgen hinsetze und mir den coolen Namen ausdenke für. Dann nehme ich das Wort Fertschüssen mit, das habe ich in meinem ganzen Leben noch nie gehört. Und auch noch mal, das habt ihr schon mal gesagt, aber das ist mir irgendwie nicht aufgefallen, dieses Einwandbehandlung, dass das im Grunde genommen ja tatsächlich ein Schlüssel ist, um nicht nur ein Gespräch zu führen, sondern eigentlich auch ein Programm auszuarbeiten. Und ja, das nehme ich mit und natürlich auch dieses, ich werde morgen einfach mal genau hinhören, wie ihre ersten drei Probleme sind, die sie mir vielleicht erzählt und daraus dann ihr einen Programm strecken. Richtig gut. Sehr schön. Vielen Dank. Vielen Dank. Danke dir. Ja, also ich nehme mit, dass es halt wichtig ist, dass jeder Text Action Ads folgen muss. Also, dass du wirklich darauf hinabeweitest, entweder einen Workshop zu machen oder ein persönliches Gespräch. Bei der Heldenstory auch da lieber kürzere, konkrete Rese. Also ich fand das ein gutes Bild zwischen diesem blumigen Jahr und das ich fand am Blüte meiner Jugend und alles stand vor mir. Zudem nach einem halben Jahr habe ich meinen geliebtes, also meinen geliebtesten Menschen verloren. Du bist sofort ein Thema, du hast sofort die Attention, du bist sofort drin. Das finde ich nochmal richtig gut. Ja, auch der Name für das Paket, also wenn man Pakete hat, dass man diese Wertigkeit vermittelt, das finde ich halt nochmal sehr, sehr gut. Also Kunden in Hülle und Fülle ist jetzt nicht so wertig, aber es ist das, was die Leute haben wollen. Ja, es ist einfach, du verkaufst halt ein ganz klares Ergebnis. Das finde ich super. Ja, das ist eigentlich, lass mich gucken. Genau, dann dieser Hook, wie schon besprochen dieser Satz, der den Einstieg gibt, der eben so neugierig macht, dass man dran bleibt. Und dann diesen Fabian Markel, ich weiß es nicht, wie man ihn richtig schreibt, Marker oder... Ich tu den Link oder die E-Mail rein, ne, die Webseite tu ich von ihm rein in die Gruppe, wo ich dieses Produkt gekauft habe. In die What's a Gruppe? Ja, gut. Das ist das Essen in meinem Webmeintreis. Okay, aber das wäre so mein Resümee. Danke. Danke schön. Ja, ich hab mir aufgeschrieben, also wenn es nicht mehr weitergeht, dann soll man anfangen zu schreiben, die Geschichte zu schreiben oder halt jetzt ja diese Heldengeschichte oder wie auch immer. Ja, und da sind mir dann halt auch schon direkt gleich so gewisse Sachen eingefallen. Also ich werde das jetzt erst mal festhalten und mal gucken, wie das dann halt oder was das draus, das Resümee ist dann auch. Also ich hab da schon was im Kopf deswegen. Also wer schreibt, der bleibt, ne? Danke. Ja, ich nehme mit, dieses Wörtchen verschissen, so wie Julia sagt, das habe ich auch noch nie gehört. Ist schon witzig, ja. Und ja, lieber ein kleines Business abschließen mit nur einem Problem als keines und ja, das war so, was kein Gebi miss. Sehr schön. Danke dir. Und Daniela. Also ich nehme auch noch mal mit von der Irmgard alles, was du aus Angst machst, bringt Angst hervor, das mir einfach noch mal bewusst zu machen, weil ich so eine ähnliche Situation auch hatte, weil ich zwei, also ich hatte noch ein Verkaufsgespräch, aber am Telefon und ich wusste schon, während des Gesprächs, da das nicht gut war, weil ich nicht nach einem Verkaufsleitfahren gemacht habe und die haben auch abgesagt und ich hatte das jetzt mein zweites, meine zweite Familie, die abgesagt hat und da fühlte ich mich richtig scheiße nach. Und dann habe ich gemerkt, alles, was ich da irgendwie danach so versucht habe zu tun, bringt irgendwie nichts. Also dieses aus diesem, so, da muss man ganz einfach versuchen, sich das nochmal klar zu machen, wie du eben alles gesagt hast, einfach da Punkt zu kommen und abschütteln und wirklich auch den Fokus auf das positive legen, weil dann, ja, dann kommt man auch wieder daraus. Jesus hilft an daraus. Da bin ich mir ganz, ganz sicher und das habe ich auch in den letzten paar Wochen echt extrem erfahren, wirklich wieder und hat sich so viel Gutes getan und ich, ja, und das, den Blick da einfach wieder hin zu tun. Manchmal ist nur ein Blick, ich muss einfach da hingucken, weil es ist da, das Gute, ja, aber wenn ich so was Negatives habe, dann bleibt man einfach leichter dran hängen und da hilft auch Joseph Prince, ja, der Teufel, der fraut an da immer zwischen und da muss man sich klar über sein, ja, ja, danke. Ich bin so stolz auf euch, dass ich so bitte. Ja, sehr schön. Wollte ich noch was? Dachtest du? Ja, ich habe gedacht, du wolltest noch. Ja, ich habe gerade noch so belegt, aber... Na, das kommt noch. Wir wünschen euch eine wundervolle Zeit. Genießt euch. Danke euch auch. Das Gute, auch das Auberbauen auf das Stärkende, auf dem ihr ihr seid, ja, steckt euch wirklich seidbewusst ihr seid in Christus, Christus in euch, der Vater in euch, der Heilige Geist in euch und ihr in denen, das heißt rundum wohl, also es ist wie ein Schwamm, so ein trockener Schwamm, ganz dünne und die schmeißt in ein großes Wasser hinein und er saugt sich voll und drückt unter und vom Wasser umgeben, durchdrungen, so sind wir mit Jesus verbunden und in ihm haben wir alles. Alles ist schon in uns und der Vater, wie ich vorhin gesagt habe, er sieht uns so wie er Christus sieht. Das hat er sich doch vollkommen, er sieht euch herrlich, er sieht euch gesund, er sieht euch fit, er sieht auch freudig, er sieht euch in der Liebe und desto mehr wir genauso den gleichen Blick auf uns haben, wird sich das in alle Bereiche unseres Lebens manifestieren. Also denken wir wieder dran, wenn es schwierig ist, dann haben wir uns meistens mal kurz so einen kleinen Seitenplugger eingesteckt und ein bisschen was vom Feind angenommen, aber wir sind immer in Christus. Er ist der Weinstock, wir sind die Reben und alles was durch den Weinstock fließt, kommt in die Reben hinein und da ist nichts Negatives, da ist nur Gutes, nur Vollkommenes, was in uns hinein fließt und in diesem Sinne wünschen euch eine rundevolle Zeit. Genießt euch, wir werden es auch tun und dann in 2,5, 3 Wochen fast sehen wir uns da wieder, freuen wir uns schon drauf. Bis bald, tschüss. Schön Urlaub. Danke. Ja, wünsch ich auch.