gerade in die Strecke. Ich habe sie auch in die Facebook-Gruppe geschrieben. Vielleicht ist es eine kleine Hilfe für jemanden, dem das auch passiert. Warte kurz, Elizabeth. Nein, ich bin lieber so ganz wenig da. Nein, nein, es kommt noch Quater. Ich bin dann gerade in die Stadt gefahren mit dem Fahrrad und wollte in den Dom und der Dom was schon geschlossen. Und dann habe ich mir ein Eis gegönnt in der Eisdiele und habe ein paar Tränchen. Und jetzt geht es gut an. Ich habe ein paar Tränchen gegönnt in die erste Runde. Was hat sich gut gespielt? Elizabeth, du darfst anfangen. Ich darf anfangen. Ich sage euch, was ich gut getan habe. Ich habe mir heute einen knallroten Fahrradhell gekauft. Knallrot. Knallrot, das ist das Einzige heute. Alles andere. Ich habe dir schon auf Facebook gelesen. Danke dir. Danke schön. Danke. Macht weiter, eine Nachsständig zu sehen. Schön, dass ihr da seid. Was hat sich Gutes getan? Peter ist schon laut? Ah, okay. Ganz verwundert. Der geht gleich los. Zu? Aber du bist nicht. Bei mir hat sich Gutes getan, damit ich den Anweisungen von Sir Joseph Blims bzw. aus seiner Predigt die Folge leiste. Und zwar endlich mal alles loszulassen. Jetzt? Oh, sorry. Ich habe die neuen Predigten von der Woche das öfter schon gehört. Und da sagt er immer zwischendrin, lasst doch endlich mal los. Seid doch endlich mal hier selbst. Und lasst einfach alles Jesus übernehmen. Und daran halte ich mich jetzt auch. Weil ich hatte heute Nacht so einen blöden Traum gehabt, wo ich wieder der Teufel versuchte, mir irgendwas einzureden. Dann habe ich heute früh gesagt, nein, das will ich nicht. Gut gemacht. Gehört ihr nicht? Genau. Ich habe das heute heute Abend gemacht. Ich habe das heute Abend gemacht. Ich wurde nicht. Genau. Danke bitte. Z Singh. Ja gerne. Das Gute ist, ich bin heute da. Wahrscheinlich. Weil ich bin ein bisschen erkältet. Ich kämpfe gerade damit auch zu brechen, dass ich immer nach dem Flug rang werde. Das muss ja nicht sein. Das war schon heftig der Nachtflug. und ich bin voll gedrönt mit Flussdruck, nicht leucht im Dunkeln, sagt meine Freundin. Aber was darüber hinaus noch einfach jetzt hier auch coachingmäßig relevant nochmal konkret toll war, ich habe ihm gekutscht und es war wieder so so schön, also die eine, die ich gerade habe und das ist einfach herrlich und genau, da sieht es auch schon nach dem Absell aus und ja nachdem sie mir du mir nochmal echt da ganz kurz am Dienst darf, ne Montag war das, ein paar Trachten gesagt hast zum Schluss, es hat wieder Klick bei mir gemacht und tatsächlich hatte auch Verkaufsgespräche, in dem Zoom waren nicht null, nicht drei, sondern 15 Leute drin und ja also ich habe Termine auch, ich bremse mich jetzt selber noch ein bisschen aus wegen meiner Gesundheit, da bin ich noch ein bisschen am Rumeiern, ich könnte noch mehr kommen und es hat sich heute eine zurückgemeldet, eine Wunschkunden, wo auch im Absell kommen könnte, also ja es geht jetzt gut los nach dem Urlaub glaube ich, um mit dem Twilight auch dabei sein und ich denke jetzt nicht mehr den ganzen Monat und schon gar nicht was danach ist und ich denke einfach Woche für Woche und dann gucken wir und da war das Beste, ja, sehr schön, also die Leute, danke dir Elena Hallo erstmal, was hat sich bei mir Gutes getan, erst mal dass ich überhaupt dabei bin, sehr schön, ja, seit gestern habe ich die Stelle reduziert, es ist immer noch ein bisschen komisch, weil ich gewöhnt bin viel zu arbeiten und jetzt tatsächlich war ich jetzt gestern heute deutlich zu Hause und ja es ist ein bisschen noch ja, sehr schön, danke dir Anna, ja hallo das Gute ist meine Tochter und ich sind jetzt ein paar Tage weg und wandern, also nur wir zwei, das ist total schön, haben ganz tolle Gespräche, also es tut auch richtig, richtig gut und das Gute diese Woche war, ich hatte ein sehr, sehr gutes Coaching mit einem Teilnehmer aus unserem Kreis her, es war richtig, richtig gut, wir bleiben auch weiterhin im Gespräch und das zweite war, ich hatte einen Termin mit einer Kundin, die dann ungefähr, ich weiß nicht, fünf bis drei Minuten vor Termin ganz knapp abgesagt hat und ich habe kurz überlegt, wie ich jetzt damit umgehen will und habe dann den vollen Satz für die ausgefallene Stunde gefordert, nach einem halben Stunden Spaziergang, ich habe das erst überlegt, erst habe ich gedacht, Mensch, jetzt sagst du ihr, dass mindestens die Hälfte fällig ist und dann ist mein Handy aber ausgegangen, weil es hatte kein Ladekabel oder so und dann habe ich gedacht, oh schade, jetzt muss ich aber mit einem Hund raus und während ich dann mit einem Hund draußen war, habe ich mir überlegt, wieso willst du eigentlich nur die Hälfte, weil die ist die volle Stunde ausgefallen, dann habe ich ihr geschrieben, ich möchte bitte den vollen Satz erstattet haben und es hat sie dann innerhalb einer Stunde überwiesen, völlig klarklos, also für mich war das ein echter Durchbruch, weil ich normalerweise die Menschen immer so davon kommen lasse und da habe ich geschrieben, nein und dann stand ich dazu und ich habe den bekommen. Ja richtig gut, bin ich stolz auf dich Anna, das ist normal in jeder Praxis, wenn sie nicht für 20 Stunden Impfverräusse absagen, das ist trotzdem berechnet wird, also ganz normal. Sie hatte letzte Woche schon ein Notfall, da musste ihr Papa ins Krankenhaus und da habe ich das einfach so stehen lassen, habe gedacht, okay der hatte ein Unfall, das konnte sie nicht kommen sehen und da habe ich nicht darauf bestanden und dann kam diese Woche aber wieder was und habe ich gedacht, nee jetzt reicht es. Richtig gut, sehr gut, wenn Termine bei uns manchmal abgesagt werden und wir haben viel zu tun, dann denke ich, ah danke Papa, das war jetzt für mich eine Gunst. Das ist die andere Seite, aber bei dir Anna musste das so sein, ja? Sehr, sehr gut, dann Julia, kannst du reden? Ja, kann reden, aber ich habe gar nichts Neues, also seit gestern. Also, sind andere Leute da? Sind andere Leute da? Okay, ja, ich habe meine Brille nicht auf, ich erauto fahre, ich kann euch kaum erkennen. Bis auf bist du. Also es ist, wenn er jetzt gar nicht was ich sagen soll, ehrlich gesagt, ich könnte noch sagen, ja zu dem Real, was du ja letztens gesagt hast, Silvia, da sind mir zwei Sachen aufgefallen, einmal, dass ich mich furchtbar erschrocken habe und hinterher festgestellt habe, warum erschreck ich mich eigentlich, dass es so viele Leute gesehen haben, Angst ist nie von Gott, also ich habe mich das mal schnell weggewiesen und jetzt kann ich das ganz am Ruh angucken und freue mich darüber und das zweite ist, dass mir der Zusammenhang noch aufgefallen ist, ich habe sonst bei meinen Sachen, die ich gemacht habe, nie vorher gebetet, dass Gott es in irgendeiner Form segnet oder dass es auch viele Menschen erreicht und das habe ich bei diesem zum ersten Mal gemacht und dabei sind ja eine halbe Million Klicks rausgekommen, also es darf so weitergehen. Genau, habe ich gehofft, dass du das jetzt erzählst für die anderen. Ja, okay. Sehr gut. Und ich, Monika, erzähl, was hat sich gut getan, die anderen wissen nichts vom Workshop? Ja genau, also ich habe mein Workshop dann gemacht auf Befehl von unserer Chefin, nein, noch Idee und Konzeption von Silvia und ja, das war richtig gut, also sowohl im Vorfeld war das ja schon cool, da irgendwie groß zu erzählen, dass ich jetzt online was über Sex mache, das ist einfach neu und interessant für die Leute so. Der Workshop war gut, es waren auch Leute da und ja, auch Nachbarung. Wie viele Anmeldungen, wie viele waren da? Ich glaube so acht oder so haben sich angemeldet für den Abend, vielleicht so acht bis zehn, da waren vielleicht so sechs oder so, ich kann es gar nicht greifen, weil manche waren auch zu zweiter, manche haben sich auch quasi gar nicht, Video nicht angehabt, was ich auch verstehe bei dem Thema, ja also keine Ahnung, also ich habe zwei, drei Gesichter gesehen, aber es waren auf jeden Fall noch welche quasi ohne Gesicht online und nachher haben sich auch zwei gemeldet, die quasi Interesse an dem Programm haben, aber ging jetzt bei beiden nicht weiter, also mal gucken kann ja noch gehen und viele wollten aber wirklich die Aufzeichnung noch haben und habe die aufröhlich verteilt, hat sich jetzt aber auch noch nichts getan, aber ist auch okay, aber das war eine gute Erfahrung auf jeden Fall, ja. Voll schön, hast du aufgenommen? Ja, hast du aufgenommen? Ja, ja, genau. Okay, dann sage ich danach noch etwas. Ich bin gerade rechtzeitig, was hat sich gut getan? Ah ja, dann kann ich es ja gleich sagen, brauche ich gar nichts in Schelz schreiben, ja was hat sich gut getan? Ich habe jetzt gerade mit meiner ersten Kundin im Gespräch, das macht unglaublich viel Spaß, das ist richtig gut und sie nimmt auch wirklich was mit und die nimmt auch wirklich was an, ich hatte ein schönes Gespräch mit Anna und ich habe tatsächlich gestern einen ganz heftigen Diskussion mit Papa im Himmel, weil wieder so eine saubblöde Rechnung reingeflechtert ist, die ich ja wusste zahlen, weil ich weiß, ich hatte ja vorher bei Boduschefer gebucht und die wusste, es kommt noch auf mich zu und obwohl ich nichts mehr bei dem mache, aber okay, ich habe mich auch nicht abmeldet und habe mich so geärgert, ich habe mich rum und dupflig gergert und ich habe wirklich geschimpft und keult und kadert und gebütet und jetzt heute ist es mir aber wieder besser gegangen und ja, das Vertrauen wächst, also ich war wieder mal dieses alte Thema, ich mache doch immer und ich tue doch immer und ich muss doch und ich habe es jetzt einfach gesagt, okay, ich mag nicht mehr, mach du, das läuft jetzt dann auch so gut und das war zum Endeffekt doch was Gutes, weil das war wieder eine ganz wertvolle Erfahrung und auch wenn ich im Moment gerade so ein bisschen auf der Handbremse stehe, aber ich habe das Gefühl jetzt geht es auch wieder besser und leichter weiter, weil mit dieser, ich muss Mentalität, das bremst mich halt auch immer so förderlich. Ja und damit ist jetzt vorbei. Ja, sehr gut und ich habe dir vor zehn Minuten die Auswertung geschrieben, also die Auswertungen, die ich zuschicke, die sind extrem ehrlich, ja, das heißt Chachy Pity sagt, ob das jetzt wirklich easy Kunden ist, also an Leuten mit denen es leicht ist, weil sie umsetzungsstark sind, weil sie entscheidungsfreudig sind, weil sie nicht überzeugt werden müssen, weil sie gerne investieren, ja und wenn wir an der Schreiben so programmiert, ja es ist so programmiert, dass wir wirklich sehr, sehr klar ein Feedback bekommen, also nicht Angst haben, wenn der sagt, also der Text ist lieber Anfängerziehergruppe oder Mittelstufeziehergruppe, also keine Angst kriegen davon, weil wir diese Feedbacks brauchen, damit wir das verändern können, okay. Ich habe für dich auch Positionierungssätze und Bio noch schreiben lassen, also und Workshop Titel habe ich für dich auch noch gemacht. Wow, verschiedenen Themen. Ja, dann bin ich noch direkt, danke. Ich lese mir es dann durch. Ja, sehr schön. Und Julia, für dich habe ich das auch schon gemacht, jetzt vor unserem Termin, nur, dass du weißt, ja. Und für Silke habe ich auch gemacht, ich habe alle deine elf spielerische Positionierungssätze reingespuckt. Ich schätze, Chachy Pity und 3 sind nur geeignet, ja, easy Kunden und da kannst du auch alles durchlesen. Sehr schön. Also die drei habe ich schon gemacht und Monika mache ich noch, Monika wollte ich die sagen, dass du bitte den, das Workshop transkrippierst, das heißt, es gibt solche Programme, die das machen und dann in einem Dokument mir das zuschickt und ich mache dann auch Gedanken dazu, ja. Sehr schön. Karin, habe ich das richtig verstanden, dass du auch bei Anna jetzt gecoacht wirst? Wie Anna, ja, es war ein freundschaftliches Coaching. Alltaget ihr nochmal Anna. No go. Ja, weißt, vielleicht kommt ja da noch mehr. No go Anna, du hast jetzt zwei Kunden. Und Monika hat verliert. Redet noch einmal. Untereinander, wenn ihr eure Beruf und untereinander hier in der Gruppe auch zur Verfügung steht, ist das euer Coaching. Das hat nichts damit zu tun, dass ihr hier in unserer Gruppe seid und deswegen das verschenken musst. Ganz, ganz wichtig, ihr dürft untereinander auch mit eurer Berufung den anderen abholen und weiterbringen. Das ist so wichtig für uns. Weil wir können euch nicht in jedem Bereich helfen. Gott sei Dank. Also wir wollten nicht in diesem System eine Sexualität helfen. Da muss man so moniken. Wenn man klarnimmt, dass sich etwas verändert hat, sich was tut. Und der Mitschwiegermutter, der Wassergericht. Und der Schwiegermutter bei Anna. Aber bitte untereinander, denk nicht, weil ihr jetzt hier in unserer Gruppe seid, dass ihr euch untereinander einfach nur unterstützt und hilft. Das ist genau das Gleiche wie in der Familie. Mach dir da wirklich deine Berufung wichtig. Wenn jemand aus der Gruppe zu dir kommt, ist das eine Kundin oder Kunde. Ganz, ganz wichtig. Und wenn ihr verkaufen und all diese Sachen übt, das ist was anderes. Ja, also wenn ihr zusammenkommt und übt. Das ist ein anderes Thema. Dann ist das was anderes. Das ist schön, wenn ihr das macht. Aber wenn es darum geht, so in dieses Thema hineinzugehen oder die Berufung des anderen in Anspruch zu nehmen. Da möchte ich derjenige auch herausfordern, der diese Leistung in Anspruch nimmt. Schätzt das den anderen in Höchstmaß wert? Aber nicht. Aber dann macht es das besser. Ja. Weil das ist auch das was dann auf dich zukommt. Wenn du anfängst, das einfach nicht nur von den anderen zu nehmen, sondern wirklich wertzuschätzen zuerst, wird das auch auf dich zurückkommen. Dann werden auch Menschen deine Begleitung und deine Sachen auch nicht einfach so nebenbei mitnehmen, sondern sagen, hey, das war jetzt richtig wertvoll, was du mir gegeben hast, ich möchte das wertschätzen. Lernen, also dieses Wertschätzen ist so, dieses Geben, das so ein großer Schlüssel, um auch wieder zurückzubekommen. Ich verstehe es. Wir haben das auch sehr oft gemacht. Ja, Elizabeth, ich sehe dich. Aber dieses Prinzip ist so wichtig, das wir lernen, wertzuschätzen, das wir lernen, zu geben, das wir lernen, anderen für das, was wir bekommen, eine große Wertsetzung zu geben. Okay. Gut, noch das zu machen. Nee, wir haben das auch jahrelang so gemacht. Wir kennen das. Innerhalb vom Wertevorleben, in den Kreisen, wo wir drinnen waren, haben wir das immer wieder so gemacht. Gerade, das ist ein Anspruch genommen. Und auch gratis gegeben oder Austausch oder wir haben dafür etwas bekommen. Und das ist alles legitim. Wir möchten uns, wir möchten euch nur ermutigen, dass ihr Lösungen findet, weil wenn ihr für das auch Lösungen findet, dann wird eure Lösungsfähigkeit einfach wachsen, wie ihr auch immer. Also die Summe ist jetzt nicht so wichtig in dieser Ebene, aber die Hauptsache ist, dass ihr lernt Lösungen zu suchen. Zum Beispiel dieses Programmieren von Chatchi Pity, was wir jetzt mit euch auch machen, wo wir jetzt das für euch möglich machen. Wir werden für ein Workshop ein. Chatchi Pity machen. Wir werden für Positionierung setzen, für Reels Chatchi Pity also programmieren. Und wir zahlen jetzt dafür 999 Euro im Monat, dass ich das oder wir was lernen. Das ist doch nicht so so alles. Das heißt, wenn wir da wächst, wachsen und wenn diese Sachen immer besser und besser werden und immer mehr Zeit dadurch auch gespart wird, das tut uns allen gut. Und für mich war das wichtig, dass ihr das auch wisst, dass wir dadurch, dass diese Chatchi Pity so richtig Ergebnisse bringen können. Also wer hat schon das? Elisabeth, du hast das schon bekommen, hast du das schon durchgelesen? Ja? Ich möchte dann quasi hören, was ist das, was dir gefallen hat dabei, was hat dir geholfen? Anna, ich bräuchte von dir auch drei Reels. Ja? In einem Dokument, es geht darum, dass wir immer mehr die Menschen anziehen, mit denen es leicht ist zusammenzuarbeiten, weil wir alle ganz lange Menschen gehabt haben, um uns herum mit denen es nicht leicht ist zusammenzuarbeiten. Ja? Wie uns Energie kosten. Und wir... Ach, mir doch beschimpfen. Oder wie jetzt bei Elisabeth. Elisabeth hat die ganze Zeit sich investiert in einer Frau und dann sagt die Frau, dass sie von jemandem anderen mehr Hilfe oder bessere Tipps haben kann wie von Elisabeth. Also das finde ich einfach total Frechheit. Ja? Aber ich habe Elisabeth gesagt, sie ist auf dieses Spiel eingegangen und solange sie auf dieses Spiel eingeht, wird es immer wieder passieren. Und es geht darum, dass wir uns das Leben leichter machen, weil jeder Herausforderungen im Leben hat. Ja? Jeder hat Schwierigkeiten, jeder hat heraus, ja, also einfach Hürden, ja, die zu überwinden sind. Und wenn wir switchen von einem angestellten Verhältnis in ein Couching-Business oder von einer Selbstständigkeit, einer Dienstleistung, was auch immer ins Couching-Business, dann muss dieses Switch uns ein besseres Leben ermöglichen, weil funktionieren heißt du eh schon in deinem alten Job oder in der alten Selbstständigkeit gemacht. Und das geht nur, wenn wir mit Menschen zusammenarbeiten, die das Wert schätzen, was wir zu geben haben, die umsetzen, ja, die dankbar sind, die dir gute Feedbacks, gute Testimonials geben. Und danach können wir auch anderen Menschen helfen, sobald es uns gut geht, sobald wir voller Kraft sind, ja, sobald wir freie Kapazitäten haben, sobald wir darauf Bock haben, können wir natürlich danach auch Menschen helfen, die halt mehr Zuwendung brauchen oder mehr Händchen halten brauchen oder was auch immer brauchen. Aber zuerst bist du der Fokus, dass du wenige Arbeitest, dass du mehr verdienen kannst, dass du deinen Tag mit Menschen verbringst, also dein Couching mit Menschen verbringst, die dir gut tun. Nicht nur du darfst den anderen gut tun, ja, abgemacht. Und deshalb ist das dieses, wo ich sage, bitte zuerst mit E-Sekunden beschäftigen, das heißt, die zu schätzen wissen, was du zu geben hast, weil das gibt dir Energie. Und dann hast du freie Kapazitäten, dass du auf anderen Menschen helfen kannst, die einfach viel mehr Energie fordern, ja. Es gibt immer wieder diese Menschen, die kriegen die auch geschickt, also zum Beispiel auf Zypern, ist unsere Massörien, möchte sich selbstständig machen, sucht ihre Berufung, sucht ihnen, sind das Lebens. Also bei der Massage, am Anfang habe ich immer wieder fünf oder zehn Minuten mit dir geredet, weil dann wollte ich genießen. Und dann haben wir sie eingeladen, sie haben uns eingeladen zum türkischen Frühstück. Siehstuntenlang saßen wir am Tisch übrigens. Und natürlich haben wir ihnen, sie investiert, natürlich haben wir da keinen einzigen Cent dafür verlangt. All diese Sachen kannst du machen, sobald du stark genug bist. Ja, und dann haben wir auch dem Freund geholfen, eine Selbstständigkeit zu starten. Oder in Kreizien haben wir eine Eheparte, die wir unterstützen, ohne Finanzen, die bauen ein Netzwerk auch, die sind jetzt schon richtig, richtig gut, werden überall eingeladen. Und wir haben ihnen geholfen und sie haben nach einem Jahr 2000 Euro im Monat verdient mit ihrem Netzwerk und ein Jahr davor hat sie geweint, weil sie einen Job nicht bekommen hat. Und ich habe gesagt, Gott sei Dank. Und jetzt sind Sie in Bali? Bali und irgendwie so ein Ort, wo sie eingeladen sind zu den Firmen, weil sie ihren Status einfach verändert hat. Aber vieles hat damit angefangen, dass wir ihnen geglaubt haben und sie unterstützt haben. Und schon seit drei Jahren, ja? Also jedes Mal, weil wir in Kreizien sind. Ja, heute hat er geschrieben, seitdem ich da auf dem Markt bin, ist das jetzt das erste Jahr, wo ihr gar nicht da wart. Wo wart ihr? Ich habe schon gesagt, ich brauche aber trotzdem Öl von dir. Du musst schauen, wie ich das hierherkriege. Das beste Olivenöl, das ich kenne. Das heißt, natürlich dürfen wir Menschen helfen, die vielleicht uns nicht zahlen können. Aber bei denen bin ich nicht einmal enttäuscht, dass sie nicht zahlen können, weil ich da auch kein Geld haben möchte von diesen Menschen. Die unsere Massöerin kriegt 20 Euro am Tag für 4-5 Mal an der 1,5 Stunden Massage. 20 Euro am Tag. Ja? Das heißt, aber das können wir nur machen oder wir können zwei Mal in der Woche Massage haben, beide. Also da sind vier Massagen. Ja? Warum? Weil wir stark gemacht worden sind. Weil wir gesegnet wurden. Aber jahrelang haben wir alles verschenkt und das ist nicht gut. Abgemacht? Das gleiche Thema im Flugzeug, immer wieder schaut zuerst auf, dass du die Maske aufhast, aber dann kannst du nebenher auch die anderen helfen. Wenn du zuerst die anderen hilfst, dass die die Sauerstoffmaske ankriegen, kann es sein, dass ihr beide drauf geht. Also das Prinzip schaut zuerst, dass es dir gut geht, weil wenn es dir gut geht, dann hast du eine Überfluss. Und dann kannst du fließen lassen. Und besonders den Überfluss fließen lassen. Nicht aus dem Mangel heraus. Und wir haben sehr, sehr viele Jahre immer andere Menschen aus dem Mangel heraus geholfen. Und was haben wir produziert? Jedes Samen nach seiner Art Mangel. Auch in ihr Leben. Obwohl wir geholfen haben. Haben wir trotzdem Mangel gesehen. Sie kamen nicht in die Umsetzung. Und aus der Fülle zu helfen und zu spüren, in wen kann ich mich jetzt investieren, obwohl auch keine Finanzen fließen. Da wirst du spüren, wo es wirklich geht und wo das wirklich auch gute Sachen hervorbringt. Oder beim ersten Mal, also in unserem Buch, beim ersten Mal haben wir Crowdfunding organisiert für unser Buch, für das Puzzle Buch, also wer bist und lebt es schon deine Berufung, weil wir kein Geld hatten. Also wir brauchten 15.000 Euro, war insgesamt die Kosten vom Buch. Und 7.000 wollten wir durch Crowdfunding haben. Und da waren zwei Menschen, die uns damals unterstützt haben, mit je 2000 Euro. Und wir haben 100 Vorbestellungen gerne gehabt für dieses Buch und so konnten wir das machen. Und jetzt, wo das Buch erschienen ist von Joseph Prinz, wie du die Bibel liest oder wie das heißt, das ist jetzt das siebte Buch, was wir mitfinanziert haben. Aber wir haben irgendwo angefangen. Und dann haben sie uns noch geschrieben, PS, das erste Buch, was wir mitfinanziert haben, das war Jesus Mein Bester Freund für Kinder, das war total in meinem Herz. Und dann hat er geschrieben und PS, von diesem Buch haben wir jetzt wieder den Druckauftrag gegeben von 2000 Stück, weil wir die ersten 2000 Stück in zwei Jahren verkaufen konnten. Also das ist jetzt verkauft, die erste 2000 Stück. Und so kannst du an dich denken, dass wir am Anfang mit Schwierigkeiten starten. Aber dann kannst du dabei, wo du Schwierigkeiten hast jetzt, wie bei uns zum Beispiel das Buch drucken lassen. Ich bin ein Buchmensch, ich liebe lesen, können wir jetzt anderen helfen, dass die Bücher nicht in der Schublade bleiben, sondern wirklich gedruckt werden und christliche Bücher, Menschen erreichen. Und jetzt ist es schon 14.000 Menschen, die dadurch erreicht werden konnten, insgesamt durch diese sieben Bücher. Also mehr als das, was wir mit unseren zwei Büchern erreicht haben. Und der Punkt war, warum ich das erzähle, dass es ja, wir haben jahrelang verschenkt und wir irgendwann passierte das uns, was jetzt Elizabeth passiert ist. Und das war so eine große Ohrfeige für uns, dass wir gesagt haben, aber wir machen immer wieder mit. Weil keiner kann uns verletzen, wenn wir dafür die Fläche nicht geben. Und dann, als wir das genauso schrieben wie du, Elizabeth, erlebt haben, also wir haben ein Ehepaar zu uns eingeladen, sie haben gesagt, sie haben kein Geld. Und dann am Sonntag waren wir die Bösen. Wir haben gecoacht den ganzen Tag, wir haben gekocht, ich habe das schönste Essen gemacht, das schönste Frühstück, danach sind sie noch platzieren gegangen. Erika hat Bett gemacht, Handtücher und Monsterie oder was aufs Bett gelegt, wie in einem Hotel. Alles umsonst. Alles geschenkt. Und dann am Ende waren wir die Bösen, weil wir schlecht gekocht haben. Und dann sagten sie, wenn sie noch zwei, drei Jahre so leben wie jetzt und sie haben 7000 Euro Fixkosten, dann können sie nur noch zwei, drei Jahre leben. Und da habe ich gedacht, also jetzt reicht es. Das heißt, für denen kein Geld haben. Und wir wussten nicht, wie wir uns um Miete zahlen sollten. Wir hatten für drei Jahre lang genügend Geld auf den Konto, um 7000 Euro ausgeben zu können, jeden Monat. Also dreimal zwölf Monate mal 7000 Euro war auf dem Konto. Und uns haben sie belogen und gesagt, sie haben kein Geld. Sie haben mich belogen, es war ihr Gefühl, kein Geld zu haben. Das war ihre Angst. Aber trotzdem, wir wussten, bei uns war es 2,50 Euro auf der Hand haben, heißt für mich, kein Geld zu haben. Und wir haben noch was aus unserem letzten Geld, was wir hatten, das schönste Essen gekocht. Für sie. Das war zu wenig. Das haben wir auch gegessen, ja. Wir haben uns erst mal verletzt, aber es hat uns so viel gelehrt. Wir haben so viel draus lernen dürfen. Also, Elisabeth, als ich das gelesen habe, ich habe schon deinen Schmerz gespürt, aber ich habe mich gefreut. Wirklich. Ich habe mich gefreut, weil ich gedacht habe, ich hoffe, dass du jetzt wach wirst. Also, uns hat es gefreut, dass wir, dass damals dieses Gespräch gehabt haben mit diesen Menschen, die uns da beschimpft haben noch zum Schluss, wir haben uns drüber gefreut, weil wir wach geworden sind. Und danach ist es uns nicht mehr passiert. Oder, wenn das passiert ist, dann waren wir 5 Minuten, dann haben wir 5 Minuten gehabt und dann waren wir drüber. Und dann haben wir immer wieder gewusst, bei uns eigener Schuld. Und wir können etwas ändern. Nicht die anderen Menschen sind daran Schuld, wie es uns geht. Kein Mensch kann mich verletzen, es sei denn, ich lasse es zu. Kein Chef kann dich verletzen. Es sei denn, es ist kein Mann, kein Frau, niemand. Kein Kind. Es ist immer, wir haben unsere Eigenverantwortung und da dürfen wir hineinwachsen. Und das heißt nicht, dass wir diese Gefühle nicht fühlen, manchmal. Also, ich bin jetzt in der Familie jetzt auch ein bisschen herausgefordert gewesen und auch noch rüber zu müssen. Und das heißt nicht, dass ich diese Sachen nicht spüre oder dass mich das nicht kaos schlägt oder sowas ähnlich ist. Aber ich schau, du sag nicht drüber. Aber ich schau, was ist mein Anteil, was ist das, was ich anders machen darf? Und dann gehen wir voran und führen wir Gespräche und machen wir das, was zu machen ist. Ja? Gut. Und das sage ich deshalb, weil das jeder, jeder hat irgendwo Herausforderungen. Es gibt keinen Menschen, der keine Herausforderung hat. Es gibt nur Menschen, die sagen, aber meine Herausforderung ist ja viel, viel größer, wie ich von den anderen. Auch das ist stolz und überheblich. Sagt die Bibel. Für jeden ist die Herausforderung, wo sie gerade sind, die größte Herausforderung. Aber sie lässt uns wachsen, sie lässt uns stärker werden. Wenn wir das im Blickwinkel haben, dass die Herausforderungen uns stärken. Ja, keiner geht ins Fitnessstudio und sagt, okay, ich fange an mit 100 Kilo und gehe dann irgendwann mal runter auf 10 Kilo. Jeder fängt zuerst mal an mit 10 Kilo und geht hinauf auf 100 Kilo. Und zwischendurch gibt es immer wieder Muskelkater. Jetzt mache ich das schon 10 Jahre. Jetzt habe ich wieder 2 Kilo draufgelenkt und jetzt habe ich wieder Muskelkater. Irgendwie funktioniert das System nicht. Aber die Muskeln werden größer dadurch. Die Muskeln werden stärker dadurch. Freut euch sogar, da sind wir noch nicht alle da irgendwo in diesem Thema, wo du Paulus sagt. Paulus sagt, freut euch, wenn ihr in mancherlei Herausforderungen kommt. Wir jubeln nicht sofort immer wieder, wenn Herausforderungen kommen. Wir auch nicht. Aber wir haben immer mehr gelernt, dass diese Herausforderungen uns stärker machen. Wir sind immer besser rausgekommen. Und dass wir stärker unser Fokus von diesen Herausforderungen auf die Lösung legen, desto schneller kam die Freude wieder und kam auch der Durchbruch. Da waren wir manchmal sehr überrascht, was sich auf einmal alles zu uns bewegt hat. Was alles auf einmal passiert ist. Weil wir hin durchgegangen sind. Wir haben ja vor unserem Urlaub sehr oft darüber geredet über die Systeme der Beute. Beute gibt es nur, wenn sie Kampf gegeben hat. Aber es gibt Beute. Fokussieren nicht auf den Kampf, feuern dich über die Beute, die es nachher gibt. Weil die Beute immer groß ist. Drei Tagen haben sie gesammelt. Das Volk von ... Das Volk ist rein. ... jedes Mal, als sie unterlegen waren, nicht überlegen. Gott hat mit ihnen und für sie gekämpft. Und dann durften sie drei Tage die Beute zusammensammeln. Also wenn du Krieg hast, wenn du Herausforderungen hast, Krise, Konflikt, dann freu ich mich auf die Beute. Geh so mit diesem Bewusstsein, ich habe jetzt eine Beute vor mir, geh so durch. Ja? Und heute ist ja ein jung Geburt, es ist gerade nicht da. Der Day of Atonement, also vor vielen Jahren 1967, sind sie ja genau in diesem Tag auch angegriffen worden. Und da gab es den Sieben-Tages-Krieg. Und sie hatten eigentlich nichts, um zu kämpfen, um sich zu wehren. Und trotzdem ist das Volk Israel mit mehr Land nachher dargestanden, nach sieben Tagen Krieg. Da gab es nur einmal auch mit Jericho und sie sind mit mehr herausgekommen. Nein, nicht! Also beten wir jetzt auch noch für den Schutz, einfach für Israel. Sie brauchen unsere Stärke, sie brauchen unsere Liebe. Und ich danke dir, dass du da bist. Und aus diesem Tag, das ist ja der Tag, wo der hohen Priester in das Heiligste, in das Heiligste hineingegangen ist, um das Blut zu springen. Und wenn der Priester angenommen wurde, vergottene, hieß es ein Jahr wieder ein gutes Leben für Israel. Ein gesegnetes Leben. Und das beten wir jetzt auch für dieses kommende Jahr für Israel. Amen. Okay, ihr Lieben. Dann, Elisabeth, was ist deiner Frage? Ich wollte noch ergänzend sagen, Karin und ich wir üben ja. Und das war jetzt sehr wohl tun, dass du das so gesagt hast. Nicht Karin, wir beide üben und sind auf dem selben Level. Und wir machen das natürlich im Austausch gratis. Üben ist fast nicht die untereinander. Das ist auch sehr schön. Und ich denke auch, wir sagen es jedes Mal, das wird immer fließender. Gerade das Verkaufsgespräch, das ist das, was wir üben. Das ist eine angesprochen hat, das ist Berufung geben. Das ist anderes. Noch mal, Ben? Das ist eine angesprochen hat, das ist die Berufung gegeben. Das ist was anderes. Ja, und dann habe ich auch eine aus unserer Runde. Ich habe schon mehrere Male jetzt nicht mehr da war und ich auch vermisse. Aber die ist Coaching und da wird auch gezahlt und wird auch genau gut. Wertschätz gezahlt und das ist auch gut so. Richtig gut. Ja, das war auch gut, jetzt noch mal zurück. Es geht nicht darum, dass ihr euch kontrolliert, weil wir immer wieder wissen, dass einige einen anderen Coaching. Und wir freuen uns darüber, wie wollen das, dass das passiert. Ja, und da sind auch die Ergebnisse da. Insofern heute habe ich an meiner Wertigkeit gezwifelt. Alles brach in mir zusammen. Obwohl gestern Abend habe ich ja Danke für die Auswirkwärtung von TATYPITY. Und dann habe ich gestern Abend noch das erste Reel genommen. Das war Ermutigung vor Lager 1. Und habe es nach TATYPITY umgewandelt, einfach kürzer Straffer. Und da habe ich heute 2100 Insights. Yes! Da waren 3000, richtig gut. Ja, das höchste war bis Jahr 500. Ja, richtig gut. Ja, aber ich habe keinen Kommentar noch nicht. Aber ich habe einen auf Facebook, einen Daumen hoch, von jemandem, den ich nach meinem früheren Programm als Mann gecoached habe. Und dem habe ich dann zurückgeschrieben, auch wenn er keine Lehrerin ist, ist noch einiges bekannt und kommt bei ihm bekannt vor. Und ich glaube, das war ganz gut. Okay, sehr, sehr. Und bei meiner Dame, die das abgesagt habe, habe ich festgestellt in den Hacher rein. Unser Ton war zu viel auf Kaffee trinken aus. Also du hast alles beschrieben, was du falsch gemacht hast. Aber nicht darauf, was du falsch gemacht hast, vergiss das, Elisabeth. Das bringt dich nicht voran. Ja, ich weiß. Du hast noch gesagt, ihr bleibt in Kontakt. Ich würde mit solchen Menschen nicht in Kontakt bleiben und auch keinen Follower abmachen. Also. Ich sage noch einmal, am Anfang des Coachings, solange ihr nicht mindestens 10.000 Euro im Monat verdient, solange geht es nur darum, dass du mit Menschen wie dich wertschätzen, die umsetzungsfreudig sind, die entscheidungsfreudig sind, die nicht überzeugt werden müssen, dass sie ein Problem haben oder dass sie das Problem gelöst haben möchten, sondern sie wollen, sie wissen, sie haben ein Problem und sie wollen dieses Problem lösen. Das ist eine E-Sekundin. Ja, die möchte ich gerne haben. Absolut. Und es dann kommen diese Feedbacks von den Menschen, ja, ich will dich haben, sobald wir an diese Menschen unsere Post adressieren. Okay. Und du weißt zum Beispiel, diese Menschen nicht lesen, ist das Lehrerhafte. Das ist das, wo ich extrem viel lernen muss, bis ich nicht ins Teaching rein rutsche im Marketing. Das Teaching ist da für Coaching, aber nicht im Marketing an diese Kunden. Okay? Ja, ich habe das Ganze jetzt straffer gemacht, obwohl es die Vorlage 1 war, Ermutigung, das erste Real. Und das heißt, Chattapiti sagt ja, ich soll es straffen und nicht so viele Gefühle zeigen von mir aus. Zuerst habe ich es ja gemacht, genau, nach der Vorlage. Und jetzt bin ich vielleicht darüber hinaus und darf es dann ein bisschen weniger, ja, mehr führend, weniger Chattapiti sagt, bla bla machen. Nicht so viele Gefühle. Das ist das, was Chattapiti sagt, straffer. Und das mache ich das nächste Real auch nochmal. Ermutigung 2, mache ich nochmal Wiederholung, das ich vorhin gemacht habe. Und dann wollen wir mal sehen. Okay. Die nächste Stufe wird sein, und das ihr wisst, also jetzt zur ersten Vorlage machen, dann mit unserer Bibliothek immer mehr lernen, was ist das, was diese Menschen hören sollen, damit sie wissen, wir sind die einzigen, die für sie die Lösung sind und nicht eine Alternative, ja. Was jetzt diese Frauen mit dir gemacht haben, das ist ein No-Dink. Die nächste Stufe wird sein, wo wir beginnen so zu formulieren, weil sie noch von anderen nie hören konnten. Aha, Anna muss weg. Also das heißt, jetzt gehen wir zur Annas-Frage. Wenn ihr weg musst, dann sollt ihr das schreiben, ja, damit ich das weiß. Okay. Aber das hast du jetzt nicht geschrieben, Anna, oder? Der Leser wird das genauso, das Thema, was wir jetzt die letzten paar Tage hatten, wenn der Fluss austrocknet, brauchen wir uns darüber überhaupt keine Gedanken machen. Beginn, wir haben kein mehrerer Flüsse, wir konzentrieren uns auf die Flüsse, die zu uns fließen. Versuch nicht, irgendwie ein Fluss, wo ausdrocknet, zurückzuholen. Ist schwierig. Ja, freu' dich drüber über die nächste, die kommen. Also, schau nach vorne und nicht zurück. Okay, dann, Anna. Eine Auffassung, drei neue beste Kunden. Anna, Entschuldigung, aber das musst du noch. Also, das ist auch für Monika total wichtig. Wenn du fertig bist mit einem Workshop, dann ist es wichtig, dass du am Ende, ich möchte wissen, Monika zum Beispiel, woher wir das zwei Interesse hatten, aber das machen wir danach, ja, nach Anna. Also, ich möchte ganz genau wissen, nach einem Workshop, wie die Interessenten auf dich zukommen, was du ihnen gesagt haben und wie sie sich nicht gemeldet haben oder was sie gemeldet haben, ja, ganz wichtig. Und dann ist es so, das Workshop ist zum Verkaufen dann. Das heißt, zuerst geht es dann, dass wir das erste Mal lernen, aha, es gibt ein Workshop, wie kündige ich das an, ich nehme das auf, ja. Also, das erste Ziel ist, dass ich da überhaupt Anmeldungen habe für ein Workshop. Das zweite Mal, wenn du das gleiche Workshop machst, zum Beispiel in einem Monat, dann ist das Ziel, dass du auch verkaufst. Oder das zweite Mal, kannst du ein neues Thema, ein neues Workshop machen und dann weißt du schon, wie das geht, dann geht es darum, zu verkaufen und dann, das dritte Mal, ein Monat später zum Beispiel, machst du wieder das erste Workshop, was schon funktioniert hat, aber du noch nicht verkauft hast. Das heißt, mit dem Workshop testen wir raus, ob wir durch dieses Thema, was wir da anthiesen, unser Coaching verkaufen können. Das ist das Ziel von dem Workshop. Weil sobald ein Workshop funktioniert, wiederholen wir das immer wieder und wir werden immer besser, das Workshop wird immer besser und die Zahlen, ja. Also, so haben wir vom ersten bis zum fünften Workshop 14 Anmeldungen und dann 150 Anmeldungen. Am Anfang hatten wir jetzt 10 oder 20.000 Euro Umsatz und dann 60.000 Umsatz, ja. Das heißt, wir finden raus, was funktioniert und wir machen das immer wieder. Okay? Also Anna, ja, unbedingt ein Workshop anthiesen durch deine Reels, ja. Aber wenn es keine Kommentare gibt, jo, ich will jetzt das Workshop. Was für die dritte A machst du? Was sagst du? Also, ich sage dann immer wieder Kommentare mit bla, bla, bla. Also, ich habe jetzt verschiedene Ausdrücke benutzt, Kommentare mit Frieden, Kommentare happy mit Schwiegermutter, Kommentare mit, also so verschiedene Begriffe und komme zu meinem kostenlosen Workshop. Okay, Kommentare mit Codewort, wenn du dieses Reichen möchtest, wenn du das nicht schreibst, warum sollten sie kommentieren? Scheibst du das? Anna? Also, ich, naja gut, ich schickte ja diese, diese, die Calls, ihr hast das, die Reels noch mal als transkript. Ich arbeite ja mit Chatchi Bitti, ich gebe meine Texte ein und dann mache ich dieses mit den Vorlagen und nehme dann die Vorschläge, die Chatchi Bitti mir gibt, wie ich das machen soll. Ich nehme das nie eins zu eins rüber, weil Chatchi Bitti am Anfang so lange du noch nicht dein Chatchi Bitti programmiert hast. So lange macht Chatchi Bitti auch Blödsinn. Das heißt, ich gebe mein Text rein, dann gibt er mir Seins und dann am Anfang habe ich immer noch umgeschrieben, weil der zum Beispiel meinen langen CTA gekürzt hat. Und das ist fatal. Mein CTA muss wirklich sein, kommentiere mit diesem Codewort, wenn du das und das und das konkret erreichen möchtest oder wenn du das und das nicht mehr haben möchtest. Das Problem. Ja, mein letzter war ja jetzt, kommentiere mit Frieden, wenn du in diesem Jahr noch mehr Leichtigkeit in der Beziehung mit Schwiegermutter erreichen willst, als in den ganzen Jahren zuvor. Das war mein letzter. Aber mehr Leichtigkeit ist noch nicht konkret genug. Alles ist gut, nur Leichtigkeit ist schwammig. Was heißt Leichtigkeit mit Schwiegermutter? Würde jeder hier was anderes sagen. Okay. Das hat über 5.500 Klicks immerhin. Es ist sehr gut. Aber also, wenn du, also dein Video ist richtig gut, dein Hook ist richtig gut. Das zeigt die Zahlen, die views. Aber ob die Menschen kommentieren, hängt vom Text ab. Okay. Ja, das heißt, jetzt müssen wir, deine ersten drei Schritte sind gut, Anna. Jetzt müssen wir deinen Text noch ein bisschen optimieren. Okay. Und wenn du zum Beispiel nicht mehr zusammenzukommen möchtest, wenn deine Schwiegermutter dich anruft. Ja, guter Punkt. Oder wenn du gerne ran gehst, ran gehen möchtest, anstelle von wenn deine Schwiegermutter anruft, dann, das ist das Thema im Workshop, dazu gebe ich eine Anleitung, wie das geht oder sowas ähnliches. Und dann, damit und damit. Weil dann weiß ich, warum soll ich eine Stunde investieren? Wenn ich weiß, ich investiere eine Stunde. Und ich werde mich freuen, wenn meine Schwiegermutter anruft, dann tue ich das. Aber wenn du sagst, Leichtigkeit, das ist nicht konkret. Oh Mann. Okay. Also du kannst, heute schickst du mir die Sachen zu, morgen kriegst du da meine Chachapity ausmerken. Ja? Und dann entweder machst du das jetzt besser oder du nimmst ein neues Thema, weil das geht. Ein neues Thema, wie meinst du ein neues Thema? Ein Workshop. Achso, okay. Das ist einfach okay. Wenn du etwas gemacht hast, du hast das optimiert und das kommt noch immer nicht an, dann müssen wir ein neues Thema nehmen. Okay. Ja. Dann, ja, unbedingt, Pritrit, würde ich auch bei dir machen, Anna. Du hast jetzt Zeit. Ja, ab März habe ich noch mehr Zeit. Ja, ja. Also ich würde das Pritrit, also du kannst einen Mini, quasi einen Mini-Launch, 7 Tage, nur für Zippen, jeden Tag schickst du etwas dazu raus. Ja. Und es gibt nur 4 Plätze im Plätzimmer. Ja. Ja. Und dann kommen die Anmeldungen rein und das war's. Also wie mache ich, also nehme ich dafür die Vorlagen aus Caesar Challenge oder mache ich die anders? Für einen Pritrit würde ich die Workshop-Vorlagen nehmen, diese 30. Okay. Ja. Okay, die Workshop-Vorlagen, ja gut. Das war's. Und wenn du mehr Platz brauchst, wir kennen dann noch andere Unterkünfte. Also wenn ich diese Probleme kriege, dann, ja, da freue ich mich. Kommt gerne auf uns zurück, wir kennen uns auch. Perfekt. Okay, gut, also ihr findet das nicht zu übereit, dass ich das in diesem Jahr noch machen will? Also ich würde gleich eine Stadt, worauf warten, du hast gigantischen Ort auf Zippen, ja. Wir müssen über Preiseräden mit dir bewerben. Genau. Ich möchte jetzt von Ihnen kommen, also nicht warten, das kannst du nächste Woche schon die 7 Tage. Okay, super, ja, ja, perfekt. Das freue ich mich, richtig. Okay. Also ich bin im Flugpläne, also du verkaufst nur das Ritrit und sie kriegen selber wegen Flug, wegen Anreise, wegen alles kümmern. Nicht Händchen halten. Okay, weil ich hab schon angefangen, okay, wie kriege ich das, ne? Also Händchen halten Kunden, wo du alles für sie machen sollst, Flug und alles, das ist nicht easykunde. Okay, verstehe. Ein normaler Mensch kann sich ein Flug buchen, ja. Und Thema Schärfen fürs Ritrit, also muss ich da jetzt eins nehmen, was ich jetzt schon immer wieder gebracht habe oder kann das? In deiner Stelle. Ich würde Weihnachten nehmen. Weihnachten kommt jetzt. Oh, das ist richtig gut. Oh, das ist richtig gut. Ich würde das jetzt wirklich, also jetzt im Oktober das ankündigen und dann Ritrit 1.Woche November oder so, ja. Ja, genau. Damit Friede zu Weihnachten ist. Ich würde das demone nehmen. Oh, du hast so klasse Ideen, wie kommt die, wie fällt ihr das so spontan ein? Also echt, komm mal, Weihnachten ist richtig heiß, ja. Wir haben schon vielen geholfen mit Schwiegermüttern, ja, das hat. Ja, dann seid ihr ja die Exzerten. Schlimme Sachen haben sie erlebt mit Schwiegermüttern. Die Frau hat den ganzen Tag gekocht, kam die Gäste an und die Schwiegermutter hat sie dann gesagt, ich hab gekocht und die Schwiegermutter war bei der Schwiegermutter und ihr Essen wurde nicht gegessen. Oh, das hab ich sich mal erlebt. So ein Beispiel. Also das hat sich mal erlebt, ja. Als Sie wiedergegangen, nicht zu den anderen, für Sie war nichts mehr übrig. Das ist eine Familie, 11 Generationen, Unternehmen haben Sie. Okay, mehr sage ich nichts. Anfang November. Okay, perfekt. Und du musst dann solche Menschen schreiben, ja? Genau, da sind Unterkünfte. Darf ich dafür dann Videos von Zypern auch verwenden, ja, also so ein bisschen Druck machen? Okay, sehr gut. Das mache ich. Also mit dem Verlag hast du keine Frage gestellt, was ist da deine Frage? Das war nur eine Info der Stand. Also ich hab jetzt angefangen, dieses Exklusé zu verfassen und hab gedacht, vielleicht kann ich da jetzt Inhalte noch aus meinen Themen da reinnehmen, aber vielleicht auch nicht. Ich hab jetzt mir überlegt, dass ich ein halb biografisches und ein halb Sachbuch nehme, also so ein Twitter-Wink daraus mache. Nein? Wir müssen unbedingt reden, das Buch sollte ein konkretes spezifisches Problem lösen. Und wenn das der Fall ist, dann ist das Buch eine lange Verkaufsseite für den Coaching. Da müssen wir extra dazu. Ja, bitte, für mich eine harte Wörterkument, was denkst du zum Buch? Okay. Weil das Buch strategisch gemacht werden. Wenn das nicht strategisch gemacht ist, ist nicht gut. Okay, gut. Im Buch wär's auch nicht reich. Also... Keine zweite Plattform für Schmucklen. Okay, gut. Im Buch wär's doch nicht reich. Ja, mit der zweiten Plattform, das kam als Idee. Es war so ein Business-Frühstück und da wurde gesagt, es ist immer besser zwei als eine. Und dann hab ich gedacht, hm, und... Wer hat das gesagt? Wie viel verdient diese Person? Ich weiß nicht, wie viel die Person verdient, aber ist auf jeden Fall nicht angestellt, ist selbstständig. Und macht jetzt irgendwie... Ja, okay, keine zweite. Verstanden? Eine beherrschen, eine Plattform beherrschen. Ja? Und dann zweite eröffnen. Okay. Aber solange ich nicht eine Plattform beherrsche, darf ich nicht ein zweites, weil ich da nirgendwo etwas schaffe. Okay, gut. Eine Frage, warum hast du gefragt in den Videos von Cyphern? Für die Videos. Ja, weil ich soll ja immer irgendwie so selber vorkommen, aber da komme ich wahrscheinlich nicht häufig vor. Nicht jedes Mal, weil ich einfach Landschaft hab oder Fotos hab oder so. Aber ich kann das ja ein bisschen mischen mit Videos von hier vielleicht und so. Ja, oder irgendwie kurz zusammensteigen. Also es ist gut, dass du auch sichtbar bist, aber Cyphern zieht nicht an. Das Thema zieht an. Okay, hmhm. So. Ja. Okay, verstehe. Und du sollst da Frauen anziehen, die sich entscheiden können, spontan Urlaub machen zu können. Ja? Nicht die, die darüber nachdenken, ah, mein Chef lässt mich nicht frei oder ich bin selbstständig, ich kann nicht eine Woche auszahlen. Das ist für die Tritt nicht gut. Okay, ja. Also der Text soll so scharf sein, dass die Leute sagen, egal was ist, ob ich gekündigt werde oder nicht. Ich möchte diese Weihnachten in Frieden leben mit meiner Schwiegermutter. Okay. Und was ist die Dauer? Sind das vier Tage? Sind das fünf? Ist das eine Woche? Das ist deine Entscheidung, passt alles. Also du könntest so machen, dass Samstag, Sonntag oder sowas schon Samstag anreise, Sonntagruhe und ab Montag bis Freitag. Muss ganz viel brauchen, sondern viel Freude und Spaß. Okay. Da braucht manchen Anna und da schießt du dich drauf ein, wenn ich sage, man kann live mit mir zusammen sein, eine Woche lang, dann bei den anderen wird ausgelöst, ich packe mein Koffer. Das musst du in dir drinnen haben. Nicht, oh, ich muss Freitag. Oh, ich muss fliegen auch noch. Oh, drei Stunden Flug. Also solche Menschen darfst du nicht denken. Und du musst deine Bilder haben, damit sie dort angezogen werden von die schöne staubige Landschaft. Sie sind von dir angezogen, von deinem Retreat, von deiner Botschaft. Und dann so nachdenken, wenn ich schon sage, live kannst du mit mir eine Woche zusammen verbinden, dann denken sie, ich treffe jetzt die Entscheidung und ab sofort ist meine Beziehung schon besser mit meiner schwiegere Mutter. Es ist besser, nämlich. Ja. Sie tun sich etwas für sich, jeder Mensch, der beginnt etwas für sich selbst tun. Du hast noch gar nicht gekocht. Aber sie haben für sich eine Entscheidung getroffen, ist gleich die Auswirkung von dir schon spürbar und besser. Okay, ja. Durch das, dass es dich buchen für 2000 Euro für diese Zeit plus ihre eigenen Kosten, hat sich die Situation mit der Schwiegere Mutter geändert. Okay, super. Bei einer neuen Kundin von uns ist es also, sie haben die Entscheidung getroffen und wir haben ihnen gesagt, bitte zuerst zwei Wochen Urlaub machen. Und davor haben sie Probleme gehabt ein bisschen mit Verkaufen und nachdem sie die Entscheidung getroffen haben, haben sie gleich verkauft. Das heißt, das musst du wissen, jeder, der beginnt mit dir zusammenzuarbeiten, schon durch die Entscheidung für das Coaching, verändert sich etwas Gutes in ihrem Leben. Ja, genau das will ich. Also zum Beispiel bei uns beginnen die Menschen weniger zu arbeiten, ja, automatisch. Weil das ist total wichtig, dass diese freie Kapazität entsteht. Okay, ja, sehr gut. Vielen Dank. Und die Rechnung haben sie erst danach bezahlt, nach dem Urlaub. Also war noch was über. Lieber Elisabeth, ja, wir haben vorher nur gesagt, okay, wir machen da, wir haben gesagt, schick uns, ihr sollt Urlaub machen und schick uns bitte die Rechnungsadresse und wie ihr zahlen möchtet, auf einmal eine Zweine. Und dann haben wir nichts gehört, weil sie Urlaub haben. Und am letzten Urlaubstag haben sie geschrieben, dass es so unsere Rechnungsadresse beträgt, nur zu schicken. Okay, super. Vielen Dank. Also alle deine Fragen sind beantwortet, ja? Ja, ja. Danke. Go for it. Und Tschüss. Zum Baccha Paradise. Wir haben dann die Wohnung von Anna, Paradei, Paralys. Baccha Paradise. Genau, weil wir fühlen uns schon zu Hause. Okay, dann Monika. Jawohl. Was ist dein nächster Schritt? Hast du jetzt verstanden, also du schreibst, was hast du verstanden aus dem, was ich jetzt gemacht habe? Also das Verbinar transkribieren oder was und dir schicken, das habe ich verstanden, aber sonst weiß ich jetzt noch nicht konkret, was der nächste ist. Also, Elfeter, was du dieses Verbinar noch einmal, ich würde aber ein neues, ein neuen Termin machen und ein neues machen, ein neues Verbinar. Also nur einen neuen Titel, im Sinne, jetzt früher hatte ich Intimität genießen und jetzt irgendwie frischer Wind für deine Ehe. Ja, aber es ist noch nicht konkret frischer Wind, was heißt das? Gute Frage. Soll der Inhalt der Gleiche sein oder soll... Also jetzt hast du Sex zur Identität genommen, jetzt würde ich etwas für die Ehe, aber ich würde das auf jeden Fall so machen, dass es sehr konkret ist am Ergebnis. Das heißt, der Name des Workshops muss so konkret sein, dass die Menschen sagen, das will ich haben. Okay, also wie man es schafft, seinen Mann zu erdull oder zu lieben, obwohl man sehr unterschiedlich ist oder so was zum Beispiel. Deine Geschichte mit dem ich rette den Fliegen, mein Mann schlachtet die Schlafe. Ja, ja. Also, ich würde so etwas sagen, wie du scheinbar unüberwindbare Andersseitartigkeit oder sowas ähnliches als Quelle für Liebe oder ich weiß nicht was. Also, wie diese Andersartigkeit ein gut gegebenes Geschenk ist oder sowas ähnliches ist, das muss konkret sein. Und ich würde unbedingt diese Andersartigkeit nennen in dieser Geschichte, was du hast. Also, das ist sowas von eher du rettest die Fliegen und Mücken und dein Mann tötet die Schlafe. Das ist so ein Unterschied, weil weißt du was? Das meine ich jetzt wirklich. Es gibt Familien, wo der eine vegan ist, der andere ist Vegetarier und darüber wird gestrickt oder der eine magst Dek und der andere ist vegan. Und wenn du kannst solche Andersartigen oder eine ist geimpft, andere nicht. Weißt du, wie viele sich deshalb scheiden, haben scheiden lassen? Ja. Wie lebst du noch oder vegetierst du nicht? Das sagt es dick, ist es ja. Aber solche Sachen rütteln auf, spürst du das? Also, aber macht das auch deine Art und Weise, was du deinem Thema passt? Ja. Okay, aber das heißt dann auch vom Inhalt gar nicht mehr, was ich letztes Mal gemacht habe, weil wir wollten ja eigentlich Sexualität ausprobieren quasi. Aber dann nehme ich jetzt wirklich als Unterschiedlichkeit das Thema und versuche dann einfach das große oder meine verschiedenen Online-Programme halt anzubieten. Und versuche auch die Leute in eine Gruppe. Oder soll ich im Workshop noch gar nicht sagen, dass es eine Gruppe ist? Weil das schreckt viele einfach. Ja, das ist okay. Also wenn das noch andere abschreckt, dann müssen wir bei dir noch etwas machen. Okay. Dass bei dir keine andere Alternative mehr da ist. Ja. Ja, weil so lange, also es ist gut eine Zeit lang Einzelcoaching und Gruppencoaching anzubieten, ja. Aber sobald du felsenfest überzeugt bist, dass im Gruppencoaching die Menschen viel besser, schneller vorankommen, ja, ist das Thema gegessen. Und kann sein, dass du jetzt noch eine Zeit lang auch Einzelcoaching anbietest, wenn Menschen zu dir kommen, aber beim Workshop würde ich das nicht verkomplizieren. Beim Workshop würde ich entweder nur Einzelcoachings anbieten oder nur Gruppencoaching. Also nur eine Sache anbieten nach dem Workshop. Okay. Weil dann sind es also Menschen, die etwas nicht verstehen, kaufen nicht. Ja. Und wenn sie mehrere Optionen haben nach einem Workshop, ja, nicht in einer Praxis, sondern nach einem Workshop, dann sehen sie so verwirrt, sie haben so viele Fragen, dass sie das haben nicht buchen. Ja, ja, die Frage ist halt, was ich auch will. Und durch ja genug gefragt, was die zwei Leute, die sich gemeldet haben, wie es da weiterging. Also ich bin, hab mich bei Weilgen gefreut und bin halt positiv auf sie zugegangen und hab bei der eine, die hat eine E-Mail geschrieben, da hab ich glaub Terminvorschläge geschickt, drei Terminvorschläge für ein Kernlerngespräch. Und bei der anderen, das war meine Schwägerin, die hat auch drei Kinder, und auch mal viel zu tun so. Und da hab ich Sprachnachricht, der sich nicht freue und will das gern machen können. Und sie soll doch drei Zeitfenster vorschlagen. Und ich würde beim Workshop noch mit einer Verknappung arbeiten, zum Beispiel, wenn du dich bis Sonntag meldest, kriegst du als Bonus das dazu. Weil, also denkt daran, die Menschen haben viel zu tun. Ja, und dann kommt das Leben, dann kommen die Kinder, dann kommt der Mann. Ja, und dann sind sie vollkommen verabgenickt. Und so kannst du auch eine Erinnerung schreiben jetzt. Ist es noch so, dass daran interessiert sein, und interessant ist, interessiert sein, möchte dir jetzt darüber sprechen oder im nächsten Jahr, sagt man einfach für meine Planung. Und beim nächsten Mal immer mit einem Bonus arbeiten. Ja? Und bei den Bonus wusste ich eh nicht so genau, also wenn die sich angemeldet haben, habe ich zum Teil schon so drei Geschenke rausgehauen, so die PTS. Aber bei den, die dir Aufzeichnungen nur wollen, habe ich dann zum, wusste ich nicht, soll ich das dann auch geben oder nur den, die sich für den Workshop live angemeldet haben. Oder die bis zum Ende da geblieben sind. Oder jetzt sagst du nachher noch, wie viele Geschenke soll ich dann machen? Nein, nein, nein, also der Bonus kann so etwas sein. Also wir haben zum Beispiel jetzt dieses Programm mit der Identität angekündigt. Und wir haben gesagt, wenn du dich jetzt anmeldest, dann ist der Preis jetzt 750 Euro und danach wird es 1000 Euro sein und noch mehr. Das heißt, sie haben einen, also sie haben einen Anreiz gehabt, eine Entscheidung treffen zu müssen. Das ist wichtig. Ja, und wie kommuniziert es aber nächstes Mal, dass ich sage, in einer Woche geht der Workshop los und wenn du dich bis in drei Tagen angemeldet hast, dann zahlst du halt 20 Prozent weniger. So, oder? Jetzt hat, hat jetzt dein Workshop was gekostet? Nein, warum sonst? Ja, okay. Also ich rede jetzt nicht darüber, was vor dem Workshop passiert, sondern nach dem Workshop. Also je nach dem Workshop am Ende des Workshops kommunizierst du. Ich habe also, das heißt schon, die ganze Zeit nebenbei kommuniziert, ja. Und wenn du dich jetzt zu einem Gespräch mit mir meldest, die Woche bis Sonntag, ja, dann kannst du mein Programm noch mit einem Preisvorteil kaufen und dann ist es der reguläre Preis dran. Okay, ja. Und meine Reals mache ich dann auf diesen neuen Workshop quasi ausrichten, oder? Ja. Und ich mache quasi im Januar noch dieses Aufklärungsseminar, das ist einfach auf meiner Homepage und da haben einfach Leute quasi von meinem Email-Verteiler oder keine Ahnung wo die herkommen, auch so eine Freundin einfach Interesse dran, das lasse ich aber bei Insta-Marketing raus, oder soll ich dann auch irgendwann darauf? Unbedingt, nein, das würde ich auch reintun. Okay. Weil deine ist noch alles zur Zeit, ja. Auf deinem Profil würde ich alles, also ich würde alles, was du jetzt machst, auf dem Profil ankündigen. Und wenn du ein Thema hast, du sagst okay und damit dafür möchte ich beruhmt werden, ja, in Insta, dann ab danach machen wir da nicht so viele andere Sachen. Aber jetzt, am Anfang war ja der Fokus grundsätzlich für Paare online Beratung Coaching und jetzt war der Fokus noch ein bisschen mehr Sexualität, aber jetzt wäre ja wirklich noch etwas anderes, auf Aufklärung zu gehen, also auf Eltern oder Pädagogen Erzieher, die quasi wissen wollen, wie sie gut mit dem Kind reden können. Ist schon nochmal ein anderer Fokus, finde ich. Nein, das ist die gleiche Zielgruppe, weil du jetzt Paare ansprichst, aber die möchten auch ihre Kinder aufklären. Ja, okay. Das kann sie nicht so machen. Und jetzt mache ich ein Workshop dazu, wie du deine Kinder aufklären kannst. Bist du Elternteil, bist du Lehrer, arbeitest du in einer Gemeinde, dann ist das für dich. Okay, aber soll ich dann den Workshop, also das Webinar quasi dazu machen, weil der Workshop, das dann nämlich Geld für, also das kostet 100 Euro pro Person und sind 9 Stunden insgesamt. Bei einem Preis 100 Euro würde ich keinen Fall Workshop machen. Also Workshop machen wir für Preise für 2, 3, 4.000 Euro. Okay. Wenn etwas 100 Euro kostet, dazu brauchen wir keinen Workshop. Okay, das heißt aber jetzt die nächsten Tage auf Instagram Werbung für das Seminar machen, oder? Das Neue. Ja. An der Artigkeit. Ach so, für das jetzt. Ja, ich war noch bei diesem Aufklärungsding. Das ist erst im Januar. Ja, aber ich habe jetzt gedacht, ich mache jetzt vielleicht schon ein bisschen so Frühbucherrabatt-mäßig, weil bis Ende des Jahres habe ich gedacht, wer sich noch anmeldet, kriegt halt Frühbucherrabatt. Dann mache ich 7 Tage dafür für 100 Euro, dieses Jahr kannst du noch für 100 Euro buchen. Okay. Ab November ist der Preis 150. Ja. Ja. Und dann, wenn diese eine Woche vorbei ist, dann machst du die Andersartigkeit in der Ehe. Okay, alles klar. Und die muss das, also wenn ich die, in welchen Tagen soll ich quasi das machen, direkt bevor der Frühbucherrabatt vorbei ist, oder ist es okay, wenn ich das jetzt mache, aber die bis Ende des Jahres sich noch Frühbucher holen können? Nee. Also, wenn du nächste Woche das machen möchtest für 100 Euro, dann würde ich sagen, das Ende nächsten Woche ist danach schon 150 Euro. Okay, alles klar. Ja. Gut. Ja, passt. Ja? Mhm. Und du hast jetzt zwei Paare im Parkcouching mit den neuen Preisen. Was ist da der Preis? Also, ich habe ja beiden versucht, auch Gruppencoaching zu verkaufen. Bei den einen ist 1.999 und bei dem anderen ist 2.500, glaube ich. Und ja, voll gut. Aber bei den einen, bei dem zweiten Paar ist quasi auch ein Raten. Also die, ja, aber das ist jetzt okay. Und die haben, das fand ich noch spannend oder hilfreich auch für mich. Sie hat gesagt, sie will explizit nicht Gruppe, weil sie will, sie will, dass sie im Mittelpunkt stehen und sie will quasi, sie will ja, dass ihr Mann redet und dass ihr Mann, dass ich quasi mir den Mann vorknüpft sozusagen. Und das werde ich ja in der Gruppe wahrscheinlich nicht so machen. Und wenn ich dann sage, soll jetzt redet ihr zu Hause 20 Minuten über das Thema und die zwei habe gar nicht vernünftig reden können, was bringt's denen? Das finde ich schon noch spannend, wo ich ein bisschen Ansatz, also wo ich überlegen muss, ob ich quasi sage, die ersten drei Termine gibt's gar keine Rede zu Hause in Ruhe, sondern nur ich und ihr online oder irgendwie, oder auch die Einzelcoachings, die jetzt zwischendurch sind, die an den Anfang legen, bis die lernen miteinander zu reden. Verstehst du den Gedanken? Also, wenn du ein Mix anbietest, also dann vielleicht ist der Zwischenweg bei dir, weil du noch nicht 1000% hinter Gruppencoaching stehst, dann kannst du eine Zwischenlösung einbauen, dass du sagst, ich mache eine Kombination von Gruppencoaching und Einzelcoaching. Und die Einzelcoachings würde ich immer wieder am Anfang machen. Also ein, zwei Einzelcoachings am Anfang und Gleichgruppe und danach noch irgendwann Einzelcoaching am Ende oder in der Mitte, wenn du da Einzelcoachings anbietest. Aber wir haben sieben Jahre lang Einzelcoaching gemacht und ich war so wie du. Also ich war überzeugt, das was sie machen, kann man nur in Einzelcoaching machen. Also ich habe mit der Pranier diskutiert, also wir haben richtige Diskussionen gehabt, weil ich gesagt habe, es ist unmöglich das, was sie machen in Gruppencoaching. Und dann hat Gott mich überführt, weil ein Pastor zehn Bücher von uns gekauft hat und dann hat er gesagt, Pastor, würdet ihr nach Essen kommen, da sind zehn Leute. Und sie haben schon das Buch durchgearbeitet und sie möchten mit euch Workshop machen, drei Tage. Und dann habe ich, Reyn hat gesagt, es ist unmöglich, die sehen sich der zehn Leute, die sehen sich der Wiege ist und das finden. Reyn hat gesagt, wenn Gott das eingeführt hat, dann wird das gehen. Und es war noch nie so einfach die Leute. Weil ich das voll umdenken musste. Also in Gruppencoaching müssen wir ein bisschen umdenken. Ja, wir selbst. Aber er führt uns auch dann rein. Ich habe schon Lust auf Gruppe, ich habe echt Bock auf Gruppe und ich habe ja auch immer versucht das jetzt zu verkaufen. Aber die Leute wollten einfach nicht. Aber das ist noch in dir etwas. Das ist noch in dir etwas. Ja, vielleicht, dass ich den zu viele Möglichkeiten gebe. Vielleicht muss ich wirklich sagen, ich mache nur Gruppe. Ja. Was kannst du, schaffst du das noch in eine Gruppe? Ja, klar. Bei mir, komm schon. Ich lerne doch bei euch oder nicht? Genau. Aus dieser Haltung darfst du das dann... Wenn wir das dann anbieten, müssen wir auch diese Sufralität hinüberbringen. Ja. Und nicht die Befühltung haben, die wollen nur einzigotischen, weil es für die vielleicht auch herausfordernd sein wird, in der Gruppe, dass der Mann auch mal redet. Wir haben das öfters gemacht. Aber wie ist das herausführt, aus diesen Befürchtungen, die wir haben, ob das dann auch funktioniert für die Männer, kann auch schon ein Punkt darin liegen. Aber wie nehme ich den das? Oder ich habe auch schon überlegt, wirklich nur zu sagen, ich mache es halt nur für Frauen. Das ist es für dich. Bitte? Hier ist es für dich, wegen der Befürchtung, dass die Männer zu Wort kommen können? Ja, die Männer haben ja auch einen gesunden Menschenverstand und das Ziel ist ja nie, die Frau bloßzustellen oder so, sondern die reden, was aus ihrer Sicht halt jetzt wichtig ist und im Einzelgespräch können die viel mehr die Hose runterlassen, quasi als ein Gruppengespräch. Und das ist ja auch okay. Es geht ja nie darum, den anderen bloßzustellen, sondern immer um Ehrlichkeit und eine gemeinsame Lösung. Also ich weiß, dass ich das verkrafte und ich traue auch den erwachsenen Menschen zu, dass die sich nur so weit öffnen, dass das vertragbar ist. Was willst du hören? Darfst du das? Ja, kann schon sein, dass manche da was raushauen, was halt schwierig ist für die Frau, aber dann müssen sie halt nachher drüber reden. Also manchmal tut die harte Wahrheit auch gut, wenn es heilsam ist. Aber das hat es hier viel erzählt. Was die Herausforderungen sein könnten. Das musst du loslassen. Das ist keine Herausforderung geben wird. Das ist leicht sein wird und einfach sein. Wird die Männer verstehen auf einmal verschiedenste Sachen, wenn die anderen Frauen auch über dieses Thema reden und die anderen Männer auch darüber reden, es wird einfach das Ganze nur öffnen. Gut. Halleluja, nehm ich. Ganz kurz, Silvia, ich habe noch überlegt, ob ich es nur für die Frauen anbiete, so als ersten Schritt. Du hast jetzt ganz wichtige Argumente gesagt hast, für Gruppencoaching. Also was du jetzt gesagt hast, was sie denken könnten, warum sie kein Gruppencoaching machen. Das kannst du umformulieren, indem du sagst, in meinen Kursen lassen die Männer gerne ihre Hose runter und erzählen sie Sachen, was sie zu Hause vielleicht noch nicht gesagt haben. Ja, das ist tatsächlich so, also ist auch im Einzelcoaching so. Aber in der Gruppe bestimmt auch. Ich weiß, wenn das eine Frau hört, wo der Mann zu Hause kaum erzählt oder dem Frau immer stundenlang bohren muss und der Mann zieht sich ständig zurück. Und du sagst, in meinen Programmen lassen die Männer gerne die Hose runter. Aber wirklich mit diesem Ausdruck. Also wirklich nicht schön machen für Insta oder so, sondern du hast das jetzt so gesagt und das möchten die Frauen, dass die Männer ehrlich sind und endlich die Sachen auf den Tisch legen und endlich geredet wird und endlich eine Grösung gefunden wird. Und du machst das in der Gruppe und dann würde ich sagen und weil der eine Mann damit beginnt, das macht den Weg für die anderen Männer frei. Also erst jetzt bei 20 Uhr, 25, hat das angefangen, eine Stunde, 25, was du genau gesagt hast. Wollt fertig. Ist sehr gut. War sehr gut. Ich bin ja nicht nur für Frauen auch bittet. Nicht? Nein. Also ich würde so machen, dass jeder kommen kann. Du kannst alleine kommen als Frau oder alleine als Mann. Und es ist Paar, das heißt es ist egal. Mein Programm funktioniert so und so und so. Weil das ist eine Wahrheit. Das ist so viel wert, wenn du so redest, wie du mit mir redest. Und das, diese Sprache will ich, Monika, weil das ist sehr gut. Von dir in Insta-Resen. Ja, genau. Nicht geschminkte Sprache. Weil wenn du raus hausst, ich rette dich fliegen und mein Mann schlachtet die Schafe oder der Mann lässt die Hose runter. Das ist so bildhaft. Also verstehst du dann diese Unterschiede, die zu Hause sind bei den Menschen. Also wenn das bei Monika funktioniert, dass sie so eine gute Ehe hat, dass der Mann ist ein Schlachter und sie ist ein Fliegenwetter, dann das gibt so viel Hoffnung. Aber wenn du über, du bist anders als dein Mann, das ist so was von oben, ich verstehe das. Das ist konkret. Also bildhaftere Sprache und mehr so meine eigene Sprache. Meine Sprache will ich hören, weil nichts anderes hilft. Ja, ich bin halt bei den Vorlagen immer. Ich versuche ja die Vorlagen zu nehmen, aber klar, ich gucke noch mal. Und auch bei den Vorlagen, die schwarze Schrift. Das ist psychologisch so aufgebaut, dass so die Denkweise der Menschen ist. Aber dann was Orangist bei uns, da müssen deine Worte rein. Aber die Schwarze stehen lassen. Ja? Ja, ich habe ja auch noch nicht so viele gemacht. Ich muss jetzt mal wieder weiter machen. Und zwar da wirklich kühn- und mutig. Da fällt die Leute raus. Ja, danke. Und ich habe auch noch überlegt, ob ich quasi Videos machen soll, weil ich mache ja schon, den Leuten immer wieder das Gleiche sagen. Und viele Probleme sind ja wirklich immer die gleichen. Kommunikation, Konflikte und so weiter. Aber das ist noch ein paar Schritte voraus. Also Kommunikation und Konflikte. Das ist ein Thema, wo du die Menschen abholen kannst. Aber nicht, wenn du sagst Kommunikation und Konflikte. Ja, ja. Die beim Namen nennen. Also Konflikte. Ich rette die Fliegen, er schlachtet die Schafe. Wenn du das beim Namen nennst, konkret in Alltagssituation, dann holst du die Menschen ab, wenn du über Konflikte redest oder über, also das Wort Kommunikation können die Menschen nicht mehr hören. Ja, ja. Ich meine jetzt eigentlich Video, die ich meinen Paaren zur Verfügung stellen, irgendeine Mitgliederbereich. Meist du, die dir... Das habe ich jetzt nicht gemeint. Ach so, ich aber, aber es ist egal. Ne, meine Frage war, ob ich so was mal machen soll, weil vielen... Unbedingt. Bitte? Unbedingt. Okay. Und auch alles transkrippieren. Also durch solche Programme, weil dadurch wir uns dein Chatchi-Pittee programmieren. Also immer Chatchi-Pittee, also zum Beispiel, wir werden jetzt unser Buch auch reintun in Chatchi-Pittee. Ja, weil wenn wir programmieren, dann können wir sagen, nur aus dem Buch darfst du mir helfen und nicht das Wissen von anderen nehmen. Wow. Ja? Also je mehr Inhalte du kreierst, je mehr du deine Denkweise irgendwo festhälst, desto... Also besser können wir Chatchi-Pittee programmieren und desto bessere Texte hast du. Und das kann ich aber mit meinem Chatchi-Pittee.com Zugang machen. Ich muss da jetzt nicht in Programm oder Zugang oder irgendwas, gell? Nein, du kannst deinen eigenen Chatchi-Pittee programmieren. Wir haben bis jetzt immer auch schon gemacht, aber was wir jetzt machen, das ist 10 Stück Werke höher. Also ihr werdet sehen, wenn ihr die Feedback seht. Ja. Was ist einfach wichtig zu wissen, Chatchi-Pittee ist an sich dumm. Chatchi-Pittee kann nur aus etwas, was er bekommt, etwas machen und etwas zusammenschellen. Und schneller, wie ein Mensch. Das du Bär für dir weißt, das du Bär von euch wisst, was ihr macht, was ihr tut, kann er dafür euch unterstützen. Wie eine Sekretärin. Also Chatchi-Pittee ist für mich auch eine Tipps, wenn ich so sage. Am Montag habe ich zu Sylvia gesagt, dass das Sklave heute richtig gut ausgeruddelt. Also Chatchi-Pittee ist ein Sklave von uns. Es herrscht nicht über uns. Wir geben den Informationen. Und er kann das sehr, sehr schnell zusammenbündeln und uns dafür eine gute Zusammenführung. Heute habe ich mein Sklave auch genutzt. Ich habe ja in Zypern ein ganz, ganz schönes, fluffiges Brot gegessen. Es hat so gut geschmeckt. Also da sind wir extra dieses Mal hingefahren in dieses Restaurant. Beim letzten Mal, wo wir auf Zypern waren, hat Sylvia ihre Kur gemacht und durfte kein Brot essen. Und dieses Brot war wirklich, wow, ich sage dir, wenn du das mal gegessen hast. Und ich habe dann den Koch gefragt, ob ich das Rezept haben darf. Und er hat das nur so aufgeschrieben, wie viele Zutaten. Da hat sie gesagt, aber das ist gar nicht so einfach. Und dann habe ich heute das in Chatchi-Pittee reingegeben. Zutaten auf Zypern habe ich dieses Brot gegessen. Und das war fluffig. Das war so richtig zierbar, wie ein Hundehaufen aufgebaut und so weiter. Und dann hat er gesagt, das ist so ein Brot. Das wird auf Zypern und Griechenland sehr oft gegessen. Und dann hat er mir die Rezeptur gegeben und er gesagt, ja, die Brötchen, die tut man so in die Hände rund machen und naheinander auf dem Backblech legen. Da hat er gesagt, nein, das war wie ein Hundehaufen. Ich habe dann im Internet ein Bild genommen, vor dem ich so ein Hundehaufen habe. Ah, danke für dieses Bild. Das heißt, man muss vorher das Teig in lange Stringen drehen und dann auch wie so ein Haufen auf dem Backblech legen. Also Chatchi-Pittee macht das, was du willst. Und das ist auch wirklich so. Aber sei dir bewusst, du bist derjenige, der herrscht da drin. Du sagst, was du haben möchtest. Chatchi-Pittee ist blöd, ja. 1&1 ist mehr, weiß er nicht. 1&1 ist 2. Super, vielen Dank. Und deine Newsletter für alles nutzen. Also du kannst auch 2-mal in der Woche raus schicken, etwas, wenn du möchtest. Also alles, alle Programme, alles, was du jetzt vor hast oder wenn du einen Gedanken hast, einfach Newsletter raus schicken, ganz wichtig. Ja, da ich nochmal letzte Frage. Also ich habe jetzt mit dieser Homepage da ja, dieses Aufklärungsmineral draufgepackt, einfach mal für Januar das aufgeschrieben, weil ich gedacht habe, bis da ist es vielleicht auch her da und dann habe ich Zeit dafür. Und weil wirklich auch Leute Interesse haben. Früher habe ich 15 Euro genommen für das Ding oder so. Und jetzt habe ich 99 für diese 3 Tage. Das ist trotzdem noch okay, würde ich sagen. Wie würdest du es jetzt konkret machen? Weil ich habe jetzt geschrieben, bis Ende des Jahres ist Frühbucherrabatt. Und im Januar ist das Seminar, soll ich quasi dann jetzt einfach volle Kanne in diesem Mann-Frau-Geschichte nochmal gehen, ein Unterschiedlichkeit-Webinar. Oder soll ich jetzt schon mal das Aufklärungs-Seminar bewerben und dann Ende des Jahres nochmal eine Woche und dann kurz vorher oder so? Du bestimmst, wie du möchtest, weil, also jetzt habe ich dich so verstanden, komm in der Woche machst du die Aufklärung mit 100 Euro und ab dann ist 150 Euro. Das ist das, was ich verstanden habe. Also das Seminar halten werde ich erst im Januar. Die Frage ist nur, was sich online promoten jetzt gerade, wofür es nicht geht. Also, du wolltest jetzt das promoten, das habe ich verstanden. Ich habe es überlegt, ja, ich weiß es jetzt nicht. Ich finde das gut. Also jedes Thema, was wir haben, hier, da wir beginnen zu promoten, desto mehr wissen wir, wie viele Menschen haben daran Interesse. Ja, und wir wissen, haben wir jetzt gut promotet oder nicht. Also jede Idee würde ich promoten, aber so 7 Tage mini-promoten. Ja, und wenn du damit jetzt durch bist, du sagst, jetzt promote ich, jetzt ist 100 Euro, findet im Januar statt. Und ab nächster Woche ist der Preis 150 Euro. Ja, dann haben Sie jetzt einen Grund zu buchen. Ja, sehr gut. Und danach, wenn das vorbei ist, dann nimmst du diese Andersartigkeit, aber das ist ein Coaching-Programm. Ja, und deshalb machst du dazu ein Workshop, weil zu Zeit, am Anfang ist es noch so, wenn du 2, 3, 4, 5.000 Euro Preise hast, dass du das am leichtesten durch ein Workshop verkaufst. Ja, ah. Super, danke schön. Okay, bitte schön. Zirke. Macht dich laut. Dann höre dich besser. Ja, wieder verklickt habe ich. Sorry. Genau. Also meine wichtigste Frage vorab ist, meine Situation. Ich war das jetzt hier nun auch gerade wunderbar mit den Workshops und so. Und ich kriege diesen wunderbaren Input und setze das natürlich alles, weil ich umsetzen will in Liveplus um. Das ist nicht das Hauptziel, es ist schön, dass jetzt der Zoom geht. Ich habe das dann alles reingepackt. Das bringt jetzt nicht gleich 2.000 bis 3.000 Euro, habe ich gemerkt. Und von daher bin ich einfach in der Situation und habe die Frage, wie mache ich jetzt mein Coaching-Programm Workshop? Das geht mir die ganze Zeit im Kopf rum und dazu vielleicht noch. Das war, wo ich mich gleich am Anfang gemeldet habe. Was heute in dem Coaching lief mit dieser einen, wo ich gesagt habe, am Anfang, was so gut lief, war, dass es eben auch eine ist, die gerade eine Beraterausbildung macht. Und der habe ich dann wieder das mit der Wertschätzung erzählt und mit ihr schon dran gearbeitet, weil die schon ihren Programm jetzt gerade da startet mit jemandem und habe sie ermutigt. Er ermutigt war so ein Thema. Aber ich habe mit ihr gesprochen, dass sie 20% locker mehr nehmen kann. Und sie fand das richtig toll. Das gehört jetzt nicht ganz zu dem Coaching-Programm, was ich hatte, aber ich dachte, das werde ich als Positionierungssatz vielleicht auch noch mal aufschreiben, dass ich eben Kolleginnen helfe eben so abzurechnen, dass sie eben nicht so viel Stress haben, weil sie meinte dann, genau das Thema war es. Ich muss einen Hauptjob haben, damit ich Therapie machen kann, christlich abrechnen kann. Das ist ja gerade das Thema. Und dann merke ich dann, Floss das, was ihr gegeben habt. Also das würde ich dir auf jeden Fall gerne noch mal reihenreichen als Positionierung vielleicht. Sylvia, das war jetzt so mein Gedanke, meine Idee. Und meine Abschlussfrage wäre noch ganz kurz die Auswirkung. Da habe ich gerade schon geguckt. Per E-Mail habe ich die noch nicht bekommen, wo du die hingeschickt hast. Die habe ich geschickt. Zurück. Ja? Die hat von bestline.de. Okay. Da weiß ich nicht, wieso nicht. Das ist jetzt nur 34. Ja, da musste ja sein. Ich glaube, sie hat nicht gesehen. Okay, das ist jetzt noch eine technische Frage. Das wird sich finden. Aber also du machst jetzt noch keine Online-Geschichten mit unserem Kalender. Deshalb, wenn du ein Workshop machst, dann musst du mit den Menschen rechnen, die du kennst. Und dafür ein richtig gutes Thema finden. Ja? Und also zum Beispiel ich unterstütze Führungskräfte, Ärzte, Berater, Kutschisterepoiten dabei, ihren Erdtrag, um 20 Prozent zu steigen und gute Preise für Privatleistungen zu bekommen. Das heißt, wenn du sagst, okay, ich habe jetzt 10 Ärzte, die ich dafür einladen könnte. Das würde ich jetzt nicht durch, zum Beispiel, nicht durch ein Workshop machen. Bei den Ärzten würde ich persönliche Gespräche führen. Das heißt, das ist ... ... oder die, also 1, 4 und 11 sind die Sekunden tauglich. 11 ist, ich helfe jungen Frauen in kurzer Zeit ihre Berufung als Mutter zu finden und dabei Lösungen für berufliche Zukunft zu finden. Also das heißt, du musst jetzt darüber Gedanken machen, wen habe ich vor mir? Das ist immer die erste Frage. Wem habe ich vor mir? Ja? Welches Problem haben Sie, was Sie auch lösen möchten? Und dazu bittest du ein Webinar Workshop Masterclass an. Und ich habe das Gefühl bei dir, dass die Vollwissen mit engagierten Frauenkisten, die viel zu viel arbeiten, also wir werden zum Beispiel so ein Programm verabschieden, wie du 10 Stunden in der Woche gewinnst. Ja? Und wenn du ... ... nicht verabschiedet, sondern reinbringen. Ja, also in die Welt schicken. Das heißt, wenn du sagen würdest, diesen Frauen, die viel zu viel arbeiten, ich helfe dir weniger zu arbeiten, das ist meiner Meinung nach der gemeinsamen Nerv, was bei dir durchläuft. Also die Leifblussler arbeiten viel zu viel, deine Ärzten, Ärzte, Kollegen arbeiten viel zu viel, also wenn du dieses ... Du arbeitest zu viel und wie du 10 Stunden weniger arbeiten kannst, wenn du dazu ein Coaching-Programm machen würdest, in diese Richtung. Das ist der gemeinsame Nerv, was du hast bei dir. Das stimmt. Ich habe mich auch eigentlich auch schon seit so ein, zwei Jahren Sabat Lifestyle Coach genannt. Also das habe ich schon manchmal so drunter geschrieben bei meinen Leifblussseminaren. Kann ich das vielleicht so dann beibehalten, den Titel? Ja, unbedingt. Dann bin ich das. Okay. Du könntest auch so etwas machen. Du wirst schon seit Jahren ein Sabat-Jahr machen. Ich mache ein Workshop, wie du jede Woche ein Sabat-Tag hast. Also das Workshop ist dafür da. Ein Sabat-Tag in der Woche. Ja. Und in deinem Coaching, drei Monate, wirst du ihnen helfen, 10 Stunden, 20 Stunden weniger zu arbeiten oder zwei Tage frei zu kriegen oder was auch immer. Aber die Workshop hilft du ihnen einen Tag frei zu schaffen. Ja, das stimmt. Wenn das passt, also du musst dich für ein Thema entscheiden, was der größte gemeinsame Nerv ist von den Menschen, die du vor dir hast. Ja, ja. Ja, das passt. Dazu ein Workshop machen. Also dazu heißt du das Dokument Workshop vorbereiten, promoten oder so was, Modul 5. Ja. Machst du dazu die, also erst den Titel, Benenlitz Geschenke, das befeedbecke ich. Wenn das fertig ist, dann machst du dazu das Workshop. Mhm. Ja. Dann Termine ausmachen und loslegen. Ja. Und zwei, drei Wochen kannst du machen. Ja. Das möchte ich auch gerne. Jetzt im Oktober, zwei Wochen. Ja. Spannend. Und dann spreche ich mit den Leuten persönlich oder ich schicke E-Mails. Oder? Also wenn du noch nicht online unterwegs bist, dann nutzt du alles. Du redest jeden an, ja. Weil du, ich mache jetzt ein neues Workshop, auch eine Woche in der, in der Woche einen Tag in der Woche frei haben. Ja. Okay, du kommst in, in meinem Workshop. Also du redest jede Freundin an, jede Leifblusslerin, jede Kollegen, jede Ärztin, oder du schickst ihnen nur ein WhatsApp oder du machst ein PDF dazu, ein Flyer dazu. Und dann sagst du, ich hab daran gedacht, das wäre etwas für dich, hast du Interesse, dann schicke ich den Zoom-Link zu. Ja, also konkret hinsprächen. Oh ja, das krieg ich hin, das macht mir Freude, glaube ich. Alles nicht. Ja, dann leg ich damit los. Alles klar, ich hab mir die Minute hier notiert und kannst nochmal konkret nachhören, alles. Ich glaub, damit ist es beantwortet. Wie ist jetzt das? Wenn jemand noch nicht online Kalender macht, also einen selben Kalender, dann immer zuerst offline die Menschen abholen, die da sind. Ja, und das ist das eben größte gemeinsame Thema auf jeden Fall. Also das merke ich überall, es ist eben das Thema Zeit und ich selber praktiziere das mit diesem Sammeln. Deshalb habe ich das empfohlen, weil du das machst. Also du hast das für dich gelöst. Ja, genau. Also bleib zwei oder so drei, ein paar Tage ursprünglich in der Woche. Ja, genau. Und auch dieses Morgens mit Jesus in den Tag kommen oder mit dem himmlischen Vater, da habe ich auch das so ein Privileg, was ich habe, was ich so viele wünschen. Das kann ich da auch irgendwo mit einbauen dann in Zukunft. Wir machen zum Beispiel sehr oft, Christen am Abend nur etwas lesen, sehr oft. Und dann sagen wir ihnen, was sie denn, wenn du morgen ist, dann sagst du, das kann ich nicht, das ist so krüttel. Und dann haben wir gesagt, probier mal aus, morgen zehn Minuten einfach wieder in der Dozene putzt und im Bad bist, laufen lassen. Und dann haben sie gesagt, also mein Tag ist ganz anders. Und schon Lebensqualität. Ja. Ja. Und auf solche Kleinigkeiten kommt es auch an. Ja. Aber ich will mich mit guten Sachen. Am Abend, ja, dann ist das ein guter Schlaf. Und dann habe ich einen guten Tag und einen guten Schlaf. Ja, ja, genau. Und das ist so kostbar und das möchte ich auch viel mehr Menschen natürlich teilen, wenn wir das erkennen. Oder danach könntest du zum Beispiel, wenn du draufstellst, weil bei dir ist es auch sehr viel Schlafprobleme haben, dann nach diesem Sabatt-Tag könntest du sagen, okay, und ich habe ein dreimonatiges Coaching, wo es darum geht, wie du besser schlafen kannst. Das ist dann wieder konkret. Mhm. Und verstehst du, also da kannst du vieles ausprobieren aus deiner Berufung. Ja. Okay. Dann auch wieder mit neuen Workshops dann. Ja, also wenn das Programm über Tausende ist, dann immer mit einem Workshop. Wenn ein 100-Euro-Produkt jetzt wie bei Monika, sie hat das schon gemacht, ja, das braucht es kein Workshop. Ja. Und das heißt, im Gegenzug auch, nicht, dass ich hier in eine Falle gewarte, ich will das nochmal aussprechen, dass ich kann ja mit LivePlus, könnte ich ja einfach, da mal das Erfolgssystem und Videos einspielen. Das macht ja eigentlich Nullarbeit. Ich frage mich, wie viel Workshops mache ich? Da mache ich das einfach nur, weil ich jetzt Spaß habe und nichts anderes mache. Und gerade ich da in eine Falle, da ich da dann nämlich zu viel arbeite. Oder mache ich das wirklich nur mal als was ganz Besonderes. Und ansonsten habe ich mir da schon angewöhnt, eigentlich die Tools zu nehmen, die das Network hat. Das ist ja da immer das Arbeitsersparende. Da bin ich auch ein bisschen, ja, nicht so ganz... Was hast du dir selbst schon gemacht? Ich habe zur Daranreinigung ein gutes Bauchgefühl-Seminar gemacht oder Workshop gemacht. Und dann, weil ich jetzt so viel gehört habe, so einiges reingepackt mit Geschenken. Und so, weil ich habe auch schon Zoom-Aufzeichnungen, die ich dann gekriegt habe und alles. Aber es war schön, es waren mal 15 Leute da, nicht? Ich würde das weitermachen. Aber du kannst so sagen, also ich würde das aufnehmen, auf jeden Fall. Und dann brauchst du das nicht noch einmal machen, sondern jeder, der da Probleme hat, würde ich ihnen das schicken. Und dann, wenn du das in dem kommenden Jahr an 200 Leute verschickst oder auch ein Life-Bloodspartner, dann hast du zwei Jahre gearbeitet und nur 15 waren da, aber dann 200. Also du musst immer wieder so Helikopter-Ferspektive haben. Weil dann hat sich das zum Beispiel, ich habe ein Miniprodukt erstellt und jetzt schon 70 Leute haben das gekauft. Und die Erstellung, das hat halt ein bisschen Zeit gekostet, paar Stunden, aber es schon 70 Leute haben das angeschaut. Ja. Braucht. Ja, gut. Weil ich habe schon sogar ein paar zum Thema Damreinigung, aber die Gefehlen mir nicht, Aufzeichnung, das ist jetzt nochmal eine neue, aber ich habe schon einiges gespeichert und teile die auch mit. Ja, und dadurch wie es du berühmt und meine, mein Life-Bloodspartner ist leicht aufzubauen, wenn du da eine Marke bist. Ja, das ist nämlich meine Entscheidung, nämlich genauer nehme ich jetzt die Dunst von anderen oder nehme ich meine. Beides. Also du musst nicht entweder oder, aber wo du das Gefühl hast, du bist besser in diesem Bereich oder eher oder liebevoller oder geistlicher oder christlicher, du bist die Marke auch in Network Market. Und das habe ich verändert. Ich habe mich getraut, das christliche mehr reinzubringen und ich habe an der Stelle sogar auch gesagt, und das springt hier den Raden. Das ist eher zu meinem Coaching-Programm. Auch das habe ich mit einem gebracht. Ja, gut. Da habe ich dann noch eine technische Frage, da wollte ich rein, ja, da wollte ich fragen, weil die Aufnahme ist ganz schrecklich geworden, ist das wie ein Hörbuch geworden, plötzlich war das Bild weg. Ich zumite eben Daniel. Ich hätte gerne eine Vorweisung. Ja. Gut, ich glaube, dann ist erstmal alles was so quer lag, geklärt. Okay, dann haben wir jetzt alle Fragen, hat jemand noch Fragen? Karin, wann möchtest du Workshop angehen? Peter, wann möchtest du Workshop angehen? Elisabeth, wann möchtest du Workshop angehen? Einen habe ich schon gemacht. Ja, gut, mehr oder weniger mit meiner ersten Kundin und der Elisabeth. Nein, nicht Elisabeth, eine Freundin war dabei und den zweiten habe ich angekündigt für 26. Oktober. Da geht es um das Thema, was war das? Ja, die unruhigen Kinder, die autistischen Kinder. Ich habe dazu etwas richtig Gutes geschickt, also in der Auswertung, schau mal dir das an. Ich bin gerade drüber, jetzt war ich neugierig. Ich habe mir jetzt nicht beide Dinge gemacht. Ja, super. Da wird vieles klar von der Sprache her, was ich viel Zielorientierter, erfolgsorientierter kommunizieren insgesamt. Und da ist ein Titel drinnen, ob dein Kind beim Arzt ruhig ist. Das liegt an dir oder das Führst du so oder so was ähnliches. Also mit den Texten könntest du jetzt rausgehen, Karin, und da das Workshop bewerben. Ja? Und den habe ich für 26. Oktober, oder so angestellt, weil ich dachte, ich kriege das jetzt ganz hin. Aber das ist gut so. Also ich bin ganz froh, wenn ich da ein bisschen Zeit habe. Ja, ok, dann können ich die Texte nehmen zum Werben. Das ist eine gute Idee. Bedingt. Ja. Sehr gut, ok. Gut. Und ich möchte auch, ich muss in ein neues Workshop ein neues Thema formulieren. Und ich möchte dann gerne mit diesen Unterlagen, die du mir geschickt hast, die nächsten Reels auf ein neues Workshop hinweisen. Bin ich noch ein bisschen unsicher drinnen. Machen. Mit MrBettNorgen tue ich in mein JetsyPittit dein Workshop rein. Und dann hinter ich um fünf Titel und dann kannst du loslegen. Und dann nehme ich den neuen Titel mit den Lehrerinnen und dann mache ich die anderen zwei Reels. Das letzte Reel, was ich jetzt geschickt habe, auch auf WhatsApp und auch nicht markiert habe, habe ich nach der Vorlage genommen, ist aber nach dem heutigen Abendgespräch hier noch nicht gut genug. Das CCA ist noch nicht gut genug. Und ich glaube, das Vergänze, jetzt habe ich jetzt bearbeiten wollen hier auf Handy, hat es aber nicht angenommen, die Veränderungen. Dann muss ich es jetzt so lassen und ich übernehme es dann bei den anderen zwei Reels, die ich nach den Vorlagen dann mal hier so mache. Wenn du etwas gemacht hast, dann sag nicht, es ist nicht gut genug, sondern ich optimiere den CCA. Ich optimiere, ja, ja. Ich optimiere jedes Workshop von mir, ich optimiere jedes Coaching von mir. Das ist ganz normal, wir wachsen, wir lernen dazu. Aber nenne das lieber optimieren, als es ist nicht gut genug. Ja, und das andere, wenn es sowieso auch nicht annimmt, ist auch ein Zeichen dafür, dass ich es optimiere beim nächsten Mal und dieses jetzt einfach so lasse. Genau. Denn ich habe drei Mal jetzt die Verbesserungen reingebracht und es hat es einfach nicht angenommen. Ja. Ja, ja. Wenn ich das schon veröffentlicht habe, ich optimiere das nie. Ah, ein neues. Also ich verändere nie einen Text danach, nichts. Es ist vorbei, ich habe das rausgeschickt, soll arbeiten oder auch nicht. Und beim nächsten Mal mache ich besser. Gut, dann würde ich auch gerne einen neuen Workshop-Titel für dieses neue Thema haben. Das war mich dann mal anzubelegen. Oder vielleicht gibt dein Chat-Spitiers auch her. Ich mache das. Ja, danke. Ja, im Moment bin ich wieder mal so, dass ich viel Unterstützung brauche, ich muss mich erst nochmal wieder erholen. Also Lecke jetzt in deiner Wunden. Ja, ich lecke. Okay. Vergiss die Frau. Nein, schnell vergessen. Du musst dich nicht erholen, du musst nur eine Entscheidung treffen. Ja. Das alte ist vergangen, ein neues ist geworden. Das habe ich auch genommen, was ich heute mitnehme. Es gibt eingetrockletes Flussbeck und es gibt wieder viele neue. Genau. Wir sind einem Baum an, was der ganz enden gepflanzt. Ja, und ich soll nicht mehr mit mir spielen lassen, das ist natürlich so eine Sache. Ich selber bin ein Spielkind und ich lasse dann auch mit mir spielen. Ich spiele nicht mit anderen Menschen, aber ich bin einfach ein Spielkind. Ich liebe das Spielen. Das Abenteuerliche, das liebe ich. Wenn andere das dann tun, dann lasse ich das auch schon mal zu. Ist schon gut, wenn du Spiele liebst, dann musst du auch verlieren können. Ich bin ein Mensch, ergaere ich nicht, Elisabeth. Das finde ich heute. Ich mache meine Kinder unter die Kinder oder vor allem die Familie von meiner Schwiegertochter, manchmal verrückt, weil ich mit so Künheitsspielen, weil ich gewinnen möchte, weil jedes Spiel heißt Reynier gewinnt. Ja. Aber wenn ich nicht gewinnt, dann habe ich genauso meinen Krins in dem Gesicht und bin genauso freudig. Ja, genauso freudig. Und das verstehe sie nicht. Und ich gehe so so künfer an, dass ich manchmal Karten mit nur zwei Punkte, ich habe doch viel besseres. Die dürfen wir wirklich locker werden. Ja. Theorie und Praxis. Nein. Entscheidung treffen. Ist gut, Entscheidung treffen. Ja, zu mir stehen, meine erste Sehnsucht leben. Wenn du deine Wunde legst, geht es dadurch besser? Nein, nein, aber ich sage mir aber, ich brauche die Zeit und dann ist es wieder gut. Es geht ja schon viel schneller als früher. Aber dir geht es nicht gut dabei. Also nicht auf diese Lüge reinfallen, dass es das braucht. Nein, ich freue mich. Ja, wir haben gestern gesagt, sag schalom. Alles geht gut, so wie Jasmin den Text heute eingeschrieben hat. Sag schalom. Und die anderen Sachen einfach abschütteln, fertig. Gut. Und nicht hinterherlaufen, ne? Auf keinen Fall. Gut, das ist das, was ich heute mitnehme. Danke, danke. Danke, Elizabeth. Ich wollte nur kurz noch fragen, ob ich vom Aufklärungs-Seminar euch die Sachen schicken kann, dass ihr die bei euch mal durchhaut wegen dem Titel. Und ich nehme mit viel Praktisches, was einfach meine nächsten Schritte sind und was mit den Videos, dass ich das machen soll. Das ist für mich noch ein bisschen Zukunftsmusik, aber es ist gut, mal die Richtung zu denken. Und nochmal ermutigungen Richtung Gruppe. Ja, ich baue Bastel weiter. Sehr schön, danke, Monika. Werden wir noch? Nächster? Peter? Ich wollte, ich werde das nächste Woche, wenn es mir gesundheitlich besser geht, der nächste Woche das machen, weil ich habe mir im Arm zu tun gerade ein bisschen. Dann werde ich das nächste Woche angehen mit dem Workshop. Und ansonsten zur Berufung, Technik ist nicht meine Berufung, also folgt es, werde ich auch Technik nur dann in außerordentlichen Fällen machen, wenn es wirklich klaucht. Sehr gut. Aber ich habe so mitbekommen, dass es nicht meine Berufung ist. Meine Berufung ist was anderes, aber wie gesagt, in meinen Plänen steht momentan kein Kunde drin, beziehungsweise überhaupt Kunden drin. Ich bin momentan eigentlich nur so, dass ich ja erst schau, dass ich sichtbar bin. Okay, das passt schon. Sehr gut. Aber wenn du nicht von Anfang an verkaufst, siehst du auch Menschen an, die nur konsumieren. Ach so, okay. Ja gut, aber was ich in letzter Zeit mitbekommen habe, auch im privaten Bereich mitbekommen habe, dass ich mehr mit Leichtigkeit zu tun habe, weil ich gewisse Dinge einfach nicht mehr an mich ran lasse, nicht weil sie blockiert, sondern einfach damit ganz anders umgehen. Also folgendessen die Menschen merken, dass sie mit bestimmten Themen nicht mehr an mich rankommen und dadurch mit der bestimmten Leichtigkeit mit mir umgehen. Das ist gut. Ja, es hat zwar jetzt gedauert, aber wie gesagt, weil ich habe da auch einen Stopp reingemacht, wo ich gesagt habe, okay, ich mache das und das nicht mehr. Und dann sind sie auf mich zugekommen. Du kannst uns doch jetzt nicht und so weiter, aber ich sage doch, ich mache das jetzt so. Und dann waren sie enttäuscht und dann haben sie mir, wie sie wieder gesehen haben, sind sie mir ganz anderen Themen auf mich zugekommen. Sehr gut. Also wie gesagt, ich merke halt, dass meine Berufung, ich nach meiner Berufung gehe und lebe und das aber bitte mit Leichtigkeit. Yes. Danke. Danke. Gut, besser um. Wer macht reich? Nächster. Ja, also ich mache mal. Was habe ich mir gemerkt? Beute gibt es noch, wenn es vorher Kampf gab. Dann war der Kampf gestern mit der, den ich mit mir selber ausgeworfen habe. Ganz in Ordnung. Insofern darf ich auch auf uns zumal kämpfen. Mein Papa war letztmal ganz, der hat den Innenfunk. Der hat ihn in der Früh kommen, der ist auftan und hat zu Boxen angefangen. Was ist denn mit dir heute los? Vielleicht habe ich das schon ausgetragen. Ja, und was ich immer wieder mitnehmen ist, was war das? Wer mangel sieht, wer fülle sieht, das erntet Fülle. Das sagt jetzt auch jetzt diese Auswertung. Und mir hat deine Idee mit dem Workshop für Weihnachten so gut gefallen. Vielleicht finde ich darin auch was basteln. Sehr gut gefällt mir. Das auch richtig gut nutzen bei deinem Thema. Ja, glaube ich auch. Super, danke Karin. Ja, ich nehme mit, was ich gerade vergessen habe, was ich mitnehme. Jetzt ist sie auch ganz weg. Abkulärlaschik ist uns sicher. Dann mache ich mal zwischendurch kurz. Soll ich, ne? Dieses Prinzip einfach wirklich, das will ich mir noch verinnerlichen. Nur Zeitmensch mit Menschen verbringen, die mir gut tun. Das betrage ich auch gerade wieder so ein bisschen auf Live Plus Kunden. Eigentlich ist ja da dasselbe. Und dann eben danach, wenn dann wirklich ich auch ein Einkommen und Auskommen habe, habe ich dann auch freie Rückkapazitäten für die, die mehr Betreuung brauchen und mehr Einfüllung und Nachgehen und etc. und kleinere Schritte. Das ist schon noch mal ein bisschen neu. So ins Bewusstsein gepuzzelt. Und was mir auch sehr gut tut, dass jeder eine Herausforderung hatte, dieses mit den Levels. Das Bild hatte ich schon mal, das hat noch mal gut getan. Ja, und für jenes die Herausforderung gerade wo ist, einfach die größte und wir stärken uns. Und ja, das stimmt. Und das darf ich bei mir selber sehen und durfte ich irgendwie gesagt in diesen erfrischenden Coaching ja nur gerade vorhin erleben. Und das passt jetzt einfach nochmal, das nochmal entrauf sich zu verstehen, so dass ich das übertragen kann dann auch für die Zukunft. Richtig, gut. Danke. Danke. Danke. Bitte. Ich wollte noch mal sagen, und zwar, ich habe jetzt noch mit Leichtigkeit wieder angefangen, und ich habe jetzt auch noch Sporadisch dementsprechend zu, wie es mir Spaß macht, dementsprechend bei meinem Fitline-Konto wieder weiter zu machen. Beziehungsweise, ich habe bei Instagram noch ein anderes Konto für Fitline und da mache ich gerade wieder so ganz sporadisch, so ganz, die mache ich da wieder weiter Werbung, also wie gesagt. Sehr gut. Und kommt auch ganz gut an so weit. Sehr gut. Ja, aber das Wichtigste, habe ich bei ChatGPT auch eingegeben, ist Coaching. Da kommt er mir jetzt an Zwischenfühlen. Immer kommt er schon, Peter, du weißt schon, dass du das Coaching dein wichtiges Thema ist. Ich weiß, ja, ja, aber du kannst mir jetzt noch mal schnell eine Idee geben, was ich da machen kann. Okay, mache ich dir. Interessant, ja. Alles klar. Gut, danke. Ihr Lieben, habt noch einen wundervollen Abend, genießt euch. Und habt ihr alle beste Zeit, bis bald. Ciao. Tschüss. Tschüss. Danke euch auch. Okay, tschüss.