Gutes getan. Wer mag beginnen? Helena, durch deine Sehnsüchte, was hat sich Gutes getan in dir? Und dich herum, wer beginnt? Karin? Was hat sich wieder Gutes getan? Ja, ich habe viele Aufgaben für mich, aber trotzdem gerade relativ ruhig. Das ist schön. Ich kann mir auch pausen und das ist ein schönes Gefühl. Richtig gut. Ich habe solcher geschrieben, ich habe ziemlich viel vor und irgendwie denke immer, ich weiß gar nicht, wie das unterbringen soll, aber irgendwie bin ich trotzdem innerlich ganz gelassen und ruhig und das ist ganz angenehm. Ja, das ist größer Wert schon. Trotz vieler Aufgaben ruhig zu sein ist gut. Wer möchte das noch haben? Trotz vieler Aufgaben ruhig zu haben? Anna, okay. Sehr schön. Danke Karin. Wer macht weiter? Gerne auch die Hand heben, die visuelle Hand. Cornelia? Cornelia. Die Krise ist zuerst. Okay, gut, dann mache ich weiter. Ja, genau, nein. Ich habe auch irgendwie so ein paar Knoten in mir gelöst. Ich habe euch heute Morgen auch per E-Mail geschrieben. Ja, also ich merke einfach irgendwie, es gibt irgendwie so ganz viele Dinge, die in mir noch so an, ich sage mal, irgendwie so an Stolpersteinen in mir drin liegen. Und die bin ich so in den letzten Wochen Stück für Stück irgendwie einerseits so angegangen. Und es ist auch so, wie soll ich sagen, also es kommen ja bei ganz vielen Begegnungen so schöne Gespräche zustande, wo ich dann denke, wow, das Thema wäre doch ideal für ein Coaching. Oder dieses Bild oder dieses, keine Ahnung, was. Also ich bin eigentlich jeden Abend am Schreiben von irgendwelchen Dingen, wo ich entweder was in mir selber löse oder wo ich Ideen sammle für die Zukunft. Also ich bin so in meiner Tüftlergarage sozusagen und bastele ganz viel und baue mir so mein Programm zusammen, habe ich so den Eindruck, dass das gerade kann. Sehr schön. Danke dir. Danke schön. Wer macht weiter? Klau Cornelia. Hast du schon gemeldet? Genau. Also mir hat es noch ein bisschen mehr Sicherheit gegeben, konkrete Fragen zu stellen. Eben zum Beispiel, was macht das mit dir, wem, so oder so. Und als ich so darüber nachdachte, dachte ich, ja, ich habe oft zu wenig Mut, so konkret zu fragen. Und? Das war wirklich so mein Highlight, also einfach zu wissen, ich darf Fragen stellen, ganz konkret, Fragen stellen, was macht das mit dir als Mutter, als Mama, als Papa. Und warum bist du noch nicht vorwärts gekommen? Und was hast du schon verändert? Ich habe es zu dir schon gedacht, aber einfach, ich dachte immer, ja, ich kann doch nicht so klar fragen. Ah. Ja, es hat mir wirklich sehr geholfen, ich habe das nochmals nachgehört und dann alles nochmals aufgeschrieben. Und als ich es so geschrieben habe, ich dachte, ja, genau. Ich hatte so oft den Mut, nicht klar zu fragen. Gehabt. Gehabt, ja. Jetzt kommt es besser. Amen. Sehr gut. Wer hat noch in sich solche Bedenken gehabt, ich kann doch nicht so klar fragen. Andere? Wer hat das? Ja, Karin auch. Okay. Anna, Claudia, gut. Richtig gut, Cornelia, ich bin gefilmt. Wer macht weiter? Was hat sich Gutes getan? Karina. Ich habe ja schon einen Montag ganz viel erzählt. Das ist eigentlich so, verknieten wir jetzt, ich finde jetzt nichts Neues. Das kam vielleicht wieder so, das Thema Gesundheit in mein Leben, aber ich stelle fest, dass ich mich davon nicht mehr beeinflussen glasere auf mein Leben. Wow. Du weißt, was ich meine. Du weißt. Das ist cool, weil es dann wieder wie ein Riesen-Trama und wieder jetzt wird untergehen und ich so, ja, ja, es ist mal so und dann leben wir einfach weiter. Das fand ich gut, die Haltung statt im Drama zu verschwinden. Voll schön. Also das freut mich so sehr, Karin. Das ist sehr, sehr gut. Ja, also ich merke, dass ich emotional bin. Das ist so, dass ich emotional besser damit klarkomme. Und mir hat das sehr geholfen, wo du gesagt hast, du musst einfach mal durchziehen. Wie du gesagt hast, das ist nicht schlecht. Vor einem Jahr gebraucht ist es so ein Knal oder so, so ein drittem Hindern, fraue ich manchmal. Also dieses, jetzt zieht das durch und bleibt einfach dran, egal was kommt. Das hat mir gefällt geholfen. Weil ich bin so ein Typ, der so eine Art von Motivation braucht und sagt, egal was kommt, ich bleibe jetzt dran. Egal wie du n Arsch sind, wir ziehen das jetzt hier durch. Und ja, das war sein Gefeich und auch, wo ich da jetzt am Mittwoch bei dem Arzt war und da wieder alles wirklich erzählt hat, doch ja, ist halt so. Aber mein Leben geht eigentlich in der Anführung. Nicht, dass wir so lange gezählt sind. Na so, und das war gut gewesen. Mein Herz ist jetzt richtig heiß geworden, richtig schön. Sehr gut, schön. Danke Karina. Und dann sagst du, da ist jetzt schon alles erzählt am Montag. Ja, ja. Danke. Das war auch echt herrmach, Karina. Ja, also ich habe einen mentalen Absturz überlebt tatsächlich, verwunderlicherweise. Und darf einfach erleben, dass die Dankbarkeit zurückkommt und dass die Zuversicht widerlebt. Ich habe gelernt, um Hilfe zu bitten und dann auch welche zu bekommen. Und ich habe meinen selbst gesetzten Zeitplan sozusagen beerdigt. Gut sei da. Ja, tatsächlich habe ich sogar Ideen, wie ich ihn ganz soft ausfließen lassen könnte, sogar mit stufenweise Stunden reduzieren. Und das ist komplett möglich, wäre so ganz langsam auszusteigen. Ich habe da die Stunden mit den Gehältern dazu aufgeschrieben. Was ist? Ja, okay. Also, und ich habe vielleicht eine neue Kundin. Das weiß ich noch nicht, wie sich das ergibt. Aber nächste Woche gibt es ein erstes Gespräch online. Aber das ist jetzt nicht mit der Kollegin, die schwiegert? Nein, das ist jemand ganz Neues, die mich anrief, von der ich überhaupt nicht wusste, die sagt, ich habe gehört, bei ihnen gibt es Therapieplätze. Dann habe ich gesagt, die vergebe ich nicht mehr, ich arbeite jetzt anders. Und dann meinte sie, ja, aber haben sie Zeit für mich? Und dann habe ich gesagt, ja, und dann sagt es, ja, aber machen sie die und die Therapie. Und dann habe ich gesagt, nie, besser. Nachdem sie mit mir gearbeitet haben, brauchen sie keine mehr. Und dann hat sie gesagt, okay, ich mache es, ja, die erste Stunde. Das hat perfekt. Super. Und hast du schon Termin mit der Kollegin? Nein, die habe ich seitdem noch nicht gesehen, die sehe ich erst am Dienstag oder Mittwoch wieder. Okay. Gut. Danke dir. Danke schön. Wer ist noch? Elena und Claudia. Kaman, Kaman Ladies. Dankbarkeit ist so etwas Wichtiges, da zum Denken. Also, ich habe versucht, mich dran zu üben. Ich will mich und ich behandle mich auch berecht, oder ich gehe gerecht mit mir um. Aber dann letzte Woche gab es auch ein Treffen. Nach der Früh besprechen wir den ganzen Team und Jehova Zeugen. Es ging auch um Blut, dass die kein Blut haben wollen in der Klinik und wir damit umgehen und so weiter. Und natürlich, ich kenne das, weil viele von meiner Verwandtschaft Rumänien sind Jehova Zeugen und ich hatte oft Gespräche. Ich hörte schon oder ich spürte schon, wie es mit mir so ein bisschen rauscht. Aber dann habe ich gedacht, diese Satz, ich will mich, ich gehe gerecht mit mir um. Aber ich will die auch so, wie die sind. Ja, und ich gehe auch mit dem gerecht um und ich bleibe auf der Augenhöhe und ich antworte deren Frage beziehungsweise. Ich kommuniziere so auf das, was die brauchen und ich gehe jetzt gar nicht in tieferen Gespräche, sondern ich bleibe auf dieser Ebene. Also ich akzeptiere die so, wie die sind. Ja, weil ich will mich so, wie ich bin. Ich muss sie auch wollen, so wie die sind. Und das fand ich gut, weil ich bin dann dabei ruhig geblieben und das war sehr sachlich. Und ja, wie gesagt, es ist nur, weil ich so ein bisschen aus Rumänien das kannte. Und deswegen, ja, ich weiß jetzt was auf mich zukommt. Genau. Und eine andere Sache war tatsächlich gestern. Da war auch eine Patientin, die zur Aufnahme kam. Und es war schon Doktor viel und sie kam. Und sie hat einen ganz kleinen Befund. Ehrlich gesagt, ich hätte es überhaupt nicht stationär behandeln wollen, weil es war. Aber sie kam und sie wollte sofort eine Megatherapie dafür, wo ich gedacht habe, meine Güte, ich kann das nicht. Ich habe ein schlechtes Gewissen, wenn ich Ihnen das anbiete. Ich habe ein schlechtes Gewissen, andere Patienten gegenüber. Sie ließ mich aber gar nicht reden, weil sie hätte sich belesen und man müsste so machen. Und dann habe ich in dem Moment, habe ich, ja, wo, wo kratzt mich eigentlich? Warum fühle ich mich? Ja, sie will mich gar nicht als Ärztin. Sie will mich nur, dass ich das mache, was sie möchte. Und da habe ich gedacht, ich lasse das, sie sowieso privat versichert, dann kann der Chef die Entscheidung treffen, ob er diese Therapie so ausgedennt ihr das anbieten möchte. Und dann, damit haben wir uns dann verabschiedet. Das war in Ordnung, ich habe sie so stehen lassen. Und ich, für mich war das in Ordnung, weil sonst hätte ich versucht irgendwie, aber ich habe gedacht, ne, ich kann sie so stehen lassen, weil ich komme nicht mit ihr weiter. Sie möchte mich gar nicht als Ärztin, sondern sie möchte nur, dass ich das durchführe, was sie im Kopf hat. Richtig. Ja. Sehr, sehr gut. Sehr schön. Danach muss ich etwas dazu sagen. Claudia? Hallo, liebe. Nein. Ich habe, also was, was wollt ihr jetzt genau von mir wissen, was ich Gutes getan habe? Das ist eine Sache. Eine Sache, eine Sache. Ja, ich habe viele nette, neue Menschen, die sich zur Massage bei mir melden. Das ist total schön. Wow. Wie kommt man so in andere Gefühle auch mit rein? Oh, schön. Sehr schön. Aber ich habe noch keine Abschlüsse. Die reden wir dann. Schreibt die Gespräche auf, die du bei was... Ach, ich habe keine Zeit, die Gespräche aber aufzuschreiben. Ich habe die auch dann immer im Kopf intuitiv geredet. Ich kann mir das gar nicht mehr so merken. Ihr müsst ihn darüber noch reden. Das ist ganz, ganz wichtig, wenn du Abschlüsse haben möchtest. Nur da. Okay. Elisabeth. Ich bin dran. Ich bin... ja? Ja? Okay, weil ich später gekommen bin, ja. Ich habe heute Morgen Jesus Christus gebeten. Ich habe jetzt mehrere Sachen abgeschlossen. Langomera ist vorbei. Ich brauche jetzt was Neues. Und es dauerte nicht lange. Und es melde sich eine Patientin aus Ostdeutschland, die nur immer Nahrungsergänzungsmittel von mir bekommt. Und dann hat sie geklagt über ein Leiden, dass sie nicht schlafen kann. Und ich habe schon wieder vergessen, jetzt gerade, was sie für ein Leiden hat. Und ich habe dann gesagt, ich kann helfen, indem wir mal so eine halbe Stunde oder dreiviertel Stunde Meditation machen. Und dann habe ich hier erklärt, wie ihr der Nutzen ist. Und dann habe ich geguckt, dass sie dann aus ihrem Schmerz herauskommt. Und dann hat sie gefragt, ja, der Preis wäre ja auch wichtig und so. Und dann habe ich gesagt, dann wollen wir erstmal gucken. So, dann war es dreimal ansetzen oder sechsmal. Und dann haben wir so gesagt, was kostet das denn? Und dann habe ich schon mal für mich gedacht, dass es nur eine halbe Stunde ist und Meditation kein direktes Coaching. Nimm ich mal einen anderen Preis, aber trotzdem habe ich gesagt, bei sechsmal, 660 Euro. Oh, sagt sie, das ist ein bisschen viel. Sagt sie, wie viel wäre der December dreimal, während das dann 330? Nein, das wären 400. Oh, und dann sagt sie, und wie ist es, wenn wir mit einmal anfangen, wie wäre das dann? Dann sagt sie, wie sie wollen, dann sind es 150. Und diese Art war für mich völlig neu. Und wir haben dann einen Termin ausgemacht am Anfang Montagmorgen für eine halbe Stunde, die übers Telefon zu führen. Und ich denke, das ist ein Weg, ein Grund zum Feiern, dass ich das geschafft habe. Und was ich geschafft habe dabei ist Folgendes. Ich habe nicht geguckt, was ich will, sondern ich habe gefragt, was möchten Sie denn? Was ist es Ihnen wert? Auf diese Frage hat Rainier mich noch mal aufmerksam gemacht. Sagt sie, ich habe keine Ahnung. Gut, sage ich, dann mache ich Ihnen mal einen Vorschlag. Und dann habe ich den Preis genannt. Und dann hat sie gesagt, okay, für einmal. Und dann schauen wir, ob wir weitermachen. Sie ist 87 Jahre, das kann nicht sein. 88 Jahre, das kann nicht 88. Das kann ich ja auch verstehen, dass sie erst mal gucken will. Ich fand also, wie ich mich dann verhalten habe, nicht weg von dem, was ich will, sondern gucken, was sie will. Aber der Preis von 150 habe ich, Rainier und Silvia habe ich noch nie gefragt in meinem Leben. Noch nie. Für eine halbe Stunde Meditation 150 finde ich gut. Richtig gut gemacht, dass du nicht eingeknickt hast. Ja, es musste ja auch ein Verhältnis sein. Wenn ich ein Angebot mache für ein Sechsmal, dann ist das günstiger als dreimal und dreimal ist günstiger als einmal. Ja, richtig gut gemacht. Danke. Danke dir. Danke, Lisbeth. Und dann ist noch ein Upselling reingekommen von Lagomera heute für 500 Euro. Ja, sehr gut. Ja, damit. Danke, danke. Es gibt was zu feiern. Ich stelle das gleich in die Facebook-Gruppe rein. Ich habe auch schon ein Foto gemacht. Und da auf die Gespräche, was diese Upsells, was sie haben wollen. Was sie haben wollen, da habe ich nicht beim letzten Mal Fehler gemacht. Da habe ich dann gesagt, ja, ich hätte aber gerne für die drei Monate so und so. Das mache ich nicht mehr. Einfach aufschreiben und uns sagen, vielleicht will sie mehr. Also das Problem und den Wunsch, was sie haben wollen, das meinst du, oder? Genau, dass du das aufschreibst, jetzt nicht erzählst, sondern aufschreibst und das uns noch schickst. Ja, gerne, gerne. Das war ja schon ein bisschen gelag, aber ich frage euch gerne noch mal, denn ich sehe das ja manchmal ein bisschen blind. Aber ich danke, ja, sehr, sehr gut. Danke, danke. Für den heutigen Tag, danke, danke. Danke. Danke, Katharina. Danach Andrea, Danach Maratje. Andrea hat noch die Namen. Ja, hallo. Ich habe etwas Gutes zu mir erzählen. Ich habe drei Leute aus meiner Liste, für einen Absehling mehr oder weniger, dann noch mal kontaktiert oder zum ersten Mal kontaktiert. Und vor allem auch die Mutter, wo ich gesagt habe, die werde ich, also die mal schon vom Anfang am Herzen liegt. Der Grund, warum es mir so schwer gefallen ist, wie bei ihr zu melden ist, weil ich ihr finanzielle Situation kenne. Und ich habe dann mit ihr geschrieben und sie gefragt, ob sie für mein neues Produkt, was ich neu entwickelt habe, so wie ich es gesagt habe, mal ein paar Fragen beantworten könnte. Und zum Schluss habe ich gefragt, ob es meine Testkunde sein möchte. Das habe ich mir im Preis leider nie so gut gemacht, wie die Elisabeth. Absolut nicht. Da bin ich sehr eingeknickt. Ich habe aber vom Anfang an schon sehr Probleme gehabt, mit eher irgendeinem Preis zu sagen. Und sie hat mir aber dann so Unterlagen für so eine Lernbetergo-Gig, die mich sehr interessiert. Diese Unterlagen gibt sie mir und ich dürfen sie hier ein achtwürchiges Kotchen machen. Und warum es mir noch so schwer gefallen ist, einem Preis zu nennen, weil ich schon von Anfang gesagt habe, ich mache was Neues, ich habe das noch nie gemacht. Also ich war wirklich ganz ehrlich mit ihr. Und das habe ich mir aber dann gehindert, dass ich dann sage, jetzt kostet es aber 1000 Euro und ich probiere das jetzt an dir aus praktisch. Also da habe ich ein bisschen zu sehr gesagt, dass das jetzt mein Staat ist oder das ist erst Entwicklung. Beziehungsweise habe ich dann dieses Sprung nicht geschafft, da einfach jetzt schon finanziell anzubieten. Aber ich habe dann am Samstag noch ein zweites Gespräch aus dieser Liste heraus. Und jetzt habe ich ja bereits meine Testkundin, das heißt, ich kann ja jetzt wirklich einen Preis anbieten, weil ich sage ja jetzt, nicht mehr entwickeln was Neues, es ist ja jetzt so. Genau, es hat jetzt schön langsam. Wichtig cool, ich bin stolz auf dich. Ich habe schon gedacht, den Preis, da werdet ihr schimpfen. Nein, weil. Nein, ich schimpfe nicht nur beim Schmacken. Okay, gut. Dann darf ich so ein Bock nennen, nicht verbocken. Okay. Also, Elisabeth hat zweimal 660 verkauft. Und dann habe ich gesagt, beim dritten Mal, sie darf nicht mehr unter 1000. Also ich gebe schon Zeit. Okay. Ja, nachpasst. Alles gut. Okay, das war so mein Beitrag. Wichtig gut. Danke viel. Andrea. Macht das laut? Jetzt laut, gerammt, genau. Ich habe noch nicht gut nachgetan, ich habe noch nicht ganz herausgefunden, wie soll ich meinen Namen nicht hinkriegen. Ich bin also nicht Namenlohn, aber ich werde das noch hinkriegen mit den Namen. Also ich habe einen sehr, im Moment sehr powervolle Zeit. Und sie wurde mich auch gerade echt heraus. Also es sind sehr viele Menschen, die da ins Coaching kommen wollen, aber auch viel Offlines. Aber ich fühle wirklich, es ist so die Zeit, wie abgelaufen. Ich kann es noch nicht so einordnen. Also ich habe eher wirklich das Gefühl, online, also Offline ist schön. Ich liebe Offlines schaffen, aber ich bin müde geworden gerade. Also es sind sehr viele Energie, ganz viele Menschen da, und ich bin müde. Ich freue mich, liebe das, was ich tue, aber ich bin im Moment ziemlich und weiß nicht genau, warum ich heute auch wieder einen Kunden, der da zu mir ins Coaching kommen wollte. Und ich spüre diese Freude schon, aber auf der anderen Seite werde ich auch irgendwas, irgendwo bin ich müde geworden, genau. Ich glaube, ich muss schauen, wo das herkommt, genau. Und du hast es vergauft für? Nach dem Verkauf? Ja, genau, ich habe innerhalb von zwei Wochen, sind das fast 19.000 Umsatz. Ja, ja. Es ist wirklich schön. Es ist wirklich wunderschön. Ich spüre einfach so für mich, aber ich möchte auch mit dieser Power haben, oder auch diese, weißt du, ich merke es kostet mich, das sollte es eigentlich nicht, Energie und Kraft kosten, diese 1-2-1-Coaches zu machen. Man sollte wieder Freude machen. Ich sehe nämlich nach diesem stabilen Einkommen auch nicht mal so viel, und dann wieder so einfach so ein bisschen Stabilität, eben diese Stabilität ist zu meinem Punkt. Ja, genau. Ich habe ein bisschen schauen, wo hat es mir die Energie auch ein bisschen geraubt, genau. Das waren wir. Das ist leicht für mich. Danke, Herr See. Schön, dich zu sehen. Ja, hallo in die Runde. Es geht um die Frage, was sich das Gutes getan hat, nämlich an. Ja, also ich glaube, das Schönste gerade ist, mein so einem Schirm lernen zu sehen. Ich hatte es ja nur kurz geschrieben, dass er gerade im Schirm kurz ist und von Zürchtungsplättern Angst in die Lösung zu kommen. Ja, aber beruflich gesehen war momentan viel, viel, viel noch mit einem anderen Projekt zu tun, bis das hier mit dem Stadl erwandelt. Da bin ich jetzt korrig dabei, das Launsch und ich bin gespannt, wie es halt einfach ist in den nächsten zweieinhalb Wochen noch, wie es läuft. Da hat sich auf jeden Fall im Hintergrund gut das Vieles Gutes getan, also bei den Experten, die ich fördern darf und was ja auch mein Ansinnen auch mit dahinter ist. Ansonsten habe ich auf ein Kongress jetzt am Samstag gesprochen und da kam eine Rückmeldung und es war jetzt ein Kongress, der ein Elternkongress war. Und ich habe aber über mein Ding gesprochen, also parallelen halt zwischen Elternsein und Business gezogen und es hat mich jemand kontaktiert und dann habe ich gesagt, okay, komm, ich habe keine Zeit heute jetzt mit ihr der amni schnellen Verkaufszugend-Call zu machen. Ich habe mit ihr heute nur telefoniert und euren Telefonleitfaden da genommen und jetzt haben wir für nächste Woche Donnerstag dann Gespräche zu schauen. Das, was noch gut ist, ich habe heute mein Rahmen für die nächsten Monate oder für das nächste halbe, dreiviertel Jahr so ungefähr gesteckt, also wo jetzt meine Zielsetzungen sind, weil ich ja immer so voller Ideen bin. Das Gruppenprogramm habe ich ja zum ersten Mal durchgeführt, die letzten Monate und ich habe da so ein bisschen Blut geleckt. Es macht mir sehr viel Spaß, es kommt ein sehr gutes Feedback zurück und ich habe mich dazu, als auch wirklich heute Morgen aktiv dazu entschieden, da jetzt vollen Fokus draufzulegen, als mein Zug fährt. Heute sei Dank. Und alles andere ist natürlich so nebenbei. Es wird natürlich trotzdem noch wieder ein Kongress sein, aber das ist alles jetzt nicht dieses Jahr mehr, sondern da werde ich mich drauf vorbereiten und was auch immer das heißt, muss ich mal schauen. Genau, freue mich da jetzt auch drauf, da noch eine Zeit zu holen. Wichtig, gut, danke, Bereitje. Geschön. Ich wünsche euch allen wieder zu sehen. Das kann ich auch in einem anderen Raum haben. Dann machen wir wieder den Breakout-Session frei. Ich habe auch ein schönes Thema und ich versuche es dieses Mal auch aufzunehmen, zwar nur tonmäßig, damit wir das vielleicht versuchen, ob wir das auch hinkriegen, dass das auch dann im Mitgliedbereich auch nachzuhören ist. Und ja, dann sehen wir uns nachher wieder hier zu. Karina, du könntest schon dein Freebie-Bitte vorbereiten. Und während du das vorbereitest, klau dir ganz wichtig. Also, wenn jemand nicht verkauft, dann möchte ich wirklich die Gespräche, wo du nicht verkauft haben. Schreib bitte mir fünf Zeilen zusammen, weil sobald ich lese, was du sagst, wie beim letzten Mal bei der Anna, steigte sich heraus, dass ich die Menschen zu einem freundlichen Gespräch einlädt. Das heißt, oder bei Cornelia, sie hat dann bei einem bestimmten Punkt nicht weiter gefragt und dann kann ich weiterhelfen. Das heißt, die Gespräche, wo du das Gefühl hast, diesen Menschen könnte ich helfen, aber die beißen nicht auf deinen Haken, oder wie nennt man das auf, ja, Haken. Ich guck, weißt gar nicht, ob ich schon Haken auswähre. Weil die kommen ja zu mir zur Massage. Ja, ich weiß, aber ich weiß, dass du während Massage sie aufbaust, ermutigst und kocht. Also, du redest. Ja. Dann sagen Sie, klar, das war so gut mit dir zu reden. Hm. Sagen Sie? Ja. Ja, okay, dann hast du gekocht. Gehen Sie raus und sagen, ich bin jetzt voller Energie. Und ich bin dann auch überwohnt. Und dann abhört, dass du nicht verkauft hast. Das heißt, ich möchte wirklich schreibe, Miss Wohlstuhl, 1, 2, 3 Gespräche zusammen, ja, der kam rein, dann hat er das erzählt, das gesagt, ich habe das gesagt, das gesagt, das sind und wirklich nimm bitte diese Mühe, jeder, der nicht verkauft, ja. Und die Gespräche, die nicht laufen, schickt es bitte zu viel Montag, ja. Oder soll ich, ja, oder soll ich irgendwie, erst mal die Lesben gehen, oder soll ich in dem Moment, wo man über das Reden sagen könnte, soll ich sagen, ich könnte dich coachen, wie du besser mit deiner Tochter in dem, Nein. oder, nein, wie mache ich denn das? Das weiß ich nicht, deshalb möchte ich, dass du fünf Zeilen schreibst. Okay. Weil ich nicht weißt, verstehst du, also, du wirst zu mir kommen, ich bin eine Ärztin und dann sagst du, welche Medikamente ich nehme, weißt du nicht, ich muss dich untersuchen zuerst. Aber wenn ihr die Zeilen nicht reinschickt, dann kann ich euch nicht untersuchen. Und du weißt nicht genau, wortlaut? Nein, nein, nur das Thema. Ja. Ah, mal richtig was zu tun. Ja? Ja. Weil es ist total wichtig, weil ich sehe gleich, also ich sehe gleich, wo ihr in die Irre geht. Also ich weiß nicht, warum, aber ich sehe das. Und dann kann ich euch das sagen. Und wenn du das beim nächsten Mal verändest, dann verkaufst du das. Hat das, ist das jetzt bei jedem angekommen? Wenn du nicht verkaufst, please, please, please. Gespräche reinschicken, aber auch nicht eine Seite schreiben von einem Gespräch, wir reichen wirklich fünf Zeilen. Ja? Okay? Ja. Sehr gut. Das wollte ich dazu sagen. Dann Elena, ganz wichtig, das ist richtig gut gemacht mit den Sehnsüchten und es gibt ein Video, wer hat das schon gesehen, wo wir darüber reden, dass wir unsere Sehnsüchte, also unser Sehnsuchtsatz, auch mit Gott machen können und auch für die andere umwälzen können. Ja? Das heißt, wenn du mit jemandem ein Problem hast, bevor du mit ihm redest oder währenddessen, wenn es schon kracht, spricht es in dir aus, wenn bei dir, ich nehme mich an, ist zum Beispiel, ich nehme diese Person an. Ja, ich nehme mein Mann an. Ich nehme meine Tochter an. Ich nehme diese Kundin an oder die Klientin oder den Patienten oder bei dir ist das, ich will mich, ja? Ich will diese Frau jetzt sprechen, ja? Ich will diese Frau jetzt so, wie sie ist. Und du wirst es, dass bei dir einen richtigen Frieden reingebt, weil dann nehmen wir die Menschen an. Und wenn wir sie annehmen, auf einmal drehen sie sich und dann lassen sie zu, dass wir helfen können. Wenn wir gegen sie gehen, weil sie blühte Gedanken, blühte Vorstellungen haben, ja? Also was für uns blöd ist? Dann nehmen sie von uns nichts an. Und bei dir, ich will mich, ja, das ist auch, dass die anderen dich wollen. Du hast jetzt gesagt, die will mich nicht als Ärztin. Ja? Und deshalb ist es wichtig, dass du zuerst umdrehst und sagst, ich will diese Frau genauso, wie sie ist. Und es ist so, als ob du sie mit deiner Liebe, sie so umarmen würdest, wie ein Mantel. Und das weicht das Herz von ihnen auf. Okay. Und auf einmal, wenn sie bis jetzt dich nicht gewohnt haben, es kann sein Innerhalb von zwei Sätzen verändern sie alles. Okay. Also ich habe ein sehr schwieriges Gespräch gehabt mit einem kranken Kassenbeamten. Und der hat mich im Telefon angeschrien, ja? Und ich lüge und alles andere hat, also alles hat er mir gesagt. Und dann habe ich gesagt, wissen Sie was? So kommen wir jetzt nicht auf den Grünen. Zwei, ich fahre heute zu Ihnen rein und wir reden miteinander. Ich kam vierter Stunde zu spät, kein guter Voraussetzung. Ja. Und dann habe ich gesagt, Papa, gib mir Gunst. Und ich hatte total Angst gehabt. Also Gefühle waren nicht jetzt fröhlich und alles. Dann Papa, gib mir Gunst. Und dann gehe ich rein zu ihm ins Büro und dann sagt er. Und dann habe ich gesagt, hier sind die Papiere, weil sie noch sehen wollten. Und dann hat er gesagt, ja, bei ihm ist eh alles in Ordnung. Ich kopiere das nur. Und alles was sie gesagt haben, ist so. Ja? Das heißt, diese Sehnsüchte von uns sind dafür da, dass wir die Menschen damit praktisch auch wie umhüllen können mit unserer Liebe, mit der Liebe von unserem Papa im Himmel, von Jesus. Und wir sehen hier, je mehr du die Menschen willst, desto mehr wollen sie dich. Ja? Ja. Und die Geistigkeit, Sehnsucht hier als Zweite. Okay. Das ist eine der schwierigsten Sehnsüchte der Gerechtigkeit, zu erfüllen. Und zwar deshalb, weil wir bis jetzt immer wieder für die anderen gekämpft haben und uns vergessen haben. Ja? Für andere alles getan und für uns nichts. Und der, der, der Fokus bei dir, Elena, und bei allen anderen, die Gerechtigkeit haben, sollte nicht so sehr darum sein, wie kann ich mir den anderen gerecht umgehen, sondern was kann ich tun, damit ich jetzt mit mir gerecht umgehe? Zuerst mal das. Bin ich jetzt müde? Okay. Andere wollen von mir hier Hilfe. Okay. Gehe ich mit mir gerecht um, wenn ich mich jetzt aufgebe? Wenn ich über meine Kosten, über meine Grenze hinaus helfe, bin ich dann mit mir gerecht? Nein, da mach ich das nicht. Also ganz praktisch machen diese Gerechtigkeit, ja? Okay. Oder zum Beispiel, wenn wir Gedanken denken, dass die anderen so gut drauf sind, ja, aber wir nicht. Das ist auch nicht gerecht mit uns. Weil wir genau so denken sollten über uns, wie unser Papa über uns denkt. Dann sind wir gerecht mit uns. Weil Jesus uns gerecht gemacht hat, ja? Und Elena, deine Aufgabe ist es auch, das beginnt weniger zu arbeiten. Also... Ja. Also, jetzt, wenn beim nächsten Mal gefragt wird, wer springt in der Nacht ein oder am Wochenende, dann häss du zuerst deinen Mund. Okay. Ja? Ja. Und dann kann man einfach mal zuerst Stil sein. Und dieser Lücke der Stille, wo niemand sich meldet, aushalten. Ja. Okay, erste Aufgabe. Okay. Elena macht nämlich auch Nacht in sehr viel, in der, in Krankenhaus. Und deshalb ist da ein Punkt, dass sie darf auch weniger arbeiten. Und Christina auch. Ja, aber sie arbeitet nicht im Krankenhaus. Okay, sehr gut. Danke. Dann Karina. Gibst du mir frei den Bildschirm? Ja. Ich habe einen guten Armeier. Seht ihr was? Siehst du was? Machen wir mal so klein. Ich habe es noch. Ich bin nicht kalt. Also, ich würde von 4000 auf 8000 Schritte in 14 Tagen, das sollte der Titel sein, ganz wichtig. Und der Rest ist unter Thema. Weil das ist das Ergebnis. Das ist das, was richtig zieht. Dann gehen wir weiter, bitte. Wir haben hier die Tchepiti-Version von dem ersten hier. Ja, ja. Ich verstehe, dass du ganz nach unten gehst noch. Ganz nach unten. Weiter, stopp. Ja, okay. Ja, weiter. Wo ist das, was darum geht, wie es weitergeht nach Fribi? Was meinst du jetzt? Wie es weitergeht nach Fribi. Warum noch zwei Wochen, ja, und danach? Das waren jetzt die Fragen antworten oder was? Okay, okay, okay. Also, was wir da noch brauchen, jetzt kannst du wegmachen, was ich sagen wollte. Also, ich zum Beispiel, warum zwei Wochen vor Ort, ja? Was nochmal? Warum zwei Wochen und extra vor Ort kommen. Und da würde ich noch so etwas reinbringen. Mach mal bitte den Bildschirmpräsentation weg. Ja, ich komme nicht mehr. Mit der Maustaste geht es nach oben und dann ist da rot meistens Freigabestoppel. Das ist, ich habe ein neues Ims hier, wie sie sich das auch anbauen. Das ist ein Schlafenwartonsch. Ich komme jetzt nochmal raus. Ich seh dir, dass alles noch, oder wie? Ja, sehen wir. Freigabestoppel. Ja, ich bitte. Also, bei warum zwei Wochen vor Ort würde ich unbedingt noch rein tun, dass, hat es bis jetzt schwer gefallen in deinem gewohnten Umfeld mit Freu, also in deinem gewohnten Umfeld, zum Beispiel deine Ernährung umzustellen oder sowas ähnliches. Weil das ist das Problem, das ist der Vorteil, wenn sie bei dir sind vor Ort, dass sie weg sind von ihrem Umfeld. Und das macht die Veränderung viel, viel leichter. Weil da sind nicht Einladungen zu Freunden, zum Abendessen, zum, ich weiß nicht was. Verstehst du, dass du das noch einscheiben sollst? Ja, nur in den zwei Wochen machen wir jetzt nicht so viel mit Essen, weil die ja im Hotel sind. Aber das Schutz dem ist die Ablenkung vom Umfeld, ich ist nicht da und das ist extrem. Ablenkung vom Ablenkung, ja, das ist gut. Ablenkung vom Umfeld. Jetzt könntest du besser darauf konzentrieren, oder? Also ich habe das Gefühl, wenn du das aussprichst, dass manchmal das Umfeld einen zurückzieht und diese zwei Wochen ist das Umfeld nicht da, das ist ausgeschaltet, das hilft vielen Menschen. Das Stuch. Und das sagst du nicht, dein Umfeld zieht dich zurück, sondern es kann sein, dass dein Umfeld hast, was dich zurückzieht. Ja? Und hier hast du alle Ruhe, hier kannst du auf dich fokussieren und so weiter und so fort. Und dann den nächsten Schritt, ich schicke dir den Werbetext dazu, für die Facebook-Werbung. Und dann schreibst du das, ja? Dann kann es weiter gemacht werden, richtig gut. Ja, und meine Frage war jetzt, ich habe jetzt immer ChatBT und meine Samen, fandest du das jetzt gut, was ChatBT da jetzt geschrieben hat? Ja, ich finde das gut, ich würde noch ein bisschen mischen. Ich mag nie nur ChatBT, sondern ich übernehme von ChatBT die Sachen, die mir gefallen, aber er verändert manchmal Sachen, die ich nicht verändert haben möchte. Also ich mache aus den zwei Sachen eins. Ja, okay. Weil du hast gesagt, du solltest aus dem Rohr fohlen und so gehen, da kommt ganz kurz Schiffs. Das kann man gar nicht nehmen. Also, wenn du noch ChatBT nicht programmiert hast, dann ist das noch so, aber irgendwo darfst du schon Humor einbauen, aber auch deine Art und Weise, weil du hast schon einen trockenen Humor, Karina. Ja, es muss schon rein. Ja. Ja? Okay. Und du schiffst mir den Werbetext und ich schicke dir jetzt alles nochmal über Arbeit dazu. Ja. Und dann kann es losgehen. Ja, super. Okay. Sehr gut. Danke. Dann Katharina. Kannst du das, was du mir zugeschickt hast, reichalten? Mach dich laut. Ach, mein Mikrofon. Ist auch klein heute, gell? Nein, das ist jetzt für mich gut. Gehen wir ein bisschen nach unten, damit ich die Bio sehen kann. Also, ich habe keine Ahnung, was jetzt so passt oder nicht. Ich habe hier noch kein Gefühl dafür. Wie man so was macht, ich habe einfach mal drauf losgeschrieben. Bei dir habe ich einen Impost gehabt, dieses Coach für gestresste Mütter und mit, ich würde mit schüchternen Kindern, ja? Ja. Und meine Meinung nach, der größte Schmerzpunkt ist von den Mamas, dass die Kinder nicht den Platz, also dann haben sie die Mütter, von den Mamas, dass die Kinder nicht den Platz, also dass sie sich nicht behaupten können, die Kinder. Ja, genau. Ja. Oder dass sie nicht ihren Platz finden können in der Schule, oder keine Freunde finden oder so. Und das habe ich gesagt, macht dieser Wunschkundeninterview, ja? Weil nach diesen konkreten Sachen suchen wir noch, ja? Zum Beispiel, wie du deinen Kind unterstützen, begleiten oder so was ähnliches kannst, dass das Kind Freunde findet und so weiter und so fort, also was sie möchten. Oder dass dein Kind sich behaupten kann. Okay. Oder dass dein Kind nicht untergeht. Also diese Worte kommen und auch so, dass sie ihren Platz in der Klasse finden. Mhm. Und unter Freunden. Mhm. Oder was noch konkreter ist, dass dein Kind auch zum Geburtstag eingeladen wird. Also ich wurde zum Beispiel nicht zum Geburtstag eingeladen, das war eine der größten Schmerzpunkte für mich als Kind. Jeder kam zu mir im Gymnasium, ja, wenn sie irgendwelche Beziehungsprobleme hatten, oder nicht wussten, welche Uni sie machen sollen, aber zum Geburtstag haben sie mich nicht eingeladen. Das war die ganze Schuhe. Also auch von 1 bis, also von 6 Jahren bis 18 war das so, ja? Und das ist einer sehr, sehr großer Schmerzpunkt bei den Kindern. Ja, das stimmt. Kann ich auch bestätigen. Also nach diesen Schmerzpunkten, weil sie suchen, ja? Mhm. Weil, also dieses Coach für gestresste Mütter mit schüchternen Kindern, das passt schon richtig gut, ja? Also das ist aber jetzt, Biu, das ist das, was ich neben meinen Namen entstehend habe, dann, oder? Weißt du, wenn, ich zeig mal, da ist der Name von uns und was hier in diesen drei Zeilen ist, diese Text, ja? Ja, okay. Das ist quasi, wenn sie das lesen, muss das schon verkaufen. Und das verkauft, diese drei Sätze verkaufen es dann, wenn die konkret sind. Nicht allgemein. Ja? Okay, sehr gut. Aber ist da jetzt wichtig, dass ich, dass ich alles, also dass ich jetzt ein paar die in den Brenger wehne, dass ich das mache oder muss das jetzt nicht sein? Also das leg ich ja deswegen nicht ab. Aber mach mal bitte jetzt weg, die Freigabe stoppen und auf keinen Fall Methoden erwähnen. Weil dann bist du vergleichbar. Also zum Beispiel bei dir Andrea, Mental Training nicht erwähnen, ja? Weil dann denken, ach, das kenne ich, das habe ich schon versucht, hat nicht geholfen. Ja? Aber wenn du Methoden sagst, dann bist du immer vergleichbar und dann sagen sie, ja, schon, versucht, versucht und das hat mir nicht geholfen. Ja? Und deshalb ist es so, dass sie immer wieder für unsere eigene Tools Methodennamen finden, wobei sie das nicht machen können. Zum Beispiel, wir sagen immer wieder, entwickel ein Coaching-Programm auf der Basis deiner Berufung. Nicht aus deiner Ausbildung, nicht als systemischer Coach, nicht als Mental Trainer, nicht als ... sondern auf der Basis der einzigartigen Berufung. Und so etwas wird bei dir auch rauskommen, so eine Methode. Und bis du diese einzigartige noch nicht hast, verwendest du keine Methode. Okay. Ja? Ja? Okay. Noch fertig? Ja, ich schreibe dann, das ist aber nicht mehr, also gestresste Mütter mit schüchternen Kindern, wie sie sich behaupten können, damit die Kinder auch zum Geburtstag eingeladen sind. Soll ich das nochmal überarbeiten und noch mal schicken? Ja, nein, das könnte so schon mal, ich helfe Mütter, ihre Kinder so zu begleiten, dass die Kinder auch zum Geburtstag eingeladen werden, also etwas noch kürzen. Okay, einfach online stellen, ohne dass es noch mal einzig, oder? Ja, ich mag das, wenn ihr alles online stellt und danach ... Also, bravst du damit, ja? Weil von der Zielgruppe kriegst du deine Impulse zurück. Ja? Okay. Und das erste Hook, macht man das jetzt schon oder ist das erst irgendwann später dran? Also, dass ich so morgen mache, ich die Ankündigung, wie wir diese 31 Tage Kalender machen. Die nächste Woche ist schon Vorbereitung. Am Freitag erscheint das erste Video zu dem ersten Postart und danach kommen vier Texte. Also, bis dahin kannst du all diese Sachen schon vorbereiten und erst dann geht es um Schreiben. Okay, das ist praktisch eine Challenge oder so, so was ich dachte. Also, morgen gibt es da Ankündigungen? Ja, ich gehe dann in der Kunden-Community-Gruppe dann live, weiß ich noch nicht, waren. Okay, okay. Ja? Ja, gut, aber die Bio-Question machen, also die Quischen reinschreiben. Okay, und es ist egal, wenn da jetzt steht, also zum Beispiel von Body and Brandy ist ja bereits ein Flyer online auf meinem Instagram-Profil oder... Ich bin dafür, alles zu lassen, so wie das ist und dann beginnen, was Neues zu machen. Also, nichts löschen. Nichts löschen, aber keine neuen Account. Ich bin nicht dafür, aber manche machen einen neuen Account, weil das geht, aber ich mag, wenn die Menschen, die hier schon sind, alles mitkriegen, was sich bei dir entwickelt. Mhm, okay. Ja? Ja, ist recht so. Mhm. Richtig gut. Super. Dann, Andrea, wegen dem... Mit der Kraft zurück, ja? Also, mach dich laut, Andrea. Was strengt dich an in den 1 zu 1 Coachings jetzt? Warte, ich würde dich nicht? Noch immer nicht? Mit der Maustaste nach unten links und da ist ein Mikrofon. Ja, jetzt geht's. Manchmal hängt es sich auf. So, ja, genau. Also, ich spüre einfach, dass Menschen... Also, es ist los, ich habe eigentlich wirklich letztes Jahr bis heute fertig im Moment, weil ich keine Aussicht... Ich wusste nicht mehr, was will ich, will ich predigen, will ich invokalisieren, will ich mich auf das fokussieren. All ist meine Berufung wirklich super. Was ist das passiert? Ich weiß nicht. Ein weiter Ort. Elena. Nein, also, es fehlt für immer so etwas. Und dann habe ich letztes Jahr gemerkt, ich mache ein Break und wollte bei euch die Ausbildung starten, was ich jetzt gemacht habe. Und ich habe Coachings, die ich noch hatte, auslaufen lassen. Und ich habe gedacht, so, jetzt nochmal neu fokussieren. Und das spüre ich wie... Das ist immer das selbe Gleiche. Auf der Seite entwickelt sich gerade ein geniales Tool, auch ein geniales Programm. Aber auf der anderen Seite spüre ich auch so... Es ist so eine Zerissenheit im Moment, die Müdigkeit auch. Ich weiß nicht, ich komme bis von zu sehr auch auf die Zahlen fixiert zu sein. Jetzt muss das Einkommen stimmen, jetzt muss das stimmen und jetzt muss ich, weil ich bin ja auch Haupteigenversorger von so vielen Dingen. Und ich habe manchmal das Gefühl, dass da auch eine Last auf mir ist. So dieses Eigenversorgung zu der Firma, zu dem Haus, das wir haben, zu den vier Kindern. Zwei Studierende noch, die unterstützen, ist jetzt auch noch zusätzlich, weil mein Ex-Mann gesagt hat, du kannst jetzt selbst auch noch schauen, also mitschauen für die Kinder. Und ich merke es ist so eine Last. Und vielleicht bin ich wie... Auf der einen Seite habe ich so Freude, Menschen zu Coaching. Auf der anderen Seite brauche ich irgendwas, was mir diese Sicherheit mitbebt. Und ich muss auch das Schlüsselsatz haben, ich bin sicher in mir, ich bin klar in mir, es ist gut. Es ist noch ein bisschen zu frisch, um das wirklich verfestigt zu haben. Weißt du, und nicht diese ganzen Ballast, um ein Schulter zu tragen. Im Moment. Okay. Kurze Frage. Strenge dich die Menschen an, die du kocht? Nein, eigentlich nicht. Strenge dich die Themen an, die du kocht? Nein, gar nicht. Okay, also dann ist nicht das Coaching, was dich anstrengt, sondern, dass du das Gefühl hast, du musst alles alleine tragen. Ja, wahrscheinlich, genau. Okay, das ist gut. Dann, damit ganz wichtig, nimm bitte das Buch, Laslos und Liebe von Josef Prinz. Okay. Also, ich bin so eine Frau gewesen, die ständig diesen Gedanken gemacht hat, ich muss alles alleine machen. Wenn ich nichts mache, dann passiert nichts. Ja? Und jedes Mal, wenn wir Wachstumsschübe machen, kriege ich die zurück, nur anders präsentiert. Ja? Und es ist, ich durfte lernen, also ich denke jetzt, die ganze Zeit, wo wir jetzt sind auf Zypern, seit vier Wochen oder so, schätze ich, sind wir hier oder noch nicht. Drei Wochen, sowas. Ich meditiere jetzt ständig über diese Bibelstelle, was mich früher total ausgefordert hat, wo Gott Paul uns gesagt hat, lasst dir an meine Gnade genügen. Ja? Und den Satz habe ich gehasst, irgendwie. Und dann sagt er, und das wusste ich nie, das habe ich nie gecheckt, weil danach steht, denn meine Kraft wird vollkommen. Wird vollkommen in der Schwachheit. Das heißt, ich bin eine sehr aktive Frau, ja? Und ich durfte mir eingestehen, dass ich auch schwach sein kann. Und wenn ich schwach bin, dann kann Jesus 100% dazutun und ich bleibe nicht in der Schwäche, sondern ich werde, ich vermag alles durch Christus, der mich stark macht. Aber solange ich nicht eingestehe, dass ich schwach sein darf, Jesus steht neben mir und wartet mit uns, wann lässt du zu, dass ich dir helfe? Elena, hast du das mitgekriegt, dieser Bibelstelle? Okay, ich höre dich nicht, Elena? Ich habe gesagt, ja, und ich suche gerade schon das Buch. Okay. Und ich bin auch jemand, die jede Verantwortung auf sich nimmt, auch die Verantwortung, die nicht meine sind. Und bei allein erziehenden Müttern oder bei Männern ist es sehr oft so, dass wir Frauen, unsere Männern belasten, dass sie die versorger sind. Und da gehen die Männer kaputt unter diesen Lernst. Und deshalb ist es wichtig, totaler Glauben, ob ich jetzt Frau bin oder Mann, dass wir immer wieder sagen, die Versorgung ist nicht mein Job, sondern von Jesus. Ja. Das ist genau das Ding, das mich herausfordert. Auf der einen Seite habe ich so eine Freude, weil du eben genau ein Haus zu haben, eine eigene Agentur für Kinder. Wir sind in der Schweiz zu Hause, dann vier studieren, alle vier. Zwei davon will mein Mann jetzt nicht mehr unterstützen. Und eine Tochter habe ich noch zu Hause zu unterstützen. Ich merke, was wächst mit mir, wie er mit dem Kopf auf der einen Seite ist, das Vertrauen da. Da habe ich schon versorgen. Wir haben ja auch eine Rechte mieten mit dem Haus. Das war auch so ein Wunder, dass ich das überhaupt gekriegt habe. Da sehe ich diese Wunder und auf der einen Seite, weil ich eben auch der Typ bin, der das nicht meinem Schatz dann überstülpt, oder, diese Probleme, sondern selbst löst diese Dinge und dem wie wir selbst löst. Aber dann merke, ist das schon okay. Und jetzt, jedes Mal, wenn das Gefühl kommt, das kommt bei euch allen, ja, weil ihr baut einen Coaching-Business auf, ja. Und ich muss jetzt Kunden haben, ich muss jetzt so viel verdienen, ich muss, ich muss. Also jedes Mal, wenn dieses Gefühl kommt, sagst du, ich muss nichts. Jesus, du versorgst mich. Und ich nehme jetzt alles in Anspruch, was du für mich vorbereitet hast. Und dann wirst du sehen, wie dein System sich total entsparen. Und dann kommen die Kunden auf dich, ja. Aber wenn wir in diesem, ich muss und ich kriege schon kaum Luft, ja. Oder zu viele Kunden kommen auf einmal, also wird alles passieren, dass zu viele Kunden kommen. Also die Irmgard hat jetzt sieben Kunden innerhalb von zwei Wochen und dann ist sie jetzt kau. Das heißt, dass alles passieren kann, aber dieses Buch, Lass, Los und Lebe, hilft dir total, diese Sorgen, die finanziellen Sorgen abzugeben. Und das ist das, was ich für euch alle und für uns alle wünsche, total wichtig. Und da gibt es das Beste, am besten, es gibt kein besseres Buch, finde ich, für dieses, ich entspanne mich und er ist mein Versorgen. Ich habe Sorgen und ich übergebe ihn. Also das ist richtig gut, dieses Buch. Und es gibt das auch als Hörbuch, also im Autofarmen, beim Zug, was auch immer, ein Flug, ja. Einfach aufsaugen. Danke schön. Ja. Ja, mach ich es durch, sehr gerne. Ja. Das ist die eine Sache, also da die geistliche Thema müssen wir eingehen. Und zweitens möchte ich dich bitten, Andrea, dass du zusammenschreibst von den drei neuen Kunden, in welcher Situation sind sie, was für ein Problem haben sie, was ist der Wunsch, also diese drei Sachen. Situation, Problemwunsch, weil ich möchte, dass, wenn du zurückkommst aus Paris, möchte ich, dass du mit einer Gruppe startest. Und es könnte sein, dass du diese drei Menschen schon in einer Gruppe tun kannst. Okay, ich schreib das mir nochmal auf. Wird ihr mir zuschicken, ja. Also ich muss dich das mal spülen, wirklich ein bisschen. Also welches, also wenn ihr Kunden gewinnt zum Beispiel und die sagt, ich habe 5000 oder was auch immer bekommen, ich möchte immer wieder, welches Problem wirst du helfen zu lösen bei diesen Menschen, ja. Problems. Schon wenn ihr schreibt das Problem, weiß ich ob ihr konkret genug seid oder nicht. Und das hilft total, dass ihr das Coaching-Programm miteinander so entwickeln können, dass ihr auch Gruppe machen könnt, dass die Menschen gute Ergebnisse haben und dass es euch nicht Energie kostet, sondern gewinnt. Gibt. Also Problemsituationen, du wünschst, hast du gesagt. Also die Situation, in der sie sich befinden, was sagen sie, dass sie ein Problem haben, nicht was ich meine. Ja. Und was ist der Wunsch, was sie erleben möchten, was sie erreichen möchten, ja. Okay, und habe ich noch eine, bitte. Immer wieder, wenn ihr verkauft, schreibt mal bitte so ein, ein, ein. In die Facebook-Gruppe, so ein, mit dem bunten Hintergrund, ich habe verkauft, weil ihr so schöne Videos gemacht habt. Und jetzt hat Facebook alle Videos in den Gruppen gelöscht. Ja. Und ich habe jetzt die wunderschönen Videos von euch nicht mehr. Also das tut mir echt weh. Ich habe nicht daran gedacht, das unterzuladen, weil Facebook jetzt begonnen hat, alle Videos in den Gruppen zu löschen. Das heißt aber die Beiträge nicht. Das heißt, bitte, wenn du verkauft hast, ich habe für so ein, so viel verkauft, ja. Schreiben wir bitte rein in die Facebook-Gruppe. Okay. Also noch eine Frage, Andrea. Nein, ist gut so weit. Aber ich spüre gerade, wenn du mir die drei Fragen stellst, diese Gruppen passen nicht wirklich zu einem anderen. Aber es kommt trotzdem nicht. Ich bin nicht sicher. Okay. Okay. Ich habe schon öfters erlebt bei Kunden, da sie gesagt haben, nee, das gar nicht. Dann haben wir das angeschaut und dann doch. Ich bin gespannt. Danke schön vielmals. Ja, super. Gut. Hat jemand noch was reingeschickt, was ich nicht weiß? Hat jemand noch eine Frage? Elisabeth? Ich bin gerade stutzig geworden, als du sagtest, wir sollen uns nirgendwo Mentaltrainer nennen. Ich hatte ja mal erzählt, dass mein Sohn, der die Online-Werbeagentur hat online, dass er unbedingt eine Webzeit für mich machen will. Und er will das auch. Und dann hat er vorgeschlagen, einen Bereich von den drei, die ich gewählt habe, Mentaltraining zu nennen. Und dann habe ich jetzt gerade gehört, dass du sagst, auf keinen Fall, denn dann bist du vergleichbar. Und ich habe noch die Chance, das zu verändern, weil die noch nicht raus ist. Also, es gibt sehr viele solche Webseiten, wo du mindestens 10, 20 Ausbildung gernhast. Zum Beispiel bei einer Praxis wie Karina oder bei dir die Praxis, da die Ausbildungen zählen, macht Sinn im Gesundheitsbereich. Ja, also das habe ich jetzt nicht angesprochen. Ich habe das bei Andrea gesagt und bei Karina, dass man so etwas nicht machen sollte. Aber wenn du eine Gesundheitspraxis hast, dann kannst du da alle auf Ausbildungen aufzählen. Das ist kein Problem in dem Sinne. Sondern das macht auch Vertrauensbilden, ist es. Aber das alleine ist nicht genug, sondern du musst einfach einen Satz sagen, was für ein Problem löst du bei den Menschen. Und du hast jetzt drei Gebote. Und wenn du bei den drei Angeboten, dann kannst du sagen, wo dein Sohn Mental Training schreiben möchte. Also deine Ausbildungen lieber zu einem anderen Teil, weil Mental Training ist kein Angebot. Die Menschen wissen nicht, was habe ich von Mental Training? Ich habe drei Schwerpunkte, einmal die Dorn-Broys und die Frequenztherapie. Und dann hat er das Mental Training genannt. Unter Mental Training habe ich meinen Flyer endlich frei, endlich wir aufgeschrieben. Und den hat er dann unter dieser Rubrik von anderen Ausbildungen ist gar nichts geschrieben. Das alles, was bei mir im Flyer endlich frei, endlich wir mit den Ehefrauen 40 plus dominante Partnerschaft, das steht da drin. Jetzt habe ich gerade gedacht, es wäre ja auch eine Idee, nicht darüber zu schreiben Mental Training, sondern meine Methode, indem ich da oben drüber schreibe, weil ich ja nur für die dominanten Leute in einer Partnerschaft dominante Erlebnisse haben, könnte ich auch drüber schreiben, könnte ich auch draufschreiben Himmel auf Erdentherapie. Für Himmel auf Erdentherapie, für eine gelungen Ehe oder so was. Also du musst die Ehe verbinden. Ja, und das Mental Training wirklich weglassen? Ich würde weglassen. Also beim Angebot. Wenn du über dich redest, ja bei dem über dich Teil, dann kannst du schon alle deine Ausbildungen reinschreiben. Zum Beispiel, ich habe zwei Unis, aber die erwähne ich nie auf einer Webseite, ich nicht. Nein, ich habe gar nichts davon stehen, von gar keinen Ausbildungen, gar nichts. Überbei, ich habe ich nur das stehen, was ich auch in meinem Flyer drin stehen habe, sonst nichts. Ja, aber was ich gesagt habe bei Praxen, ja Gesundheitspraxen, macht es Sinn, alle Ausbildungen gern aufzuschreiben. Weil die Menschen, wenn es um Gesundheit geht, ja dann wollen sie wissen, was du alles kannst. Das ist hilfreich. Aber in Insta, in Bio werden wir das sicher nicht reintun. Ja? Okay, darf ich mal den Link, wenn die Website noch nicht raus ist, aber die ist jetzt schon fast fertig, weil er so sehr drängt, darf ich die mal schicken? Ja, sei dann, weil dafür das dein Sohn dich unterstützt. Ja, bin ich auch. Ihr wisst, was meine Meinung ist von einer Webseite. Also die Website, die jetzt hast oder nicht, wird keinen Unterschied machen. Wenn das was bringt, wir freuen uns total darüber und freue dich darüber, dass dein Sohn dich unterstützen möchte. Ja, und er, ja und wie gesagt, wir haben heute noch mal darüber gesprochen, er will alles mit den Farben auch darauf ausrichten. Schön. Und ich sage, wenn das ein Geschenk ist, mach das. Ja, sehr schön. Mach das. Ja, dann darf ich den Link mal schicken. Ja. Danke, da schaust du einfach mal drüber. Danke, danke. Eine? Ja, da das jetzt mit diesen Namen und Bezeichnungen so kommt, ich bin nächste Woche eingeladen auf einem Netzwerk treffen und wir sollen vorab einreichen, wer wir sind, also so die Selbstständigen. Und jetzt habe ich überlegt schon die ganze Zeit, schreibe ich darauf, Coach für Schwiegereltern oder ist das zu merkwürdig für so ein persönliches Treffen oder also. Also du könntest dich, also wenn du Mutig bist, ich würde jetzt über rein mit diesem einen Thema rausgehen, Anna. Okay, also sage ich das wirklich genauso. Ich kutsche, ich kutsche Frauen oder Paare, die Riesenprobleme mit Schwiegereltern haben. Ich würde nichts anderes sagen. Okay, aber. Nach dem Treffen kommen, ich habe das noch keinen gesagt, aber ich habe diesen Problem. Also ich würde wirklich jetzt wirklich aufs Ganze gehen, Anna. Ja. Und überall nur dieses eine Thema nennen. Okay. Gut. Weil jetzt hast du schon die Kollegin, ist schon eine Bestätigung. Diese Arbeit, Frau de Christin, die gesagt hat, vergiss es, das ist für mich eine Bestätigung. Wenn jemand mir sagt vergiss es, ja, oder das nie funktioniert, für mich ist es immer wieder, oh doch. Ich schreibe dir das noch auf in den fünf Zeilen. Ich habe noch ein paar Ideen. Okay. Also wenn ich so einen Gegenwind wegkomme, das ist für mich Bestätigung. Nur halt die unangenehme Bestätigung. Okay, danke. Das hilft sehr. Danke. Bitte. Claudia. Ich finde es sehr interessant mit den unangenehmen Bestätigungen. Aber jetzt mal zu der Positionierung nochmal. Ich habe mir jetzt überlegt, weil es da ja auch ein bisschen was rumkommt an Geld dann auch mal so. Habe ich mir überlegt, dass ich Coaching für Unternehmenseltern mit Teenageen mache. Also Eltern von der Positionierung finde ich richtig gut. Selbständische Unternehmer. Und dann habe ich mir so, aber noch einmal kam noch mal so ein komischer Gedanke, dass ich mir das nicht zutraue, weil die ja meistens in der Liga spielen, wo ich momentan noch nicht bin. Ja. Und dann, während ich mir so ein bisschen was aufgeschrieben habe, was die dann so vor Themen haben und vor Problemen haben, dann habe ich mir gedacht, krass. Und plötzlich fiel mir ein, dass ich ja eine Tochter von einem Unternehmer bin. Von dem Selbstständigen. Also mein Papa war gerne Autohandel. Und da war er immer am Wuseln. Und ich bin ja die Tochter quasi gewesen. Und jetzt bin ich ja selber Unternehmerin und habe Teenager als Kinder. Also ich habe es ja von jeder Seite. Von daher, cool. Hat mir gefallen. Und ich will gerne Eltern nehmen, weil ich halt immer die Arbeit mit Männern hoch gratis interessant finde. Wie noch mal? Du wirst was machen? Ich will nicht nur für die Mamas Coaching, sondern ich will Eltern. Also ich will nicht nur, ich will Mütter und Väter. Mütter und Väter. Ich will die Mütter jetzt nicht ausschließen, aber eigentlich. Eigentlich möchte ich die Väter haben. Also wenn ich so richtig grad mache, ist es das Vater-Tochter-Ding. Aber das traue ich mir nicht so. Okay. Also du könntest sogar so etwas machen, Gutverdiener sie nennen. Oder erfolgreiche Gutverdiener. Ja wirklich? Ja, wirklich? Das ist eine Zielgruppe. Naja, aber. Da fühlt sich jeder total angesprochen. Ich bin gut verdiener und ich habe ein Teenager so ein großes Problem. Hm. Warum die Unternehmer? Was ist da da? Du kannst da Unternehmer, Unternehmer mit Teenager. Du kannst auch nur, ich denke jetzt schon, also ich habe jetzt einige Röse von dir angeschaut, nur die Hooks. Und die Zielgruppe vergisst du immer wieder. Nicht immer, aber immer wieder. Und wenn du jetzt sagst Unternehmer mit Teenager, das ist sehr lang auf dem Hook. Hm. Und du musst daran denken, auf jedem Rill muss Unternehmer mit Teenager irgendwie drauf kommen. Okay. Best? Ja. Also jetzt probiere mal an den nächsten Hooks raus. Wie kriegst du das drauf? Ja, auf dein Rill. Vielleicht manchmal ist es so, eh, jeder Mitarbeiter steht an deiner Tür. Ja, du kommst gar nicht zu deinen Aufgaben als Unternehmer. Und du kommst zu Hause und dann Teenager. Also kann sein, dass du das indirekt verpacken kannst? Hm. Ja? Aber schau, wie das ankommt, weil das muss schon kurz sein. Aber was noch geht, was noch zum Beispiel, also bei uns ist jetzt die Facebook-Gruppenwerbung richtig gut. Die Carti hat bei uns etwas gemacht. Sie hat gesehen, christliche Kutsch ist aufgepasst. Das hat sie nur vor meinem Text gemacht. Und jetzt zahlen wir statt 15 Euro, 5 Euro für eine Person in der Werbung. Also, nur weil sie ganz klar ausgerufen hat, ja, christliche Kutsch ist aufgepasst. Und genauso, wenn du Unternehmer mit Teenager aufgepasst, oder sowas ähnliches, oder sowas ähnliches, und drauf schreibst, dann ist die Zahl viel besser. Also immer Zielgruppe aufrufen. Muss ich Teenager eingrenzen? Also, wer das sind soll? Nee, Teenager würde dich nicht eingrenzen. Also würde ich, ne, müsste ich, also Eltern, also Unternehmer Eltern, also Eltern, die verschiedenste Themen haben. Aber die Teenager Themen sind ja schon nochmal sehr gut. Also, auf jeden Fall Teenager. Also du kannst das nicht eingrenzen. Also ich kenne einen, mit dem war ich in einem Coaching drinnen, der hat eine Facebook-Gruppe für gutverdienende Eltern, deren Kinder, Alkohol, Drogen und solche Probleme haben. Der vergaute Kinder, die einen können, der verdient, sein Programm ist 4.000 Euro, und der verdient in jedem Monat 30, 40.000 Euro. Also der Markt in diesem Bereich ist so groß, dann haben wir in Südtirol eine Schultirektor begleitet, er ist dafür spezialisiert, dass die Not von den Unternehmern ist so groß, was, wie können sie ihre Teenager zurückbekommen? Rückgewinnen, weil die sind weg, die haben sich zurückgezogen, zurückgezogen hinter Zimmer, Tür oder hinter Spiel oder was auch immer. Also das ist so ein gutes Thema. Und du machst das auch noch mit Jesus? Und ich würde auch gerne noch diese Herausforderung in der heutigen Zeit gerne mit einbliesen lassen, dann so ein bisschen. Im Text. Im Text, nicht auf Hook. Im Text. Ja, ja klar. Also dann so vom Inhalt her später. Wie es schon wie es macht, keine Ahnung. Also wir starten mit dem 31 Tagen, da sind die Vorlagen, da könnt ihr alles reinbringen. Gut, Dankeschön. Bitte schön. Okay, ihr Lieben. Dann, letzte Frage, was nimmst du mit? Marajte, hast du Frage oder bist du bedient? Okay, dann, was nimmst ihr mit? Bitte eine Sache, was hat geholfen? Claudia, deine Hand ist oben, ist es jetzt Meldung? Okay. Aber dann später, Elisabeth? Ich nehme mit, dass Frieden entsteht, wenn ich in ein Gespräch gehe oder eine Person sehe und sage, himmlischer Vater, gib mir Gunst und Gnade, dass ich dann die Situation dreht. Ja, cool. Das hat mich sehr berührt. Schön. Okay, Anna? Ich will auf jeden Fall meine Fersingsüchte nochmal auf die anderen anwenden. Das habe ich bisher nicht gemacht. Ich habe das nur für mich immer gesprochen. Und dann habe ich nebenher auch noch die Liste vervollständigt mit Menschen, wo wirklich Kontakt war und ich das gar nicht als Kontakt wahrgenommen habe, dass ich das jetzt alles nochmal fein aufschreiben kann. Eine Liste schreiben, ja? Ja. Richtig gut. Karina? Mach laut, laut, laut. Ich bin abgewutscht. Ich nehme mit, Jesus ist mein Versorger. Ich muss nicht dieses Ding, ich muss verdienen, das habe ich auch oft gewusst jetzt. Ich habe jetzt eine merkwürdige Ergäuze durch Minanz oder wirklich in dieser Entspannung zu bleiben. Das ist mein Versorger, das ich mich nicht stressen kann. Genau die perfekten Patienten, die ich brauche. Richtig gut, sehr gut. Wenn ich da in diesem Mutus bin, habe ich 80, 90, 100% Abschlussquote. Ja, das. Mal gut lernen. Bin ich aber nicht immer drin, ja? Meistens. Wer macht weiter? Karina? Ich nehme die Gerechtigkeit mit. Also das ist meine zweite Sehnsucht da. Wenn wir so denken wie unser Papa im Himmel über uns denkt, dann sind wir in der Gerechtigkeit. Mit uns selbst, da habe ich mich halt sehr gefunden. Genau. Voll schön. Danke. Wer macht weiter? Ich schließe mich Karina an, an diese Stelle. Und ich will einfach, ich muss da entspannend Leichtigkeit wieder haben, dann geht die Möglichkeit auch wieder. Ja, ich nehme da den Joseph Prinz mit. Also das Buch würde ich entspannen, das kann ich fest garantieren. Ja, ich habe nicht Anspruch, genau. Danke schön. Bitte. Wer macht weiter? Ich nehme auch das Buch mit. Ich habe schon bestellt eigentlich währenddessen, weil ich auch ein großes Problem damit habe, dass ich alles auf mich spüre, wie das lastet. Genau. Ja. Oh, das wieder neues Leben sein, das sage ich euch. Ja. Ich war 10, als ich damit begonnen habe, weil meine Eltern mich in alles mit einbezogen haben, was sie gemacht haben. Und mit 21 habe ich dann meine erste Firma gemacht und mit 28 bin ich dann in Burnout gelandet. Nur weil ich für jeden in meiner Familie, mein Papa hat neun Geschwister. Und für jeden Kursen jeden war ich da. Für mich null. Das wünsche ich wirklich, dass das ins Gleichgewicht kommt bei jedem. So schön. Danke. Wer macht weiter? Claudia, Mariah, Karin. Claudia. Auch jedes Riemusik-Zielgruppe. Was ist das? Das habe ich jetzt direkt mitgenommen. Und mich hat gutverdiener getriggert. Mich triggert das. Dann nimm das. Oder erfolgreiche Eltern kannst du auch sagen, aber total klar ausdrücken. Okay. Das ist eine wirklich eine total scharfe Zielgruppe, weil sie so viel arbeiten. Ja. Und wir werden dessen ihre Kinder verlieren. Also das ist extreme Not. Das stimmt. Gut. Sehr gut. Mariah. Ja, ich habe mir nochmal in Erinnerung gerufen, dass ich mit den Sehnsüchten auch Liebe spiegeln kann. Und das werde ich jetzt mit dem Ministerbüro dann ins Kaufgespräch betreiben. Genau. Vorher schön. Karin. Ja, ich nehme für mich mit, dass ich, wenn ich mutlos, kraftlos, strukturlos und alles bin, dass ich dann einfach das Gott gebe und sage, ich tust für dich. Ich gehe in deine Freude und deine Kraft und dann stellts mir leichter. Und stelle vor gerade, weil ich so strukturlos bin, gerade weil ich so kraftlos bin, fließt jetzt deine Kraft zu mir. Stelle dir das vor. So qualifizierst du dich, wenn du schwach bist für seine Kraft. Verstecken unsere Schwachheiten. Das ist das Problem. Okay. Elizabeth. Ich wollte in Anlehnung an Claudia und euer Gespräch noch sagen. Ich hatte gerade die Idee, Ehefrauen 40 plus aufgepasst, ein eindringlicher Blick. Früher war wie Magie, heute fühlst du dich kontrolliert. Darf ich heute Abend noch ein Will? Ja, Ehefrauen 40 plus aufgepasst. Ein eindringlicher Blick. Früher war wie Magie. Aber von wem der Blick? Das habe ich nicht verstanden. Also vom Ehemann. Ehefrauen. Ja, man, das musst du sagen. Ein eindringlicher Blick deines Mannes war früher wie Magie. Und wie viel ist das Kontrolle? Du musst reintun deine Zielgruppe ganz genau. Gut, danke. Mache ich heute Abend noch. Danke, danke. Es war spannend, dass man das am Anfang tun soll. Ja. Also wenn ihr das nicht reintut, diese Zielgruppe, dann ist das, was du schreibst, ist weg. Also die ersten drei Sekunden ziehen. Also heute meiner Hand die erste Sekunde zählt. Also diese Welt ist so schnell geworden, dass die erste Sekunde, also früher habe ich gesagt, erste 30 Sekunden, heute erste Sekunde. Super, super. Danke, danke. Und so 15, statt 15 Euro, 5 Euro. Empfehlenswert. Die Werbung, ja. Also was da durch, nur durch diese Veränderung. Mein Text, alles ist gleich, nur diese eine Veränderung. Ja, toll, toll. Danke, danke. Wann ist morgen der Live-Call? Weiß ich noch nicht. Okay. Aber ich bin gerne morgen. Gut, gut. Dann bis morgen. Tschü-tü. Claudia, wollte du noch mal sagen, deine Hand ist oben. Dann vielen, vielen Dank ihr Lieben. Und eine schöne Pfingstzeit am Montag ist Pause, Pfingstmontag. Also wir sehen uns nächste Woche Dienstag, Donnerstag. Tschüss. Untertitel im Auftrag des ZDF, 2021 . . . Hallo. Wolltest du mit mir noch sprechen? Ach so, ich bin die einzige, die noch da ist, meine Güte. Ich wollte mit dir kurz noch sprechen. Und zwar hast mir Positionierungen geschickt. Ja. Die sind richtig gut von deiner Berufung und Thema her. Aber wir müssen sich verbinden mit einer Zielgruppe. Ja, ich glaube, das ist immer noch nicht ganz ausgereift. Nein. Aber bevor du weiter gehst Richtung Insta-Bio, was auch immer, ist es wichtig, dass du deine Positionierung hast. Das wollte ich sagen. Ja. Und du hast gute Worte drinnen. Ich habe keine Ahnung, ob ich das jetzt schnell noch offen habe. Was ich von dir habe. Ich sage dir, was richtig gut ist, ja? Ja. Damit du weißt, was ich jetzt meine, wo bist du? Ja, da bist du. Also, verausgabst du dich zum Beispiel als Führungskraft für andere? Oder als Krankenschwester für andere? Nur, dass du da als... Also, du musst noch was rein. Ja. Also, als Mitarbeiterin wäre auch okay? Als was? Als Mitarbeiterin? Äh... Noch zu breit. Als Bilofachkraft. Ja, als Biloangestellte. Also, es muss viel konkreter sein. Okay. Was? Also, verausgabst du dich als Sekretärin, als Assistentin? Ja. Okay. Also, so etwas in diese Richtung? Mhm. Oder als Schüchternetarbeiterin? Also, entweder machst du das durch ein Adjektivänger? Ja, okay. Im Vertiertenmitarbeiterin? Mhm. Ja. Oder als Christian? Mhm. Fürsorgliche Mitarbeiterin, vielleicht so was? Äh, zu lang. Weil da geht... also, diese Fürsorgliche, das ist eh schon verausgabst du dich. Ja, ja, genau, richtig. Also, als Nährtemitarbeiterin? Ja. Irgendwas? Äh, irgendwie sowas, aber ist noch nicht. Ja, okay. Also, was ich dir sagen wollte, dieses verausgabst du dich... Ich wollte mal ganz kurz. Janik, kannst du mal bitte ans Telefon gehen? Ja, der Papa ist das für dich. Gehst du mal bitte dran. Nicht hier, bei mir ist das. Holst dir schnell ab, komm. Genau. Ja? Danke. So, okay. Okay, also da darfst du noch ein bisschen einschränken und dann bist du bereit für ein erfülltes Leben. Leben ist einfach zu groß. Erfülltes Berufsleben, zum Beispiel. Also, Leben und zufrieden, das ist alles sehr, sehr große Begriffe. Ja? Es darfst du viel konkreter machen. Okay. Und mein Wunsch jetzt, dass du schon viele gute Gespräche hast. Dass du jetzt bitte mit denen bei, also dass du drei Wunschkundeninterviews durchführst, mit drei Menschen, wo du dann, ich bin drin im Mitgliederbereich, wo du dann sie fragst, was ist deine Herausforderung im Beruf? Mach das zum Beispiel im beruflichen Umfeld, ja, da sie sich verausgaben, wenn das schon Mitarbeiter ist. Also das Problem, wie meinst du das jetzt gerade mit Wunschkundeninterviews? Also ich hatte ja vor, weiß ich jetzt nicht, irgendwie drei Wochen oder so, hatte ich mal was irgendwie gepostet in meinem WhatsApp-Status oder so, ob ich, also ob sich irgendjemand für ein, ich sag mal Testgespräch irgendwie findet, ob ich noch von einer anderen Sache noch irgendwie für so eine Qualifikation noch was nachweisen muss. So, und darauf hatte ich zwei Gespräche, genau. Und es waren aber so einmal Sachen sozusagen. Und die haben jetzt beide nicht so das Interesse gezeigt, da sofort irgendwie weitermachen zu müssen. Ich hatte noch eine andere, die ziemlich interessiert war. Das ist was anderes, was ich meine. Ein Wunschkundeninterview machst du mit jemandem, bei dem du dir vorstellen kannst, dass du ihnen helfen kannst. Okay. Also nicht, dass sie sich vorstellen können, sondern dass du, weil du siehst, ich könnte denen helfen. Und da ist es aber wichtig, die erste Frage ist, wo hast du die größten Herausforderungen? Dass du das nicht im Allgemeinen ihnen so lässt, sondern wenn du sagst, ich möchte Mitarbeiter, zum Beispiel Kutschen, dann sagst du, wo hast du deine größten Herausforderungen als Mitarbeiter, mit deinen Kollegen oder mit deinem Chef? Dass du das einschränkst? Also ich will gar nicht so sehr irgendwie Mitarbeiter coachen, weil ich da selber noch so meine Herausforderungen habe. Also große Zielgruppe von mir ist ja auch so, ich sag mal, Leute, die so im familiären Umfeld über ihre Grenzen gehen und wie soll ich sagen, also auch so Leute, die so frisch getrennt sind oder so. Okay, dann könnte zum Beispiel sein, dass du sagst, frisch getrennt sind. Ja, das sagst ich, ich entwickle jetzt gerade ein Coaching-Programm für frisch getrennte, weil ich da diese Menschen schon immer gecoached habe. Und hättest du 20 Minuten Zeit, ich möchte fünf bis sieben Fragen dir stellen, damit ich mein Programm besser auf meine Zielgruppe zuschneiden kann. Und da in diesem Wunschkundeninterview, was im Mitglied der Bereich ist, ist alles erklärt. Aber es geht darum, wenn du möchtest, dass du mehr Richtung Familie gehst oder frisch getrennt ist, dann mach in diese Richtung dein Interview. Ja, okay. Und mach mal bitte drei, drei Menschen, wenn es geht, mit frisch getrennten. Ja, weil ich wissen möchte, welche Probleme sagen Sie da, welche Wünsche haben Sie, was Sie sagen. Und durch dieses Wunschkundeninterview kommt raus, was ist das Gemeinsame und das hilft uns nicht nur, Programm zu entwickeln, sondern im Marketing, also in deinem Positionierungssatz. Okay. Also ich habe ja in diesen fetten Überschriften ABC, habe ich ja so drei Zielgruppen sozusagen, die sind noch viel zu allgemein richtig. Viel zu allgemein. Ja, okay. Aber frisch getrennt, das ist schon klarer, nur die Themen, die du benannt hast, das sind tatsächlich die Themen deiner Berufung. Also das ist quasi der Infall des Buches. Und was wir hier suchen für dich, ist der Titel, also das Vorderbrat und das Hinterbrat. Und das ist noch nicht konkret. Okay. Hat du die Gäderhose dazu angeschaut? Noch nicht alle, ich bin immer noch bei Modul 2. Okay. Aber schaust du bitte Wunschkunden, also Modul 2, schau bitte an, deine Berufung mit einem Problem verbinden, Positionierungssatz, schaust du, weil das hat ein bestimmtes Schema, das hilft dir total. Und wenn du dieses Positionierungsblatt nochmals geschrieben hast, danach und kannst du auf schon Wunschkunden Interview machen, also mit dem frisch getrennten, das sehe ich bei dir, wie ziehst du an, also da kannst du auf jeden Fall was machen. Aber trotzdem schreibe bitte diesen Positionierungssatz anhand von diesem Dokument, ja? Anhand von welchem Dokument? Positionierungsblatt. Ja, das ist das, was wir schon mal gemacht haben, oder? Nein. Nein, okay. Gut, okay. Ich gehe da schnell rein. Das war das nicht mit diesen drei Spalten, wo man das dann alles am Ende einen Einsatz reinmachen soll mit seiner Zielfoto. Das ist dein Beruf. Ach so, okay. Das ist die Vorarbeit dazu. Okay. Und das hat... Hier ist Mitgliederbereich. Sorry. Also und am Montag ist Feiertag, ne? Das ist mit Nichtsstadt, oder? Ja. Also ich gehe hier rein, Modul 2. Und da ist eine Positionierung. Ach so, okay. Dann habe ich das irgendwann mal angeguckt. Da ist dein Beitrag dazu. Und hier verbindet deine Berufe mit einem Problem, das andere lösen wollen, um sie verkaufen zu können. Und leidfrei an Wunschkunden. Diese drei solltest du jetzt machen. Ach so, okay. Ja. Gut, dann sag noch was, nehmst du mit? Ähm, ja, ganz viele Inputs von Raiñe. Unter anderem der Satz der Baume muss sich nicht anstrengen, um die Früchte herauszubringen, sondern die wachsen ganz natürlich und fließen. Und ich habe diese ganzen kritischen Stimmen, die mir da der Teufel in meinen Briefkasten reinwirft, nicht immer für bare Münze nehmen. Eher gut. Richtig gut. Ja, okay. Dann sehen wir uns nächste Woche, ja? Genau. Ja, danke. Was? Hat sich schon gesagt. Was? Der Baum. Der Baum? Dass der Baum sich nicht anstrengen muss. Genau. Hast du gesagt, ne? Ich kann es nicht, ich stelle das, muss sie nicht öffnen. Ja. Und dass du dir das gesagt hast, genau, du bist eine neue Kreatur, war gestern in meinem Liebesbrief von Gott auch übrigens das Thema. Also von daher hat das mal wieder sehr gut gepasst. Ich bin da. Dann, gute Zeit, bis nächste Woche. Auf jeden Moment. Danke schön. Feiertag. Genau. Bis bald. Tschüss.