Herzlich Willkommen zu sehen. Hallo. Erster Kohl im Jahr am Donnerstag zusammen mit euch. Wir haben schon am Montag und am Dienstag zwei gigantische Kursen gehabt. Wir haben über eine Ausrichtung geredet, was wir sehen in diesem Jahr 2025. Was alles Gott für uns hier vorbereitet hat. Unsere Beta ist, dass ihr danach hört. Beide Kurs ergänzen einen, der richtig gut, was wir da gemacht haben. Wir haben das ein bisschen anders gemacht. Es ist richtig gut, wenn ihr das anhört, weil ich das extrem wichtig finde, dass wir, vielleicht Ascher erzählen wir heute noch, ein bisschen, dass wir quasi unseren Besitz in Besitz nehmen, was uns gehört. Bevor wir da eingehen, die Frage, was hat sich Gutes getan? Indir oder um dich herum? Wir mal beginnen. Und wie war Weihnachten? Wie schön. Was war das Gute an Weihnachten? Oder Semester? Oder Semester? Ich fange sehr gern an. Weihnachten war für mich her, das allerschönste Weihnachten seit ganz, ganz langer Zeit, weil es mir mit mir so gut gegangen ist, weil ich so einen Frieden mit mir gehabt habe. Und darum war es für mich so leicht, auch mit den anderen einen Frieden zu haben. Das war echt so schön. Und ich war heute bei meinem Nebenjob, bei meiner ehemaligen Freundin, 9 Stunden lang. Wow. Ja, ja. Und ich habe erst um 4 Uhr auf die Uhr geschaut. Also es ist nicht so, dass das ein Knochenjob für mich ist, sondern es ist so okay für mich gerade. Und erleichtert es mal. Und ich habe gemerkt, in der Kommunikation beim Zwischenmenschlichen, was sie da in mir verändert hat. Und wie das, und was das für Krise sieht, was das bei den anderen bewirkt. Schön. Weil heute wollte ich auch was kochen. Und ich habe begeistert gefragt, wie es schmeckt. Und er hat gemannt, nichts gesagt ist schon kloppt genug. Und ich habe gesagt, wow. Also das teile ich nicht mit ihm so. Und dann, und ich kann mit ihm, also nicht, dass ich dann so die Beziehung kapte, oder so, sondern ich bleibe in Beziehung. Und ja, und das habe ich jetzt mit vielen Leuten, die herausfordernd waren, dass ich das schon kann. Ich freu mich riesig, ohne Agri zu sein. Und in der Liebe zu bleiben. Und er ist angang und hat sich für das gute Essen bedankt. Sehr schön. Weil ist das, ich habe jetzt nicht gehört, weil ist dieses R? R ist der Mann von der Freundin. Die erzeitlang, jahrelang jetzt die Beziehung nicht gepflegt habe, weil ich es nicht ertragen habe, diese Kommunikation. Und jetzt bin ich dankbar für den Job bei ihr. Und ich merke, wie ich damit umgehen kann. Sehr schön. Also in Beziehung zu bleiben, weil solchen Sachen ist gigantisch, ihr habt gerade richtig gut gemacht. Ja, ist xx also. Und ich habe von der Stefanie ein Ja bekommen, dass sie es nicht von mir begleiten lassen möchte. Und von meiner Nachbarin habe ich auch ein Ja bekommen. Super. Und ich habe noch das Gespräch ein bisschen verwurschtelt, also es ist noch kein Abschluss, aber sie haben beide Ja gesagt. Sehr gut. Ja, danke. Gut gemacht. Danke, wer macht weiter? Was hat sich gut getan? Dann mache ich weiter, wenn man mich verstehen kann. Hast du Haarschmerzen oder warum sagst du verstehen? Ja, leicht, aber nur leicht. Bis zum Ende des Kurs ist es vorbei. Denke ich auch, ja genau. Meine Weihnachten war auch wunderbar, so wie Jürgen Gott es gerade dargestellt hat. Meins war es sehr friedlich, das Friedlichste, was ich seit 20 Jahren gehabt habe. Das war wirklich ein Segen, muss ich sagen. Ich war so in der Ruhe und es war wirklich einfach besinnlich alles miteinander, kann man sagen. Sehr, sehr gut. Und naja, gut, Sylvester ist ja gut rumgegangen. Damit haben wir das Jahr dann beschlossen und auf ein neues und heute hatte ich ein tolles Gespräch in meiner Tochter, der ich ja geraten habe, wenn sie sollte sich außer Landes begeben und nicht mehr hier bleiben. Was sie auch jetzt heute mir bestätigt hat, dass sie daran sind, als er Landes zu gehen. Wer hat Ihnen das empfohlen? Ich habe es Ihnen gesagt und Freund von uns hat es Ihnen gesagt. Weil, wie gesagt, meine Tochter hat selbst heute gesagt, ja gut, sie wird sich auf jeden Fall hier in Deutschland keinen Job mehr suchen. Das war ja letzter Job hier in Deutschland. Sie wird auf jeden Fall, sie werden jetzt im Sommer oder im Jahr demnächst, wenn sie Urlaub machen, drei Wochen mal da hinfahren, wo sie eventuell vielleicht hin wollen und sich da mal umschauen. Sicherlich wird es noch eine Zeit gehen, aber sie hat keine Lust mehr Deutschland wieder aufzubauen oder so in der Richtung. Okay. Aber gut, das ist jetzt für mich kein negativer Ding als solches, weil ich denke, sie haben noch ganze Menge länger im Leben zu sein und es glücklich zu werden. Und sie sagt ja auch, also wenn einem bestimmte Dinge nicht mehr glücklich machen, dann muss man sich umschauen und muss was verbessern. Ich finde das jetzt ganz gut. Wir werden uns irgendwo dann wiedersehen, das gehe ich mal davon aus. Aber ich habe auch jetzt in Erwägung gezogen, mehr anzuziehen und vielleicht gehe ich auch noch weg von hier. Okay. Das sind so die Neuerungen als solches. Ja. Danke dir Peter. Wenn wir schon weiter. Karen ist schon laut gestellt. Ich bin laut gestellt, ja. Hast du einen iPad oder was hast du? Ich habe einen Laptop. Weil der Kameramann immer unten ist und du schaust immer nach oben. Das ist ganz komisch. Ich habe schon eine zusätzliche Kamera, aber sonst wenn ich die Einschränke geht die nicht. Aber schau mal nach unten, in deinem Bildschirm, nach unten, nach unten, nach unten. Da ist die Kamera. Ich habe das Ding extra kaut, aber wenn es nicht hier in der Kolbe, dann geht es anscheinend. Weil ich habe die Einstellung noch mal geprüft in anderen im Zoom-Calls oder so geht es. Aber ich stelle mich jetzt ein bisschen höher, dass ich nicht so nach oben gucke. Bei dir ist die Kamera unterhalb von deinem Bildschirm. Unterhalb von Bildschirm, genau. Und das ist blöd. Die Kamera. Ja. Okay. Das ist unten dran am Laptop. Und die andere, die ich extra aus diesem Grunde tauscht, die scheint hier irgendwie nicht zu machen. Gut, jetzt sind wir auf. Also du, egal jetzt, jetzt wird es so das wichtigste. Was hat sich Gutes getan in meinem Leben? Also ich habe meinen Positionierungssatz fleißig auch mich selbst angewendet. Das ist eine sehr wertvolle Sache. Ich bin gestern mal wieder so in so ein, wie sagt man, so ein Verzweiflungs-Modus reingekommen, weil ich mich da so ein bisschen angeschaut habe, was andere in der Gruppe, die in der ich vorher war, schon alles in die Wege geleitet haben und mit diesen Posten und das die einfach auch schon ein Programm haben. Und dann bin ich wieder so, und ich kann ja alles, das gar nicht. Und dann habe ich es mir aber meinen Satz eingefallen. Und dann habe ich, das ist sehr schön, weil damit bin ich dann wieder so in die Ruhe gekommen, dann mir gedacht, okay, ich kann, das jetzt alles wieder abgeben beim Herrn Jesus, beim lieben Gott. Der nimmt mir das jetzt ab und ich gehe jetzt mein Weg und ich mache das jetzt gründlich und das wird alles gut. Und das ist was, das ist sehr befreit. Das ist ein guter Schritt ins neue Jahr auf jeden Fall. Ja, aber das ist nervig. Also in diesen Situationen kenne ich leider zu genüge und da haben wir ja auch schon diskutiert bei meinem, wie sagt man, ersten Kennenlangegespräch und Aufnahmegespräch. Das zukomme ich dann weiter. Aber so dieser Positionierungssatz ist da super. Ja, Weihnachten war sehr ruhig. Ich war ja viel bei meinen Eltern, aber das hat uns allen gut getan, hat auch der Familie gut gezahlen. Und bin sehr viel in mich gegangen, war nicht so viel im Außen unterwegs und das hat mir sehr gut getan. Also im Außen schon, ich war viel in der Natur und habe es sehr genossen und das war eine gute heilsame, ruhige Zeit. Richtig schön gemacht Karin. Super, danke. Auch wenn du so aus diesem Vergleich rauskommst, kommt das richtig gut. Danke, bin stolz auf dich. Ja, ansonsten, jetzt kommt der nächste Schritt. Es gibt mir dann schon wieder Hausaufgaben, nämlich an. Okay, gut, danke. Klar, ja. Hi. Hi. Was wollte du denn genau wissen? Was ich gut getan habe, immer wieder. Es tut sich vieles Gutes. Also ich war heute in der Ruhr, heute hatte ich wirklich mal so ein bisschen Zeit, da mal da zu sitzen und in der Ruhr im Mittagessen zu essen und so, das war schon echt schön. Ich habe sehr genossen. Und dann hatte ich Zeit, schöne Gespräche zu führen mit jemandem, der macht jetzt eine Werbung für mein Auto. Und da haben wir uns ins Gespräch gekommen, die hatten ein Handbuch, eine Trennung hinter sich und das ist ja so ein bisschen dieses Beziehungsthema, meine Schiene und die haben sehr offen mit mir gesprochen, das Pär schon da. Es war toll, eine ganz tolle Erfahrung. Und das hat mir Spaß gemacht. Ja, also ich mag es sehr, wenn ich jetzt wieder so in diese, in meine, wie soll ich es sagen, in die Dinge eintauchen kann, die mich begeistern. Also so ein bisschen in meine Business-Schiene. Die Family-Sachen, die muss ich natürlich auch machen. Die sind auch schön, ja, die sind auch wertvoll, das weiß ich, aber die sind jetzt gerade nicht so das, was mir so, wo ich übe, das brenne und mir total Spaß mache. Es ist ein bisschen schade, weil dafür kann man ja auch wirklich dankbar sein. Aber da muss ich, da fehlt mir gerade der Blick ein bisschen dafür, da möchte ich gerne noch wieder hinkommen, dass ich das schön finde und das genießen kann. Aber im Großen und Ganzen bin ich sehr froh, dass es jetzt alles wieder so in einem anderen guten Rhythmus ist. Und dass dieser, wir sind alle zu Hause und jeder will irgendwas anderes, dieses Chaos vorbei ist. Sehr schön. Sehr schön, danke dir. Grüß Sie. Johannes. Ja, ich hatte ja mit Rainier gesprochen, dass ich da vor Weihnachten ein bisschen Bammel hab mit der Beziehung mit meiner Tochter. Also wir hatten Besuch, meine Tochter war auch da und das war sehr, sehr schön, sehr liebevoll, sehr offen. Und einige Sätze aus unserem Gesprächsseminar, der Zeit auch durch den Kopf gegangen, die waren dann wirksam. Schlusslich, wie sowas funktioniert. Sowas. Sowas. Silvester war dann sehr, auch sehr fein, Silvester habe ich mit meiner Frau zusammen alleine verbracht. Das war auch mal ganz gut und sehr richtig. So, dann hat das ja relativ konstruktiv angefangen mit vielen offenen Fragen, die wir ja hier klären wollen, unter anderem hier. Richtig gut, danke. Danke schön. Als erstes ein schöner Aussicht live treffen. 2. bis 4. April haben wir wieder was vor, zusammen, also nicht jetzt alleine, aber auch wieder in Ottobäuren, das wird ihr schon mal da waren, und Ottobäuren im Allgäu, werden wir wieder am 1. Tag, Nachmittag bis ... Ab 16 Uhr. Von ab 16 Uhr bis 13 Uhr am letzten Tag wieder schöne Zeiten haben können zusammen, aber nicht nur mit uns, sondern auch mit Günther Peham und Annette Bilsel und ... Isabelle. Also da werden wir zusammen da eine Veranstaltung gestalten im Allgäu. Safe the date, reservieren schon mal vor. Wir freuen uns sehr, wenn wir uns wieder live sehen. Ich bin so dankbar für diese Technologie mit Zoom, weil das gibt uns einfach riesen Möglichkeiten, aber live ist live. Live in live. Da hat man früher schon gesungen, also live ist einfach schöner. Und auf jeden Fall wollen wir uns, wenn wir viele von euch da vielleicht auch sehen können, und gute Zeit zusammen haben können. Und ich möchte noch als Abstimmung oder wie das heißt. Aber das neue Jahr, etwas kurz euch weitergeben, wozu die Details dann am Montag oder Dienstag holen, ja, geführt werden. Und zwar uns beschäftigt total diese Geschichte von Joshua und dem Stamm Asher, wo es dann darum ging, dass Joshua nach Mose die Aufgabe von Gott bekommen hat, das Volk, also die Zwölfstämme einzuführen in das verheißene Land, was Gott ihnen schon gegeben hat. Also Gott hat gesagt, geht ins Land rein, was ich euch schon gegeben habe, obwohl sie noch nicht über den Jordan waren. Das war ein Land, wo ein bisschen Milch oder ein bisschen Honig war. Nein, Gott hat gesagt, das Land fließend von Milch und Honig. Also volle Versorgung in jedem Bereich. Also alles war vorbereitet. Also neues Land einnehmen heißt bei Gott vorbereitetes Land einnehmen. Nicht Land einnehmen, wo Kark ist und du musst dann anfangen zu sehen, sondern nein, er hat sogar noch Riesen in dem Land reingestellt, um vorzubereiten. Es war erfolgreiches Land, was sie einnehmen mussten. Nicht Land, was sie zuerst mal wieder pflanzen mussten. Keine Wüste. Keine Wüste. Er erfolgreiches Land einnehmen. Und das heißt, da sind Riesen. Und diese Riesen haben Städte gebaut, diese Riesen haben Brunnen, also Quellen, gegraben. Das heißt, dass da einiges ein Potenzial in diesem Land vorhanden ist. Also überdimensional groß. Also wenn ein Riesen ein Haus baut, dann ist das extra groß gemacht. Wenn ein Riese eigentlich Quelle baut, ist das extra groß gemacht. Wenn ein Riese ein Bein der Pflanze ist, ist das extra groß gemacht. Also dieses Bild mit der Traube, die zwei Personen getragen haben, ist immer noch das Wahrzeichen für die Tourismus in Israel. Ja, dieses auf einem Stock, eine Traube, wo da hängt. Also Fülle einnehmen. Also Land einnehmen, bei Gott heißt Fülle einnehmen. Fülle, wo schon da ist. Erben. Und was das heißt praktisch für Verkaufen, das haben wir am Montag vorgemacht. Und dann, sieben Jahre später, ist es so, dass sieben Stämme von den zwölf ihr Land noch nicht eingenommen haben. Zum Beispiel ein Stamm, das ist Asher. Und obwohl sie schon bekommen haben, diese Verheißung, dieses Versprechen Gottes, haben sie dieses Land nicht eingenommen. Und eine Art vom Land einnehmen ist es. Dann hat Joshua diesen sieben Stimmen gesagt, dass sie drei Menschen aus ihrem Stamm auswählen sollen. Und diese drei Menschen sollen in dieses Land reingehen und Schritte tun, weil sie einnehmen sollen. Das heißt, dass ein Weg, wie wir unser Land einnehmen, das ist diese Schritte tun. Ja, in verschiedenen Bereichen, wo wir noch Herausforderungen haben, dass wir da aufhören zu denken, überdenken. Und wir beginnen da, Schritte zu tun. Das ist ganz, ganz wichtig. Und das andere, wie wir auch unser Land einnehmen, mein erster Berufungssatz war, ich helfe Menschen ihren Platz einzunehmen. Und dieser Satz beginnt, also dieser Satz, Berufungssatz, habe ich gesagt. Also zuerst wollte ich Positionierungssatz haben und dann Berufungssatz. Und dieser Satz beginnt, also bekommt jedes Jahr wie eine neue Bedeutung für mich, was das heißt, den Platz einzunehmen. Natürlich nehmen wir unseren Platz in Christus ein, unsere Identität, dass wir nicht mehr Sünder sind, oder so diese alte Menschen sind. Oder dass wir uns nicht mit unseren Schwächen identifizieren, sondern mit Jesus, weil er ist unsere neue Identität. Natürlich heißt es auch, natürlich heißt es auch, in der Ehe unseren Platz einzunehmen oder als Frau unseren Platz einzunehmen, als Mann unseren Platz einzunehmen. Also in jedem Bereich auch im Job deinen Platz einzunehmen, wenn du noch einen Job hast. Und es heißt auch für uns als Christen und Berufung und Coaches, dass wir einen Teil des Marktes für uns einnehmen. Dass wir auch einen vorbestimmten Platz haben auf dem Markt und diesen Markt dürfen wir für uns einnehmen. Und wie das im Detail noch geht, das haben wir am Dienstag dann weitergeführt. Also bitte wirklich bei der Kurs vom Montag und Dienstag an zu schauen. Und zu Johannes und Karin wollte ich was sagen und dann könnten wir uns aufteilen. Jetzt vorher schon, mit den Rinnen, oder gehst du jetzt mit die Fragen? Ja, aber ich wollte wegen den nächsten Schritten, wegen Johannes und Karin etwas sagen. Ja, das ist ja dann gut, ich mache. Okay, dann gehen wir jetzt in die getrennte Räume rein. Genau, Umsetzung deiner Fragestellungen, die du gestellt hast, E-Mail, Umsetzung in deiner Berufung weiterzugehen, wie du weißt, Silvia. Wenn du Fragen hast, was hätt ich zurück, welche Denkweisen dann gerne in den nächsten Raum von Rainier. Und nachher sehen wir uns wieder. Wer bleibt wo? Hier bleibt Silvia. Ah, okay. Dann der Raum ist umgeöffnet. Habt ihr schon gesehen? Okay ihr Lieben, also zuerst... Was ist nochmal mit dem Raum, wofür nicht denn irgendwo unten? Ich bin mit der Maus nach unten und da ist irgendwo entweder drei Punkte mehr. Ja, und dann steht... Waldbord noch tützend? Nein. Ja, sorry, ich habe falsch gesagt, unten mit der Maus, da sind vier weisse, vier-eckige... Breakouts, Session. Ist, ich bin weg, bis gleich. Okay. Ciao. Was ist für mich sinnvoller heute Silvia? Ich weiß es nicht. Du solltest auch zu Rainier noch gehen, aber ich wollte mit dir noch den Schritt besprechen, ja? Okay. Und zwar, bei dir ist der nächste Schritt, dass du Gespräche, die du jetzt hast in deinem Job mit Mamas oder Eltern, ja? In Bezug auf ihre Schwierigkeiten mit ihren Kindern, die eine Behinderung haben? Ja. Dass du dazu quasi diese Gespräche uns weitergibst, also welche Probleme haben sie gesagt? Was hast du dann gesagt? Und was ganz wichtig wäre jetzt Karin, dass du diesen Menschen sagst, ich kann dir helfen, dieses Problem zu lösen. Einfach diesen Satz über die Lippen zu bringen. Ja? Ich bin ein bisschen im Klinsch, also ich muss diesen Job in der Klinik und das, was ich zu Hause mache, trennen. Natürlich. Aber du kannst sagen, im Job, ich kann dir helfen, aber nicht jetzt hier im Krankenhaus, wie ich dir helfen kann, das müssen wir auch sehr hart vom Krankenhaus besprechen. Ja? Also du kannst kein Gespräch im Krankenhaus führen, das ist klar. Aber du kannst ihnen sagen, ich kann euch helfen und ich kann dir helfen. Ja? Karin? Ja, ja, ja, ich bin schon im Klartekratz für wieder Visionen. Nein. Und habe den Gedanken jetzt bei meinen, also es ist so blöd, wenn die Kamera nicht da ist, ich merke selber, wie ich immer die Augen nach oben drehe. Egal. Ja. Okay. Also diesen Satz sagen und dann... Und dann, wenn sie fragen, okay, und wie und so, dann sagen sie, wir sind jetzt im Krankenhaus, ja, also hier habe ich keine Zeit, darüber zu sprechen, aber machen wir ein Termin aus, wo wir dann darüber reden, wie ich dir helfen kann. Also das ist die eine Sache. Kannst du dir das vorstellen? Ja. Okay. Ja, das ist schon, kostet schon Überwindung und vor allem weiß ich nicht, wie das in den Krankenhaushaltag einbauen kann. Aber ich versuche es vielleicht, kann ich auch mit den Leuten sprechen, die, ja, ich versuche es. Also zwischen Tür und Angehöriger, das sein im Krankenhaus, kann sie nicht mehr machen, weil da einfach ein Tempo ist, da hast du Pflichtenaufgaben, ja? Ja. Also das wird jetzt nicht so harmonisch oder so was ähnliches sein, aber es ist wichtig, wenn sie, das ist das, was ich sagen möchte, Karin, wenn jemand dir etwas erzählt, wenn jemand von dir angezogen ist, es ist ein Zeichen dafür, dass wir für diese Menschen berufen sind. Ja. Weil sonst würden sie das nicht erzählen. Ja. Okay. Und wenn du dann diesen Satz gesagt hast, ich kann dir helfen und sie sagen okay und wie und wieso und dann sagst du, das besprechen wir außerhalb vom Krankenhaus, lass uns einfach einen kurzen Telefonat oder kurzes Gespräch und sowas ähnliches ausmachen, ja? Okay. Gut. Und dann, was noch ganz wichtig ist, schrei bitte auch eine Liste. Das heißt, denk mal über die Mamas und Papas nach, ja, die Kinder haben eine Behinderung und denk mal darüber nach, wem könnte ich richtig gut helfen und dann schreibst einfach fünf bis zehn Namen auf und dadurch zeigst du auch quasi, dass du jetzt in die Umsetzung gehen möchtest. Mhm. Ja. Und dann werden immer wieder neue Namen auch einfallen. Mhm. Und dann bei diesen Menschen, wenn du sie nicht triffst, dann schickst du ihnen einfach eine WhatsApp und zwar nur so, du, ich musste gerade an dich denken, wie geht es dir? Also nichts mit verkaufen oder nichts mehr. Ich habe ein Coaching-Programm oder sowas ähnliches, sondern einfach interessiere dich für sie und dann für die du jetzt berufen wirst, sie werden sich dann melden bei dir. Die nicht, also die jetzt nicht dran sind, die melden sich gar nicht. Mhm. Ja, also dann brauche ich auf jeden Fall deren Nummer vorher, weil sonst kann ich in den Coaching-Programm schreiben. Ja klar, also, das ist klar, ja. Mhm. Ja. Okay, wem kann ich richtig gut helfen, die dann praktisch markiert, also die in nähere Umfeld und dann die irgendwie anschreiben. Ja, aber wirklich nicht so, ich habe ein Angebot für dich oder sowas ähnliches, also wirklich nicht, sondern vertraut darauf, dass wenn du so deine Botschaft, also wenn du sagst, okay, ich interessiere mich für dich, wie geht es dir? Ich habe an dich gedacht, dass das genug ist. Mhm. Und dann erzählen sie, wie es ihnen geht und dann wirst du sie ja, okay, kann ich ihnen wirklich helfen oder nicht? Mhm. Und denk jetzt nicht nur an Eltern, die ein Kind haben mit Behinderung, sondern es kann sein, dass auch ganz andere Menschen dir einfallen, denen du einfallen, denen du helfen kannst. Okay. Ja? Ja. Weil dein Berufungssatz ist nicht spezifisch, nur deine Positionierung ist spezifisch. Mhm. Ja? Ja. Ist alles klar? Ja, ja. Ja. Schau, ja. Ich fange dann immer gleich so überlegt an, wie ich das, wie ich das, wie ich das in diesem Alltag, aber wird man dann schon mal seinfallen. Sehr gut. Gell? Ja. Und die Videos Appetit machen, also da sind viele Videos, die heißen Appetit machen, ja? Ah ja. Diese Videos kannst du bitte dazu auch noch anschauen. Appetit machen. Mhm. Ja. Und jetzt noch mal von diesen Gesprächen, du hast da irgendwas gesagt, das soll ich was posten, also in der Gruppe? Nicht posten, sondern mir per E-Mail zuschicken. Per E-Mail, okay. Gesprächsinhalt per E-Mail an Silvia. Okay. Weil sobald ich sehe, dass da zwei, drei wieder gierende Probleme und Wünsche sind, dann machen wir für dich eine Programmentwicklung, ja? Ja. Und dann hast du das nächste Passelstück dazu. Okay. Aber ich möchte zuerst mal zwei, drei so wieder gierende Probleme und Wünsche bei den Leuten sehen, ja? Mit denen du jetzt zusammen bist. Mhm. Gut. Mhm. Gut. Danke. Bitte. Tschüss. Wie lange? Wie lange habe ich für diese Hausaufgabe? Ähm, desto schneller, desto besser. Sieg Stundenregel. Aber ich bin erst nächsten Dienstag, wenn er da arbeitet. Aber vielleicht fallen wir noch ein paar ein, die ich so einfach mal kontaktieren kann. Ja? Ja, dann. Okay. Richtig gut. Alles klar. Boah. Sehr gut. Also gut. Dann gehe ich jetzt zum Flyer von dir, Claudia. Dazu wolltest du, oder? Ja. Dann gehe ich mal weiter. Okay. Danke. Also richtig, richtig gut gemacht, dein Flyer. Danke. Sehr, sehr gut gemacht. Ja? Ähm. Wolltest du mal brechen? Nee. Du warst das nicht, oder? Also, das ist jetzt mein persönlicher Geschmack, dass ich mir weiße Schrift oder diese Farbe von Schrift nehmen würde und nicht dieses gelbe Goldene. Es ist ein bisschen schwierig zu lesen für die Augen anstrengend. Also, die, die mir dabei geholfen hat, die hat gesagt, es wird dann noch anders, wenn man es ausgedruckt hat. Okay. Gut. Also dies, und dann, wenn es geht, diese Buchstaben haben einen Schatten. Ja. Und wo du Schatten hast dahinter, das ist auch schwierig zu lesen, für mich. Okay. Ja? Okay. Schrift. Also, ich guck nochmal bitte Schrift. Okay. Ich schreib's mir mal auch. Mir gefällt das sehr, wenn das leicht zu lesen. Also, zum Beispiel hier diese Schrift kann... Ja. Viel besser lesen als hier. Ja. Fand mal schon, wenn meine Brille aussitzen. Mhm. Okay. Und wo ich, also der ganze Aufmachung ist alles richtig gut. Hier würde ich... Äh, mein Name ist Claudia. Ich bin selbst... Warte, wieder zur Nummer eins für deinen Mann. Ich würde noch... Ja. Also, dieses... Äh, dieses Coachingprogramm würde ich hier noch vielleicht gar nicht drauf tun. Mhm. Äh, so, wieder zur Nummer eins für deinen Mann. Alles... Alles. Volle Dreifachmutter. Mhm. Ja? Mhm. Bild finde ich auch richtig gut. Dein Bild ist auch richtig gut. Und dann hier... Ich bin selbst dreifache Vollblutmama verheiratet und kenne diese ganzen Situation sehr gut. Und dann würde ich hier noch ein Satz reinschreiben, wie euer Ehe heute ist. Mhm. Weil du hier über Probleme redest. Ja? Mhm. Über Lösungen. Und ich schreibe dir, ich kenne diese Situation sehr gut. Und bin heute... Mhm. Als Dreifachmama... Mhm. Glücklich mit meinem Mann oder so was ähnliches. Mhm. Ja? Also ich bin auch noch in der absoluten, maximal krassen Super Endstufe angekommen, ja? Musst du auch nicht. Okay, ja, weißt du. Also du musst nicht auf 100% sein. Ja. Ja? Aber etwas Gutes solltest du über eure Beziehung schon sagen. Okay. Hier in diesem Teil, ja? Mhm. Und dann, mein Herzenswunsch ist es, Mütter in ihrer freuderen Kraft vor den Kreativitätsstrahlen zu sehen. Also das ist der einzige Satz, was extrem unkonkret ist. Oh, okay. Aber ich finde, das ist auch sehr unterschiedlich bei jedem sehr individuell, ja? Also das finden wir dann schon raus, wie die dann dahin kommen. Nein, nein, nein. Nein, das sprechen ist es, dass sie wieder als Nummer eins sich fühlen, ja? Mhm. Das fühlst du, oder? Mhm. Bei deinem Mann. Mhm. Okay, dann könntest du auch sagen und fühle mich als Nummer eins für meinen Mann. Mhm. Oder hier schreibst du gute Beziehung oder was auch immer und dann hier, mein Herzenswunsch ist es, Mütter, dreifachmütter, wieder, ja? Mhm, ja. Das ist das dreifachmütter. Mhm. Das heißt nicht, dass nichts weifach oder einfachmütter zu dir kommen werden. Aber du musst konsistent bleiben. Okay, ja. Also quasi Mütter, dreifachmütter zu helfen, wieder als die Nummer eins für ihren Mann zu führen. Also das musst du hier auf, weil wenn du hier die bekraftvolle Kreativität, was heißt das? Ja. Hier ist es unterschiedlich. Oder in ihrer Freude, was heißt das jetzt in Bezug auf Beziehung? Wenn du sagen würdest, dreifachmütter zu helfen, mit ihrem Mann wieder herzlich lachen zu können, ja? Dann ist es konkret. Wenn du nur schreibst Freude, ist nicht konkret. Also konkret auf den Mann bezogen. Mhm. Mhm. Oder Frauen, Müttern zu helfen, sich geliebt zu führen. Das ist dann auch wieder konkret. Mhm. Aber hier und durch den Alltag tanzen, finde ich auch gut, schönes Bild, aber der Teil ist total unspezifisch. Also das ist das, was ich mit dir, also wo ich dich bitte, dass du das noch konkret machst. Mhm. Ja? Okay. Ich muss mal noch im Allgemeinen was dazu sagen. Gedacht ist das für mich auch so, dass das Coachingprogramm, also die Frauen triggert das Thema an, aber während des Prozesses für ich die auch so ein bisschen zu sich selber wieder, also die, ja, weil ja, aber das ist dein Programm. Hm. Das ist dein Programm. Das wollen sie nicht. Das wollen sie nicht. Sie wollen die Nummer ein sein. Das ist der Weg dorthin, da, da durch hin führt, dass sie wieder zu sich selbst kommen. Ist ganz klar für dich, aber das musst du jetzt nicht kommunizieren. Ah ja, okay. Weil das ist der Weg und das kaufen sie dir nicht ab. Mhm. Aber sie brauchen dir ab, ah, wieder die Nummer eins für meinen Mann. Weil so wie wichtig das ist, ich hab heute mit einer Frau geredet und sie hat gesagt, ah, ein Deat mit jemandem gehabt und beim Deat hat sie ausgesprochen, ich möchte die Nummer eins sein, die Einzige sein für dich. Hm. Ja? Also, dass sie so eine große Sehnsucht. Hm. Das stimmt. Mhm. Und es hat, dass sie sehr konkret, also geht davon nicht weg. Okay, die Konkrete, ganz konkret. Ja. Und hier möchte ich, das ist hier zu viel, ich würde hier nur drei bis sechs Monate Coaching schreiben, dem Coaching einen Namen ergeben, zum Beispiel Nummer eins für dein Mann Coaching, könnte das heißen? Mhm. Also, das ist ein Übergang zu dem Programm Nummer eins für deinen Mann Coaching, drei oder sechs Monate und all die anderen Sachen würde ich gar nicht schreiben. Ah, ja, das macht mir dann individuell aus. Hm. Okay. Ja. Mhm. Soll ich das mit dem WhatsApp lassen? Alles, also den Rest treffen jede Woche an der 1,5 Stunden Online, Offline, WhatsApp Unterstützung, weil wir darauf, dass sie es alles löschen. Ah, ja. Und dann sprecht ihr dann beim ersten Gespräch. Okay. Ja? Hm. Gut. Und da, diese Schrift, diese Website der Schrift, das ist auch eine Schrift, die man schlecht lesen kann. Hm. Also, alles, was so geschwungen ist, ist schlecht zu lesen. Das ist hier sehr gut zu lesen. Ja. Ja? Und die andere Seite ist richtig gut von dir. Hm. Also, immer. Da fehlt auch nichts. Also, da wird es, weil es war, glaube ich, noch. Wie ist es zu dir? Also, okay. Hm. Und denkst du, ich kann da mal ein Post machen mit diesem Bild, mit dieser Vorderseite und dann dieses Kennst du das? Das ist das mal bei Insta reinsetzt? Also, du kannst da so reinsetzen, wie das jetzt ist, aber besser wäre ... Hm. Wie mach ich es jetzt los? Genau. Besser wäre, wenn du jetzt nicht das Angebot rein tust, also nicht das Angebot rein tust, sondern du könntest zum Beispiel das kennst du das und wünschst du dir das. Also, zum Beispiel von diesen zwei Elementen könntest du ein Post schreiben und dann am Ende schreibst du, wenn du dazu mehr Infos haben möchtest oder Hilfe beim Durchstarten oder Umsetzung brauchst, dann schreib mir eine DM. Eine DM? Ah, das ist direkt Message. Ah. Gut. Ja? Das heißt, dass ... ich habe sogar auch meine, mein, nach etwas drinnen, wie man mit fünf Texten ein Angebot macht. Also, es geht jetzt darum, dass du mehrere Texte brauchst, damit dein Angebot sichtbar wird. Hm. Ja? Aber du machst nicht das Angebot anpreisen, sondern du redest über die Probleme und über die Wünsche und die Lösung ist dein Programm und wenn sie dazu Infos haben möchten, dann sollen sie zu dir kommen. Mhm. Und dann mache ich ein hübsches Bild, ja, irgendwas, was so ein bisschen anspricht und dann dann durch unten in diese Beschreibung, da schreibe ich dann die Texte rein, oder? Bist du jetzt in Instagram? Mhm. Wie viel Follower hast du? Insta und Facebook, also ich habe so ein beides. Unter welchen Namen bist du da? Ich bin bei Insta, die ... Wohlfühlzeit, also Wohlfühle, Cloudie. Warte, ich sage es ja gleich, ich bin gleich da. Ich hatte nicht zuerst Wollste geniesseren, aber jetzt bin ich ... Wohlfühlzeit, Cloudie. Hm. Fühl mit U, E, H, L. Alles klein geschrieben, alles zusammengeschrieben. Vollovabisch 280. Okay. 81. Was? 81, ich habe dich jetzt gefolgt. Bayern, er so, ah ja, gut. Okay, also ich, also es geht jetzt nicht darum, dass wir jetzt einfach, ich würde dann deinen Bio verändern, dazu gibt es auch die Anleitung, wie du deinen Bio veränderst, dazu gibt es auch Chachapity Sachen und dann gibt es auch Hooks, die du gut nutzen kannst und jetzt geht es darum, also diese Anleitung, die ich jetzt in der Videobeschreibung habe, die ich jetzt in der Videobeschreibung habe, dann gibt es auch Hooks, die du gut nutzen kannst und jetzt geht es darum, also diese 30 Tage Insta, das ist ein Dokument und es geht jetzt darum, Cloudie, dass du beginnst, dich sichtbar zu machen. Hm. Ja. Und mit diesen Hooks erweichst du, dass die Menschen mehr dazu wissen möchten und am Ende von jedem Post solltest du sagen, möchtest du mehr Infos dazu oder in die Umsetzung kommen, dann schreib mir einfach eine DM. Mhm. Ja? Gibt es da nochmal irgendwie was genaueres, wie ich das jetzt lerne oder das besser mache oder so? Ja, also das ist in diesem Dokument drinnen, was wir da haben. Ist im Dokument drin. Ja. Oh, wie ich die Bio schön veränder oder wie ich die am besten mache und so, dass das halt die Inhalte ist eigentlich wichtig. Und da, ja, also du kannst die Bio, also du kannst die Bebe, also die Bebe, also die Bebe also du kannst die Bio dann schreiben und dann gebe ich dir dazu auch Feedback. Okay. Und wenn du dann zum Beispiel 3 bis 5 Hooks mir zuschickst und die Texte zuschickst, helfe ich dir auf. Hooks. Was war jetzt, das sehe ich dann, also das schlaue ich, wenn ich eure Videos anschaue, oder? Ja. Also, wenn du anschaust, die sind sehr konkrete Hooks, also alles was bei uns rot und blau ist, das ist, ja. Und ein Reel, also wir haben noch 400 Follower hier, weil wir diese ganze Geschichte durch die Facebook-Gruppe machen, aber hier ist ein Reel von uns das erste, das war 39.800, das ist dann gleich wieder gegangen. Und deshalb sind das, deshalb sind die Hooks so wichtig. Die Hooks. Okay. Hooks ist das, was auf dem Bild ist quasi. Was mit auf dem Bild ist. Ich schaue mir das mal an. Ja. Aber du kannst unsere Beispiele richtig gut nutzen und dann für dein Thema umsetzen. Hm, okay, Hooks. Hier ist. Okay. Ist alles klar? Okay. Also jetzt ne Bild, der rumpostet erstmal, jetzt nix irgendwie, oder? Du kannst schon, also ich mag schon, ich mag schon, wenn jemand beginnt, aber jetzt nicht wild. Du kannst schon heute oder morgen das erste machen, aber einfach einen gescheiten Hook nehmen. Ein gescheiten Hook. Was ist da, was ist der Zauber beim Hook, oder was ist das? Da sind Vorlagen, 30 Vorlagen zu den Hooks. Also das Bild hilft beim Stoppen, dass die Menschen stehen bleiben und der Hooks verkauft deinen Text in Caption, also was du dann noch dazu schreibst. Okay. Und wenn dein Hook langweilig ist oder nicht neugierter wagt oder nicht konkret ist, dann erreichst du keinen Menschen. Also die scrollen durchsahen ein Bild und den Hook, den lesen sie sofort, er springt sie an. Ja, dann lesen sie, was? Und dann dann lesen sie die Caption. Aha. Ja? Okay. Also möglichst fresh und triggend. Also du hast so einen Stil eigentlich, dass du gut, also bei dir würde das richtig gut passen, dass du polarisierst. Was meinst du jetzt genau damit? Frechseit, sag ich mal, ja? Okay. Gut. Und dann ein Hook wäre zum Beispiel nach drei Kindern und zehn Jahre Ehe fürst du dich als Alltagsgegenstand in deiner Ehe oder sowas ähnliches, ja? Und du kannst auch zu Yasmin gehen und Yasmin setzt das auch so Beziehung, ja? Richtig gut um. Kannst du auch bei ihr schauen? Ja. Okay. Ja? Ja. Danke schön. Bitte schön. Und plane einfach ein für das Thema, also warum beginnen wir zu posten, weil die rausfinden möchten, bei welchen Themen, bei welchen Worten die Menschen reagieren. Und wenn wir drei, vier Themen finden, bei denen sie reagieren, dann machen wir immer wieder das Gleiche, also immer wieder das Gleiche machen, was die Menschen abholt, wo sie reagieren und sie und dann führen wir sie zu einem Freebie weiter oder zu DM weiter, was auch immer. Aber was? Freebie? Freebie ist ein kostenfreies Geschenk, ein Null-Euro-Angebot quasi, ein PDF oder eine Checkliste oder so ähnliches. Und du siehst solche Post, dass wir sagen, okay, du sollst das und das kommentieren und dann schicken wir das und das zu. Ja? Also es geht darum, dass sie beginnen zu reagieren und dass sie ihre E-Mail-Adressen haben und dann für E-Mail verkaufen wir ihnen unser Produkt. Ja? Ja. Es müssen wir herausfinden, welches Thema kommt an, dass sie so wirklich reagieren. Soll ich euch mal was sagen, was ich glaube, was echt ein heißes Ding ist bei der Sache? Ich glaube, es ist der Libidoverlust. Also wenn du dazu Lust hast, etwas zu machen kannst, ja? Also ich habe das jetzt wirklich schon ständig, wenn ich das Thema angesprochen habe, da kam immer das Entgegen gesprungen und ich kann selber ein Lied davon singen und von daher habe ich echt jetzt auch ein Herzen mich da echt weiterzubilden, dass ich da irgendwie schlauer werde, um wirklich auch weiterhelfig zu können. Genau, das ist so ein bisschen ein Thema, was echt und da redet niemand ganz rüber. Also in Insta gibt es mehrere Frauen, die sexuarkunde unterrichten, würde ich mal sagen, ja? Ja, das will ich ja gar nicht. Ich will das ja schon mit den Kindern. Ich will das ja so ein bisschen, das ist ja ein Paket, ja? Ja, aber wenn du weißt, dass das gut ankommt, dann kannst du schon dazu auch Texte schreiben. Du musst das zumindest so ein bisschen ein kleiner Hook in der Richtung. Ja, mal gucken. Ich muss mal drüber träumen. Und dann so ein bisschen drüber. Wie sagt man, Brainstormen? Ja, aber mir ausprobieren. Also manchmal bin ich total überrascht, dass bestimmte Sachen gar nicht ankommen, weil ich denke, das kommt an. Sagen kommt viel besser an, als ich gedacht hätte. Also das ist wirklich so, du sollst dich auf 100 Rills einstellen, ja? Und dann schauen wir, welche Viertämen kamen an und dann immer wieder nur diese Viertämen, nur ein bisschen anders verändern, zum Beispiel. Das eine Rillis gut angekommen, da habe ich umsetzen geredet, dann habe ich das Gleiche jetzt gemacht, aber da rill ich über Einnahmen. Das ist das Gleiche, ja? Aber ich habe gemerkt, das kommt richtig gut an, also da mache ich weiter. Ja? Und ich merke an den Reaktionen, dass das gut ankommt. Ja. Und die reagieren, die schreiben mir dann zurück. Die schreiben dann zurück. Wie viele Aufrufe da sind, wie viele Abspeicherungen, wie viele Kommentare, die drei sind dann wichtigsten. Likes und Herzchen ist wurscht. Likes und Herzchen ist wurscht. Okay. Okay. Gut, schauen wir mal. Sehr gut. Bitte schön. Dann Imgaard. Dein Satz, was du der Politikerin sagst. Also, Christa, ich muss immer wieder an unser Gespräch denken. Möchtest du das gerne verändern, dass du ohne Zweifel hinter deinem Thema stehen kannst und sie sicher in dem vertritt. Wolltest du fragen, ja? Genau. Also, das ist ihr Thema. Ich weiß, dass sie das stört. Dass sie nicht dahinter stehen kann. Das ist schon anzweifelt, wenn sie das anspricht. Und genau so kommt es dann auch an. Das sind wir nicht ernst genommen wird. Sogar unter den Geschwistern hat das gleiche Thema. Okay. Also, ich würde dann entweder möchte, dass du das gerne verändern oder interessiert es dich, wie du das verändern kannst. Ja. Also, der andere Satz, interessiert es dich, wie du das verändern kannst, mag ich mehr. Super. Ja? Ja, danke. Du kannst ruhig diese Frage stellen, wenn sie sagen nein. Ja, okay. Ja, ich verstehe. Ja, genau. Silvia, und zu dem Satz, den ich geschrieben habe an diesen Handelsvertreter, der jetzt vom Urlaub zurück ist. Da hast du keine Frage reingetan, sondern du hast gesagt, wir sprachen darüber. Ja, habe ich doch keine Frage dabei. Okay. Ich freue mich, wenn du diese Information an die Kollegen weitergibst, damit sie wissen, tada, tada. Ich würde schon da eine Frage stellen. Du hast gesagt, du möchtest das gerne weitergeben, oder hat es? Also, ich habe ja gefragt, ob er dazu meine Infos schickt oder dass es weitergeben kann, und er hat gesagt, ja, gerne. Okay. Dann würde ich genauso, nicht wie sprachen darüber, sondern ich habe dich gefragt, ob du die Infos zu mir weitergeben würdest. Du hast mir damals gesagt, ja, gerne. Ich habe hier jetzt zwei Sätze für dich zusammengeschrieben. Entweder kannst du den Menschen meinen Instagram-Account weiterempfehlen. Ja? Ja. Oder wenn du ein Flyer bräuchtest, mache ich das für dich auch gerne. Mhm. Ja? Ja. Und dann gib mir bitte Bescheid, wie es für dich am besten passt oder wie es für dich am leichtesten ist. Dass ich noch mehr Rückmeldung habe, ob Flyer oder ob ihm das reicht. Ja. Super. Wenn du eine Frage offen frage, dann weißt du, woran du bist. Mhm. Ja? Okay. Super. Danke. Bitte. Das waren deine Fragen, ja? Meine beiden Fragen, genau. Okay. Dann sind wir eigentlich jetzt fertig. Dann gehe ich wieder rüber. Okay. Und sag mal, Johann, ist das er kommen soll? Ja, ja, sorry. Danke. Danke Silvia. Bis bald. Bis bald. Lewis. Wie bist du zurückgekommen? Sag was? Mach dich laut. Ah ja, jetzt bist du auch wieder da. Schön. Ich habe dein Bild nicht mehr gesehen. Schön. Man kann es noch sagen, was hat sich gut getan im Kohl für dich? Im Kohl für mich. Ich fand die Frage auch sehr, sehr schön. Interessiert es dich, wie du das verändern kannst? Oder wie wir das verändern können? Das ist super. Wir haben so viele Sachen erzählt, aber die kennst du, dass manche sich nicht trauen, ihre Schmerzen zu erzählen? Oder gehen die bei dir immer Kleines Solle? Immer, was du geschrieben hast, vielleicht in Freundschaften ist es so. Aber indem du beginnst darüber zu sprechen, ziehst du die Menschen an, die das Problem haben. Im Internet findest du alle möglichen Themen, auch Süchte oder Selbstmordgedanken oder Betrug, was alles du kennst. Also schlimme Sachen. Und da sind Menschen in diesem Community drin, weil sie das verändern möchten. Nur weil dieser Mann oder dieses Badir gesagt hat, darüber redet man nicht. Das ist nicht wahr. Ich glaube, viele wollen gerne darüber sprechen, aber in Freundschaften ist es dann so, das habe ich auch festgestellt, wenn dann die Paare, mit denen wir dann zusammen die Feiern haben und ich genau weiß, was da gerade in den Beziehungen so ist, ist dann auch manchmal nicht so angenehm. Also auch für mich wahrscheinlich nicht. Da brauchst du absolut gar keine Gedanken machen, weil du die Hilfe für sie bist. Okay. Aber stimmt da irgendwas nicht, dass das, also ich denke mir manchmal diese in unseren christlichen Communities, die kommt mir manchmal so vor, dass niemand sich das so wirklich in die Dinge, wo es hängt, reingucken lassen will. Oder ist das nur hier bei mir so oder ist das, weißt du, das auch schon mal erfahren? Nein, das ist, es hängt nur davon ab, wo? Weil du lest die Menschen in deine Welt ein und in deiner Welt wird darüber gesprochen. Aber es kann schon sein, dass sie halt in der Gemeinde darüber nicht sprechen wollen, weil sie da den Schein bewahren wollen. Ja, aber nur weil sie in der Gemeinde darüber nicht reden, hat es nicht, dass sie darüber nicht reden wollen. Gut, aber die wissen ja im Moment noch gar nicht, dass ich darüber reden will. Also das wissen sie noch. Ja, aber indem du beginnst dazu zu posten, dadurch öffnest du diese Tür, dass sie dann sagen, oh, das Problem habe ich auch. Okay. Und indem du ihm post schreibst und wenn du dazu Fragen hast, dann lass uns einfach reden, schreib mir eine DM, also auch nicht unter den Kommentaren, wo andere auch sehen, schreib mir eine DM, also eine Direktmessage, dann ist es wiederum zwischen euch nur, unter euch ist es und dann müssen sie sich nicht außen nach außen. Ja, ja. Aber was sagt jetzt DM und nicht mehr PM? PM ist in Facebook, BN. Ach so, ahab. Söhliche Nachricht und in Insta heißt es einfach DM. Aha, okay. Wird es das über Facebook? Also ich mache das immer so, wenn ich Schwieres in Insta habe, dann kommen die auch bei Facebook, also das kann man so verbinden. Da mache ich es jetzt einfach bei Insta und dann erwischt es das Facebook gleich mit. Ja. Okay, gut. Und ihr macht das über diese Facebook-Gruppe, ne? Ja, wir machen die Facebook-Gruppenstrategie. Okay, also Insta, nee. Also in Insta, also ich lerne jetzt zwei weitere Strategien, deshalb mache ich etwas in Insta. Aber das ist für mich also zwei weiterführende Strategien, ja? Ja. Weil ich das jetzt lernen will. Aber unser Business hat mir mit Facebook-Gruppen aufgebaut und bauen wir weiterhin auf. Und was empfiehst du jetzt? Also eigentlich geht ja die Strategie in die Facebook-Richtung, ne? Also die ihr mir auch eigentlich lernen wollt, oder? Also du darfst eine Entscheidung treffen, ob du die Facebook-Gruppenstrategie machen möchtest. Da geht es dann, dass du zwei, drei Posten in einer Woche schreibst. Hm. Und also davon ist einmal live gehen. Das ist für mich, wo es viel weniger Marketing ist, aber dazu musst du einfach ein Gruppenwerbung schalten. Das heißt, dass du jeden Tag 10, 20, 30, 40 Euro in Gruppenwerbung investierst und dadurch kommt die Menschen einfach rein, in deine Gruppe. Hm. Hm. Das mag ich deshalb, weil die Werbung schalten. Und das ist extrem gut, weil dann müssen wir uns darum nicht kümmern, dass die Leute zu uns kommen, sondern sie kommen durch die Werbung. Hm. Und Insta funktioniert ganz anders, ja? In Instagram kann man zum Beispiel mit Reels verkaufen, aber da muss man ein Null-Euro-Produkt haben. So einfach. Oder in Instagram kann man auch verkaufen nur mit Beiträgen, und zwar so, dass man auch über 5.000 Euro verkaufen kann. Das sind ganz andere Strategien, du musst ganz anders schreiben. Ach, okay. Hm. Okay. Na, was machst du denn da noch? Das ist deine Entscheidung, was zu dir besser passt. Und in Instagram gehört noch dazu, dass du da jeden Tag etwas machen solltest. Das ist viel. Hm. Hm. Und bei Facebook brauchst du nur 2-mal die Woche. Also, ich habe das sehr faul gemacht. Normalerweise sollte man 3-4 Sachen machen, ja? 3-4 Posts schreiben. Und wir haben das aber so aufgebaut, dass ich nur eine Ankündigung gemacht habe mit dem Titel, nur den Live und dann nur das Replay. Also, ich habe eigentlich keine Texte geschrieben. Hm. Sehr, sehr selten. Hm. Und was funktioniert richtig, richtig gut so? Also, das funktioniert richtig, richtig gut. Okay. Aber da musst du Geld investieren. Hm. Jeden Tag, 10, 20, 30, 40 Euro, ja? Jeden Tag. Hm. Das ist schon erst mal ganz schön. Jeden Tag. Und das ist ja ständig. Ja, immer. Okay. Aber wenn wir investieren 1 Euro, dann kommt 20 zurück. Okay. Das ist gut. Ja. Ja. Und also, ich würde dir empfehlen, dass du die ersten, also du kannst auch auf Facebook schreiben, also beginne zu schreiben, beginne zu posten, beginne die Hux zu machen. Das ist jetzt mal egal wo. Genau, das machen wir jetzt. Also, das ist total wichtig, weil ich Werbung erst dann empfehle, wenn du schon deine ersten Coaching hast. Weil dann hast du schon die ersten Einnahmen. Ja. Genau. Was, was wird es, also jetzt weiß ich gar nicht, für das Coaching-Programm, was kann man denn dazu verlangen? Wie soll ich das, ja. Also, wie Nummer eins für den Mann zu sein, da kannst du locker 5.000. Locker. Hm. Wirklich. Dass sie so ein großer Schmerz, wenn Frauen Affären hätten, zum Beispiel, also die Männer Affären hatten, ja. Oder wenn das nicht funktioniert, also das ist einfach ein extrem großer Schmerz. Hm. Hm. Hm. Hm. Ich habe das ja nur noch nie mit anderen durch exerziert, ne. Wie steige ich denn ein? Soll ich gleich mit 5.000 einsteigen, wenn ich jemanden an der Hand habe? Musst du nicht, aber du darfst. Hm. Okay. Wenn dich die Summe total überfordert. Ja, würde ich noch nicht machen. Hm. Wenn du sagst, bei 3.000 fühle ich mich wohl, dann würde ich mit 3.500 beginnen, damit du ein bisschen herausgefordert bist, aber nicht überfordert. Hm. Also nicht nur die, nicht nur die Summe nehmen, bei der du dich safe fühlst. Hm. Ich habe ein bisschen höhere. Hm. Das Pärsch, mit dem ich letztens das Besprochen habe, die kommen ja beide aus einer kaputten Ehe, die kaputt gegangen ist. Und die hatten eben auch zu tun mit so verschiedensten Sachen. Aber gut, das... Und die haben gesagt, da wäre, die könnten sich nicht vorstellen, dass da eben hätte jemand helfen können. Aber leichte das nicht von diesen Paar ab? Nee, ne? Also ich kann mich einfach drauf verlassen, dass das jetzt, wenn ich das jetzt hier bin, an der Stelle, dann ist das so in Ordnung, dann wollte das daher so und dann soll ich das einfach machen. Genau. Und glauben, dass das jetzt auch passt. Ja, genau. Und dass ich dann auch für die Frau, die zu mir kommt, den richtigen Weg finde. Genau. Also das ist jetzt eine Glaubenssache. Ja, das ist einfach ein Vertrauen, dass wenn das Thema dir am Herzen liegt und du da schon gute Erfahrungen gemacht hast, dass das einfach vorbereitet ist. Hm. Gut. Weil dieses... ich habe es ja tatsächlich noch nie gemacht und ich weiß ja auch nicht, was das für Umstände sind bei den Menschen, die dann so... Doch, doch, wir haben das schon mit einem der Ausarbeitet. Mit dir haben wir schon ein Angebot ausgearbeitet und da war alles klar, du. Es ist geflossen, wie du über die Schmerzpunkte geredet hast. Es ist geflossen, wie das ausschaut, wenn das gut ist. Alles hat bei dir geflossen. Also da war keine... ich weiß nicht, was ich sagen soll. Nee. Hm. Hast du nicht gehabt? Na dann. Dann muss man sich halt einfach... das passiert ja jetzt auch immer mehr, je mehr man sich damit beschäftigt, je mehr... Man wird ja automatisch, wenn man sich schon damit beschäftigt, zum Coach wird man ja dann... Das ist passiert jetzt einfach. Ja, und du hast das mit dir schon auch gemacht. Ja, ja. Und mit deinen Freundinnen hast du das auch gemacht. Ja. Wahrscheinlich. Hm. Na gut, dann gehen wir mal raus. Gut. Sehr gut. Richtig gut. Und was machen wir jetzt noch Schönes? Du kannst noch sagen, was noch geholfen hat. Ich fand noch sehr, sehr gut, weil mit meinen erstes Nachdenken, ich habe einen sehr schönen Satz aufgeschrieben. Aufhören zu überdenken. Schritte tun. Ja. Ja. Genau. Ich denke wirklich schon, manchmal an das Verkaufen, da habe ich die Freundin noch gar nicht kontaktiert. So denke ich mir schon, wie soll die denn die Finanzierung machen? Denke ich schon, bevor ich die überhaupt angeschrieben habe. Also so schlimm. Aber ich merke es jetzt selber langsam, dass es dumm ist, wenn ich da... Also aufhören zu überdenken. Das ist sehr gut. Richtig gut. Und dann hast du letztens, dass du bist irgendwann gesagt, ihr nehmt das alles viel zu ernst. Zeig doch mal lustig. Das hat mir auch gefallen. Hättest du einfach mal lustig und locker und dann... Ja. ... ist das nicht so ernst. Aber das stimmt, ja. Wie ist das Genießen, was wir machen, wenn wir das selbst nicht genießen? Ja, also das ist okay. Genauso wie wir jetzt schief fahren, ja, die ersten fünf, die ersten vier, ja, das habe ich nicht in dem Sinne genossen. Ja, ja. Bist du just da? Ja, komm. Ja. Okay, gut. Dann machen wir beide. Danke schön. Bitte schön. Johannes, den nächsten Schritt besprechen wir, ja? Das ist sehr gut. Ja. Erzähl mal, wo stehst du jetzt? Ich habe gelesen, was du geschickt hast. Ja, das war ja nur so pauschal. Ich weiß nicht genau, wie es weitergeht. Wir haben ja zwei dicke Schritte gemacht. Der erste Schritt war, die Sehnsüchte auszufinden. Und wenn man sagt, alles, was man tut, wird durch die Gefühle angetrieben. Ein bisschen präziser ist es eben durch die Sehnsüchte. Dann haben wir da schon gute Arbeit gemacht. Wir haben ja die Kinder bei mir rauskristallisiert. Und dann haben wir auch so eine Fähigkeitenanalyse gemacht. Oder durch und da hat sich ja auch rauskristallisiert. Die Sache mit meiner Adalytik und ist nichts Neues, aber nichts ganz was Neues. Aber es sind natürlich, wie heißt das, neue Schwerpunkte, Aspekt, Gesichtspunkte, so. Ich habe das hier irgendwo liegen. Die zweite Session habe ich ganz genau. Warte mal, warte mal gerade. Ich helfe Menschen, die in dem ich, wenn die in der Klemme sind, an Enquers zentrierte Denkweise, sich wenig anerkannt und nicht gleichwertig fühlen. Es sind spezielle Zielgruppe. Und ich helfe ihnen zu analysieren, zu sortieren. Das ist ein Hauptmerkmal, was ich gut kann, indem ich mich mit ihnen austausche und helfe, Zusammenhänge zu sehen. Habe ich gerade heute Nachmittag wieder gemacht mit jemandem. Und ich ihnen helfe aufzustehen. Das war meine Intention heute. Steh auf. Kommt zu dir und nicht zu den anderen. Krone richten weitergehen und so weiter. Helf ich ihnen sich selbst ernst zu nehmen, sich selbst sicher zu sein. Dadurch entsteht für diese Menschen und so weiter Ordnung. Also zwei dicke, fette Schritte haben wir gemacht. Und dann seid ihr ja in die Pause gegangen. Und ich auch hatte einige Turulenzen. Also wir waren, diese Dinge bleiben ja hier im Raum. Ja, also Karola und ich. Es ist aufgenommen. Hier in diesem Raum. Dann werde ich das jetzt so nicht. Also wir hatten ein tolles Weihnachten, eine schwere Havarie und dann tollen Silvester zusammen. Also turbulente Zeiten, die mich auch beschäftigt haben. Familienfeiern, neues Jahr gestartet, Mitleif plus die Aktivitäten erhöht. Und dann denke ich so, na ja, jetzt habe ich mit den beiden gestartet. Oder bin mit den beiden gestartet. Und jetzt sind, jetzt haben die Pause gehabt. Ja, ihr habt das, habt ihr ja angekündigt. Ihr wart nicht da. Ich war übrigens letzten Dienstag dann oder Sonnensdrag. Schon mal da, obwohl ihr noch da wart. Und ja, aber jetzt passiert ja gar nichts. Was muss ich denn jetzt tun? Damit ja, der Invest nicht einfach nur wegrauscht, sondern richtig in der Entwicklung stattfindet. Da weiß ich einfach im Moment nicht so die richtigen Schritte. Okay, da machen wir das jetzt, ja? Wer war heute die Person, der du hergeholfen hast? Das war eine Freundin von meiner Frau, die wohnt zwischendurch hier. Die hat sich in den letzten zwei Jahren auf Kreuzfahrtschiffen gewesen. Die hat hier an Land vorher Leitungsjobs in, wie heißt das, Klamottenstores und in der Pharmaindustrie gehabt. Und hat das so als Auszeit mal genommen, einfach in eine Beziehung kaputt gegangen, dann hat sie das mal zwei Jahre gemacht. Eine tolle Erfahrung, aber niedrigstlohn und extremer Ausbeutung. Also wirklich zwölf Stunden am Tag. Und die Frage war, willst du das wirklich weitermachen? Und dann kam so eine Antwort, wie, ja, wenn meine Ärztin mir da mithilft, dann geht das, sonst muss ich halt noch fünf Jahre fahren. Und da konnte ich nicht mehr an mich halten. Und da habe ich dann eine Analyse gemacht und ihr das gespiegelt. Und habe sie mal in die Richtung gucken lassen, dass nicht was andere denken oder entscheiden, für sie wichtig ist, sondern sie selbst, was sie für sich an Glück und Ziel für sich denkt und träumt. Das ist so ein Schritt. Richtig gut. Du hast deine Berufung gerebt. Habe ich heute, ja. Okay. Also dann steht bei dir jetzt eine Entscheidung an. Bevor du reingekommen bist, haben wir darüber geredet, dass du noch nicht weißt, ob du kurzzen möchtest oder auch nicht. Ja. Und da steht jetzt eine Entscheidung an, weil du das schon tust. Ja. Was du heute gemacht hast, ist für Ann der Cover Coaching. Ja. Und du darfst auch zu dir stehen. Und wenn du sagst, okay, wie sollen dir dabei helfen, dass du Menschen beraten kannst und coachen kannst, dann gehen wir in diese Richtung weiter. Ich habe das Gefühl, Johannes, du brauchst ein eigenes Projekt. Also nicht nur, dass deine Frau unterstützt bei Live Plus oder so die Sachen, die so sich ergeben, sondern darfst dein eigenes Netz bauen, dein eigenes Haus bauen. Da triffst du eine Offen-Nature oder eine Wunde, weil seitdem ich aus der Firma raus bin und keine Projekte mehr habe, vermüß ich sie sehr. Ein dickes Projekt, also ob es dick oder nicht, aber da habe ich mich immer sehr wohl gefühlt. Ja. Ich sage mal ein Beispiel, mein Chef hat mir irgendwann mal vor, weiß ich nicht, zig Jahren gesagt, drei Produkte habe ich produziert pro Woche. Da sagt er, verdoppeln Sie die Produktion. Wumms, habe ich ein Schreck gekriegt, habe ich gesagt, wie soll das denn gehen? Dann habe ich mich hingesetzt und am Ende dieses Prozesses haben wir die Produktion für fünf Facht, fünf hin pro Woche haben wir dann hingekriegt. So was finde ich geil. Über den jetzt denkbaren Raum hinausgeht. Richtig gut. Würdest du das auch für dich machen, Johannes? Für mich selbst, ja. Moment, da war es das für eine Frage. Augenblick. Du hast das gemacht, weil dein Chef dich herausgefordert hat. Ja, das habe ich für mich gemacht. Er hat dich herausgefordert. Ich bin herausgefordert und wollte sechs. Und für mich habe ich gedacht, ich optimiere das jetzt nach meinen Maßstäben, bis zum Anschlag. Okay. Und die Frage, würdest du jetzt das auch für dich tun, dass du sagst, ich will mein eigenes Projekt haben. Ich will meine eigene Beratung haben. Ich will mein eigenes Coaching haben. Das ist immer schön, wenn man was schreiben kann, dann kann man in den Moment ein bisschen Pause haben für die Antwort. Ja. Okay. Dann gehen wir das an, Johannes. Gerne. Okay. Dann nächste Aufgabe. Können wir das noch gar nicht vorstellen, weil ich das auf irgendeine Weise schon in der Vorstellung vermieden habe. Ja, aber ich habe gesehen, du tust das. Ja. Also schon in unseren Gesprächen, wo wir über deine Berufen geredet haben, dann habe ich schon gesehen, dass du das machst. Ja, mache ich. Ja. Und jetzt ist die Frage, wer möchte es beim liebsten helfen? Also da darfst du einfach eine Person auswählen. Der kann ein Führungskraft sein. Der kann so ein technisch orientierter oder strukturierter sein wie du. Ja. Also du darfst dich auf eine Person einschießen, und zwar so, dass du sagst, okay, das ist für mich leicht, das ist wichtig. Das ist für mich leicht, da Ergebnisse zu erzielen, und die Person ist für mich auch leicht. Also du darfst nicht eine Zielgruppe wählen, wo du schon, wenn du an sie denkst, dann denkst du, hoffen sie mich nicht an. Ja. Heute zwischendurch ein bisschen schlechtes Gewissen, weil mir ist zwischendurch der Satz rausgesucht, rot. Die ganze, deine ganze Umgebung wartet darauf, dass du endlich zu dir kommst, und einen schönen Weg einschlägst, statt nur auf andere und die Umstände so zu lassen. Dann sagt sie sofort, oh, ich sehe es auch sofort an deinem Blick. Wer hat das gesagt? Ich habe das zu Ruth gesagt. Und Ruth hat sofort gesagt, das setzt mich mächtig unter Druck, und deswegen erzähle ich nicht mehr so viel. Und dann habe ich gesagt, okay, das kann ich gut verstehen, aber eigentlich ist es völlig egal, was die anderen denken. Auch was ich jetzt denke, auch was ich sehe oder nicht sehe, oder wie ich das einschätze, ist völlig wurscht. Wichtig ist, dass du dir rausnimmst von dem, was ich jetzt erzähle, was für dich wichtig ist, dass du das mit dir, mit deinem Blick auf die Umgebung wirst. Also es ist nicht, ich habe keinen Urteil. Sie ist Ruth und als Ruth ist sie beliebt und lebt hier, und ist alles okay. Und ob sie den Weg oder den Weg wählt, ist für mein Leben nicht wirklich bestimmend, aber für ihr. Und wir gucken natürlich und freuen uns über gute Entwicklungen und sind traurig, in der Stadt, wo er erhalten bleibt, und dass er die Grunden auch immer sie dann aufrechterhält. So, an der Stimmung. Warum sagst du das jetzt, dass du da, das verstehe ich nicht, warum du das jetzt sagst? Weil ich da ein bisschen schlechtes Gewissen hatte, weil sie ihr eindeutig gesagt hat, oh, das setzt mich unter Druck. Und da musste ich natürlich mächtig zurückrödern und sagen, du, meine Erwartungshaltung ist nicht wichtig. Wir nehmen nur Teil. Okay, was hat sie ganz genau unter Druck gesetzt? Ich hatte vorher gesagt, deine ganze Umgebung wartet darauf, dass du zu dir stehst und deins machst und nicht anderer Leuts Entscheidungen noch ein Jahr zelebrierst. Weißt du, warum hat sie das unter Druck gesetzt? Es gibt eine sehr gravierende Klemme auf diesen Schiffen, wo sie war. Hat sie auch einen Typen kennengelernt, ein Schlagzeuger. Und der verheiratet ist in einem Ostblock-Staat und Never Ever diese Ehe lösen würde, aber die haben halt gute Zeit. So, und dann habe ich das heute so beschrieben, ja, auch da ist es so, dass du hier natürlich eine klare Entscheidung treffen musst. Du weißt, dass das eine Box ist, die mit starken und guten Gefühlen und mit Unmöglichkeit besetzt ist, diese ganze Box. Das ist das Paket. Und das wird immer so sein und bleiben. Und du musst entscheiden, ob wie lange und ob du dieses Paket haben willst. Das ist eine richtig nüchterne blöde Entscheidung. Und dabei spielt wahrscheinlich eine Rolle, dass du der Meinung bist oder dass du fühlst, wenn du dieses Paket gehen lässt, dann musst du einen Teil von dir selber amputieren und wegschicken und loslassen. Und habe ich gesagt, das ist nicht der Fall. Das fühlt sich am Anfang nur so an. Aber mach du mal ein paar stimmige Schritte, dann merkst du, dass du wieder komplett und ganz bist. Sehr gut. Warum hat sie sich unter Druck gefühlt? Ja, weil tatsächlich die ganze Umgebung darauf wartet, dass das Rot endlich von dem Schiff fern bleibt, die Sachen mit ihren Beziehungen auf den Punkt bringt und eine tolle Arbeitsstelle annimmt, die ihr Bärbär, Karola und Freundinnen, die sind ja dabei, ihr tolle Jobs zu credenzen. Und da zupackt und nicht die eine Schwierigkeit, ich habe ja keine Wohnung mit der anderen Schwierigkeit, ich habe keinen Job vom Mix, ja, ich muss erstmal das, muss ja nicht, sie muss gar nichts. Sie kann mal diesen guten Job finden, was ich meine, vielleicht auch noch. Also, hast du ihr gesagt, du könntest dir helfen oder du hast gleich begonnen zu helfen? Ja, ich habe gleich begonnen zu helfen. Mein Standortfehler. Aber dann habe ich gesagt, du siehst, ich bin kein Profi, ich sitze hier, weil ich teilnehme an deiner Situation und ich zappel ja richtig rum. Ich zappel, weil mir das so, ich muss dir das sagen jetzt. Okay, Johannes. Nicht professionell. Was du mit ihr gemacht hast, also die Themen und was du alle spürst, das ist Bestätigung dafür, dass du der beste Coach bist. Ja, nur, du hast dir geholfen, ohne sie zu fragen, ob du helfen darfst. Ja, das war heute der Fehler wieder. Und wenn sie diese Erlaubnis dir nicht gibt, dass du ihr helfen darfst, dann ist alles, was Richtung Umsetzung geht, was Richtung Veränderung geht, macht den Menschen Druck, weil sie davor die Entscheidung für eine Veränderung nicht getroffen haben. Also nicht du bist schuld in dem Sinne, dass du Druck ausübst. Ja, alles was du gesagt hast, war richtig. Nur die Frau hat sich vielleicht überfordert gefühlt, weil sie die Entscheidung noch nicht getroffen hat. Ich möchte das verändern. Genau, und diese Entscheidung mit dem Amputieren von einem Teil ihrer selbst ist ja extrem schwer auch, wenn man das nicht mal bedacht hat. Also alles läuft jetzt richtig gut, Johannes, aber zuerst triffst du die Entscheidung, dass dein Coaching-Business aufbauen wird? Ja, habe ich getroffen. Okay, jetzt. Schnell. Du hast mir herzlichen Glück, ich brauche anspruchsvolle Projekte. Und sowas ist, selbst wenn es der leichteste Fall ist, für mich zunächst mal sehr anspruchsvoll. Ja, ich auch. Und dann, also du hast die Entscheidung getroffen und jetzt geht es los. Jedes Mal, wenn du das Gefühl hast, ja, der Coaching-Schalter wird bei dir jetzt aktiviert. Ja. Hälst du deinen Mund zuerst, also du beginnst nicht zu helfen, sondern du fragst, möchtest du das verändern oder interessiert es dich zu erfahren, wie du das verändern kannst? Mhm. Ja, wenn sie sagen ja, dann sagst du den Satz, ich kann dir helfen. Ja. Dann sagen sie, okay, und wie? Dann machst du einen Termin aus für Verkaufskohl und dazu ist der Leitfahren im Mitgliederbereich, so einfach geht es. Augenblick, da komme ich nicht so schnell mit. Also möchtest du verändern? Es ist auch genommen, es ist auch genommen. Du kannst nachhören den Teil, was wir gemacht haben. Verstanden. Aber die Hauptsache, du fragst zuerst, interessiert es dich, wie du das verändern kannst? Danach sagen sie ja oder nein? Ja. Danach sagst du, ich kann dir helfen dabei, dass du das verändern willst. Mhm. Und dann fragen sie wahrscheinlich, wie kannst du mir helfen, weil du dich jetzt als cool sichtbar machst, also sie sehen dich noch nicht als Coach, sondern Sparringpartner oder sowas ähnliches, ja? Mhm. Dann sagst du, einfach lass uns einen Termin ausmachen und da besprechen wir, wie ich dir helfen kann. Und das ist quasi ein Verkaufsgespräch. Und bei diesem Verkaufsgespräch haben wir einen exakten Leitfaden und du stellst hintereinander die Fragen und am Ende kommt raus, dass sie die Hilfe von dir wollen oder auch nicht. Genau. Aber in diesem Moment musst du schon merken jetzt, wenn dieser Schalter bei dir umgelegt wird und du beginnst zu coachen, dass du da einfach mal zuerst Stop sagst, weil das für die anderen Überforderung ist, ja? Wenn sie dir die Genehmigung nicht gegeben haben. Ja. Und dann gehst du rein, okay, also gehst du in diesen anderen Weg rein, möchtest du geholfen haben, dann geht es quasi darum, dass sie sagen, ja, und dann kommt es zum Coach. Gut. Ja. Hör ich mir nach und plan das und installiere es bei mir, diesen Stopper und dann mach ich das so, wie du es mir empfohlen hast. Okay. Also das sind die nächsten Schritte. Warte noch einen Moment. Ich brauche dann die Gespräche von dir. Also wenn du jetzt solche wie heute hast, dann einfach 3, 4, 5 Zeilen zusammenschreiben, was sie haben, was sie gesagt haben, was du gesagt hast. Ja, ich habe vor diesem Gespräch das fand, anderthalb Stunden vor unserem Ding hier jetzt statt, habe ich gedacht, du meine, ich habe ja mit keinem unterhalten, ich habe keine Gespräche. Das hätte ich dann gehabt, ja. Jetzt habe ich es aber auch verstanden, was du haben willst. Kriegst du das nächste Mal. Und du hast ein paar Mal Verkaufsgespräch genannt. Ich meine, in eurem Plan ist es so, dass die ersten Coachings, wie heißt das Coachings, dass die, wie soll ich das sagen, ohne Kosten verlaufen für diese Testpersonen in Anführungsstrichen. Nicht unbedingt. Wir sagen immer wieder Verkaufsgespräch zuerst. Und wenn du nicht verkaufen kannst, 2, 3, 4 Gespräche, in 2, 3, 4 Gesprächen, dann sagen wir, nimm 2, 3 Testkunden. Ich würde, wenn ich sie dann nehme, da hätte ich Gelegenheit zu. Kannst du. Freundin, ganz eng, wir wohnen jetzt hier sogar gerade zusammen, halt mal als Testkunden nehmen. Kannst du. Kann ich irgendwie dann auch nicht, wie die meisten. Und das würde ich dann lernen bei euch. Ja. Gut, also ich will wirklich, das ist eine tolle Aussicht. Und da will ich tatsächlich auch Gas geben. Jetzt gucken wir mal. Ja, richtig gut. Danke sehr. Sehr, sehr gerne. Danke dir, Johannes. Elisabeth, ich habe für dich noch etwas, ja? Ja, gerne. Ich habe genau den Fehler gemacht, den Johannes auch gemacht hat. Aber ich lasse dich jetzt erstmal zuerst reden. Ich möchte über dein nächsten Schritt reden, Elisabeth. Ja. Und zwar, dass du in deinen Gruppen, die du schon hast, also diese 60 Personen, dass du in diesen Gruppen verkündest, dass du sehr gerne eine Gruppe starten möchtest für Frauen, die einen dominanten Partner haben. Ja. Und wie war das Wort bei dir? Und mit dieser dominanten Person eine liebevolle Beziehung haben möchte. Ja. Ja? Ja. Und dann fragst du, wer so einen dominanten Partner hat. Ja. Bitte, bei dir. Ich möchte sehr gerne ein Interview mit Ihnen machen. Und du machst mit zwei, drei Menschen ein Interview in diese Richtung. Wunschkundeninterview. Ja. Aber sag in deinen Gruppen bei den Leuten, die dich kennen, ja, dass das für dich ein wichtiges Thema ist, was du jetzt 2025 angehören wirst. Aha. Und ich möchte deine Platz einzunehmen in diesem Bereich. Ja. Und war das eine Frage? Nee, das war einfach, beginne deinen Platz einzunehmen in diesem Bereich. Ja. Ich habe heute genau zu dem Thema in meiner Gruppe einen Post gesetzt und habe schon gefragt, wer möchte gerne in einer dominanten Beziehung leben oder wer lebt in einer dominanten Beziehung und möchte lieber eine Beziehung haben auf Augenhöhe. Und dann habe ich gebeten, dass sie mir den Daumen hochgehen geben. Ich gucke mir die Antworten an und dann sage ich morgen, dass ich eine Gruppe zusammenfassen möchte, weil das Thema für 2025 für mich sehr wichtig ist, ja? Ja, aber die Frage, wenn du so fragst, wer möchte in einer dominanten Beziehung leben, würde ich sagen, jeder sagt nein. Richtig. Also deshalb ist die Frage, du solltest die Frage anders stellen. Du solltest wirklich fragen, wer ist in einer dominanten Beziehung und möchte mit dieser Person eine liebevolle Beziehung haben. Gut. Und das Interview ist dann aber nicht mit der dominanten Person zusammen, sondern nur mit der Frau. Ja. Ja, sehr gut. Das Interview als Wunschkunden habe ich schon mit einer Frau geführt, die in einer dominanten Beziehung lebt. Okay. Mit einer habe ich schon. Sehr, sehr gut. Du machst noch zwei? Ja. Und danach haben wir die Sprache, also ich möchte wissen, was ist das größte Problem bei denen, was Sie sagen, nicht was du denkst. Wie meinst du? Also wir Kutschis denken, die haben zu wenig Selbstwert vielleicht und deshalb lassen Sie sich alles mit sich machen. Denken wir vielleicht, dass Kutschis, das ist jetzt ein Beispiel. Das ist aber nicht das Problem, was Sie sehen. Sie sagen zum Beispiel, mein Mann entscheidet immer alles alleine und stellt mich vor vollendete Tatsachen. Ja, und diese Sachen, die Sie sagen, dass Sie als Problem sehen, die brauchen wir jetzt, Elisabeth. Gut. Ja. Und wenn du sie fragst, was wünschst du dir, dann werden Sie auch etwas sagen und das sind die Ergebnisse, die Sie haben möchten. Ja. Karin, das war für dich auch total wichtig. Du sollst das für dich übersetzen, ja? Peter hat das schon gemacht. Peter kann das. Und die Gruppe, die Wartekruppe, soll ich auch ruhig schon mit Link einrichten und sagen, kommt in diese Gruppe. Nein, nein, nein, nein, nein, nein, nein, nein, nein, nein, nein. Ich habe gedacht, du startest eine Gruppe, die schon verkauft ist, von Kunden. Du startest jetzt nicht noch eine vierte Gruppe, sondern... Du musst doch verkaufen vorher. Du verkaufst zuerst diesen Menschen, die eine dominante Beziehung verändern möchten und aus diesen Menschen machst du eine Gruppe, Kundengruppe, Kunden-Community, unser Meinwert, mein Preisgruppe. Aus jeder Zahl zuerst, 2, 3.000 Euro und dann kommt er in die Gruppe rein. Das habe ich jetzt nicht verstanden. Ich habe ja eine... Das wollte du jetzt nicht verstehen, Elisabeth. Das letzte mit der Gruppe, mit dem Bezahlen zuerst und dann in eine Gruppe, das habe ich verstanden. Das war der Punkt. Nein, das habe ich verstanden. Der erste Schritt ist, ich frage in meiner 60-leute-starken Gruppe, wer von euch Frauen ist in einer dominanten Beziehung? Und wie sollen die sich bei mir melden? Die melden die Menschen. Ich möchte eine liebevolle Beziehung mit dieser Person leben. Ja, und wie sollen die sich melden? Melde dich bitte bei mir per WhatsApp. Aha, persönlich. Oder persönlich. Persönlich. Okay, nicht in einer Gruppe. Dann habe ich ja wieder genau dasselbe, ne? Nein, aber dann machst du danach, machst du zuerst ein Verkaufsgespräch. Ja. Dann wünsch ich eine Interview. Aber dann auch... Du fangst erst an, sie zu helfen, wenn sie bezahlt haben. Vorher kriegen sie kein Pflaster. Genau das ist mein Thema. Genau das ist die nächste Entwicklung. Genau das ist das Gute. Was du jetzt lernst. Okay, die sollen mich also persönlich anschreiben. Und wenn sie nur sagen, ich, Elisabeth, ich. Ja, du sagst du. Ich möchte sehr gerne mit dir ein Interview machen und rausfinden, wo du stehst, wohin du möchtest. Wann hast du Zeit? Wir brauchen 20 Minuten. Gut. Du sagst auch, wir brauchen 20 Minuten und du darfst nicht länger machen. Dann, wenn du länger machst, Elisabeth weiß ich, du hast gekocht. Na, schon bei 20 Minuten wirst du wirklich anfangen anwenden. Und dann darfst du wissen, es geht nur darum, den Kunden kennenzulernen, zu schauen, wo steht der Kunde, wo möchte er hin, wo hat er sein größter Schmerz und wie, wohin möchte er, dass dieser gelöst wird. Mehr wirst du nicht wissen. Und mehr darfst du nicht sagen. Nur fragen, fragen, fragen, fragen. Keine Antworten geben. Gut. Und dann sage ich nach 20 Minuten, danke. Danke, bis zum nächsten Mal. Danke und Tschüss. Und ich stelle mal einen Programm für dich zusammen, nein. Nein, nein, nein, nein, nein. Das sagst du nicht, danke. Tschüss. Sagenst du, Punkt aufhören. Ja, reden wir miteinander. Dann machen wir ein Programm miteinander. Und dann gehst du da auf sich zu und dann sagst du, übrigens, ich habe für solche Menschen wie du ein Programm entwickelt. Aber das sage ich erst viel später. Nein, nein, nein, weil drei Tage später oder eine Woche später. Ja, aber nicht in dem 20-minütigen Telefonat. Ja, darfst du nichts sagen. Darf ich nichts sagen. Also andere düstst, aber du nicht. Ja. Das gilt, wenn jemand den verlorene Sohn, da wo er bei den Schweinen saß, ein Tausender in die Hand gegeben hätte, wäre er nicht noch zum Vater gegangen. Ja. Denk immer wieder dran, du hilfst ihnen nicht, wenn du sie zu früh hilfst. Plaster geben. Ohne Erlaubnis, ohne Commitment geht nichts. Gibt es keinen Plaster? Warum? Dann muss ich von vornherein klarmachen, diejenigen, die sich bei mir melden. Ich mache aber, ich finde heraus, was deine Herausforderung ist und wo du hin willst. Und dafür machen wir ein 20-minütiges Telefonat. Und das ist ein Zeit, für mein Marketing. Aha, das darf ich sagen. Das brauchst du dir nicht dafür zu überzeugen, sondern brauchst nur diesen Satz, so zu sagen, wie du es gerade gesagt hast. Gut. Und das brauch ich für mein Marketing. Er lässt nicht klingeln im Ohr, sie will was verkaufen. Das ist Wurst, was klingelt im Ohr bei denen. Es ist die Wahrheit, du brauchst die Kundensprache. Das ist wirklich für dein Marketing. Ich kann sagen, ich mache das nur für mich, damit ich weiß, was ich brauche. Du wirst dadurch durch dieses Interview nicht berühmt. Du kommst nicht auf YouTube, du kommst nicht irgendwo her. Ich möchte da einfach was lernen. Ja. Und nicht coachen. Und was noch wichtig ist, du nimmst das auf. Du sagst ihnen, ich möchte das aufnehmen, weil ich nicht so schnell schreiben kann, wie du redest. Aber es wird irgendwo veröffentlicht, das ist wirklich nur für mich. Ist es nur privat? Ja. Okay, da sind deine Tipps da. Nein, nein, nein. Okay, sehr gut. Da machen wir eine letzte Abschlussrunde, und da habt ihr schon. Eine wichtige Sache, was du mitnimmst heute. Eine wichtige Sache. Ich fange mal an, dass ich ein Telefonat führen darf, weil ich ein Business aufbauen möchte, wo ich kein bisschen an Tipp und Lösung gebe. Punkt. Ich darf sagen, danke. Das war's für heute. Genau. Amen. Sehr gut, danke. Vielen Dank. So, ich nehme mit, wenn ich diese Jammerrei und das Klagen höre, dann sage ich, möchtest du das verändern? Oder interessiert es dich, wie du das verändern kannst? Ja. Ja, nein. Und dann sage ich, ich kann dir dabei helfen. Wenn das wie kommt, sage ich, lass uns einen Termin ausmachen, wo ich dir sage, wie ich dir bei du du du du helfen kann. Ja. Richtig gut. Ja, danke. Danke dir. Wer macht weiter? Mache ich weiter. Ich habe die ganzen Werkzeuge, die ich jetzt da alle noch mal gehört habe, schon intus. Ich muss einfach nur die Leute ansprechen. Sehr gut. Danke, Peter. Johannes oder Karin? Wer macht? Karin nimmt zwar die Brille ab, dann kann er. Die Brille abgenommen, dann kann sie reden. Meine Pflaster. Was? Die Pflaster. Keine Pflaster. Richtig. Also in unserer, kann ich, die Coaching, die vorher die war, jetzt, und die hat immer wieder gesagt, ein Pflaster ist wem, wenn du jemanden kommst, der hat das Bein gebrochen, der sagt, ich habe aber Angst vom Röntgen, und dann sagt er, na ja, dann machen wir halt auf den Knochen mal ein Pflaster drauf. Weil er halt nicht röntgen will. Also und, das ist so einleuchtend, aber ich weiß, wie leicht es ist, Elizabeth, glaube ich, immer wieder Pflaster zu kleben. Ja. Warum auch immer? Keine Ahnung. Ja. Das wird jetzt schwer. Ja, klar, klar. Danke. Sehr gut, danke Karin. Wenn wir wissen, wie sehr wir die Menschen zurückhalten von das Schönste und das Beste, was sie haben können dadurch, werden wir es wirklich lassen. Weil wir beschneiden sie von ihrem Erfolg. Wenn wir sie zu früh ein Tipp geben, sie kommen nicht zum Durchbruch, wir leben sie. Wenn uns das bewusst wird, dass wir das tun, dann fällt es uns leicht zu schweigen. Und? Weil wir wissen, dass wir sie dann wirklich durch das Schweigen helfen. Und oft haben wir dann auch noch so diesen Blick auf uns von, hey, ich habe da doch ein gutes Sicht. Auch das nicht. Johannes. Also ich nehme halt ihre viel mit. Unter anderem das, was du jetzt gerade gesagt hast. Das ist wirklich sehr eindrucksvoll und ich glaube, das schweigen wir dann leichter. Weiter nehme ich mit dieses Handeln aus der Ruhe und lieber dafür danken, dass er uns hilft. Und auch das hinlegen in, also hinlegen hat man eben gesagt, was ist denn, wenn ich einen Plan habe und ich lege mich hin, also als Erklärung für Sylvia. Also auch das hinlegen, dann wenigstens mit guten Gedanken und das genießen und aus der Ruhe dann wieder aufzustehen. Das waren mal so Sachen, die ich aus der Session eben in dem zweiten Raum mitgenommen habe. Der Knaller kam dann eigentlich jetzt mit Sylvia. Ich habe erzählt von einem Gespräch heute. Und aus berufendem Munde habe ich dann gehört, du bist Coach. Das weiß ich irgendwie schon lange, aber man glaubt sich es nicht. Und wenn ich es jetzt von euch höre, dann glaub ich es, dann fragt sie mich, ob ich denn ein, sie meint, ich brauche ein großes Projekt. Und das stimmt. Ich habe eine große Sehnsucht nach einem richtig knackigen Projekt. Und fragt mich dann, ob ich denn ein, mein eigenes Coaching Business gründen will. Dann habe ich gar nicht, weil ich gerade den Satz zu Ende geschrieben habe, gesagt, ja, das will ich. Das ist Maximum, was ich da heute mitnehmen kann. Das ist der Hammer. So, und ja, das kann man jetzt erstmal so lassen. Ich muss jetzt mal so nachhören. Ich werde diese Coaching, dieses Sessions nachholen von Montag und Dienstag nachhören und dann meine Hausaufgaben machen. Und vor unserer nächsten Begegnung werde ich dann ein Gespräch euch schicken. Wichtig gut. Und gut. Ihr seid irre ermutigend und irgendwie immer so am Kern der Dinge. Das tut ein bisschen weh da und hilft auch sofort weiter. Also das ist schon faszinierend. Vielen Dank. Danke schön. Danke schön. Dieses Stuten, den ein bisschen weh, das kann ich sehen. Ich wohne da heute auch gekutscht. Und sonst sehen wir ja nicht am Punkt. Okay, ihr lieben, das war richtig schön mit euch. Habt ihr alle beste Zeit, genießt euch. Mach ich was falsch, wenn es nicht weh tut? Nein, nein, nein, nein. Das war mir zu diesem Arsch schon mal. Weil mir war das so mein Ego. Ich glaub, da bin ich gut unterwegs. Okay. Das gibt halt zwei Videos. Habt ihr beste Zeit, genießt euch. Mach ich was falsch, wenn es nicht weh tut. Danke schön. Danke schön. Danke schön. Gutes Wochenende. Danke.