Erste Frage, was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Dann fange ich mal an. Ja, sehr schön. Ich habe heute wieder mit Reels gestartet und es war richtig cool, dass er heute richtig Spaß macht. Das hat sich heute Gutes getan und ich freue mich jetzt richtig auf den Workshop auch. Ihr seid lautlos. Jetzt wieder. Jetzt, ja. Ja, sehr schön. Habt ihr uns gehört? Okay. Und jetzt? Ja, jetzt ja. Danke dir, Yasmin. Wer macht weiter? Ich kann weiter machen. Ja, mach mal Daniela. Danke, Monika. Sorry. Ja, Daniela habe ich schon gesehen. Yasmin fand ich richtig gut, habe ich auch direkt ein Herzchen hinterlassen. Und ich habe bei der Sarah Zingerli jetzt einen Gruppencoaching gebucht für Instagram, damit ich da so richtig durchstarten kann. Und da bin ich richtig, richtig froh darüber, weil ich absolut das Gefühl habe, dass mir das richtig helfen wird, weil ich da wirklich absoluter Anfänger bin. Und da freue ich mich richtig, richtig drauf, muss ich sagen. Ja, das startet nächste Woche. Und am 24. Ja, da freue ich mich drauf. Gute Entscheidung. Super, finde ich auch. Danke. Danke. Martina sehen wir noch nicht, das ist noch der Aufklärung. Martina, du bist noch zu. Ja. Ich wollte noch mal auf gestern zu sprechen kommen, auch das Live Video von dir, Silvia. Und ich weiß nicht, ob ihr es gemerkt habt. Zwei oder drei Sätze konnte ich hören von dir. Und dann war Stop. Ich konnte dich noch sehen, aber nicht mehr hören. Und ich habe immer hin und her versucht. Und es ging nicht. Du hast dann wieder zwei Silben gesagt und dann war wieder Schluss. Und ich konnte wohl ein paar Zeilen reinschreiben in den Chat. Ja, und dann ist Martina, hat sich dann eingewählt. Und plötzlich ging es weiter. Das war irgendwie, ja, als wenn da jemand was blockiert hat. Aber dann konnte ich alles nachhören. Das ist gut. Sehr schön. Bist du fertig, Monika? Ja. Okay, danke. Es ist richtig gelaufen, weil in der Gruppe ist das Video einwandfrei. Ja, ich habe das dann auch nachhören können. Und was das jetzt ausgelöst hat, weiß ich nicht. Und ich hatte Martina dann auch noch geschrieben, dass ich ihr danke, weil es dann auch einmal wieder lief. Und ich konnte dann das auch hören und verfolgen. Manchmal ist das Thema heiß und dann gibt es solche Sachen. Das Thema war sehr heiß, finde ich, am Mittwoch. Ja, vielleicht war da jemand am Drehen. Genau. Er hat keine Chance an mir. Genau, das habe ich ihm auch gesagt. Sehr schön. Wer ist jetzt weg? Wer macht weiter? Du schaust richtig hübsch aus, Martina. Ja, ich komme gerade aus der Dusche. Es war ein bisschen stressig heute, dass ich es schaffsrechtzeitig habe. Richtig gut. Aber dann mache ich gleich weiter. Du bist ja immer nach der Dusche mit dem Handtuch damit schneller trocknet. Ja, genau, damit schneller trocknet. Ja, also ich habe mir auch das Video angeschaut von dir, Silvia. Und mir hat das sehr viel gebracht, weil ich gemerkt habe, dass ich auch immer wieder in den Ich muss noch Modus falle. Weil der Alltag einfach so viele Aufgaben hat. Und am Morgen denkt man dann, ich muss heute das, ich muss heute das. Und ja, das war wieder eine gute Erinnerung. Und gut, das hat sich getan auch seit Montag. Ich mache so ein Mini-Coaching für die Hausaufgaben, weil wir uns da ein bisschen schwertern, ich und der Kleine. Lass ich mich ein bisschen unterstützen, weil ja, ist einfach eine Erleichterung für mich, wie ich das ganze Hand habe. Was für Mini-Coaching magst du für was? Ein, ein, ein, ein, sie ist so ein Mini-Coaching, eine Begleitung. Also sie ist Logo-Bedin und sie begleitet Mütter, damit das mit den Hausaufgaben besser funktioniert. Also wie man es motivieren kann. Genau, und, und, dass man immer wieder Pausen machen soll und so. Und das ist, das sind richtig schön. Ja, genau. Das ist eine Erleichterung für mich, weil da bin ich schon ein bisschen am verzweifen. Mein Hausaufgarten sind gar nicht schön. Richtig gut, dass du da hier vergeholt hast. Ja, ja. Genau. Jeder der Tüchter sind hier, wie schön. Bist du fertig? Ja, am Montagabend war ich noch auf einem Vortrag. Also der hat mich auch wieder sehr inspiriert. Da ist es wieder um ein verbotenes Heilmittel gegangen, um Methylenblau. Und es war sehr informativ. Also da kann man wieder richtig gute Sachen damit machen. Ja. Sehr schön. Super. Danke. Danke schön. Tutor. Dann mache ich weiter. Also mir ging es genau gleich. Also dieses, dieser Korkeschmorker oder dieses Video hat mich auch wieder auf die rechte Spur gebracht, dass ich wieder eben auch wieder auf Jesus mir schaue, weg von mir, von der Situation. Ja, das hat mir jetzt auch wieder geholfen, mal wieder in die Ruhe zu kommen und so weiter zu gehen. Genau. Richtig schön. Sehr schön. Danke. Danke. Wer will noch? Ja, um Gott. Schaut schon. Ich habe gerade überlegt, ob ich es erzählen soll. Weil es ist ein ganz anderen Thema, als glaube ich alle. Ja, ich habe jetzt in ein Det-Copt, bin zum Frühstück eingeladen worden. Und ich habe mich so gefreut, dass ich dann noch ziemlich bald gesagt habe, so, dass ich jetzt wieder weiter muss. Dass ich nicht ausgehart bin, sondern dass ich mir gedacht habe, na, das fühlt sich gerade nicht so gut an. Ich habe dann ein Frühstücktermin gehabt und bin dann früher weggegangen. Und das hat mich so gefreut, dass ich etwas über mich ergehen lasse, nur weil, ja. Gut gemacht. Ja, genau, das finde ich auch. Richtig schön. Wer mag noch? Ich sage auch noch was. Ja. Und zwar, also ich hänge immer noch an meinen Vier Sehnsüchten. Und die Sachen, die jetzt in den letzten Wochen passiert sind, ich war dann am Sonntag mit einer Freundin spazieren. Und dann habe ich da auch noch mal erkannt, dass das was mit der Gerechtigkeit zu tun hat. Und dann habe ich, seitdem habe ich angefangen, jeden Morgen von Joyce Meyer Gottes Gerechtigkeit empfangen. Mir so drei Minuten sind das nur, anzuhören. Und ich merke, dass es in mir was macht, dass das auch eine neue Ebene ist. Oh, richtig. Genau. Und das eine Video von euch, 4 plus 1, das mit Geld oder so, das fand ich auch sehr, sehr inspirierend. Das habe ich gestern angehört, dann mit wow, das ist ja echt toll. Das wir gesehen haben. Um zu sehen. Wie richtig schön. Wer hat schon das Video angeschaut? Okay. Schönen Feuler. Danke, danke. Dankeschön. Wer mag noch? Claudia. Hast du? Okay. Ja. Hallo. Hallo zusammen. Ich habe was Schönes erlebt. Und zwar, es hatte jetzt, also wo wir nach Hause gefahren sind, habe ich so ein bisschen meine, meine Massagepatienten abgecheckt. Wer denn so dran kommen mag jetzt die Woche. Und eigentlich habe ich aber auch noch ein bisschen zu tun mit der Wäsche und so. Und das sagten sie mir so ab, ein paar paar Absagen habe ich bekommen. Und dann habe ich aber so, zuerst habe ich so, und dann, okay. Dann ist das anderes dran. Und jetzt habe ich spontan noch jemand dazu bekommen. Also ich fand es schön, wie ich damit umgehen konnte. Das ist echt ein Superb Schluss. Dass ich halt nie irgendwie gedacht habe, mich voll abgelehnt gefühlt habe oder so. Sondern ich habe so die Situation angenommen, die Annahme, die erste 10 Punkte. Und habe dann so gedacht, okay, dann gibt es, dann ist irgendwo ein anderes Leckerliefermisch dabei versteckt. Ja, das ist jetzt vielleicht noch mehr See. Und so war es dann auch. Genau. Also mehr Zeit und mehr Ruhe für die Wäsche. Und eben jetzt auch noch ein zusätzlicher Massagepatienten, den ich noch nie hatte. Wow. Ich habe mich gefreut. Richtig gut. Banni. Danke dir. Danke schön. Sehr gerne. Hi, du. Katrin. Ja, ich habe nur so zwei Sachen. Aber eine ist richtig schön. Ich habe gestern spontan eine Mallorca-Reise gebucht für meine große Bonus-Tochter und mich, weil ich ihr das geschenkt habe. Und ich wusste noch nicht genau, weil ich es einlöse. Aber ich habe jetzt gesagt, jetzt sind Ferien und wenn sie Lust hat, dann machen wir nächste Woche fünf Tage Mallorca. Und jetzt fiege ich mit ihr alleine. Das wird eine richtig schöne Zeitmal. Hab ich so noch mit ihr nicht gehabt, so ganz alleine einfach noch ein paar Tage. Und ja, da freue ich mich jetzt auch drauf. Und sie auch. Sie ist auch ganz heiß drauf. Ihr Freund ist auch weg. Das ist gut. Das heißt, wir haben eine entspannte Zeit und sie ist gut nur am Handy und irgendwie mit einem Fuß zu Hause. Sondern ja, das freue ich mich. Also nächste Woche hat es ein paar Tage Mallorca. Und ansonsten mit Soziak habe ich richtig, richtig gute Erfolge mit meinen Testkunden. Also da geht es richtig gut vorwärts. Ich habe auch einfach einen richtigen Flo so mit den Kundinnen. Das ist verrückt. Also auf einmal kommen mir die genialsten Ideen, wie ich denen helfen kann. Und sie setzen auch um. Ah, natürlich. Ja, die Empfang ist nicht so gut gerade, oder? Du warst abgehakt vom Gesicht. Herr, warst du eingefroren? Aber vom Ton gehört. Also es läuft ganz gut gerade. Sehr gut. Anna. Ja, bei mir ist eigentlich nicht viel passiert jeden Tag der gleiche. Ich weiß. Sag mal, was tut das dazu? Ja, es ist bis jetzt nichts Gutes so großartig gewesen, kann ich nicht sagen. War nix. Also gut ist zum Beispiel, wenn du sagst, ich habe Ruhe. Oder gut ist, wenn du sagst, ich lege mich auf die Couch und ich kann mich entspannen. Kleinigkeiten sind auch gut. Das nehme ich mir raus auf jeden Fall. Also das gehört schon zu täglichen Routine dazu. Also da lege ich großen Wert darauf, dass ich mich auch ernst nehme und dass ich meinem Körper dann auch mal die waagere ich dir gönne. Auf jeden Fall. Auf jeden Fall. Das stimmt schon. Ja, und das darfst du auch immer wieder zum Ausdruck bringen. Ja? Also es ist ganz wichtig, diese Kleinigkeiten, die sich tun, wenn wir beginnen, die Kleinigkeiten mit Worten werch, du schätzen. Ja? Kleinigkeiten, wirklich Kleinigkeiten. Das gibt etwas, das gibt Durchbrüche. Ich möchte zwei Beispiele sagen. Ich habe jetzt meine Nichte. Ich war jetzt gerade mit ihr im Zimmer und dann hat sie mir über Japan vorgelesen. Und dann, sie ist sehr empfindlich, wenn da Maschinen sind mit großen Geräuschen. Und dann hat sie mir erzählt, dass auf ihrer Arbeitsstelle eine Maschine ist. Und wenn das eingeschaltet ist, extrem laut. Und sie hat einfach total große Angst. Und dann hat sie mir auch erzählt, dass sie damit mit der Betreuerin einfach geübt hat. Und sie musste dann immer wieder sagen, okay, ich schalte jetzt diese Maschine ein. Und es wird laut. Es war laut, aber sie war nicht mehr so erschrocken. Und dann habe ich gesagt, sie ist tut, das ist die Macht der Sprache, woüber wir geredet haben. Und dann hat sie gefragt, was heißt die Macht der Sprache? Und ich habe gesagt, Leben und Tod liegen in der Macht, deine Zunge. Und was du sprichst, das erlebst du immer mehr. Und wenn du sagst, es ist so laut und ich habe keine Mut. Und wenn du beginnst das zu verändern, deine Sprache, dann wird sich die Situation auch verändern. Und dann hat sie gesagt, man soll den Tag erst am Abend loben. Also das ist so eine Riederwendung in Ungarn, ja? Und ich weiß von wem, das ist also von wem sie das hört. Aber das kennt man in Deutschland auch den Satz. Aha, okay. Und dann soll den Tag nicht vor den Abend loben. Aha, okay. Und dann habe ich ihr gesagt, warum den Tag kann man auch schon zum Mittag loben, Anna? Warum warten bis zum Abend? Und dann habe ich daran gedacht, es gibt diese 30, 60, 100-fältige Wiederherstellung. Und wenn wir schon 30-fältige Wiederherstellung, 30%, unserer Gesundheit besser geht, unsere Laune, unserem Körper, was auch immer, dann ist es extrem wichtig, dass wir diese 30% schon voller keine Wert schätzen. Weil das katapultiert uns zu dem 60%. Und ein Beispiel möchte ich dazu sagen, was ich mit der nicht erlebt habe. Sie ist extrem langsam morgens, ja? Sie hat auch körperlich geistlich Behinderung. Und dadurch ist sie manchmal ein bisschen so... Sie ist langsam, ja? Wie in ihren Traumwelt hat man manchmal so das Gefühl. Und dann habe ich sie begonnen zu loben, ja, wenn etwas zeitig war. Und dann gestern und heute hat sie mich überrascht, ich war noch nicht fertig mit ihrer Schwester und sie war schon fertig. Das heißt, es ist so schön zu sehen, was für eine Kraft unsere Worte haben. Und sobald du ein Ergebnis hast bei dir, total egal ob das jetzt in der Seele ist, in der Denkweise, in der Ruhe, in deinem Business, ja? Total egal was, beginne das auszusprechen und anzuerkennen, ja? Weil das ist das, was uns nach vorne katapultiert. Weil Gott sagt, wer das kleine Schätz wird, über mehr gesetzt. Heißt das aber auch, wenn es kleine nicht schätzt, kriegt nicht mehr. Das wäre der Schade. Das ist das große Gefühl. Ja, ich habe versucht mir was zu gönnen, ich wollte zum Friseur. Ich habe einen Termin gemacht, es fehlt mir doch einiges ein. Ich habe einen Termin gemacht beim Friseur. Ich fahre dann dahin, da war ich ja schon oft gewesen und ich gehe ja im Sommer eigentlich so gar nicht zum Friseur, weil ich die Haare immer hoch gesteckt habe, weil dieser ganze Teppich, das ist mir alles zu warm. Und dann im Herbst gehe ich dann schon mal so, also im Winter dann 2-3 Mal gehe ich dann über den Winter auch nochmal zum Friseur. Natürlich wollte ich jetzt mal einen Schlitt haben, weil das war ja schon so lange, das ging ja nicht mehr, das war so schwer. Ich habe mich dahin zum Friseur und dann sagt sie, ja nur schneiden, ich sage, nee, sie müssen mir auch mal die Haare anständig föhnen, so wie immer. Ja, aber ich habe nur eine halbe Stunde für sie eingetragen. Ich sage, wie eine halbe Stunde, sei ich damit schaffen, sie überhaupt gar nichts bei mir. Und dann ist sie auf einmal 2 Schritte zurückgegangen, weil ich dann auch energischer wurde. Ich habe gesagt, da wird ich nicht mehr reinverstanden. Ja, aber sie haben das nicht gesagt. Ich sage, sie haben mich auch gar nicht gefragt. Wollen sie schneiden? Ja, natürlich will ich schneiden, klar. Aber sie müssen konkret sagen, was sie haben wollen. Ich sage, ich wollte mich verwöhnen lassen hier, aber es scheint ja wohl nicht möglich zu sein. Wie ich aufgestanden habe, ich sage, dann können sie die halbe Stunde jetzt Pause machen, ich gehe jetzt. Sie sind gegangen. Und die waren dann halt hinter mir her und ja, da tut mir leid, ja, ich sage, du mir tut halt jetzt auch leid, sage ich, aber dann behalte ich die Haare. Und dann war ich so wütend und bin dann halt zu so einem Friseur, wo die sofort schneiden. Ich denke, jetzt ist egal, wer das schneidet, du gehst jetzt dahin, du willst die Haare abhaben. Ich bin in diesen Laden da rein, ich sage, ich will jetzt die Haare geschnitten kriegen. Und dann habe ich mich dahin gesetzt, habe dann gewartet, also. Und dann war da so ein Bubi, der mir die Haare geschnitten hat. Da habe ich gesagt, wenn der da auf die Kette kriegt, sage ich, der kriegt von mir einen Ohr an. Dann hat er das wirklich total gut gemacht und ich sah hinterher aus wie Prenzeisenherz, ehrlich. Ich habe ihn noch nicht mal aufgeregt, da habe ich gesagt, es ist total egal, du hast ja in zwei Wochen noch schon wieder einen anderen Termin. Vorsicht, zahlbar gemacht, wenn das nicht mehr ist, wenn nach dem Waschen, dann gehst du dahin. Meine Tochter, wie siehst du das? Ich mein Enkel so und auch, boah, Oma, da tut mir so leid, du siehst ja aus wie eine alte Frau, sage ich, danke, dann habe ich jetzt noch gebraucht. Ich habe mir die Haare dann selber gewaschen und habe die dann auch eingedreht und gemacht, dann ging das einigermaßen. Aber ich musste sagen, dieser Mann hat, dieser Bubi, der hat wirklich gut geschnitten, das war eine ganz schreckliche Atmosphäre in diesem Laden gewesen. Die haben alle nicht gesprochen, die sind mit dem Kopf so gelaufen, nur, der ist ja was denn hier los und ich komme da rein. Und auf einmal, wenn ich was sage, dann ist das ja auch nicht so leise. Da waren die alle aufgescheucht. Ja, auf jeden Fall, ich glaube, ich muss dann in zwei Wochen doch noch mal zum Funktionen. Aber ich war trotzdem total ruhig geblieben, da ich dann mir so egal, ich habe da in dem Sessel gesessen, ich sage, mach du mal. Aber das war alles für die Katz. Sehr gut. Ja, für die Katz. Ja, du hast dich ernst genommen, das ist doch wichtig. Ja, das fand ich auch, ich war ganz ruhig und ich habe natürlich gesagt, was ich dann auch so wollte. Also nicht einfach mehr einverstanden sein mit irgendwelchen Sachen, sondern sich selbst im Mittelpunkt zu setzen, das fand ich jetzt eigentlich auch sehr angenehm. Sehr gut. So bachte ich ja jetzt anders oder ich sehe das ja jetzt vieles auch durch dieses Coaching ja auch anders, das merkt man so teilweise gar nicht, aber es passieren doch schon etliche Sachen. Und deshalb wollte ich dich immer wieder heraus was zu sagen. Ich merke das schon, ne? Versuch mich immer zu verstecken hier, ich darf nicht anderen reden, die können da besser. Hast dich nicht zu. Ja, ich merke. Danke dir. Danke. Dieses Beispiel gibt mir auch immer wieder, erinnert mich immer wieder daran, wie wir unsere Besitz im Besitz nehmen können. Und auch am Nachmittag jetzt so geheim kam, da ist die Anna auch manchmal auch sehr lange beschäftigt mit Schuhe ausziehen und es weiter und Essen ist so vorbereitet. Und dann habe ich sie gleich, wo sie reinkam, habe ich sie gelobt und gesagt, das ging ja heute morgen, hat Sylvia gesagt, so wichtig schnell über dir. Schau mal, wie das heute jetzt auch bei der Schuhe ausziehen geht. Und sie gleich, ja, das machen wir und die war wirklich wieder ratzwatzfertig. Also dieses Loeb Aussprechen, das positive zu sehen und das zu stärken, das hat so eine Kraft. Und statt immer wieder, wenn sie zu hören bekommt, sie wird so langsam, die Weste langsam und sie wird langsamer und langsamer. Und wir stressen sie jetzt nicht. Sondern ich habe dann auch gesagt, ich habe ja schon gehört, dass du heute Morgen so früh fertig warst. Wenn du das jeden Tag schaffst, dann kannst du ja 10 Minuten noch länger schlafen, kannst du gleich zu deine Mama sagen, ich kann jetzt 10 Minuten länger schlafen. Ich bin jetzt viel schneller geworden, da kann sich das Gesicht von links und rechts richtig gestrahlt. Oh ja, das wäre schön. Also auch dieses positive, das hilft uns einfach auch immer mehr, darauf zu achten, was wollen wir noch auch im Besitz nehmen, was möchte wir auch noch erreichen. Wo nehmen wir unser Land ein? Wo stehen wir auch wirklich zu uns? So wie du jetzt auch an der gesagt hast, dass du zu dir gestanden bist. Und wir tun das manchmal so in diese Sachen im alltäglichen recht schnell, aber im Geistlichen sind wir da genauso schnell. Was uns alles zugesteht an unsere Gesundheit, in unsere Finanzen. Dass wir sagen, ich nehme mein Besitz im Besitz, wir haben in letzter Zeit öfters diese Predigtangehörte, wo es um die sieben Stämme ging, die in das gelobte Land gekommen sind, aber das den Besitz noch nicht, den Besitz genommen haben. Wo Gott gesagt hat, hey, jetzt, nehmt euer Besitz im Besitz. Und dann haben sie drei Leute rausgeschickt von jedem Stamm und alles wo sie ihre Füße draufstellen, das haben sie eingenommen. Also auch in diesem anderen Bereich unseres Lebens. Und dann seid ihr genauso kühn, seid ihr genauso hartnäckig dran, dass du sagst, das ist mein Besitz. Mir gehört alles. Ich bin in Christus, Christus gehört alles. Alles was Christus gehört, gehört mir. Und das nämlich in Besitz, in meiner Gesundheit, in meine Finanzen, in meine Freude, in meinem Frieden, in meinen Haarschnitt, überall. Und im Gericht, was jetzt die Anna gesagt hat, solche Konflikte zwischen Friseur und Kundin, kannst du für dich sammeln, weil das sind für dich Gold wert. Ja? Ich glaube so etwas würde die Anna bei dir nicht... Zwischen euch wäre das nicht passiert. Nein, das ist nicht passiert. Und wenn du dich daran zurückerinnerst, welche Diskussionen, Konflikte, Krisen du so im Geschäft mit deinen Kunden hattest und wenn du diese bringst, ja, in deinen Reals, und dann sie weiterfühlst zu deinem Workshop und da gebe ich dir drei Not-Hilfe-Tipps, ja? Wie du das lösen kannst, ja, das ist extrem wertvoll. Ja? Ja. Okay, wollte ich nur dazwischen sagen. Danke. Danke dir. Daniela! Ich wollte die Heldengeschichte von dir. Bin ich das jetzt so? Also die Heldengeschichte... Ich bin hier untergegangen und tut uns leid. Nein, bei mir war das nicht, ich habe das gelesen. Kannst du das leid geben, dass die anderen das auch sehen können? Und zwar deine Heldengeschichte, ist richtig, richtig gut, Daniela. Und ich möchte nur zu zwei Punkten gehen, weil da würde ich... Seht ihr? Ja? Auch bei der Heldengeschichte? Seht ihr? Seht ihr, dass wir dokumentieren? Ja. Also, das habe ich schon gesagt, es ist richtig gut, du sagst Schritt eins, was ist das, was da geschrieben werden, so schwarz, und dann hast du dazu in einer anderen Farbe deine Geschichte geschrieben, weil dadurch sehe ich ganz genau, was du alles richtig gut verstanden hast, ja, und auch richtig gut umgesetzt hast. Und hier beim Schritt fünf Hose runterlassen. Das ist eine der wichtigsten Sachen hier. Und dann hast du geschrieben, in dieser Zeit musste ich sehr oft über meine Schatten springen, weil ich selbst kein gutes Selbstwertgefühl hatte und immer darunter gelitten hatte. Nun musste ich mich für mein Kind stark machen, wenn schon nicht für mich, dann wenigstens für mein Kind, damit er es einen guten Weg für die Zukunft beschreiten kann. Er war sehr intelligent und sollte nicht aus Gymnasium gehen, weil ihm diese ganze Geschichte schlechte Noten in der Schule eingebracht hatte. Mir hat es oft mein Mutterherz gebrochen, wenn ich ihn still vor sich hinleiden sah. Er wusste selbst, dass mit ihm etwas nicht richtig war, aber er konnte sich selbst nicht helfen, und ich konnte es lange auch nicht. Es war zum Verzweifeln. Der Teil ist richtig gut, und da gehört auch noch rein, dass du dich geschämt hast oder sowas hast du geschrieben oder dass du Gewissensbisser gehabt hast wegen den Medikamenten. Das gehört hier alles rein. Also hier kannst du fünfmal so viel schreiben. Ja, ich war tatsächlich manchmal so von den Schritten, wo ich nicht genau was packen kann. Aber wenn du jetzt sagst, da kann ich dieses mit den Gewissensbissen und so weiter noch einmachen, dann kann ich das dann noch ergänzen. Weil diese Schritt fünf, da müssen wir alles aussprechen, wo wir uns zu klein gefühlt haben, zu wenig, nicht gut genug. Hierher gehören diese Themen. Oder wo wir totalfel zweifelt waren, oder wo wir Gewissensbisser hatten, oder wo wir das Gefühl hatten, wir sind ein Rabenmutter oder schlechter Mutter. Also hier bei diesem Hose runterlassen. Hier identifizieren sich die Menschen am meisten mit uns, weil wir hier unsere Schwächen erzählen. Und dadurch, dass wir hier unsere Schwächen erzählen, holen wir uns selbst vom Podest, wohin Menschen uns stellen und deshalb vielleicht den Kontakt mit uns nicht wagen aufzunehmen. Und Sie sehen, okay, wir waren auch nicht besser als Sie. Und wenn wir das geschafft haben, dann werden wir Sie das auch schaffen. Und das ist der Teil hier beim Schritt fünf. Gut. Und das darf man auch wirklich richtig mit Gefühle schreiben. Also kein gutes Selbstwertgefühl, hattest du kein gutes Selbstwertgefühl oder war dein Selbstwertgefühl so richtig hier im Eimer? So richtig im Keller. Auf jeden Fall. So kein gutes Selbstwertgefühl, das heißt, das Bissle war schon in Ordnung, aber nee, ich war wirklich verzweifelt. Ja. Und ich hatte mein Selbstwert überhaupt nichts vorhanden. Ich würde sogar noch einen Schritt weitergehen. Wir sagen im Café nicht, wir haben ein schlechter Selbstwertgefühl, sondern wir sagen, wir fühlen uns wertlos. Ja, genau. Also verstehst du, du sollst das so schreiben, wie du das deiner Freundin erzählen würdest. Und Selbstwertgefühl ist schon ein Kochausdruck. Ja, stimmt. Und auch wie dein Mutter herrscht so richtig, wow, wie das, ja, dass die Menschen das spüren. Weil wir denken zurück, dass wir haben ja sehr oft über unserer Vergangenheit gerade über diesen Punkt. Und gerade Sylvia mit ihrem Lachen hat sehr oft über diese Situation geredet und zwischendurch gelacht. Das war für die Menschen irgendwo, sie haben sich nicht verstanden gefühlt. Wir kannst da drüber lachen. Ich sitze hier, ich bin voll verzweifelt. Und wir dürfen uns in diesem Moment uns wieder hineinfühlen, weil dann spüren die Menschen auch, dass wir sie richtig verstehen in diese Situation. Ja, ihr habt das schon mal gesagt. Und ich muss sagen, als ich das geschrieben habe, viel mir das echt schwer, das irgendwie zu formulieren. Ich weiß nicht, ob ich das teilweise nicht mehr so auf dem Schirm hatte, weil das war echt eine ganz schlimme Zeit, ob ich das einfach verdrängt habe und mir vieler schwer das irgendwie in Worte zu fassen. So ganz genau. Jetzt gehe ich mal rein von hier, weil es ist wichtig, dass ich eure Gesichter sehe. Darüber müssen wir reden. Ich habe hier gesagt, wie war dein Selbstgefühl, war das nicht ganz so gut oder war es wirklich runden? Wir müssen nicht in den Schmerz selber hineingehen. Aber trotzdem haben wir uns wirklich gefühlt. Du kannst dadurch auch noch wieder eine Dankbarkeit danach bekommen, wenn du merkst, wie schlimm es damals war und wie gut es dir jetzt geht. Ja. Es geht nicht darum, die Schmerzen wieder aufzuwühlen und dass es uns danach zwei Tage viel schlecht geht. Nein, nein, weiß ich schon. Also ja, aber ja. Wie Menschen sind in dieser Situation und dass du mehr du wieder in diese Situation versetzen kannst, wie sie sich fühlen, kannst du sie besser abholen. Ja, genau. Ja. Und wir sind sehr weit in der Entwicklung von uns. Das heißt, wir haben, also zum Beispiel, wenn ich mit euch die Sehnsüchter mache, dann höre ich sehr oft, ja, ich habe das aber schon aufgearbeitet. Ich habe das schon gelöst. Es ist schon fertig. Ja, natürlich ist es so, dass wir da schon extrem viel mit Gott erlebt haben. Und weil wir mit Gott unsere Sachen gehen, sind viele Sachen nicht mehr so schlimm wie früher. Das ist einfach ein Geschenk. Genau. Ja. Das heißt nicht, dass wir die Sehnsüchter nicht haben nach Gerechtigkeit zum Beispiel oder nach Wertschätzung oder ernst genommen werden, was auch immer, weil das ist einfach ein Urbedürfnis. Das bleibt immer in uns. Ja, das wird sich nicht verändern. Die Berufung entwickelt sich, aber die vier Sehnsüchter, sie bleiben. Ja. Und was ganz wichtig ist, im Marketing sind wir dann gut, wenn, also, na, wir sind immer gut, aber unser Marketing ist dann gut, wenn wir diese Situationen vor Augen haben, wie es uns ging damals, ja, und wie das jetzt ist und wenn wir diese zwei Polen kommunizieren können. Und nur weil wir Sachen aufgearbeitet haben in der Beziehung oder im Business oder irgendwo, ja, heißt es nicht, dass wir das vergessen sollen. Wir können das doch wissen. Das tatscht uns nur nicht mehr, ja. Wenn ich über alte Verletzungen spreche, dann tatscht mich das nicht mehr vom Gefühl her. Aber ich weiß diese Sachen. Und unseren Kunden muss sich das kommunizieren, sonst denken sie, wir haben keine Probleme. Ja? Katrin, dazu eine Frage. Nee, ich habe einen kurzen Hinweis dazu, oder vielleicht eine Hilfestellung. Ich habe, also, wenn ich versuche, meine Gefühle von irgendwann mal zu beschreiben, dann packe ich das in ein Bild sein, also in irgendwas, was im Außen ist. Also, ich habe mich zum Beispiel früher immer gefühlt wie ein Vogel, das der aus dem Nest gefallen ist und der auf dem Boden liegt. Und dann, um dieses Gefühl zu beschreiben, wie es mir ging, also gerade in Situationen, in denen ich überhaupt nicht mehr weiter wusste, oder so, wie beschreibt man das, was es eigentlich mit mir passiert. Und das war wie ein existenzielles Gefühl, wie ein Vogel, der aus dem Nest gefallen ist, der da unten liegt und da ist die Katze und der Hund. Und wer weiß, was für Tiere, die mich aufwressen wollen, sag ich jetzt mal so. Und so, um dieses Gefühl irgendwie von außen zu beschreiben. Und aktuell, also wenn ich so aktuelle Gefühle abfrage jetzt bei meinen Testkunden, zum Beispiel mache ich das mit der Bootsgeschichte. Das hilft auch total, um ein Gefühl heranzukommen. Das habe ich jetzt bei Christina auch noch mal gemacht. Das kann man auch rückwärts machen. Wenn du ein Boot wirst, was wirst du für ein Boot? Auf welchem Gewässer bist du? Ist das Boot, was ist auf dem Boot? Wie geht es dem Boot? Wo fährt das hin? Was hat das für ein Ziel? Und dadurch kommen dann wirklich so Sachen raus, wie es ist schwer, es ist total voll beladen, es weiß überhaupt nicht, wo es hin soll, Orientierungslosigkeit und so. Also so was hilft, wenn man dadurch einen Blick von diesem Insel selber, wo man nicht herankommt, so wegkommt und dann nach außen einfach mal guckt. Also man guckt schon außen drauf, wenn man sich wie etwas anderes sieht, wie ein Vogel oder wie ein Boot. Oder man kann das auch mit anderen Tieren und Gegenständen machen. Aber das sind immer so Beispiele, die mir total geholfen haben und natürlich auch schon jetzt ausprobiert haben, den Mädels. Richtig, richtig gut, Gertin. Als Hinweis. Vielleicht jetzt. Und was jetzt Gertin das erste Mal gemacht hat, ja, also dieses Bild zu finden für Gefühle oder für Situation, das ist das Beste, wenn du Bilder finden kannst. Ja, dann identifizieren sich die Menschen sehr, sehr leicht mit diesen Situationen. Und dann gehe ich jetzt noch einmal rein. Aber ich wollte jetzt eure Gesichter sehen, deshalb habe ich das gestoppt. Okay, und dann dieses, wir machten irgendwann Pause mit den Medikamenten. Das gehört also hier zu fünf noch, weil da gewissenswisse hoch kamen, Daniela. Ja? Okay. Okay, und dann, so viel ich weiß, eine Zeit lang hatte keine Medikamente genommen, dann wurde er schlechter und da hatte er noch einmal Medikamente genommen, oder? Ja. Das gehört hier auch rein. Okay. Weil das ist Hose runterlassen. Wir haben Medikamente weggerassen und danach wurde es besser und danach wurde er schlechter. Und stell mal vor, wie ich mich als Mutter verantwortlich für mein Kind geführt habe. Ich habe ihn gefördert. Ja. Jetzt geht es ihm noch schlechter, obwohl ich ihm helfen wollte. Ja. Verstehst du? Ja. Da geht es zu fünf. Okay. Und dann, erster Impuls, da würde ich das mit dem Satz ein, wo du diese Frau kennengelernt hast. Ja. Die Dame. Mhm. Ja? Also der neue Impuls ist mit dieser Dame losgegangen. Ja. Und dann schritt sieben die Ängste, dass es voll kompliziert war, dass das voll anstrengend war. Mhm. Ja? Hast du gesagt, bei dieser Dame und deshalb Familien abgebrochen haben. Und wenn du da sagst, ich habe Methoden gehabt, aber es war so anstrengend, dann fühlen sie sich total wohl, die Eltern, die dir zu hören, weil sie auch nichts Anstrengendes machen wollen. Ja, genau. Und dann, was ich noch sagen wollte. Also, du kannst sagen, du hast diese psychologischen Berater gemacht, Kinderjohnt, Jugendcoach, mit Reflex-Integration. Also du kannst deine Ausbildungen sagen. Ja? Mhm. Aber es ist so, wenn du, also du darfst eigentlich nichts sagen, woraus deine Methode besteht. Ach so, okay. Also du hast auch Kindflex gesagt, ja? Okay. Und du sagst diese Sachen nicht. Gut. Sollte du sagst, dass ich quasi Methode gefunden habe, die anstrengend waren und eigentlich nichts anstrengendes liebe. Deshalb habe ich begonnen, weiter zu forschen. Ich habe mir die Ausbildungen gemacht. Ja? Ja. Und dann meine eigene Sache entwickelt. Okay, verstehe. Das ist eine Kombination von vielen Sachen plus von mir. Ja, genau. So zeigst du, dass du konkurrenzlos bist. Ja. Weil wenn du hier sagst Kindflex, dann werden sie schon okay und wer gibt es noch in der Nähe, jemand. Und dann gibt es immer preisgefährgleich. Ja, ja, genau. Ich habe sagen wir nie Methode. Ja. Es kann auch sein, dass diese Methode von Menschen benutzt wird, die es anders machen wie dir. Und dann andere Ergebnisse da sind. Und wenn sie sowas schon erfahren haben, dann wollen sie das nicht. Aber mit dir ist das ja ganz anders. Also, bei eurem Coaching, ihr steht im Mittelpunkt, nicht eure Methode, nicht eure Sachen, die ihr gelernt habt, nicht eure Urkunden außer die Geburtstag-Urkunde. Geburtstag-Urkunde, das ist das, wodurch ihr fähig seid, das zu machen, was eure Berufung benötigt. Ihr seid zu geboren. Okay, und dann möchte ich noch ein Dokument euch zeigen, bevor wir auf die Fahre eingehen. Das ist dieses Positionierungsdokument, was wir reingetan haben heute. In dem Mitglied der Bereiche, in Module 2. Nicht das. In Module 2. Und das könnt ihr in aller Ruhe durchlesen und durchstudieren und dann die Aufgabe auch machen. Vielleicht ist das das. Ja. Okay, und dann also es ist so, wir beginnen ganz am Anfang mit dieser Positionierung. Es geht darum, dass wir unsere Themen mit einem oder mehreren von diesen Themenbereichen, Klebensbereichen oder mit diesen vier Grundbedürfnissen verbinden. Und dazu gibt es vier Schritte. Also, das machst du einfach für dich durch, das machen wir jetzt nicht. Und dann wollte ich einfach zuerst mal negative Beispiele euch zeigen. Was ist kein Positionierungssatz? Ich zeige dir, wie du in deine Kraft kommst und dein volles Potenzial entfaltest. Voll unscharf, voll unkonkret. Ist nicht gut. Ich zeige dir, wie du persönlich und finanziell wachsen kannst. Nicht spezifisch. Füller ist dein Geburtsrecht. Ich zeige dir deinen Weg zur Füller Liebe und Freiheit. Oder finde deine Berufung und lebe das Leben deiner Träume. Es ist voll uns, uns, unspezifisch. Ja? Und hier sind die guten Positionierungssätze. Ich helfe frisch gebackenen Müttern, wieder in ihre Lieblingsschins zu passen. Also, das ist ein Abnehm-Coach. Ohne Verzicht auf ihr Lieblingsessen und anstrengende Sporteinheiten. Total konkret. Jedes Wort ist scharf. Oder ich helfe Coaches jede Woche 10 Kundenanfragen zu bekommen, mit einem Post am Tag anstatt Geld in die Weltbeianzeigen zu verbrennen. Total, total scharf. Oder ich zeige Einzelunternehmern, wie sie ohne großen Aufwand ihre Buchhaltung digitalisieren und damit 10% der Kosten sparen. Oder ich helfe Frauen in Führungsposition, ihren Traumjob mit einem glücklichen Familienleben in Einklang zu bringen, ohne dabei auszubrennen. Oder ich unterstütze junge Familien dabei, ihr Kind zum Durchliefer zu machen, ohne erschreien zu lassen und dabei die Eltern-Kindbeziehung zu gefährden. Das heißt, wenn ihr diese Beispiel anschaust, die sind alle total konkret und hier unten, die sind alle total vichy vachy. Hier weiß jeder, bin ich angesprochen oder nicht. Ist das mein Ding oder nicht? Und hier kann sich jeder angesprochen fühlen und dadurch fühlt sich niemand angesprochen. Ja? Okay, also geh rein in den Dokument, mach die Schritte für dich, wenn du das noch nicht gemacht hast. Und wir machen heute auch live, wo ihr dazu Fragen hattet natürlich, aber ich wollte das schon zeigen. Okay, dann gehen wir mal zu, mein Handy, zu Veronica. Okay. Aha, du sollst deine Fragen bitte per E-Mail schicken, weil Reiner die nicht kriegt, wenn du mir per WhatsApp schickst. Okay. Yeah, gerafink.eu. Okay. Also, du hast gesagt, du bist angezogen, also nach einem Gespräch mit meiner Freundin gestern habe ich festgestellt, dass ich noch mit anderen Menschen immer wieder konfrontiert war im Leben. Da ich eine Migration und Scheitung und noch andere Erfahrungen hinter mir habe, spreche ich auch Menschen an, die eher am Rande gesellschaft sind. Könnte es auch meine Zielgruppe sein, mein Thema könnte auch Freiheit, Lebenslust sein. Also Freiheit und Lebenslust, die sind unkonkret. Wenn du aber sagst, wie zeigt sich Freiheit im Alltag, zum Beispiel, ich sage ein Beispiel, für Sozialarbeiter, was für der Freiheit? Freiheit zum helfen, also nicht auf so einem Leistungsdruck. Okay, noch konkreter. Du zeigst dich Freiheit, was in sozialen Berufen meinst du? Ja, Sozialarbeiter, was ist da Freiheit? Wann fühlen Sie sich frei? Ich weiß es nicht. Wann fühlst du dich frei im Beruf? Zum Beispiel, wenn jemand reinredet. Ja, genau, das wollte ich gerade sagen. Grenzkämpfe sind, das sind ja unmöglich. Okay, das heißt, wenn du zum Beispiel sagen würdest, ja, ich werde sozial mit Arbeiten frei, von Kritik frei, von Einreden frei, von ... dann ist das konkret. Ja? Ja. Oder frei entscheiden zu können, ob du, also mit wem du zusammenarbeitest, wem du betreuest, wenn du da zu einer Lösung hast. Weil sehr oft ist es so, dass sie jeden helfen müssen, der ihnen zugeteilt wird. Ja? Das heißt, solche Sachen wie Lebenslust, Freiheit, Harmonie, Liebe, Selbstwert, Selbstwertschätzung, das ist nicht konkret. Das ist das Problem, was wir als Gucci sehen, nicht, was Sie sehen. Sie sehen, mein Chef redet rein. Sie sehen, ich kann nicht nach meinem Herzen betreuen und der Arbeiten so, ich muss ein System folgen. Also da kriegen sie die Krise. Und wenn du ihnen da helfen kannst, damit besser umzugehen oder sogar ihren Arbeitsohn zu gestalten, dass sie eine Freiheit von ihrem Chef bekommen, trotz System. Das ist total gut. Ja, sie hat auch total viele Freiheiten bekommen in ihrem Job. Okay. Und dann habe ich gesagt, jetzt lieber nicht diese Zielgruppe nehmen, wenn das nicht die leichteste Zielgruppe ist. Du hast gesagt, sie ist nicht die leichteste, aber da hast du mehr Herz drinnen. Ja, weil das, was ich formuliert habe, ich weiß nicht, das ist so okay, aber nicht tief genug habe ich das Gefühl. Und das ist gut so. Und zwar, dein Coaching-Programm ist das tief genug. Also dein Coaching-Programm ist immer tief genug, aber auf dieser Ebene tief genug kannst du sie nicht abholen. Du musst sie abholen auf dem bewussten Problem und nicht auf tief genug. Okay. Aber dieses Problem, wo du sie abholst, darüber musst du gerne sprechen, weil wenn du darüber nicht gerne sprichst, dann ist es nicht gut. Also ich sage immer wieder als Beispiel, wir sind Business Coaches, aber wir könnten mit der gleichen Berufung Ehren retten. Was wir hier nebenbei auch machen, also nicht retten, sondern es wird besser die Ehe, ja? Aber ich könnte nicht jeden Tag über Ehe reden. Also da würde ich die Krise kriegen. Wir haben manchmal ein paar, die wir da drin begleiten und das macht uns wirklich Freude, aber nicht jeden Tag. Ja. Also dieses bewusste Problem, wo du sie abholst, ja, muss etwas sein, worüber du gerne jeden Tag redest. Okay. Aber ich rede zum Beispiel auch gerne über die Sachen, wenn man nicht bei sich ist. Das ist im Coaching. Okay, aber das ist nicht mein Zielgruppe. Nein, nein, das ist dein Thema, dein Coaching-Thema. Okay. Jetzt suchen wir nicht dein Coaching-Thema, weil das ist schon klar. Okay. Dass wir deine Berufung ausformuliert haben, dann in der mittleren Spalte ist dein Coaching-Thema drinnen. Ja, was machst du mit den Menschen? Also das ist schon klar. Aber wir müssen jetzt deine Berufung mit einem Problem verbinden, was bewusst ist für die Menschen und was sie heute lösen wollen. Weil dann müssen wir nicht verkaufen. Wer versteht es? Der mittleren Spalte, die kommunizieren wir ja nicht. Das ist der Weg. Das sind auch die Sachen, womit wir arbeiten, wie gerade bei Daniela auch angesprochen wurde. Also die mittleren Spalte, die kommunizieren wir nicht nach außen. Okay. Ich möchte euch ein Beispiel sagen. Meine Lieblingsteam in der Facebook-Gruppe von uns. Ja? Jetzt muss ich euch zeigen. Also es ist so. Ich weiß, wenn ich über Geld rede, dann werden die Videos 900 mal angeschaut in einer Gruppe, wo 1100 Leute sind. Das ist über natürlich gut, ja? 900 mal. Und wenn ich über Themen rede, die halt nicht bewusstes Problem für die anderen sind, dann wird es 200 mal 300 mal angeschaut. Jetzt habe ich die Wahl. Hol ich die Menschen ab schneller und kommuniziere ich die Themen, die für die sie sich interessieren. Dann hole ich sie dreimal so schnell ab, weil 300 oder 900 Menschen. Und danach im Coaching gebe ich ihnen eh das, was sie brauchen. Das sind meine Lieblingsteam. Aber ich habe die Wahl. Ja? Also zum Beispiel. 441, 510 Leute haben das gesp... zum Beispiel. Unsere Sätze, wie du deine Sorge, was, wenn mein Angebot nicht ankommt, überwinden kannst. 510. Das ist auch die Hälfte der Gruppe, ist auch sehr gut, ja? Aber die Finanzthemen, die ziehen einfach. Das ist schon mal ein Lieblingsthema. Von, ich glaube nicht an meinen Fähigkeiten zu 2, 3 Anfragen pro Arbeitstag, oder für unserem Coaching, nur 302 Aufrufe. 184. Ein Etat, okay. Verstehst du? Das ist total mein Herz. Zweifel, Selbstzweifel, die Wertschätzung, also die Nullwertschätzung davon, was wir in uns haben. Nur 300 Leute haben das angeschaut. Was auch gut ist. Wir haben sagen nur 155. Das ist das andere, das ist die Beitrags- Verstehung. Ich zeige noch, was weil ich... Oder 3 Zutaten für Gruppencoaching, damit du viel entspannter kochen kannst, ja? 525. Also nur die Hälfte, was sehr gut ist. Oder 3 geistliche Bockkarten von Christen, die ein entspanntes Coaching-Business verhindern, und wie du das leicht verändest, nur 351. Aber wenn ich über Geld rede, dann ist das gleich 900, 800 und so weiter und so fort. Deshalb reden wir über Sachen, für die sich die anderen Menschen interessieren, die wir abholen möchten. Ja? Mhm. Aber was gut ist, ich rede nur eine halbe Stunde in Marketing in einer Woche, aber ich koche die ganze Woche. Also ich verbringe nicht viel Zeit mit Marketing. Und deshalb ist das für mich wichtig, dass ich für Marketing die Themen wähle. Mit denen ich viel Menschen abholen kann. Verständlich? Ja. Dann gehe ich wieder zu dir zurück. Und dann... Also wenn du in den Offline-Bereich bist, Veronica, und jeder, der zu dir kommt, das ist total wichtig. Auch für dich, Claudia, und für dich, Kathrin, also für jeden. Jeder, der zu dir kommt, Offline, ist ein Kunde, der von dir angezogen ist. Das heißt, total egal welches Problem sie haben, ob sie jetzt Mann sind, Frau sind, ob sie jetzt Sozialarbeiter sind oder auch nicht, ja. Du kannst ihnen gleich dein Coaching verkaufen. Indem du sagst, habe ich gut verstanden, das ist dein Problem, habe ich gut verstanden, das ist das, was du möchtest. Sie sagen ja, und du sagst, okay, ich kann dir helfen, dieses Problem zu lösen und diese Wunsch zu haben. Ja, das ist eigentlich verkaufen. So einfach geht das. Ja? Also du kannst jeden, den dich anziehst, zum Kunden machen. Aber wenn wir rausgehen mit einem Thema im Online-Bereich oder wenn du ein Workshop machst, dann machst du wirklich nur ein Thema. Aber Offline machst du alle Themen, ja? Ja. Und dein Ziel finde ich gut, dass du deinen Beruf zum März kündigen kannst oder reduzieren, finde ich richtig gut. Ja. Danke. Voll machbar, voll voll machbar. Und dann hast du gefragt, könnte man auch sagen, Menschen, die mit einem Selbstwert Probleme haben, ja, das ist deine Zielgruppe, aber sie erkennen sich so nicht. Sie erkennen sich so, dass der Chef sie anschreit. Aber sie wissen nicht, ich kann nicht nein sagen, weil ich Angst habe vor Kündigung, weil ich das Gefühl habe, dass meine Gaben nicht so wertvoll sind. Selbstwertproblem ist schon wieder der Weg. Sie sehen meistens, dass von außen die Menschen einem nicht wertschätzen oder nicht wertschätzen mit uns umgehen. Die anderen sind es immer. Deswegen ist auch wichtig, diese Sachen zu kommunizieren, dass es dir schmerzt, dass ihr Mann gar nicht sieht oder das Chef oder die anderen Mitarbeitern immer zusammen in der Pause gehen und sie auslassen und so sagen, solche Sachen. Das sind Sachen, die schmerzen. Und dann dein Workshop Titel, Aussteigen aus dem Hamsterrad, ich würde schreiben, Aussteigen aus dem Sozialarbeiter Hamsterrad. Dann hast du die Zielgruppe aufgerufen und das Problem. Wenn du nur sagst, Aussteigen aus dem Hamsterrad, dann geht es jetzt um Mama Hamsterrad oder um Unternehmer Hamsterrad. Verstehst du dann, es ist allgemein, dass keiner sich angesprochen fühlt. Aber wenn du sagst, Aussteigen aus dem Sozialarbeiter Hamsterrad, versteht jeder Sozialarbeiter und das wirst du da sehen. Wenn das Workshop ist zu sehen. Sehen die, dass sie in dem Hamsterrad sind. Ob sie es sehen. Ob sie es so sehen. Oder wie sehen sie ihr Problem? Also wenn du mit den Menschen redest, schau einfach, welche Wörter nutzen sie, wenn sie unzufrieden sind. Weil die Wörter kannst du immer wieder nutzen. Hamsterrad kommt offen. Okay. Danach mein Erfolgsprinzip für mehr Erfüllung und Genuss im Beruf, frei von Leistungsdruck. Also wenn du da reinschreibst, Aussteigen aus dem Sozialarbeiter Hamsterrad, mein Erfolgsprinzip für mehr Erfüllung und Genuss im Beruf, frei von Leistungsdruck, dann ist es konkret. Aber wir können daran noch drehen. Weil es geht ja nicht nur um den Leistungsdruck. Mein Erfolgsprinzip. Oder mein Geheimrezept. Ja, mein Geheimrezept. Wie spüren Sie im Alltag den Leistungsdruck? Was ist konkret da der Fall, der Beispiel? Also konkret jetzt in der Schuhe des Allerwald. Da muss man so viele Bereiche abdecken. Und man kriegt also Erwartungen von allen Seiten halt, von der Schulleitung, von den Lehrern, von den Betreuern. Und dann ist man in so einer Schnittstelle und das ist halt stressig. Das war jetzt sehr, sehr konkret. Also das, was du jetzt gesagt hast, das müssen wir reinbringen. Aber ich muss gerade sagen im Moment, dass mich das selber so, also ich sage ja, ich will da aussteigen, weil mich das selber so stresst, kann ich dann den Leuten helfen, die dann schon sind? Ja, wann, wenn du eine Nase vor ihnen bist. Okay, bei aussteigen. Also du musst... Eigentlich schon, wenn du weißt, wie der Weg geht. Wenn du spürst dich hier. Also wir haben auch Bereiche gehabt, wo wir selber noch nicht hindurch waren, wo wir trotzdem andere Menschen helfen konnten. Wir wussten, was der Weg ist, wir wussten, was die Lösung ist. Nur wird man selber in seiner Berufung auch in dieser Bereiche manchmal härter drangetan genommen, oder sind die Lehrstufen ein bisschen herausfordernder in dieser Bereich. Also es heißt nicht, dass wir in allem schon das Überwunden haben. Was wir reden, da gibt es auch noch Sachen, wo wir immer auch wieder unsere Ängste haben. Aber wir wissen, es ist die Lösung. Und da hast du auch in deiner Berufung weißt du, das ist die Lösung. Und da kannst du trotzdem andere Menschen schon helfen, auch wenn du selber noch nicht hindurch bist. Kannst du auch sagen, ich weiß, wie das ist? Steck auch immer wieder in diesem System, in dieser Denkweise drin, aber ich weiß das und das ist... Aber da hat mir auch viel Gott geholfen, also kann man da auch Gott mit ins Spiel nehmen. Ja, das wollte du in deinem Coachingprogramm einbringen. Deine Erkenntnisse deinen Glauben wolltest du? Nee, habe ich bisher noch nicht gesagt. Also ich habe das so verstanden? Ja. Aha. Also nicht direkt, dass ich Gott da erwähnt habe. Also du hast beide Möglichkeiten. Du kannst ihn einbringen und auch nicht. Also du musst dich führen lassen und irgendwann ist es auch klar, wie viel du sagen möchtest. Ja, ich weiß. Okay. Und was wir immer wieder auch gemacht haben, ist auch wieder die Frage, möchtest du das schon im Sichtbau machen? Reinbringen oder nur in deinem Coaching? Also wir haben das am Anfang auch nicht nur für Christen, haben wir uns scoutet. Wir haben gesagt, wir sind für jeden in diesem Bereich zuständig. Und haben aber immer wieder über unsere Erfahrungen geredet. Die Sachen, die wir auch bei uns überwunden haben, die Sachen der Heilung bei Sylvia auch, da erzählen wir natürlich über Gott, aber ganz normal und nicht aufgesetzt. Sondern wir sagen, so haben wir das für uns gelöst und haben so Jesus mit herein gebracht. Also das Ganze natürlich. Ja, ja. Ich verstehe das, weil normalerweise, wo ich jetzt auch arbeite, da rede ich nicht über Gott, aber ich lebe halt die Werte und dann merkt man das ja auch schon. Mhm. Okay, Veronica. Also du hast, wenn du das nachhörst, ja? Mhm. Also du hast gesagt, dass sie quasi in so einer Schnittstelle, also du könntest so, ich helfe Sozialarbeiter in der Schule, dann ist das noch konkreter, ja? Ja. Von der Schnittstelle der Erwartungen Eltern, Direktoren, Kindern oder sowas Ähnliches musst du ein bisschen einfacher schreiben, frei zu werden. Und dadurch mehr Erfüllung und Genuss im Berufserleben. Mhm. Dann hast du ganz konkretes Problem und ganz konkreten Wunsch. Wie hast du das gesagt? Du würdest die Lehrer und so weiter nochmal reinbringen da. Du hast gesagt, das sind Sozialarbeiter in der Schule und du hast gesagt, die sind in einer Schnittstelle, wo die Erwartungen von jeder Richtung zu ihnen kommen. Und das musst du konkret ausformulieren. Mhm. Kannst du auch nochmal anhören. Eine Stunde, fünf Minuten. Okay. Wie sie wie ich es vorher gesagt hat, war schon sehr gut. Aber mit einem erwartet. Okay, gut. Dann möchte ich noch in das Dokument von Yasemin reingehen. Ich habe dir, du hast es auch bei Emy bekommen. Ist das hier schon? Nein, nein, ich habe nicht geöffnet. Du hast es auch bei Emy bekommen. Nein, ich habe nicht geöffnet. Du, Jo? Das hier? Ist das das, was nicht kopiert vor der Sonne? Und das weiß ich nicht. Es kann sein, dass ich ihr das so geschickt habe, weil das ist schon der Name. Okay, dann seht ihr jetzt das Dokument von Yasemin. Mit den Hooks. Also wir gehen jetzt in die Hooks rein, ja, in die Tabelle. Ja. Hier wirst du mir das, was habe ich schon korrigiert und was nicht? Das hast du schon alles, du musst auf Seite 9, also noch weiter, weiter, weiter, weiter. Da gibt es irgendwo diese Piotips und was. Weiter, weiter. Stopp. Okay, also es ist so, wenn du das noch nicht gemacht hast, das sind die Hooks, die überschriften. Das ist die Formel, also Formel. Wie nennt man das Formel? Ja, die Formel. Dann gibt es dazu Beispiele hier in der Mitte und danach kannst du hier deins reinschreiben. Also hier steht 4 Tipps für mehr etwas, was deiner Zielgruppe fehlt. Ja? 4 Tipps für mehr Freude mit deiner Familie und weniger Stress. Also die hast du jetzt umgeschrieben oder nicht? Gehen wir ein bisschen weiter runter noch. Das waren eben Ideen, Dana, genau. 4 Tipps, wie du als Powerfrau mehr Freude im Familienalltag erlebst, ohne alles alleine managieren zu müssen. Also da steht nicht wie, sondern 4 Tipps für mehr. Ja? Das ist dein anderes Formel. Das heißt 4 Tipps für mehr Freude für dich als Frau eines Handwerkes. Das musst du immer reinschreiben im Familienalltag. Und ohne steht auch nicht in diesem Formel drinnen, ja? Ja, checkt tpt, das ist so ausgespuckt, obwohl ich ihm genau die Prompt gegeben habe, und die Formel und die Beispiele. Also mir gefällt es schon, aber das ist nicht das Format. Okay. Weil dieses Ohne ist sehr kraftvoll. Dann hier steht der wichtigste Tipp, den ich dir geben kann. Der wichtigste Tipp, den ich dir als ... Und ich weiß nicht, ich habe das Gefühl, es wäre besser, wenn du nicht Powerfrau sagst, als Frau eines Handwerkes. Okay. Weil da kannst du viel Platz sparen, und es ist jetzt wurscht, ob das Powerfrau ist. Die Hauptsache, dass sie zuerst die Frauen von Handwerken anziehen, ja? Ja. Der wichtigste Tipp, den ich dir als Frau eines Handwerkers geben kann, warte nicht darauf, dass dein Mann von alleine hilft. Es gibt bessere Wege, ihn zu unterstützen, dich zu sehen. Okay. Also ich finde das total cool. Warte nicht darauf, dass dein Mann von alleine hilft. Es gibt bessere Wege, und dann Finger nach unten, liest dazu den Caption. Ja? Okay, sehr gut. Dann hier steht, du wirst endlich etwas, was deine Zielgruppe wirklich möchte. Du wirst endlich die Unterstützung von deinem Handwerk, Herr Mann. Richtig gut. Einfach Fragezeichen. Okay. Und das uneständig drum bitten zu müssen, ist auch gut. Ja, wenn du Platz hast, ist auch gut. Okay, dann diese zwei Fragen stelle ich mir bei jeder Situation, in welche sich deine Kunden unwohl für Fragen auftauchen. Also diese zwei Fragen stelle ich mir. Ich würde so bei jedem Abendessen, wenn mein Handwerk, Herr Mann, noch immer arbeitet. Also hier geht das. Diese zwei Fragen. Was? Was? Was? Was? Was? Was? Was? Was? Was? Was? Was? Was? Was? Was? Was? Was? Was? Was? Was? Was? Was? Kommst du was manchmal vor? Was glaubst du, wo er jetzt gerade ist? Am Abendessen. So ähnlich. Also hier geht es darum, bei jeder Gelegenheit, also bei jedem Launch, bei jeder Party, bei jeder Mitarbeiter-Sammlung und du sollst einfach eine Situation bei den Gottesdienst, bei jedem Date, ja? Also hier bei jedem Abendessen bei dir, wenn mein Handwerk, Herr Mann, noch immer arbeitet. Ja? Was die Menschen denken, was ich als Jobbezeichnung mache und was ich wirklich mache. Okay. Was ich dazu erst geschrieben habe, das dunkelblaue, das war, also das war aus meinen Worten und das unterdrunde hat ja GPT ausgespuckt. Nur das zu dir. Ich würde hier, ich würde hier, was ich als Frau eines Handwerkers mache und was ich wirklich mache. Weil es hier nicht darum geht, dass du ein Coach bist, finde ich. Ah, okay, ja. Sondern wo sie denken, dass dein Leben ausschaut, sagst du, wie das wirklich ausschaut. Okay, ja. Und noch eins, wie es angefangen hat, was und wie es jetzt läuft. Also das ist dieses typische Vorherrnachfeld, ja? Ja, ja. Ja, aber da kann ich das von oben nehmen, das hatten wir schon. Okay, gut. Und dann drei Wege, wie du Kursname nutzen kannst. Also drei Wege, wie du und dann dein Coachingname musst du da hier nutzen kannst. Mhm. Mhm. Das ist quasi ein richtiges Pitchpost, wo du dann sagen wirst, pitchen wirst, also sagen wirst, was ist dein Angebot. Also das habe ich euch deshalb gezeigt, weil diese Huxvorlagen sind allgemein. Dazu in der Mitte findest du einfach ein Beispiel und dann schreibst du das für dein Thema um. Und diese Huxvorlagen sind, also für diese Huxvorlagen habe ich extrem viel Geld bezahlt. Weil, also die funktionieren, ja? Also meine, wenn ich einfach nur ein Hup geschrieben habe, das hat nicht gezogen, aber diese ziehen. Und zum Beispiel, die Yasmin hat noch nicht 300 Follower, aber sie hat schon 600, 708, 900 Aufrufe. Mein heutiges Reel, 1770. Wow. Das ist so, wow. Und ich habe nur ein schwarz-weiß Video. Ich hatte die letzte Zeit immer wieder den Impuls, ich sollte schwarz-weiß Videos machen. Und dann habe ich bloß mal eins gemacht und dachte, ach komm, jetzt riehmst du es halt heute. Witzig echt. Sehr gut, aber diese Impulse hören, das ist unser Papa im Himmel. Ja? Ganz richtig, richtig, richtig schön. Sylvia, ich bräuchte nur noch diese Geschenke und Benefits, dann kann ich noch morgen mein Workshop. Das habe ich bei mir geöffnet. Also stopp die Überforderung, meinst du das? Ja. Also ich werde mit den Teilen stopp die Überforderung mit der Mehrzeit für dich formen. Ich würde stopp die Überforderung. Also ich würde entweder oder machen, entweder würde ich sagen, quasi du bekommst drei oder vier Benefits, meine Mehrzeit für dich formen, du erfährst wie du Stress und Überforderung im Alltag reduzierst, so dass du rauskommst aus deiner keine Zeit für nichts haben, Spirale. Ist cool, oder? Die anderen mal sagen Sie dazu, das ist da richtig klar, ja? Interessant. Das lief so was von, das war der absolute Hammer. Ich habe das in zehn Minuten geschrieben gehabt, ohne Chess-GPT. Das war wie, also wirklich, wie geführt, das war eure. Richtig gut. Dann, inneres Power Upgrade, Lerne, dein inneres Gleichgewicht, wiederherzustellen. Ich würde Lerne, dein inneres Gleichgewicht in Stress-Situationen, wiederherzustellen, so dass du ganz einfach Energie auftanken kannst, statt immer weniger Energie zu haben. Mhm. Also rein in Stress-Situationen. Ja. Oder Lerne, dein inneres Gleichgewicht, wiederherzustellen, wenn dein Mann absagt, oder wenn dein Mann ein Termin verschiebt, oder wenn dein Mann anruft und sagt, er kann nicht kommen. Da kommt später. Wenn dein Mann wieder später kommt. Das würde ich reintun. Lerne, dein inneres Gleichgewicht beim Anruf deines Mannes, ich komme später zu machen. Weißt du, die Säte zu machen? Ja. Das ist richtig gut. Anna geschäft es hier. Herzensnähe Station, finde ich gut. Du erkennst wie eure Herzen wieder in einem Tag schlagen. Und wieder Kuss zum Abschied zu einem Highlight wird und nicht mehr nur noch Protein ist. Gigantisch gut. Die eine Sprache finden Strategie. Die eine Sprache sprechen Strategie, nicht finden. Und dann ist das gut. SSS, eine Sprache sprechen Strategie, solche Sachen sind gut. Du wirst entdecken, warum ihr euch oft missversteht und wie du es schaffst, dass dein Handwerk Herr Mann dich wirklich hört, damit gespreche deinem Liebe von Austausch werden anstatt in Streitzeilen. Richtig cool. Ja, dafür habe ich mich tatsächlich auch abgefeuert. Genial, wie das lief. Schön. Und dann Ruheinsel, PDF, da sind die Geschenke. Also die Benefits, sage ich nochmal für alle, die Benefits sind dafür da, damit wir, da sind die Seminarinhalte oder Webinar oder Workshop oder Zoom, was auch immer, da sind die Inhalte, werden nicht trocken aufgezählt, sondern so, dass sie verkaufen. Ja? Okay, PDF, also um die Geschenke, die kriegen die Leute, wenn sie sich anmelden bei dir. PDF, Ruheinsel, eine Checkliste, um Stresspunkte zu identifizieren und theoretische Hilfestellungen und praktische Schritte in Richtung Mehrzeit für vieles zu gehen. Das ist zu viel für ein Geschenk, wollte ich noch sagen. Ich würde nur eine Checkliste, um deine Ideen, die individuellen Stresspunkte zu identifizieren, Punkt. Okay. Das ist genug. Okay. Und dann machst du zum Beispiel 10 Beispiele von dir. Ja? Machen du dazu deine Geschichte und dann ist das richtig gut. Dann Selbstwertpowerkarten. Das würde ich umschreiben. Das ist wichtig jetzt für Veronica, die ist weg, mach nichts. Ich würde da so umschreiben, bei Selbstwert, das ist wiederum Kurzsprache. Dann würde ich sagen, mehr Wertschätzung im Haushalt für deine Arbeit oder mehr Wertschätzung für Geschirr ein- und ausräumen. Et cetera, ja? Mehr Wertschätzung für Geschirr ein- und ausräumen und kochen. Karten, ja? Nur Karten. Und dann fünf Karten, die dir helfen, die ich für die Wertschätzung deines Manes abzumühen. Also es geht darum so lange, ich mich darum abmühen kriege ich es nicht und wenn ich dafür nicht, mich abmühen kriege ich das. Also das sollte es so zum Ausdruck bringen. Okay, ja. Um abmühen. Nein. Und da drückt er ist wieder zu viel. Also jetzt hast du eine Checkliste, um Stresspunkte zu identifizieren, dann hast du jetzt mehr Wertschätzung für Geschirrspüler aus an einräumen. Da sind fünf Karten. Und Leitfaden, keinen Fahrleitfaden geben. War ich in die Geschenke vielleicht auch? Also drei, ist zahl als drei gut, aber ich würde nur eine Sache, also wenn du schon Leitfaden gibst, dann nur für etwas, nur für eine Kleinigkeit in der Absprache, nur eine Situation auswählen. Ist das was brenzlig ist in der Kommunikation? Meistens, dass ich schon davon ausgehe, also die Erwartung im Prinzip, die Erwartungshaltung, dass ich schon denke, denn mein Mann macht das so oder so, so oder gar nicht. Mein Mann macht das sowieso nicht. Ich würde da etwas anderes, das ist mir gekommen, kann sein, aber ich sage dir nur, nie mehr streiten wie im Geld. Okay, aber diese Situation wird tatsächlich noch nie. Okay. Was hast du gesagt? Ich hatte gesagt, dass ich immer davon ausgegangen bin, dass mein Mann es eh nicht kann. Oder eh nicht macht. Er macht es sowieso nicht, deswegen mache ich es gleich selber so. Okay, dann schreib so. Mein Mann macht das eh nicht, deshalb mache ich es selber. Ja, das ist gut. Richtig gut, gefällt mir. Perfekt, dann kann ich das morgen raus schicken. Sehr, sehr gut. Also und diese Vorlagen, die du ja da hattest für die Bewerbung des Workshops, da war ja nur eine Vorstellung, die ich mir auch schon mal auf die Hand habe, die Vorlagen, die du ja da hattest für die Bewerbung des Workshops, da war ja nur eine Vorlage für Post und dann waren E-Mail Vorlagen für die Newsletter-Abonnenten, im Prinzip ist das ja eigentlich gewesen, oder? Und die habe ich ja in dem Sinne nicht, kann ich die auch nutzen als Post? Natürlich. Perfekt. Also eigentlich kannst du alle für beides, also alle Vorlagen kannst du entweder in Insta, also sowohl in Insta als auch in E-Mail, weil das ist das Wichtige. Wir bringen euch nicht Instagram-Strategie oder Facebook-Strategie bei, sondern wir bringen euch bei, wie du kommunizierst und es ist egal wo, wo. Okay. Und du hast gelernt worauf es ankommt, ja? Mhm. Okay, perfekt. Sehr gut, bitte. Dann, Claudia. Also was ist jetzt schon klar geworden, Claudia? Anhand dessen was wir bis jetzt mit den anderen gemacht haben? Na das ist Sinn macht, über ein Thema zu haben, was denn immer wieder begeistert, also was mich über was ich Stunden reden könnte. Genau. Okay, das heißt du hast jetzt zwei Themen oder Zielgruppen. Eine ist die Männer-Thema und das andere ist die Frauen, ja? Genau, die haben zuverstanden, dass du dich denn dirst zu frauen, aber du hast gesagt, du würdest gerne beide probieren. Ja. Und ich würde das auch so machen. Also das ist ganz wichtig, wenn du zwei oder drei Ideen hast, was du machen könntest, dann immer wieder zwei oder drei Eisen im Feuer zu halten. Hm. Das heißt, du probierst alle zwei, drei aus. Mhm. Tschüss. Und dann siehst du, wo entsteht der Flussgottess. Und der Flussgottess, darunter verstehe ich, dass die Sachen fast wie entstehen ohne unser Zutun. Also das ist gigantisches Gefühl. Also du tust deine Schritte, aber du kämpfst nicht, sondern eins kommt nach dem anderen und es entsteht einfach ein Fluss. Okay. Aber der Fluss ist nicht am Anfang da, sondern es ist wirklich so, du machst zwei, drei Sachen und dann beginnt dieser Fluss zu entstehen. Also erwartet den Fluss nicht am Anfang. Und was für Sachen, also? Ja, du beginnst zum Beispiel, wenn du sagst, die zwei möchtest du machen, dann kannst du zweimal die Heldengeschichten dazu schreiben. Einmal für das Thema der Männer, dass sie eine also Führungskräfte, Männer in Position, damit sie zu Hause auch eine Position haben. Ja, also damit sie zu Hause eine liebevolle Position haben. Also das wäre eine Heldengeschichte und die andere ist, was willst du mir den Frauen machen? Ich würde gerne so Mamas, die wirklich sehr in ihrer Familie eingespannt sind, dazu zu verhelfen, dass sie einfach sich wieder erlauben, mehr an sich zu denken und mehr ihre Wünsche zu erfüllen, ob das nur beruflich ist oder auch in der Freizeit. Das ist sich das Erlauben. Manche erlauben sich das vielleicht, aber manche auch noch nicht. Okay. Also du hast etwas gesagt, du hast gesagt, dreifach Mamas. Also das ist schon eine Spezialisierung, dann ist das schon klar die Zielgruppe. Also ich helfe dreifach Mamas, aber wenn jemand zu dir kommt, und nur ein Kind hat, hilfst du auch, ja? Aber nach außen sagst du, ich helfe dreifach Mamas und dann hast du ganz konkret gesagt, was ist der Problem? Wie formulierst du am besten? Sich selbst, wie beschreibe ich das? Sich selbst fast zu gönnen, also sich selbst zu leben, ihre Interessen, ihre zu leben, neben der Familie und dem ganzen. Ich will nicht, wie ich formulieren soll. Also es geht ja nicht nur darum, dass, ja? Also, sich selbst zu leben, das ist dein Coaching, das sagst du so nicht. Ach so, ja, okay, stimmt. Das ist in der Mitte, in der Mitteleinsparte von deiner Berufung, ja? Also was du aber sagst, du hast gesagt, ich helfe, also was du geschickt hast, ich helfe dreifach Mamas, ihren Vollzeitjob, Kindererziehung und Partnerschaft, also das würde ich alle drei in einen Bank zu bringen, und dann würde ich sagen, ohne sich selbst zu vernachlässigen oder so. Also ich bin dagegen, dass dreifach Mamas ein Vollzeitjob haben. Entschuldigung. Aber viele sehen das so. Viele dreifach Mamas sehen das so, es ist wichtig, dass du das nicht so siehst. Ja, ja. Aber die meisten sehen das, mit dreifach sind sie überfordert. Also ich bin nicht der Meinung, dass eine dreifach Mamas noch ein Vollzeitjob haben sollte. Nein, nein. Das dreifach Mamas Vollzeitjob ist, oder? Wir meinen auch, das ist für sie besser, ist wenn sie weniger arbeiten. Genau. Das meinst du auch. Mehr Gäste, möchtest du Frauen abholen, die einen Vollzeitjob haben und ihnen helfen, dass sie zum Beispiel reduzieren? Nein. Oder möchtest du dreifach Mamas abholen, die einen Teilzeitjob haben? Ich möchte alle abholen, die eigentlich, die in diesem, ich muss, ich muss, ich muss, ich muss, ich muss, Rad sind. Also die, die sich permanent in diesem, in dieser Mussschleife aufhalten, weil sie denken, sie müssen das halt machen. Bist du? Ja. Dann kannst du auch zum Beispiel so sagen, ich helfe dreifach Mamas. Aus dem ich muss, das habe ich so gerade auszusteigen. Ja, das ist schon gut. Aus dem ich muss, aber das würde ich noch konkrete machen. Ich muss für Familie, Job, Mann oder sowas ähnliches, ich muss für alle da sein, Hamsterer auszusteigen. Dann ist das gut. Und? Dann muss noch dorthin kommen, was sie sich wünschen. Und da sie sagen nicht, zum Beispiel sage ich ein Beispiel, sie sagen nicht, ich möchte ein erfülltes Leben. Sie sagen nicht. Sondern sie sagen, ich möchte mal einen Wochenende alleine wegfahren. Aber es ist unmöglich. Also du sollst das ganz, ganz Konkretes sagen. Ein erfülltes Leben. Ganz konkret. Ganz konkret. Was man nicht mit, missverstanden kann, was man nicht anders interpretieren kann. Ich sage, erfülltes Leben, für uns ist das Reisen vielleicht. Für andere, wir Reisen, was wir machen, total stressig. Und deshalb sage ich, wenn wir konkret vorgeben, das Ergebnis, ziehen wir die Menschen an, die wir haben möchten. Und wir möchten einen bestimmten Typ Menschen anziehen in Instagram oder in Facebook. Okay. Alle. Die wollen auch manche Menschen abschieben. Ja, das ist ... Dazu müssen wir uns positionieren, unseren Gott gegebenen Platz einnehmen. Konkret. Also das ist schon richtig gut. Also du machst für beide Positionierungserz, auch für den Mann. Und du machst für beide Heldengeschichte. Und dann wirst du schauen, ob das jetzt frisst oder nicht. Eine Heldengeschichte von dem Mann, die Heldengeschichte, die geht auch von mir aus. Also zu den Frauen kann ich das schreiben, aber für die Männer? Genau, so kann sie das schreiben, weil du verheiratet bist mit deinem. Ja. Und da redest du über deine Beziehung mit ihm. Da war doch jemand. Ja, aber der, der ist da, dem muss ich nicht coachen. Natürlich nicht. Nein, wirklich. Also der Top. Ja, das ist gut. Und da schreibst du diese Geschichte. Naja. Oder lieber für Männer, die sich irgendwie eine Beziehung wünschen, aber die halt so in ihrem Beruf und ihrem Star sein gefangen sind, dass sie sich das gar nicht trauen. Würde mich vielleicht sogar noch eher reizen. Okay. Wenn du im Datingbereich reinwachst, dann musst du versprechen machen, sage ich dir ganz klar. Das heißt, und da habe ich ein Problem, also in der Welt funktioniert diese Positionierung richtig, richtig gut. Ja? Die Dating ist ein extrem guter Markt, aber bei mir ist immer wieder, es gibt doch dieses Timing. Ja? Und ich kann jetzt nicht versprechen einem Mann, dass er innerhalb von zwölf Wochen eine Frau da Freundin findet. Stimmt. Die Welt verspricht es aber. Also werlicher Coach ist. Und sie machen das so, also das finde ich schrecklich. Sie machen so, dass sie zum Beispiel sagen, aber du musst jede Woche fünf Dates machen. Solche Sachen, ja. Also sie gehen anhand der Zahlen. Und es ist bei mir voll gegen das, dass es eine Führung gibt und es gibt einen richtigen. Ja? Und vielleicht treffe ich jetzt dieses Jahr, aber vielleicht nächstes Jahr, ja? Ja. Das finde ich, also ein Partner zu versprechen, finde ich sehr schwer. Aber wenn du davor zum Beispiel sagen würdest, ich helfe dir, als Mann, nicht immer der beste Freund zu sein. Das kriegt man immer. Ja, das ist immer der beste Freund, aber nicht der Partner. Und das kann ich mir richtig gut vorstellen für uns Christen als Positionierung. Ich bin sehr dankbar, dass wir versprechen, dass sie einen Mann finden oder eine Frau finden. Das finde ich nicht gut. Das finde ich auch nicht gut. Aber es ist ja auch manchmal so, dass die Männer sich sehr dafür interessieren, wie Frauen ticken. Und das versteht ja manchmal nicht. Und ich kann denen quasi helfen, das zu verstehen und sich dann, also was zum Beispiel sich Frauen wünschen würden, könnte ich jetzt aus dem Neckhästchen plaudern. Zum Beispiel, dass wir das mögen, wenn Männer gut riechen. Das wissen manche nicht. Oder so. Okay, das ist voll prefer. Also dieses Thema finde ich richtig gut. Also das ist wirklich lustig. Also das kann ich mir gut vorstellen. Nein, das finde ich richtig, richtig gut. Also das Buch mit sieben Siegeln, Frau, dürfen Sie ja öffnen in dem Coaching und dürfen mich quasi fragen. Und ich kann sie dann so begleiten. Also zum Beispiel, wenn sie so ein Date haben, vor dem sie totale Panik haben oder sowas, dann kann ich denen helfen, wie sie das total entspannt hinbekommen. Okay, das ist richtig gut. Man könnte dann ja auch schon so ein Rollenspiel machen. Ja, dass sie das schon üben, wie sie sich fühlen, wenn sie sich da mit der Frau an den Tisch setzen und wie sie da, das kann man ja dann alles schon so machen. Weil es gibt ja Männer, die quasi, das ist das gar nicht mehr Trauen, dieses ganze Zeug, weil sie immer irgendwie Ablehnung gekriegt haben oder so. Und dass sie da wieder mit mehr Sicherheit reingehen in solche Sachen und wissen, wie es läuft und da überhaupt nichts mehr schiefgehen kann. Und wenn sie dann schon so entspannt dabei sind, dann klappt es auch. Ja, also den Teil finde ich richtig gut, was du jetzt sagst. Also das heißt, sie, das ist den Teil, das ich stelle. Ja. Das ist ein Positionierungssatz. Also ich helfe Männer in Position oder Single Männer mit Verantwortung oder Single Männer als Führungskraft oder sowas ähnliches. Und welche Richtung würdest du tun dir? Also du darfst nicht so ansprechen. Ich würde es dir so ansprechen, um so ein bisschen, ich würde vielleicht beruflich erfolgreicher Single Männer. Ja, gut. Beruflich erfolgreicher Single Männer. Im Geheimnis, Frau auf die Spur zu kommen. Schon gut, aber noch nicht konkret. Ich könnte sagen, das Buch mit sieben Siegel, Frau zu öffnen und... Die Geheimnisse. Sowas ähnliches. Und vorbereitet. Und für Dates bestens vorbereitet sein. Dann ist es konkret mit den Dates, aber einfach nur zu trauen oder so, das ist nicht konkret. Wenn du das mit Dates verbindest, ja. Bestens vorbereitet und sicher durchzustatten. Mit Dates, ja. Und selbst sicher durchzustatten. Bei Männern kann man so selbstsicher sagen, ja. Voll cool. Ich habe gedacht, wir werden nie jemanden heim einem Christa dieses Thema annehmen, aber doch. Weil ich das nicht gemocht habe, wie die Welt das macht, das finde ich... Nee. Das finde ich nicht schön. Also das Erfolgleiste, also Coach in diesem Bereich, die versprechen sogar, wie viel Sex die Frau dem Mann gibt. Und das finde ich extrem schlimm, dass sie solche Sachen reinbringen. Ich habe halt schon überlegt, ob ich da vielleicht nur christliche Männer, quasi ob ich da nur Christen an... Also auf christliche Männer noch wertlegend würde, weil die ja schon noch mal andere Werte haben, als so weltliche Männer, die da noch, also zumindest hoppt mussten. Dass sie auch wirklich eine Liebesbeziehung wollen, ja, sag ich mal. Ja, ja, ich verstehe es schon. Ja? Nein, aber das bekommt man da ja in den Bausen im Ernstgespräch. Du kannst auch, also so, Dez mit Potenziales Leben oder so was ähnliches, also Liebesbeziehung, also das kannst du schon durch deine Worte vorauswärten, weil wenn sie nur einfach eine Nacht haben möchten, das schreibst du auch, du bist da nicht mein Kunde. Ja. Wenn du nur Rosinenpicker bist, dann geh. Geh, geh aber mit, geh mit Gott. Aber geh. Dez mit, ja. Ja, okay, das ist Sommer. Was ist da? Sommer, wir haben das immer wieder, hat es jedem geholfen? Okay, richtig gut. Dann Martina, deinen Satz. Machst du das jetzt alleine oder versuchst du das jetzt zu formulieren? Nein, wir hören dich nicht. Magst du einen? Ich bin der Geist, etwas heute passiert. Ja, also ich habe ein bisschen herumprobiert beim Satz, aber heute ist mir noch ziemlich viel klar geworden und mit dem Dokument, das werde ich mir auch noch durcharbeiten, dann glaube ich, dass ich vielleicht ein bisschen in den Satz schaffen werde. Okay, dann warte ich darauf, ja? Okay. Und dann Katrin. Was war kurz die Phonika, die auf der Hand geholt ist? Katrin möchte nicht zuerst bei Veronica waschen und dann mache ich noch etwas danach, ja? Ich habe nur eine Frage. Hast du dazu? Ich habe noch eine Frage, genau wo ist dieser Leitfaden für das ganze? Reiner hat rein fotografiert in die Wartzergruppe. Wann? Heute. Steht da was drin? Ja, das Foto davon und das ist die Module 2, 2. 3. 3. Modul. Keine Video. Bonus. Modul 2. Und die Rennseilektion. Ich habe alles eingeschaut, komisch. Aber heute ist Nachmittag. Ich habe in der Wartzergruppe geschrieben. Also um 15.22 Uhr haben wir das was drin. Aber ist das der Leitfaden zum Workshop auch? Nein, der Leitfaden zum Workshop haben wir reingeteilt schon früher, dazu haben wir auch ein Foto gemacht. Ich habe das im Machsruf formuliert. Das war am Dienstag. Das ist im Modul 3. Okay. Mit Benefizion einem, oder? Mit dem. Das ist der 1DK Workshop Vorbereiten und Promoten. Also Modul 5. Ja, 5. Modul 5. Ja, sorry. Okay, danke. Bitte. Katrin. Du bist da drin, mein Wert, mein Preis, oder? Für Odinka. In der Wartzergruppe. Okay. Ich helfe Vollzeitarbeitenden Mamas mit Job, die mit Job-Kinderhaushalt ständig unter Druck und Stress stehen. Innerhalb von 3 Monaten tue ich eine Stunde ihrer Alltagsroutine einzusparen, um mehr Zeit für ihre Kinder und für persönliche Herzenswünsche zu gewinnen. Das war jetzt für einen Kaffee mit Freundinnen ein gutes Buch für Sport zum Kreativ sein und einfach zum Entspannen. Und das Ganze unter Druck und schlechtes Gerissen. Finde ich richtig gut. Diese sei jetzt würde ich weglassen jetzt, weil das ist zu viel dann. Also der Positionierung soll etwas sein, was du ohne Vorlesen anderen erzählen kannst. Okay, also da muss ich nicht so konkret dann sein in dem Bereich. Okay. Gut. Ich habe hier noch 23 Uhr, mein Bruder, an. Wollen wir Sie an vom Flughafen oder nicht? Ja, 23 Uhr kann ich Sie noch hoppen. Also 23, 14 sind hier nicht mehr da. Ja, oder? Ja. Ja, das geht's schnell. Wollen wir dann ab? Nur, dass es schnell ist. Okay, dann können wir das gleich verschalten. Schön. Also diese sei es, das ist richtig wichtig für deine Kommunikation. Ja. Also ein Workshop-Titel habe ich auch drin. Ja. Aber ich wollte zuerst dazu gehen, dass das noch kürzer wird. Also wir versuchen mal in drei Zeilen. Ja. Okay. Ja, das wären dann drei, wenn ich das draußen ums ins Niveau treibe. Aha. Und was ich richtig gut finde innerhalb von drei Monaten, pfleg ich eine Stunde, ihre Alltagsroutine. Ja, das Wort ist mir endlich mal gekommen. Ich habe mal ein bisschen noch umgesucht nach Wörtern für dieses Thema Alltagsaufgaben und so. Alltagsroutine habe ich hier drin. Ich würde alltagsaufgaben besser finden. Ja. Aha. Weil Alltagsroutine heißt für mich zum Beispiel Meditation, Sport, Journaling und solche Sachen, die will ich gar nicht einsparen. Ich will meine Pflichtaufgaben einsparen. Alltagsverpflichtung. Ja, sowas. Aha. In einer Stunde weniger oder eine Stunde weniger zu erledigen oder so. Ohne Hektik und schlechtes Gewissen. Workshoptiteln. Nein, statt rotieren, entspanntausieren, Geheimnisse, viel Volk. Also finde ich gut, ich konnte nur nicht lesen. Ja, das ist ganz schön lang. Also wenn du ein Titel hast, du musst laut vorlesen und wenn du stopst oder hachst, dann ist es schwierig. Aber er kann sein Ohr, weil ich kein Deutscher bin. Lies erst das von Deutschen vorlesen. Wenn sie daran nicht stolpern, ist gut. Okay. Okay. Ich muss das da auch nicht haben. Ich könnte auch einfach nur meine drei Geheimnisse nehmen. Du hattest gesagt, ich soll da ruhig irgendwie handeln. Ich verstehe nicht, was? Was diesen ersten Satz statt rotieren, entspanntausieren, Geheimnisse. Hey, wegen rotieren, das konnte ich nicht lesen. Ich konnte das nicht lesen. Okay. Was sagtest du, Katrin? Ich kann da auch einfach nur meine drei Geheimnisse schreiben oder sowas, weil ich habe das jetzt nur gemacht, weil nun halt ich sagte, ich könnte sich da irgendwie so ein Pseudovort nehmen. Also ich finde das rotieren und entspanntausieren. Eine schöne Wortspielung. Ja, also man kann auch Jean-Lyren nehmen, statt Jean-Lyren entspanntausieren. Jean-Lyren können nicht mehr. Ja? Ich habe das nachher im Deutschen. Okay. Also ich glaube, das passt schon. Ja? Okay. Ich verliese, weil es gleiche Endung hat mit Irren, wird das Satz melodios eben so. Okay. Okay. Okay. Okay. Okay. Also dann meine, dann würde ich aber drei, statt rotieren, pausieren. Also entspanntausieren, ich rausnehme. Okay. Geheimnisse für Vollzeitarbeiten der Mamas. Um. Diese Erinnerung von drei Monaten, die nämlich da raus, bei den Workshop-Titel, die bleiben drin. Ja? Okay. Gut. Aber das geht auch schneller, finde ich. Du könntest, aber dein Programm geht drei Monate. Okay. Dann könntest du sagen um. Das täuscht. Es geht gar nicht. Das ist ja so. Das ist so. Das ist so. Das ist so. Das ist so. Das ist so. Das ist so. Das ist so. Das täuscht. Es schneidet das gar nicht. Ich merke, dass es gar nicht schneidet. Manchmal ist es noch so viel Vorarbeit zu leisten, ist es im Selbstwert meistens. Die Frauen, die merken erst mal gar nicht, was es jetzt sind, wie es auch durchzusetzen. Okay, dann lassen wir. Um innerhalb von drei Monaten. Es wird schneller gehen, früh später. Ja, später. Wahrscheinlich. Täglich eine Stunde der Alltagsroutine einzusparen. Also, was ich davor gesagt habe, täglich. Alltagsaufgaben zu tun. Die Alltags, oder um ihre Alltagsaufgaben, um eine Stunde pro Tag, schneller, früher oder so was ähnliches, früher zu erledigen oder so was. Und mehr Zeit für persönliche Herzenswünsche zu haben. Ich würde gar nicht die Kinder jetzt erwähnen, weil ... Das ist aber ein konkreter Wunsch. Deswegen habe ich sie mit reingegangen. Okay, dann werden sie das sagen, okay. Ja. Und dann ist es fertig. Dann die drei Benefits. Die Ich Bin-Wichtig-Strategie, die dir hilft, deinen einzigartigen Wert zu erkennen, um Ängste und Hindernisse hinter dir zu lassen. Ich bin dann um zweiten Satz. Also, der zweite Entdecke. Das ist ein Coaching-Satz. Okay. Das kannst du nicht schreiben. Aber ich bin Wichtig-Strategie, die dir hilft, deine Ängste und Hindernisse hinter dir zu lassen. Ich würde deinen einzigartigen Wert erkennen, rauslassen, weil das ist der Weg. Ah, okay. Ja, stimmt. Und dieses Ich Bin-Wichtig-Strategie, das erzählt schon alles. Also, mach nicht Neugierig. Okay. Also, die Ich-Dütter-Strategie, die dir ... Irgendetwas anderes, ja. Das ist nämlich auch schon wieder der Weg. Ist auch schon wieder der Weg, okay. Stattdessen würde ich ein Namen nehmen, der nichts ... der Neugierig macht. Was macht, wenn ich den zusammenreue? Ich muss ihn nochmal in mich gehen. Ja. Das hat Ginger Bezept für die Verwandlung deiner Herzenshaltung als Toröffner für neue Perspektiven. Also, neue Perspektiven ist unspezifisch. Aber der zweite Satz, vielleicht kann ich das irgendwie ... Erliebe wie Harmonie und Verständnis in deine Familie einzughalten. Machtkämpfe. Also, was ist also ... Das hat Ginger Bezept, wie Machtkämpfe der Vergangenheit angehören. Und das Go vor dir Geheimnis, wie du kraftvolle Entwicklungsschritte in Bewegung setzt und kreativer Lösungen findest, um dir einen Familienalltag voller Freude, Respekt und Zusammenhalt zu erschaffen. Nicht konkret. Der Name ist aber richtig gut. Das Go vor dir Geheimnis. Damit deine Bedürfnisse und Sehnsüchte endlich in Erfüllung gehen. Das wäre konkret. Das ist korrekt. Weil Sie Bedürfnisse haben ... oder damit Bedürfnisse und Herzenswünsche, was du angesprochen hast, in Erfüllung gehen. Ja? Nein. Nein. Also richten dich die Gut, Katrin. Du darfst darauf aufpassen, dass du den Weg nicht reintust. Nicht zu viel Weg. Also eigentlich ... so zwei Drittel bei dir noch der Weg in der Kommunikation. Das darfst du umformulieren. Und zwar, ich helfe dir Weg. Schau. Was ist denn hier? Ganz wichtig. Du hast gerade gesagt, nicht zu viel den Weg. Nichts den Weg. Gar nicht Weg. Was ist denn jetzt ... Gibt es auch noch mal, was ist denn bei den Dritten jetzt zum Beispiel, was ist da der Weg? Kannst du mir da mal kurz helfen? Entwicklung, Schritte, kreative Lösungen, das ist alles. Aha, okay. Alles klar. Das ist Weg, ja? Ja. Weil ich mit einem Erdbeier entwicklung schriften und bei einem kreativen Lösen. So weit ist Go for it. Was ich muss noch gehen, auch noch. Ja, das könnte anstrengend sein. Also doch nicht? Go for it. Ist auch Weg. Ja, ist Go. Du musst ja gehen. Ich möchte das leicht. Ich würde das, weil das Problem liegt für alle, nicht zum Außen, nicht zum Ich. Das wird ja umgangsstrachlich eher so als Motivator benutzt. So Go for it, aber klar, das ist natürlich gehen. Wenn du schon an deinem So as Go for it, dann heißt das quasi, du musst sie motivieren und die wollen nicht gehen. Und jetzt schon so will, muss sie noch mehr gehen. Okay, also ein anderes Geheimnis. Wenn wir nicht das auch noch mal anders. Ich will nämlich Entspannung haben. Ich will nämlich Ruhe haben. Ich möchte das leicht gehen. Ja, ja, okay, ich habe schon eine Idee. Einfach leicht oder so was? Einfach leicht oder so. Einfach leicht, Geheimnis oder so was? Ja, okay. Also so easy-peasy sein, das easy-peasy geheimnis. Genau. Geheimnis, um Zusammenhalt zu erschaffen oder um Hilfe zu bekommen. Verstehst du? Also dann ist es konkret, es fehlt ihnen Hilfe, es fehlt ihnen Zusammenhalt. Also das ist das, was ich sagen wollte. Wie formulierst du so aus, dass du nicht den Weg formulierst? Genau, aber das ist das... Warte, warte, ich stärke die Frage, was haben Sie davon? Ja. Was ist die Folge, was ist das Ergebnis dann? Was haben Sie davon? Sie haben Zusammenhalt, Sie haben Hilfe. Okay, das wollen Sie. Aber diesen Lösungswege finden, Entwicklung steht... Verstehst du? Aber das letzte soll ich lassen, dass Sie einen Familienantrag voller Freude... Das soll bleiben, nee. Es geht auch weg, oder? Also... Das sieht ja auch, man soll Lust drauf kriegen oder so was, ne? Ja, wer kommt, der? Zum Beispiel viel Lachen mit der Familie oder wieder Lachen. Das ist mit jeder Sache... Was ich wollte, okay. Aber wenn du sagst, wieder jeden Tag zu Lachen, ja? Ja, das ist interessant. Ich habe Freude. Das ist tatsächlich ein Thema, ne? Man hört öfter so, ich weiß schon nicht mehr, wenn ich das letzte Mal gelacht habe, oder so. Das hat ja öfter gehört. Ja, okay. Gut, ich habe ein neues. Also das mit dem Positionierung, sagt man, so lange sitze ich da jetzt schon dran, ne? Also irgendwie, ja gut. Aber jetzt nicht perfekter machen, das wollte ich sagen. Sondern jetzt geht es darum, Katrin. Also ich wollte euch beiden empfehlen, dass ich Sarah Singali, das ist eine Kundin von uns, von früher und die, macht jetzt etwas ganz, ganz Gutes, so Insta-Einsteiger-Kurs, aber richtig, richtig gut. Sie begleitet vier Wochen lang, jeden Tag kriegt ihr Feedback zu den Posts, ja? Und von ihr kriegt ihr zum Beispiel, wie ihr Story-Vorlagen machen sollt, wie ihr Insta-Rail-Vorlagen machen sollt. Also das ist eine totale Ergänzung zu dem, was wir machen mit euch. Und die hat die Berufung, die Sarah, Leute in die Umsetzung zu bringen. Und Julia war jetzt da auch bei ihr, und Daniela, der Daniela habe ich das auch, Wemmestens empfohlen sie es auch jetzt dabei. Aber dann war ich hier, Cornelia, Cornelia Rutz, ihr kennt vielleicht, da gibt es mal mal auch dabei. Also ich habe ihnen empfohlen, mit Sarah diesen einen Monat zu machen. Aber erst, wenn man damit ein Insta auch angefangen hat, ich habe noch keinen Profil, ich habe das noch gar nicht gemacht. Ich weiß, ich habe ihr schon gesagt, du hast nichts. Und sie beginnt, also du brauchst nur ein Angebot zu haben, ein Programm zu haben, und das hast du. Weil wenn du es nicht hast, dann kannst du nicht helfen. Aber Insta von Null aufzubauen, kann sie extrem gut helfen. Innerhalb von vier Wochen. Aha, ok. Und da kommst du wirklich ins Tempo, Katrin. Ja. Seit 999 Euro war ihr diese einen Monat, und finde ich richtig, richtig spitze, also ein wirklich sehr, sehr guter Investition. Und bis Samstag ist dieser Preis, also bis Samstag solltest du dich entscheiden. Und dann geht es los, kommender Woche. Also das ist jetzt. Bis jetzt, verfolgen im Samstag. Bis zum nächsten Morgen. Achso, ok. Das hat sie, Katrin, heißt es. Ich finde, das ist jetzt richtig, richtig gut. Ja. Und klar, dir, du kannst dir das gönnen. Dann du hast es. Ich höre dich nicht. Ah, wollte mein Satz hören? Ja. Also ich unterstütze schüchternisingle Männer, die dem schönen Geheimnis Frau auf die Spur kommen wollen, um bei Dates bestens vorbereitet und selbst zischerdurch zu starten, um die Liebe des Lebens zu erobern und dauerhaft glücklich zu machen. Ok, also die erste zwei Drittel ist richtig gut. Und um die Liebe des Lebens, da war das unkonkret. Zu erobern? Nein, ich würde es um die Liebe des Lebens zu erobern. Ja, ihr ist, ja, ok. Um die Liebe des Lebens zu erobern und was? Dauerhaft glücklich zu machen. Dauerhaft ist nicht gutes Wort bei. Das ist kein sexy Wort. Nein. Wie wäre es mit großer Liebe? Man spricht doch immer von der großen Liebe. Ja, ja. Großes Liebe ihres Lebens zu erobern? Ja, um die große Liebe. Einfach nur große Liebe, oder? Großes Liebe. Ja, finde ich gut. Und am Anfang hast du noch rausgelassen, beruflich erfolgreiche Schüchternisingle Männer. Also beruflich erfolgreich und Schüchtern? Gibt es das? Oh ja. Im Beruf total voll da und sonst bei Frauen, keine Ahnung. Also ich werde es lang beruflich erfolgreich nehmen. Oh ja. Ich habe hier einen. Oh, klar war so einer. Okay. Cool gemacht. Erobern oder erkennen? Also bei den Männern ist erobern ein richtig gutes Wort. Männer mögen jagen. Mögen erobern. Also bei den Männern ist es gut für Frauen, wie das schlimm. Also ich nehme beruflich erfolgreich, aber schüchternisingle Männer. Ja. Okay. Die dem schönen geheimnis Frauen auf die Spuken wollen? Die Frauen verstehen wollen. Ist konkreter. Okay. Okay. Frauen verstehen wollen. Du musst daran denken, dass du auch der Straße angesprochen wirst von einem Mann. Was machst du? Und du musst in einer einfachen Sprache sagen, was du machst. Frauen erkennen, das ist ja irgendwie schon immer das... Ja. ...einem was Männer... Genau. Die Frauen... Ja, ich würde glaube, ich würde glaube ich eher sagen, ich verstehe die Frauen nicht. Anstatt ich fühle das schöne Geheimnis der Frau endlich verstehen. Das würde er nicht sagen. Das würde mir sagen. Okay. Okay. Ja. Sehr schön. Okay. Und bei Datesbest before bereits selbst wieder durchzustatten. Um die große Liebe zur Obern. Und... Ein einfacher Sprach für die Männer. Ja. Und glücklich zu machen. Oder nur auch Obern. Nein, nicht nur. Und glücklich machen, buchen sie dann. Buchen die nächsten drei Jahre. Ich würde sagen, glücklich zu bleiben. Also ich weiß, was Sie hier gemeint haben mit der Obern, aber für mich würde das jetzt nicht. Du wirst nicht erobern? Nein, Reini würde sagen, es ist anstrengend. Ja, es muss einfach... Wenn wir uns vorbereiteter Werk rein geben wollen, dass es leicht einfach ist. Es geht ja um Christi, die anderen, die würden vielleicht mehr erobern. Die, die auf die Jagd sind. Aber wir wollen ja nicht die Leute, die auf die Jagd sind. Also insgeheim wollen Männer erobern. Aber ich glaube nicht, dass Sie das bewusst wissen, dass sie das wollen. Weil die sind ja schon die Truffenträger so irgendwie. Aber ich glaube nicht, dass Sie das wissen. Lass es einfach wirken. Aber du bist super unterwegs. Das ist schon richtig. Ist schon gut. Aber lass es einfach wirken. Lass ein paar Ideen einfach, schreib 3, 4, 5 verschiedene Arten auf. Und dann... Sehr schön. Super. Guten Tag. Danke. Letzter Frage. Keine Runde. Was hast du mitgenommen und was war das Wichtigste für dich? Also ich habe ja alles mitgenommen, was ich mir jetzt gegeben habe. Die konkreten Sätze, wenn man wieder... Was haben Sie davon? Ich frage... Und ansonsten... Du warst schon jetzt keine, was ich auch geschrieben habe. Aber ich nehme ja immer was mit. Kommunikationsstrategie passt auf alles. Egal wo ich das anwende. Das war schon im Hinfall auch geschrieben. Und die Helmengeschichte, sondern so schreiben, als würde man sie einer Freundin erzählen. Weil das sieht ja auch noch aus, die Helmengeschichte. Ja. Sehr gut. Danke dir. Claudia. Hört noch nichts? Claudia. Ist noch leise gesteht? Ja. Sehr viel. Ja konkret. Ihr wollt es konkret, ich weiß. Zwei Sachen. Also das ist für mich jetzt konkreter geworden ist. Das finde ich schon mal super. Und... Noch so viel. Das ist... Die Menschen, die jetzt im Offline zu mir... finden, dass ich die... in ihren ganzen Dasein unterstützen kann. Also nicht in den konkreten. Also ich muss jetzt nicht nur... Also die konkreten Sachen, die wir jetzt ausgabert haben, die beziehen sich aufs Online. Und was sonst noch so kommt, geht auch. Auch wenn das jetzt näher... Genau, also das war noch so ein AHA-Effekt. Sehr gut. Eine Frage. Soll ich euch das Angebot von Sarah Weiter schicken? Damit ihr wisst? Kathrin, ja? Ja. Okay. Also was genau ist da nochmal drin? Was ich alles drin an weiß, was ich drin an ist. Also du kriegst den Link oder den Scheißchen? Okay. Ja, ich hätte es auch gern. Sehr schön. Dann ihr Lieben, vielen, vielen Dank euch. Danke auch. Ich wünsche euch einen schönen Abend. Danke euch auch. Mach mal Danke. Tschüss.