Jetzt habe ich auf die Einstellung. Was hat sich Gutes getan? Eine Sache? Eine Sache, nachdem ich am Dienstag fast verzweifelt bin wegen der Technik und war ganz unten und hatte keine Lust mehr, habe ich heute wieder einen kleinen Lichtblick gehabt. Ein neuen Knitze Kleinen, aber ich achte ihn. Richtig gut. Danke, Johannes. Ja, ich habe etwas Merkwürdiges erlebt. Merkwürdig. Am Dienstag kommt mein absoluter Wunsch, Traumtestrunde. Also ein guter Freund von mir, mit dem ich mich wirklich sehr gut unterhalte und auch gerne Kaffee trinke und zwar die Kriterien stimmen alle. Wir sitzen uns am Tisch, plaudern einen Moment und dann fragte mich, ja, legen wir los. Dann sage ich, ja. Und dann sind wir zum nächsten Mal aufs Thema gekommen. Wir haben kein... Wir wollten, haben ein Thema gesucht. Dann guckte es um die Decke und geht in sich und sagt, ich glaube, ich habe gar kein Thema. Da sage ich, wie? Du hast kein Thema. Ja, und dann hatte mir das ein bisschen begründet. Also, wir hatten einen großen landwirtschaftlichen Betrieb. Da hatte führungstechnisch, zukunftstechnisch alle möglichen Sachen, da hatte er riesige Probleme gehabt. Dann hatte er noch eine verdorbene Ernte, hat ein kleines Wunder erlebt. Und genau, dieses Wunder ist, glaube ich, Ausschlag gegen dafür, dass er kein Thema hatte. Das Korn ist nämlich nicht hell geblieben, sondern grün geworden, dann kann man es nicht mehr dreschen. Und dann ruft ihn irgendwann die Mühle an und er sagt, frag die Mühle an nach Viehfutter. Und dann konnte er das verdorbene Korn zu 3 Euro mehr verkaufen, als das ursprüngliche Getreide. Das war sein Wunder, der die ganze Ernte verkauft, obwohl sie zunast war. Und dann hat er noch mehr solcher Sachen erlebt. Und am Ende dieser Erzählung sagt er, oder habe ich dann so gesagt, Mensch, du hast ja einen ganz riesig großen inneren Frieden. Also er ist ein tiefgläubiger Christ und wirklich engstens an die Kabel nach oben angebunden. Und sagt, ich bin dermaßen gut versorgt worden, ich habe wirklich jetzt kein Thema. Dann wollte er anfangen, sich zu entschuldigen und dann sage ich, ne, ne, das brauchst du jetzt nicht. Wir klappen jetzt die Akte zu und unterhalten uns freundschaftlich weiter. Und das war ein wunderschöner Abend. Oh, ist schön. Jetzt bin ich mit meinem Thema ein bisschen der Mops, aber das ist ja wohl nicht die Hauptsache. Okay, sehr gut. Danke, Johannes. Da muss man feiern mit den Kunden. Richtig gut. Danke. Wer macht weiter? Was hat sich Gutes getan? Heike? Ja, ich habe schon seit längerem Gefühl, dass ich eigentlich schon längst ne Gründin habe. Ich, unbewusst, über WhatsApp und Telefonat eigentlich wahrscheinlich schon Coaches. Das ist mir eigentlich jetzt auch schon bewusst darunter. Das geht mir sicher schon in den vordern Jahr. Schön, wenn du erkennst, dass du da jemanden coacht. Das ist gut. Ja, das kommt ja mit egal, ob es gesundheitliche finanzielle Herausforderungen, Schwiegermutter. Also, das ist so große Palette im Prinzip. Also, total. Okay. Jetzt weiß ich, ich weiß nicht, ich weiß es vorher. Ich bin da im Zoom mit der Sarah und dann habe ich es ihrer erzählt und hat sie ja gleich gesagt. Es fragt Silvia, wie lädt man nämlich nochmal ein auf den Erstgespräch? Silvia, ich weiß nicht, ich habe so ein Bärl. Das ist schon eine Frage, Heike. Das hast du reingeschickt, das machen wir. Ja? Das ist nur, was hat sich Gutes getan? Ja. Okay. Wolltest du noch was Gutes sagen? Ja, ich habe 11 Kilo abgenommen. Yes. Richtig gut. Danke. Machen wir dann weiter. Jeder sagt eine Sache. Was war gut? Cornelia, Monika, Martina, Karti. Ich gelobte heute Morgen wieder eine Kundin von mir, Coaching, und ich hatte so etwas vorbereitet, wo sie mir schon im Vorfeld geschrieben hat. Aber nachher kam es ganz anders und die war so erfüllt und ich war auch so glücklich, weil ich merkte, ja, wenn der Heilige Geist führt, dann kommt es einfach gut. Und ich habe so einfach mich gefreut, wie das so leicht war. Und ich selber so leicht mit ihr machen konnte. Richtig gut. Danke dir, Cornelia. Das ist gut, weil wir abweichen können vom Plan. Das ist dann immer die Führung von oben. Das ist gut. Und ich habe dir noch ein Mail geschickt. Erst um halb sieben. Ich weiß nicht, ob das jetzt noch reingekommen ist. Einfach auf deine Frage. Ja. Hast du mir geschickt? Danke dir. Monika, Martina. Ja, bei uns hat nicht Gutes getan. Wir haben uns für ein Au-pair entschieden. Ich habe noch ein paar Pärbs. Es kommt vermutlich jemand zu uns ins Haus für ein Jahr aus Indien. Genau, es ist gespannt, ob und wie das alles wird. Aber ich gehe mal davon aus, dass ich ein paar mehr Puffer habe, weil der Kleine ist noch ein und ein halb und die ganze Zeit zu Hause und so. Genau. Und noch was Kleines anderes cool. Ich habe heute mit meiner besten Freundin telefoniert und wir telefonieren nicht so oft. Und dann habe ich es noch mal so ein Update gegeben und so. Und dann habe ich auch erzählt, dass ich noch nicht weiß, ob ich jetzt quasi so Gruppencoaching der Fokus ist oder Sexualität mehr als Thema. Und hat sich voll volle Kanne bestärkt, so auf Sexualität zu gehen und dass ich sie damals ja schon inspiriert habe oder irgendwie so. Und dass das ja so selten ist, darüber zu reden. Und was sie schon jetzt wieder durch mich wahrscheinlich auch irgendwie andere inspiriert hat, darüber zu reden und die anderen wieder die anderen gerade. Was sie da erzählt hat, das war eigentlich so noch cool zu hören nochmal. Das finde ich super cool. Bin gespannt. Okay, richtig gut. Monika? Martina? Also bei mir war, also wir haben jetzt gerade Urlaub, letzte Woche war wir weg. Das war richtig cool. War ja auch tolles Wetter und ich habe heute mal wieder mein Network gestartet. Hab mal die ganze Liste wieder für mich gemacht und das hat mir jetzt richtig gut getan. Ja, das war jetzt eigentlich für mich heute richtig positives Erlebnis. Richtig schön. Danke dir. Katja, magst du was sagen? Was hat sich bei dir Gutes getan? Kann ich gerne. Also ich muss tatsächlich, das hatte ich letzte Woche Donnerstag nach dem Coaching hier aufgefallen. Das gemerkt habe ich so, das macht mir halt wirklich extrem Spaß. Also dafür nochmal Lob an die Gruppe sowieso. Aber dass ich da doch irgendwie ein bisschen mehr inspiriert werde, tatsächlich für euch zu sagen, okay, vielleicht gehe ich doch noch mal ein bisschen mehr in die Richtung mit meinem Business, mit meinen Service selber auch. Und ja, das kommt tatsächlich halt echt durch dieses hier dabei sein. Richtig gut. Dann ihr Lieben, ich möchte kurz bevor wir beginnen etwas zeigen, was ich jetzt gemacht habe, in der Meinwert, Meinpreis Gruppe. Ein Moment. Ich mache das hier frei, weil ich von Elisabeth von Katharina, die Rihls angeschaut habe. Und dann habe ich mir gedacht, jedes Mal, wenn ihr ein Rihl gemacht habt, ich habe jetzt für die praktische Inhalte ermutigende Inhalte, leere Inhalte und wo ist der vierte? Identifikationsinhalte. Ich habe das nicht verstanden mit denen, wo ich da gucken muss, mit den Daumen runter und mit den Links. Das habe ich nicht verstanden. Also ich zeige euch. Also zum Beispiel, ich muss hier wieder Freigabe stoppen. Und dann machen wir mal so, ich gehe jetzt rein in den Links da, zu uns. Und dann... Ich gebe mal frei. Hier, ja, das ist jetzt unser Profil. Okay. Und nehmen wir mal... an. Hoppa. Okay, das ist hier, das ist hier nach Vorlage, was ich gemacht habe. Aber ich weiß jetzt nicht auswendig. Ich gehe auf dieses Rihl, was ich gemacht habe. Elisabeth, siehst du, hier rechts oben gibt es diese drei Punkte. Link kopieren, ja. Dann gehe ich in die Facebook-Gruppe, nehmen wir an, das ist ermutigende Inhalte. Ich gehe hier darunter in das Kommentarfeld. Ich schreibe Tag, sage ich mal, 11, wenn das die Vorlage wäre, Tag 11. Dann tu ich hier den Link ein, kopiere und schicke das weg. Und dann kann man hier unter diesem Post, was ich gemacht habe, sehen, okay, Elisabeth oder die Katrin oder jemand anderes hat ein Rihl gemacht mit einem ermutigenden Inhalt. Und die Vorlage ist, was die Vorlage bei Tag 11 ist. Ja, weil ich angeschaut habe, was du, Elisabeth, gemacht hast zum Beispiel. Und ich habe unsere Vorlage nicht ganz erkannt. Das heißt, zum Beispiel, wir haben besprochen, dass ihr nicht Bilder reintut, sondern einfach nur ein Video mit sieben Sekunden. Das heißt, dann macht bitte wirklich so, wie wir das sagen, ein Video mit sieben Sekunden. Und die erste Aufgabe ist, dass ihr das schafft, ein Hede, ein Subtitel, also ein Hook und ein Unterhook. Oder wie das heißt, hilfst du mir gerade die Fälle nicht ein. Headline, Subheadline, nennen wir das. Headline und Subheadline, zuerst das zu schaffen, weil ich wissen möchte, ob ihr diese Eier der Geschichte schon meistern könnt. Und wenn du mehrere Bilder nacheinander tust oder mehrere Texte nacheinander reintust, dann kann ich nicht wissen, ob ihr jetzt versteht, was mit dem Headline und Subheadline das Ziel ist. Okay? Was verstehst du nicht, Elisabeth? Ich habe den ersten Satz nicht verstanden, da hast du gesagt, nimm nicht Bilder von... Also, du hast mehrere Bilder hintereinander gemacht. Ja. Du hast geschnitten. Und es ist einfach viel zu viel Arbeit. Ich habe gesagt, bitte, arbeitet nicht viel. Ja, bei dem Moment in der Technik zu viel, ja. Und ich habe gesagt, mach das. Das heißt, wir nehmen nur ein Bild, so wie das Reinhier, also ich erzähle, dass nicht nur Heimat, aber Reinhier hat das im Video ganz genau erklärt. Du nimmst einfach ein Video, zum Beispiel hier ist es. Ja. Wie waren bei der Katharina im Garten bei ihr? Und sie hat gesagt, sie verbringt so viel mit Videos. Reinhier ist rausgegangen in den Garten, ein Taster mitgenommen, und dann hat so ein Video gemacht von fünf Sekunden. Ja? Ja, jetzt habe ich verstanden. Das ist das Ziel, das ich wisse. Das ist hier dieses Rote, das ist der Headline. Und das, wir werden dessen auf unser Konto geflossen, 60.000 Euro. Das ist Subheadline und Coal to Action fehlt hier. Da sollte eigentlich das so funktionieren. Da sollte noch aufs Video kommen. Das hat nicht ganz so geklappt, aber es macht nichts. Und das ist das, was ihr machen dürft. Nur ein Video machen, sechs, sieben Sekunden, nur ein Headline drauf picken, und ein Subheadline und ein Coal to Action. Okay, jetzt habe ich verstanden. Das hört sich ja richtig gut an, weil das andere macht so viel. Aber ich verstehe nicht, warum du nicht das machst, was wir sagen, Elisabeth. Also, kann ich nichts, wenn ihr Überstunden macht? Ja, das liegt daran, weil ich aber das Sahler war. Und da haben wir das ja anders gelernt. Das ist okay, aber bei uns lernt ihr, dass ihr die Buch, also bei uns lernt ihr, die Texte zu schreiben, die Hux zu schreiben. Das ist bei Sarah nicht der Fokus. Weil es geht darum, ob wir dieses Messaging machen können, ob wir unsere Texte, unsere Worte so nutzen können, dass die Menschen dann zu uns kommen in unsere Nähe. Und deshalb, man kann Schnickschnack machen, also wir können sehr viel Schnickschnack machen. Also, die Katte macht für uns zum Beispiel Werbung, wo vier, fünf Filme hintereinander geschnitten wird. Aber ich, nicht einmal ich, mach das. Katte, liebt es, mach das. Wir dafür bezahlt, ja? Aber was bei euch zuerst der Punkt ist, dass ihr einfach lernen soll, faules Marketing zu machen. Mit dem kleinsten Einsatz, das meiste zu bewirken. Und ich habe Katte gebeten, Katte, bitte, mach nur die Reels, mach nur die Reels befeedbacken, die nach unseren Vorlagen sind. Wenn jemand was anderes macht, kannst du? Du bist selbstständig, du bist Unternehmer, das ist deine Entscheidung. Aber wir verbringen damit keine Zeit mehr, etwas zu befeedbacken, wo du irgendetwas machst. Weil das einfach nicht das Ergebnis bringt. Okay? Das heißt, du schreibst rein, welches Reel du nach welchem Vorlage gemacht hast, mit der Tagbezeichnung, das tust du rein, bitte, in die Facebook-Gruppe. Dann wissen wir, okay, das ist die Vorlage. Da muss ich schauen, hast du wirklich die Vorlage gemacht. Hast du wirklich das, Herr Dörr genommen, das habe Herr Dörr genommen. Hast du wirklich Gedanken darüber gemacht, was in diesem Text ist. Und dann können wir euch weiterhelfen. Ja? Aber das ist faules Marketing, sage ich immer wieder, mit dem kleinsten Einsatz am Anfang, das meiste zu bewirken. Und man soll nicht technische Schnickschnacks machen am Anfang, sondern einfach lernen, was soll ich kommunizieren. Und es geht nur, wenn du dich, Elisabeth, an diese Vorlagen hast. Okay? Das habe ich ja zugutrocknet. Ich habe es schon geschrieben. Bei uns dauert ein 6 Sekunden Video aufnehmen, genau 6 Sekunden. Das kann ich nicht lesen. Ein 9 Sekunden Video dauert es 9 Sekunden. Das heißt, wenn jemand zu viel arbeitet, ist er schuld. Okay. Und ich... Ich habe es schon gesagt, ich habe wieder auf den 7 Sekunden gedreht. Nein, ich frag noch, wie lange braucht es noch für ein 5 Sekunden Video? Okay. Also das Ziel bei uns in diesem Kalenderprojekt ist, dass wir lernen, die Menschen abzuholen durch die Hooks. Ja? Dazu muss ich sehen, dass ihr nur wirklich Headlines ab, Headline draufgeschrieben hast. Auf ein Video nicht schneiden, nichts, kein Technik. Und danach, wenn das schon gut funktioniert, weil du das konkret spezifisch schreibst, dann können wir die Texte anschauen. Weil, wenn ihr beginnt, Fragen zu stellen, zum Beispiel bei... Du, Elisabeth, beim letzten Mal, bei mir funktioniert es nicht mit den Code-Wörtern. Ja? Dann habe ich angeschaut, was du machst. Kein Wunder, weil du einfach nicht das machst, was wir sagen. Wenn ich nicht einmal die Hooks weiterlesen kann, weil du mir eine Bild er machst, weil du schneidest, weil die Texte so schnell kommen, weil du Inhalte, die in ein Kettchen reingehören, ins Ausreeltus, das ist... die Menschen können das gar nicht lesen. Ja? Also, ich muss wissen, welchen Teil ihr schon meistert. Und deshalb halten wir das so einfach wie möglich, sechs Sekunden, sieben Sekunden Video, Headlines, Subheadlines, ja? Und dann unten im Kettchen, schauen wir, ob du jetzt fünf CDAs gemacht hast, oder wirklich nur ein CDA für Workshop, und max. noch eins dazu. Und wenn du gleich Lust hatten wirst, dann melde dich bei mir in DM2, ja? Aber das muss ich wissen, dass ihr das meistert. Und danach kann man kreativ sein und technisch sich ausdoben. Aber das ist nicht das Ziel von diesem Calendarprojekt, okay? Dann könnt ihr jetzt gerne reingehen zu Cathy, in dem Mitgliederbereich. Also, Cathy habe ich gebeten, dass ihr wirklich nichts befeedbackt, was nicht an unseren Vorlagen ist. Ich bin da sehr streng, und ich sehe, wenn wir befeedbacken, und du machst einfach aus dem Bauch heraus was, das kann schiefgehen. Wenn du dich an die Vorlage hälst, dann lernst du diese Passellstücke, die wichtig sind. Du lernst, dass du über Hürden redest, die du selber überrunden hast, bei den ermutigenden Inhalten, bei den Identifikationsinhalten. Du lernst zum Beispiel bei Johannes, du lernst auch kommunizieren, dass du Klavierspielst, weil das bei dir etwas Wichtiges ist. Dann können sich die Menschen mit dir identifizieren, oder ich hunde lipa ber oder was auch immer. Das heißt, ich möchte, dass ihr diese Passellstücke, diese Passellinhalte lern. Was ist das, was nötig ist, dass die anderen Menschen lesen von dir, damit sie sich mit dir identifizieren können, damit sie in die Eigenverantwortung gehen, damit sie dann buchen. Deshalb sind die Vorlagen so gewählt, dass du all diese Passellstücke lernst zu spielen. Wenn du irgendetwas machst, dann kann ich nicht helfen. Okay? Gut. Patti, viel Spaß im Nebenraum. Ich muss das noch machen. Habe ich vergessen. In jedem Raum? Du kannst in den Breaker zerschnippen. Ich muss das nur machen. Okay. Dann warten wir eine Sekunde. Okay, jetzt könnt ihr rein. Heute ist noch Ausnahme, Elisabeth. Heute hast du schon Sachen gesagt, noch sehr technisch anspruchsvoll. Was kannst du machen, was du machst, Elisabeth? Technisch so anspruchsvoll ist das, was du machst. Ich könnte das nicht machen. Aber es kommt nicht auf die Technik am Anfang an, sondern auf unsere Worte, weil durch das Wort hat Gott alles geschaffen. Das heißt, durch das Wort können wir die Menschen abholen, nicht durch Technik. Ja? Und wir sind im Ebenbild Gottes geschaffen, das heißt, wenn wir lernen, unsere Worte richtig zu nutzen, wissen, welche Worte die Menschen anziehen, welche Worte Vertrauen schaffen, welche Worte es schaffen, dass sie sich mit uns identifizieren können, welche Worte es schaffen, dass sie ermutigt werden, aktiv zu werden. Wenn wir lernen, diese Worte zu nutzen, dann ist es ein Spiel, die Menschen abzuholen. Und die warten darauf, dass wir sie abholen. Ja, die warten nur darauf. Okay? Dann, viel Spaß in Drekotraum. Heißt, ich ist gehören. Dann Elisabeth geht durch zu Kathi rein und dann redet ihr noch. Ja? Dann, Johannes, du hast drei wunderbare Titel geschrieben. Nee, jetzt wirklich? Ja. Cool. Ich habe gerade übrigens beschlossen mein erstes Frühjahr. Da spiele ich einfach Klavier. Also, wenn du beim Klavierspiel spielst, dann spielst du dann, dann spielst du dann, du spielst und ... Sechs Sekunden heute? Ja, sieben Sekunden, richtig gut. Also, mir gefällt erste, am besten, aber alle drei sind gut. Drei einfache Schritte, wie du als Hochbegabter Christ mit meinem Lebenstraumkonzept weniger arbeitest. Wir sehen wieder rein, wie du richtig lebst. Also, das hat mir gefallen. Wir sehen nichts von Text. Wir sehen nur ... Wir sehen nur die an den Anfang der E-Mail. Ich fand übrigens dieses Video mit dem Reiniere mit der Kaffeetasse. Das ist so schön einfach. Das wollte ich gar nicht glauben. Dann bin ich jetzt noch nicht dran gewesen. Aber das ist ja vom Prinzip her her. Gut, das hier sehen wir alles. Also, drei einfache Schritte, wie du als Hochbegabter Christ mit meinem Lebenstraumkonzept weniger arbeitest. Ich würde hier reinschreiben, wie du richtig lebst. Das gefällt mir total. Ohne deine Verpflichtungen zu vernachlistigen oder dich zu überfordern. Das ist jetzt richtig gut. Ich muss mir kurz den Screen freigeben. Also, dass ich meinen Screen freigeben kann. Sorry. Ich bin das schon gewohnt. Wie mache ich das gerade? An jeder Teilnehmer muss ich, oder? Ich hoffe, dass das jetzt klappt. Gut. Also, das war richtig. Seht ihr jetzt den Text wieder? Ja. Und jetzt? Quatsch. Also, das steht rein hier. Und so weiter. Sitzchen, schwarzen Hintergrund. Okay. Das macht nichts, weil ich sehe euch... Wollte ich das aufmachen? Moment, da muss ich jetzt all ganz fix da rübergehen. Ich muss jetzt aufmachen. Ich muss jetzt aufmachen. Ich muss jetzt aufmachen. Ich muss jetzt aufmachen. Ich muss jetzt aufmachen. Ich muss jetzt aufmachen. Ich muss jetzt aufmachen. Ich muss jetzt aufmachen. Ich muss jetzt aufmachen. Das ist jetzt fix. Darüber gehen. Da ist die Variante 2. Jetzt ist er offen. Das ist richtig gut. Beim 2. Eine Schritt für Schritt Anleitung. Und dem würde ich noch einen Namen geben. Ganz wichtig, wenn wir über Anleitungen, Methoden, Schritte sprechen, dann sollen wir beginnen, Strategien, denen einen eigenen Namen zu geben. Weil dadurch ist es nicht vergleichbar mit anderen, die Ehe-Couching machen und Einschlaf-Couching machen bei Cornelia. Also ja, Schritte hat jeder und ich muss jetzt meinen eigenen haben. Und da könntest du eine Schritt für Schritt Anleitung und dem einen Namen geben. Also zum Beispiel, ich sage immer wieder, dazu geboren Strategie, mit unserer, du bist dazu geboren Strategie. Erst mir möchte etwas sagen. Noch dazu etwas fragen, weil manchmal passt vom Textfluss her, zum Beispiel beste freundliche Formel oder beste freundliche Methode besser. Kann man das dann switchen ein bisschen? Ja, kann man. Also ich bin ja immer noch so im Abschluss des Prozesses zu identifizieren, was es genau ist. Wenn ich mich damit mehr beschäftige, fällt mir da auch eine passende Name dazu an. Ja, es gibt zwei Wege für Namen. Der erste Weg ist das, was wir beginnen zu coachen. Und dadurch, dass wir coachen, kommen wir, kommen bestimmte Worte, die wir nie in Marketing benutzt haben. Weil Yasmin kann zum Beispiel diese beste freundliche Methode durch ein Coaching. Dass der Mann und die Frau beste Freunde werden. Das heißt, du passt darauf auf, was du in Coaching sagst, und dann macht es Klick, und das wäre ein guter Name für meine Methode. Und die andere Möglichkeit, natürlich Chachi bitti zu sagen. Also du beschreibst mit vielfünft setzen deine Methode, und dass das an Christen ist, du gibst die Ernährung rein, du gibst rein, was du machst, was ist das Programm, und dann sagst du, gib mir zehn passende Namen dazu. Und du sagst auch, entweder, also ich mag Namen, die schon viel aussagen. Also das Ergebnis, bester Freunde, du bist dazu geboren, ja, das beruhigt die Menschen. Aha, ich bin dazu geboren. Aha, dann ist es leicht. Gibt dann die Gewissheit, ich komme da auch an. Ja. Okay, wie der Schwung bekommst, um deinen verlorenen Traum zu leben. Ja, also Schwung oder Kraft oder Lust. Na, bei Schwung ist auch gut. Selbst wenn du die Methode hast, dann ist das leicht. Bei Schwung ist auch gut. Selbst wenn du meinst, du hast nicht die Zeit dafür, und das gibt nur Stress oder Ärgerkonflikte, richtig gut. Und drei einfache Schritte, wie du als Hupbegab der Christ mit meinem Lebenstraumkonzept weniger arbeitest, wie du richtig lebst, selbst wenn du deine Träume schon vergessen oder abgeschrieben hast, oder meinst, das passt gar nicht mehr an. Also das ist richtig, richtig gut alles. Ja, ich habe mich an diesen drei Stichwurten, was war das? Zuerst was der Schmerz, dann der Himmel und dann war es noch was. Ohne Einwand. Und dann kam der Einwand genau, und da so vorbei gehangelt, und dann, wenn man sich das vorstellt, ja, danke, dass du mir sagst, dass mir das gelungen ist. Und mach mal bitte das jetzt weg, Johannes. Freue ich aber stoppen. Habt ihr gesehen, dass jetzt schon alle vier Videos für die Inhalte da sind im Mitglied der Berei bei den Kinder, ja. Also alle vier Inhalte, die Lehrermutigen, die inspirieren den Praktischen. Wer hat alle vier schon angeschaut? Wie viele haben die anderen angeschaut? Inhalieren. Also wirklich, fünf, sechs Mal anschauen, inhalieren, weil ich habe sehr detailliert gemacht und auch viele über Wiederholungen gemacht, aus verschiedenen Sichtweisen, ja. Weil, in dem ihr beginnt, das aus verschiedenen Sichten zu sehen und dann die Vorlage und die Beispiele dazu, wird es immer mehr klar, was ihr erzählen sollt. Das ist das, was ich sage. Es ist immer mehr klar, was ihr erzählen sollt. Ja? Also inhalieren diese vier Videos. Johannes, deine Frage? Ja, ich muss mal mit zwei Sätzen auswohlen. Ich habe mal in einem Coaching erlebt, dass mir dann der Coach gesagt hat, na, Sie mögen es, machen sich es aber auch immer gerne einfach. Also, dass ich es mir vereinfache. Ich habe es mir wirklich mit einem Satz und ich will es auch wirklich nicht kompliziert haben. So, mit dieser Hintergrundinformation habe ich mir die Videos alle angeguckt. Oh, und jetzt ist mir die Luft weggeblieben. Was da alles drin ist, wie viel das ist. Und dann hinterher habe ich gedacht, tu mal, meine Güte, das schnallt sich irgendwie jetzt nicht. Und das steht so vom Eindruck her, neben dem, was ich eben gesagt habe, mit diesem Video vom Rainier, Kaffeetasse, das ist jetzt zweimal gehoben. Ich meine, da tun wir nächste Mal noch was rein, damit es echt aussieht. Und das ist, keine Kritik daran, an diesen komplexen Videos, sondern nur, ich sage nur, meine Schwierigkeiten damit, das jetzt so aufzunehmen. Ich glaube, das braucht dann, weiß ich nicht, fünf, sechs Mal und langsam, langsam durchgehen. Was bedeutet das? Ja, weil, ihr werdet sehen, dass ihr alle vier mal vier Inhalte durchmacht, dass ihr den Unterschied erkennt bei den Vorlagen. Das ist schon gut, wenn ihr erkennt, ah, hier geht es um was ganz anderes. Das ist der erste Lernstufe. Das heißt noch nicht, dass die ersten Texte wirklich gut ist, aber du merkst, aha, jetzt rede ich über was ganz anderes. Ja, und meine Meinung sind die, die vier letzten, die schwierigsten. Also, wir machen das jetzt mit deinem Video, aber das ist das Schwierigste, weil, meine Meinung nach, das kann nur klappen, wenn jemand schon kurz, weil diese praktische Inhalte kommen dadurch raus, dass deine Kunden etwas nicht lösen können und dann stellen die Fragen. Und die sind eigentlich, die wir da zu nehmen, sollen für die praktische Inhalte, für eine Minilösung. Ja? Zum Beispiel, die Heike hat jetzt gesagt, wie soll ich Menschen zuerst Gespräche einladen? Ja? Das wäre so eine praktische Inhalt. Da würde ich sagen, zuerst höre Heike, raus welches Problem sie haben, dann frage, ob sie dieses Problem verändern wollen und wenn sie sagen, ja, dann, sag ich kann dir helfen und wenn sie sagen, ja, lass uns darüber reden. Und das ist eine praktische Anleitung und dadurch kriegt man Verkaufsgespräche. Ja? Und dann, ich kriege so oft diese Frage und für mich ist das so klar und deshalb ist es so, dass diese praktische Inhalte, wo wir denken, dass das gut wäre, das ist am Anfang noch gar nicht so richtig praktisch, aber wir beginnen damit. Aber solche, also diese praktische Inhalte werden erst dann richtig gut, wenn wir kutschen und von fünf Menschen immer wieder das Gleiche. Also zum Beispiel die Sara Singerli, wir haben auch so etwas praktische Inhalte, wie hier im DM, quasi unsere Zeit nicht verlieren, mit, ja, kannst du mir mal kurz helfen oder was würdest du machen? Ich bin jetzt in Not, ja? Und für mich ist es absolut kein Problem, davon ein Erstgespräch zu kreieren. Und dann hat die Sara gesagt, wie machst du das? Und dann musste ich nachdenken, wie ich das mache, habe ich aufgeschrieben und dadurch ist so eine praktische Anleitung entstanden, was jetzt im Mitgliedbereich ist, die Chat-Kommunikation. Dadurch ist es entstanden, ja? Aber am Anfang war das für mich nicht klar, dass das nicht jeder weiß. Also wo du denkst, das ist doch ganz selbstverständlich, das sind die praktische Inhalte. Oder wo du denkst, warum ist das nicht klar für den anderen, das sind die praktische Inhalte. Aber das kommt durch die Praxis, durch das Coaching. Ja? Oder zum Beispiel bei Cornelia ist so etwas, was du den Kindern vorliest, vor dem ins Bett gehen, Cornelia. Du bist wertvoll. Aha. Das ist so eine Vorlage, wie man die Kindern vor dem vor Bett gehen, voller keine Chilligmacht. Also Cornelia hat das schon vorgelesen in einem Coal, ich wurde ganz gechillt und alle anderen waren ganz gechillt. Also kein Wunder, dass die Kinder danach einschlafen. Also das kommt nur, diese Sachen kommen nur durch Praxis raus, ja? Das wollte ich sagen, dass du bei den vielen Inhalten am Ende, dass du dich nicht verrückt macht, einfach beginnen damit. Okay? Johannes, wolltest du noch? Ja, noch mal zu diesen vielen Inhalten, bezogen auf mich, wäre es dann so, ich habe ja wenig Erfahrung in diesem Setting mit den Leuten zu reden, sonst schon. Das heißt, ich muss jetzt wirklich viele Male in diesem Setting mit Kunden reden. Und daraus ergibt sich das Praktische in diesem letzten Teil. Ich hatte nämlich das Gefühl, ich stehe da innerlich mit beiden Beinen fest in der Luft. Also. Ja, das ist das, wenn wir beginnen, diese Testcoachings oder die Coachings zu einem neuen Coaching-Thema zu machen, dann stehen wir in der Luft zuerst. Und indem wir drei Menschen Coachings zu einem Thema, wir werden sowie der Kirin der Themen kommen. Und das fällt dir auf. Und das sind die relevanten Themen, was bei allen drei funktioniert hat. Jetzt hatte ich ja die Überlegung, okay, offline sind sie nicht da, also muss ich jetzt diesen Online-Parkour mitmachen. Ja, ich drücke das so aus, wie du weißt, habe ich es mein. Und offline sind aber jetzt auch nicht mehr da, aber ich brauche die offline Kunden. Hälst du vielleicht ein Tipp, wie man denn offline Kunden anzieht? Also ich meine, ich weiß immer mehr, was ich will oder was ich zu geben habe. Aber jetzt habe ich aber, sagen wir mal, wenig Neue beziehungsweise vielleicht auch schon verbrande Erde aus der Vergangenheit, den ich so viel Coaching an den Kopf gelabert habe, dass die mit mir jetzt gar nicht mehr so unbedingt auf mich zukommen. Also ich meine, ich habe das Gefühl, das ist eine normale Wasch. Es gibt zwei Möglichkeiten. Ja. Monika aufgepasst. Die Entscheidung zu treffen, dass die Menschen zu dir kommen können und du denkst nicht, also du sortierst sie nicht im Voraus aus, weil sie Freunde sind, weil sie Verwandte sind, weil sie zu nah sind, weil du sie verbrand hast, weil du, weil du Grenzen überschritten hast. Also all diese Gedanken sortieren Menschen aus und bauen eine Mauer auf. Und wenn ich offline verkaufen möchte, dann muss ich das Ganze Jesus überlassen und sagen, Jesus, schick mir bitte die Menschen, die mich heute brauchen. Aber wenn ich ihm sage, aber sie sollen nicht das, nicht das, nicht das, nicht das, dann steht da neben dir, schüttelt den Kopf und dann, ich warte, bis du mir das überwesten und mir vertraust, dass ich schon weiß, wenn ich dir heute schicken soll. Das heißt, wenn wir so diese Kriterien sagen, aber das will ich nicht, das will ich nicht, das will ich nicht, offline, dann ist es schwierig, weil wir alle, die vielleicht jetzt geschickt werden sollten, in dieser Kategorie gehören und dann kommen sie halt nicht, weil wir das nicht wollen. Gott forciert sein Segen nicht über uns. Wir müssen ihm das schon erlauben. Also das ist die erste Sache offline, zweite Sache offline, dass du einfach, zum Beispiel du nimmst dein Handy und du schaust dir die Namen an und die dich anspringen, auf die du Bock hättest. Einfach mal mit ihnen zu reden, einfach ihnen ein WhatsApp schicken, du, ich musste gerade an dich denken, ich war in meinem Handy und ich schicke diese Nachricht, weil ich wissen möchte, was ist bei dir los, ich habe schon lange von dir nichts mehr gehört. Also nicht denken, die wollen mit mir nichts zu tun haben oder die denken, ich will ihnen etwas zu verkaufen, also ich will ihnen etwas verkaufen, also wir disqualifizieren unsere Kunden oder uns. Und das möchte ich, dass ihr damit aufhört, also ihr seid selbstständig, ihr dürft das machen, ja, das ist eine Empfehlung von mir, dass ihr das nicht macht. Okay, also nicht nur wahrstelle Johannes, dass sie auf dich zukommen, sondern auch aktiv werden, diese zwei finde ich total wichtig. Ganz mini kleine Ergänzung zu meinem Gespräch mit meinem Freund. Da war ja die Coaching-Situation vorbei und dann haben wir uns als Freund unterhalten, als Freunde. Und da habe ich genau das von dem gelernt, nicht eher von mir, ich von ihm, was du gerade erzählt hast. Geh zu Jesus und lass den richtig machen. Dann kannst du deinen Futter auch teurer verkaufen, dann kannst du deine Ernte als Futter teurer verkaufen, dann passieren die Wunder. Ja, wenn man das so hört, dann ist der Abend vorbei, dann schlägt man erstmal, nächsten Tag hat man es vergessen und jetzt hast du mich wieder dran erinnert, wunderbar. Genau, ja? Ja. Also was im Coaching funktioniert, diese, dass wir da Jesus zulassen, dass er führt, dass er uns von unserem Plan wegführt. Also das ist das, was ich dann immer genieße, wie Jasmin das gesagt hat, ja, oder Cornelia, dass ihr etwas geplant habt und dann war ganz anders, bei Monika ist auch schon gewesen, ja. Und dann weiß ich, ihr habt den Stab Jesus übergeben und dann wird es auch gut gehen, weil ihr dann aus der Berufung immer mehr kocht. Und das gleiche wünsche ich euch für Marketing, damit ihr da den Stab ihm auch weitergibt und die Menschen ihr nicht aussortiert. Könnt, ist nicht weise. Ja? Und ich merke immer wieder, wenn ich sage, ich bin jetzt ready, schick mir die Menschen, für die wir jetzt da sind, dann passieren, dass Menschen auf uns zukommen und ganz andere, die ich gedacht habe, ja? Ganz andere, dann habe ich gesagt, okay, dann, Pfeil so. Monika? Ja, würdest du aber, würdest du nirgendwo eine Grenze ziehen zwischen, also mir fällt es noch schwer, diese Grenze zwischen privatem und geschäftlichem, würdest du irgendwann so diese Grenze ziehen und jetzt würdest du dem Reiniere auch einen Coating verkaufen? Nein, nicht ganz, aber hast du irgendwo Leute, wo du sagst, nee, da machst du es nicht? Eigentlich nur zwei Ausnahmen, mein Bruder und natürlich die Mamas nicht und mein Mann nicht, aber sonst gibt es bei mir keine. Okay. Und würdest du das auch so empfehlen, weil haben deine nahen Freundinnen dann nicht immer das Gefühl, jetzt will sie halt doch ein Programm für mich oder irgendwie, also irgendwie finde ich noch, für mich glaub ich auch sinnvoll oder ich weiß auch nicht so, wie so ein Schlechtfarm oder so. Also, wir haben alle unsere Freunde gecoacht. Okay. Und, ich lass sie einfach kommen, also zum Beispiel gestern Abend waren wir mit meiner besten Freundin von hier und Ehemann und in diesem Jahr haben wir uns gar nicht gesehen, sondern immer wieder nur telefoniert und in diesem Jahr haben wir uns noch nicht getroffen. Und dann haben wir natürlich geredet mit einer der und sie hat ein Thema, wo wir richtig gut helfen könnten, ihr zu spezialisieren mit LivePlus und dann habe ich einfach nur zwei Beispiele erzählt, von unserer Gruppe ohne Namen. Und da hat sie gesagt, ich wusste das gar nicht, dass ihr das macht. Der Mann hat gesagt, das machen sie schon seit Jahren. Aber das wusste ich hier wirklich nicht. Und ich habe gesagt, ja, da macht nichts. Und dann habe ich Punkt gemacht. Also, das heißt, ich lasse meine Freundinnen kommen. Ja. Als sie am Ende, als wir beim Auto waren, hat sie gesagt, ich möchte das so sehr, aber ich kann das nicht. Dann habe ich auf sie geschaut und dann hat sie gesagt, wenn ich das richtig wollte, dann könnte ich das. Ich habe gesagt, hast recht. Also, ich ziehe sie nicht, sie müssen kommen, aber ich mache sie voll durstig und hungrig drauf. Also, das mache ich schon, das ist mein Job. Aber gerade deshalb, weil ich das ihnen nicht leicht mache, ja, sondern sie ähm, sie äh, aushungere. Deshalb wollen sie das. Und ich habe einfach, Monika, das ist vielleicht wichtig, diese Erkenntnis gehabt, dass, wenn Gott mir das Wertvorste gegeben hat, das ist meine Berufung, warum will ich das fremden geben und meinen Liebsten nicht. Da ist mit mir ein Denkfehler. Ja, ja, ich verstehe den Gedanken, habe ich auch schon mal von euch gehört, glaubt. Und ich finde es auch schön so. Aber da hätte ich noch eher gedacht, ja, bei den Freunden verschenke ich es ja eher. Oder so, aber klar, dieses Verschenken ist dann wieder Feuerlöschen und nur so, das ist ja auch, ja, irgendwie, ja. Nee, ich glaube, fürs Erste passt das. Aber da ist es wichtig, dass du eine Entscheidung triffst. Weil du die E-Mail zugeschickt hast und du hast gesagt, die Fragen sind noch nicht beantwortet. Aber wir haben vor zwei Wochen darüber geredet, vor drei Wochen darüber geredet, über Freunde. Und das zum Workshop auch Bekannte bei ihr angemeldet haben. Und deshalb ist jetzt einfach nur eine Entscheidung. Du kannst dich so entscheiden, okay, ich lade jetzt alle meine Freunde aus, ja. Aber das ist eine Entscheidung. Ja, oder du sagst, ich mache jetzt meine Freunde und du kannst auch sagen, ich starte eine Freundinengruppe, ja, mit einem Preis, der die Hälfte ist, ja, von 5.000, 2.500 oder sowas ähnliches. Also du kannst alles so stricken, wie du möchtest. Du kannst alles so stricken, wie du möchtest. Ich habe Sachen, du legst los. Ja? Weil in drei Wochen wird das auch nicht besser, sondern du musst einfach diese Erfahrung machen, dass du sie coachst, wie zum Beispiel diese Freundin, die dich ermutigt hat, ja, das Thema Sexualität rauszubringen. Weil du ihr schon geholfen hast. Und als ich dich gefragt habe, muss dich munz sein, hast du schon geholfen? Nee, noch nicht. Und ich wusste, dass es nicht war. Und das war die Bestätigung dafür. Also du triffst die Entscheidung, was ist das, womit du gut leben kannst bei deinen Freunden? Aber zieh das durch. Also welcher Preis meinst du, oder was meinst du, was ist das? Ja welchen Preis oder ob Freundschaft ist für dich, du begleitest ihn nur viermal und dann redet ihr darüber umsonst und danach, wenn jemand mehr möchte, dann gibt es ein Programm. Und du kannst alles machen. Bei diesem Workshop meinst du jetzt, gell, speziell? Na, ist bei deinen Freunden, also wenn du jetzt dieses Workshop machst und danach möchten sie mehr, ja, dass du einfach das so machst, wie du möchtest, aber dass du das machst. Ja, ja, wir können auch nachher noch spezieller reingehen, weil bei mir ist glaubst du so, ich bin halt so ein Strukturtyp oder mir wird es halt total helfen, also zu wissen, warum genau mache ich diesen Workshop und was genau biete ich ihnen dann nachher an, also so die Langzeitperspektive zu wissen. Hast du die ersten drei Videos schon angeschaut, im Kanenderprojekt? Ne, da bin ich ja, also... Da ist ein ganz strukturierter Plan drinnen. Achso, doch die ersten drei, was du mir geschickt hast, das habe ich geschaut, also die ersten drei Tage halt, wo du gesagt hast, was ich schon mal machen soll, das habe ich, bis zu dieser technischen Umsetzung oder so. Okay, und dann geht es dieses Video noch zum Culture Action und da musst du dich dafür entscheiden, wozu du diese Reels brauchst, entweder für ein Workshop, Einladung zu einem Workshop, oder Einladung für DM, für ein Erstgespräch zu dir, oder du kannst beide miteinander kombinieren. Okay, ja, genau, da fehlt mir jetzt ein bisschen die Vision, auch jetzt bei den ganzen Reels, weil da würde ich ja eigentlich auch gerne bald starten mit, über den ein 30-Tag-Reel-Ding, dann soll ich da quasi für dieses Park-Coaching, den du die Reels machen, oder für den Workshop, oder für ein ganz anderes Ding, also irgendwie fehlt mir noch so ein bisschen der Plan, oder die... Darüber haben wir auch geredet, du hast gesagt, du möchtest im Online-Berein nicht Sexualität bringen, das ist mein letzter Stand, sondern Park-Coaching, das ist dein letzter Stand, was du mir gesagt hast. Das weiß ich nicht mehr, ob ich so sehe, weil diese spezielle, weil du... Also ich bin offen, und ich bin für das... Also ich kann mir schon vorstellen, online was mit Sexualität zu machen, auf jeden Fall. Okay, aber anderes, wir haben geredet, du bringst eher Beratung raus, ja, oder Sexuell, also das Thema mit der Sexualität, das sind zwei Paar Schuhe. Ja. Und ich brauche von dir eine Entscheidung, was ist das, was du möchtest, also das liegt jetzt nicht an uns, sondern das liegt an dir, was ist das, wo du denkst, ja, das will ich unbedingt rausbringen, und dann triffst du diese Entscheidung, zuerst erzähle ich, triffst du Entscheidung, Paar oder Sexualität, danach machst du ein Positionierungssatz dafür, danach Bio, alles ist drinnen in diesem Video, was du dazu brauchst, damit du den Riss losgehen kannst, ein Workshop-Titel, und wenn du diese drei Sachen hast, dann kannst du loslegen, aber die Entscheidung, welches du machst, ist deine. Okay, aber weil ich habe dich glaube eher so verstanden, dass du gesagt hast, du würdest mich erbutigen, online auf Sexualität zu gehen, oder weil das speziell war? Ja, aber du hast gesagt, du möchtest das noch nicht, du möchtest das noch nicht machen, online. Okay, ja, ich weiß eben nicht, was, was Gutes oder was Sinnvolles. Ich will halt nicht meine Liebesgeschichte verkaufen, aber das muss ich ja auch nicht. Ich kann ja auch mit dem, was ich bin und erlebt habe, trotzdem mit guten Fragen, gut mit anderen umgehen, ohne jetzt zu viel von mir zu sagen. Also, du könntest anschauen die vier Videos. Ja, auf jeden Fall, ja. Da siehst du, welche Puzzlestücke du aus deiner Geschichte, und wenn du deiner Geschichte nicht möchtest, dann aus der Geschichte einer Kundin bringen sollst, unbedingt. Oder deine Geschichte wandelst du um, dass das nicht du bist, sondern eine Kundin, geht auch. Ja? Also, du hörst dir die vier Videos an, dann weißt du, was alles kommunizieren wird, da, du kannst auch die Hux anschauen, und dann schaust du, bin ich mutig genug, dass ich dieses Thema rausbringe, oder möchte ich lieber ihre Beratung machen, wo auch Sexualität ein Thema ist. Und ganz kurz, die vier Videos, das sind die vier Vorlagen, gell? Nein, vier Videos in Tag 15, 15, 20. Da sind Videos zu den verschiedenen Inhalten. Ja, alles klar. Ja, okay. Gut. Und so, wie ich die 31 Tag Reels mache, das ist dann auch mein Instagram-Online-Thema. Also, ich sollte mich jetzt entscheiden. Okay. Weil es ist, wir brauchen ein Positionierungssatz, damit wir wissen, wem hilfst du, bei welchem Problem, was ist deiner Lösung. Dann brauchen wir ein Bio, dann brauchen wir ein passendes Workshop-Titel, damit all das, was du danach mit den Reels machst, nicht in die Lehre geschossen wird, sondern alles zu einem Ziel führt. Ja. In diesem Video, wo es um die Call to Actions geht, erzähle ich, du kannst zu Workshop weiterführen, zu einem persönlichen 1 zu 1 Gespräch mit dir, oder zu einem Freebie, oder zu einem Mini-Produkt. Aber das ist noch zu früh. Es gibt jetzt bei dir nur Workshop oder 1 zu 1. Aber erst mal gibt es zum Beispiel schon ein Mini-Produkt und ein Freebie, also sie kann zu vier Sachen weiterleiten. Ja? Ja, und mein Gedanke war auch noch mit diesem Workshop. Eigentlich, ich versuche vom Typ her, würde ich gerne den Workshop erst anbieten, wenn ein paar Fremde auch mich gefunden haben und motiviert drauf sind. Verstehst du, weil jetzt ist bislang nur Freunde und Bekannte sind, was auch okay ist, aber meine Hauptzielgruppe, also ich habe ja Lust, Leute online wirklich zu erreichen, also Fremde. Und ich glaube, ich bin innerlich noch ein bisschen gehemmt, weil ich merke, es hat sich noch gar niemand Fremdes gemeldet, die ich ja erreichen möchte. Warum sollte ich das jetzt machen, wenn ich eh nicht meine Traumkunden erreicht, so ein bisschen? Weil du dadurch extrem viel lernst, ich würde nicht warten. Okay, zum Üben auch, ja. Wenn schon 8 Menschen da sind, also ich habe jetzt so viel gelernt durch unser letztes Workshop, was ich beim nächsten Mal nicht machen werde. Also ich habe extrem viel gelernt, dadurch, dass ich das gemacht habe, und wir haben da einige Kommunikationsfehler gemacht. Wenn ich das nicht gemacht hätte, ich habe das schon gelernt, ich wusste das, aber ich habe das vergessen. Ja, und dann war das nicht so, dolle. Und deshalb immer wieder tun immer vom Nachdenken, analysieren, so was ähnliches. Sobald du etwas tust, das wird von Gott bestätigt, oder du lernst etwas dazu, so wie wir halt jetzt dazu gelernt haben. Ja? Und nochmal letzte Frage, kann ich dann einfach ganz offen sagen, also ich mache jetzt diesen Workshop in ein, zwei Wochen, mit den Terminen einfach ganz niederschwellig, und dann sage ich, wenn ihr weiter Lust habt, mit mir in Kontakt zu sein, ich mache das Gruppenprogramm, zu dem, nee, nicht kein Preis, sondern meldet euch nochmal, falls ihr Interesse habt an dem Gruppenprogramm, oder was ist dann nächstes? Also ja, aber nicht so formulieren. Ja? Also du machst dein Programm, und du kannst währenddessen schon sagen, dass du jetzt in ein Coachingprogramm für dich in Anspruch genommen hast, weil du dieses Thema, was du jetzt deinen Freund präsentist, in einem geschützten Rahmen, ja? Also du kannst das voll umdrehen, ja? Ich präsentiere euch jetzt mein Herz in diesem geschützten Rahmen, weil ich weiß, dass ihr mir gut gesehen seid, und das ist ein Thema, worüber ich noch Herausforderungen habe, online zu sagen, und jetzt möchte ich extrem viel dazu lernen, ja? Und wenn du das so präsentierst, dann werden sie sich geerd fühlen. Das ist die Wahrheit. Und dann am Ende sagst du, ich habe damit auch ein Problem, meinen Freundinnen in ein Coachingprogramm zu verkaufen, aber wenn du das Gefühl hast, dass du mit mir weitermachen möchtest, dann komm einfach auf mich zu und reden wir darüber, welche Lösung du willst finden. Du darfst voll Authentiz sein, Monika. Ja, irgendwie, und wenn das fertig ist, und die dann auf mich zugekommen sind, dann überlege ich, oder was biete ich Ihnen dann an, dann sage ich, in einem Monat startet so ein Gruppenprogramm, Intimität, Neuerleben oder so was, oder? Ja, ja. Gut, danke. Weil ich brauche so ein Ziel, um die überhaupt auf den Weg mitzunehmen. Aber ich bin ja nicht einen Monat, sondern zwei Wochen. Okay. Und dann, in diesen zwei Wochen machst du dieses Vorherb, Nachherr und die drei Meilensteine, dann machst du einfach für zwölf Wochen deine Gedanken, war so, erstes Mal passieren, zweites Mal, drittes Mal, und ich garantiere dir, nach dem ersten Mal bist du von deinem Plan weg, und das will ich. Aber dir gibt es eine Sicherheit, dass du für alle zwölf Male einen Plan gemacht hast. Mhm. Es wird anstehen sein. Okay, cool, danke. Hast du jetzt alle Fragen? Ja, also auch nicht so genau. Das mit den Meilensteinen und vorher und nachher, das meinst du mit den Programmen erstellen, oder? Mit diesen drei Punkten, ja. Und mit diesen zwölf Treffen, also zwölf, meistens die zwölf Treffen, die ich anbauen soll für das Programm, oder? Ja. Ja. Ja. Ja, fürs Erste passt das. Danke. Okay, und was ist jetzt deine Entscheidung? Was hast du im Herzen? Schon Intimität. Weil Ehe bereichern, das können viele. Aber über Sex reden, das können nicht so viele Christen. Genau. Also, wo du am meisten dein Widerstand hast, da ist der größte Sieg. Ja, ja. Ja, ich finde einfach die Frage, jetzt was ist ein weiser Umgang damit? Weil ich will weder mich online verkaufen, noch will ich irgendwie über irgendeine politische Richtung, was jetzt für Christen vor der Ehe oder nach der Ehe oder in der Ehe ist okay, so was und ich, da habe ich überhaupt gar keinen Bock drauf, und da sind genug Leute, die das machen. Und ich will dann nicht in irgendeine, weil es gibt so viele Baustellen online, oder Fallguben auch, wo man so reinfallen kann, finde ich. Und ich habe da keinen Bock, meine Zeit damit zu verschwenden. Aber ich will einfach Leuten weiterhelfen in dem Thema, und das ist schon Intimität, ja. Sorry, aber er hat den iPod. Alles gut. Intimität online, Christen. Gerade diese Sachen sind Monika, also es ist so, du versuchst jetzt alle Sachen irgendwie im Voraus konzipieren, ja? Und das ist schon eine Gabe, aber was du jetzt mit dir machst, ist mir ein Fluch, weil das dich jetzt ausbremst. Ja, ich glaube, jetzt habe ich es. Aber ja. Und es ist schon wichtig, also zum Beispiel, es ist wichtig, dass so eine ganz klare Entscheidung von dir, ich möchte nicht in diese Szene reinkommen, kein Sex vor der Ehe, ja, zum Beispiel, dann redest du nicht darüber. Also ich will schon diese Sachen für dich klarmachen. Was ist das, was das Spezifische von dir ist? Und das ist das, was mein Herz ist, also ich kann kaum abwarten, dass ihr jetzt mal, zweimal diese Realkalender durchgemacht habt, weil danach können wir über genau diese Feinheiten reden, ja? Wo wir ganz genau uns vorstellen, wen möchte ich wirklich als Kunden haben. Aber das ist nicht am Anfang noch nicht so spezifisch, sondern durch solche Sachen kommt es raus, also ich zum Beispiel, zum Beispiel, du möchtest nicht Prüdefrauen einladen, ja, in deine Gruppenkolls, oder du möchtest nicht Frauen einladen, also du denkst darüber nach, wen du nicht haben möchtest und wen du haben möchtest. Aber das ist, also zum Beispiel, ich habe jetzt ein Werbung gemacht über dieses Thema, das so sehr gestört hat, dass unter der Werbung mal immer wieder geschrieben wird, umsonst habt ihr bekommen, umsonst sollt ihr empfangen. Ich habe davon ein Werbung gemacht, das war fatale Fehler, ja? Weil ich genau die Leute eingeladen habe, die das noch glauben. Aber ich will Menschen einladen, die gutes Geld verdienen wollen, nicht die ich noch erklären soll, dass sie als krisgutes Geld verdienen können, ja? Und das, also ich habe total das kommuniziert, was ich nicht wollte. Ja? Staat zu kommunizieren, was ich will. Das war mein gutes Übersichtslang aus diesem Workshop. Ja. Und das nach, ich weiß nicht, wie viel, das ist einfach eine Mutigung, ja, multisextällig. Und dann solche, also das ist Anfängerfehler, was ich gemacht habe. Ja? Also sei mit dir gnädig. Ja, danke. Beginnst das zu machen, du inhalierst dich für Videos, du beginnst also wirklich Freude daran entwickeln, auch Johannes, Freude daran entwickeln, was ich alles jetzt kommunizieren darf, in die Welt bringen darf, ja? Und das wird nur dann gut sein, wenn wir die Leute anziehen, die wir wirklich wollen. Und das geht nur, indem wir die Sprache nutzen, was wir sie nutzen. Und dieses umsonst hast du empfangen, umsonst hast du gegeben, das ist nicht die Sprache von meiner Zielgruppe. Super, vielen Dank. Auch wenn das jetzt zehnfache gebracht hat, was wir eingebuttert haben in Facebook-Werbung, also ich kann nicht mehr. Aber dann habe ich gedacht, das kann nicht wahr sein. Okay? Also diese Überlegungen, was will ich? Was will ich nicht, ist total wichtig, aber dann zu lernen, das so in Form zu bringen, in die Vorlagen, dass das die Leute anzieht, die wir wirklich wollen. Und die Ermutigende und die Identifikationsinhalte, die sind dafür den Schlüssel. Ja, ich glaube, vieles war mir schon auch klar. Und ich mache auch die ganzen Videos und so. Ich möchte es auch benünftig und so, wie du es gesagt hast, durcharbeiten. Nur für mich war wirklich jetzt nicht klar, soll ich Richtung Ehe retten oder soll ich Richtung Sexualität gehen. Und das war für mich nicht klar so. Aber ich mache jetzt die 31 Tage Richtung Intimität und dann schauen wir weiter, oder? Und vor drei, vier Wochen, als ich darüber geredet habe und ihr gesagt habe, macht das, dann wollte es noch nicht. Und deshalb habe ich gelassen, aber dann musst du was anderes machen. Ja, weil sonst. Ja, jetzt mit Ferien war eh okay, aber ich merke, ich habe jetzt auch, oder ich will ja jetzt auch weiterkommen. Und auch die Leuten, die diesen Jahr auch scharf drauf. Hast du noch eine letzte Frage zu diesem Reel? Ich soll keine Reels machen als Werbung jetzt für den Workshops, sondern nur Stories, hast du damals gesagt, gell? Also jetzt den Kalender. Die Kalender fange ich ja eh an, aber ist das dann was anderes? Ja. Also am Anfang, wenn ich ein Workshop, also wir haben jetzt 40 Leute, so viel ich weiß, ne? Also 100 Leute kamen ohne Werbung, weil ich das drei, vier Mal in Story und in Facebook Profil, also überall habe ich das gestreut. Das heißt, du machst Story, du machst WhatsApp Status, also alles, alles, wo du nur kannst. Ja? Aber real nicht, sondern. Doch, du kannst beginnen mit den Lehrinhalten und dann an die CTA, die Co-to-Action, ist dann kommt zum Workshop. Okay, ich guck mal, ja, danke. Okay. Sehr gut. Dann Cornelia und dann Heike. Heike, hast du dazu, was sie jetzt gemacht haben, eine Frage? Nee. Sondern das, was du reingeschickt hast. Nee, nee, hab noch mal eine andere Frage. Okay. Dann schrei mal das noch rein, beantworte ich, und Cornelia hat die E-Mail geschickt. Moment, ganz, also... Cornelia, ich helfe Mütter, wie sie es schaffen, dass ihre Kinder gerne ins Bett gehen und durchschlafen. Das ist schon ganz gut, aber ich helfe Mütter, die seit Monaten nicht schlafen können. Du musst schon aufsprechen, was ist das Problem? Ja. Und unbedingt schlafen möchten, ja, dadurch sagst du auch wen du willst. Mhm. Und dann mit meiner Methode. Mhm. Also du könntest auch sagen, du bist wertvoll Methode. Mhm. Äh, die Kinder leicht ins Bett zu bringen, damit sie schnell einschlafen. Und mindestens fünf Stunden am Stück schlafen, oder so was ähnliches. Konkret, da kannst du machen, ja? Ja, gut. Als Geholfen? Ja. Dann ich unterstütze berufstätige Frauen in der Familie mit Partnern und Kindern, sich ernst zu nehmen. Das ist der Weg, das darfst du so nicht reinsteigen und wieder zu träumen. Ich unterstütze sie dabei, einen entspannten Alltag zu genießen und sich selber nicht zu vergessen. Was heißt entspannte Alltag? Also dass sie in ihrer Ruhe bleiben können. Wann? Über den Tag. Wann, in welchen Situationen? Auch wenn die Kinder in den Situationen, z.B. vor dem Mittag, oder vor, ähm, bevor die Kinder am Abend ins Bett gehen, oder eben vor dem Mittag oder nach dem Mittag. Also das ist jetzt genauso das Schlappgutschink? Oder ist das jetzt ein anderes Thema? Ja, das kann ich sich schon. Weil der erste Satz war Schlappgutschink, weißt du, was du machst? Kinder leicht einschlafen, ist der Name davon? Ja. Genau, das andere ist, wo die Frauen nicht keine Zeit für sich nehmen. Also wo sie immer den Mann die Schuld geben, weil sie nicht glücklich sind, oder weil der Mann in die Ferien darf und sie nicht. Ja, wo einfach immer den anderen Schuld geben. Wollen Sie das führen, dass Sie anderen die Schuld geben? Das ist eine Kurzsicht. Ah, das ist einfach das, so wie ich Sie erlebe. Ja, ja, das ist eine Kurzsicht. Das tun wir nicht in Positionierungsanzeichen. Sondern was sagen diese Frauen, was ist ihr Problem? Also die Kundin, die du schon gekocht hast, was hat sie gesagt? Ich kann nicht nein sagen. Ja, was noch? Ich kann nicht nein sagen und ich habe immer das Gefühl, man hört mich nicht. Was noch? Die hat körperliche Symptome, weil sie den Eindruck hat, sie sei überfordert. Sie sei nicht richtig, oder wie sagt sie? Es hat körperliche Symptome, weil sie alles auf sich beziegt, weil sie denkt, sie sei schuld, weil es an der Schule nicht geht. Sie ist in einem höheren Posten. Also dann würde ich schon sagen, nicht der rustetige Frauen, sondern Führungskräfte. Also ich unterstütze Führungskräfte, die das Gefühl haben, dass sie für ihr Kind zu wenig da sein können. Ja? Ja. Also ich unterstütze Führungskräfte, also Mütter in Führungsposition, die das Gefühl haben, für ihr Kind zu wenig da zu sein. Das ist das Problem. Und wobei hilfst du dann ihnen? Was ist die Lösung? Was ist das Ende der Ergebnis? Dass sie sich Zeit nehmen, zwischen der Arbeit einfach an sich zu denken. Dann würde ich sagen, mehr Zeit für sich und ihre Kinder zu haben. Ja? Ja. Dann ist es gut. Mehr Zeit für sich und ihre Kinder zu gewinnen. Genau, ja. Ja? Okay, das war es Cornelia. Dann habe ich das verantwortet, ja? Ja, genau. Dann habe ich noch keine Frage. Kann ich das schreiben? Ich zeige ihm, ich zeige den Frauen oder den Müttern, welche Ergebnisse positive Worte und Gedanken auf ihre Kinder haben. Das ist ein Coachingpunkt, aber das sagst du nicht in Marketing. Ah, gut, ja. Aber was du sagen kannst, ich helfe den Müttern. Nee, also mit Worten würde ich das in Marketing jetzt so nicht nutzen. Da müssen wir eine Methode von dir ernennen, ja? Ja, das zeigst du, das weißt du, aber du beschreibst dein Coaching, aber das sagst du ihnen nicht. Wenn sie sagen, ich kann auch auf Bauern der Worte sagen, und dann tun sie das doch nicht. Ja, genau. Ja, reden Sie doch anders über das Kind oder über was anderes. Aber in diese Richtung geht es bei dir wirklich, das habe ich erlebt bei dir, dass du ihnen sagst, welche Worte sie über die Kinder aussprechen sollen. Und dem musst du einen Namen geben, eine Methode. Ja? Cornelia. Ja, super. Okay, sehr gut. Okay. Heike. Johannes, du musst gehen. Also, die Sarah zum Jürg sagt, das soll natürlich jetzt das vom 31. Kalender tun, ich sage es schon, ja. Also, Kalender, die Anfänge, Aufbau einer Caption mal angucken. Ja. So Erklärungen, denke ich mir. Hm, finde ich gar nicht. Was finde ich gar nicht? Also, wie eine Caption aufgebaut ist, was alles beinhaltet, was hoch ist, ja, bin ja da auch noch ziemlich neuland. Ja, klar. Also, das ist neuland, alles durchlesen, alles inhalieren, ja. Überall sind. Ich habe versucht, das Einfachste zu machen, also so das Einfachste, also nicht das Einfachste, sondern, dass ihr lernt, worauf es ankommt. Auf welche Texte? Und das musst du einfach die Videos hochziehen, Infusion. Ja, ja. Aber was ist jetzt deine Frage? Ich dachte, es gibt nochmal extra Republik halt, was alles in der Caption beinhaltet. Ich sage, das Aufsagt, T-Word, Besten. Hast du das schon angeschaut? Welches? Dieses Kalenderprojekt. Die ersten drei und fünf. Und vier auch, aber, ja. Was, ersten Tag, Vorlage eins, oder was hast du angeschaut? Alle, im einen Tag habe ich alle drei, gestern vier, wahrscheinlich war es zu viel. Ja, also, ich kann dir das mal so sagen, schau dir die Tag fünf, zehn, 15, 20, da sind die Videos zu den Inhalten. Und dann musst du die Vorlagen ausdrucken, also, ich, mir hilft es, wenn das ausgedruckt ist. Und dann sehe ich links und rechts vor mir und dann lese ich die durch. So ist die Vorlage, verstehe ich kein Wort. Danach sehe ich den Beispiel, dann beginne ich etwas zu verstehen, dann beginne ich das für mich anzupassen, dann denke ich, was. Und das ist der Prozess. Und danach finde ich schon die Sachen für mich, aber das ist der normale Prozess. Also alle sechs Vorlagen, im Prinzip? Ja, sind vier mal vier Vorlagen. Also die ersten, also die letzten vier Vorlagen sind noch nicht drin. Ach so. Aber was ist deine Frage, Heike? Ja, ich dachte, es gibt halt noch mal eine Erklärung, was einfach nur der Aufbau einer Kette. Das ist drin in den Vorlagen, in diesen Videos, Tag fünf, Tag zehn, Tag 20. Okay, und dann bei dir, Heike, du fragst, wie du die Menschen zu Open House einlädst, ist immer das Gleiche. Du musst rausfinden, was ist das Problem, was sie haben? Ja? Ob sie dieses Problem verändern wollen? Hab ich gut verstanden, dein Problem das und das? Möchtest du das verändern? Nein, okay, weitergehen. Möchtest du das verändern? Ja, dann sagst du, kann ich dir helfen? Und dann fragst du dich, ja, und wie? Lass uns besprechen und dann lest du sie ein, zum Beispiel zu einem Open Home. Okay, aber wenn wir nicht wissen, welche Probleme die Menschen haben und ob sie das verändern können, dann können wir ihnen nicht helfen. Ja, ja, ich habe glaub, immer mal wieder zu übergestülpt. Ja, das ist ein Problem genannt, und dann habe ich gleich, ich habe gar nicht für dir ja abgeholt. Wir machen kein Angebot, bevor Sie nicht sagen, Sie möchten ihr Problem lösen. Weil dann kannst du nur nein bekommen. Und das kriege ich gerade, hab ich viele, krieg ich ja, aber... Ja, okay, gut. Also immer total egal, was du machst, ob das jetzt live plus, Open Home, Coaching mit der Freundin, immer rausfinden, was ist das Problem, was sie das Problem sehen, wollen sie das verändern, wenn ja, kannst du helfen und wie? Ja, ist immer das gleiche Schema. Okay. Hast, danke schön. Bitte. Yasmin, hast du noch eine Frage? Ich würde tatsächlich brennend interessieren, ob ich dem Mann hätte keinen Tipp geben dürfen. Ich habe nichts angehört, was du geschickt hast. Nein, da hatte ich, also weiß ich gar nicht, ob ich da was sprach, nicht gemacht habe. Also mein kundischer, also mein ehemaliger interessantischer, auf mich zugekommen gewesen und hat mir erzählt, dass seine Frau die Scheidung will jetzt. Was? Die du begleitet hast? Nein, nein, der ehemalige Interessant, der damals... Der ehemalige Interessant. Genau. Der damals dann gesagt hat, er hat seinen Autoschiff kaputt gegangen und das kann er nicht gerade noch leisten. Ja, ja, genau. Und am Dienstag hat er mir angerufen, dass seine Frau jetzt völlig durchdreht und sie will jetzt die Scheidung und er weiß gar nicht mehr, was machen und ob ich ihm nicht einen Tipp hätte. Ich habe ihm das dann auch so erklärt, dass er einen Tipp ihm nichts bringt. Ich möchte ihm aber nichts weitergeben, was er nicht umsetzen... oder was ihn dann zurückversetzt er, oder dass sie halt dann einfach nicht vorankommen, weil sie immer wieder an dem gleichen Punkt stehen, so was in die Richtung habe ich gesagt. Und dann hat er ihm gesagt, ja, das versteht er. Und dann hat er halt so paar Situationen erzählt, was da jetzt gerade los ist. Und dann habe ich dann nur gefragt, gab es einen Auslöser irgendwie, ein besonderer. Und da hat er gesagt, nee, also nichts, dass er eigentlich wüsste. Sie redet gar nicht mehr mit ihm und sie hat jetzt schon geschrieben, er soll wegbleiben und keine Ahnung weiß, und jetzt weiß er, er war halt total unsicher, ob er jetzt heimgehen soll oder eben nicht. Und dann habe ich gesagt, hey, dann hat er das gesagt, er sei doch gar nicht da, und er sagt, ja, sie schreibt das immer per WhatsApp. Dann habe ich gesagt, okay, also das würde ich schon mal ganz abschaffen. Also das geht nicht über WhatsApp, irgendwelche Dinge zu klären, das geht einfach nicht. Ja, aber er weiß, es hat aber heute Abend heim sollen. Dann sage ich, du gehst heim, du bist da zu Hause und ich würde an deiner Stelle, sie fragen, aber face to face und eben nicht per WhatsApp, ob, wie sie sich jetzt die Trennung vorstellt. Er soll sachlich bleiben, er soll dann nicht drauf eingehen in ihr Drama und auch ihr nicht sagen, ja, dann machen wir halt die Scheitung, wenn du das unbedingt willst, so was, sondern er soll praktisch immer, er soll nur fragen, wie stellst du dir die Trennung vor, oder die Scheitung. Und dann hat er später dann noch geschrieben, ja, aber kann ich ihr auch schreiben, weil er hatte das Vorschlagen, dass sie bei mir ins Coaching kommen, und sie wollte das nicht. Und dann hat er gesagt, Kat, kann ich ihr dann sagen, dass ich ins Coaching gehe? Dann sage ich, das kannst du sehr gut sagen. Ich würde so was sagen, wie ich bin bereit, also ich las mich jetzt begleiten von mir eben und ich bin bereit, mich zu verändern, weil für mich eine Trennung eben nicht in Frage kommt. So, hat er alles umgesetzt und er hat freudig zurückgeschrieben. War super, meine Frau hat, es war mir alles an Kopf geworfen, was ihr gerade nicht passt, aber sie hat mit mir geredet. Ja, das ist gut. Super, toll, aber jetzt kommt er nicht. Nee, das ist gut, erst wenn das ist gut, dann sagst du einfach, ja, das ist super, das freut mich. Ja, und lass uns jetzt die Ursachen angehen, damit nicht in zwei Monaten das gleiche Spiel läuft. Wann wollen wir starten? Ist gut. Okay, also das ist so ein Tipp, okay, ich war mir dann nämlich unsicher, weil wenn ich ja ins Coaching einsteige, dann ist es ja auch so, dass die dann wieder eine Weile brauchen, bis sie kommen. Ja, also ich finde richtig gut, dass du ihn nach Hause geschickt hast. Also das ist richtig gut und dass sie quasi das jetzt nicht bei WhatsApp, also und dann kannst du sagen, stell mir vor, wenn jetzt fünf Minuten mit mir das schon bewirkt hat, was kommt jetzt noch in eure Ehe? Okay. So was, also das war in Ordnung. Ein bisschen viel gegeben, ein, zwei Stellen, aber er war richtig gut, er ist mir eher geredet. Okay, ihr Lieben. Bitte, der letzte Runde, was nehmst du mit? Ich mache gleich weiter. Also ich nehme mit, dass ich eben nicht mich fixieren muss auf, es heißt nur beste Freunde, Strategie oder Formel oder Methode, sondern dass ich da variieren kann, da war ich nämlich auch manchmal ein bisschen unsicher und dann, das ist praktische Anleitung, fand ich total interessant. Also, gerade diese Legend Reels, wo du gesagt hast, wo diese praktischen Sachen dann kommen, wenn sie was nicht umsetzen können, muss ich mir praktisch überlegen, welche Fragen funktionieren, damit sie das lösen können. Und da bin ich tatsächlich, an dem Punkt bin ich grad, dass ich da und nicht ganz weiß, welche Fragen stelle ich, damit sie das wirklich verstehen und dann umsetzen können. Ja, das ist der Punkt, nämlich bei den praktischen Inhalten, dass sie nicht fragen, weil sie das nicht umsetzen können, sondern das sind wie Vorlagen, also zum Beispiel meine Chat-Kommunikationsvorlage, ja, dann gebe ich ihnen meine Chat-Kommunikation und das können sie umsetzen. Also, diese praktische Inhalte sind Sachen, die sie, also ein Miniproblem, DM wie beantworte ich lästige DMs, ich sage so beantworte ich lästige DMs, also das können sie gleich umsetzen, das ist der Unterschied. Wenn du da aber so Fragen stellst, die Richtung Klarheit gehen, Erkenntnis, also das können sie nicht umsetzen. Ah, okay, okay. Sie sehen sie über Wort und Ja. Okay, sehr gut, ja. Und dann hast du mir gerade bei meinem Programmname geholfen, noch unbewusst. Genau, was? Weil ich habe, ich habe nämlich einen Programmname von, also das habe ich schon lange im Kopf, aber ich wusste netta wo ich den einsetzen kann und jetzt mit dem Programm, wo ich im Kopf habe, passt das. Und ich hatte immer dieses Wort beziehungsweise stark. Beziehungsweise stark hatte ich immer dieses Wort, beziehungsweise stark. Beziehungsweise? Ja. Also weißt du wie du das abkürzest, beziehungsweise wenn ich jetzt was anderes sagen will, weißt du diesen Satz? Ah ja, beziehungsweise, beziehungsweise, genau und dann stark. Und ich wusste net wie ich das irgendwie übersetzt kriege für meinen Programm und du hast das vorhin gesagt, das weiße, das ist mir total ins Auge gesprungen, du hast bloß gesagt weiße und jetzt habe ich das S eingegringelt und jetzt heißt das Beziehungsweise und stark. Und jetzt geht es wieder ums Beziehungsweise. Genau und eben zum Schluss, dass solche Paar Tipps und wenn die auch gut ankommen, dass ich das auch machen darf und nicht dann denken muss, jetzt kommt der Kundener zustande oder irgendwie so. Ja, das ist gut. Das war richtig, dass du ihn nach Hause geschickt hast oder dass du gesagt hast, jetzt nicht bei WhatsApp solche Sachen besprechen. Das war richtig. Bei WhatsApp eher Krise schlichten, also könnte ich nicht. Funktioniert auch net, aber das machen so viele. Ja voll. Und es wäre auch so. Und es ist deine Erkenntnis, ja, solche Sachen bei WhatsApp. Da kannst du richtig auch dazu einen Wiel machen. Wollte ich grad sagen, warum WhatsApp deine Ehe-Krise noch schlimmer macht. WhatsApp Nachrichten. Ja. WhatsApp Hin und Her Nachrichten. Ja, genau. Sehr gut. Sehr gut, danke. Danke. Die anderen, Heike. Danke. Danke. Also was mir natürlich jetzt gefallen hat, wo du zu Elisabeth sagt hast, ja eben durch das Wort können wir die Menschen abholen. Und dass, ja, dass die Technik jetzt da nicht so wichtig ist, sondern einfach, das war mir so bewusst, dass wir einfach unsere Worte weise wählen dürfen, so dass wir sie abholen können. In ihrer, in dem Herzen, was sie, das wurde jetzt heute nicht gesagt, aber in ihren Herzen, was sie sich wünschen oder ihre Schmerzpunkte sehen. Ja. Genau. Und natürlich jetzt in Bezug auf mir, dass die Chat-Kommunikation alles drin steht, auch für die Einladung zu das Erstgespräch. Ja, das ist drin ein Chat-Kommunikation. Die Kommunikation ist drin im Mitglied der Bereich. Ja, ja, ja, ich habe oft so ein, ja. Beim Verkaufsleitfaden. Modul, Modul 4 meine ich, ja. Ja, das und natürlich, du bist Geborenstrategie. Ja, das hat mir irgendwie auch zur Zeit nicht gefallen. Sehr schön. Danke. Die anderen? Darüber nachdenken, wen ich will im Coaching, eben auch, ich mache immer einen Unterschied zwischen Freunden und kein Freunden oder in meinen Kontakten und dass ich mich entscheide, wen ich haben möchte. Und nichts ausschließen, bitte. Und nichts ausschließen, genau. Sehr gut, danke, Elisabeth. Ich danke, Katy, für die Erhellung, die ich bekommen habe. Ich habe zum ersten Mal erkannt, dass ich dieses VOP, dieses View of Point, überhaupt nie verstanden habe. Ich habe nie verstanden, dass Ihnen Huck ein Wunsch rein muss. Da möchte ich aber fragen, weil Yasmin jetzt gerade sagt, wie war das, WhatsApp hin und her, Nachrichten, ich müsste dann ja auch wie ein Wunsch ausgedrückt werden, wenn das so ein VOP wäre. Ich habe also erkannt, in dem Gespräch mit Katy, für ich sehr, sehr dankbar bin. Dass alle meine Rails bisher darauf nicht aufgebaut waren, dass ich die Vorlagen völlig falsch verstanden habe, dass ich mich den Vorlagen auch vom Thema her nichts anfangen konnte, dass ich deswegen geguckt habe, ab und zu habe ich mich danach gerichtet. Ja, aber verstanden für mein Thema hatte ich die nicht. Und heute mit Katy, hast du? Ja, weil wir einige Beispiele durchgegangen sind und ich habe versprochen, ich mache alle Themen neu, damit man erkennt, dass ist jetzt das Neue und die Alten lassen sich alle drin. Ich mache das mit der Küche und mit dem, wer heißt das da, alles. Ich mache das alles mal neu, weil ich hoffe, dass ich das jetzt verstanden habe, dass wir auch Ausdrücke von euch übernehmen sollten. Zum Beispiel soll ich anfangen mit, ich habe immer geglaubt das. Ja. Also alles, was schwarz ist, musst du behalten. Das war grün oder rot oder orange, weiß ich jetzt nicht. Ja, ja, ja. Das ist das, was für einen nicht anpasst. Ja. War das nicht klar? Ich konnte es nicht. Für die andere war das klar, warte mal, weil da muss ich eine Anleitung dazu. Ja, zu ihm. Okay, gut. Ich konnte es nicht. Ich habe immer darüber gestolpert. Mach nichts, ich habe gesagt, du warst jetzt mit Katja zusammen, jetzt verstehst du. Ja, und ich will das natürlich jetzt auch zeigen, dass ich das kann, indem ich genau die selben Themen nochmal erneuere. Den nehme ich jetzt schon wieder zu einem anderen Thema. Hingegen könnte man ja nicht sehen, dass ich Fortschritte mache. Ja. Richtig gut. Und diese beiden Videos, also das Video vom Workshop mit der Reklame, die ich heute reingesetzt habe und dieses Poster, das haben wir nicht besprochen. Das lasse ich jetzt einfach mal. Also dein Poster, was du reingetan hast, sage ich schnell, beim Facebook Gruppe, du musst nicht schreiben Einladung, sondern einfach nur den Titel. Ja? Ja. Auch am Ende schreibst du nur, das ist ein Zum Workshop an, dann und dann und melde dich so und so. Also diese erste zwei, drei Zeilen, was du geschrieben hast, Einladung zum Workshop, dann, das sind die ersten drei Zeilen. Und das ist nicht interessant für die Menschen. Wenn du aber dein Thema bringst, meine drei, eher Geheimnisse, das ist die erste Zeile, dann ist es interessant. Ja? Ja, über arbeite ich dann gerne noch, weil... Sehr schön, Elisabeth, danke, Karin. Ist eine harte Nuss, wo ich gerade so viel gesessen habe, an der Technik und allem ist, es ist einfach zu viel. Ich bin eben deswegen mit meinem kleinen, unelefriestierten Rollo einmal mal um die Runde gefahren, um frische Luft zu kregen. Ja, ja, deshalb habe ich nicht verstanden, warum du so viel arbeitest, weil das für mich... Unkoste Arbeit. Danke. Ja, ich danke, ich danke, liebe Kathi, ich danke. Kathi, was war es für dich? Ja, dieses Erfolterlebnis, das wir es jetzt tatsächlich geschafft, also das es verstanden wurde. Also das habe ich auch schon ein paar Mal, die Mal davor gesagt, es ist eine superhilfene Vorlage zu haben, aber es ist wirklich nicht für alle so einfach das umzusetzen, also man muss wirklich nicht glauben, dass man da irgendwie total Dorf ist oder so, es ist nicht so einfach, dass auf seine eigene Situation und seine eigene Coaching zu übertragen ist. Aber umso mehr man es macht, umso mehr kommt man auch dahinter. Genau. Und ohne Vorlage ist es unmöglich, das meine ich beizubringen. Ja. Weil dann weißt man nicht, worauf es ankommt. Absolut. Sehr gut, danke Kathi, danke. Ich freu mich riesig, dass du das jetzt verstehst. Ich freu mich auf den nächsten Ries. Die Links tut ihr rein in die Facebook-Gruppe, ja? Okay, gut. Dann habt ihr die beste Zeit und dann sehen wir uns nächste Woche. Tschüss. Tschüss.