Mit Meckenbogen geht das richtig gut. Also das ist ganz normal der Mikrofon im Computer drinnen. Nichts anderes. Also so stark ist das. Toll. Mikrofon, Lautsprecher, Kamera, alles über Mecken. Toll. Und das ist ein Computer. Das ist dein. Meins. Guck mal, ich habe mir jetzt hier so was gekauft. Ja, ja, ja, ja. So was haben wir doch gar nicht. Ja, um ein Podcast aufzunehmen. Oh ja, ja, ja, ja. Weiß noch nicht. Ich weiß noch nicht das Thema. Das gibt es auch günstiger. Nein, das kostet 12,99 Euro bei Action. Ganz heiß wert. Wow. Und es funktioniert. Ich habe es gestern Abend mal ausprobiert. Sehr gut. Schaut aber sehr professionell aus. Ja, genau. Das hat mich dann also fasziniert. Ja, genau so. Mehr Schein als ein. 12,99 Euro, das ist ja unglaublich billig. Dafür kriegst du ja noch nicht mal so ein Screen für Mikrofon. Also es funktioniert. Wirklich der Nachteil ist, es läuft nur mit Kabel. Du kannst also nicht mit dir herumlaufen. Aber das ist bei allen Mikrofonen der Regel so. Also da erwartest du wirklich zu viel. Also es funktioniert. Wenn du es nur für Podcasts nimmst, dann würde ich nur ein Zoom nehmen. Ein Zoom kannst du wirklich überall mitnehmen, die Batterien. Da kannst du einfach Ton aufnehmen. Und dann kannst du auch ein bisschen studierkualität, 125 Euro glaube ich. Und richtig, richtig gut. So habe ich es gestern Abend probiert. Ja, genau. Auf Zoom und dann die Aufzeichnung gehört. Da habe ich hier. Super. Sehr gut. Es meint jetzt der Mikrofon. Hier meint nicht Zoom als Aufnahmeeinheit. Also nicht die Zoom App, sondern ein Zoom-Rekorder. Das ist ein kleiner Rekorder, den man mitnehmen kann. Es gibt da noch einen kleineren. Der ist ungefähr so groß. Da sind zwei Mikrofone drauf. Da kannst du reinsprechen. Das ist richtig, richtig toll, weil du kannst es überall hin mitnehmen. Du brauchst keine Kabel. Wenn du ein Podcast machst ohne Bild, ist das super. Genau. Das heißt, es ist genauso wie Zoom. Genauso geschrieben. Aber nur für Mikrofone. Und der ist wirklich super. Studierkualität. Aber jetzt gehen wir... Also, Sieg Gutes Gute. Außer Mikrofon. Er mag beginnen. Claudia. Leute, ihr wisst ja schon... Ich fange gerne an, wenn die sich haben. Ja, Daniela. Ich hatte gerade einen wunderbaren Termin mit einer Mama. Ich habe mit ihr für das Kind gearbeitet, weil das bei dem Kind so schwierig war. Und dann hat sie mir tatsächlich eine Wahnsinnsrückmeldung gegeben. Die Kinder hatten vor einem Jahr so ein Leserechtschreibtest in der Schule. Und danach hätten die eigentlich beide vor einem Jahr... Wie heißt das nochmal? Also, diese Leserechtschreibt-Schwäche, die hat nassiziert bekommen. Genau, die mussten dann zum Logopäden. Hätten zum Logopäden gemusst. Und dieses ganze Programm, extra Schulprogramme in der Schule. Und keine Ahnung. Und dann... Also, so war Stand vor einem Jahr. Und sie hat dann aber... Ich weiß gar nicht, was sie überhaupt... Nee, sie hat gar nichts unternommen, weil Anfang des Jahres sind sie schon zu mir gekommen. Damals konnten sie aber nicht, haben dann etwas später gestartet. Etwas kompliziert, aber ist egal. Und jetzt wurde das nochmal getestet. Und beide sind unauffällig und müssen gar nichts mehr mit Leserechtschreibt-Schwäche machen. Genau. Und ja, Wahnsinn. War richtig, richtig gut. Und ich habe dann... Gut, weil die Mama da war, habe ich kein richtiges Verkaufsgespräch für mein Coaching machen können. Aber ich habe das Gespräch in diese Richtung gelenkt, weil sie definitiv Bedarf hat. Sie könnte die Situation viel, viel, viel mehr noch verbessern für ihre Kinder. Und vor allen Dingen für sich selber, wenn sie bei sich selbst anfängt. Und dann habe ich ihr das sozusagen ans Herz gelegt. Ich habe schon bestimmt drei Mal dieses Thema angeschnitten. Aber heute einfach, weil sie alleine war, weil ich war noch nie mit ihr alleine, habe diese Situation dann genutzt, um das anzusprechen. So ein richtigen... Ich hatte den Verkaufsleitfahren im Hinterkopf, ja, aber das Gespräch war natürlich irgendwie anders. Das wäre jetzt zugestellt gewesen, wenn ich da jetzt angefangen hätte mit einem Ziel oder wie auch immer oder keine Ahnung. Aber so ungefähr, dann habe ich auch tatsächlich den Mut gehabt, weil sie sagt dann ja, sie hat schon Therapien gemacht und sie hat schon Dat gemacht und sie hat alles Mögliche schon gemacht. Und sie hat gesagt, ich habe keine Lust zu erzählen. Ich habe keine Lust, wieder in meiner Kindheit rumzuwühlen und nach irgendwas gucken zu müssen, was sowieso nichts bringt. Ich sage, ich weiß, das mache ich ja auch nicht. Ich sage, ich... die Geotherapeutin bringt nichts. Ich sage, das ist alles für die Füße. Du kannst es vergessen. Sehr gut. Dann habe ich gesagt, wir... ja, habe ich gesagt, was machen wir? Und dann habe ich den Mut gehabt und habe gesagt, ja, eigentlich weiß ich gar nicht genau, was ich mit ihr mache, weil du hättest ja jetzt noch nicht mal gesagt hast, ja, sag lieber, ich weiß es eigentlich gar nicht genau. Wir machen das, was du brauchst, was in der Situation dran ist. Zum Beispiel. Und ja, so, dass sie ein anderes Verständnis dafür gekriegt hat, dass ich hier keine Therapie mit ihr mache und das Coaching was ganz anderes ist, als Seelsorge oder eine Therapie zu machen. Und dass sie was an die Hand bekommt, mit denen sie nachher einfach gestärkt ist und mit ihrem Leben und mit ihren Herausforderungen besser umgehen kann. Ja, und... Wow! Ja, und natürlich hat sie dann auch gefragt, ja, und wie viel kostet das? Und dann habe ich gesagt, na ja, klar, wenn ich jetzt sagen würde, 500 Euro, dann würdest du das dann ernst nehmen? Ja, und dann hat sie gesagt, ja, stimmt. Und ja, sie hatten Geldproblem. Ja, ich sage, okay, dann können wir ja in dem Coaching das auch thematisieren. Und wenn du das jetzt, ja, und wenn ich dir jetzt sage, das kostet 3.500 Euro, dann, ja, ja, sagte sie, das ist gut, dass ich das weiß. Das ist für mich einfacher damit umziehen, weil sie hat echt ein Schuldenproblem, sie hat von ihrem geschiedenen Mann ein Haufen Schulden noch hinterlassen gekriegt, hat irgendwie, also ihr Kontosiert beobachtet von was weiß ich wehme und sie darf da nicht zu viel einnehmen, sonst muss sie so ihre Scheidung unter Umständen auch noch bezahlen. Also, es ist ultra kompliziert. Ja, und dann habe ich gesagt, nimm's einfach mal so mit. Wir bleiben das sowieso in Kontakt. Im Januar, Februar haben die Kinder jeweils Kontrolltermin. Bis dahin sehen wir uns eigentlich nicht mehr. Aber nimm's einfach mal so mit, du weißt, wo ich bin und ich glaube, ich habe da jetzt schon mal Gutsamen gesät. Richtig gut. Ja, genau. Und ich war einfach froh, dass ich das so offensiv angesprochen habe nochmal und auch da reingegangen bin. Aber ich habe es so gemerkt, als sie dieses Thema Geld angesprochen hat, hatte ich überhaupt keine Idee, wie ich da dem Coaching dann umsetzen sollte, weil ich war dann schon wieder drei Schritte weiter, war wahrscheinlich nie zu viel, aber egal. Ich habe dann gedacht, es ist gut, wird schon kommen. Richtig gut gemacht. Ja, danke. Danke dir. Elisabeth, ich zeige Sie kurz, dann kann Ralf und Gündur auch wieder dabei sein. Das ist unser Zoom. Und wenn die solche Sachen, ihr könnt auch gerne austauschen. Im Chat. Im Nachhinein. Ich habe es im Chat schon geschrieben, es gibt ein besseres Gerät. Das hat auch ein Lavagier zum Anstecken, kostet ungefähr genauso viel. Steckst du in die Tasche, hast du ein Lavagier, hier kannst du dich die Gegend laufen. Das ist besser als wenn du das Ding ja ständig vor der Nase rumfragen musst. Du bist auch von Zoom, ich habe dir die Daten gesteckt. Können wir vergessen. Mach das gerne im Facebook-Grupa. Ralf, gerne. Stell es dort rein und dass wir einfach hier im Zoom sind. Dann sehen die anderen nämlich das auch. Und dann hört ihr auch, wie toll, was weiter jeder alles passiert ist. Darf ich mal eben fragen, Facebook-Gruppe, da finde ich nur immer eure Lives und eure gibt es noch eine andere Facebook-Gruppe. Ja, am Ende zeigen wir das. Danke. Richtig gut. Machen wir Wandel, was hat sie gut getan? Darf ich sagen, die Dame über die ich letztens gesprochen habe, wo ich so ein bisschen Druck ausgeübt hatte, was mir ja nicht so gut gefiel, aber aus Hilflussigkeit war das. Jetzt weiß ich es besser. Die hat mir ja zurückgeschrieben und das habe ich auch per E-Mail geschickt. Ich wollte es auch gerne in diese Facebook-Gruppe reinstellen, habe das aber technisch nicht geschafft. So, und jetzt wollte ich dir antworten dann, wie du vorgeschlagen hast, mit dem Platz-Reservierung für Mitte Januar oder eben einfach einen Termin festbuchen. Mir wäre, weil das für mich intensive Arbeit bedeutet, eine Platz-Reservierung angenehmer. Aber ich fand es toll und das war das Gute daran, dass sie sich gemeldet hat. Sie hat wohl zwei bis drei Tage gebraucht, um das zu überlegen. Ich sage, okay. Das ist gut, danach schau mir mal deine E-Mail an, was du geschrieben hast. Zeigen wir den anderen auch und dann helfe ich heim. Ja, gerne, danke. Sehr schön. Danke. Und dann hat sich Gutes getan, dass ich heute Morgen mein neues Sechs-Wochen-Programm für sechs Mal so 30 Minuten mit einer Frau angefangen habe. Und ich bin dann tatsächlich in ihre Kindheit gegangen, in ihr als kleines Kind und sie hat sich mit der Mutter ausgetauscht. Auch wenn das jetzt eine, wie Daniela sagte, ein bisschen graben ist, es hat ihr sehr gut getan. Und habe ich hierhin taggesagt, sie möchte einen Brief an ihre Mutter schreiben. Und das glaube ich, es war richtig gut, fand ich. Und kann ich so eine Aufzeichnung auch mal in eine Gruppe stellen, dass ihr mal so guckt, wie das so läuft. Ja, wäre das von Interesse, kann ich das machen? Also von Kunden eine Aufzeichnung reintun, in unserer Gruppe finde ich nicht gut. Ja, richtig, ich auch nicht so. Weil Sie, wenn Sie das erfahren, dann... Ist ja, ist nicht gut. Also so finde ich das nicht gut. Aber es gibt andere Möglichkeiten wie besprechen, wie wir dir da weiterhelfen können. Okay, danke schön. Aber das fand ich also richtig gut und das hat mir sehr viel Auftrieb gegeben. Sehr gut. Dass ich das Gefühl hatte, ich bin hier mit meinem sechs Wochen Programm bei der Frau an der richtigen Stelle. Das ist sehr gut. Danke. Danke dir. Nächster? Im Gardehof. Nächster? Ja, das Programm mit der Sarah ist jetzt zu Ende. Und ich muss sagen, ich bin schon ganz froh, dass jetzt nicht täglich neue Aufgaben dazu kommen. Es ist schon mehr als genug. Genau, und ich freue mich jetzt sehr auf das Umsetzen. Sehr, sehr schön. Ja, mhm. Richtig gut. Also, da bin ich... Hast du das richtig gut gemacht, Ihrem Gart und auch die Gela. Ja, danke. Aber ihr habt das durchgezogen, diese... Ja. Turbobombe. Ja, das hat mich so an meine Grenzen gebraucht. Das habe ich nicht für Möglichkeiten. Und also, ich bin da selber mich hinausgewachsen, was ich technisch gelernt habe. Genau. Richtig gut. Ich habe schon mitgekriegt, dass ihr geschützt habt, aber ich habe das gut gefunden, dass ihr schwitzt. Danke. Danke. Danke schön. Wer macht weiter? Claudia. Dara. Dann Anna. Dara. Dann Anna. Dara. Dann Anna. Dann Anna. Dara. Dann Anna. Genau. Da machen wir. Macht dich laut, Claudia. Ich habe letztes schon gebacken. Sehr schön. Und ich habe mich selbstständig gemacht. Jetzt erstmal so den Schritt mit der Massage gemacht. Genau. Und ich bin voll mit Kunden. Es wird schön. Es ist schön. Es macht Spaß. Ich trau mich auch gut an die Leute anzusprechen. Und jetzt ist noch eine Dame zu mir gekommen. Die kenne ich schon von früher. Das ist die perfekte Binderblusscoaching. Und mit der bin ich da gerade bis zum Gespräch. Richtig. Darüber. Ich werde es sehen später. Und dann sehen wir weiter. Ja. Aber ich will heute eigentlich mit ein bisschen in der Gnade baden beim Reinier. Da geht ein Baden. Woll es auf. Okay. Nimm beides. Du hast beides. Okay. Ist gut. Danke. Was? Ja. Also ich bin froh, dass ich jetzt meine Springhorn.coach durchfühlt. Ich habe eine andere Domain. Darüber wollte ich dann auch die E-Mails verschicken. Weil es ist wirklich besser, das zu trennen. Dass man jetzt nicht von Springhorn Media oder Reif Springhorn.gmx.net irgendwelche mavingslos schickt. Das ist glaube ich nicht so sinnvoll. Und ich habe die Springhorn.coach. Die waren auch vorhin. Die habe ich mir gebucht. Bin jetzt dabei mit einer Freundin, die mir der unter die Arme greift. Die haben immer aufgehört. Die haben immer mit einer Freundin eine Reif-Fo-Kommission, eine Reif-Foto. Ganz einfach. Ganz easy. Aber mit dem Terminbuchungstool, dass man das gleich, also dass ich es gleich von Anfang an so aufbaue. Dass ich da so wenig wie möglich Arbeit habe und so viel wie möglich überblickt. Das ist immer das Problem, wenn man dann bei Whatsapp was hat und E-Mail und so kann ich das sehr gut voneinander trennen. Ich bin nicht ganz happy. Man muss jetzt nochmal schauen, dass ich in Amerika eine LLC gründe, weil ich muss ja auch für das Rechnungsstellen, muss ich ja irgendwo eine Firma haben und muss irgendwo vorherlich veranlagd sein. Und da bin ich jetzt nochmal dabei, das zu klären, weil das ist ja bei den höheren Beträgen extrem wichtig, weil wenn dann irgendwann das Knall oder die Steuerfahndung kommt oder irgendwas ist ein ganzes Rückenproblem, Nachzahlungstrafen etc. das wollte ich nicht. Deswegen bin ich jetzt gerade dabei, das nochmal zu klären, auch mit der LLC, ob ich das nochmal überfliegen muss schnell oder ob ich gar auf den Dienstleister zurückgreife. Denn das ist hier in Costa Rica ähnlich besteuert wie in Deutschland, aber viel komplizierter. Und da will ich nicht, ich will eine einfache Lösung. Da bin ich jetzt dabei, aber es geht alles weiter, das ist super. Sehr gut. Ein Impuls bevor du zu viel machst im Internet mit Websites und so weiter, redet mit Sylvia, was wirklich Sinn macht. Was früher Sinn gemacht hat, ist heute manchmal nicht mehr so viel Sinn. Wir haben da einfach einige Erfahrungen gemacht und wenn du möchtest, dann kannst Sylvia dir da auch helfen. Sehr gerne. Die Frage ist, wann, wo du das mal was dazu hast. Ich bin schon dabei, das wäre gut, wenn wir so schnell wie möglich sprechen. Wir sprechen heute. Ich muss jetzt einen Bombenbaum für Husten. Anna. Ich habe eigentlich gar nichts zu berichten. Das hier passt noch was Gutes. Außer dieser Manda, wo ich letzte Mal da gesprochen hatte, der scheint wohl nicht locker zu lassen. Ich habe da jetzt mal so ein paar Sachen klargestellt. Erst mal. Er ist auch damit einverstanden, dass er nicht auf diesen Trip kommen soll, hier Beziehung und dergleichen. Da habe ich gar keinen Bock drauf. Nein, das ist wichtig. Ja, das ist in Ordnung. Der will das auch nicht. Aber er will den Kontakt zu mir haben, weil er sich da einiges von verspricht. Da habe ich gesagt, na ja, vielleicht solltest du mal jetzt ein bisschen weicher werden und vielleicht auch mal ein bisschen anders argumentieren. Da habe ich ihm jetzt auch was geschickt gehabt. Da war der total begeistert, hat ihn angesprochen und er bittet auch um Gebet. Und so kann ich vielleicht so langsam mit ihm dann auch ins Gespräch kommen, so dass man da vielleicht ja mit anderen Waffen schlagen kann. Also vielleicht ein bisschen weicher mit dem da umgehen. Mal gucken, was da draus passiert. Danke, Herr Anna. Danke schön. Schön, dass du das erzählt hast. Warum? Weil ich davon schon viel raushöre. Ja? Ja, bitte sprich. Dann gehe ich wieder in den anderen Raum. Ich freue mich auf euch. Gerade über das Thema auch kämpfen und über die Waffen. Das ist die Frage. Kämpfen wir noch oder leben wir im verbrachten Kampf? Oder in der Gnade, in der volle Gnade? Ich freue mich schon auf euch. Und dann bis bald. Anna? Hm. Wie kommen wir jetzt? Hm. Wie komme ich rüber zum Reinier? Breakout Session unten. Okay, habs. Der Maustaster unten. Siehst du Breakout Session? Und dann treten wir. Das ist klar. Voll üben, dass ich diesen Bomben drin habe. Also. Es gibt im Mitglied der Bereiche ein Flyer. Ja? Arbeite mal den Text dafür aus. Und die gleichen Texte tust du zuerst auch die BAM-Seite. Das ist das Einfachste. Ja? Ich höre dich nicht. Mach dich laut. Ja, ich sage, ich suche gerade meine Notizen. Ich schreibe mir das gleich rein. Und den Flyer Text einfach auf die Webseite und einfach das Kalaschim. Mein Logo, das, ich habe halt das Pferdchen. Das finde ich nach wie vor schön. Nur eine andere Farbe. Und dann habe ich, was habe ich da? Freedom Focus Family. Hm? Freedom Focus Family. Einfach drei Worte, die unter dem Logo sind. Ja, richtig gut. Ja? Super. Also, Frieden und Family ist gut. Freedom Freiheit. Ja. Habe ich gesagt. Okay. Das heißt, Arbeite ist den Text aus vom Flyer. Und nutze diese Webseite. Weil das sind die wichtigsten Punkte, die zuerst mal auf einer Webseite gehören. Ja? Und die Werte sind dann auch die Werte. Ja? Und den Text kannst du zuschicken. Mache ich. Super. Sehr gut. Und wenn du Gesprächstermin für dich buchst, also wenn die Leute da Gesprächstermin buchen können, dann würde ich dich dazu auch einen Text entwickeln. Und zwar, du hast schon viel Coachings ausprobiert oder Therapie. Und schon persönlich weiterentwickelt, aber noch nicht. Das Ergebnis schreibst du raus. Und dann buch hier einen Termin, um deinen blinden Fleck rauszufinden. Warum es das jetzt nicht funktioniert hat und warum es ab jetzt funktionieren kann oder so. Ja? Okay. Werken wir mal die Zeit, dann schreibe ich das ab, weil mit schreiben, ich bin nicht so schnell. Okay, gut. Danke. Dann... Anna. Der Mann. Also es ist gut. Also wenn du Single bist, also jemand in der Gruppe, ja, und dann kommt ein Mann und ist angezogen von dir, ist immer gut am Anfang abzuklären, ich bin nicht interessiert in einer Beziehung, das ist wichtig. Ja? Ja, klar. Weil dann machen sie falsche Hoffnungen, weil es ist immer wieder so, dass starke Frauen Männer anziehen, die eigentlich therapiert werden sollten. Ja, das habe ich sehr oft gemerkt, deswegen hat mich das ja auch so aus der Reserve geschossen letztens, weil ich das gemerkt habe, dass das immer wieder das gleiche Schema eigentlich ist. Das sind einfach schwache Männer, mit denen kann ich eigentlich gar nichts anfangen. Aber klar, die brauchen einfach eine Therapie, die brauchen Hilfe. Und ich habe dann so überreagiert, weil ich natürlich auch immer irgendwo so was anziehe, ja. Ich habe da keine Lust auf irgendeine Beziehung und habe ich sowieso nicht, aber da sind dann auch die falschen Männer immer, ne? Ja, nee, weil die Kunden sind von dir. Das Problem ist nur, wenn wir mit ihnen eine Liebesbeziehung beginnen. Wenn sie aber von dir angezogen sind, heißt es für mich, dass dieser Mann ein Kunde für dich ist, Anna. Ja, das sollte ich vielleicht jetzt auch anders jetzt auch betrachten irgendwo, ne? Das hat mich erst mal so ein bisschen wütend gemacht, wo ich gedacht habe, eh, die ganzen Pflegefälle, ich habe da keinen Bock drauf, ne? Ja, weißte, weil die Menschen eigentlich freiwillig mich so schnell auch nicht ansprechen, ne? Oder Männer jetzt auch, die haben irgendeine Ahnung, keine Ahnung. Nimm davon das Gut, ne? Also, jetzt war die Enttäuschung oder die Verletzung, dass sie eigentlich Richtung Beziehung gehen wollten und du nicht, ja? Wenn du aber weißt, diese Männer sind deine Kunden, dann ist das Halleluja. Ja, wenn das Kunden werden könnten, dann ist das okay. Dann bin ich ja auch bereit, halt da Gespräche zu führen, ja? Und sie werden so Kunden, dass dieser Mann zum Beispiel gesagt hat, okay, keine Beziehung, aber sie sucht deine Nähe oder sowas ähnliches, hat, hat, du erzählt, sie möchte in Kontakt bleiben. Ja. Und dann fragst du, eh, warum, was meinst du, wobei kann ich dir helfen? Mh. Du musst diese Fragen stellen, die im Verkaufsleitfaden sind, ja? Ja. Meinst du, wobei kann ich dir helfen? Mh. Oder, weil du, Danile, auch gesagt hast, ja, diese Verkaufsleitfaden-Fragen sind halt nicht so in einem Gespräch geeignet, doch, doch? Wenn wir sie locker fragen, wenn wir sie so fragen, zum Beispiel bei diesem Mann, was meinst du jetzt? Was ist das, was du am liebsten verändern würdest in deinem Leben? Ja, also das ist quasi welche Herausforderung kannst du? Ich habe das nur ein bisschen anders gestellt, die Frage. Oder du kannst dann fragen, und was, wenn es eine Sache wäre, die ich für dich jetzt verändern könnte, was wäre das? Oder wonach sehst du dich stattdessen? Das heißt, Anna, du kriegst deine Kunden, indem du in den Gesprächen nicht mehr die normalen Gespräche führst, wie bis jetzt, sondern du beginnst diese Fragen aus dem Verkaufsleitfaden oder diese 5-3 Fragen zu stellen, ja? Mh. Wirst du automatisch zu Kunden kommen? Kann gar nicht an der Sein. Mh. Aber diese Fragen nicht mehr erlauben, dass ich einfach einen schönen Gespräch habe, sondern die sind, die führen in eine Richtung. Ja? Ja, das wollte ich ja auch gar nicht. Irgendwelche netten Gespräche dafür immer wieder, weil das kostet ja Zeit und das kostet Energie und dann kommst du ja irgendwo nicht weiter. Das ist ja eine Glase, ja, für mich im Grunde genommen. Vielleicht dieser Gegenüber, dass er da vielleicht von den Gesprächen was profitiert, aber das sollte schon dann in diese Verkaufsrichtung gehen, das auf jeden Fall. Und deshalb ist es so, wenn du jetzt so in so einem Nichtverkaufsgespräch diese 2 Sachen abgehst, wo stehen Sie jetzt, woher möchten Sie und warum hat es bis jetzt nicht geklappt? Ja, das war Daniela ganz wichtige Info. Die Frau hat gesagt, ich will nicht wieder erzählen meine Vergangenheit. Ja, also wenn Sie diese 3. Frage nicht gestellt hätte, wüsste jetzt die Daniela nicht, was diese Frau nicht will. Wenn die Daniela das gut beantwortet, dann will die Frau holen. Ja? Und deshalb ist es so wichtig, diese Frage zu stellen, was meinen Sie, warum hat es bis jetzt nicht geklappt? Ja? Okay Anna. Das heißt, jetzt schau mal bitte auf mit diesem Mann und alle anderen Begegnungen, die du jetzt hast wegen der Kosmetik, was du jetzt machen möchtest oder total egal wo du Menschen begegnest. Ich möchte dich bitten, dass du beginnst, diese Busch stehst du jetzt, wohin möchtest du und warum hat es nicht geklappt? Diese 3 Fragen mindestens zu stellen, das ist wenn du wenig Zeit hast. Ja. Und diese Gespräche, schrei mal bitte kurz auf und schick per E-Mail rein. Weil diese, also ich weiß, wenn du diese Männer anziehst, ja das ist ganz klares Zeichen dafür, dass sie Kunden sind. Ja? Ja. Und wenn du darüber stehst, ja bis jetzt wollten Sie immer eine Beziehung und dich nicht und das ist lästig und ich möchte nicht die Pflege verlieren oder was auch immer, wie du gesagt hast, ja, wenn du drüber stehst, dann wirst du damit kein Problem haben. Ja? Ja, ich hatte immer nur so ein bisschen Angst, dass sie sich dann halt irgendwo dann auch verrennen, ja deswegen muss das ja auch von vornherein auch ganz klar gestellt werden, dass das halt meiner Seite halt nicht möglich ist, da irgendeine Beziehung einzugehen. Oder dass sie sich da keine falschen Hoffnungen machen sollen. Also das ist auf jeden Fall wichtig. Aber wenn du diese Fragen stellst, dann kann es gar nicht in diese Richtung gehen. Ja, genau. Weil das ist einfach auf einer Ebene von Beratung, Coaching in diese Richtung geht das. Ja? Ja, dann gehe ich ja von mir sowieso dann weg, dann gehe ich ja quasi auf die Person ja dann ein. Das ist ja dann auch ganz gut, dass ich von mir halt eben nicht geben brauche, sondern die geben ja dann von sich aus. Ja, und jetzt hast du schon ein bisschen den Mann therapiert, indem du ihm gesagt hast, er sollte nicht so hart sein und so ein Weich und du hast schon etwas ihm geschickt. Ne, ich sollte nicht so hart sein. Hat er gesagt? Ich sage das. Ich sage das zu dir, weil ich ja so Borsch gewesen bin. Ich war so hart und wollte ihm quasi loswerden. Okay. Was sagst du zu einer Frau, die ihre Kunden loswerben will? Was? Eine Frau, die einen Kunden loswerden will? Was sagst du zu so einer Frau? Ja, weiß ich nicht. Die hat's ja nicht mehr alle oder so, keine Ahnung. Meine Kunden ja nicht raus, ich liebe ja meine Kunden nicht. Weißt du, warum ich die Frage gestellt habe? Nein. Wer möchte denn diesen Mann loswerden? Wer möchte diesen Mann loswerden? Ich will den ja gar nicht erst haben. Doch, aber nicht das Mann, sondern das Kunde. Ach so, ich glaube dieser Mann ist ziemlich einsam, dieser Mann ist sehr alleine. Und was meinst du jetzt? Ich weiß nicht, worauf ich das glaube. Also es ist ganz wichtig, wenn jemand von euch angezogen ist, ja? Wenn jemand eure Nähe sucht. Auch wenn ihr Borsch oder hart oder was auch immer sagt, kommen sie drunter hin. Das ist ein göttliches Zeichen dafür, dass du sein Kunde bist. Ach so meinst du das? Ja, so mein ich das. Gut, nehme ich voll an. Ja? Ja, also muss ich ein bisschen sanfter sein. Dann kann ich nicht wie so ein Elefant im Porzellanladen sein. Hier ist es. Naja, und der braucht Hilfe, weißt du? Ja, der braucht Hilfe. Und ich glaube, dass du ihm da helfen kannst. Und der sucht natürlich erst mal emotional die Beziehung, aber eigentlich will er wieder stark werden. Dabei kannst du ihm helfen. Ja, das mag gut sein Ralf, das ist wirklich so. Das sehe ich jetzt auch ein bisschen anders. Der braucht wirklich Hilfe. Okay, also aufgepasst. Wenn Menschen von euch angezogen sind, bitte sie nicht wegschicken. Weil vielleicht noch die Motivation nicht passt oder was auch immer. Wenn sie von euch ziehen, also ich sage immer wieder, wenn sie ein Trockenärsch warm sind, ihr seid das Wasser, ja, sie bitte nicht wegschicken. Man muss nur die Spirgern klären. Und wenn sie mitmachen, dann ist alles gut. Ja? Anna. Ja, ich übe mich dran. Okay, Anna, wegen dieses Thema, könntest du zu rein hier gehen, was wir beim letzten Mal angesprochen haben, die kämpfen und sich abmühen und alles ist so schwierig. Ja, weiß ich noch nicht, überleg mir das. Okay. Dann, nächste, Elizabeth. Als die Daniela erzählt hat, dass sie der Frau gesagt hat, ja, du musst bei mir auch nichts erzählen, dann hast du erzählt, dass du mit einer Frau in die Vergangenheit gegangen bist. Ganz wichtig, dich nicht vergleichen mit Daniela. Macht dich laut. Es heißt, Elizabeth? Sati, ich bin so erstaunt, weil ich in Erinnerung habe, dass letztens jemand sagt, du sagst es auch, dass das Arbeiten mit dem inneren Kind nicht so deine Sache ist. Ich habe gesagt, ich kann das nicht sehen, aber das heißt nicht, dass es nicht gut ist. Und wenn das zum Berufung von jemandem gehört, und deshalb ist es so, dass wir im Coaching-Programm nie reinkwatschen, wie du coachst. Weil ich davon ausgehe, und das glaube, dass Gott dich führt, jeden von euch, jeden von uns. Und da helfen wir, eigene Tools zu entwickeln, nach einer Zeit eigene Methoden zu entwickeln. Aber weißt du jetzt, Tust, das messe ich nur daran, ob das jetzt gut ist oder nicht, ob deine Kunden wachsen oder nicht. Und wenn die Kunden die Ergebnisse haben, dann ist alles gut. Ja, und daran habe ich dann auch das festgemacht, dass ich Gefühl hatte, es war richtig das Richtige, also es war ganz das Richtige, denn ich habe sie auch gefragt, ob sie das möchte. Ich sag, möchtest du das gerne so und so und so, glaubst du, dass das eine Hilfe für dich ist? Und dann hat sie darauf ja geantwortet, und darum glaube ich, dass es richtig war. Aber danke dafür, dass du das jetzt noch mal so klargestellt hast. Ja. Weil das ist das Schlimmste, wenn wir uns mit anderen vergleichen, wie weit die anderen sind, oder wie die anderen das machen, oder was auch immer, ja. Das bremst uns alle aus, das ist nicht gut. Da fällt mir ein Stein vom Herzen, danke. Das ist gut. Also vertraut darauf, dass du geführt bist, ja. Das ist diese Bibelstelle, wo es darum geht. Petrus hat Jesus gefragt, ja, und was ist mit Johannes? Und Jesus hat eigentlich gesagt, was geht dich an vor Gedumirnach? Noch mal die Antwort, was geht dich an? Ja, so hat Jesus nicht gesagt, er war ein bisschen höflicher. Aber drauf kam es an, ja? Ja. Ja, wenn der Johannes so lange leben würde, bis ich wiederkomme oder sowas ähnliches, ja, was geht dich das an, folge du mir nach. Das heißt, wir können nicht unseren Auftrag erfüllen, wenn wir unseren Blick bei anderen haben. Wir müssen unseren Blick bei uns haben. Danke. Ja? Das ist sehr wertvoll. Sehr gut. Ja, natürlich. Und zwar fand ich Elisabeth, dass du voll auf dem richtigen Weg bist. Und das, was du meintest mit der, wie heißt die noch mal? Wie das gesagt hat, mit dem inneren Kind. Ich finde, das war irgendwo auch eine ganz andere Situation. Und sie macht vieles auch mit dieser Sache eventuell auch klar. Aber das hat mich viel, glaube ich, auch so mit dem Glauben zu tun, was sie da gemacht hat. Ich finde, dass du das richtig gemacht hast, wenn ich das so beurteilen darf. Weil ich weiß, wovon du gesprochen hast. Und da kann auch ganz viel Heilung auch stattfinden, wenn du wirklich dann in diese Situation da reingehst. Weil manchmal muss man in eine Situation wieder reingehen, um halt da die Wunde auch zu heilen. Ja. Und auch diesen Brief an die Mutter zu schreiben, ist eine sehr gute Idee, weil da auch ganz viel Vergebung stattfindet. Ja. Und das war für mich sehr, sehr gut, was du gemacht hast. Danke. Danke, Diraana. Es ist noch ein Moment noch. Daniela meldet sich schon vor Anna. Wollte ich noch Daniela dazu? Ja, das wollte ich auch noch sagen. Also, das wollte ich auch noch mal. Ich habe davon gesprochen, weil das kam jetzt einfach. Diese Aussage von mir kam einfach aus meiner Erfahrung, die ich gemacht habe. Ich habe ganz lange bei der Telefonseelsorge gearbeitet. Ich habe es selber schon mal eine Therapie bei einem Therapeuten vor vielen Jahren gemacht. Und ich habe wirklich immer die Rückmeldung bekommen, dass eine Therapie, die jahrelang gemacht wird, das Problem nicht löst. Die Menschen haben die Probleme immer noch. Und es gibt aber ganz, ganz viele andere Möglichkeiten, dahin zu gehen. Ich habe damit auch nicht sagen wollen, dass es generell nicht gut ist, da irgendwo in die Kindheit zu gehen. Da gibt es alternative Methoden, was weiß ich, wie auch immer, inneres Kind, wie sie auch alle heißen mögen. Und das finde ich auch alles gut, wenn das gemacht wird und ausprobiert wird. Es ging mir nur um diese reine Therapieschiene, weil in den Therapien, die haben nur ihre Standardtherapien, die die machen. Und nichts, die dürfen nichts anderes machen. Und da gibt noch ganz viel rechts und links. Und alles, was alternativ ist und zum Ziel führt, das finde ich auch richtig super. Also das wollte ich einfach noch mal klarstellen. Das einfach nur aus meiner Erfahrung, diese Aussage kam und wieder, diese Frau, die heute bei mir war, hat die Erfahrung einfach nur bestätigt. Danke. Und dann möchte ich noch Daniela dazu etwas sagen zu dieser Frau. Was du richtig gut gemacht hast, sie hat gesagt, sie hat ein Geldthema. Und dann hast du gesagt, dann kann ich dir da auch helfen, im Coaching. Richtig gut. Also nicht jetzt, ist sehr, sehr gut. Und denk daran, das war ein Gespräch, ein Austausch, das war kein Verkaufsgespräch, offiziell. Das heißt, wenn diese Frau jetzt, also beim nächsten Mal, wenn du das Thema Widerung ansprichst, dann würde ich nur sagen, du lass uns einfach rausfinden, wo du jetzt ganz genau stehst, wohin du möchtest. Und machen wir dafür einfach ein Termin aus. Und dann kann ich dir sagen, welches Programm von mir dir am besten helfen kann. Weil wenn du das schon so aussprichst, dann ist es klar, wo du mehr es da geht. Ja, genau. Und sie weiß es auch. Und dann, ja, sollte das funktionieren. Und das ganz wichtig ist, wenn Menschen sagen, ich habe kein Geld. Ja, jetzt haben wir vier neue Kunden, zwei davon haben gesagt am Anfang, ich habe kein Geld. Aber ich bin darauf gar nicht eingestiegen. Ich habe nicht gedacht, jetzt kann ich sie nicht kutschen, und so was ähnliches. Sie haben gesagt, ich habe kein Geld. Bei der einen habe ich gesagt, wir können einen nächsten Termin machen, wenn sie diese Blockade aufgibt. Ja, dass sie kein Geld hat. Und bei der anderen habe ich auch gesagt, wir reden jetzt noch nicht vom Geld, sondern schauen wir mal, wo du stehst, wohin du möchtest, wie wir dir helfen können. Und weißt du, ich sage dir das deshalb, weil wenn du etwas willst, dann hast du auch eine Lösung dafür. Wenn du etwas nicht willst, dann ist klar, hast du kein Geld. Das habe ich so klar gesagt. Und wenn du darauf einsteigst, dass die Menschen kein Geld haben, oder dass sie ein Geld Thema oder so was ähnliches haben, beim nächsten Mal Daniela kann zu sagen, und wie lange möchtest du nur glauben, dass du ein Geld Thema hast? Schon diese Frage öffnet die Augen. Ja? Und sie hat gesagt, erst im Januar, ich würde sagen, okay, spitze im Januar, lass uns einen Termin dafür finden. Also nicht nur okay, im Januar reden wir miteinander, und jetzt ist Weihnachten, denn ich habe für Januar schon Termine. Also sie hat tatsächlich gesagt, sie wollte erst mit den Kindern fertig sein. Wir sind mit den Kindern im Februar durch. Okay, dann sagst du, okay, es ist spitze, wenn die Kinder schon fertig sind, im Februar, dann lass uns danach für dich einen Termin ausmachen, wo wir darüber reden, was ist mit dir? Genau. Also immer Termin ausmachen auch, wenn das jetzt in zwei Monaten ist? Ja, gute Idee. Vielleicht fasse ich da nochmal nach. Ja? Ja, nicht vielleicht, ich fasse nach. Und wo ich richtig stolz bin auf dich Daniela, dass du diese Frage gestellt hast und sehr gut reagiert hast. Ich will nicht immer alles erzählen, du brauchst es gar nicht bei mir. Oder du musst es gar nicht, und das hilft gar nicht. Wenn das Bisschenz nicht geholfen hat, dann schauen wir, was dir hilft. Ja? Sehr, sehr gut gemacht. Hi Diana. Diana, können wir abfeilen? Workshop ist hinter dir, richtig, richtig gut. Erzähl mal, was hat sich Gutes getan? Ja, der Workshop lief auf jeden Fall sehr gut. Hat total Spaß gemacht und hat sich sehr leicht angefühlt. Und das ist auch das, was so an Rückmeldungen kam. Also, dass es richtig rund war. Und genau. Ja, es waren jetzt neun Frauen dabei live. Es waren insgesamt jetzt am Ende 28 angemeldet. Also, die Leute, die nachschauen wollen, ich hoffe, dass sie das auch tun. Ich habe Ihnen allen was geschickt gestern Abend noch. Und habe jetzt aber aus bisher eben nur die eine Gesprächsanfrage, die ich dir geschickt hatte. Möchtest du wissen, Diana, wie du mehr Gespräche bekommst? Ja, gerne. Also, du kannst jetzt alle, also neun Waren da, hast du gesagt? Dann eine Termin. Und die anderen acht, schrei bitte an und sag, ich fühle mich so sehr, dass du live dabei warst bei meinem Workshop. Was war dein persönliches Highlight? Also, du schickst ihnen einfach eine Frage, das ist total wichtig. Ja, also das habe ich auch schon gemacht, genau. Hast du schon? So nutzt sie eine Frage. Also, ich habe gefragt, was war dein, oder was hast du dir mitgenommen? Was hast du dir Neues mitgenommen? Oder was war dein, oder was war deine, hattest du irgendeine Erkenntnis oder so? Also, zum Beispiel, die Erkenntnis funktioniert bei mir absolut nicht, da antworten die Leute nicht. Das ist zu schwierig. Das ist zu schwierig. Also, ich habe sicher 50 mal das rausgeschickt und kein Mensch hat geantwortet. Deshalb habe ich dieses persönliches Highlight, dieses Wort, funktioniert richtig gut. Ja. Auch nicht, was hast du mitgenommen, hat auch nicht funktioniert. Also, ein Wort musst du mindestens 50 mal ausprobieren, ja, weil nur wenn wir das fünfmal schicken und nicht funktioniert, heißt noch nichts. Aber die Erkenntnis hat absolut bei uns nicht funktioniert. Aber dieses persönliche Highlight, ja. Okay, also das ist die eine Sache. Und du hast jetzt rausgeschickt die Aufnahme an die anderen 19. Ja. Ja. Okay, und welche Frage oder was hast du dazu geschrieben? Ich hatte, hat sie einen kleinen Text dazu geschrieben, schon mit dem Feedback zum Workshop einfach, wo drin steht, dass es toll war und was die Frauen schon so alles gesagt hatten und so, was sie im Chat auch schon geschrieben hatten. Da kamen einige gute Sachen. Das habe ich mit reingeschrieben, dass sie ja einfach irgendwie neugierig werden, das wirklich anschauen. Sehr gute Idee. Und habe auch nochmal von diesem Boni geschrieben, die bis Samstagabend halt zu haben sind, wenn man... Was hast du geschrieben? Dass sie diese 333 Euro Rabatt kriegen für die ersten drei Frauen, die sich ein Gespräch ausmachen. Ja. Und eben diese eine zusätzliche 1-1 Stunde, wenn sie ein Coaching buchen. Okay. Und hast du geschrieben, dass die Aufnahme nur bis Sonntag online ist und dann nicht? Nee. Okay. Morgen schickst du das nur zu jedem, ja. Oh, ich habe gestern vergessen euch zu schreiben, dass die Aufnahme nur bis Sonntag normalerweise online ist, aber weil ich das vergessen habe, zu sagen halt bis Montag. Okay. Und was ganz wichtig ist, mit einer Frage. Und zwar... Und zwar... Entweder, was würde dir bedeuten, wenn du ein Vorbild für dein Kind sein kannst? Mhm. Oder... Also, was würde dich bedeuten, wenn du ein Vorbild für dein Kind sein kannst? Ich bin einfach neugierig, einfach so. Und dann, wenn Sie antworten, dann bist du wieder im Rennen und du kannst mit Ihnen chatten und dann Gespräch holen. Mhm. Also, es geht darum, dass auch nach einer Aufnahme oder nach einem Workshop mit den Menschen eine Kommunikation entsteht. Ja. Ja, weil wenn diese Kommunikation entsteht, dann ist die Chance, dass sie zu Kunden werden sehr groß. Mhm. Ja? Ja. Oder du könntest auch fragen, was hast du alles schon versucht, zu tun, das zu verändern, wenn du weißt, was das Problem ist? Mhm. Das hilft auch. Mhm. Weil da findest du raus, was sie meinen, was für sie nicht funktioniert und dass du vielleicht auch so arbeitest. Ja? Ja. Okay. Also in der Gruppe zum Beispiel, wenn wir in der Gruppe die Leute begrüßen, dann antworten sie extrem viel, antworten extrem viel, aber wenn wir sie nicht begrüßen, dann ist es einfach still. Dieses Begrüßen, dieses Interesse zeigen, das ist total wichtig. Mhm. Wenn sie nicht anonym, du brichst diese Wand der Anonymität oder das ist auch nur eine von vielen, ja? So, nee, da, da, da, ich suche Kontakt zu den Menschen, das ist wichtig. Ja. Und wie antworte ich jetzt der einen, hattest du das gelesen? Mhm. Sie hat ja geschrieben, ich würde gerne mit meinem Freund den Termin machen, da ich finde, beide Eltern sollten das machen. Also ich manchmal mit seinen Emotionen nicht ganz im Griff hat, aber eher mir gegenüber. Ich würde sagen, ich finde gut, wenn dein Rainer den Termin auch machen möchte, mit mir, ja? Das würde mich total freuen. Sollte er aber Widerstand haben, funktioniert mein System extrem gut, auch wenn du alleine beim Termin bist. Mhm. Ja, meine Idee wäre jetzt eben gewesen zu sagen, ich möchte erstmal mit ihr alleine sprechen, um erstmal rauszufinden, was wirklich das Problem ist und irgendwie zu sagen, er soll den die Wirkschubaufnahme schauen. Und wenn er das schon nicht macht, dann ist eigentlich klar, dass er kein Interesse hat, was zu verändern, oder? Das wäre auch eine gute Antwort. Mhm. Aber wenn sie es hinkriegt, dass der Mann mit dabei ist, das finde ich einfach gut. Ja. Also würde mich ehrlich wundern, weil ich kenne sie ja von früher. Also ich finde, ich habe ihn damals auch als extrem unangenehm empfunden. Aber bis heute kann sein, dass das sich verändert hat. Das ist dein cholerischer Mann und ich habe schon das Gefühl, dass du dafür ein Händchen hast, weil du dich so sehr wehrst. Mhm. Okay. Und es geht nun darum, dass du deine Spielregeln zeigst und wenn er mitmacht, dann ist es wirklich von Gott vorbereitet. Mhm, okay. Ja klar. Wenn du es schwerstellt, dann halt mit der Frau. Aber so ist das Spiel. Ja. Wenn du anfangs ganz sagst, es ist schön, wenn er mitmacht, ist cool. Ja. Und wenn nicht, funktioniert mein System genauso. Ja. Wenn jetzt aber zur zweit, wenn jetzt zur zweit praktisch das Coaching machen wollen, wie ist das dann mit dem Preis? Dann reden wir darüber noch, aber auf jeden Fall höher als Einzelpreis. Mhm, okay. Mhm. Also wir haben zum Beispiel öfters 50% mehr drauf gelegt. Mhm, mhm. Also nicht doppelt, sondern 50%. Ja, mhm. Ich meine, sollte da jetzt eine kleine Gruppe entstehen, war ja eigentlich für Frauen geplant. Ich weiß nicht, ob das für die anderen dann blöd ist, wenn dann jetzt ein Mann mit dabei ist. Nee, da würde ich gar keine Gedanken machen, weil wenn das jetzt ist, dann ist es von Gott vorbereitet und wird für ihn passen. Okay. Also das ist ganz wichtig für alle. Wir sortieren unsere Kunden nicht aus. Mhm, okay. Dann machen wir viel zu viele Gedanken, warum jemand passt oder nicht passt. Mhm. Was wir machen, wir kommunizieren unsere Regeln und wenn sie mitmachen, dann ist es einfach von Gott eine Bestätigung. Und deshalb mache ich keine Gedanken, ja, ob jetzt jemand so oder so oder so, sondern wenn die kommen, dann ist es einfach von Gott und wenn die nicht kommen, ist es auch von Gott, dann ist es ein Nicht-Jetzt- oder Schutz- oder was auch immer. Okay. Ja? Danke schön. Sehr schön. Imgar, du hast etwas reingeschickt, ja? Ja. Du vorlesen, weil ich in dem Computer von Reiner bin. Ah, okay. Moment. Elisabeth, du musst auch vorlesen danach, ja? Mhm. Weil nächstes Mal muss ich schon, weil ich mit meinem Computer bin, weil ich immer rot markiere, die Fragen, die mehr es. Und dann weiß ich ganz genau, wer ist heute dran. Und so geht es unter. So, ich habe schon. Und zwar, ich hatte mit meiner Schwägerin während des Frisierens ein Gespräch, wo ich sie fragte, ob es sie interessieren würde, wie sie der Kindergarten nicht mehr so überfordert. Darauf hat sie ja gesagt, wir wollten das in einem anderen Termin machen. Wie beginne ich dann das Gespräch? Meine Gedanken hindern mich, weil erwartet sie dann nicht schon eine Lösung von mir. Ich möchte sie nicht überrumpeln, wenn ich ein Verkaufsgespräch mache, den Rahmen festlege und sage, dass ich hier ein Angebot machen werde, wenn ich sicher bin, dass ich hier helfen kann. Du bist jetzt wieder mit der Kamera. Mach nichts. Okay. Okay, also, sie hat, du hast die Frage gut gestellt, interessiert das dich? Wie? Wie der Kindergarten dich nicht mehr überfordert, ja? Er. Und dann hat sie gesagt, ja, und dann hast du was gesagt, ganz genau? Und sie hat dann von sich aus schon gefragt, ob wir dafür ein extra Termin brauchen. Und das habe ich dann bestätigt. Und es war so, dass die Haarfarbe, dass sie noch nicht gewusst hat, ob die Haarfarbe ganz ideal ist. Und das wollte sie mir dann später sagen, und sie hat sie dann nicht gemeldet. Und ich habe mich dann bei ihr auch noch nicht gemeldet. Das heißt, das steht jetzt noch an. Okay, also, wenn du nur sagst, wie, das kann missverstanden werden. Wenn du aber sagst, okay, meine Schwiegerin, ja, dazu brauchen wir einen neuen Termin, wo wir besprechen, wo du stehst, wohin du möchtest, ja, und wie ich dir helfen kann. Und wenn du diese drei Jahre aussprichst, dann kommen sie nicht auf die Idee, dass bei diesem Termin du das Problem von ihnen löst. Ja, genau. Und das habe ich irgendwie gespürt, dass das nur nicht passen würde, wenn ich das mit dir mache, ohne der Information mit ihr machen würde. Aber jetzt kannst du zum Beispiel, ich habe gerade an dich gedacht, ich wollte dich fragen, wie zufrieden du mit deiner Haarfarbe bist. Und du hast gesagt, dass es dich interessiert, wie der Kindergarten dich nicht überfordert. Ich habe darüber Gedanken gemacht, dass wir bei dem nächsten Termin, wo wir überwählte, zuerst mal das besprechen sollten, wo du ganz genau stehst, wohin du möchtest, und wie ich dir helfen kann. Ja. Ja, also mit einem Wortzip steigst du die zwei Themen. Also, also, darüber, wie sie nicht anders kann, ich auch in einem Wortzip schreiben. Auf jeden Fall. Okay. Weil sie schon gesagt hat, sie ist interessiert. Ja, okay. Und dann habe ich noch eine andere Frage. Und zwar die Freund-Chat, wo ich geschrieben habe, am liebsten würdest du wieder das tun, was du am besten kannst, interessiert dich zu erfahren, wie du das Problem mit den, sie hat gesagt, Menschen fressen. Mit den Menschen fressen lösen kannst, damit du, wenn du wieder als Friseurin arbeitest, dieses Problem nicht mehr hast. Und da hat sie dann geschrieben, grundsätzlich natürlich, soweit bin ich aber noch nicht. Warte, du hast drei Fragen gestellt in einem Chat, wenn ich das richtig gezählt habe. Mhm. Das wäre... In einem Chat immer nur eine Frage stellen. Also in einer Antwort. Mhm. Ich habe glaubtes erste mit, am liebsten, würdest du wieder das tun, was du am besten kannst? Ich habe glaubtes ist, einfach nur Echo, und dann kommt die Frage. Dann würde ich sagen, habe ich dich richtig verstanden, du möchtest wieder als Friseur arbeiten, weil das ist das, was gesagt hat. Mhm. Und würde ich fragen, habe ich richtig verstanden, du möchtest wieder als Friseur arbeiten? Ja. Also jeder Wort nehmen, du hast gesagt, wieder das machen, was du am liebsten magst. Du hast jetzt ein bisschen darüber geschrieben, nicht das, was sie gesagt hat. Sie hat gesagt, sie möchte wieder als Friseur arbeiten. Mhm. Ja? Okay. Ja, wie kann ich da... Also sie hat jetzt nicht geantwortet. Kann ich da jetzt... Soll ich da jetzt einfach warten, bis sie... Sie hat geschrieben, sie ist noch nicht so weit. Genau. Okay, ich würde fragen, was meinst du damit genau, womit bist du noch nicht so weit, als Friseur zu arbeiten oder das Problem mit den Menschenfressen zu lösen. Was hast du gemeint? Okay, ich habe nämlich geschrieben, was meinst du damit, dass du noch nicht so weit bist? Aha. Ich würde ausschreiben, wie ich das verstanden habe und dann, was sie meint, Menschenfresser oder Friseur. Okay. Ja? Und wie geht er jetzt weiter, wo sie nicht mehr geantwortet hat? Ich würde zwei, drei Tage warten und dann zum Beispiel was richtig gut funktionieren. Das ist total blöd, aber es funktioniert total gut. Einfach nur schreiben, heißt du, meine Nachricht erhalten. Oh. Weil es ist wirklich so bei Facebook, dass sie manchmal die Nachricht nicht rausschicken. Oder bei Elisabeth, sie hat das gar nicht gesehen. Ja? Und wenn ich dann so etwas schicke, ah, heißt du, meine Nachricht bekommen? Ja? Dann, also bei mir meistens reagieren sie so, oh, schön, dass du dich mich daran erinnerst. Ich war gerade mit den Kindern und alles war tutututututututut, und ich habe dich total vergessen. Mhm. Also, ich finde das komisch, aber ich habe das gelernt, einfach diese Frage zuzuschicken, zwei, drei Tage. Mhm. Und das heißt nicht, dass sie nachlaufen oder dass sie drengeln oder so was ähnliche, sondern das ist wirklich, sie kriegen einfach manchmal die Nachricht nicht von Facebook. Mhm. Für mich ist… Ja, für mich ist es schon extrem nachlaufen vom Gefühl her und ich habe das Gefühl gehabt, das ist ja schon zu viel oder zu kommen. Das wollte sie einfach nicht, aber ich werde es ganz einfach probieren, dass ihr die Frage stellt. Und es geht nur darum, dass du diese Befürchtung nicht hast. Ja, und wenn sie aber da ist? Ist eine Lüge. Ist eine Lüge. Weil es ja eine Schlussfolgerung ist, weil ich da einfach nur denke. Weil es drauf ankommt, du möchtest den Menschen dienen, du möchtest ihnen hierher. Es geht bei dir nicht darum, sie zu ködern. Ja, stimmt. Und deshalb ist es eine Lüge. Genau, also wenn die Absicht stimmt, dann ist es ganz anders. Ja. Und es gibt auch einen Unterschied, also was ich nicht mag, ich kriege sehr oft von Ihnen in Star solche Angebote, also Angebote zugeschickt, also kein Interesse an mir. Sie schicken mir ein Angebot und dann nach zwei Tagen hast du meine Nachricht erhalten. Ja, also das nervt mich, aber in deinem Kontext, wo du schreibst, wo sie schreibt, dass sie grundsätzlich interessiert ist für etwas zu fragen, ob deine E-Mail untergegangen ist oder nicht oder deine Nachricht. Du kannst auch fragen, ist meine Nachricht untergegangen, oder hast du sie gar nicht erhalten, kannst du auch schreiben. Ja, super, danke. Weil jetzt merke ich, ja, das ist bei mir der Unterschied, wenn ich Nachrichten kriege, manche fühlen sie so richtig, das ist schon zu viel, das ist so richtig Nachlauf. Und beim anderen ist es sehr angenehm. Ja, genau. Ja, super, danke dir. Bitte, beantwortet alle beide jetzt, ja? Ja, das ist ja gut. Elisabeth, liest du bitte durch, auf vor, weil du diese Frau schreiben wolltest. Was ich der Frau schreiben wollte. Okay, also das, was sie geschrieben hat. Du kannst auch schreiben, du kannst die Frau auch. Ja, was sie geschrieben hat, ja, hat erstes gut. Ich hatte Ihnen also das Angebot gemacht, um Ihre Gesundheit, Ihre Gesundheit, Ihre Ängste und Ihre Grübelei mit sechs Gesprächen wegzukriegen. Hallo, liebe Elisabeth, ich finde, das klingt spannend. Meine Gesundheit wird die Krankheit vertreiben, in drei Wochen kriegen wir das hin, also 600 Euro für die drei Wochen, auf jeden Fall würde ich erst beginnen wollen, wenn ich genügend Zeit zum Verarbeiten habe. Das ist mir wichtig, das wäre erst ab Januar, dann sind wir aus dem Winterurlaub zurück, bis dahin kriege ich mein Laptop auch in den Griff. Ich hoffe, du verstehst mich, liebe Grüße. Und du hast noch nicht geantwortet, die Antwort hast du mir geschickt. Ja, also warte, warte, wer hat rausgehört, da ist eine Sorge drinnen. Was ist die Sorge von der Frau? Einmal, dass sie das nicht genügend Zeit hat zu verarbeiten, dass drei Wochen zu kurz sind und dass sie im Leben nicht glaubt, dass sie innerhalb von drei Wochen gesund werden kann. Darauf musst du eingehen. Ich selber zweifle ja daran, dass es in drei Wochen klappt. Dann darfst du ein Angebot so nicht machen. Ja, sie ist ja nicht bei mir in Behandlung gewesen, sodass ich nicht direkt weiß, was es für eine Krankheit ist. Ich weiß nur, sie hat ständige Infekte und darum müsste ich erst mal gucken, was dort im Hintergrund liegt. Okay, und warum hast du ein Angebot gemacht mit Zug auf ihre Gesundheit? Weil das das erste war, warum sie ein Gespräch mit mir führen wollte. Und habt ihr schon das Gespräch geführt? Nein, dafür müsste sie zu mir in die Praxis kommen. Warum nicht per Zoom? Bitte? Warum nicht per Zoom? Warum nicht per Zoom? Ja, das lief damals so bei Telefon, dass sie Gesundheit und dann habe ich gesagt, darüber können wir sprechen. Und dann sagte sie von sich aus, ja, es kommt auch dazu, dass ich nach sich schlafen kann, dass ich ständig grübele und dass ich, was war das, Angst habe. Es kam so viel zusammen. Okay, in diesem Telefongespräch hast du den Verkaufsleitfaden benutzt? Da ich sie von 40 Jahren herkenne, haben wir das Ganze ein bisschen verwoben und ich habe nur dann vom Verkaufsleitfaden, den ich noch nicht eingesehen habe, gefragt, klingt das gut für dich? Wo möchtest du hin? Was für eine Herausforderung hast du? Glaubst du, dass wir beide das hinkriegen? Glaubst du, dass ich der richtige Ansprechpartner für dich bin? So habe ich gefragt. Okay. Also, wenn sie jetzt sagt, dass sie das Gefühl hat, dass sie nicht genug Zeit hat zu verdauen, dann würde ich sagen, hi, x, y. Also, nee, ich würde anrufen. Also, ich würde nicht schreiben, sondern ich würde anrufen und vor dem Anruf. Also, wenn ich merke, dass jemand hessitiert nach einem Gespräch, Verkaufsgespräch, ja, jemand hessitiert oder ich spüre da Sorgen raus, dann mache ich keine Chat-Kommunikation, mache ich nichts mehr schreiben, sondern immer gleich anrufen. Sehr gut. Und wenn ich sie nicht erreiche, dann mache ich immer eine Videobotschaft. Nicht schreiben, dann ist das ganz wichtig. Also, ich halte meinen Kamera und dann sage ich, was ich sagen will, das ist sehr kurz und dann sage ich, lass uns darüber sprechen, wann hast du Zeit, schreibe mir die Termine und ich rufe dich an. Ja? Also, es ist ganz wichtig, wenn du bei jemandem Sorgen spürst, das kannst du nicht mehr per Chat-Kommunikation erinnern. Ja. Mit der Kommunikation ist nur bis zum Verkaufsgespräch und danach kommuniziere ich nicht mehr über Chat, sondern nur telefonisch. Sehr gut. Und in der WhatsApp, nein, in der Videobotschaft kann ich das wiederholen und sagen, ich höre heraus, dass du noch einige Sorgen hast, lass uns die Telefon- Warte, zuerst machen wir, du rufst an ohne Ankündigung. Also, du hast die Treffen, du rufst einfach an. Ja. Und dann sagst du, hi, du hast mir diese E-Mail geschickt und ich habe da ein, zwei Sorgen ausgehört, deshalb habe ich dich anrufen. Ja. Könnte es sein, dass du die Sorge hast, dass die drei Wochen für dich zu kurz sind. Gut sind. Das war nämlich bei mir der erste Impuls, Elisabeth. Ja, bei mir auch. Ich habe Termine, nicht zwei in der Woche hast, weil da schlägst du, so wie ich dich kenne, diese Frau Kau, weil du so viel gibst. Du gibst noch zu viel. Ja. Und deshalb habe ich gedacht, im Telefon könntest du mit der Frau besprechen, es gibt eine Lösung, dass wir ein Termin haben und dann reden wir miteinander sechs Wochen lang. Ja, ich wollte nämlich zurückziehen. Ich wollte von meinem Angebot nach dieser Antwort, mein Angebot zweimal die Woche zurückziehen, weil wenn sie jetzt schon zweifelt, dass sie das in drei Wochen nicht hinkriegt mit sechs Gesprächen, dann brauchen wir mehr Zeit. Ich wollte das Angebot zurückziehen, ja. Nicht zurückziehen, nur anpassen. Verlängern. Ja, nicht anpassen. Anpassen, anpassen, an ihre Sorgen, an ihre ... Einpassen. Das ist was ganz anderes. Wie fühlt sich an, ich ziehe mein Angebot zurück oder ich passe mein Angebot an deine Bedürfnisse an? Wunderbar. Zwei paar Schuhe, ne? Ja, natürlich. Das ist die eine Sache und die andere Sache. Was ich noch rausgeholt habe, darf ich sagen, sie sagt dann für sechs Gespräche, 600 Euro für drei Wochen. Hä? 600 Euro für drei Wochen. Nein. Das schrieb sie. Ja, aber ja, weil das ist nicht so gut, wenn das rauskommt, ja. Ja. 600 Euro für drei Wochen. Wird aber kein Problem, weil Menschen auch für ein Monat 1000 Euro zahlen für bestimmte Sachen oder 5000. Also das ist jetzt nicht der Punkt. Sondern deshalb ist es wichtig, den Verkaufsgespräch zu führen, weil im Verkaufsgespräch siehst du wo sie stehen, was ist die Problem, wohin sie möchten. Und wenn du dein Angebot machst, dann bist du sicher, dass du ein bestimmtes Thema bei ihnen lösen kannst. Wenn du den Verkaufsgespräch nicht so fühlst, dann hast du jetzt zu viel versprochen vielleicht. Ja, Gesundheit, Schlafstörung, tü tü tü tü tü tü tü grübeln, ja. Und das kann schiefgehen. Ja, deshalb würde ich jetzt einfach, wenn du ihn anrufst, dann würde ich auch nicht zurückziehen, sondern du hast und könnte es sein, okay, das haben wir jetzt besprochen, und könnte es sein, dass deine zweite Sorge ist, dass wir nicht alle deine Probleme in sechs Gesprächen lösen können. Ja. Wie sie sagen, ja. Und dann sagst du, was ist dein größtes Problem von den drei, grübeln, Schlafprobleme, Gesundheit? Ja. Und dann nimmst du davon nur eins. Das passt dann wieder so an, dass, und kannst du das dann glauben, dass wir dein Schlafproblem zum Beispiel oder dein grübeln in sechs Wochen lösen können. Und noch etwas. Deshalb ist auch der Verkaufsgespräch so wichtig, weil wenn ich dieses Gespräch mit den Menschen habe, dann habe ich ein Gefühl dafür, was sie haben, was für ein Problem haben sie und wie lange sie brauchen, damit ich sie rausführen kann. Und das Verkaufsgespräch ist eigentlich auch für die Diagnose von uns da. Nach einer Zeit, wenn wir jetzt schon fünf Menschen zu dem gleichen Problem, zu der gleichen Lösung, in der gleichen Zielgruppe geführt haben, dann weiß ich in zwölf Wochen schaffte sie da oder in einem halben Jahr schaffte sie da oder in einem Jahr schaffte sie da. Aber bis dahin ist der Verkaufsgespräch dafür da, damit ich wirklich sehe, wo sie stehen und dann kalkuliere ich währenddessen eigentlich, wie lange können sie brauchen, was müssen sie von mir erfahren, welche Schritte müssen sie machen, damit sie aus dem Problem A rauskommen und reingehen in die Lösung C. Ja. Vom Gefühl her braucht sie ein Jahr. Okay. Also dann würde ich einen Schritt zurückmachen, Elisabeth. Ich würde sagen, du, ich habe zwei Sorgen ausgehört, bei dir. Es, dass du das nicht aufarbeiten. Zweiter ist, dass du nicht alle deinen Probleme lösen kannst. Ich möchte gerne ein Gespräch mit dir noch einmal führen, wo es darum geht, wo du stehst, ganz genau, wohin du möchtest. Und dann kann ich dir sagen, welches Problem, in welchen Zeit du lösen kannst. Also du musst ein Verkaufsgespräch machen mit der Frau. Ja. Und du darfst auch sagen, am Ende, all das zu lösen ist ehrlich, ein Jahr. Wir können mit sechs Wochen beginnen, dann machen wir das. Oder du buchst das ganze Jahr, wie du möchtest. Ja. Ja? Ja. Also diese, ich gebe ein Angebot, das ist ganz wichtig, dass wir überzeugt sind, dass wir helfen können. Ja. Das hört sich gut an. Das ist auch der Grund, warum ich nicht geantwortet habe, weil ich erstmal fühlen musste für mich, dass das stimmig war. Und das ist nicht stimmig gewesen. Ich kann dieses Heilversprechen innerhalb von drei Wochen, kann ich nicht machen. Ja, doch, wir können das schon machen, wenn wir schon zwei, drei Mal das erlebt haben. Weil, schau mal, also all die, die jetzt begonnen haben zu kochen, die sind total, Daniela mit der Kundin, die 3500 bezahlt hat, alle, die total begeistert, wie schnell die Veränderung ist. Also da brauchen wir gar keine Sorgen machen. Ja? Daniela, für wie viel Zeit waren denn die 3000? Ja? Daniela, für wie viel Zeit waren denn die 3500? Acht Termine. Innerhalb von drei Monaten. Und die Frau hat eine sehr schicksal Striege, wollte eigentlich nicht mehr so gerne leben. Und jetzt ist sie total lebensfroh, sie hat ihrem Sohn gekündigt. Also gigantische Sachen gemacht. Ja, dann muss ich nochmal wieder von vorne anfangen. Aber das macht nichts. Diese Verkaufsleitfaden bitte durchstudieren. Ist gut, danke. Also das ist auch unsere Absicherung eigentlich, diese Verkaufsleitfaden. Ja? Danke. Bitte? Jetzt alles, meine Meinung nach. Ja? Alle Fragen dann? Jetzt die Frage. Was nimmst du mit? In die Mitte von Rhein-Gier. Also das ist die Sicherheit in mir, dass ich gar nicht haben muss, sondern ich habe die Sicherheit in ihm. Genau. Und ich helfe Ihnen dabei, dass Sie Ihr Problem erkennen können. Sehr wichtig. Genau. Danke. Bitte? Herr Nehler. Ich nehme nochmal ganz konkret mit, dass ich auch, wenn ich nicht dieses Setting habe, hier vom Rechner im Verkaufsgespräch zu sitzen, auch mit diesen ganz einfachen Fragen, wo stehst du, wohin möchtest du und wie war das noch, warum hat es bis jetzt nicht geklappt oder was meinst du, warum es nicht geklappt hat, war das richtig? Was hast du alles versucht? Genau, was hast du alles versucht, die sehr wohl ein Verkaufsgespräch führen kann. Und das einfach, also auch flexibler aus diesem Rahmen rauszunehmen. Genau, um auch zum Ziel zu kommen, das finde ich gut. Und auch in den DMs in Insta, das Gleit? Ja, genau. Ja, sehr gut. Sehr schön. Nächster oder Nächster? Ja, ich nehme zum einen mit, dass ich jetzt den Flyer Text nochmal fertig machen muss für die Webseite, dass ich das möglichst einfach halte und auch unten nochmal was du sagst, das ist, bis jetzt hast du schon viel probiert, nichts hat geklappt. Find ich eine super Idee, gefällt mir richtig gut. Ja, und was nehme ich noch mit, einfach auch auf die Sorgen zu hören, also wirklich zu gucken, dass man sich auf das konzentriert, was haben die gerade für ein Problem, weil ich oder generell als Coach denke, ich seh' immer so, wir sehen die Löhne. Dann machen wir das, dann machen wir das, dann klappt das. Aber soweit sind die Leute ja noch nicht, wenn sich da wirklich dieses zurücknehmen, das fällt mir schwer, ich bin da als so ein Spur, dann raus. Aber sich da drauf zu konzentrieren und dann genau hinzuhören, das finde ich nochmal gut. Und dann wollte ich nochmal fragen, diese 5 plus 1 Fragen für das Mailing, die habe ich noch nicht gefunden, habt ihr noch nicht oben, oder sie ist die mittlerweile da? Ich weiß, das reiniert an etwas dran, aber ich weiß jetzt nicht, ob das das ist, also mit Kriegtipp, ist der jetzt gerade im Austausch, weil ein Dokument irgendwie nicht klappt, aber ich weiß nicht welches. Okay, gut, aber das wär so von meiner Weise. Wahrscheinlich das. Okay. Danke. Nächste? Ich nehme mit, dass ich am Ende des Gesprächs nicht frage, was ist deine Erkenntnis, sondern entweder so, ich habe schon nach unserem Treffen hier schon mal gefragt, was nimmst du mit? Das geht auch ganz gut. Nächste Mal, wenn ich fragen, was ist dein persönliches Highlight? Will ich mal fragen. Das nehme ich mit und dann jeden einzelnen begrüßen und auch fragen, wie es geht. Was gibt es neues Gutes? Also, die Leute zu begrüßen, das tust du in deiner Gruppe, Facebook-Gruppe oder auf Instagram. Und diese Frage, was hat sich Gutes getan, das tust du nur im Coaching. Ja. Okay. Ja. Dann nehme ich noch mit, ja, ein bisschen abwarten, da zu sein und zu warten. Und erst mal, so wie Ralf auch sagt, mit die Sorgen wirklich erzählen zu lassen, sodass ich abschätzen kann, wie lange es dauert. Genau. Und ich habe auch das Gefühl, dass ich helfen kann, dass ich nicht über alte Versprechen mache, nur weil ich in das Pottmannee der anderen gucke. Genau. Sehr gut. Ja. Danke. Danke auch. Anna und dann Diana. Ja, ich nehme mit, dass ich halt nochmal von vorne anfange und dann halt auch alles nochmal überdenke, wie ich jetzt das Gespräch da jetzt beginne. Und auch das, was Ralf gesagt hat, das ist auch sehr, was mich auch betrifft da. Also das finde ich schon, finde ich schon ganz gut. Und Anna, sag nicht, ich beginne nochmals von vorne, sondern du optimierst nur, jede Woche, von Woche zu Woche. Ach so, ja, das hört sich viel besser an. Ja, weil wenn du sagst, ich muss wieder von null anfangen, dann ist es so, als ob da noch nichts passiert wäre. Ja? Was nicht wahr ist. Und wenn du aber sagst, okay, ich lerne zum Beispiel dieses Gespräch und ich lerne meine Kunden nicht mehr wegzuschicken. Ja? Also ich optimiere diesen Schritt, dann ist es nicht mehr voll. Dann ist es nicht mehr von null. Weil du schon erkennst die Kunden, das ist gut, jetzt geht es darin, dass sie sie nicht wegschickt. Wegschickt. Ja? Sehr gut. Ja, danke. Diana? Ja, ich nehme mit, dass ich auf jeden Fall jetzt die Aufzeichnung vom Workshop nochmal eben nur für diesen begrenzten Zeitraum anbiete. Damit sie das auch wirklich schauen. Auf jeden Fall ein guter Tipp. Was ich noch ausprobieren möchte, dass ich beim nächsten Mal unser Training danach für 11 Euro oder so verkaufen werde. Weil wenn sie wissen, aha, jetzt kann ich bis Montag anschauen, kostenfrei und danach wird es 11 Euro kosten. Ja? Sie sicher bis Sonntag oder Montag an? Okay. Ich habe jetzt das bei jemandem gesehen, dass ich das beim nächsten Mal nicht angeschaut habe. Ich habe die Aufzeichnung nicht angeschaut. Eine Woche später verkauft sie das für 11 Euro und ich habe gesagt, das kann nicht sein. Also jetzt macht sie heute auch ein Training. Also ich kann schon kaum erwarten, dass ich die Aufzeichnung habe, weil ich das morgen übermorgen anschauen muss. Und dann geben wir Wärtigkeit unseren Sachen. Aber der Workshop an sich soll ja so auch auf die Aufzeichnung noch mal stattfinden. Es wäre jetzt komisch, wenn ich den jetzt verkaufe, oder? Nein, nein, nein. Wir werden schon darüber reden, ob du jetzt ein neues Workshop machst oder ob du dieses Workshop verkaufst. Wir können nur verkaufen, wenn die anderen nicht sichtbar sind und ich habe das bis jetzt falsch gemacht. Also die anderen sind sichtbar im Workshop und deshalb können wir das nicht verkaufen. Genau. Aber ich weiß, was alles möglich ist, ja, mit so einem Sache. Naja, ja, das ist cool. Und ich nehme mit, dass ich halt die Kunden nicht aussortiere, sondern Gott macht das und Gott bereitet sie vor und ich bin mal offen, was mir hat. Genau. Richtig gut. Sehr, sehr gut. Danke euch. Dann habt ihr noch wunderschöne Wochenende. Ich schau mal, was die anderen machen. Aber dann habt ihr wunderschöne Wochenende, genießt weiter und überall denkt darüber nach ein Workshop, was ihr jetzt gemacht hast, wie Daniela, Diana. Diana. Das ist da darum geht, dass wir danach mit den Menschen ins Gespräch kommen. Ja, also immer wieder ins Gespräch kommen, weil wenn wir ins Gespräch kommen, oder im Chat bei dir, Daniela, dann ist alles gut. Okay. Dann, schönen Abend. Tschüss. Tschüss. Danke.