Willkommen, wir sind ganz spontan nach Zellamsee gefahren. Bis Freitag sind wir hier. Ich komme auch. Und ihr wisst, warum ich einen anderen Hintergrund habe. Ich habe die Frage. Erste Frage, was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Ja. Peter? Ich beginne mit dem, dass ich mich an das halte, was Reynier letztes Mal gesagt hat von wegen, durchhalten, weiter Posten, Rühls machen, Storys machen und so weiter und einfach dran bleiben und das Beste geben und immer lachen. Hast du gemacht? Ja. Sehr gut. Richtig gut. Danke dir. Vorstellend. Silke? Ja, bin richtig aufgeregt, ob er die kurz oder lange Version hören wollte. Auf jeden Fall fünf Punkte. Und in Überschriften vielleicht gesprochen. Also die Zeitplanung, was ihr letztes Mal gesagt hattet, das hat mir sehr geholfen, weil ich damit die Telefonaktion richtig gut planen und umsetzen konnte und genau das bei rausgekommen ist, was ich auch dachte und gesehen habe. Und wenn ich das noch mal habe, plus noch mehr und eine Frau Professor, dann hat mir der Chatlight-Faden wieder geholfen, Unterscheidung von Absel und Wunschkunden und einfach nicht perfekt sein zu müssen. Und was ich vielleicht noch sagen möchte ist, dass ich auch so ehrherz, also Reynier und Silvia so sehen durfte und das berührt mich einfach auch. Danke. Und auch vieles mehr, aber soweit erstmal. Danke, Katharina. Ja, ich habe am Freitag wieder einmal ein Verkaufskoll gehabt. Das ist mein erster wieder nach langer Zeit gewesen. Und genau in der Sendung ist er eigentlich ganz gut gegangen, aber es ist dann doch nicht zum Verkauf gekommen. Und es steht noch ein Verkaufskoll an, den ich eigentlich heute führen wollte, doch der Mann hat kurzfristig einen OP-Dermin bekommen und ist jetzt im Krankenhaus für Leistbruch-Operation und meldet sich, wenn er wieder fit ist. Bin ich nicht ganz sicher, ob das eine Ausrede ist oder ob er es wirklich ernst meint, aber wenn er sich meldet, ist gut und sonst halt nicht. Genau. So bin ich immer wieder glücklich mit meiner Instagram-Herausforderung. Es ist eigentlich sehr, sehr viel Arbeit. Das habe ich nie so eingeschätzt, dass Instagram viel Arbeit machen könnte. Ich habe angefangen mit der Chat-Kommunikation, obwohl sich meistens die Leute gar nicht zurück melden, aber ja, genau, wird schon werden. Und ich habe angefangen, meine Heldengeschichte zu schreiben und ich habe bemerkt, ich hätte es schon viel früher starten sollen, denn das ist echt hilfreich. Richtig gut. Sehr gut. Hast du schon ein Begrüßungstext in Instagram? Ja. Pustest du hier in den Chat rein? Da schaue ich mir das an, danach, ja. Okay. Hast du gleich Schicks? Danke. Okay. Johannes. Ja, mit dem Marketing und Instagram, da habe ich ja noch gar nicht richtig losgelegt, weil ich die Zielgruppe nicht klar hatte. Sie, aber, habe ich seit Freitag letzter Woche doch sehr viel Schärfe ins Auge gefasst. Also, da bin ich, glaube ich, in richtigen Schritt vorangekommen. Sehr gut. Sehr schön. Danke dir, Johannes. Siegchen, wolltest du noch einmal oder die Handys da haben? Okay? Wie hören dich nicht? So, jetzt zum Thema Verkaufskoll wollte ich natürlich noch ein bisschen was konkret sagen. Ich hatte ja einen Verkaufsgespräch und die hat, du hattest ja gesagt, wenn du zwei konkrete Punkte nennst, habe ich eigentlich schon verkauft. Glaut, sie hat einen anderthalb konkrete Punkte gesagt, ich habe sie geschickt, vielleicht kommen wir da noch drauf. Und bis das ich dann nicht konkret sagen konnte, preis und wie lange und so, fand ich es gut gelaufen. Also, Schritt weiter. Und der Durchbruch erstellt bevor auch was überhaupt Kommunikation von meinem Wert angeht. Also, ich glaube, das ist auch so die Aufregung, die ich gerade so spüre. Da ist irgendwie Durchbruch. Ja, richtig schön. Danke, danke. Ja, hallo, hallo. Es ist ein bisschen schwieriger zu arbeiten im Urlaub, als ich es mir vorgestellt habe. Im Urlaub solltest du gar nicht arbeiten. Ja, also ich, ja, ich mache nur, wenn es gerade so klappt und fast gestern sind unsere ersten beiden Kids hier angekommen. Es ist also total schön, der Eid ist leider erkältet. Genau, ich hatte am Freitag ein Coaching mit meiner Schwester und dabei ist etwas sehr, sehr Wunderbares passiert. Also, ich konnte ihr zwei direkte Spiegel aufzeigen, wo sie dann sehr betroffen geguckt hat. Aber das kam mit so viel Liebe rüber, so dass sie das wirklich angenommen hat. Also, wir haben beide fast geweint. Und da bin ich mal sehr gespannt, was daraus noch so werden kann. Und eine Freundin hat gemeldet, sie hat so ein bisschen Frage mit ihrem Partner beziehungsweise nicht Partner. Also, die wissen nicht, ob sie in einer Beziehung sind oder nicht. Und er weiß nicht, was er will. Und ich habe einfach spontan rausgehauen, sie möge ihn doch bitte meine Nummer geben. Also, ich weiß, wie der aussieht. Ein, zwei Mal hatte ich ihn auch schon mal gesehen, ob das vielleicht ein Kandidat für mich wäre. Und sie hat darauf überhaupt nicht reagiert. Also, da weiß ich jetzt nicht, ob da was kommt oder nicht. Ja, und ansonsten genieße ich die Zeit so was in vollen Zügen. Heute bei Frühstück hatte ich die Chance, unseren Kindern von den vier Sehnsüchten zu erzählen. Weil ich ja daran arbeite, ein Erziehungsbuch zu schreiben, unter dem Schatten der Schwiegereltern Kinder erziehen. Also, so ein Gewehr soll das werden. Wow! Und die sollen mir immer Inputs liefern und ich notiere mir halt immer wieder so Sachen. Denn auch die Idee kam von den Kindern selbst, ich sollte das mal machen. Und ja, und dann habe ich einfach gesagt, ich weiß jetzt, wieso ich das so gut mit euch gemacht habe. Ich habe das reflektiert und ich habe das der Julia schon erzählt, weil ich exakt meine Sehnsüchte mit denen ausgelebt habe. Und ich wünschte, ich könnte das in anderen Lebensbereichen auch nochmal so ausweiten und ausdehnen. Weil, ja, ich habe einfach gesehen, wie viel Segen und wie viel Ruhe und Sicherheit das bringt, wenn ich die lebe. So, und genau. Also, das ist jetzt gerade, was ich so nebenbei so mache. Und ansonsten, hola, ganz viel Urlaub. Also, wenn jemand nicht für Urlaub ist, bitte Urlaub machen, ja. Hauptsächlich, wenn jemand noch einen Job hat, dann hast du nicht so viel Zeit, wie wir das jetzt uns spontan überlegt haben, wie fahren jetzt weg. Also, wenn jemand noch einen Beruf hat und Urlaub hat, bitte Urlaub machen im Urlaub. Genau, das wollte ich euch nämlich jetzt auch sagen, das ist wahrscheinlich jetzt mein letzter Call, jetzt ist aus Tüphan, weil ich schaff das sonst nicht überall zu sein und ich möchte ganz da sein. Also, ja, sehr gut. Urlaub machen im Urlaub, ja. Dankeschön. Elisabeth. Ich schließe mich an, ich habe gemerkt, ich brauche Urlaub. Ich habe zu viel gearbeitet, auch am Wochenende, ich habe zwar den Computer sein lassen, aber ich habe zu viel am Handy gearbeitet und das macht mich wirch. Ja. Und ich habe gesagt, so geht es nicht weiter. Dann habe ich das erst mal an Jesus abgegeben und habe mich auch in dem Coaching, das ich heute Morgen schon hatte mit meinem Herrn Doktor, einfach inspirieren lassen und das ging gut. Aber ich arbeite im Moment am Handy zu viel und dann, was Gutes getan hat, ist, dass ich noch ehrlicher sein muss zu mir und herausfinden muss, dass meine Positionierung anders sein muss. Ich muss in der Positionierung irgendwie hineinbringen, das habe ich ja auch geschrieben, dass ich einen Königsweg gefunden hatte und anders war. Und nicht einfach nur der Mann war dominant und ich bin gefolten. Ich habe wirklich geschafft, auch mit dem Christus zusammen, mit Jesus zusammen zu arbeiten, einen neuen Weg zu finden. Und darum muss ich meine Positionierung noch einmal ein bisschen verändern. Also, ich würde die Positionierung gerne machen, wir heute nicht, das machen wir am Dienstag. Ja. Aber ich werde etwas sagen zur Positionierung gerne, weil etwas sagen werde. Sehr, sehr gut. Dann habe ich mir gedacht, dass ich noch auf Instagram ein bisschen ehrlicher sein muss, einmal etwas von mir erzählen. Genau. Da habe ich so eine Schwelle und ich habe das erkannt, dass es jetzt Zeit ist. Und dann muss ich das mal angehen. Aber ich will nicht mehr so viel mit dem Handy und so weiter, ich brauche mehr Pause. Okay, dazu muss ich auch etwas sagen. Danke, danke. Bitte. Ich schrei nur auf, ja? Okay, sehr gut. Annette. So, super. Guten Morgen, Thema Urlaub. Also, meine letzte Woche nach dem Call hat sich ganz anders entwickelt, als ich dachte, geplant habe. Ich hatte kurzfristig ganz wunderbare Meetings und Begegnungen. Und bin natürlich dann an dem, was ich für meinen Coaching-Programm tun wollte, nicht gekommen, weil ich auch gemerkt habe, ich brauche nach diesen Meetings, die auch ziemlich lang gehen und intensiv sind und mich fordern auch im Englischen und mit allen Liedership und alles, wo ich dann merke, dass ich danach auch ein bisschen eine Auszeit einfach mal brauche, um das alles wirken zu lassen und ruhig zu lassen. Und ich war jetzt letzte Woche dann oft bei uns hier auf dem Campus, wo ich zur Ruhe komme und wo ich auch gerne Videos mache. Und ich habe Danke Silvia für deine Impulse für die zwei Geschenkvideos. Ich habe mir die noch mal anhört und dann stimmt, es fehlt mein, ich darf da auch noch ein bisschen meine, ja, ehrlicher sein, also auch, was die Gefühle betrifft, das stimmt. Und ich habe ein neues gemacht, schon, und wollte auch noch weiteres machen, aber wie gesagt, ich hätte dann eher die letzten zwei Tage Bedürfnis mehr nach erst mal alles wirken lassen und neues sortieren und halt alles andere auflaufen. Aber diese Woche habe ich jetzt weniger Termine, sodass ich da jetzt auch weitergehen kann. Weil nächste Woche werde ich mich auch rausziehen, weil das ist bei uns hier noch die Konferenz, und dann geht es wieder zurück nach Deutschland. Dann ist auch wieder ein anderer Zeitrhythmus. Was ich sehr gut, gutes getan habe, dass ich merke, wie der Herr auch bei mir und der Familie wirkt, in Bezug auf das Verhältnis mit meinem Bruder. Also wir hatten jetzt in den letzten Tagen etwas Kontakt. Es ist jetzt etwas schwierig, weil ja, durch die Zeitverschiebung, aber da ist etwas Gutes entstehen. Also wir reden wieder mehr miteinander, und ich glaube, ich kann ihm jetzt auch besser helfen. Und ich denke, das wird ja in Bezug auf sein Zukunft und seine Familie alles, ich glaube, da kann ich ihm jetzt helfen, dass er sich jetzt langsam auch zu mir öffnet. Weil es mich nicht mehr so abtut wie, ja, du lebst ja sowieso in einer ganz anderen Welt. Richtig gut. Ich glaube so langsam. Und da darf ich üben und lernen, wirklich mich zurückzuhalten. Weißt du, ich hätte bei ihm schnell mit Ratschlägen kommen, Schlägen ihn erschlagen. Und ich weiß, deshalb mache ich das jetzt step by step, und wirklich auch, ja, Annett, halte ich zurück. Wollt du dann jetzt? Wollt du? Genau. Also in Bezug auf die Videos schreibe ich dir, wenn ich dann die 2.9 habe, und auch meinen 5-Tage-Programm, das mache ich diese Woche auffällig, weil ich möchte dann, bevor ich nach Deutschland zurückfliege, das dann ausstarten. Okay, gut, sehr gut. Danke Annett. Im Garten. Ich habe riesenglück gehabt, mein Kundin mit der Körperbehandlung, die ist von sich aus gekommen und hat gesagt, sie möchte es jetzt mehrere Wochen hintereinander machen. Richtig gut. Es ist mir sehr entgegengekommen, dass ich es nicht ansprechen habe müssen. Richtig, richtig gut. Und wie viel kriegst du? 110. Yes, im Garten, richtig gut. Sehr schön. Schreibe ich mich riesig. Für Schminken war 100, jetzt 110. Wie steigt an uns? Genau, in riesen Schritten. Yes, richtig gut. Danke, im Garten. Danke. So, wo fange ich an? Zuerst mal, ich habe mit einer Kundin gesprochen, also einer langjährigen Kundin aus der Klinik, und die möchte mich unbedingt als Ferienbetreuung mit einsetzen. Das ist auch, ja, denke ich, ein Anfang zum Coaching. Dann hatte ich ein sehr eröffnendes Gespräch mit der Julia letztes Mal. Die hat mich in meinem Wert, dem Wert meines Coachings, noch mal gestärkt in Verbindung mit meinen Sehnsüchten, mit meinem Sehnsuchtsatz. Wow. Dann habe ich aus dem Gespräch einer Mutter eine sehr schöne Vorlage von Chatchi B. Tief für Instagram erstellen lassen. Zögere aber noch etwas, das rauszugeben, weil ich da erst mit dieser Mama, mit der ich, die mir das erzählt hat, noch mal sprechen möchte. Also, nicht, dass das zu sehr an ihrer Person ist. Und da habe ich so ein bisschen Angst davor, dass da will ich niemand, ja, niemand übergehen. Ja, aber das ist trotzdem, ja, ein schönes Erleben, also, eine schöne Ding. Also, wie sagt man, eine schöne Idee aus diesen Erlebnissen der Mamas wirklich gute Instagram-Kreuz zu machen und da weniger einfach immer mehr auf die Gefühle der Kunden einzugehen. Richtig, richtig gut. Ja. Und ich hatte im Gestern mit der Sylvia ein schönes Gespräch. Das war auch sehr... Sylvia? Ja, na, mit Sylke. Sylke. Ich war noch verwundert, weil du hast mit mir gestern kein Gespräch. Nein, nein, nein, nein, nein, okay. Okay. Danke, danke, liebe Karin. Angelico, ihr seid das erste Mal hier in diesem Call, oder? Ja? Ja, wir sind das erste Mal dabei. Dann sagt man bitte einfach den Namen und von wo seid ihr? Also, Angelica Dietrich, wir kommen aus Regensburg. Also, wir wohnen in Wänzenbach, ein bisschen außerhalb Regensburg. Mhm. Sehr gut. Ja, wir finden ja gerade unsere Berufung raus und ja, je mehr wir hören und lesen, muss ich sagen, von euch, desto besser geht es mir. Also, es tut mir sehr, sehr gut. Eschen. Armin? Ja, ich bin der Armin. Und ja, wir sind neu und wir sind gerade auf dem Weg, unsere Berufung zu finden. Und die Module anzueignen oder beziehungsweise in den Modulen zu forschen und ja, und sind jetzt auf dem besten Weg dorthin. Das Ganze auch für uns positiv zu sehen, also beziehungsweise, wir, uns geht es immer besser. Also, Tag für Tag, je mehr, dass wir uns mit dieser Materie beschäftigen und uns auch damit aus den Handsätzen umso stärker werden. Ja, genau. Richtig gut. Danke euch. Bettina wollte noch mal sagen. Genau. Ja, bei mir hat sich auch Gutes getan. Ich habe es geschafft jemandem anzurufen. Ich habe so in der Gruppe von jemandem erfahren, dass sie Ruhe und Erholung gebraucht, weil sie sehr müde ist. Da habe ich sie dann nachher angerufen und gefragt, was das denn sei und alles. Und konnte ihr dann Liveplus vorstellen und eine Grundversorgung empfehlen, dass sie in ihre Kräfte wiederkommen kann und nicht mehr so müde ist? Boah, schön. Und jetzt darf ich sie dann anbieten, weil sie eigentlich, also zeigen, wie es geht, sie ist nicht so digital. Ich bin mal vorbei, sie ist fast eine Nachbarin. Ah, sehr gut. Ich freue mich sehr, dass sie mich zugesagt hat. Sehr gut, Bettina. Und dann hatte ich noch eine, die, die kam immer so auf mich zu an einem Ausflug und wollte immer mir erzählen, welche Probleme sie da mit dem Computer hat. Und ja, ich möchte sie jetzt wirklich auch anrufen und so ein Coaching anbieten. Mal schauen. Sehr, sehr gut. Sehr gut, Bettina. Danke dir. Bettina hat ein Geduld, das sage ich euch bei Computersalven. Bei Cornelia war ich auch noch, aber da habe ich geübt echt. Ja, es zeigte mir so, wie dann die Praxis sein kann, wenn man so total umvorgereitet und ich weiß nicht, was für Zeugs, aber das erlebt ich ja auch immer. Dann auf irgendwas eingehen muss, dass man eigentlich gar nicht weiß oder vorher gehandhabt oder so. Ja. Sehr gut, Bettina. Solche Situation braucht man. Und die Feedback war sehr positiv. Das war schön. Ja. Dass wir auch genau das richtige gerade getroffen hatten, was ich da bemerkt habe. Ja, genau. War schön. War schön. Sehr gut. Du hast alle, alle Genehheiten, die dein Papa im Himmel zu dir geschickt hat, gut genutzt. Das ist gut. Okay, dann, also zuerst mal möchte ich zwei Sachen. Die eine Sache ist, ja, ihr habt Sascha mitbekommen, oder? Dass er erzählt hat, dass er zwei Gespräche hat. Beide Gespräche waren richtig gut. Also, dass ich das jetzt auch noch mal mitgekriegt habe. Ihr könnt den abfeiern in der Facebook-Gruppe, ja? Und jetzt, also eine Stunde vor dem Urlaub hat er mir dann noch geschrieben, dass er sich das dann noch mal mitgekriegt hat. Das ist ein Urlaub, hat er mir dann noch geschrieben und ist da jetzt im Urlaub, also da, ist es auch richtig, richtig schön. Und also ich habe letzte Woche meinen Termin, Arzttermin gehabt und ich wollte euch erzählen, ich habe eine Nasenopie gehabt 2013 und das kam von einem Zahn. Da meine ganze Höhle und meine ganze Nase war voll mit Polypen, ja? Und dann wurde dieser Zahn gereinigt, gerettet, Krone, habe ich bekommen, Wurzelbehandlung, alles und danach war meine Nase operiert 2013, ist alles gut geklagt. Und dann, diese Zahn meldete sich auch 2016, wurde noch einmal gemacht. Und danach ist es immer wieder so, dass ich hier oben Schmerzen hatte, ja? Und ich habe mir Untersuchungen gemacht, die Nerven von mir sind in Ordnung, die Kieferhöhle ist in Ordnung, mein Zahn, alles ist in Ordnung, ja? Haben die Ärzte gesagt. Und ich möchte euch sagen, wenn du einen Impus hast in dir, nicht nur jetzt wegen Zahn oder sowas ähnliches, sondern im Marketing, wenn etwas in dir hochkommt, dann höre einfach drauf, ja? Dann rufe einfach an diese Person, rede mit diesen Personen, weil ich eigentlich schon seit zwei, drei Jahren mit meinem Zahnarzt dran bin, dass ich meine, dass dieser eine Zahn ist das Problem, ja? Und er hat jetzt wieder Röntgenaufnahme gemacht, wieder hat er nichts gesehen und dann habe ich den Ärzten gesagt, ich will eine CT. Also ich, ja? Ja, das braucht man nicht. Ich habe gesagt, ich will ein CT, dann habe ich das machen lassen, niemand hat da etwas gesehen, niemand, wirklich keiner. Und dann bin ich mit dieser CT persönlich zu meinem Zahnarzt und ich sagte, schau, er soll diesen einen Zahn anschauen, weil ich sicher bin, das ist es, ja? Dann hat er das angeschaut, wieder nach einer Röntgenaufnahme von ihm, was wieder nichts gezeigt hat. Dann hat er die CT angeschaut und er hat gesagt, na ja, es könnte sein, vielleicht. Dann sagte ich, ja, was heißt es? Ja, dann, ja, wir haben schon zweimal versucht, diesen Zahn zu retten, dann machen wir, dann heißt es, das können wir jetzt nicht mehr machen. Ich habe gesagt, was heißt es? Ziehen, dann hat er gesagt, ja, muss jetzt nichts sein. Ich habe gesagt, worauf soll ich warten? Ja, zuerst nach Hause gehen und darüber überlegen. Ich habe gesagt, wieso, warum? Ich will, dieser Schmerz nicht mehr haben, er soll einfach diesen Zahn ziehen, ja? Es war nicht zu leicht, den Zahn zu ziehen und die Hauptsache, nachdem er den Zahn gezogen hat, er hat mir gesagt, ich habe recht gehabt. Ja? Und das heißt, wenn du einen Impus hast in dir, dann bitte, geh danach. Auch wenn Experten, ja, die sagen, dass das Blödsinn ist. Ja? Und genauso, wir reden jetzt über Texte. Wenn du, Elisabeth, über deine Geschichte schreiben möchtest, ja, dann schreib über deine Geschichte. Also, wenn ihr solche Promptings habt, wenn ihr solche Ideen habt, dann bitte, geht diesen Sachen nach. Weil ich wirklich jetzt schon seit Jahren damit verbringe, ja, dass da diese Schmerzen da sind und jeder hat gesagt, ich habe kein Problem, ja? Also, wenn du etwas in dir spüsten, bitte, geh danach. Also, ich habe noch die Naht drinnen und habe noch Schmerzen ein bisschen, aber nicht mehr so sehr. Und diese Prinzip, dass du etwas in dir hast, dass du etwas spürst, bitte, Folge diesem Gespür. Zum Beispiel beim Anna, beim letzten Mal, also den Olaf war, dann war es. Dann hast du das Gespür gehabt, du sollst zu den Kurs kommen, dein Mann hat dann gesagt, ja, richtig gut, Anna geht zu den Kurs. Also, das Gespür, jetzt sollst du nicht zu den Kurs kommen, ja? Dann bitte, komm nicht zu den Kurs. Das heißt, wir sollen von unserem Papa im Himmel geführt werden, ja? Ich sollt auch nicht von uns geführt werden oder von Marketing-Experten geführt werden oder was auch immer, sondern bitte höre wirklich auf diese innere Promptings, die du in dir hast. Ganz, ganz wichtig, ja? Und lieber etwas zu machen, und es wäre vielleicht so gewesen, wenn der Zahn jetzt gezogen wird, na und, dann ist es halt gezogen, auch wenn das ein guter Zahn ist, also es war nicht mehr guter Zahn, aber was ist dann, dann kriege ich halt ein Implantat, ja? Also, ich denke jetzt nicht, dass das jetzt, auch wenn wir Fehler machen, dann machen wir halt Fehler. Aber diese Sachen kommen erst raus, wenn wir die Schritte getan haben, ja? Weil die Bestätigungen von unserem Papa immer wieder durch die Früchte entstehen, also an den Früchten werdet ihr sie erkennen. Und wenn wir die Schritte nicht tun, dann gibt es keine Früchte. Okay? Das ist die eine Sache, was ich sagen wollte. Also immer auf dieses innere Hören war das extrem wichtig gestanden. Jetzt ist mir heiß geworden, obwohl ich es total gefroren habe. Dann, Händezeiten, also ich schimpfe auch immer wieder auch mit meinem Mann, wenn er zu oft das Handy in der Hand hat. Ja? Oder mit mir schimpfe ich auch. Das heißt bitte, bitte in Blocks zu arbeiten. Nimm dir hervor, wann du WhatsApps beantwortest. Ich habe zum Beispiel jetzt, wo ich meine kleine U-Pi hatte beim Zahnarzt, ja? Habe ich gesagt, ich habe keine Computerzeiten danach. Ich habe keine Händezeiten. Ich habe gesehen, da sind schon 30 WhatsApps. Und ich habe gesagt, nein, es interessiert mich nicht. Ich schau jetzt nicht die WhatsApps an, ich schau jetzt mein Computer nicht an. Also sei du der Herr von deiner Zeit und nicht dein WhatsApp, nicht dein Handy, nicht deine E-Mails, nicht deine Nachrichten von den anderen Menschen, bestimmen deine Zeit. Du bist selbstständig, du bist Unternehmerin, noch größer. Du bist Kind Gottes, ja? Diese Sachen sollen unsere Sklaven sein und nicht wir, die Sklaven von denen. Ganz wichtig, ja? Wenn du das Gefühl hast, du hast zu viel getan, dann einfach weniger machen. Ja? Und immer in Blocks arbeiten. Also ich nehme mir vor, ich mache dann, das und das und das. Und nachdem ich das erledigt habe, berühre ich mein Handy stundenlang nicht. Und ich sehe aber sehr viel bei anderen. Ping, schau ein Sie drauf, machen Sie etwas Ping, schauen wir drauf. Und das ist nicht gut, glaub mir. Oder du beginnst zu posten, dann kommt, jemand hat kommentiert, bitte nicht schauen. Ich schau mir die Kommentare einmal an und beantworte ich diese einmal. Aber wenn du immer wieder, das ist so, also wir Sklaven von Insta, Facebook, Handy, wären, wenn wir ständig, wenn ein Ping kommt, reagieren. Das ist für mich immer wieder wie, ich habe dieses Bild in mir, das ist Marionette. Ja, ein Seil wird gezogen, dann bewegt sich die Marionette, nächste Seil wird gezogen. Ja, Karin hat das schon gezeigt, ja genau. Also wirklich, sei du der Herr von deiner Zeit, von deiner Energie, wenn du müde bist, leg dich hin und schlafe. Ja? Kann nichts Besseres passieren. Aber versuche nicht, etwas zu machen, zu produzieren, wenn du müde bist, wenn dies oder das ist, das ist nicht gut, ja? Ich habe jetzt aufgeschrieben in meine Hände, Handy, was ich mit euch besprechen will, und Reini hat jetzt meinen Handy weggenommen. Aber das war zu Handy, das weiß ich, dass ich das aufgeschrieben habe, Handyzeit, ja? Okay, das ist die eine Sache, dann habe ich auch gesagt, ich möchte zur Positionierung heute etwas sagen. Aber ich gehe jetzt nicht rein bei dir, Elisabeth und Johannes, das machen wir am Dienstag oder am Donnerstag. Wenn ihr versucht, an der Positionierung zu arbeiten, dann versucht ihr immer wieder eure Berufung in den Positionierungssatz, zum Beispiel Königsweg Elisabeth, das gehört nicht rein in den Positionierungssatz. Positionierungssatz muss immer wieder mit Zeit, Geld, beruflichen gesundheitlichen Problemen verbunden werden, Beziehungsproblemen verbunden werden. Das ist Positionierungssatz. Positionierungssatz schreiben wir für die Welt, die Berufung ist für uns, ja? Das heißt, bei dir Johannes, der zweite Positionierungssatz war richtig, Positionierungssatz, der dritte Satz, was du geschrieben hast, da hast du mehr deine Berufung reingeschrieben, ja? Und wenn wir unsere Berufung reinschreiben in unseren Positionierungssatz, dann können die Menschen nicht andocken. Positionierungssatz ist nicht für dich geschrieben, sondern nur für die anderen, ja? Das heißt, das muss konkrete Probleme, konkrete Wünsche in Bezug auf Beziehungen, Geld, Zeit, Karriere, Beruf ansprechen. Dann ist ein Positionierungssatz gut, okay? So, das wollte ich noch ansprechen. Okay, dann können wir jetzt reingehen in die E-Mails, die ihr geschickt habt zu den Gesprächen, ja? Ja? Oder hat jemand noch eine Frage zu diesen Sachen, was ich jetzt gesagt habe? Ich habe noch etwas, weil ich die Katharina wieder jetzt gesehen habe. Also, wenn ich ein Erstgespräch führe, ich lasse die Menschen nicht raus, ohne Entscheidungen treffen. Die müssen nicht zusagen, ja? Aber wenn jemand am Ende des Gesprächs dir schon sagt, ich überlege mir das und in zwei Tagen sage ich Bescheid, das ist ein Nein. Ja? Das heißt, die Menschen haben nicht Mut zu sagen, nein, ich möchte das nicht machen oder nein, ich habe kein Geld oder nein, ich habe keine Zeit oder nein, ich kann das nicht sehen oder was auch immer. Und dann sagen sie, ich überlege mir das, weil das so gut klingt, ja? Und dann sage ich dir Bescheid, aber nur, dass du weißt, wenn die Menschen nicht in einem Gespräch mit dir eine grundsätzliche Entscheidung treffen können, ja, ich möchte das machen oder nein, ich möchte das nicht machen, dann wird es zwei Tage später nicht besser. Ja? Aber was sage ich dann, wenn sie sagen, ich überlege es sich? Ich sage dann immer wieder, ja, du kannst dir das gerne überlegen und sagen mir, was hast du jetzt in deinem Herzen? Also ich hole sie zurück. Was hast du jetzt in deinem Herzen? Und dann sagen sie, ja, eigentlich möchte ich das gerne machen, aber und das will ich hören, dieses aber. Ja? Oder sie sagen, ich kann mir nicht gut vorstellen, dass ich das mache, weil zum Beispiel, ich weiß nicht, wie du arbeitest und dann sagen sie nicht, ich habe noch Unsicherheiten, Sirke, ja? Sondern sie stellen ja, was ist deine Methode und wie werden wir zusammenarbeiten? Also dann kommen sie so mit diesen, was ist deine Methode, wie hilfst du mir und so? Und wenn Menschen solche Fragen stellen, dann brauchen, dann müssen sie da noch Infos bekommen. Ja? Aber ich muss rausfinden, woher kommt ihre Unsicherheit? In meiner Methode ist die Unsicherheit, ja, dass sie sich das nicht vorstellen können, ja? Oder ist die Unsicherheit wegen was anderes? Ja? Und deshalb kein Menschen weggehen lassen von dir? Ja, du kannst darüber schrafen, ja, du kannst dir überlegen und ich möchte es einfach kurz wissen, wie schaut es jetzt in deinem Herzen aus? Und da sagen die Menschen immer etwas. Okay. Hat dir das geholfen, Katharina? Ja, ich weiß aber auch, dass es so ein Verkaufskoll, ich muss sowas immer üben und üben, dass ich sicher werde. Was genau, ich würde das beim ersten Mal gar nicht schaffen, glaube ich, dass ich da jetzt einfach verkauf oder beim zweiten oder dritten Mal. Ich muss da irgendwie so sicher werden, damit ich da nach dieser Schlaffertigkeit habe, die ich ja bereits von Jesus angenommen habe, wie Julia gesagt hat, bei einer Coachingstunde. Genau. Okay, dann helfe ich da ein bisschen, weil das ist für jeden jetzt total wichtig. Es kann sein, dass am Anfang nicht in einem Gespräch verkauft, nimm dir diesen Druck, dass ich in einem Gespräch verkaufen will. Kann sein, dass du zwei oder drei Gespräche mit einem Menschen führst. Ja? Aber am Ende von jedem Gespräch, ja, frag, okay, und wie schaut das jetzt in deinem Herzen aus? Oder welche Fragen hast du jetzt noch? Weil das ist das, wo ihr dann beim nächsten Mal weitermachen könnt, dann könnt ihr zwischendurch uns fragen. Ja? Aber finde, also, verkaufen ist nicht verkaufen, wenn du weißt, was der andere denkt. Vielleicht hilft das. Das ist das, was ich möchte, dass du lernst, dass die anderen aussprechen, was sie wirklich denken. Was hält sie noch zurück? Oder was denken sie über dein Angebot? Und so je schneller du das rausfindest, was sie davon denken, desto kürzer sind deine Gespräche. Desto schneller kannst du abschließen. Hat das geholfen? Ja. Also, es geht wirklich nur darum, dass wir rausfinden, welche Infos brauchen sie noch? Wo haben sie noch Unsicherheiten? Was denken sie noch? Ja? Also, meine Gespräche sind auch immer kürzer geworden. Und beim letzten Mal war das so, dass innerhalb von 10 Minuten war die Entscheidung von dem anderen da, und diese 10 Minuten habe ich gebraucht, nicht der andere. Also, die hat mich schon so angerufen, ich will machen. Ja? Ich war noch nicht sicher. Und deshalb habe ich halt noch einige Fragen gestellt. Und dazu möchte ich noch etwas sagen, wodurch erreichen wir das? Ihr werdet diese 4 Sorten von Vorlagen bekommen. Von jeder Sorte kriegt ihr 4. Ja? Also, ihr habt schon die erste 4 Vorlagen bekommen, 2.4 Vorlage. Jetzt, von den 3.4 Vorlagen kam die erste 2 heute früh rein. Und was ihr kennt aus unserer Vergangenheit, sind die ersten 4 Vorlagen, könnte ich sagen. Und dann werden die letzten 4 Vorlagen sein, weil wir daran gewöhnt sind, dass wir Ratschläge geben. Und diese, also wo wir quasi leeren oder praktische Inhalte weitergeben, das ist für uns allen bekannt. Das haben wir schon viel zu genüge gemacht, dass wir den anderen gesagt haben zuerst macht das, dann macht das, dann macht das. Ja, das ist Lehrinhalt jetzt. Ein bisschen platt ausgedrückt. Ja? Oder Anleitungen, dass wir die 4. sein, dass sie der Anleitungen Farbpläne, Gleits haben oder Wimmertoden, wo wir erklären, wie wir halt mit ihnen vorangehen. Und die 2. Sorte, wo es um die ermutigende Inhalte geht. Und die 3. Sorte, wo wir die 2 Vorlagen heute veröffentlicht haben, da sind die Identifikationsinhalte. Und wenn diese 2 Sorten fehlen, dann ist es so, dass viele Menschen, viele Verlohre haben oder viele Bekannte haben, aber verkaufen nicht. Weil es an diesen 2 Inhalten liegt. Und wenn ich euch jetzt, also die Essen, 2 Vorlagen von heute, diese Identifikationsinhalte, die sind Inhalte, wo wir über unsere Werte, über unsere Vision, über unsere Mission auch Sachen erzählen. Ja? Und dann können die Menschen bei uns viel, viel besser einducken. Und auch wenn du vielleicht jetzt noch in deiner Positionierung, Johannes, noch nicht ganz sicher warst, liest diese Vorlagen durch, ja? Weil da siehst du, das ist die Wunschsituation, die sie haben möchten. Dann denkst du darüber nach, was ist eigentlich die Wunschsituation, was meine Kunden haben möchten, ja? Oder hier kommt ein Einwand. Was sind eigentlich die Einwände von den Menschen, die bei mir noch nicht buchen wollen? Und dadurch, dass du diese Vorlagen liest und das auch da logisch und richtig gut aufgebaut ist, dadurch beginnst du in den Köpfen von deinen zukünftigen Kunden zu denken. Ja? Das ist der Punkt bei den anderen. Johannes, was hast du gesagt? Ja, das ist mir letztens in einem Beitrag von euch auch schon oder live aufgefallen, bei dem anderen sein. Das ist mal richtig klarmachen. Genau. Geht erst schief und dann geht es besser. Genau. Aber das ist ein Prozess. Also, gebt euch einfach Zeit, seid ihr gnädig miteinander und mit euch. Ja? Weil das ist die Berufung, da suchen wir bei uns, ja? Was sind meine gottgegebenen Gaben, talente Fähigkeiten? Und bei der Positionierung und Market, also bei der Berufung beschäftigen wir uns damit, womit unser Herz voll ist, dieses Bild mag ich, ja? Weil es gibt in der Bibel, womit dein Herz voll ist, damit geht der Mund über, ja? Und das ist in deinem Coaching, nicht im Marketing. Im Marketing redest du nicht darüber, womit dein Herz voll ist, sondern womit das Herz deines Kunden voll ist. Ja? Ja. Und das ist dieses Umdenken, was wir lernen dürfen. Ja? Ja. Anna, was möchte ich? Was ist ernsthaft? Was ist ernsthaft? Er hat ernsthaft gefragt? Er ist ein Ernst. Weiß ich nicht, ich weiß nicht. Sorry, ich war das. Wer war das? Ah, auch mich so. Aber Julia ist da ein bisschen. Frage, die Vorlagensilver, die du erwähnst, sind das diese 31-Tage-Challenge, oder ist das noch was anderes? Okay, weil ich konnte gerade nicht schalten, welche gemeint sind. Okay, danke. Ja, in den 31-Tage-Challenge. Ja? Weil ich wusste, wenn wir euch durchführen durch diese vier Sorten von Denkweisen. Und ihr lernt diese vier Vorlagen nutzen, dann werdet ihr immer wieder nur diese Vorlage schreiben. Ja? Immer wieder mit anderen Inhalten, aber du hast drauf, worauf es ankommt. Also die 31-Tage-Challendervorlagen, ja. Karin? Ich, also wenn ich das immer so fahre, ich glaube immer, dass ich relativ gut in den Köpfen meiner Kunden denken kann. Also ich sehe das immer schon sehr gut. Was mir dann immer schwer fällt, ist daraus auch tatsächlich ein Programm zu erstellen. Also die Inhalte, wie ich ihnen dann auch helfen kann. Ich meine, okay, ich habe jetzt den Zählencode. Das ist auf jeden Fall eine ganz große Erleichterung und Hilfe. Aber das macht noch kein wirkliches Programm aus. Also kein ganzes, für mich nicht. Es ist so, Karin. Bevor wir nicht drei Menschen zu einem Problem begleitet haben, gibt es kein Programm. Praktisch. Wir können ein Programm nur planen. Macht dich ruhig noch laut, musst du nicht ausschalten. Das heißt, quasi dieses Programm entsteht in der Zusammenarbeit mit den Essen drei Kunden, die ein einziges, also gemeinsames Problem haben. Ja? Und ich weiß, dass dieses Gefühl kommt, ich kann nicht etwas verkaufen, wenn ich noch kein Programm habe. Ja? Aber es ist so, dass dieses Programm habe ich mit dir schon entwickelt auf Reisbrett. Und mir gibt es nicht im Voraus, weil alles andere, was du jetzt noch kopfen würdest, ja? Oder konzeptionieren würdest oder planen würdest, nach dem zweiten Kohl mit deiner Kundin wird das ganz anders sein. Ja? Das heißt, das ist das gigantische, finde ich, bei uns, dass wir aus unserer Berufung helfen können, den Menschen. Und die Berufung wird abgerufen von unseren Kunden. Und wir können ein Programm planen, indem wir machen vorher, nachher und die drei Meilensteine, Karin. Ja? Die habe ich, ja. Ja? Und dann, wenn du da noch unsicher bist, dann gibt es nur den einen Weg, dass du drei Testkunden hast zu einem einzigen Problem. Ja? Also nicht drei Testkundinnen zu drei unterschiedlichen Problemen. Nein. Dann drei Testkunden zu einem Problem. Und dann machst du mit allen drei deinem Coachingprogramm und dann schaust du nach zwei, drei Monaten zurück. Und dann fragst du, was hat bei allen funktioniert? Ja? Und das kommt dann Meilenstein 1, 2, 3 rein. Und was nirgendwo funktioniert hat, weil du gedacht hast, das könnte richtig gut sein. Also ich hatte solche Ideen gehabt, ja? Am Anfang, dass ich bestimmte Fragen gestellt habe und dann war ich voll begeistert. Ich bin reingegangen in den Call, habe die Fragen gestellt, die haben nicht antworten können. Dann habe ich gesagt, dann ist das doch keine gute Frage. Und im Call musste ich umdenken und andere Fragen mir überlegen, die unsere Kunden zum Erfolg geführt haben. Und erst wenn sie zum Erfolg kommen, dann wissen wir, dass das Programm von uns funktioniert. Weil in der Theorie können wir so viel, also ich, das tat mir richtig weh, wir haben eine Frau, also als Kundin gewonnen, das tat uns nicht weh. Aber sie hat ein Jahr lang ein Coaching-Programm mit Resilienz gemacht, richtig hochwertig, hunderte von Videos hat sie gemacht. Ein Jahr lang hat sie richtig Zeit und Geld rein investiert. Sie hat sogar ihren Job reduziert, damit sie das machen kann. Und dann hat sie das angeboten, nach einem Jahr zum Verkauf und keiner hat gekauft. Und deshalb machen wir diese große Produktplanungen im Voraus nicht mehr, weil ich das immer erlebt habe, wenn jemand im Voraus konzipiert hat, ja, Pläne gemacht hat. Und das wäre gut, das wäre gut, das wäre gut. Dann war das entweder ein Programm, was die Menschen überfordert hat, weil es einfach zu viel war. Oder das war ein tolles Programm, wo die Menschen gesagt haben, ja, das ist toll, aber sie haben nicht umgesetzt. Ja, oder sie haben das nicht einmal verkaufen können. Und deshalb verkaufen wir zuerst immer wieder und mit den ersten drei Kunden zu einem Thema entwickeln wir wirklich ein richtig, richtig gutes Programm. Also jedes Mal, wenn dieser Gedanke kommt, Karin, ich habe aber noch kein Programm, was sagst du jetzt? Das ist wirklich, mit den ersten drei Kunden dieses gleiche Problem haben. Genau, richtig gut. Ich bin ja noch landfähig. Sehr, sehr gut, ganz gut. Danke. Bitte. Katharina? Ja, ich habe jetzt mit meiner Testkondition immer eine Stunde pro Woche gehabt, also 60 Minuten. Ist das eigentlich überhaupt gut so oder ist das so lange oder ist 60 Minuten eine gute Zeit pro Woche? Ja, ist sehr gut. Okay. Wenn du zwei, drei Stunden machen würdest, dann würde ich sagen kürze. Okay. So lange halte ich gar nicht durch. Mir ist letztens bei der letzten Stunde genau gleich gegangen. Ich habe tolle Fragen überlegt gehabt und sie hat so kurze Antworten darauf gegeben, dass ich gedacht habe, das ist doch nicht so gut. Genau. Und könntest du mal bitte noch ein Feedback geben zu das, was ich in den Chat geschrieben habe, zu dieser Kommunikation, also zu dieser Begrüßung? Herzlich willkommen auf meinem Account. Schön, dass du mich gefunden hast. Ich lerne meine... Nee. Welche Hälfte wir grüßen. Herzlich willkommen in meiner Welt. Wofür stehst du? Das musst du darauf schreiben. Auf meinem Account, wo es darum geht, wie Mamas, ja, wie Mamas ihre Schüchel, ihre Schüchter und Kinder ins Leben begleiten können oder so was Ähnliches, ja? Also, du musst immer wieder ganz konkret sein und ganz konkret ein Problem oder ein Ziel aufrufen. Weil du kannst dir so vorstellen, die kriegen viele Nachrichten und dann erinnern sie sich nicht einmal mehr ein. Was, Katharina Geisler, wer ist das? Und was habe ich da gefolgt? Wer war das? Ja? Also, bei uns ist er so herzlich willkommen in der Mach Deins Gruppe mit deiner Berufung zum Erfüllten und gut bezahlten Coach. Also, mit dem Titel von unserer Facebook Gruppe sagen wir schon, worum es geht. Okay, also viel konkreter. Es ist nur so, manchmal denke ich ja vielleicht folgt mir jetzt jemand, der doch keine Mutter ist, also, sondern irgendwer anderer. Also, was mache ich dann? Schreibe ich dann den gleichen Text oder begrüße ich die dann gar nicht? Also, jeden begrüßen, jeden mit dem gleichen Text begrüßen, ja? Und dann werden sie sagen, ich weiß gar nicht, warum ich dir vorgeweile, ich bin keine Mama. Ja? Und dann stellst du eine andere Frage, was hat dich trotzdem zum Beispiel bewegt oder berührt bei mir? Und dann kommst du mit ihnen ins Gespräch. Weil du ziehst deine Linie durch online. Okay, ich glaube, also meine Herausforderung ist, ich möchte noch so ein bisschen allen gefallen. Und ich muss, ich weiß ja, ich muss konkret werden. Und darum habe ich auch noch meine Bio, noch einmal geändert, und noch einmal für die gestressten Mütter mit unsichere Kinder. Weil es ist mir schon mal empfohlen worden von euch und ich habe es nicht gemacht. Und also, genau, ich bin jetzt noch mal konkreter geworden, oder? Ich, genau, muss ich beinahe. Also, mein Zürichs, das ist schon mit 100 Followergeld verdienen könnt. Wer möchte das? Okay, richtig gut. Und das passiert nur dadurch, wenn wir extrem spezifisch sind. Ja? Weil was bringt es, wenn du 1000 Follower hast, die Hälfte davon sind nicht Mamas, dann verstehst du, zum Beispiel, wir haben ein Rill, was Menschen angezogen hat, die gar nicht unsere Zielgruppe ist. Das war einfach nur ein Bauchentscheidung, eine Idee von mir, dass sie so cool, so toll, dann habe ich das gemacht. Und dann kamen dadurch Menschen zu uns, die gar nicht das wollen, wofür wir ein Angebot haben. Wozu soll ich es so Follower anzuziehen? Ja. Ja? Ja, sehr, sehr recht. Okay, danke. Bitte. Silke. Laut machen, laut machen. Vielleicht passt meine Frage gerade hierhin, im Wegen Netzwerk nochmal, wenn ich extrem spezifisch werde. Also ich habe jetzt auch WhatsApp 130 Follower plus so in etwa, mit privaten Zeugs hauptsächlich und ab und zu mal dezent im Net-Berleib-Plus. Aber wenn ich jetzt nach außen gehe mit meinem Coaching, heißt es, ich lasse dann alles, muss alles andere weglassen, um das Ziel zu erreichen, habe ich das richtig verstanden? Nein. WhatsApp-Status, das ist wie Offline-Bereich in dem Sinne. Okay. Das heißt, da sind alle unsere Bekannten, ja? Ja. Genau manchmal an Werstory oder WhatsApp-Status von uns anschaut und dann bin ich immer überrascht, ja? Das heißt, da sind alle die Zuschauen, das ist wie Offline. Da machen wir uns nicht spitz. Okay, also dann Instagram oder Facebook halt. Genau, nur im Online-Bereich, wenn wir ein Profil, ein Plattform irgendwo was bespielen, das machen wir extrem spitz. Ah, ja gut. Mhm. Ja? Mhm, klasse, danke. Und dann Katharina noch etwas zu dir, weil dieser Mann kam jetzt, dass er eine Frau finden möchte, ja? Wie kommt es, dass du jetzt mit ihm ein Verkaufsgespräch hattest, obwohl du ein ganz anderes Thema hast, nochmal? Entschuldige, ein bisschen laut gerade, meine Kinder bauen gerade eine Seifenkiste. Ich habe keine Kiste. Es ist dazu gekommen, dass ich ihn auch begrüßt habe und dann die Frage gestellt habe, ob er auch schüchternen Kinder hat. Und er dann geschrieben hat, er hat gar keine Kinder und er hat keinen Partner, also keine Partnerin. Und ich habe dann geschrieben, so ungefähr, dass ich ihm, ja, was ich genau, also ob da noch eine Frage war, jedenfalls habe ich ihm dann gesagt, ich könnte dir helfen, dass du richtige Partner findest oder ein richtig Partnerin findest. Okay, hast du das schon gemacht? Mhm. Ja? Ja. Freut ihr den Wohlfelsen? Ja, also, ja, gar nicht lange her. Habe ich ein Bärchen zusammengeführt. Richtig gut. Okay. Aber es war nicht bewusst, es war Zufall, genau. Ja, ich habe schon werden Sachen bewusst, das ist gut. Genau. Also ich stelle, wenn jemand mit einem Problem kommt, was nicht mein angekündigtes Problem, dann stelle ich mir die Frage, habe ich das schon gemacht? Ja? Also nicht Angst kriegen, wenn jemand mit einem neuen Problem auch dich zukommt, sondern habe ich das schon gemacht oder habe ich das schon für mich gelöst? Mhm. Ich war sechs Jahre lang Single, ich weiß, warum ich so lange Single war. Und ich weiß auch, was da geholfen hat. Ja? Und wenn du das für dich gelöst hast quasi, dann kannst du sagen, lass uns miteinander sprechen und schauen, wenn das von Insta kommt. Ob ich dir da helfen kann. Ja? Nicht gleich sagen, ich kann dir helfen, sondern lass uns schauen. Genau. Weil der Mann eigentlich jetzt eine Garantie von dir haben möchte. Und das mit Partnerschafts würde ich nicht machen. Ja, also Traumpartner finden, Garantie abgeben. Und aber nur, dass ihr wisst, es gibt solche, die verdienen Millionen, das finde ich total schrecklich, die scheinen zum Beispiel vor, wie viel Dates du in einer Woche machen musst. Ja? Also total schrecklich. Und sie geben für Sex auch Garantie. Da ist so eine Frau, die mit dir so und so oft in der Woche, also es ist ganz schrecklich, wie die das machen. Und das heißt, du musst einfach wissen, der Markt ist voll mit solchen Menschen. Ja? Und wenn diese Person schon mit ihnen gesprochen hat und jetzt mit dir spricht, dann ist er natürlich skeptisch. Ja? Ja? Und es ist ganz wichtig, dass du deinen Unter, also dass du rausfindest, was hast du schon? Also bevor du für ein neues Problem ein Angebot machst, frag, was hast du schon alles versucht? Ja? Oder was meinst du, warum hast du noch den Traumpartner nicht gefunden? Also versuch mal zuerst mal, wie ein Bewerbungsgespräch, schreib das bitte auf. Du fühlst wie ein Bewerbungsgespräch, ob du dann diesen Menschen wirklich ein Angebot machst oder nicht? Also einfach das Wunschkundeninterview. Ja, aber so, dass du wirklich in dieser Stedt sein sollst, ja? Ich fühle jetzt ein Bewerbungsgespräch und ich schaue, ob dieser Mensch alles mitbringt, damit ich ihm helfen kann. Darum geht es dann. Ob der Umsetzung stark ist, ob der bereit ist, bei sich selbst anzufangen, ob er bereit ist, Blockaden zu lösen, ob er bereit ist, irgendwelche Schritte zu tun. Also dann ist es so, dass diese Menschen sich mehr bei dir bewerben, wenn das neue Probleme sind, die du bis jetzt noch nicht gekutscht hast oder nicht bewusst. Okay? Wenn ich mit diesen Problemen gar nichts anfangen kann, weil sie so nicht passen, dann kann ich auch kein Coding daraus machen, natürlich. Ja, genau. Ja. Und nur wenn online zu dir jemand kommt und du hast einen Auftritt für Mamas, ja, mit schüchternen Kindern, dieser Mann kommt jetzt auf dich zu, das ist was anderes. Dann musst du eine Situation schaffen, wo er sich bei dir bewerben muss, damit du ihm hilfst. Mhm. Okay. Also einfach dieses Bewerbungsgespräch. Ja, weil du kannst nicht zu schnell, wenn online zu dir jemand kommt, du kannst nicht zu schnell sagen, dann, ich kann dir helfen. Das ist mir der Wachstum, wenn Gott jemanden auf mich zu oder zu mir schickt, ja. Mhm. Das ist auch der Unterschied. Ja. Also jetzt, wenn du mit diesem anderen, ja, noch was, wir sind alle schöne Frauen, Frauen, ja, die hier sind. Das heißt, dass wir auch einen Auftritt haben und sehr viel, sehr oft kommen auch Männer zu, die einfach nur Interesse haben an eine Affäre. Und sie tun so, als ob sie sich für unsere Sachen interessieren würden, ja. Und diese müssen wir einfach aussortieren. Der Peter hat auch extrem viele Bewerbungen von Frauen, ja. Die Peter alle verführen wollen. Und diese müssen wir einfach aussortieren. Und das tun wir, indem wir so diese Bewerbungssituation machen. Ja? Mhm. Aber wenn, wenn, wenn so jemand an eine Affäre interessiert ist, würde er ja kein Coaching buchen. Natürlich nicht. Ja. Nur eine Zeit stehlen. Ja, okay. Mhm. Ja, gut. Danke. Bitte. Elisabeth. Ich möchte noch zu dem Thema von Katharina sagen. Diese Bewerbungsfragen, da stehe ich jetzt im Moment zum Beispiel dabei. Ich habe mit der Monika, worüber wir letzte Mal gesprochen haben, einfach nur so ein paar unvergessentliche WhatsApp-Austausch gehabt über ihre Kinder, was sie so machen. Und dann hat sie erzählt, dass ihre älteste Tochter Friseurin gerne werden möchte. Und dann habe ich gesagt, ob sie sie da unterstützt. Denn ich weiß von ihr, es war früher ihr Wunsch auch gewesen. Wie, mit welcher Frage komme ich jetzt dort hin, dass ich herausfinde, ob und was sie für eine Herausforderung hat? Und wo kann der Kontakt? Der kam durch Laiken eines Postes von mir. Und dann habe ich gesagt, danke, dass du mir das geliked hast. Wie geht es dir? Weil ich sie, eine frühere Schülerin, ist von mir. Und dann kam wir ins Gespräch. Das ist die, die jetzt froh ist, ihren natistischen Mann verlassen zu haben und mit ihren drei Kindern völlig gut geschaut. Wie kriege ich den Boot? Ich stelle nicht die Frage, wenn jemand online auf mich zukommt, wie geht es dir? Auch nicht in einem Verkaufsgespräch. Das ist meiner Meinung nach eine ganz schlechte Frage für Verkaufsgespräch und für Onlinebekannten. Sondern ich stelle die Frage, was hat dich bei meinem Post angesprochen? Hi, schön, dass du geliked hast. Nicht danke, dass du geliked hast. Schön, dass du geliked hast. Ja? Und was hat dich angesprochen bei dem Post? Entschuldigung, wenn ich dazu was sagen darf, wenn mich jemand fragt, wie geht es mir, dann kommt mir das immer so vor, wenn man irgendjemand was verkaufen will. Okay, aber wie geht es dir? Ja, sehr gut. Was machst du dann? Sehr schlecht, dann hörst du dir die ganze Geschichte an. Und es ist sehr schlecht, dorthin zu gehen, wo wir den Menschen helfen könnten. Und deshalb frage ich immer wieder, was hat dich angesprochen bei meinem Post oder bei meiner Reise? Oder bei meiner Morgenbotschaft? Was hat dich angesprochen? Und dadurch, dass wir so eine Frage stellen, müssen sie Bezug nehmen darauf, was sie geschrieben haben. Das will ich. Das ist jetzt, wenn online jemand zu uns kommt. Und wie kriege ich jetzt den Bogen hin, nachdem sie mir erzählt hat von ihrer Familie, von ihren drei Kindern? Ja, das haben wir schon gehabt, diese Person. Ich habe gesagt, Ruhe lassen. Da geht es gut. Freue ich dich darüber. Okay. In Ruhe lassen. Ja? Gut. Dann habe ich eine zweite Frage. Wenn ich jetzt in meinen Instagram-Post schon hinweise, dass ich bald ein Workshop mache. Und wenn sich, wenn jemand darauf antwortet, antworten würde, dann würde ich das auch sagen. Und wenn ich das nicht antworten würde, noch nicht geschehen, dann muss ich sie auf irgendeine, in eine Gruppe reinnehmen. Oder in eine, könnte ich eine neue WhatsApp-Gruppe anbieten, wenn ich nicht auf Facebook arbeiten möchte. Weil Facebook ist für mich ein bisschen zu kompliziert. Könnte ich eine neue und eine neue Name in eine WhatsApp-Gruppe anbieten? Also beim Workshop geht es nur darum, dass wir telefonnummer und, ich würde einfach schreiben, schick mir bitte noch deine E-Mail-Adresse, damit ich dir den Zoom-Link zuschicken kann. Das war's. Ich würde nicht extra WhatsApp-Gruppe machen, sondern das Workshop wirst du ihm zumachen. Also warum extra Arbeit mit einer WhatsApp-Gruppe? Sondern ich möchte deine E-Mail-Adresse haben und ich schicke dir dann den Zoom-Link zu. Das war's. Und dann hast du diese E-Mail-Adresse und jedes Mal, wenn du später E-Mails rausschickst, dann tust du die alle in eine Liste rein oder in ein E-Mail-Programm später und dann musst du nur eine E-Mail verschicken und jeder weiß Bescheid. Also E-Mails sammeln wir, nicht WhatsApp-Gruppen. Okay. Ja? Gut. Gut, gut. Danke. Aber jetzt kann ich noch nicht verschicken. Ich habe ja noch Zeit für. Dann? Nimmst du dir jetzt schon Zeit? Zeit. Die Annettis verschickt schon E-Mails, aber ich kann das noch nicht. Aber es wird dann schon werden. Du weißt, wir haben 100 Anmeldungen gehaft für ein Workshop und Reiner hat die alle in eine Excel-Tabelle reingetan. Und wir haben dann per BCC 30er-Weise ausgeschickt. Also für alles gibt's eine Lösung. Wir brauchen kein E-Mail-Programm am Anfang. Wir haben alle E-Mail-Adressen gesammelt in einer Liste und du kannst es auch in einem Wörterkument sammeln und dann tust du immer BCC damit man das nicht sehen kann, 20, 30 Stück rein und dann kriegen sie die E-Mail. Das ist am einfachsten am Anfang. Ja? Okay, okay. Danke, danke. Dann Silke, wegen dieser Ehe-Sache? Ja. Genau, das war das Verkaufsgespräch. Und sie sagte, ihr steht im Vordergrund nicht der Sohn, sagte sie. Müsstest du Ehe-Beraterin werden? Nein. Moment nicht. Kann ich nicht so sehen. Aber sie ist von dir angezogen. Ja, sie hat, also es kam drüber, sie meinte dieses Thema kannst du mal beten und sie sagte mein Sohn. So kam es in Gang. Da kam sie auf mich zu, damit. Kannst du mir dem Sohn ihr helfen? Das habe ich jetzt öfter gemacht mit Teenager Kindern. Also, wenn Probleme auf uns zugetragen werden, ja, ist ganz wichtig. Ich muss felsenfest überzeugt sein, dass ich helfen kann. Ja. Wenn das ein Punkt ist, wo ich das Gefühl habe, nee, dazu habe ich keine Lust. Also, ich habe mir öfters, dass jemand kommt mit Problemen und dann denke ich, nee. Bitte, bitte, so hin. Das heißt, wenn ich auch keine Lust habe auf diese Problemlösung, oder, also zum Beispiel, ich werde auch immer wieder, möchte ich übersetzen, möchte ich unterrichten und solche Sachen, ja, oder möchte ich für jemanden eine Webseite machen. Also, ich möchte kein Dienstleister sein. Ja, und alles, was in diese Richtung geht, das mache ich nicht, obwohl das auf mich zukommt. Ja. Das heißt, bitte, wenn jemandem sagt, ich kann dir helfen, du musst dabei ein gutes Gefühl haben. Ja. Wenn du das nicht hast, fing er weg. Ja. Ja, wir brauchen nicht Kunden, sondern es geht darum, dass sie erkennen, für einen Bereich hat Gott uns geschaffen, ja. Und wenn ich in diesem Bereich bin, dann bin ich da genial. Ja. Und wenn andere Themen auf mich zukommen, ja, hast du das Gefühl, ich könnte das machen, aber es dreht sich dein Magen um. Ja, weg. Wir sind nicht für alle zuständig und wir sind auch nicht für jedes Problem zuständig. Du musst Freude darauf haben, du musst, ja, das will ich, das interessiert mich. Ja. Und bei diesem Fall, wo du da geschrieben hast, da habe ich bei dir so etwas gespürt, Zilke. Ist so, weil ich habe zweimal eher Paare beraten, das war irgendwie keine gute Erfahrung und weitere Gründe. Also, da ist kein gutes Gefühl, obwohl sie, ob nicht... Finger weg. Finger weg. Also, da kannst du auch 10 Gespräche mit solchen Menschen haben, das ist dann Platzhalter, dann stehlen sie deine Zeit, du ihnen die Zeit, ja. Du sollst sagen, du in der Ehe, kann ich dir nicht helfen. Ja. In dem Bereich kann ich dir helfen. Und zwei Sätze. Und dann sagen sie, okay, dann die Ehe löse ich mit jemandem anderen, aber in diesem Bereich, bitte, hilf mir. Ja. Aber wenn wir nicht klar formulieren, ja, bei Bettina wird es auch wichtig sein, in den technischen Sachen, ja, die werden viele technische Sachen auf dich zubringen. Und wo du dann denkst, oh, schon wieder, die darfst du nicht annehmen. Sondern du musst sagen, da habe ich richtig Freude, da will ich helfen, aber nee, das ist etwas, was ich nicht will. Also, dieses Ausortieren, was wir nicht wollen, ist genauso wichtig, weil ich bei Alisabeth spüre, ich das ein bisschen, ja, zu Zeit. Und bei Silke bei dir, dass ihr in den Gesprächen krampfhaft versucht, Probleme zu finden, die ihr lösen könnt. Und das ist nicht gut. Ja. Sondern entweder kommen sie mit dem Problem, wo du deine Berufung hast und gerne hilfst oder bye bye. Ja. Jesus ist der einzige, Jesus ist der einzige, ja, der in allem jedem helfen konnte. Aber wir sind, denken wir wieder daran, wir sind ein Teil von ihm, eine Zelle. Du bist eine Herzzelle. Jetzt, wenn du versuchst, auch noch Sauerstoff als Lunge oder auch noch Darm funktionieren, das ist schirchüberfordernd. Jesus ist der einzige, der jedem helfen kann. Wir nicht. Bestimmt. Ja. Ja? Und auch noch wegen der Zielgruppe zum Beispiel. Petrus war für die Juden berufen, Paulus war für die Halden berufen. Was hat Paulus sehr oft gemacht? Das erste Mal ist er in einer Stadt immer wieder in eine Synagoge gegangen. Und es ist schon öfter vorgekommen, dass er gesteinigt wurde. Ich denke immer wieder, warum ist er in die Synagoge gegangen, jedes Mal zuerst? Obwohl er das ganz klar gehört hat, er ist für die Heiden. Da klicken wir immer auf den Deckel. Ja? Karin? Also ich ziehe oft Eltern mit autistischen Kindern an. Und da ist aber, also ich merke einfach auch immer dieses Thema ist so riesengroß, dass ich sage, also ich habe letztes Mal gemerkt, wie schwer das ist, daran das Problem einzugrenzen, weil das Thema ist ja, also das ist ja nicht nur die Beziehung zum Kind, sondern da steckt ja die Beziehung zu den, zu der Umwelt, zu allem, überhaupt zum Stand in der Welt und alles mit drin. Wie kriege ich denn das praktisch gefehlt hat? Also da... Auswärts Karin, das ist Positionierungsfrage, aber gute Frage, dass du auswärst, welchen Teil möchtest du angehen? Also worauf hast du Lust und was geht für dich leicht? Ich frage mich immer wieder, wenn ich darüber nachdenke, dass ich dieses Problem löse, erfüllt mich das mit Freude oder erfüllt mich das mit Angst? Erfüllt mich das mit Energielosigkeit? Erfüllt mich das mit... Oh nein, bloß nicht. Und das dürfen wir uns eingestehen. Und wenn du sagst, ich möchte gerne zwischen Eltern und autistischem Kind die Beziehung besser machen zum Beispiel, das ist wie ein Mammakoach, Katarina sage ich mal, Mammakoach mit schüchternen Kindern, das ist dann diese Schiene. Wenn du aber sagst, nee, da sehe ich mich nicht so sehr, ich möchte lieber zwischen Eltern, autistischem Kind und Umfeld ein Problem lösen, dann machst du das, aber du darfst nicht alles machen, nur ein einziges Problem. Wenn Annette reingeht zum Beispiel in Altersheim, da auch nur ein einziges Problem, weil da sind so viele Probleme, aber wir müssen bei einem Problem bleiben. Hat es geholfen, Karin? Okay, und da in diesen Fällen gilt nur, worauf habe ich Bock? Was würde mir Freude bereiten? Was würde mich erfüllen? Ja? Imgat ist noch da. Was war deine Frage, Imgat? Vielleicht nicht. Ich habe mehrere, drei Kundengespräche geschickt. Oh, ja, ja. Genau, und ich habe nicht gewusst, mit welchen Fragen ich da weiter komme. Zum Beispiel bei der Frau, die dann so in den Rückzug und ins Schmollen geht, bei ihrem Mann. Möchtest du ihr retten? Hm, also ich möchte jetzt nicht ihr retten, aber ich weiß, wenn ich mit ihr arbeite, dass ihr früh gut hüpfen kann. Okay, wobei? Dass sie nicht die Schuld immer bei ihrem Mann sucht, sondern dass sie ihren Mann anders sieht. Und dann wird er sie auch anders verhalten. Das ist wahr? Nur, das ist kein bewusstes Problem. Bei der Frau ist es bewusst, der Mann ist Schuld. Genau. Okay, und da würde ich nur eine Sache, eine Frage stellen. Zum Beispiel, kannst du dir vorstellen, wenn du beginnen würdest, über deinen Mann andere Gedanken zu denken, dass dein Mann sich verändert. Wenn sie das vorstellen kann, sagst du, und genau dabei kann ich dir helfen. Wenn sie das nicht vorstellen kann, dann ist es ein unbewusstes Problem. Und unbewusstes Problem können wir nicht verkaufen. Ja. Ja, das ist dazu. Bei der Körper-Session Kundin würde ich dich zuerst nach fünf, sechs Wochen lang nur Körper machen. Kein Mann, bitte noch anbieten. Ja, also immer wieder, wenn du etwas angeboten hast, ein Coaching, sie ist immer wieder damit die Ergebnisse machen und erst dann absel. Ich habe mir nämlich gedacht, das ist genau das Fastes Gleiche bei dieser Körperkundin, dass ich auch so eine Frage stelle, ob sie das vorstellen kann. Und ich spüre sofort, aber das ist Interpretation, dass sie die Verantwortung nicht übernehmen. Die erste Frau nicht und die auch nicht. Genau. Und dann, wenn jemand diesen Zusammenhang nicht sieht, ich sage das, wenn sie das draufhin sehen können, dann kann ich ihn helfen. Wenn sie das nicht sehen können, dann sehen sie nicht jetzt Kunden. Ja. Und dann der dritte, die sich so aufregen. Ja. Ja. Du könntest sie fragen, möchtest du lernen, dass zum Beispiel verletzende Kommentare, Kritik für deine Post, die ich gar nicht mehr berühren, das ist etwas, was wir euch auch beibringen. Ja, wenn ihr beginnt jetzt zu posten, werdet ihr auch immer wieder Menschen haben, die dann euch bestimmte Sachen sagen und zeigen. Ja. Und da geht es darum, dass wir lernen, unseren Weg zu gehen. Und wenn ich merke, dass ein Post ein Kommentar in diese Richtung geht, ja, unter unserer Werbung, unter unseren Posts, lese ich nicht einmal. Wenn ganz, ganz wichtig. Und das kannst du der Frau beibringen. Ja. Dann würde ich in die Richtung gehen, wie viel Zeit verbringen, sodass du bei anderen kommentierst. Möchtest du diese Zeit für dich sparen? Da kann ich dir helfen. Ja. Dass diese Sachen dich nicht mehr trinken, dann ist es so, dass du die Zeit für dich sparen möchtest. Ja. Ja. Dass diese Sachen dich nicht mehr trickern. Dass du nicht unbedingt etwas schreiben musst. Ja. Also ich habe noch nie bei jemandem etwas geschrieben, was mir nicht gefallen hat. Dann könnte ich jeden Tag schreiben. Ja. Also ich würde nie jemandem schreiben, das gefällt mir nicht. Oder das ist blöde Meinung, weil wozu da Lebensenergie verbringen. Ja. Und wenn sie fragt, wie ihr da behelfen kann, kommt das Verkaufsgespräch? Ich würde dann einfach nur sagen, wie viel ist das, wie anders wäre dein Leben dadurch, wenn du nicht bei anderen immer wieder trinken getrickert wirst, als Politikerin. Und wenn sie sagt, das ist total strebenswert, dann ja. Ja. Ja. Okay, danke. Bitte. Dann habe ich jetzt alle Fragen beantwortet. So wie ich das gesehen habe. Vielleicht noch aus meinem Abseilgespräch, hattest du das gesehen? Ja, und dazu habe ich auch das Gleiche, was ich da zu dem anderen gesagt habe, dass ich das Gefühl habe, dass du krampfhaft versuchst, etwas zu finden. Ich dachte, die lass ich in Ruhe. Ja. So habe ich mit ihr auch verblieben, weil das war mein erstes Gefühl. Also gerade nicht. Also, wenn ihr in diese Fahrbahn kommt, dass ihr kein Problem bei der anderen Seite rauskristallisieren könnt, dann ist es wahrscheinlich dein Wille, zu groß zu verkaufen. Und wenn ich merke, dass ich sehr verkaufen möchte, dann sage ich Jesus, ne, Jesus, das ist dein Job. Du bist mein Versorger. Ich gehe jetzt drei Schritte nach hinten. Ja. Und dann solle ich in meinem Wert. Wie wertvoll das ist, was Gott dir gegeben hat. Wie wertvoll das ist, was er für dich vorbereitet hat. Denke immer wieder darüber nach. Wenn du nicht hier wedest, dann würde etwas in dieser Welt abgehen. Also, die Welt braucht dich. Du bist nötig für diese Welt. Und dann gibst du dich in diese Denkweise rein. Ja. Und du, wie es sehen, innerhalb von einigen Tagen verändert sich wieder deine Energie, deine Ausstrahlung. Und dann kommen wieder die richtigen Menschen an. Aber wenn ich zu sehr will, dann wird es frankenkrampfhaft. Also, es geht nicht darum, verkaufen zu wollen, sondern einfach darin zu sollen, dass er uns heute einen Platz gegeben hat, dass er für jetzt geschaffen hat, nicht für das Mittelalter. Denke immer wieder, wie gut das ist. Ich habe Geschirrspür. Und Waschmaschine. Ich denke immer wieder, das wäre ein Fluch gewesen, wenn ich im Mittelalter hätte leben müssen. Und dann denke ich immer wieder, was für ein Leben. Und dann denke ich immer wieder, was für gigantisch das ist, dass ich heute leben darf. Und dass er mich für heute wollte. Und wenn ich hier bin, deshalb bin ich hier, weil ich hier einen Auftrag habe. Also, damit dich durchfluten, darüber zu meditieren, nachzusinnen, und dann verändert sich wieder im Außen, dann kannst du den nächsten Runden gehen. Fünf Termine habe ich diese Woche. Was? Das sei locker. Aber für die Termine so, was sind die Probleme von diesen Menschen, will ich die lösen oder nicht? Ja. Ja? Das ist gut. Sehr gut. Dann, letzte Frage. Was nimmst du mit? Was hat geholfen? Wer beginnt? Anna? Macht dich laut? Ja, hallo. Genau. Also, ich nehme das am Anfang mit, auf die Impulse zu hören, weil ich habe sehr, sehr oft nicht darauf gehört, jedes Mal, wenn ich darauf gehört habe, waren sie exakt richtig. Und das war auch das Feedback meiner Familie heute, wo sie sagten, Mama, wenn du ein Gefühl hast, und ich folge dem, dann war das immer gut. Und wenn ich nicht gefolgt bin, dann hat der oder die eben gestruggelt. Und genauso mache ich es im Coaching. Ja, wie gesagt, letzten Freitag habe ich so krasse, supergute Feedbacks bekommen. Wie gut ich als Coach das gesehen und was für gute Momente ich da entdeckt habe. Und das war einfach nur Impulsefolgen. Wichtig gut. Ja, und tschüss erstmal, für ein paar Mal, ich melde mich gerne wieder zurück. Also, bis bald. Tschüss. Ciao. Johannes. Ja, Impulsefolgen, das ist ein guter Tipp. Das kann ich gerade in zwei anderen Themen brauchen. Und die Berufung ist unser Herz. Und das Marketing, das Herz des Kunden. Genau. Mir dann jetzt mal irgendwo hinschreiben, wenn ich anfange zu denken und zu arbeiten. Richtig gut. Danke. Sehr gut, danke. Peter. Ich nehme mit auch Impulsefolgen, vor allem die Chance des Herrn wahrnehmen, die er mir schickt. Nicht immer hinterfragen 100 Mal, sondern wenn sich die Chance bietet, sie einfach anzunehmen und Danke zu sagen. Und was ich auch mitnehme, was mir am Wochenende auch passiert ist. Und zwar, dass ich her über mich bin und nicht das Handy oder sonstiges über mich herrscht. Das ist, glaube ich, ganz wichtig. Und was nehme ich noch mit? Und im Bereich, dass ich im Bereich bin, geschaffen bin und genial bin für das, was ich mache. Und dass ich das, was ich mache, aus Liebe tue. Genau. Richtig schön. Danke. Aber ich habe jetzt mal festgestellt, wenn so manche Leute können, meine Liebe gar nicht annehmen. Aber ich erwarte es auch nicht. Aber ich habe festgestellt, wenn ich ihn sage, ich mag sie, ich habe sie lieb, dass sie dann ganz konform sind und nicht wissen, was sie damit anfangen sollen. Und ich habe es auch voran. Danke. Danke auch. Katharina. Ja, Handyzeiten, also im Blogs arbeiten. Genau, das ist neu. Immer mit Instagram schauen, wie viel haben das jetzt schon gesehen. Genau, was einen wirklich, was klappt und was am eh jetzt was klappt hat. Aber ich werde wieder her darüber sein. Und ja, den Impulsenfolgen habe ich mir auch mitgenommen. Den war beim Himmelfolgen und nicht den Menschen. Genau, und spezifisch sein natürlich. Genau, ganz konkret und ganz spezifisch sein. Weil damit man wirklich die richtige Zielgruppe dann anspricht. Ja, und dann haben wir die Chance, mit 100 Menschen schon Geld zu verdienen. Ganz wichtig. Okay. Sehr gut. Im Garten. Ich nehme mit, dass man bewusst ist, dass Papa mein Versorger ist und dass ich auch aufhör, so mit Krampf die Probleme suchen zu wollen bei den Menschen und dass ich mich zurücklehne und einfach höre, wenn das Problem kommt, dass ich wirklich lösen kann. Ja, danke. Danke, Elisabeth. Außen machen, im Block arbeiten mit dem Handy. Wirklich das auch einhalten, dich das Gefühl haben, ich würde was verpassen und das wird mir dann entfallen und ich nicht mehr hin kriegen, sondern mich wirklich führen lassen. Und dankbar sein, dass ich jetzt nicht im Mittelalter lebe, sondern jetzt und dass ich die Talente habe und die ich in die Welt bringen darf und dass sie einzigartig sind. Dann möchte ich gerne den Begrüßungstekschreiben auf Instagram, auch für diejenigen, die nur ein Liken machen, die Neuen. Ich habe ja auch so, da kriege ich keine neue Begrüßung, sondern die Neuen, die mir folgen und dann einen kleinen Begrüßungstexter machen und dass ich dann E-Mails sammle und keine neue WhatsApp-Gruppe schaffe. Ja. Denn diese WhatsApp-Gruppen, die haben mich ja schon mal an den Rand gebracht. Genau. Dass ich weiterhin das auf Status mache, okay, und eine große WhatsApp-Gruppe, dann durchehen auch demnächst dann die Einladung Rheinspreche für das Workshop, aber keine neue WhatsApp-Gruppe. Genau, richtig gut. Hoffe auf. Gut, danke, danke. Und Elisabeth, mach mal bitte weniger. Ja, das würde ich freuen. Bei anderen muss ich manchmal sagen, mach mal ein bisschen mehr, aber bei dem muss ich sagen, mach mal bitte weniger, ja? Ich danke. Und das andere besprechen wir morgen, ne? Ja, danke. Silke, nee, Annette. Ja, vielen Dank, wieder ganz viele Impulse. Marketingberufungprogramm. Das hat sich heute nochmal so ein bisschen so richtig spezifiziert und klarer gemacht. Und dass ich auch bei dem dieses In-Blog-Arbeiten fokus... Ja, voll. Wenn ich jetzt zum Beispiel in Meetings bin oder auch mein Dienst im Seniorenhaushalbe, habe ich immer das Handy in der Tasche weg aus und schaue da gar nicht drauf, gar nichts. Also das ist logisch, das ist für mich ganz einfach. Wenn ich aber zu Hause arbeite an irgendetwas, dann kommt wieder alles, was ist alles, dann irgendwie auf einmal zu wollen. Und da darf ich mich wieder mehr fokussieren. Dass ich da auch sage, ich bin jetzt an dem Punkt dran und dann folgt der nächste. Und nicht zwischendurch, E-Mail, Telefon und nebenbei schreiben. Und das hilft. Weil ich erkenne es ja selbst hier auch immer mehr, wenn du fokussiert im Blog arbeitest, dann bist du auch effektiv und effizient. Das war ganz wichtig heute für mich. Und dieses Spitze, wo ich mir jetzt Gedanken mache, gerade im Bereich Facebook, werde ich vielleicht eine neue Daumen-Gruppe beginnen für mein Spitzes Programm. Also plötzlich allein. Mit dem möchte ich jetzt starten. Und da, weil auf meinem eigenen Facebook-Account da ist es einfach. Ich mache eh nicht viel, aber diese Spitze mache ich dann in einer Gruppe. Ja, richtig gut, das besprechen wir dann auch. Ja, genau. Wunderbar, nehmen wieder viel mit. Vielen Dank. Vielen bitte. Mit Hine. Ja, ich nehme auch diesen Satz mit folgend einen Impulsen. Vielen Dank. Und diese Handizellen, Einschränken, Pausen, sehr wichtig. Und heute habe ich zuerst einmal gehört, dass es einen Berufungssatz und einen Positionssatz gibt. Okay, wir gehen miteinander. Und dann habe ich noch eine kleine Frage. Heute im Chat hast du angekündigt, dass ihr zwei neue Dinge hochgeladen habt, also auf eurer Webseite. In Mitglied der Bereich, Bettina, aber... Welchen Modul? Das ist für dich noch nicht frei geschaltet. Wir können dich schon freischalten. Aber wir brauchen bei dir zuerst noch den Positionierungssatz. Alles klar, danke. Also, Schau bitte, Positionierungsdokumentan. Das ist drinnen. Und dann, wenn du das hast, dann kannst du diese Vorlagen auch haben. Wenn du davor möchtest, kannst du auch haben. Möchtest du davor machen? Hab ich nicht. Danke. Vielen Dank für alles. Bitte, Söke. Ja, ich nehme auf jeden Fall mit, dass mit den Handyzeiten witzigerweise, habe ich das jetzt in der letzten Zeit, eben was meine anderen Leute angeht, festgestellt, man kann auch meine Nachrichten ein paar Tage stehen lassen. Es passiert nicht, sondern ganz im Gegenteil, plötzlich, als ich in der Gruppe was geschrieben habe, Gab's Reaktionen und das weist aber genau darauf hin, was das Ando-Thema auch ist, wirklich weiter wieder aus der Ruhe, aus der Kraft, aus der Liebe, aus dem Bewusstsein wie wertvoll. Und das hängt ja miteinander innerlich und äußerlich zusammen. Und das im Spiegel dessen, glaube ich, wie ich mich auch am Handy verhalte. Ja, und konkret auch nochmal das, was du sagst, das was da in WhatsApp-Status reinkan, weiter. Und vielleicht dann auch Instagram. Und das ist das Stichwort weiter. Ich weiß halt noch nicht jetzt, wie es weitergeht, aber ich schreibe dir noch, oder schreibe ich dir per Facebook oder so. Ja. Ich möchte noch etwas einsprechen. Also, mit der Facebook-Gruppe ist es so, dass ich da nur einmal live bin. Ja. Woche, ja? Einmal live in der Woche, das ist eine halbe Stunde und Ankündigen, fünf Minuten, und danach die Replays reinschreiben auch fünf Minuten. Oder ich schreibe einen Text, dann ist das halt eine halbe Stunde. Deshalb habe ich Facebook-Gruppenstrategie genommen, weil das ist viel, viel weniger Marketing, weil da schalten wir eine Werbung, und die Werbung bringt uns jeden Tag mindestens fünf Leute. Ja? Aber mit dem Verein, Wertschätzungsklub zum Beispiel, wollen wir viral gehen, wollen wir eine große Bewegung machen. Deshalb nehmen wir dafür Instagram. Deshalb ist es so, dass ich immer wieder darüber nachdenke, wie viel Marketing will ich machen. Das ist immer meine erste Frage. Wie viel Marketing will ich machen? Und was will ich erreichen? Will ich viele Menschen erreichen? Oder hier, was wir machen, wir möchten nicht mehr als 100 Menschen in einem Jahr helfen. Ja? Weil ich das nicht in die Masse bringen möchte. Das heißt, wir müssen solche Überlegungen machen, wenn wir uns für ein Plattform entscheiden. Und wo ich gesagt habe, wir starten mit dem Kalender auf Instagram. Das ist deshalb der Grund, damit du lernst, da kriegen wir am schnellsten Feedback. Also ich probiere meine Texte auch in Instagram aus, weil ich da am schnellsten Feedback bekomme, ob der Hook funktioniert, ob Codewörter geschrieben werden oder nicht, dann funktioniert der Text. Das heißt, wir müssen immer wieder anschauen, was ist unser Ziel? Ja? Und so, wenn jemand beginnt, Texte zu schreiben, kriegst du am schnellsten Feedback in Instagram. Das ist einfach so. Da säuft der Text ab oder schauen viele Menschen an. Und das braucht man am Anfang, wenn man Texte schreibt, hat Facebook nicht. Dass ich dann weiß, funktioniert jetzt dieser Text oder nicht. Das ist nur eine Erklärung. Und deshalb haben wir uns dafür entschieden, weil verschiedene Facebook ganz anders funktioniert. Da ist Instagram, dass wir euch beidringen mit dem Kalender, wie man schreibt. Weil wenn du einmal gelernt hast zu schreiben, dass es auf jeder Plattform funktioniert, das ist das Gute. Aber am Anfang braucht man diese Rückklopplung, damit du weißt, das hat kein Mensch angeschaut, dann liegt es an dem Hook. Ja? Ganz einfach. Und das sieht man in Facebook leider nicht. Okay. Was ist ein Hook? Das habe ich jetzt schon so aufgehört. Ich bin ja noch nicht auf Instagram und kenne mich da überhaupt nicht aus. Aber ich habe schon so oft Hook gehört. Denke ich mal, was irgendwie greifbar ist. Wie wird man das beschreiben? Hook ist die erste Zeile auf einem Video, auf einem Reel, in einer E-Mail. Immer die erste Zeile quasi, der erste Satz. Und wenn der erste Satz gut ist, dann lesen die Menschen weiter. Zum Beispiel im E-Mail-Marketing, Annette. Ich wollte noch mit dir besprechen, dass wir die Öffnungsraten anschauen von den E-Mails. Weil bei den E-Mails ist der Hook der Betreff. Das heißt, wenn ich immer wieder den gleichen Betreff schreibe, dann hook ich die Menschen nicht. Sondern es geht darum, dass ich da in den Betreff zum Beispiel, also der Hook in E-Mail ist der Betreff, dass ich da etwas reinschreibe, wo die Menschen neugierig werden, wo die Menschen, ah, das habe ich noch gar nicht gehört, da kommt was Neues. Und wenn ich so etwas schreibe, dann lesen die Menschen. Aber wenn ich immer wieder hooks nehme, die gleich sind, dann schlafen die Menschen ein. Weil ihr alle daran denken soll, jeder Mensch kriegt, ich weiß nicht, wie viel E-Mail am Tag. Sie sind eine halbe Stunde, eine Stunde in Insta oder in Facebook. Und dann kriegen sie extrem viel Inhalte. Und diese erste Zeile, das ist der Hook, das muss sitzen, damit sie sich erkennen können, das bin ich. Und das ist für uns, der Hook, für uns ist langweilig. Also ich habe die Claudia geschickt, eine Frau, die hat 150.000 Follower in Insta. Und in jedem Ril steht, ich bin die Mama von Teenager. Für uns, jeden Tag zu schreiben, ich bin die Mama von Teenager, ist total unsexy. Aber wenn ich scrolle und ich lese, ich bin die Mama von Teenager, ah, das bin ich auch. Ich kann mich identifizieren und dann schaue ich, was schreibt diese Frau, was sagt diese Frau. Und das ist der Effekt vom Hook. Mit dem Hook wollen wir die Aufmerksamkeit von den Menschen kriegen. Und wir haben nur einen Satz. Ja? Danke. Bitte. Dann hat jeder was gesagt, ja? Okay. Ne, Karin. Also ich schaue, was erfüllt mich und ja, das beim Impulse wahrnehmen. Und was war noch? Körper Session bleibt Körper Session. Mama Kind, Blatt Mama Kind und Mama Umfeld, Blatt Mama Umfeld in einer Coaching. Genau. Coaching Programm. Das war für mich auch nochmal ein wichtiger Hinweis. Richtig gut. Danke. Bitte, Angelika Armin. Eine Sache, was nehmt ihr mit? Also auf die innere Stimme hören. Sehr gut. Das habt mir. Und das machen, was einen erfüllt. Sehr gut. Danke. Armin. Für mich einfach, also das, was mich jetzt richtig, richtig kalt hat, das ist, Jesus ist der Einzige, der jeden helfen kann. Das ist es wirklich. Und das muss man sich da, und wir können nicht jedem helfen. Und das muss dann einfach auch vom Herzen kommen, dass man erkennen kann, wem kann ich wo helfen. Und das muss aus dem Herzen kommen. Das muss mich mit Glück beheben. Ja, da muss ich drauf, wie soll ich sagen, motiviert sein. Das muss einfach froh sein, darum demjenigen dann helfen zu können. Ja, doch. Genau. Ich wurde früher immer wieder gebeten, ob ich Torte backen kann, oder Kuchen mitbringen kann. Und das war für mich immer eine Qual. Nur weil ich Frau bin. Ja, ich würde gerne. Ja, lieber mache ich ein Nudelsalat oder sowas ähnliches. Aber keine Torte bitte, keine Kuchen. Habe ich auch noch. Genau so darfst du denken jetzt bei der Berufung, ja? Was willst du backen? Oder machen, kochen. Sylvia, ganz kurz, wie wir unseren Berufungstermin, hast du da schon was? Ich würde mich dann bei WhatsApp. Okay, alles gut, danke. Bitte. Dann, ihr Lieben, es war richtig, richtig schön. Dann sehen wir uns mit einigen am Dienstag und mit den anderen am Donnerstag. Tschüss. Ciao, ciao.