Deutschland noch? Ich bin in Deutschland. Ich bin zurück in Deutschland. Ich habe gefragt, in Deutschland noch? Zurück in Costa Rica meine ich, sorry. Zurück aus Deutschland. In Costa Rica. Da muss ich mal eben frei. Dann ihr Lieben. Ihr wisst, heute ist der letzte Kohl dieser Woche. Am Donnerstag fällt es aus, diese Woche. Das heißt, alles was ihr dazu braucht, richtig gut weitergehen zu können, das könnt ihr jetzt loswerden. Ja, habe ich schon aufgenommen? Ja. Dann erste Frage, was ist das, was hat sich Gutes getan, seit dem letzten Mal? Wer mag beginnen? Elisabeth. Ja, seit dem letzten Mal bin ich mehr intensiv daran, wie ich formuliere, ich meine Fragen in einem Verkaufsgespräch oder beim Wunschkunden Interview. Richtig gut. Heute Morgen hatte ich dazu eine Gelegenheit, und ich muss auch noch wegen Costa Rica. Ich bin doch im Halbzeitchen geblieben. Gut, gut. Heute Morgen konnte ich das ein bisschen anwenden. Ich mache ja eine Atemübungsgruppe, Markins, ich habe eine halbe Stunde und da war jemand Neues dabei. Und dieser neue Person habe ich dann hinterher zum Telefondespräch eingeladen, und die fing an zu jammern, und zu jammern, und zu jammern, und hörte gar nicht mehr auf. Und ich stellte immer die Frage, was für eine Herausforderung hast du denn? Und ich kriegte keine Antwort bis auf, ich bin voller Liebe, nur die Welt ist nicht voller Liebe. Und dann habe ich versucht, das in einem Wort zusammenzufassen, was schon nahe ans Coaching ging. Und dann habe ich erst mal aufgehört, überhaupt was zu sagen. Und dann kam ein Beispiel, und dann habe ich dort angepackt. Aber was ich sagen möchte ist, ich musste ziemlich, wenig liebevoll sagen, stopp. Jammern ist jetzt vorbei. Sehr gut. Und ich sage, wenn du etwas willst an Veränderung, dann ist es eine Entscheidung, die zuerst steht. Möchtest du dich entscheiden? Und dann wusste er überhaupt nicht wovon ich sprach, weil das eine völlig neue Welt ist, dass man völlig neu dreidet. Was ich sagen möchte ist, ich musste ziemlich, ja, bestimmt auftreten. Und manch einer würde sagen, du hättest auch vielleicht, aber ich hätte sonst keine Antwort. Du hättest auch vielleicht ein bisschen Liebevoller sagen können. Nein, ich habe nicht gehört, bitte. Dann hättest du vielleicht auch ein bisschen Liebevoller sagen können. Aber dann wäre ich jetzt noch am Telefonieren mit ihm. Ich musste ihm sagen, stopp. Ja, richtig gut. Sehr gut. Ich habe mich gesehen, dass Irmgard gepostet hatte diese Frage, was für einen Unterschied wäre es, wenn du das schon erreicht hättest, dass du schon eine liebevollere Umgebung hättest. Und diese Aufgabe habe ich ihm jetzt gestellt, nochmal per WhatsApp. Ich habe ihm gratuliert zu der Entscheidung, dass er in der Atemübungsgruppe mit dabei drin sein will. Ich habe gesagt, ich schicke dir gleich meine Kontodaten. Und er hat gesagt, ja. Und das war also ziemlich bestimmend. Also du hast Kontodaten geschickt? Ja. Und Preis und wofür? Ja, für diese Atemübungsgruppenrunde morgen so als anwärmen, um kennenzulernen. Und dafür bekomme ich 120 Euro. Für zehnmal, das ist nicht viel. Aber zum Kennenlernen, so als Auftakt, ganz gut. Sehr gut. Also was ich sagen wollte, ist normal meine Frage, ich muss ein bisschen bestimmt auftreten. Ich muss auf seine... Jetzt ist eine Fragerunde. Jetzt sagst du, was hat sich Gutes getan? Für mich hat sich Gutes getan, dass ich, obwohl ich bestimmt aufgetreten bin, dann hinterher ein Jahr bekommen habe. Yes. Danke. Danke. Richtig gut. Danke, Elisabeth. Karin. Ja, hallo. Ich möchte nur sagen, im Vergleich zu gestern bin ich heute wieder sehr gut aufgelegt. Das hat mich sehr gut angefühlt. Und ja, ich war halt in der Arbeit. Ich habe einige Leute gesehen, aber noch keine Gelegenheit gehabt, mit jemandem zu sprechen. Aber allein schon meine gehobene Laune ist grund genug, um wieder voranzugehen. Danke, Karin. Danke, Karin. Danke, Karin. Wir haben gehabt. Bei mir hat sich Gutes getan, dass ich gestern von der neuen Kundin bekommen habe, dass ich das Feedback nicht einfach nur genossen habe, sondern dass ich darauf eingegangen bin und Fragen gestellt habe. Und dass daraus ein sehr cooler Chat gekommen ist. Und ich habe nur gespürt, danach die Energie war, ich habe viel mehr Lust auf verkaufen gehabt als das Beitragen. Das habe ich dann auch erkannt. Und das zweite, was sie tolles getan hat, war, dass ich der Kundin mit der ich das Abschlussgespräch im Ritz gehabt habe, dass ich ihr Angebot gemacht habe, dass ich sie zuerst gefragt habe, ob sie mir noch ... Wie heißt das? Dingsbums? Desdemonium? Ja, genau. Dass sie mir das schreibt. Also ob sie mir das schreibt. Und ich habe dann eine Frage gestellt, wie es damit geht, seitdem das Mentoring vorbei ist. Und dann auch noch ... Dann habe ich auch noch das Angebot gemacht, weil ich genau die Punkte weiß, wo sie Unterstützung ... Also wo sie die gern haben wollte. Ja. Und das Angebot war für ... Statt sechs Wochen, acht Wochen für 1.500 Euro, bis Samstag hat sie das Angebot. Und da hat sie sehr positiv darauf reagiert. Also sie hat es mir gefreut und sie lasse das ... Also es ist nicht auch dieses von Haus aus reingekommen, sondern sie lasse das jetzt mal auf sich wirken und sie hat es so bedankt. Und auch diese Erfahrung, dass ich da meine Umwehagen überwunden habe und das mir Lust dabei zu tragen, dass das größer war. Sehr gut. Sehr schön. Genau, danke schön. Danke. Carmen. Ja, ich habe gestern ein sehr gutes Gespräch gehabt und ich habe das genau so gemacht, wie du das gesagt hast hier. Und es war so meinem Erstaunen wirklich so, dass ich überhaupt nicht so wie ich jahrelang gelernt habe und was für sie was verfasst habe über den Weg und die Schritte, die so alles weglassen. Und am Freitag kommt er daher. Sehr gut. 5000? Ja, in Ratten. Ja, in Ratten. Ja, also ich habe mir jetzt einmal die Rechnung geschickt und habe mir gesagt, ihr müsst die erste Rate überweisen vor dem Freitag. Und entweder in Sirgs oder er schickt mir Bestätiger. Richtig gut. Sehr schön. Herzlichen Glückwunsch. Danke. Danke. Ich habe mich auch über die Rechnung geschickt. Herzlichen Glückwunsch. Danke. Sechst öffnen. Spanier. Wirklich? Ja, ich freu mich. Ja, ich... Und befürchte nichts, sondern freu dich. Ja. Keine Erfahrungsglaube. Keine Erfahrungsglaube. Danke fürs Zahnlischen. Weil ich sehe, bei dir ist da noch was, aber das besprechen wir danach. Was jetzt wichtig ist, Karben volle Kanne, abfeiern und wertschätzen, dass du verkauft hast. Ja, ich freu mich voll und so wie der René jetzt sagt. Genau, ich freu mich und ich freu mich einfach, wenn er da ist. Nein. Jetzt ist die Zeit. Rechnung ist zu schrieben. Ja, wie soll ich das sagen? Ich habe Erfahrungsglaube. Erfahrungsglaube, wie sehen wir sie an? Ich weiß. Ich sehe, dass wir in der ersten Zahl an den Kontrollen. Und es ist... Nein, Freuen ist sich wirklich Freuen. Wir haben gestern mal auch darüber gesprochen. Und das hat nicht gesagt. Und meine Freude überlasse ich euch, damit ihr euch auch immer wieder freut. Ja, oder das sicherlich nicht gesagt. Meine Freude, ja, Leute, das soll in euch. Ja, ich habe mit ihr... Und diese Freude ist auch ein Vertrauen. Ja, ja. Gut. Also, jetzt die erste Runde. Da wurde richtig gescheit aus, Carmen. Der Film, wo ich es sage, ist konzentrativ. Nein, nein, nein, nein, noch nichts. Mein Akku ist ausbeut. Ich weiß nicht, wenn ich weg bin, dann muss ich meinen Hohen im anderen Büro und dann steige ich wieder ein. Ja, also, die erste Runde, was wir machen, ist, damit wir lernen, das wertzuschätzen, was ist. Wenn wir das nicht lernen, dann ist es so, wir wollen auf eine Treppe nach oben gehen. Und dann sind wir im Sumpf statt auf einer stabilen festen Treppe, wenn wir die Treppe, wo wir sind, nicht wertschätzen. Volle Kanne. Ja? Genau. Und einige müssen das richtig lernen, sich freuen zu können. Ja? Aber das hängt damit zusammen, dass wir empfangen lernen, was Jesus für uns vorbereitet hat. Und dazu ist ein Weg, dass wir das volle Kanne wertschätzen, was ist. Sonst ist diese Treppe, wo wir stehen, wie ein Sumpfgebiet. Und dann haben wir keinen festen Halt, damit wir dann den Fuß auf die nächste Treppe setzen können. Ja? Deshalb quäle ich euch damit. Wir quälen euch damit, damit ihr euch freut. Und wenn ich verkauft habe, Carmen, du gehst in die Facebook-Gruppe danach gleich und sagst, Halleluja, ich habe verkauft für 5000 Euro in Klammern Ratenzahlung. Da hast du schon dazu schreiben Ratenzahlung oder einmalzahlung. Aber das darfst du volle Kanne abfeiern, dass du gestern noch gedacht hast, 3, 6 oder 5, du hast 5 ausgesprochen, dass du davor den Weg immer wieder erzählt hast, dass du das jetzt nicht erzählt hast, sondern dass du das jetzt nicht erzählt hast. Ich habe auch gesehen, ich habe richtig auf diesem Himmel und auf diese Hölle immer einig geführt und wie fühlst du dich? Und was macht das mit dir? Wo wirkt sich das nur aus? Und nachher dann, und wie war das, wenn du das so war? Das kann man schwer vorstellen. Ja, stört euch das einfach an. Wie war das, wenn du das und das und das kennst? Schön, oder? Schön, oder? Der Gesicht schaut auf jetzt schon viel schöner aus. Jetzt kommt schon viel mehr Freude hervor. Richtig. Macht das richtig. Macht das richtig, so richtig Vorfreude darauf. Also auch freue dich auch für den Kunden. Dass der Kunde rauskommt aus den Probleme heraus. Das ist ja eigentlich das Schönste. Es ist auch schön, dass wir die Rechnung schreiben können. Es ist auch schön, dass das Geld auf dem Kunden kommt, ob es schönste ist, wenn sich die Veränderungen in den Menschen passieren. Darüber dürfen wir auch schon freuen. Was für ein Segen, dass für dein Kunde ist, dass sie jetzt zu dir kommen darf. Genau, das habe ich ihm gesagt. Ich habe ihn jetzt auch schon gelassen. Danke, danke. Wer war nicht da? So, ich habe Hallo zusammen. Ich habe mein Instagramer-Ground endlich geschaltet. Und mir geht es gut damit. Ich freue mich auch. Ich mache das auch voll gerne. Ich habe mich zu präsentieren tatsächlich. Und dann erkenne ich, dass es eigentlich eine Gabe ist. Also früher habe ich gesagt, warum stelle ich mich so in Mittelpunkt oder so. Und jetzt denke ich, nee, da gebe ich auch was den Menschen dadurch. Und zum ersten Mal in meinem Leben denke ich, cool, ich habe Bock drauf. Und ich darf in meinem begabten Leben sozusagen. Genau. Das ist schön. Ich habe ein paar Fragen zum Instagram. Das können wir dann machen. Du kannst schon reinschreiben in die Chat. Dann weiß ich die Frage. Okay, danke. Nächster. Was hat sich Gutes getan? Ich bin im Gespräch mit dem Tom. Das ist jemand, dem habe ich Equipment verkauft, damals vor 2,5 Jahren. Wir sind jetzt wieder irgendwie zusammengekommen. Und der ist total kaufbereit, sage ich mal. Aber so im Business, dass er sich jetzt nicht mehr zurück meldet, er hat schon gesagt, ja, Reif, also all die Dinge, die du da so erzählt hast. Und das ist ein bisschen der Fall. Ich habe es auch in der Zeit, wenn ich jetzt nicht mehr zurück melde, er hat schon gesagt, ja Reif, also all die Dinge, die du da so erzählt hast, die treffen voll auf mich zu. Und ich habe auch echt schon keine Lust mehr zu arbeiten, weil es einfach nur noch ist, um Geld zu verdienen. Ich habe gesagt, ich kann dir da helfen. Und dann hat er auch schon gefragt, was kostet das denn? Und da habe ich ihm eben gesagt, immer so per Chat-Kommunikation. Lass uns doch einfach mal ein Strategie-Call machen. Dass ich einfach sehen kann, wo du bist, wo du stehst, was du gemacht hast, was bei dir geklappt hat, was dich geklappt hat. Er hat sich leider noch nicht zurückgemeldet, aber es zeigt mir einfach, dass das auf jeden Fall ein riesen Thema ist. Richtig schön. Sehr, sehr gut. Gibt es noch was? Ja, ich freue mich, wieder hier in Costa Rica zu sein. Das Wetter ist herrlich. Man fühlt sich einfach freier hier. Also ich bin sehr dankbar, hier sein zu können. Ah, schön. Ich bin nächste Woche in China. Super. Auch gut, ein bisschen weiter weg. Und auch völlig anders land, aber super. Aber nicht den Deutschen. Das ist ja eine Kontinent. Ja, genau. Und es ist ja groß. Wir sind ja hier in der Mitte Amerika, sind ja noch nicht wirklich auf dem großen Kontinent. Das stimmt. Danke. Peter, hast du was? Sag gestern. Ich habe mein Thema noch zugespitzt. Von gestern auf heute. Und ja, finde ich es auch gut, was ich gestern mitbekommen habe, dass ich mich frei bewegen kann. So wie ich es mir will. Also ich will wieder präsentieren kann. Schreib so den Chat rein, was du jetzt hast, damit ich weiß. Habe ich mir abgeliehen geschickt. Ja, okay, gut. Habe nichts gesagt. Nein, das habe ich. Die gestern und heute habe ich noch meinen Nein-Nachgeschicht mit dem zugespitzen Thema. Okay, richtig, gut. Alles klar. Dann gehe ich wieder in den Nebenraum. Und du beantwortest die Fragen. Bis bald. Kannst du dir von dir Peter schon vorbereiten, dass du das freischalten kannst, freigeben? Und bevor wir da reingehen, möchte ich eine Sache noch sagen, und zwar, wenn die Menschen nicht konkret werden. Also das hast du gehabt, Elisabeth. Der Mann hatte gerade den Begriff, der hat den Begriff, der hat den Begriff, der Mann hat gesagt, ja, ich bin voll in der Liebe, nur die ganze Welt nicht. Ja? Und das hast du richtig gut gemacht. Sag mal dazu einen Beispiel. Also, das heißt, wenn die Menschen, wenn sie die Menschen nicht reinkommen, quasi, in ihre Probleme oder in ihre Wünsche, dann musst du sie darum bitten. Ja, also erstens, warum du in der Liebe bist und da die Welt nicht um dich herum. Und dann ist es ganz wichtig, dass du die Frage sagst, sag mal, mir bitte dazu einfach einen Beispiel. Ja? Weil, sobald jemand ein Beispiel aus dem Alltag dazu sagen muss, wie, wie, wie zeigt sich das, dass du in der Liebe bist und die Welt um dich herum nicht aus deinem Alltag, dann müssen sie auf konkrete Probleme eingehen. Zum Beispiel, mein Chef, meine Frau, meine Kinder, was auch immer. Ja? Also, dadurch hilfst du den Menschen, damit sie erkennen, ich habe doch ein richtiges Problem. Ja? Ja, danke. Danke. Ich war zuerst sehr unsicher und dann habe ich einfach mal stopp gemacht und habe dann so eine Frage gestellt, wieso? Und dann kam das Beispiel, ja. Okay, gut. Okay, also wenn wir von Menschen Beispiele, Alltagsbeispiele verlangen, dann haben wir sie. Ja? Und dann möchte ich noch etwas allgemein sagen zu Carmen zum Abschluss. Ja? Und zwar, wenn du jemandem sagst, okay, 5000 Euro und dann, wer hat gesagt, Ratenzahlung? Er. Ich habe dann im... Ich habe geschwiegen, ich habe wirklich geschwiegen, das, ach, geschwiegen und wieder geschwiegen und dann hat er halt was, das so geschaut und so weiter und dann hat er irgendwann einmal gesagt, ja geht das auf Raten, ah. Wichtig, gut. Was hast du dann geantwortet? Dann habe ich gesagt, ja, meine Kunden, die zeigen grundsätzlich einmal Zahlung, aber natürlich können wir auch gerne Raten machen. Okay, was hast du danach gesagt oder gefragt? Ähm, was will ich... Ja, ich habe ihm gefragt, was für er machbar ist als erste Rate. Also ich weiß jetzt nicht, wann er ist gefragt, ob er mir so gesagt hat. Ja, okay, was hat er gesagt? 1000 Euro. Okay, und dann? Ähm, also, das war genauso, das war genauso, ähm, spannend irgendwie durch das Fragen ist dann auch so gekommen, na ja, er weiß nicht, ob es bei erren funktioniert. Und dann habe ich, ich weiß jetzt nicht mehr wie, gefragt, aber auf jeden Fall hat er dann gesagt, na ja, wahrscheinlich stehe ich mir da wieder selber im Weg und ich habe dann gesagt, ja, du kommst ja genau deswegen und ich kann da eben nur die Hand reichen. Aber das FUZI FUZI, Vorschussvertrauen, ja, es ist nicht wenn es um Selbstvertrauen geht, es geht bei ihm um Selbstvertrauen und nicht um Problem, habe ich gesagt, du kommst ja genau deswegen. Ja, na ja, ja, na ja, genau, und so. Und dann war er wieder geschwiegen und dann hat er gesagt, ja, machen wir das. Richtig gut. Dann zwar in Pulse, richtig gut gemacht, dass du geschwiegen hast, dann hat er gefragt, dann hat er gefragt wegen Ratenzahlung, ist auch gut, du hast gesagt, also meine Kundenzahlen, meistens alles sind voraus, richtig gut gesagt, ja. Und dann, oder jetzt die erste Hälfte und im nächsten Monat die andere Hälfte. Das habe ich deswegen nicht gesagt, weil er gesagt, weil er fliegt jetzt mit seiner Frau auf die Karibik und er hat gesagt, er hat jetzt die Zähne geplant. Also was hast du gemacht, du hast den Portemonnaie vom Mann gedacht und für ihn entschieden. Er hat dann gesagt, im Sommer, ob sie im Sommer, da kriegt er dann das Urlaubskült und ich habe dann gesagt, ja, wieso im Sommer weil du kannst dich jetzt starten. Ah, im Sommer wollte er starten. Wenn er das Göpfe sammeln hat und so sind wir dann über die Ratenzahlung hin. Jetzt verstehe ich, gut. Deswegen habe ich das nicht gesagt. Gut, passt. Gut, aber wir haben noch keine klare Absprache in den Raten. Das ist einzig mein Problem. Das heißt, du hast gefragt, wie viel ist dir jetzt machbar? Okay, hätte ich nicht gefragt, wie viel ist dir jetzt machbar? Sondern ich hätte, ist das in Ordnung für dich, die Hälfte jetzt zu zahlen und den Rest in drei Raten oder so was ähnliches. Also ich würde immer versuchen, die Hälfte jetzt zu bekommen. Okay. Ja? Ja. Wenn nicht, aber ich würde fragen, ist es möglich für dich? Aber nicht, sagst, wie viel ist machbar für dich? Also ist es möglich? Also dann führst du mehr? Ja. Ich finde das auch mit dem Zoom, also ich werde nie mehr wieder Gespräche in der Praxis machen, was ich jetzt mit den Zetteln hiergelegt, mit was ich sie reinwende, dass ich das so hinschauen habe, die Zettel nicht, was ich schreibe und das werde ich mir aufschreiben. Richtig gut. Also, quasi wenn es um Ratenzahlung geht, dann ist das am Anfang total wichtig, dass wenn es geht, die Hälfte kommt ja, und dann den Rest für die zwei, drei Monate, die noch in Coaching sind, aber immer wieder innerhalb der Coachingzeit muss alles Geld frießen. Okay. Ja? Ja. Und was noch extrem wichtig ist, wenn er sagt, jetzt 1000 Euro, 5000 Euro, also was soll ich jetzt machen, Peter? Du fordest mich auf, mir eine Freigabe zu lassen. Okay. Das heißt quasi, also normalerweise, wenn ich Ratenzahlung gerne mache, dann sage ich immer wieder, jetzt die Hälfte und die nächste Hälfte in dem nächsten Monat, passt das so für dich? Also ich fordere sie da auch heraus. Ja. Ja? Ich werde sie immer aufschreiben und das lege ich mal hin. Wenn das nicht passt, werden sie eh sagen und dann können wir eine Regelung finden, aber trotzdem führe ich sie. Ja. Ja. Okay, also das wollte ich noch sagen und dann sagtest du, okay, dann bist du frei, dann haben wir am Freitag unser Gespräch, heute ist Montag, war, wann kannst du diese 1000 Euro überweisen, würde ich so ganz klar fragen. Und dann sagt er, ich muss zur Bank, also erst morgen. Okay. Nachdem du überwiesen hast, bitte schick mir ein WhatsApp Ja. Und ich schick dir die erste Aufgabe zu. Okay, das, ja. Weil das interessiert sie total, ich darf denn anfangen, ich muss jetzt die erste Rate überwiesen haben und diese Begeisterung nützen wir die für die erste Aufgabe. Ja, das ist total wichtig. Sie wollen schon anfangen. Ja. Ja, die werde ich mal ausschreiben und das kommt auf so ein Zitro und wenn man es dann ein paar Mal gemacht hat, dann weiß man sie. Ja. Ja, aber was ich sagen wollte, bei Ratenzahlungen extrem, okay, wann kannst du das überweisen? Ja. Ja, ich muss zuerst Kredit organisieren, ja. Ja. Und ich habe jetzt einen neuen Kontakt von einer Coach-Kollegin, der organisiert für Menschen Kredit für Coaching. Ich kenne den gar nicht. Und kann ich den, also ich lerne ihn noch kennen, um der wirklich gescheitest. Dann habe ich diesen Kontakt, dieser Frau weiter geschickt und dann hat sie mir gesagt, okay, bis Samstag kläre ich das ab und sage ich Bescheid, wie die Lösung ist. Und sie hat mir ein WhatsApp geschickt, dass sie die Antwort hat. Am Sonntag habe ich mich zurückgemeldet. Am Sonntag habe ich keine Lust gehabt. Und dann am Sonntag habe ich mich zurückgemeldet und dann hat sie mir erzählt, dass sie jetzt noch zwei Papiere zuschicken soll. Und der Mann hat gesagt, innerhalb von einer Woche hat sie das Geld. Wenn das gut ist, das war für uns auch alles sehr interessant. Ja, bei normaler Weise kann man immer Kredit aufnehmen. Aber ich kann den Kontakt zuschicken. Aber was ist die Antwort? Ich habe das auch ganz klar mit dir ausgesprochen, bis wann klärt sie ab, woher sie Kredit aufnimmt. Ja. Also wenn du Abmachung machen willst und du in einem Immer ganz klar reden. Nichts in ... Ich hoffe, er wird das bis dahin zuschicken. Ja. So ein WhatsApp oder Überweisen soll wirklich abkriegen, wann die Überweisung ausgeht. Und dann ist das gut. Ja, das stimmt. Ja. Ja, das ist auch beim nächsten Mal dazu. Also beim nächsten. Gut. Und die anderen Sachen, genau. Ja, das musst du dann auch noch freischalten. Dann gehen wir durch miteinander kurz, damit die anderen das aussehen. Aber jetzt Peter zuerst. Ja, ich war mir bis scharf. Gut. Sag mal mit einem Satz, Peter. Ich möchte deine Stimme hören. Mach dich laut. Schau, schau. Närts. Ist nicht gegangen. Ja. Also ich kriege ja von allen möglichen Damen, die was weiß ich alles zeigen und von sich sehen wollen und was weiß ich alles und welche die Partner von dem Partner von dem Partner die Partner von der Vermittlung und sonstiges haben wollen oder sich selber vermitteln wollen. Ich will immer anfragen, aber nicht zu dem Thema, zu meinem Thema. Ich will mich praktisch zu nehmen, zwar die Bilder vorher, die ich gepostet habe. Ich kriege den Anfall auf das, was ich gepostet habe. Ich habe jetzt sicherlich nochmal mit die Frau die ich wollte nochmal das machen. Ich höre dich jetzt nicht. Hün? Ich habe nochmal Spitzer gemacht. Vielleicht hilft das was. Ja, okay. Diese Frauen, die Partnerschaft wollen, die sie natürlich nicht deiner Kunden. Ja? Ganz bestimmt nicht. Aber du kannst die Freischaltung wieder aufhören und sag mir bitte deine neue Positionierung. Ja, okay. Meine neue Positionierung, Moment, die ich nicht mehr holen. Und zwar haben noch noch eine andere Positionierung. Also, ich habe es ja nochmal Spitzer, die Silk Group definiert und mein Inhalt richten sich an christliche Frauen im Network Marketing, die sich in ihrem Leben mehr Liebe anerkennung und Unterstützung wünschen. Sowohl ihre Partnerschaft als auch in ihrem beruflichen Umfeld. Diese Frauen stehen oft vor der Herausforderung zwischen den Erwartungen und Umgebung und ihren eigenen Bedürfnissen zu balancieren. Warte, warte. Das ist jetzt nicht Spitzer, das ist Breiter. Meinst du? Ja. Weil die erste war christliche Frauen im Network Marketing, die mehr Wertschätzung von ihrem Partner haben möchten für ihre Arbeit. Jetzt heißt du, ihr Leben in Beruf und das ist alles Breiter geworden. Meinst du? Nein, nicht meine ich. Es ist ein Unterschied, ob du Frauen hilfst, damit sie vom Partner mehr Wertschätzung bekommen für Network Arbeit. Das ist voll konkret. Okay. Oder wenn du sagst, in Beruf mehr Wertschätzung, aber da geht es zum Beispiel vom Chef, vom Kollegen. Das ist was ganz anderes. Okay. Was möchtest du denn, Peter? Ich hatte es mit dem Network als solches, dass sie sich von ihrem Partner akzeptiert und auch ihrem Erfolg weiterkommen. Aber dass sie auch dementsprechend Nein sagen, lernen können und auch Hilfe annehmen lernen können. Ja. Das heißt, im Programm ist es drinnen, dass du ihnen beibringst, wie sie nein sagen können. Ja. Die Voraussetzung, dass sie zu dir kommen, dass sie Hilfe annehmen wollen. Weil sonst gibt es kein Kunden. Das heißt, wir setzen das voraus, dass die Menschen, die wir als Kunden haben, eine Veränderung wollen, dass sie Hilfe annehmen wollen, dann begnähen wir die Menschen und versuchen, wir sie irgendwie in unser Programm reinzukommen. Also deine Kommunikation muss sein, Peter. Dass diese Frauen gerne Hilfe annehmen. Okay. Ja. Das heißt, dass sie Hilfe annehmen und nein sagen, sie sind mein Programm und das, was auf wo sie zugehen soll, ist, dass sie größtliche Netzwerke sind, die ihr Leben verändern wollen, oder? Ein Nein sagen, lernen ist ein Teil deines Programmes, aber dieser Hilfe annehmen, das musst du im Voraus schon kommunizieren oder nicht kommunizieren. Ja. Weil du davon ausgehst, dass sie Hilfe annehmen wollen. Mhm. Also das muss praktisch noch mitgeklärt werden dabei, ne? Ja, weil ich sage ein Beispiel. Als wir noch sehr oft kommuniziert haben, dass wir 200.000 Euro Schulden hatten nach außen. Ja? Ja. Das war quasi der Anfang von unserer Heldengeschichte. Haben wir Menschen angezogen, die Schulden haben? Wollen wir das? Nicht unbedingt. Kaum. Ja? Das heißt, welche Worte ich nutze, welche Situationen ich erzähle, bestimmt welche Worte, welche Menschen ich anziehe. Und wenn du ständig darüber redest, dass die Menschen, die Frauen lernen, bei dir Hilfe anzunehmen, sagst du, dass sie jetzt noch nicht können. Mhm. Würde ich nicht machen. Ich würde mich nicht anzeigen, dass ich die Menschen, die ich anzunehmen, nicht anzunehmen. Ach so, das sollte eine Voraussetzung sein. Genau. Okay. Das heißt, ich muss die Netzwerkerinnen im Endeffekt nehmen, die christliche Netzwerkerinnen sind und die Liebe und Anerkennung und Unterstützung von ihrem Partner haben wollen. Genau. Das wäre dann die Spitzzugeführte, ne? Genau. Alles klar. Ja? Ja, dann habe ich das ganz gut verstanden. Oder noch ein Beispiel, wenn ich das sehr oft kommuniziere, dass wir schon 50.000 Euro für ein Coaching investiert haben, was uns nichts gebracht hat, dann könnte es sein, dass dann laute solche Leute kommen, die schon ihre ganze Hose gegeben haben und jetzt gerade Broken sind. Ja? Ich kommuniziere das, aber nicht als Eröffnung, sondern wenn es um Entscheidung geht, dann kommuniziere ich schon, wir haben das auch erlebt. Aber ich hole damit die Menschen nicht ab. Ja? Am Anfang war das so, du sollst immer wieder darüber nachdenken, wenn ich das kommuniziere, welche Menschen ziehe ich da durch an? Okay. Ja? Sehr gut, sehr gut, ja. Karin, bei dir auch, haben die alten Erfahrungen, ja, wenn wir immer die alten Erfahrungen kommunizieren, dass zum Beispiel die Mamas, die behinderte Kinder haben, schwer Hilfe annehmen oder so was ähnliches, dann ziehst du die Mamas an. Wenn du aber sagst, meine Kunden sind Kunden, die gerne Hilfe annehmen, weil dadurch kommen sie schneller ins Ziel, ziehst du die an. Verstehst du? Also es ist die ganze Jungskraft, hängt nur von unseren Worten ab. Und Gedanken. Sehr gut, sehr gut. Habe ich jetzt ganz gut bestanden, danke. Richtig gut. Finde ich auch. Danke. Richtig gut. Ja? Karin? Ich habe sie jetzt schon, ich kann das jetzt freigeben. Ja? Mach mal. So. Seht ihr das? Ja. Also Coaching Mentoring Begleitung mit der Liebe und dem Wort Gottes. Ich würde dich am Anfang auf keinen Fall vor mir tun. Das ist das erste, was Sie lesen, Carmen. Das ist das erste, was Sie lesen, Carmen. Das erste drei Sätze, da müsste es um Sie gehen, nicht um deine Methode. Okay. Ja? Also ich würde am Anfang sagen Mentoring. Ja? Was ist denn der Unterschied? Ich habe das in den Mail geschrieben. Ihrem Garten sagt immer Mentoring, wir sagen oder ich oder andere sagen Coaching. Was ist besser, das formulieren? Wenn du jetzt auch Mentoring sagst. Es ist wohlstreich, du kannst rausnehmen, du kannst Coaching nehmen, dann kannst du dich auch mit dem Wort ein bisschen weiter rausnehmen. Du kannst Coaching nehmen, du kannst Mentoring nehmen, du kannst auch Begleitung nehmen. Beide drei Worte sind gut. Aber immer noch eins, nicht drei. Nicht drei. Also ich würde damit beginnen, entspannt, leistungsfähig als Führungskraft. Das ist total klar. Ja? Und dann könntest du sagen Mentoring für Führungskräfte. Dann steht auch nicht das Coaching und Begleitung für Führungskräfte, die trotz Therapien noch immer keine 8 Stunden arbeiten können und ihre volle Leistungsfähigkeit mit mehr Genuss zurück wollen. Ja? Dann am Tiefpunkt deiner Erschöpfung, weil du kamst 2 Stunden leistungsfähig, jetzt sind es zwar schon mehrere Stunden. Aber du bist noch immer bei keinem, immer nicht bei einem Arbeitspensum von 8 Stunden. Du bist zwar zurück im Arbeitsleben, aber auch mit Pausen ist es anstrengend. Ich würde damit beginnen. Dein Arbeitsleben ist immer noch anstrengend. Mhm. Okay. Ja. Dein Energielevel schwankt, das sagt kein Mensch, mein Energielevel schwankt. Mhm. Wenig Energie? Wenig Energie. Du hast es nicht gemacht. Wenig Energie. Und auch wenn du weniger arbeitest, also einer reduzierten Stundenanzahl sagt kein Mensch in Kaffee, einer Freundin. Ja, stimmt. Du kannst nicht fokussieren. Punkt. Also wirklich, wie kinder einfach. Und auch wenn du weniger arbeitest, stopp der reduzierten Stundenanzahl, kannst du nicht fokussieren. Auch wenn du weniger arbeitest, kannst du nicht fokussieren. Und dann, du wünschst dir ein Abendessen mit deiner Familie, ein Spaziergang mit deinem Partner, für sich aber zu lehr. Dann, das würde ich auch für Abendprogramme fühlst du dich zu lehr. Und dann sagst du was. Mhm. Ja? Dann kommt die Familie, und der Spaziergang etc. Mhm. Bist du ratlos, weil du trotz Therapien das Gefühl hast, nicht die volle Leistung bringen zu können? Das ist zu viel Info. Bist du ratlos, weil du immer noch selbst Zweifeln hast, ob du irgendwann wieder dein Stoff in der Zeit, wenn du dich immer noch selbst zweifelst, wenn du dich immer noch selbst zweifelst, wenn du irgendwann wieder deine volle Leistungsfähigkeit hast. Also, die Selbstzweifel musst du konkretisieren. Okay. Dann, und du dir dadurch unbewusst Druck machst, also dieses Unbewusst, wenn du schon unbewusst schreibst, das gehört nicht ins Flyer. Wir reden nicht um unbewusste Sachen im Flyer. Mhm. Dann würde ich bist du ratlos, weil Gedanken, ich muss mehr leisten, ich muss mehr machen, ich muss gut sein. Deinen Schlafrauben, zum Beispiel. Mhm. Also, die Situationen der Vergangenheit drehen, das finde ich gut, aber nicht im Flyer. Wo dann? Weiter unten, oder? Also, das ist der Aufbau, so geh am Anfang bitte. Ja, also kennst du das, ja? Da müssen alltägliche Situationen reinkommen, deshalb wenn du an deine Vergangenheit bestimmte Situationen denkst, musst du weinen. Hat die Skattu auch 4, gut? Aber nur 3, du darfst nicht alles schreiben. Dann lasse ich das, dann ja, muss ich überlegen was ich weggelassen, weil das mit die Drehenden, das kommt schon rufig. Mhm. Okay. Und fragst du dich, wie kann ich jemals... Und die anderen zwei, ich schuldige, mit die Gedanken, also das war mit die Drehenden, genau, das war's, der Krock sagte, mit der Angst, das passt aber. Also, grenzen nicht richtig hören, das sagt kein Mensch im Café. Ach, scheiße. Okay. Du hast Angst, du hast Angst, wenn deine Chefin mit Überstunden kommt, dass du nicht nein sagen kannst. Also, das musst du auch viel konkreter schreiben, nein sagen, aber in Bezug auf Führungskraft. Ja. Oder dein Team kommt, dass sie etwas nicht schaffen, dann springst du wieder ein und machst du das, was eigentlich ihr Job wäre. Verstehst du? Ja, wieder so kleine Beispiele einbringen. Ja. Und das mit der Überforderung ist vollkommen allgemein generisch. Aha, ausser damit gut. Okay, fragst du dich, wie kann ich jemals wieder zur Ruhe kommen, entspannt Zeit mit meinem liebsten Verbringen, ohne im Kopf ständig fertig zu sein, oder immer wieder diese kreisenden Gedanken, wie von nichts kommt, nichts zu haben. Es kürzen, Max um zwei Zeilen, sage ich so, ja. Hast du die Bina Stopferin? Nein, du darfst nicht Goethe Setze haben, weil dann verlierst du sie. Wenn es kompliziert ist, zu lesen, dann lesen sie nicht, und die sind eh schon müde. Max um zwei Zeilen. Und, ja. Also das fragst du dich, wie du entspannt Zeit mit deinem liebsten verbringen kannst, ohne im Kopf woanders zu sein, Punkt. Oder wie kann wertspüren wie kein Mensch in dem Sinne? Wie kann ich das anders ausdrücken? Das ist nicht bewusst. Dass ich mich gut finde, einfach dass ich mich gut fühle, das Song, gut fühlen. Sagst du dich, wie du dich immer, wie du dich wieder gut finden oder wohlfühlen kannst, auch, wenn du die Leistung nicht bringen kannst, so kannst du schreien. Perfekt, ist aber schon, oder? Obwohl du die Leistung nicht bringen kannst, und das ist das, wer was Perfekt ist, ist schon bewusst, oder auch nicht? Nein. Auch nicht, also die sind schon reflektiert, der denen das bewusst ist. Sondern die Perfektionisten wollen ja nicht die Perfektionismus aufgehen, also das würde ich nicht ansprechen. Im Coaching helfen wir ihnen dieses Querset abzulegen, aber nicht davor. Also der dritte Punkt wird auch wahrscheinlich nicht passen mit Scham und Schuld. Das nicht. Also du sollst die Fragen stellen, die sie stellen, nicht die, du als Kutsch stellst hier bei diesem Teil, Carmen. Du stellst hier Fragen, du versuchst hier dein Coaching-Gedanke einzubringen, aber die Fragen stellen sie nicht. Ja, was fragt sie denn noch? Also, werde ich wieder leisten können oder werde ich meine Selbststände oder werde ich oder wie kann ich vermeiden, dass es mir nicht gekündigt wird, solange es mir noch nicht so gut geht. Solche Fragen stellen sie. Also das ist ein dritten Punkt, der muss weg. Ja, du kannst die Kündigung oder sowas. Wünsch du dir, Wünsch du dir, dass du wieder gerne Gespräche führst. Nur 2 Zeilen und was ihr wirklich wünschen darf. Also, wünsch du dir über eine Tasse guten Kaffee freuen zu können. Ja? Ja? Der nächste Wünsch du dir, dass du dich auf deinen Tag freust. Ja? Ja. Und abschalten. Ja, dann abschalten, kannst du in die erste rein tun. Und das dritte Wünsch du dir, dass du Projekte dass du die Mut hast und die Kraft hast Projekte oder Aufgaben abzulehnen, ohne die Angst dir wird gekündigt. Mhm. Ja. Okay, sehr gut. Das andere passt dir. Ja. Ja, aber es ist nicht spezifisch. Nein. Überforderung ist wieder drinnen. Viele meiner Klienten kommen zu mir, weil sie nicht wissen, wie sie wieder mindestens 8 Stunden am Tag leistungsfähig werden. Ja. Konkrete Ergebnisse musst du reintun. Ja? Lebenswert, was heißt das Leben ist Lebenswert. Kann alles und nichts bedeuten. Das ist allgemein. Mhm. Ja? Okay. Dann tust du die Beispiele rein, was wir davor hatten. Ja? Welche, die, was du gesprochen hast. Ja, das macht Nummer 3. Also am Ende. Ja. Okay. Ja, danke. Ich tu es wieder stoppen, gell? Okay. Sehr gut. Ich habe noch eine Frage, diese 2 Damen, soll ich dir anrufen habe ich gesagt. Wie sage ich das? Weil ich habe das wieder mit so einem Setter gehalten. Wie soll ich das sagen? Du bist nicht aus meinem Kopf gegangen. Ja? Ja. Ich habe 1-2 Impulse für dich. Regen wir darüber. Und dann mache ich ganz einen normalen Verkaufskoll. Also mit Zoom. Nein, am Anfang stellst du schon eine Frage ob sie dies oder das verändern möchten. Also das hat mich total interessiert. Das hat mich total bewegt, dass du erzählt hast, diese Situation und diese, diese Situation. Und habe ich das richtig verstanden, dass du eigentlich das verändern möchtest. Und jetzt sind ja vor ein Monat vergangen und jetzt hat sie das verändern. Wie schaut es aus? Mich hast du das verändern? Sind schon mehrere Monate vergangen. Ja. Und wie schaut es aus? Was ist der nächste Schritt? Was möchtest du verändert haben? Okay. Ja? Und am Telefon, wenn das passt, dann mache ich das mit Zoom. Genau. Okay. Danke. Bitte. Wer hat noch eine E-Mail reingeschickt? Elisabeth macht das die letzte Variation. Ja? Die dritte. Ja? Ja? Mach, mach, bitte freischalten Elisabeth. Ja. Ihr könnt das vorbereiten, dann brauche ich nicht damit Zeit verbringen. Ja? Ja. So. Ist noch nicht da? Nein? Nein. Ein Moment. Freigegeben. Bis dahin sage ich Ralf. Ich hab schon. Okay. Ralf, ich möchte gerne, dass du eine Liste hast von Menschen, bei denen du das Gefühl hast, du könntest helfen, jetzt auch nach Deutschland. Und dass wir zwei, drei durchsprechen, welche Gespräche habt, hast du mit ihnen gehabt. Und was ist das, wo du zu weit gegangen bist, wie du zurückkommen kannst und wie davon ein Gutschinkverkauf passieren kann, ja? Freigst du mit mir? Nein, mit Ralf hab ich mit. Ja, Entschuldigung, genau. Denn ich gehe manchmal auch zu weit. Manchmal gehe ich auch zu weit. Und wo ist dann wieder zurück? Ja. Also, was ich mir für euch alle wünsche, was ich Karin gesagt habe gestern, schreibe eine Liste, bei wem kann ich mir vorstellen, dass ich ihnen helfen kann. Dass diese Liste immer parat ist, weil dann heißt du nie ein Problem, ich hab jetzt keine Möglichkeit, Gespräche zu führen oder so was ähnliches, ja? Also, schreibe immer diese Liste. Und wenn du dann diese Frage stellst, okay, Jesus, ich möchte jetzt wieder Kunden haben und dann sagst du nicht, oh, ich hab keine Kunden oder ich brauche Kunden, sondern du stellst die Frage, welche Frage stellst du? Karin macht dich laut, ich sehe, du sprichst. Wem kann ich heute ein Segen oder ein wertvoller Beitrag sein? Richtig gut. Dann stellst du diese Frage, für wen kann ich heute heute ein Segen sein und dann schaust du dir die Liste an und vielleicht springt dich ein Name an, vielleicht auch nicht, aber dann fährt dir jemand ein. Aber wenn du diese Liste hast, das gibt dir einfach ein Stück Sicherheit. Und setz dein Zeichen, dass du nicht in dieses Gelehmtheit drin bist, oh, ich brauche Kunden und ich hab keinen und ich kenne keinen und so, ja? Hm. Okay, sehr gut. Dann, Elisabeth, endlich freie Endlich, wir, Neustart in der dominanten Partnerschaft. Fifran 40 plus in einer dominanten Partnerschaft leben und in eine freie, kampfreie Beziehung kommen möchten, mit dem jetzigen Partner liebevoll und die Augen höre, okay. Ich habe das durchgerissen, meine Meinung, aber alles richtig. Aber trotzdem sage ich noch, wenn du an deinen Partner denkst, kannst du nicht mehr frei atmen. Finde ich voll gut, als Situation. Wenn du auf das, warum, angesprochen wirst, rastest du aus. Warum, Elisabeth? Ja, warum du diesen Hustenanfall jetz hast. Zum Beispiel am Tisch, alle sitzen zusammen, irgendein Wort fällt und du fängst plötzlich an zu husten. Ist das normal? Bei mir ja, gewesen. Bei den anderen? Bei den anderen, kommt das bei jeden vor? Nein. Dann würde ich rauslassen. Also. Weil das verwirrt, was husten an? Ich habe doch keinen Hustenanfall. Ja. Ja? Ja. Du versuchst es, dein Partner, dein Kindern, dein Eltern, dein ganzen Recht zu machen. Es ist gut, aber es ist anstrengend zu lesen. Du versuchst es, dein Partner Recht zu machen, strich, deinem Partner, dein Kindern, dein Eltern, deine ganzen Familie. Ja? Umdrehen, ja. Weil sonst verließst du mich schon. Es ist nie genug. Reicht, geht. Es ist nie genug, was du tust. Ja. Du kannst einfach nicht nein oder Stopp sagen, würde ich nicht schreiben. Du musst nicht das Gleiche ausdrücken, Anders. Okay. Das Nein und Stopp sagen, ganz weg. Ja? Gut. Ist uns zu lang, ne? Ja, also denk, da magst du uns zwei Zeilen. Ja. Ich kann das auch nicht mehr schaffen. Ah, wenn die Orientierung ist da. Ja? Ja. Okay, du bist frustrierend und glattlos, weil deine Bedürfnisse in der Partnerschaft untergehen. Du alles alleine im Haushalt in der Familie entscheidest, ja? Du nur noch funktionierst. Haben alle Schmerzen? Passt alle ja. Okay, gut, dann kannst du lassen. Wünschst du dir, dass dein Partner deine Liebesprache spricht, dich anlächelt und dir in die Augen schaut. Also zum Beispiel, wünschst du dir, dass dein Partner dich anlächelt, dir in die Augen schaut und deine Liebesprache spricht. Das ist schwierig, die Liebesprache. Die meisten wissen nicht, dass sie eine Liebesprache haben. Also Liebesprache einen Schluss oder wegfallen? Am Ende kannst du. Okay. Dass du eine Partnerschaft vor der Nähe hast, keine Worte fallen, die Dominant, naah, das ist schon wieder zu ... Dass die Partnerschaft vor der Nähe Berührung, Zärtlichkeit ist. Punkt. Ja? Was war das letzte Wort, Berührung und? Ich weiß nicht, näher zärtlich oder so was. Mir nähe, ja. Da habe ich ... Dass du eine Partnerschaft vor der Nähe hast. Aber das macht konkret, näher ist kein ... nichts Konkretes. Ach so. Zärtlichkeit, Berührung. Ach so. Ja? Ja. Und dann dieses, die Dominantes Verhalten, das würde ich wegmachen, weil jetzt gerade ... Du wirst studieren und dann sagst du, keine Worte fallen. Ja. Und dann wünschst du dir, dass dein Partner mit dir gemeinsam lacht, Unternehmungen organisiert und durchführt, sagt keine Frau im Kaffee. Nein. Sondern, aber was die Frauen sagen, dass dein Partner mit dir gemeinsam lacht, die in eine Initiative ergreift oder die Initiative zeigt, was ihr unternehmen könntet oder was du unternehmen kannst mit ihm. Ja. Aufmerksamkeiten schenkt. Das ist dein Liebesprache, nicht für jeden ist das wichtig. Aber das, Aufgaben im Haus, hat ein Familienmitdieter, das auf jeden Fall. Ja? Ja. Ich würde ganz einfach schreiben, für dich da ist, gefällt mir viel besser. Einfach für dich da ist. Okay. Für Gespräche mit dir da ist. Für Gespräche, dir zuhört. Ja, so was. So was mögen Frauen. Ich muss mich jetzt mal in den Kaffee setzen. Okay, Elisabeth. Ja. Weiter. Und jetzt, fragst du dich, ja. Fragst du dich, wie du, wie du strahlen kannst. Sag nicht durch sein Gehiebzahn. Okay. Wie du wieder strahlen kannst. Und wie die ganzen Missverständnissen Vorwürfe, Beleidigungen aufhören. Ja. Die Unstimmigkeiten, lasse ich weg. Weil das ein, ein zu langes Wort ist. Ja, zu viel. Ja. Gut. Ja, okay. Das hat mir sehr wieder lachen, wie ein junges Dirndl. Hat mir sehr gefallen. Oh, werde ich gefragt, wie ich es schaffe. Das da ist es. Ja. Also solche, wieder lachen wie ein junges Dirndl. Ja, das ist wirklich ein schönes Bild. Ja, das kommt von einer Österreicherin. Ja. Und da ist die Frauen zum Beispiel junger und strahler der Ausstauern. Oder ihr Gesicht verändern und nicht den Ausdruck weg. Und dann würde ich mal ihren Mund winken, nicht nach unten geht und nach unten. Ja, also das ist noch viel allgemein, was heißt es? Gut. Ja. Ja. Ja, den Rest. Kann man auch sagen, dass die Frauen ihren Mundwinkel nicht mehr nach unten hin haben. Sie können auch und strahlen da aussehen. Also, dass sie den nach oben hinziehen sollen, weglassen, sondern dass die Frauen ihren Mundwinkel nicht mehr nach unten hin haben. Danke. Ja. Gut. Sehr gut. Der Rest ist gut. Gut. Ich habe die drei Sprungbrett, dann im Flow und endlich frei. Endlich frei finde ich gut. Die anderen Sprungbrett zu was? Also, der Titel muss so sein, dass das Ende Ergebnis drinnen ist. Und mit Sprungbrett das kann jeder nutzen. Sprungbrett für eine freie Beziehung mit einem dominanten Partner oder sowas. Ja. Aber dann wäre besser wie ein Starter, Kid oder erste Hilfe oder sowas Ähnliches. Also, erste Hilfe gefällt mir besser. Ja. Und im Flow, das ist, kann jeder sagen, du musst etwas Spezifisches finden. Ja? Ja. Also, erste Hilfe endlich frei und dazwischen musst du noch einen Namen finden, was sie wollen. In der Balance sein. Nein, will kein Mensch. Nein, will kein Mensch. Nein, will kein Mensch. Nein, will kein Mensch. Nein, will kein Mensch. Nein. Im Flow, das spreche ich diese Künstlerin an. Die im Flow ist, wenn sie malt und dann hat sie keine gesundheitlichen Beschwerden. Nein. Das hat mit Dominanz nichts zu tun. Ja. Ja? Du findest da was? Ja, ich finde da was. Und jetzt kannst du das ausmachen. Ja. Gut. Welcher hat doch eine E-Mail reingeschickt? Aber Alza bin, ist alles beantwortet? Ja, ich hatte noch eine E-Mail reingeschrieben von einer, von einer Unterhaltung, beziehungsweise ja, dass ich da nicht wusste, was ich da antworten soll. Was ist das Ende? Sag das. Eine Unterhaltung. Wie verhalte ich mich? Genau. Das war das, ich hatte geantwortet, das wäre wunderschön. Ein Geschenk zur Erneuerung eurer Liebe. Wäre ich eine innige, herzerwärmende Umarmung gäbe, ist dann nach 8 Tagen zu feiern. Das ist die Person, die mit seiner Frau mit mir nach Locomera kommen will. Ja? Die Frau hat mit Persönlichkeit Entwicklung nichts abhut. Aber er wollte es ihr schenken oder er wollte es ihr mal mit ihr besprechen. Und ich habe dann gesagt, er könnte es ihr auch schenken. Ein Geschenk zur Erneuerung eurer Liebe. Jetzt warte ich natürlich noch auf Antwort. Kann ich da noch einen draufsetzen, dass er das erkennt, dass für eine Chance ist für seine Frau und für ihn, denn die leben schon eine Weile, weile, weile getrennt. Treffen sich wohl immer wieder, machen einige Dinge zusammen. Also wieder leben das immer wieder, das Frauen ein Tageswochenden, der mit uns schenken will, man kann das nach hinten und nach vorne ausgehen. Ja? Ja. Und ich würde deshalb verziehen, wenn die Frau, wenn du hast es einmal gesagt, es ist gut. Er kann das schenken und die Frau kann das annehmen, also das auf keinen Fall verziehen. Also Elisabeth, du darfst nie mehr machen, als das was der interessant ist, bereitig zu tun. Ja. Wenn du puscht und forciest, dann kann das nicht mehr, das ist das, was ich mache. Also ich kann das, ich habe das gemacht, aber dann haben wir manchmal Menschen reingekommen in unser Coaching, die ich mir uns nicht gewünscht haben. Warum? Weil ich mehr dafür getan habe, dass sie reinkommen, als das was sie getan haben, dafür, dass sie reinkommen. Und du sagst, okay, du könnt das schenken. Ja. Mehr machst du nicht. Gut, danke. Ja? Das gibt mir jetzt eine große Stütze, weil ich auch eben einfach lernen muss, zu warten und zu vertrauen. Ja, und die Zeit auch. Und vielleicht gute Gedanken und Visinalisieren und durchatmen. Wir haben hier Carmen am Anfang gesagt, sie soll volle Kanäfreuen, dass sie verkauft hat. Das in die Facebook-Gruppe schreiben wir jetzt, Carmen. Wirklich. Weil dadurch entscheiden wir uns auch, dass ich da alles richtig gemacht habe. Und wenn nicht, habe ich Gunst und Gnade von meinem Papa im Himmel. Aber wenn ich sage, ich glaube erst dann, wenn das Geld auf den Konto ist, dann öffnest du eine große Tür, wo du jetzt der Feind zu dem Mann gehen kann und ihn attackieren kannst. Wenn du aber sagst, nee, ich habe alles richtig gemacht, so wie ich konnte. Und auch wenn noch nicht ganz alles abgeklärt ist, den Rest macht Jesus, dann gibst du das ihm. Du kannst dich freuen. Und wenn der kommt, hat Jesus gemacht. Im Gehörte jeder, wenn er nicht kommt, dann weiß du, beim nächsten Mal mache ich dies oder das besser. Aber ich habe jetzt schon eine Menge gut gemacht. Und das erkennst du an. Ich hatte heute Morgen eine Frau, die gerne mitmächte nach Lagomera, die aber genau in der Zeit eine Fahrradtour geplant hat. Und sie sagte dann, ich werde versuchen, diese Fahrradtour zu stornieren. Wenn es geht, dann ist es gut. Und dann haben wir beide gesagt, und dann geben wir es mal nach oben hin ab. Und dann schauen wir mal, was passiert. Richtig gut. Oder würde ich jetzt warten? Okay, und du hast schon über 1000 Euro den Preis gesagt? Es ist noch nicht gefragt worden. Ich würde mit keinem reden. Also, für denen sage ich, ich möchte kommen. Dann würde ich sagen, sicher interessiert dich auch dein Investment. Sprechen wir darüber. Du bist schon in Gedanken viel weiter. Weißt der Mann, dass du das mindestens 1000 Euro kustet? Nein. Und da redest du schon über Schenken? Nein, nein, nein. Sollte ich dir eine Entscheidung treffen, ja, ich will da sein. Du hast den Preis. Ja, okay. Warum darüber reden, wenn sie denken, das kostet 200 Euro oder Elisabeth zeigt mir noch den Flug? Okay. Ich werde die Frage stellen. Mich interessiert jetzt sicherlich auch, was das Investment ist, ne? Ja. Ganz wichtig, geh nichts schneller als die anderen. Gut. Weil dann machst du schon Hoffnung, wenn der Mann könnte kommen, die Frau könnte kommen, sie wissen noch nicht einmal, dass es 1000 Euro kostet. Muss es Saarberg kosten? Weil ich mir dir gesagt habe, dass das muss. Und du darfst dich nicht auswenden. Also bei dir Elisabeth ist jetzt der nächste Lernstritt. Ja? Du kannst jetzt schon verkaufen 20 Euro, 500 Euro. Diese Sachen kannst du richtig gut verkaufen. Da musst du jetzt nicht weiter lernen. Du musst jetzt lernen 1000 Euro verkaufen. Das ist das, was ich für ein Video habe. Ja? Ja. Und dazu ist es wichtig, dass du das aufsprichst. Ja. Gut. Ich übe schon mal. Gut. Beim nächsten Gespräch. Ja. Gut. Und diese 2 Nachfassen. Die beiden? Bei denen du schon über Lago-Dingsbums redest oder wie das so heißt. Die musst du noch nachfassen. Ja. Ich wollte noch mit deinem Investment besprechen. Und dann aber persönlich. Ja, nicht über WhatsApp. Ach, keinen Fall. Okay. Gut, dann tue ich das. Und du machst das genauso wie ich gestern mit Carmen gemacht habe. Karin, jetzt auch aufpassen. Im Gardkan das schon ganz gut. Du sagst 3 Schmerzpunkte, die Sie gesagt haben. Also, in diesem Retreat werden wir zuerst daran arbeiten. Punkt 1, dein 1. Schmerz. Was ist das, was er will? Punkt 2, Schmerz. Was ist das, was er will? Punkt 3, Schmerz. Was ist das, was er will? Und dann präsentierst du musst sagen, worum es geht bei diesem Retreat, aber nicht den Weg, wie halt Carmen das früher gemacht habe oder du auch. Sondern du sagst, diese 3 Schmerzen hast du also, sagst du nicht, aber diese 3 Sachen hast du gesagt. Ja, und daran werden wir arbeiten. Ja. Und dann sagst du, ja, das ist das, was du willst. Und dann sagst du, okay, und wahrscheinlich schweigen, dass Sie nach Fragen nach dem Preis, wenn Sie nicht fragen, dann stelle so die Frage, sicher möchtest du dein Investment wissen. Ja. Und ich dir das sagen, dann sagen Sie ja, und dann sagst du, 1.500. Okay, 1.000 reicht jetzt, ja. Ja, 1.000 reicht jetzt, ja. Abgemacht, Elisabeth. 1.000 30. Kannst du auch sagen? Nein, und ich hatte jetzt nicht akustisch verstanden. 1.000 ist gut. Nein, du. 1.990, nein. 1.000. Nein, 4-stellig muss sein. Also, glaub mir, also, wir können 4-stellig verkaufen, wenn wir über Ergebnisse mit Menschen reden. Und das ist der Lärmeffekt, was ich euch beibringe. Weil bei 50 Euro denken die Menschen nicht über den Wert nach. Aber ich will, dass sie darüber nachdenken. Ja. Ich will, dass Ihre Zweifel, was ist, wenn das bei mir nicht funktioniert, hochkommt, weil dann können wir über reden. Und das kommt nicht bei 50 Euro, sehr oft auch nicht bei 500. Ja, die Erfahrungen bei 500, die habe ich schon gemacht, ja. Das kommt nicht. Und deshalb machst du jetzt 1.000. Okay. Sehr gut. Karim, hat du eine Frage? Danke, danke. Danke, danke. Ich muss heute eher gehen. Ich würde dann hinterher nach. Also, wenn man jetzt den Reihenfolge, also die Reihenfolge wäre jetzt, dass ich erstmal für was, für ein Verkaufsgespräch oder Strategiegespräch mit der einen Kunden jetzt endlich mal mache. Und und ihr dann tatscht euch diese 3 Schmerzpunkte aufschauen soll. Ich bin immer noch am überlegen, ob ich nicht vorher zumindest für mich ein kleines Programm haben muss, was ich hier denn alles anbieten kann. Karin, was ist jetzt das Programm, wofür du das machen möchtest mit dem Essen? Ja, die Freunden mit ihrem schwer behinderten Person hat mehr ja bei der letzten beim Strategiegespräch oder wie es auch immer heißt, einfach viele ihre Sorgen wiederholt. Und letztendlich hat sie dann aber gesagt, na ja, was es sich schon gut vorstellen könnte, werden einfach mal einige Tipps oder Anleitungen, wie sie denn in besonderen Stresszeiten damit umgehen kann, dass in der Welt ja in so Suchtverhalten, also in Suchtverhalten reinfällt, sprich, unüberlegt, den sich reinmampfen oder einfach gar nichts mehr für sich tun. Und ja, deshalb habe ich gesagt, ja, das kann ich mal gut vorstellen. Jetzt ging es aber dann ans Verkaufsgespräch und da gut, da kann ich natürlich nochmal mit ihr in die Hölle einsteigen und dann an Himmel mit ihr zu konzentrieren. Aber, also das ist immer wieder mein Problem, brauche ich davor ein so was wie ein Programm. Ja, das machen, ich sage dir, wie wir das machen, bereitet du vor und ich gebe dazu etwas und Elisabeth sollte das auch wissen und Carmen auch. Ja, also ihr könnt noch nachhören. Also ich entwickle mit euch so ein Programm, dass du fünf Spalten, auch so einem Blatt machst, fünf Spalten, ja. Erste Spalten ist vor dem Programm, letzte Spalten ist nach dem Programm. Und du schreibst ein einziges Problem oben auf. Ein einziges Problem zum Beispiel durch den Stress mit meinen Kindern. Es sich zu viel, das ist das Problem, ja. Bei dir Karin, bei dieser Frau. Ja. Und dann schreibst du fünf Alltags-Situationen beim Vorher auf und fünf Alltags-Situationen beim Nachher auf. Aber Alltags-Situation, nur auf dieses eine Problem bezogen. Und in die mittlere drei Spalten kommen wie drei Meilensteine. Und dann nimmst du deinen Berufungssatz Karin und die anderen auch. Und dann lichst du das durch und du beginnst das einzuteilen in diese drei Spalten. Bei dir Karin, was sind die ersten zwei Sehnsüchte zum Beispiel? Karin? Sehnsüchte? Ja? Frei Freiheit und Freude. Was sind die letzten zwei? Die ersten zwei? Die ersten zwei sind raus aus der Opferrolle. Raus aus der Opferrolle mich nicht aufgeben für andere. Nee, nicht die Sehnsüchte. Die Sehnsüchte sind wie sicher sein, vertrauen. Ich nehme mich an, ich nehme mich ein. Ja, richtig sein, richtig sein. Und dann Freiheit und Freude. Nein, du hast vier. Richtig sein, noch etwas und dann Freiheit und Freude. Was ist der zweite bei dir? Ehrlich sein zu mir und anderen. Das heißt, die zwei Sehnsüchte, die ihr habt, das tut ihr zum Beispiel zum Meilenstein ein, eins rein, also in die zweite Spalten. Das heißt, in deinem Programm am Anfang musst du Karin, diese Frau beibringen, dass sie so wie sie ist richtig ist und dass sie ehrlich mit sich selbst umgeht. Das heißt, dass du deinen Berufungssatz aufteißt unter diesen drei Spalten. Was sollte am Anfang kommen in meinem Coaching? Was sollte in der Mitte kommen, meines Coachings? Was sollte am Ende kommen in meinem Coaching? Und da steifst du alle deine Ideen rein. Und dann helfe ich dir wirklich das Programm zu kreieren. Aber das ist deine Vorbereitungsarbeit. Also, wir teilen unsere Berufung den langen Satz, was wir gemacht haben, in diese mittlere drei Spalten ein. So einfach logisch. Was brauchen Sie am Anfang? Was in der Mitte? Was am Ende? Und es wird auch nie so sein. Das sage ich jetzt schon. Aber trotzdem, damit wir so ein Krücken haben, wie wir das machen können, bereiten wir das so vor. Und dann am Dienstag, wenn du das bis Dienstag zuschickt, ihr alle drei, auch Elisabeth und auch Carmen, dann besprechen wir das in Coal. Ja? Meine Frage ist, wenn ich meine Sehnsüchte reinschreibe, dann sind die ja nicht immer unbedingt mit denen übereinstimmen, mit denen meines Kunden. Ja, ist so. Die haben andere Sehnsüchte. Ja. Aber das Problem ist, zum Beispiel Wertschätzung, die ist meine erste Sehnsucht. Ja? Und ich habe nie daran gedacht, was anderen beizubringen. Dass sie sich selbst wertschätzen. Und dann war ich überrascht, warum sie meine Tipps ratschläge und Leitfägen und alles nicht umsetzen können. Und dann hat gut mir gezeigt, dass diese erste zwei Sehnsüchte sind wie Gaben von uns, die wir anderen Menschen beibringen sollen. Damit sie dann das, was wir zu sagen haben, auch umsetzen können. Das heißt, meine erste zwei Sehnsüchte sind Wertschätzung und Sicherheit. Und ich bringe jedes Mal euch davon irgendwelche Fasette bei. Bei jedem Call. Also ich unterrichte ständig Wertschätzung. Heute war das zum Beispiel Wertschätzung, das was ist. Ja? Ich unterrichte das ständig. Oder sicher sein, ich unterrichte das ständig, dass wir am Anfang nicht sicher sein können. Kein Problem. Erwarte das nicht, dass du sicher bist. Die Sicherheit kommt nach drei Kunden. Nicht davor. Und das unterrichte ich, das sage ich ständig. Ja? Und so bringst du deine erste zwei Sehnsüchte andere bei. Du kannst ja so sagen, das ist deine Ermächtigung. Gottes, was er in dich hineingelegt hat, ganz praktisch. Damit ermächtigen wir unsere Kunden, dass sie umsetzen können, was sie zu geben haben. Schön, oder? Und dann können sie selber sehen, was ihre Sehnsüchte sind. Das ist von euch unabhängig. Also dann könnt ihr ihnen helfen, das rauszufinden oder auch nicht. Darum geht es jetzt nicht, welche Sehnsüchte sie haben. Sondern das ist diese gigantische Sache, was wir erkannt haben, Reiner und ich, dass unsere Sehnsüchte auch wie Produkte sind. Weil zum Produkt, zum Wertschätzung haben wir das Buch geschrieben, mehr Wertschätzung für dich und deine Arbeit. Und Sicherheit, dazu haben wir das Buch geschrieben. Wer bist du, lebst du schon deine Berufung, wenn wir die Berufung haben, dann sind wir sicher. Schön, oder? Wunderbar, ja. Ich muss mich mal aufschenken. Du hattest am Anfang noch eine Sache, wo du gesagt hast, wo du wieder Stopp sagen musstest in deinem Gespräch. Ja, wo ich mit dem anderen, wo ich dem anderen gesagt habe, ja, auch mit der Jammerer, Jammern war gestern. Das hast du ja öfterst. Hab ich öfter. Ja, habe ich bei einer anderen Wunschkunden- Interviewerin, hatte ich das auch, ja. Bei unserem letzten Thema, wo wir darüber geredet haben, war das auch so ein bisschen, dem will ich nicht. Den will ich nicht, ja. Und das heißt? Das hat bestimmt etwas mit deinen Sehnsüchtigen zu tun mit den ersten zwei. Ja, du sagtest, das wäre genau meine Berufung dann, wenn ich's, ne? Und das ist nicht Ihr Problem. Das ist mein Problem. Das ist, das hat nicht gesagt, was das Problem ist. Du hast die Lösung, die Lösung dafür, irgendwie. Okay. In dem, dass du sie verstehst, dass sie dich noch nicht verstehen können. Ja. Das heißt, ich soll die einfach auch ausreden lassen und das wertschätzen, was Sie sagen. Und damit, wichtige Fragen, Sie helfen zu erkennen, dass Sie Hilfe brauchen. Danke. Aber nicht vorteilen. Ja. Sehr wertvoll. Ja, und bitte, bitte kurz um Weisheit dafür. Ja. Es war für uns auch, am Anfang waren manche Kunden so herausfordernd zuerst, haben gesagt, Papa, denen, wieso schickst du denen auf meinem Weg? Bitte nicht. Schickst du zu Elizabeth und nicht zu uns. Du hast gezeigt, dass Sie Herausforderungen haben, dass es Menschen sind, die keine Hürte haben. Das Menschen sind, die nicht wissen, wo sie ihren Dank gehen sollten. Ja, die keine Hürte haben. Das sind alles lauter Menschen, die keine Hürte haben. Und du bist, die Hürten. Ja, keine Orientierung. Das ist auch eines von meinen Berufungsrats. Orientierung, ja. Ah, okay. Interessant. Interessant. Gott hat sich niemals aufgeregt über diese Menschen, die keine Orientierung hatten. Er hat sich nur aufgeregt über die Menschen, die sich über sie erhoben haben. Die fahre See und Schrift gelirten. Wow. Die gesagt haben, stopp heraufzureden. Er kam für diese Menschen auf diese Welt. Weil sie nicht anders wissen, aber sie anders wollen. Wir sind ja bei den Menschen, die uns da aufregen, sind nicht Menschen, die sich über anderen so sehr die Levitten lesen, wie die fahre See und Schrift gelirten. Sondern die selber so sehr in den Not sind. Ja. Und euch alle, und euch alle brauchen, uns brauchen. Sie sehnen sich danach, dass sie verstanden werden. Das heißt nicht, dass wir sie bestätigen in ihrem Leid. Ja, nicht. Das ist was anderes. Wir bestätigen sie nicht in ihrem Problem. Das ist schon klar, dass es so ist. Manchmal können wir das trotzdem im Satz hineinbringen. Lustig. Ja, schon klar. Bei dir, dass das immer so ist. Aber immer aus dieser Liebe heraus. Ja, genau. Und das ist das, was ich eben gespürt habe. Ich hätte das alles andere auch ein bisschen liebevoller sagen können. Aber ich war praktisch wie in Not. Ich habe gesagt, das kann doch wundig wahr sein, was da alles, was der da alles sprasselt und von dannem ganzen Leid in den Wild. Gut, ich kann ihn unterbrechen und sagen, das erste ist, wenn du ein Gespräch mit den Menschen eingehst, es geht nicht um Elizabeth. Es geht um diesen Menschen. Und wenn du das hier nachhörst, was du gerade gesagt hast, dann geht es um die Elizabeth. Es kann doch nicht sein. Ja, es geht um diese Menschen. Die, die diese Menschen zu verstehen in ihrer Not. Sie, sie wollen es ja nicht. Sie, sie kommen ja zu dir. Gott schickt sie ja sogar zu dir. Ja. Und dann dürfen wir sie nicht, wie die Fahre sehr abpassen und sagen, hey, denk nochmal richtig nach. Wenn sie das nämlich könnten, dann brauchen sie dein Coaching auch nicht mehr. Und kannst nichts mehr verkaufen. Oder? Ja, für die, das hier, was wir jetzt gerade besprochen haben und eben was sie mir zu mir gesagt hat, dass wir nicht mehr nochmal öfter anhören. Wie dich das sagen lasse, ja, ich danke euch herzlich. Denk mal drüber nach Elizabeth. Wenn sie das, was du erwartest, dass sie sehen können, sehen können und umsetzen können, hast du nichts zum Vergaufen. Ja. Danke. Habt ihr die? Ja, Kopfgewaschen nennt man das. Mit dem Wasser des Heiligen Geistes. Tschüss, tschüss, tschüss. Tschüss. Tschüss. Dann machen wir noch eine knackige Abschlussrunde. Eine Sache, was du mitnimmst. Peter hat schon die Hand oben. Silvia, ich hätte noch ein Milch schickt. Von Anzett. Machen wir die Abschlussrunde und dann machen wir das. Ja, dann können die anderen weg. Carmen, was nimmst du mit? Ja, ich nimm auf jeden Fall mit, wie ich die Rattengestaltung mach und wie ich die Führung übernehme durch die Fragen, wann der das überweisen kann und dass ich da halt die Führung übernehme. Ich bin da, da habe ich die Führung überlegt und das überweisen kann und dass ich da halt einfach mir das aufschreibe und da hingib. Und das ist jetzt einmal, ja. Richtig gut. Danke. Und ich werde mich auch gleich verabschieden, weil ich mache nur das Spätluck-Ding. Schreibe, schreibe. Ich habe dir Huf verkauft. 5000 Euro. Schreibe, ist mir lieber, weil dann können wir das auch als Bestimone richtig gut nutzen. Ohne Namen. Aber ich mag, wenn ihr schreibt und Video macht, also damit übt ihr. So wohl als auch. So wohl als auch. Richtig gut. Danke, Peter. Peter hat das zuerst in der Hand gehoben, aber nachdem du gesagt hast, Peter ist dran und die Frage kam, war er weggeklickt. Also Peter jetzt. Gott, das will ich nicht. Ich nehme mit, sei kühn- und mutig. Auf alle Fälle. Und dann von dir eben noch, was du mir zu meinem Posten gesagt hast, dass ich da noch weiter reingehe und es noch mehr annehme. Und da auch feststelle, war, wo der spitze Punkt wirklich ist. Das war mir auch ganz wichtig. Und ich denke, da komme ich gut weiter. Sehr gut. Und deinen Satz, den du gesagt hast, mach es nicht des Geldes, sondern des Geldes wegen kommt. Ähnlich. Veronica hat es richtig aufgeschrieben. Aber es war schon ähnlich. Ja. Der Satz ist, freut ich nicht des Geldes wegen, sondern das Geldes wegen kommt. Genau. Das hat der Neiner. Schickst du mir noch die Worte, bitte. Wenn ich schon dran bin, dann sage ich, was ich mitgenommen habe. Die Sehnsucht, nach mir hat Gott mir gegeben. Und er hat mir die Macht gegeben, auch reich zu haben. Und was ist das? Ja. Und das ich Mut sich in den Kühln sein soll. Zu verkaufen. Und wie viele Kunden hat 5000 diese Woche? Das ist deine Vision. Okay, da bist du nie, oder? Was hast du gesagt? Was möchtest du? Was möchtest du? Ich? Ich bin schon sehr glücklich mit einem. Aber? Ja. Es dürfen schon mehr sein. Wie bitte? Es dürfen auch mehr sein. Es dürfen mehr sein. Sehr gut. Danke dir. Danke auch. Ihr um Gott? Ich nehme von dir mit, dass meine Freude kosper ist und dass ich nach mehr Frage bin. Und dann ich mich noch mit, dass unsere Sehnsüchte Produkte sind, die wir ihnen beibringern. Yes. Sehr gut. Danke. Kannst du schon vorbereiten für Freigeben im Gartwirm dessen, dass Karin etwas sagt? Hauptsache. Ja, also ich brauche eine Liste, damit ich potenzielle Kunden da habe. Den Spruch, dass meine Sehnsüchte unsere Ermächtigungen sind, habe ich mir auch notiert. Und ja, ich mache ein Verkaufsgespräch und gehe da auf die 3 Schmerzpunkte ein. Ja. Richtig gut. Und erstelle bis Dienstag ein Vorprogramm. Ja. Damit ihr mit dem Urlaub auch ein bisschen was zu tun habt, ihr Lieb. Sehr schön. Richtig gut. Danke auch. Danke für Ihr Leben. Jörgbegert ist noch da. Wir bleiben, möchten davon gerne bleiben und sehen. Aber dann haben wir uns zumindest den Abschlussrunden schon fertig. Ja, wir sehen uns dann spätestens am Montag und jetzt mache ich noch die eine Chat-Kommunikation mit dem Gart. Die Gründer was? Also es darf Ihnen noch drin bleiben, der möchte und mitlernen der Zeit hätte. Zeit habe ich noch. Schät-Kommunikation. Gehe jetzt auf Bildschirm freigeben. Ja. Upsi. Upsi. Okay, ich möchte ganz nach vorne gehen. Ich mag Ihnen den Anfang anschauen. Ist sie... Sie hat gestern in Ingeborg und sie hat mir gestern am Abend nach dem Frisieren hat sie mir dieses Feedback geschrieben. Also sie ist nicht durch Insta, sondern sie ist Frisierkundin. Genau. Vielen lieben Dank nochmals für dein Wunderbares Sein. Das war es. Du anbittest, geht weit über einen Frisörbesuch hinaus. Ich habe es gekocht. Nein, ich habe sie überhaupt nicht gekocht. Kein einziges Mal. Es war Heldengeschichte. Ich habe auch Beditt gemacht und Heldengeschichte. Okay, gut. Und das schon so viel werden sie. Siehst du im Garten? Ja, ja. Man spürt, dass du das liebst, dass du bist mit ganz feinen Fingerspitzengefühl. Ich konnte mir heute viele gerne und danke dir von Herzen für deine Worte. Ich freue mich riesig, dass du dir was mitnehmen konntest. Magst du mir verraten, welche der Imput du erreicht hast, was du integrieren umsetzen magst? Natürlich besonders die Kaffegeschichte. Möchte einen Kaffee dazu? Könnte ja auch so lauten. Möchtest du ein Mentoringgespräch? Genau, es ist so, dass sie Kosmetikerin und sie bittet, sie macht Astrologie. Und das war für sie, hat sie das so gemeint, sie könnte sagen, bei ihren Kunden möchtest du zum Kosmetiktermin ein Mentoringgespräch dazu. Okay. Dieses Angebot finde ich genial. In Zukunft lautet mein Angebot, möchtest du einen Astrotermin zum Kosmetiktermin dazu buchen, so oder ähnlich. Deine Aufrichtigkeit, dass du ohne deinem Bereich Mentoring traurig und nicht in der ganzen Kraft war, dass ich das auch den Umsatz ausgewirkt hat, bedeutet für mich, man lebt sich selbst nicht und das wird unbewusst wahrgenommen, Wahrhaftigkeit. Das habe ich in den letzten Jahren bereits umgesetzt, aber das wird immer noch nicht ganz frei. Darf ich das? Dass du wunderbar loslassen kannst, wenn es die Öffentlichkeit fordert, du es genießen konntest, ein Genussstierfrau, bist du auch Stier? Ja. Im Hier und Heute das Beste zu machen, ins Ritz auf ein Kaffee Tee zu gehen, Kundengespräch, ganze Sackthermal, die besten Gespräche passieren im Kaffeehaus. Das habe ich mit einer Freundin aus schon in Planung. Oh, wow, ganz schön, einiges. Ach, der Kaffee. Die Genussstierfrau im Hier und Heute das Beste zu machen, ja, so ich. Was meinst du, was du in den letzten Jahren bereits umgesetzt hast, aber noch nicht ganz frei? Und ob du das darfst? Ich arbeite in Wien noch zwei Tage, um die Astrologie mir auszubauen. Das habe ich umgesetzt. Noch nicht ganz selbstbewusst zu sagen, das kann ich auch. Die letzten Satz verstehe ich nicht. Selbstbewusst zu sagen, ich bin Astrologin und braucht halt noch. Und wahrscheinlich mir Erfahrung kommt mit selbst, selbstsicherheit. Oh, was war anders als jetzt, wenn das ... Okay. Und was ist deine Frage? Meine Frage ist, wieso ich sie dann zum Schluss verloren habe, wo ich gesagt habe, Sie möchte ja mehr Sicherheit haben, dass sie das aussprechen kann, dass sie zu ihren Kosmetikterminen das Mentoring verkaufen kann. Und sie traut sie das aber noch nicht mit der Sicherheit aussprechen, wie sie gespürt hat, die Sicherheit, die Sorg, ich begleite die Friseure dabei. Das hat sie gemerkt. Und ich habe sie dann zum Schluss eben gefragt, möchtest du auch diese Sicherheit haben? Und dann ist von ihr gekommen, ich mag es langsam entwitten zu lassen. Ich hätte diese letzte zwei Fragen anders gemacht. Gehst du ein bisschen nach oben? Also bis noch ein bisschen. Noch, noch. Also wo sie so viel erzählt hat, hat das ist, wenn die anderen schon hier sind, ist es wichtig zu wissen, da musst du darauf eingehen, wo du den größten Schmerz siehst. Okay, okay. Oh wow, ganz schön einiges. Die genusste Frau im Hier und Heute, das Beste zu machen, ja so, ich, das würde ich nicht machen. Also du musst nicht auf alles eingehen. Oh wow, schön einiges. Ja. Ja. Und dann sagst du, was meinst du, was du in den letzten Jahren bereits umgesetzt hast und noch nicht ganz frei bist, okay. Also du stehst jetzt wie ein Verständnisfrage und ich würde hier lieber so etwas machen. Zum Beispiel, jetzt könnte es noch am Ende sagen, was meinst du, wie lange könnte es das jetzt alleine, wie lange brauchst du noch immer alleine, damit du diese Sicherheit hast. Sag sie 2-3 Monate 2-3 Jahre, dann könntest du sagen, bist du wirklich so lange warten? Ja. Silvier, das hättest du schon, wann hättest du das gefrockt? Also ich würde da schon, also den letzten Satz verstehe ich nicht, also da hättest du schon da hättest du schon interessiert es dich zu er, interessiert es dich zu erfahren, wie du selbstsicher deine 2 Angebote machen kannst. Okay. Da hättest du schon gefragt. Okay. Mir fällt es nicht ganz leicht heraus zu finden, wann bin ich zu schnell komme ich schon, direkt reingehen. Ja, ist auch nicht einfach immer. Ja. Aber also es ist so, du kannst mal zu machen mit dem Freigabe. Jetzt ist es so, wir haben so viel Zulauf, dass ich da jetzt nicht mehr so neu gehe, also so lange herumflattere, sondern ich möchte rausfinden, wer ist jetzt ready? Ja, ich verstehe. Weil ich habe den Engpass mit meiner Zeit. Ja. Und für mich müssen jetzt die Sachen einfach, also ich mache jetzt die Sachen, die mir Zeit sparen. Ja. Ja? Ja, sehr gut. Sehr gut. Danke. So merke ich jetzt auch, dass ich nicht unbedingt jedes Opfer ziehen muss und überzeugen muss. Deswegen habe ich jetzt gemerkt. Richtig gut. Sehr, sehr. Wirklich unser Job ist, rauszufinden, wer ist jetzt ready? Ja. Mit den Arbeiten hier. Ja, super. Wir wollen doch gar keine Opfer, oder? Wir wollen doch gar keine Opfer. Ja. Nicht verstanden. Okay. Ja. Wir werden. Okay. Tschüss.