Wir haben hier schon schön gelächelt. Das heißt, wir haben darüber geredet, dass die Kunden uns vermissen dürfen, wenn sie nicht kommen. Und sie sollten nicht gewissensbiste haben, sondern Hunger haben nach uns. Genauso wie bei Bibellesen. Wenn du eine Zeit mit deinem Papa im Himmel nicht hattest, solltest du nicht gewissensbiste haben, sondern Hunger nach ihm. Genauso mit ihr Partner. Wenn wir ihn nicht sehen, dann sollten wir uns hungrig sein. Und das Gleiche haben wir einfach übersetzt für unsere Kunden, wenn sie nicht kommen können. Was auch immer. Warum? Dass sie uns mindestens vermissen. Oder wenn wir Urlaub machen, dass sie am Ende sagen, das war so ein langer Urlaub. Wir haben euch so sehr vermisst. Das heißt, du darfst wirklich dafür bitten, das gehört auch zu deinen 2025, deinen Reich, dein heißenes Land im Besitz zu nehmen, dass du solche Kunden hast, die dann dir solche Sachen sagen. Oder Julia war hier bei uns am Wochenende, es war so, dass sie uns nicht sehen. Sie hat Erika besucht. Und wir waren aber zu Hause, weil wir unsere Kinder abgesagt haben. Weil wir gedacht haben, vielleicht sind wir ansteckend. Nicht im positiven ansteckend? Nicht im positiven ansteckend, weil meine Mama hat zuerst, dann habe ich, dann hat das, also ich nicht richtig ausgebrochen, aber dann hat Reynier das Gleiche gehabt, weil ich mich das auch nicht so richtig ausgebrochen habe. Und deshalb haben wir gesagt, okay, dann lassen wir die Kinder jetzt für das Wochenende und so haben wir Julia auch gesehen. Und dann, als Julia weggefahren ist, dann hat sie gesagt, oh, ich habe keine Lust, wegzufahren. Und das kenne ich auch, dass wir Besuch haben und sie haben keine Lust, wegzufahren. Ist doch gut, oder? Das ist so, das ist Anziehungskraft. Und wenn wir mit Julia zusammen sind, ja, dann ist das auch so, dass wir schon die nächsten Sachen planen, wo wir dann einen sehen können. Okay ihr Lieben. Erste Frage? Es hat sich gut getan. Wer mag beginnen? Im Verkaufen, Gespräche, Kunden, Peter. Macht sich lauter. Ich wollte nur sagen, Moment. Ich wollte nur sagen, versteht man besser? Ja. Zu dem, was du gerade gesagt hast, ich war mit am Wochenende am Samstag mit jemanden zusammengesessen, die hat dann zum Schluss gesagt, oh, schade, dass wir nicht noch länger zusammen sitzen können. Ich sitze so gern mit dir zusammen und höre dir zu. Ja, richtig gut. Solche Menschen brauchen wir um uns herum, ja? Ja. Die, die den Finger nicht von uns lassen können. Sehr gut, Renate. Auf diese Art und Weise. Auf diese Art und Weise. Ich habe jetzt mittlerweile zwei, mit denen ich im Chat bin. Also die eine, die ja auf das Paartherapie Gespräch gewartet hat, die habe ich wieder angeschrieben. Und eben habe ich sie auch so gefragt, wie du gesagt hast, was sie denn so unternehmen. Und dann hat sie gesagt eben jetzt die Paartherapie und unter Umständen auch die Kinder einbeziehen. Also ich denke, es wird noch etwas Größeres. Und ja, wir sind einfach so verblieben, dass ich sie wieder frage. Aber im Moment sehe ich da noch keine Möglichkeit für ein Coaching, einfach weil sie jetzt selber da drin ist und wir schauen, wird was geschieht. Sehr gut. Sie freut sich, dass ich also nachfrage und sie freut sich auch, wenn ich wieder frage. Also das ist schon einmal eine gute Ebene, die mich freut. Und dann habe ich noch eine Mutter, eine neue, die hat auch vier Kinder, arbeitet auch im Büro. Also sehr viel Parallelen. Und ja, einfach mal Smalltalk sind wir unterwegs. Und du hast mir auch gesagt, ich soll das einschicken, aber ich weiß nicht, wie ich das machen soll. Nicht einschicken, sondern du kannst deinen Computer dann bei dem Chat öffnen. Und dann in diesem Coal schauen wir das an. Ich habe das nicht auf dem Computer, ich habe es nur auf dem Handy. Dann mit Bildschirmen und Fotos schicken. Okay. Die Bildschirmphotos, machst du mit Hand? Wenn du schickst, dann kann ich es bei mir aufmachen oder so, können wir auch machen. Das ist nicht... Oder so, ja, kannst du das? Okay, das wollte ich nachfragen, weil ich nicht so gut wie ich das händeln soll. Okay. Okay, demgart. Ja, bei mir ist eben heute ein neuer Kundin gewesen und in Friseurschäft. Und es war einfach nur nett und leicht mit ihr. Es war so, so schön. Und ich habe vom Mentoring erzählt und sie hat sich so für mich interessiert und was ich da mache. Und ja, ich kann mir vorstellen, das könnte auch eine Kundin von mir sein. Yes! Ja, genau. Richtig schön. Ja, und ansonsten hat sie gut das Gedanken, dass ich jetzt eine halbe Stunde einen Schönheitsschlaf gemacht habe. Ich fühle gut. Gefällt mir. Danke. Carmen? Ja, ich habe mir überwunden. Ich habe es selbst und angehaften. Ja, gut. Hab gar nicht so schlimm, oder? Nein, es war nicht schlimm. Ja. Ja, und das andere ist, dass ich heute wieder so ein Gespräch habe. Und ich werde heute... Ich habe mir das eh schon alles wieder verinnerlicht. Und ja, werde heute schauen, dass ich nicht zu tief abhutsche, sondern einfach wirklich auf dieser oren Ebene bleibe und in diesen Schmerzen mehr einführe und den Himmel bewusst mache. Ja, und dann lasse ich mich einfach führen. Okay, richtig gut. Ich rede noch damit mit dir. Ja, super. Danke. Mag jemand noch? Claudia, hände hoch. Hände hoch. Also, ich habe noch nichts verkauft, aber es ist schön. Es läuft gut. Weil mit diesem Herrn, mit dem ich da im Gottesdienst war, das war voll gut. Also das musste so sein. Das hat er auch danach gesagt. Er hat gesagt, was uns hier zusammengebracht hat, der hat mich da über Facebook angeschrieben. Ich würde es so nett aussehen, ob ich wüsste, wo man eine Frau findet. Da habe ich gesagt, ja, bei unserem Gottesdienst. Und dann war er dann mit dabei und er kannte da ein paar Leute. Und das war so, also, der hat sich zu Hause gefühlt, obwohl mir schon ziemlich verrückt sind alle. Also, Lowpreis im Stehen, Hände hoch und solche Sachen machen mir. Und das war jetzt auch nicht so gewöhnt. Aber das war richtig schön. Und das Krasse ist, der klettert gern und er fährt immer nach Kroatien im Urlaub. Und 2022 ist er abgestürzt beim Klettern. Bei Lubenitsche, bei der blauen Krotte irgendwie. Und hatte dort voll das spektakuläre Erlebnis. Der war kurz weg. Und dann war er wieder da. Also das war ganz spektakulär, hat er mir dann irgendwie auch alles erzählt. Naja, und nun haben wir nächste Woche noch den Termin erst mal zur Massage. Aber da geht es dann noch tiefer. Und dann muss ich dann mal fragen, was ich denn jetzt will. Ob er jetzt nur körperlich behandelt werden will. Oder ob er auch seine grundlegende Sehnsucht nämlich nicht mehr alleine sein zu müssen, mit mir lösen möchte. Also nicht, ihr wisst schon. Ich weiss schon. Ihr wisst schon mit dir. Ja, ihr wisst schon, wie ich es meine. Genau, und dann habe ich heute auch noch was Lustiges. Also was, oder was, ja. Also ich bin ja noch nebenbei. Oh, jetzt hörst du mich selber. Ich mache noch dieses, ich vertreibe noch schöne Vegas Produkte. Ich weiß nicht, ihr habt bestimmt schon der eine oder andere von euch gemerkt. Und in dieser Gruppe hat jemand gesagt, sie braucht was gegen Haarausfall. Dann ging es so hin und her, gaben ein paar Tipps. Und dann hat jemand gefragt, wieso hast du denn, was ist denn die Ursache? Und sie hat geschrieben stressbedingt. Und da habe ich gedacht, oh, das ist, das ist interessant. Ich hatte auch schon mal stressbedingten Haarausfall. Ich kenne mich aus. Und da habe ich dann reingeschrieben. Weil Stress kann man auch mit Gesprächen und Coaching das Problem an der Wurzel behandelt. Neben den wertvollen Sachen von Vegas natürlich. Meine Berufung ist es, Frau, denn herausfordern, Lebenssituation zu begleiten, auch mutigen und bei neuen Wegen zu unterstützen. Dürft ihr gerne teilen oder in Anspruch nehmen? Richtig gut. Da kam dann so Herzchen, danke Claudia. Und habe schon mal einen Korte reingestellt. Und jetzt hat sich jemand gemeldet. Der ist voll gut. Und dann machen wir jetzt mal einen hübschen, kleinen, süßen, gemütlichen Zoom. Und gucken mal, was es so gibt. Jetzt hast du den Dreh raus. Jetzt kann ich in Rente gehen bei dir. Nee, nee, nee. Ja, ich werde dir noch was zeigen. Aber jetzt siehst du schon, wo die Kunden sind. Das ist richtig gut. Habt ihr die anderen auch gesehen, dass sie Sätze aufgenommen hat, was andere gesagt haben und darauf eingegangen ist, nicht geschwiegen hat? Wer hat das gesehen? Okay. Jeder, der das sehen kann, kann das auch für sich selbst umsetzen. Ja? Sehr, sehr gut. Und dann hatte ich heute ein ganz schönes Korn mit dieser Dame da unten, in diesem schönen Pullover. Ja, da hatten wir heute auch schon eine sehr schöne Zeit zusammen. Sehr, sehr gut. Okay, danke schön. Das war's von mir erst mal. Claudia, Andrea. Ja, also, bei mir hat sich gut getan. Und zwar, ich habe jetzt drei Frauen gefragt, mit denen ich es vorstelle, könnte also Kunden Interview zu machen. Richtig. Genau, zwei haben jetzt zugesagt. Es ist nur noch die Terminfindung. Genau. Und die eine, die hat jetzt, also, eher definitiv nicht, also, der ist alles zu viel und so. Und da denke ich, die muss sich jetzt einfach sein lassen. Genau. Ist alles zu viel? Ihr ist alles zu viel. Und sie hat gesagt, also, zuerst hat es falsch verstanden, dass ich sie gerne coachen möchte. Und dann habe ich gesagt, nee, du hast mich falsch verstanden. Ich brauche deine Hilfe. Also, dass ich wirklich so oft das, das sie mir helfen kann. Und dann hat sie ewig lange erzählt oder Sprachnachricht. Aber ich soll doch lieber jemand anderes suchen. Also, weil sie ja einfach in der nächsten Zeit definitiv zu viel ist. Ja, okay, das passt. Und dann passt das auch. Dann denke ich, das ist jetzt einfach definitiv jetzt nicht. Okay, aber ich werde noch etwas zu sagen. Wie man sagt, es ist zu viel. Ja, da habe ich viele, da habe ich viele zu sagen. Okay, sehr, sehr gut. Also, unsere Strategie mit euch ist das, ja, dass ihr zuerst mal kennenlernen, na, dass ihr zuerst mal erkennt, wer es in die Kunden, die Gott jetzt schon in euer Umfeld gesteckt hat. Ja? Weil so lange ich denke, Gott hat bis jetzt noch keinen Kunden geschickt, was er im Bild habe ich von Gott. Ich denke, er gibt mir eine Berufung und da muss ich auch noch Akquise machen. Das ist echt sehr hart. Wenn ich aber erkenne, okay, meine Berufung ist wie ein Magnet, wurde mir in die Wiege gelegt. Also, seit meiner Geburt ziehe ich für meine Berufung die Kunden an. Ich habe nur nicht gecheckt. Also, ich darf meine Denkweise verändern. Nicht Gott muss etwas anderes machen, sondern ich darf diese verändern. Dann kommen solche Sachen wie bei der Claudia, ja, wo sie jetzt schon drei Kunden erkannt hat. Ja? Und ich kann mich erinnern vor Weihnachten, und ich habe noch gesagt, ich habe keinen Kunden. Wo? Hier gibt es keinen, der Kutschung machen möchte. Hat sie gesagt, ja, jeder hat gehört. Alles, was du hier sagst, kann für dich genützt werden. Das war liebe gemeint, Claudia. Für dich genützt werden. Und jetzt poppen die Menschen auch einmal auf. Das, was sie für jeden wünschen, also, dass ihr das erlebst. Das überall Kunden auch dich warten. Und nur für die regelmäßigen 10.000 beginnen wir etwas anderes zu machen. Also, so Werbung schalten oder was auch immer, ja? Aber für die erste 10.000 ist es locker. Also, die Marke ist jetzt bei 50.000, ja? Und es ist alles im Offlinebereich gekommen zu ihr. Also, glaub mir. Das wirst du erst auch nicht geglaubt. Es ist mehr drin als die 10.000 im Offlinebereich. Und deshalb, du sagst nicht mehr, ich habe keine Kunden, sondern für wen kann ich? Wie geht das als weiter? Wie aktivieren wir die Kunden? Welche Fragestelle ich? Darum kann ich eine öffentliche Heldessalt. Ja, sehr gut, wer hat das gesagt? Karin? Ich glaube, ja. Du hast gesagt, richtig gut. Also, für wen kann ich heute ein Segen sein? Mit diesem Satz aktivieren wir. Wenn ich sage, ich habe keinen Kunden, ich muss noch ein Flyer machen. Ich muss noch eine Webseite machen. Dann wartet halt Gott, bis du musst. Aber wenn du sagst, für wen kann ich heute ein Segen sein? Dann fallen dir Namen ein, dann rufen sie dich an. Und auch wenn es heißt, für wen kann ich, kann es sein, dass es mehrere sind. Dass es nicht nur eine ist. Also, öffne dich auch dafür, dass wenn du diesen Satz sagst, für wen kann ich ein Segen sein, dass um mehrere Menschen geht, an dem Tag. Oder zuerst mal wieder Kontakt aufbaust. Oder zuerst mal wieder ein Gespräch anfängst. Mal wieder fragst, wie geht es dir? Was machst du? Es muss nicht sein, dass du gleich an dem Tag den Abschließt. Kann auch sein. Darfst du dich auch dafür öffnen, dass das auch gleich passieren darf. Aber vielleicht geht es auch nur zuerst mal den ersten Schritt. Brücke bauen. Brücke bauen, wo die Menschen zu dir kommen können. Ich habe gerade heute an dich gedacht. Auch wenn du gerade durchschraust, durch deine Kontakte. Und alle Kontakte einfach anschauen. Dann springt dir auf einmal eine Name an. Dann sagt er, jetzt kann ich nicht sagen, ich habe einfach heute an dich gedacht. Ich habe doch gesucht, doch in dem Moment, wo es sprang dieser Name an. Und kannst du sagen, ich habe heute einfach an dich gedacht. Und ich möchte gerne fragen, wie geht es dir? Okay. Das heißt, dass die Strategie ist, dass wir erkennen und beginnen, Wert zu schätzen, das kleine, was wir um uns herum haben. Zum Beispiel, Kamen, was du heute auch gesagt hast. Ja, durch die Webseite kommt heute jemand auf mich zu. Und dann dürfen wir lernen, diese Sachen volle keine Wert schätzen. Und Renate, ich bin jetzt gerade mit zwei Menschen im Kontakt. Weil unsere Sichtweise ist so oft, dass wir dieses ein oder zwei Gespräche nicht volle keine Wert schätzen, sondern wir haben im Herzen, es ist dabei zu wenig. Ich bin nur mit zwei Menschen im Kontakt. Das war jetzt nicht du, mein Gemeinter, ja, ich weiß, du warst Bankwaffe, Bankbar, ja? Aber diese Haltung, wie Jesus auch hatte, mit den zwei Brot und fünf Fische. Die Jünger haben gesagt, was ist das unter so vielen? Und wo Jesus die Sachen genommen hat, hat er zuerst Dank gesagt. Und gesagt, danke Gott, danke Vater für diese Gaben. Und dann wurde es vermehrt, erst nachdem er dankbar war für dem, was war. Das Kleine wurden 5000, sondern mal 7000 Männer, Plusfrauen und Kinder. So gefüttert, dass alle satt waren und noch was übrig blieb. So auf Körper. Also nicht nur, dass sie genug hatten, sie waren, oder dass sie ein bisschen was zum Essen gehabt haben. Also sie waren, oder satt. Ich möchte dich jetzt um deine Einschätzung fragen. Schrei bitte in das Chat rein. Polecane Wertschätzung für das, was jetzt ist, ist 10, wenig Wertschätzung 1. Wo siehst du dich auf dem Scala? Einfach eine Zahl einschreiben. Also 1 ist 0 Wertschätzung dafür, was jetzt ist. Es gibt nichts. Du glaubst, es gibt nichts? 10 ist Polecane. Ich schätze die Situation, wo ich jetzt drinnen bin, Polecane Wert. Carmen 10. Ich sehe jetzt was anderes. Was ist das? Ist das für ein Frühjahr? Also das ist das letzte Mal. Okay, 4, 8, 8, 10, 5, 10, 7, 8, 9, 5 bis 7, 9, 6. Okay, gut. Du kannst es testen, wie viel Freude du hast. Wenn du 10 hast, bei 10 bis zu 9 oder 8, solltest du Polecane extrem viel Freude in dir haben. Wenn du ein bisschen Bitterkeitsgefühle oder so was in dir hast, dann bist du zwischen 4 und 6, 7. Also schau mal, was sagt auch dein Gesicht. Dein Gesicht ist auch ein Barometer. Und lass es nicht verkaufen, dass du sagst, ich habe Freude. Aber an deinem Gesicht kann man das nicht sehen. Also du solltest auch schauen, wie dein Gesicht ausschaut. Wenn du Polecane Wert schätzt, die Situation, wie das jetzt ist, dann solltest du ein fröhliches Gesicht haben. Dann solltest du Leichtigkeit in dir haben. Und vor allem auch Hoffnungen in dir haben. Hoffnung, die nicht enttäuscht. Ihr kennt das bestimmt von irgendwie einem Buch. Ich habe schon mal sowas gelesen. Hoffnung, die nicht enttäuscht. Und vor allem, wenn du das Gefühl hast, dass es noch nicht reicht, ist immer wieder auch die Frage, was haben wir für ein Bild, schon uns und Papa im Himmel. Das könnte das letzte. Und das können wir gerne im Leben machen. Deinem Chat und ich mache die Frage. Darf ich da vor nur eine Frage stellen? Ja. Und zwar, ich habe das Gefühl, dass mir normalerweise durchgängig, dass es mir nicht an der Freude mangelt, der Freude mir gegenüber und auch, wenn ich jemanden triff. Und ich merke, jetzt manchmal kommt so daher, dass ich zu langsam bin. Zu langsam bin, was heißt es? Langsam für Gott oder? Langsam, da in... Nein, nicht langsam, zu langsam für Gott, sondern zu langsam da im Coaching. In unserem Programm. Ich habe nicht dieses Gefühl. Du hast ein nettes Gefühl, weil ich mir denke, in diesen Brückenbau und Kontakte pflegen, Kontakte haben, neue Kontakte haben, da bin ich ja, das geht ja in Lichtgeschwindigkeit und so leicht für mich macht mir Freude. Zu deinem Absal, was du gestellt hast, ja? Dazu wollte ich etwas sagen, was dir da weiter hilft. Aber das ist für mich nicht langsam sein. Ist nicht langsam, okay. Ich habe das Gefühl, ich habe mir so viel Basis erschaffen, das, was mir extrem sicher macht. Und ich frage mich eben, was es braucht, damit die Konkret abschließt. Ja, sind wir dran, aber das ist nicht langsam sein. Ist nicht langsam, okay. Da bin ich, da bin ich beruhigt. Weil vor der Frage, dass die Wama, die ist mir nicht leicht gefallen. Okay, gut. Danke. Dann möchte ich das beantworten. Elizabeth, was ist deine Frage? Hast du deine? Das ist im Prinzip ähnlich. Ich habe am Wochenende Kontakte gehabt zu zwei Früeren und habe den langsam wieder aufgebaut über WhatsApp. Und dann ist so eine Spannung in mir. Und dadurch verlangsamte ich das bei mir alles. Ja. Ja. Und... Wie geht es dir dann auch? Das ist gut. Wir sagen ja, wir sollen zuerst wieder langsam rangehen. So zum Beispiel hat die eine Person, die ich früher schon mal gekocht habe, gesagt, er bräuchte erst wieder Neuruhe und Zeit. Also habe ich darauf geantwortet, damit er wieder mehr Ruhe und Zeit bekommt, kann ich helfen. Vielleicht war das schon den Schritt zu viel. Auf jeden Fall, ich kann das sagen. Ich würde auch gerne wieder schneller starten, aber ich halte mich aber im Moment so ein bisschen zurück, weil du lässt uns ja auch sagtest, wir müssen erst wieder die Beziehung wieder neu, das Vertrauen wieder neu aufbauen, dass es wieder weitergehen soll. Okay, gut. Das besprechen wir jetzt. Noch etwas anderes möchte ich mir teilen. Ich habe am Wochenende den Ruf meiner Seele gehört und habe für eine Gruppe, für ein Retreat, was ich einfach machen möchte, auf Lagomera für Mai, für sechs Tage, acht Tage das Haus gebucht, reserviert, gebucht und gehe jetzt danach in die Werbung rein. Mit den Leuten, die... €5.000, €5.000 muss es sein. Wie viel? €5.000 muss es sein, dein Teil. Je nachdem, wie viele Leute sich anmelden, ich möchte nur höchstens vier Leute. Dann muss es mehr sein. Für die sechs Tage sind es ja, zwei Tage sind jedes Mal Anfahrt Tage. Ja, wenn wir sehen, dann verrieren wir. Auf jeden Fall habe ich den Ruf, bin ich dem Ruf meiner Seele gefolgt und habe es einfach gemacht. Okay, gut. Das ist also auch schon schön. Ja, ich verschenke. Danke. Sehr gut. Also, ich gehe jetzt mal kurz hier in diese Sachen rein. Ihr könnt bitte zu rein hier weitergehen. Also, Renate, du hast auch etwas präsentiert bekommen. Die Partherapie, die Frau hat gesagt, ich bin jetzt in Partherapie. Ja? Das ist der Mann. Also, ich würde unbedingt fragen, und was erhoffst du davon? Welche Schritte bespricht ihr da bei der Partherapie und in welche Bereiche geht ihr nicht rein? Das heißt, es geht nicht nur um Beziehungskontakthalten, sondern nur weil jemand sagt, ich mache Partherapie oder bei dir war die Andrea hat gesagt, die Frauen sagen, es ist zu viel. Würde ich gleich fragen, was ist für dich zu viel? Also, ihr kriegt Sätze präsentiert und dann seid ihr wie gelebt. Zum Beispiel bei Irmgard war die Frau, hat die Frau gesagt, ich will mich alles alleine umzusetzen. Und dann weißt du, wie gelebt er Irmgard. Aber die Frage, was du bis jetzt umgesetzt hast, was würdest du noch gerne umsetzen möchten, das passt genau so dazu, was wir davor besprochen haben. Also, es ist total egal. Es ist total egal, was du dir umsetzen möchtest. Also, es ist total egal, wie die Fragen, die Orientierungsfragen sind, deshalb, damit wir sie stellen, auch in überraschenden Situationen. Und da sind Fragen, die du immer stellen kannst. Zum Beispiel, die Frage, warum, da haben wir schon darüber gesprochen, diese Frage, warum, das ist eine Frage, wo du in jeder Situation, wo du überrascht bist, wo du gelebt bist, diese Frage stellen kannst. Zum Beispiel bei dir Carmen, der Mann hat gesagt, ja, ich möchte unbedingt machen. Und wenn das 100.000 Euro kostet, oder was, hat er gesagt. Ja, aber jetzt habe ich meinen Plan und bleibe dabei. Dann kannst du fragen, warum? Weil ich mich nicht mehr überrascht habe. Dann bleibe ich dabei. Dann kannst du fragen, warum? Da stehst du, diese Frage, warum, kannst du immer fragen. Und du kannst auch fünfmal hinter rein an der Warum-Frage stellen. Ja? Das heißt, sei nicht gelebt, wenn jemand dir etwas sagt. Und da weißt du nicht die Frage, dann stell einfach diese Frage, warum? Oder ich mache Partherapie, dann fragst du Renate, und was werdet ihr da behandeln und was nicht? Nach einem Monat kannst du fragen, und welchen Bereich habt ihr schon gelöst, und welchen möchtet ihr noch gelöst haben? Das heißt, es geht darum, dass die Menschen erzählen, nichts anderes, wo sie stehen und wohin sie möchten. Das ist verkaufen. Und die mich das hinbekommen, dass sie erzählen, wo sie stehen und wohin sie gehen, kann ich dann sagen, ich kann dir helfen. Oder bei dir Carmen, im Video hast du gesagt, was möchtest du gelöst haben? Und da hat der Mann gesagt, ja, mit Gott kennenlernen. Du hast das abgekauft, das ist nicht die Wahrheit. Du hast dich dann toll lischen, der Mann möchte kennenlernen. Weißt du, dafür geht man in die Kirche, dafür zahlt man nicht 3.000 Euro dir Gott kennenlernen. Verstehst du, im Kopf der Menschen ist es nicht drinnen, dass sie wegen Gott kennenlernen dir 3.000 Euro zahlen sollen. So, ich rufe dir dann... Wie lerne die... Das wird ja nur der Weg sein, das immer mehr herauszufinden, weil ich hätte das jetzt nicht so als Vorwand gesehen. Also das ist kein Problem, wofür Menschen 3.000 Euro zahlen. Ich möchte Gott kennenlernen. Gibt es da irgendein Liste für die richtigen Probleme? Ja, Zeit, Geld, Beziehung, Poppies, das ist die Liste. Das heißt, solange nicht diese Sachen, also solange nicht diese Bedürfnisse kommen, mehr Zeit, mehr Geld, bessere Beziehung und Tiere, also Poppies, Gesundheit, 5. Gesundheit, bis dahin seid ihr nicht zufrieden. Ah, okay. Mit den Antworten. Und dann hätte ich zum Beispiel gefragt, und was versprichst du für deine Probleme davon, wenn du Gott kennenlernst, welches Problem möchtest du mit Gott gelöst haben? Okay. Also, wenn sie dir nicht fassbare, konkrete Probleme nennen, du darfst es nicht abkaufen. Okay, ja. Weil solange sie dir sagen, ich möchte mehr Frieden, mehr Leichtigkeit, dann bist du schon total happy, aber das ist der Weg. Für den Weg zahlen sie nicht. Erst, wenn es wirklich ein Problem ist, zum Beispiel jetzt beziehungstechnisch bei Claudia, du hast es gut gesagt, du kannst sagen, Claudia, ja, möchtest du noch körperlich, oder möchtest du die Wurzel der Ursache, dass du alleine bist, oder dass du diese Sehnsucht nach Frau hast lösen, oder du bist schon im Coaching, das heißt, wenn ein Mann wirklich eine Frau haben möchte, dann ist das ein Problem, dass ich keine Beziehung habe, dass ich alleine bin. Aber wir müssen das rausziehen von den Menschen, was ist wirklich ihr Problem? Ja? Okay. Ich habe wieder einen Termin und ich... Ja, ich gebe mir bestes. Das ist eh jetzt eine Übung, aber du, deshalb sage ich diese Sachen, weil durch diese Beispiele kommt dir drauf, was ist konkret und was ist nicht konkret. Ja? Imka? Ich merke zum Beispiel im Gespräch, so wie jetzt die neue Kundin, die hat zum Beispiel gesagt, dass Disziplinierthema ist. Und bei mir, ja, man gedacht, ah, da könnt ihr helfen. Aber ihr habt keine Ahnung, kapiert, was ich sie da fragen kann. Und danach, wenn das Gespräch vorbei ist, und ich würde euch am liebsten schon die E-Mail schreiben, erlaub ich dir darüber nachdenken, kommt dann ganz was anderes. Da kommen dann Fragen. Aber in der Situation habe ich oft so das Gefühl, es stresst mich, dass ich da jetzt die richtige Frage stelle. Und da kommt, da kommt nichts gescheites. Bis gestern. Vielleicht hilft dir, wenn du sagst, es gibt keine richtige Frage. Ja. Ja, weil wenn du ständig die richtige Frage finden möchtest, dann wird es nichts. Genau. Also mal diesen Druck loslassen, es gibt nicht die richtige Frage. Ja. Und Disziplin hat das, das ist für mich nicht konkret. Ja. Ich würde fragen, ja, und wenn du diszipliniert wirst, was wäre dadurch besser? Kein Streit mit dem Mann. Oder bessere Ergebnisse in der Selbstständigkeit, was auch immer, weil er dann umsetzt, oder sie. Also das muss in die Richtung gehen. Ja, was ist jetzt mit Disziplin? Ja, also sie, sie ist sehr, da ist sehr viel da von der Dame. Und es geht um Bewegung und Essen und so. Ja, das ist konkret. Ja, und da hat sie dann eben angesprochen, die Disziplin, dass das ihr Thema ist, und ihr habt nur gehört, ah, es gibt ein Thema, und da habe ich dann nicht genau gewusst, wo sie wieder weitergehen kann. Eigentlich wusste du schon davor, du hast gesagt, da geht es um Essen und abnehmen. Ja. Du hast schon das Problem. Nur, ich wüsste nicht, was ich da, was ich da frag. Das wüsste ich nicht. Müsste du das ja entnehmen haben, dass du nicht den ganzen Tag ganz Essen denkst. Wie viel möchtest du dann abnehmen? Warum hat es bis jetzt nicht geklappt? Also abnehmen ist ganz konkret. Und da heißt es schon, gigantische Ergebnisse im Garten. Beim Abnehmen. Ja? Also das ist temporär, habe gigantische Ergebnisse. Ich würde da niemanden begleiten wollen. Okay, gut. Aber so kannst du weitergehen. Warum ist es für dich abnehmen wichtig? Weil ich gefahren möchte, zum Beispiel einem Mann. Da kannst du schon was helfen. Ja, also wir haben was anderes gehabt. Es ist ums Danzengang an. Ich habe schon erzählt. Und sie hat so Lust darauf gekriegt. Und da magst du sie bei mir melden. Und da ist es auch um Disziplin gegangen. So etwas zu verfolgen. Okay, nur das ihr wisst. Also für Disziplin zahlen die Menschen nicht 3.000 Euro. Ja. Ich muss immer wieder fragen, ist dieses Problem ein Problem, wo für diese Menschen 3.000 Euro zahlen will? Ja. Also es gibt immer ein Problem hinter dem Problem. Und ganz dahinter, was sie tatsächlich wollen. Ja. Ja. Genau. Darf ich nur eine Frage stellen zuvor her, bitte. Ja. Von der Claudia her. Ich war jetzt am Freitag in Wien. Und habe mich wieder an ein Bekannten getroffen. Ich habe mich wieder an ein Bekannten getroffen. Ich habe mich wieder an ein Bekannten getroffen. Ich habe mich wieder an ein Bekannten getroffen. Ich habe mich wieder an ein Bekannten getroffen. Ja, ich habe sie erst einmal gesehen. Und wir haben jetzt erst einmal getroffen. Es war sehr nett. Und dann haben wir uns nicht ausgetauscht. So was ich tue und was sie tue. Und dann sind wir immer auf das gekommen. Ja, was sie sieht, wenn ich mit Menschen rede, dass sie die halt bei mir öffnen. Und dann habe ich gesagt, ja, wie geht es so bei dir? Und dann hat es mir zu mir zu erzählen angefangen. Und schon ist alles außergekommen. Ich habe gar nichts gemacht. Ich war einfach nur präsent. Ich habe nur die Tränen und Rot und Schluck. Aber ich finde, das stopp, das anerkennen, weil das ist die Bestätigung für deine Berufung, Carmen. Also nicht Abel, jetzt hast du schon Abel gesagt. Punkt, okay. Und jetzt erkennst du das vollet keine. Geh mal in die Freude, so dass ich das sehen kann. Ja, ja, wirklich. Öffne mal jetzt dein Herz, Carmen. Total wichtig. Öffne dein Herz, wie schön. Eine zufällige Begegnung. Und die Frau öffnet sich von mir. Geh mal in dein Herz hinein. Ja, ich bin ganz anders gerade. Komm zurück. Komm zurück. Ja, das ist wunderbar. Und das ist immer schon so gewesen. Über Jahrzehnte. Und was wäre, wenn du das anerkennen würdest? Ja, ich finde das großartig. Ich finde halt, ich kam halt nicht in 100 Jahren jetzt auf die Idee, dass ich da jetzt in, dass ich irgendwas verkaufe. Das ist, das ist, was ich nicht, Meilenweite, das habe ich nicht einmal noch da. Das ist mir jetzt nur, weil die Klaude das gesagt hat, haben wir gedacht, okay, das war jetzt bei mir Leute im Umfeld. Das war jetzt im Umfeld, nicht, weil ich gesagt habe, ich triffe ihn, da habe ich ihn jetzt nicht getroffen. Ich habe jetzt ihn getroffen bewusst, aber ich, ich, ich bin da so, ich weiß nicht. Also dir fehlt ja ein Wissenslücken, Carmen? Dass die Menschen, die sich öffnen, weinen, vertrauen und schenken, das sind Kunden. Ja, vom Verstand her, habe ich das da gehabt, da haben wir gedacht, zirkst, das ist theoretisch, die öffnet sich mir jetzt, wäre eine Kundin, aber jetzt kam das mal im 100-Johnden, die sind also da jetzt weiter. Eine Frage. Ja, okay. Aber hast du schon diese Sache erkannt? Du hast vor einer Woche diese Erkenntnis noch nicht gehabt. Welche? Diese, dass die Menschen, die sich öffnen, die sind Kunden. Na doch, die habe ich schon gehabt. Das haben wir ja vor ein paar Wochen, war das schon die Erkenntnis, glaube ich. Okay, dann war das schon da. Und jetzt hat sich da so etwas ergeben, hast du das schon erkannt? Ja, ich kann sagen, dass ich finde es schön. Nee, schön ist... Schön. Nein, es geht wirklich darum, dass du jetzt jeden Schritt, was bei dir passiert, jeden Schritt voller keine anerkennen darfst. Und du bist jetzt schon soweit, also zuerst hast du nicht einmal gesehen, du hast Kunden in dir. Dann hast du gesehen, dass die Menschen, die sich öffnen, die sind Kunden. Das ist der zweite Schritt. Und dann hast du jetzt eine Begegnung gehabt, wo es darum geht, dass jemand sich geöffnet hat und dann kommst du durch den Beispiel von Claudia drauf. Das könnte eigentlich ein Kunde sein. Ja? Also ich bin schon in Wien drauf gekommen, dass das ein Kunde sein könnte. Weil durch das, dass Claudia das gesagt hat, habe ich das jetzt da... Frage die jetzt, da ist mir jetzt noch mehr eingefallen. Okay, richtig gut. Also wenn das schon in Wien passiert ist, das ist noch besser, dann hast du das schon erkannt? Wow, ich habe gesehen, dass dieser Mensch ein Kunde sein könnte. Wow, wie gut bin ich? Hast du das anerkannt? Ich habe kein Gefühl dazu. Weil ich gleichzeitig parallel dazu, also wie ich das Wortnummer habe, ich sage nicht einmal ein Wort, sondern sie erzählt und komplett blank. In dem Moment habe ich sofort gedacht, das wäre jetzt, also ans Coaching mit euch und das war jetzt jemand in meinem Umkreis. Und gleichzeitig ist da in 100 Jahren nicht. Was in 100 Jahren nicht. Kann ich da irgendwie... da eine kommen, weil das ist eine bekampte oder befreundete und alles was so Freunde ist, da bin ich irgendwie... Ja, okay. Dann hast du jetzt eine Frage gewollt zu formulieren. Also ich lasse das gelten, das war keine Fragestellung von dir. Okay, ich frage. Keine Ahnung, wie ich dem näher kommen kann, dass ich da eine Hemmung verliere oder dass das für mich selbstverständlich wird, da dann das anzubieten oder zu fragen. Okay. Da ist ein Bier wie... das ist nicht verhandelt. Das ist, ich weiß nicht, wie ich das ausdrücken soll. Hey, du musst Fragestellen karmen. Weil wenn du sagst, nicht in 100 Jahren, das ist von mir unvorstellbar, du sprichst als Christ, als ob du Gott nicht auf deiner Seite hättest. So darf die Welt reden, aber nicht wir. Weil wir wissen, dass unsere Worte Schöpfungskraft haben, ja? Das ist so wie euch jetzt. Ja, genau. Aber du sagst das nicht nur mir, du hast diese Gedanken und du sprichst es auch aus. Und wenn du das so aussprichst, dann baust du ständig deine Zukunft zu betonieren, sag ich mal. Ja, also du stellst die Frage, kann man stelle jetzt die Frage? Stelle jetzt noch mal die Frage, was ist die Frage? Die Frage ist, wenn ich jetzt... also du kannst ja rinnern, das letzte war dieser in der Gemeinde, der eine Mann in der Gemeinde, das ist genau das Gleiche. Und meine Frage ist, wie kann ich diese Hemmung, Hürde, Blockade oder wie kann ich da drüber kommen? Wie ist das nicht anders, dass das eine Selbstverständlichkeit wird, dass das ein Freude wird, dass man ein Freude wird zu sagen, hey, du, hey, dass du es mit triffst, ich kann auch. Also deine Hemmung ist, wie kannst du bekannten Menschen verkaufen, ja? Bekannte, weil wenn wer auf mich zukommt, habe ich überhaupt keine Ahnung. Wenn du tremmdeck kommt, hast du kein Thema. Okay, gut, das ist zu lösen. Erste Frage, möchtest du die Hemmung, möchtest du die Hemmung verlieren? Ja. Ja. Sicher? Ja, sonst freut man sich ja nicht. Na, ist nicht sicher, es gibt Menschen, die die Entscheidung treffen, Freunden, Freunde nicht zu kochen. Okay, gut, dass du das sagst, das kann man was sagen. Und deshalb frage ich dich, du hast die Entscheidung kamen. Ich habe mir das so gemacht, dass ich gesagt habe, das Wertwurste, was ich zu geben habe, ist meine Berufung. Und warum sollte ich das fremden Menschen geben, und meinen Mann und meinen Freunden nicht? Also wenn es noch mir geht, dann möchte ich einfach mit Menschen arbeiten, die fremd sind, die auf mich zukommen. Wenn jetzt natürlich die Nachbarin gehört hat, was ich mache, und sagt mir, du, ich habe gehört, du machst Coaching, kannst du mir da helfen, dann habe ich auch kein Problem. Also dein Thema ist nicht, dass die Menschen bekannt sind? Ja, ich versuche es gerade zum Erruieren, was es ist. Weil wenn die Nachbarin darf, warum darf die Freundin nicht? Ja, also für mich ist es ein No-Go, jetzt ein Freundin zum Beispiel, die ich 30 Jahre kenne, mit der ich mich regelmäßig treffe und wo wir uns austauschen. Einfach wenn man sie treffe, sie erzählt mir, ich erzählt ihr. Jeder gibt seinen Sinn vor, ich sitze nicht an Coaching, aber es ist trotzdem, ich kann mich auch nicht abtrennen, es kommen meine Impulse, es kommen meine Ideen. Jetzt für das auch gut zu verlangen, da kann ja nicht dahinter stehen. Aber gut, es geht jetzt nicht um diese Freundin, es geht jetzt um die eine befreundete Bekannte. Es geht um die Frage, die ich gestellt habe und die du noch nicht beantwortet hast. Ich habe dir erzählt, meine Geschichte, der Rufung ist meine wertvollste. Warum sollte ich das von Freunden zurückhalten? Das ist die Frage. Ich würde es Ihnen zurückhalten, wenn Sie dann noch fragen, ob ich mit Ihnen erinnere. Aber ich versuche es gerade, zu wahrzunehmen, wenn Sie mich gefragt hätte, ob ich mir da helfen könnte, dann aber ... Weil Sie schon, dass du ihr helfen könntest? Also die zitiert habe ich jetzt nicht ausgesprochen, aber wenn ich das Gespräch hatte, was wir vorher gehabt haben, bin ich mir sicher, dass Sie das wissen, was. Ich bin sicher, dass Sie das nicht wissen. Weil du Ihnen schon 30 Jahre hilfst. Warum sollte jetzt diese Situation verändert werden? Und Sie sollten auch noch Geld zahlen. Dazu musst du schon einen Grund geben. Jetzt ist mir noch was anderes eingefallen. Nein, nicht weggehen von dem Thema. Gut, das eine mit der Freundin, das will ich gar nicht. Das Beispiel war jetzt mit dieser Bekannten, befreundeten Bekannten. Ja, wenn Sie mich fragen würden, dann ja, aber wenn ich jetzt Sie fragen soll, dann irgendwie nein. Wann hast du die Autorität Gottes ausgeliebt? Wenn du passst darauf wartest, dass andere Menschen dich fragen, oder wenn du deine Worte nutzt? Ja, klar, wenn ich meine Worte nutze. Warum streifst du dich so sehr dagegen, dass du in deine Autorität kommst, deine Worte nutzt? Also, das sind zwei Sachen, das eine, wo möglicherweise bei ihr, weil sie dann irgendwie erzählt hat, wie sie sie macht, auch Beratung, aber nicht, sie macht im körperlichen Bereich. Und da hat sie von 100 Euro Stunden preisgesprochen. Also, da könnt ihr mir jetzt vorstellen, dass mir das gleich irgendwie nach hinten katapultiert hat. Das ist das eine, und das andere ist generell, wenn Freunde da sind, wenn Bekannte da sind, die mich näher kennen, dann ist das irgendwie, was ich nicht. Da fühle ich mich irgendwie nicht so, dass die von mir was annehmen. Du hast das Gefühl, deine Freunde nehmen von dir nichts an? Sie nehmen ein Gefühl an von mir, aber nein, ich habe es falsch ausdrückt. Wir tauschen uns aus und ich erzähle mal, bei mir rennt gerade das nicht gut, oder mal dann was das nicht, und sie erzählt, ah das und das, und dann so wie ich sie kutsche. Ja, und? Das ist irgendwie ungut. Warum? Ja, es ist wahrscheinlich eher schmoren, weil wir sind auch Menschen, zumindest zu zwei Drittel, oder? Aber... Hast du Angst, dass die Freunde verlieren? Ehe, dass ich glaube... Nein, nein, nein. Du musst ausschalten, dass die anderen antworten. Und nicht die zweite Frage hinschieben. Also was wollte du Karin sagen? Nein, ich habe die Frage von Peter beantwortet. Nein, ich habe zurück zu dir, zu mir, wo ich war. Okay, bitte nur mal. Ich habe gefragt, warum sträubst du dich dagegen, deine Autorität, deine Worte zu nutzen? Warum muss es so sein, dass sie auf dich zukommen, dass sie dich fragen? Bittsteller vielleicht? Weißt du was, so bist du ein Bittsteller. Wie? So bist du ein Bittsteller. Ich verstehe das jetzt nicht. Wenn du nicht beginnst, in deine Autorität zu gehen, dann bist du ein Bittsteller. Das verstehe ich nicht. Ist du abhängig von anderen? Du musst immer abwarten, dass sie etwas fragen. Gott hat dir aber die Macht und die Kraft und die Autorität gegeben, dass du dein Leben gestaltest. Wenn du nicht sprichst, sondern erwartest, dass sie sprechen, dass sie dich fragen, dann machst du dich voller, keine abhängig von den Menschen. Ja, und da merke ich schon, diese Dunstwolken, diese Nachfassen, Nachlaufen, das ist voll in irgendeiner Art und Weise in dem Bereich. Ja sicher, bin ich sicher. Dein Thema ist eigentlich nur, dass du eine falsche Vorstellung hast, davon wie Gott dich segnen möchte, Carmen. Du hast die Vorstellung, er soll mir die Menschen schicken, er soll sie aufgehen, er soll ihnen sagen, welches Problem du löst, er soll sie über den Preis aufklären, er soll alles machen. Du willst nichts sagen. Das ist einfach eine falsche Vorstellung von Gott schickt die Kunden zu mir, weil du deine ganze Autorität, deine ganze Fähigkeiten, deine ganze Sprache abgibst. In dem ich mondhöhe auf Deutsch. Genau, und das ist das Schlimmste, was du machen kannst. Da ist meine meine irgendwelche religiöse Kuh, die zu schlachten ist, weiß ich nicht was, das ist nur Religion. Ja, ich habe, ich weiß das gerade nicht, ich überlege. Ich weiß auch nicht, müssen wir auch nicht einmal finden. Es geht nun darum, Carmen, wir müssen nicht finden, wie das dazu kam. Sondern es geht nun darum, dass du sagst, okay Vater, du hast mir eine Zunge gegeben, du hast gesagt, meine Zunge steuert das Leben von mir. In meinem Mund, ja, ist das Leben oder der Tod. Und ich schweige nicht mehr, ich beginne zu reden. Und wenn ich dir Impuls habe, ich kann jemandem helfen, dann kann mich keine Kirche, keine Freundin, kein Mann, niemand zurückhalten, dass ich sage, ich kann helfen. Was ich damit machen, wird ihre Herausforderung sein. Aber du schweigst nicht mehr. Was fos mir da einfällt, das war jahrelang so, ja, bei irgendwelche Veranstaltungen früher, so diese, diese, ich bin das nicht, mich in den Mittelpunkt stören. Ich bin eher so ruhig, den Samen. Religion, es ist Lüge. Das ist bei sehr vielen christlichen so, ich bin eine Frau in der zweiten Reihe. Ich bin keine Rampensau, ich mag das lieber so im Hintergrund haben. Und auch genau. Religion, das ist Religion, das ist die stinkenste Lüge des Teufels, das sage ich dir, ich bin ganz nahe, ich möchte das führen. Das ist wirklich stinkende Lüge. Für deine Berufung musst du in die erste Reihe gehen. Kann kein Mensch die erste Reihe einnehmen. Das ist deine Verantwortung, das ist so schön. Aber wenn du dazu sein willst, also Renate ist eine tote Ruige, wenn sie die Lives macht, die ist total ruhig. Zum Beispiel die Beatrice Hoffmann, ja, ist auch eine tote Ruige, wenn sie da, du musst nicht anders werden, aber du sprechen. Weil genau so wie Gott dich geschaffen hat, dass du ruhig bist, gemütlich, ja, genau so brauchen dich deine Punkten. Nicht deine Flippige wie ich jetzt, ja. Also Carmen, dieses, ich bin so ruhig und ich mag nicht im Vordergrund stehen. Das ist eine Lüge vom Teufel, der uns das verkauft hat. Du musst im Vordergrund stehen in deiner Berufung. Okay. Du musst Liederin werden, den Magde einnehmen, das geht doch gar nicht anders. Okay. Okay, das war jetzt genug. Also du triffst die Entscheidung, okay, ich beginne zu reden. Ich steige nicht mehr. Und du darfst es auch als Lüge entlarven, die Menschen müssen auf mich zukommen. So wie du das sagst, ist Unsinn. Ich darf das sagen, weil wir eine Werbung haben und die Leute kommen auf uns zu. Aber wir haben davor etwas in Bewegung gesetzt, damit sie auf uns zukommen. Und wenn die Werbung nicht funktioniert, kommen sie auch auf uns zu. Aber wir haben schon tausend Stunden wiederum Material, was auch immer, ja. Das heißt, ich darf, also ihr kennt sicher diesen Spruch, tu Gutes und sprich darüber. Dann habe ich schon, ich sprich darüber. Und ich sprich darüber und also gehört 100, quasi nicht wie viele Male, aber nie gemacht. Das darfst du jetzt beginnen. Okay. Schön karm. Bitte Renate. Silvia Däckert, oder nur was sagen? Nee, jetzt ist es Renate, ja. Was mich auch irgendwie hintert, weiterzufragen ist, wenn die Leute sagen, es geht ihnen gut. Dass eben diese Frau in der Party, hat gesagt, es geht ihr so gut. Jetzt eben, dass etwas geht und dann irgendwie wieder ein Problem ansprechen, oder so. Also das erste Mal, also da anknüpfen, ja. Ja, dann fragt ihr doch, und was geht bei dir jetzt? Bei dir jetzt so gut? Lass sie sprechen. Und dann erzählt sie das, das und das und das, läuft jetzt richtig gut. Und dann werden sie eh sagen, was nicht gut läuft. Okay. Verstehst du? Du musst rausfinden, was läuft gut und was noch nicht. Und wenn sie jetzt sagt, mir geht's so gut, dann frag einfach, oh, das freut mich total, was läuft so gut? Und der Zirma? Ja. Und wenn das jetzt wirklich gut läuft, ist gut. Aber wenn jemand eine Parttherapie macht, kann sein, dass die ersten vier Wochen wie Himmel anfühlen. Dann, ich sage dir, ich garantiere dir, kommt der Absturz. Das ist ganz normal. Ja, wenn ich ein Coaching mache, das da sonst erst nach oben geht, und dann kommt der Absturz, weil etwas nicht klappt. Und in dem Moment darfst du da sein. Weil sein kann, dass bei diesem Absturz zum Beispiel der andere sie gar nicht aufnehmen kann oder will. Also wenn jemand von dir nach der Angezogen ist, ist Kunde. Nicht Kunde in zwei Monaten, sondern wo ich dich jetzt schubse, dass du weißt, dass diese Chats für jetzt sind. Also dass du nicht diese Vorstellung hast, okay, ich baue jetzt Beziehung auf, ja. Ich halte den Kontakt und irgendwann, wenn das Timing Gottes passt, ja, dann, nee, heute. Habe ich dich erwischt? Renate? Ja, ich habe auch jetzt letzte Woche noch mit Freunden geschritten, ich bekomme keine Antwort. Eine sagt, sie denke immer an mich und an das Coaching. Da habe ich sie gefragt, was hinter dich ist, ich komme keine Antwort mehr. Funkschille. Eine andere legt sich an, habe ich sie auch konfrontiert und sie herausfohren eine Frage, die ich stellen darf. Und hat sie auch nicht mehr gehört. Sie geht zwar in die Lives, sie schaut nach, das wird schon mal gut. Ja, mal gut. Aber ich merke, das macht etwas mit mir. Okay, da machen wir das andere. Du triffst eine Umsatzentscheidung, das du in diesem Monat 10.000 Euro haben möchtest, 3 Kunden mal 3.333 Euro. Also du triffst Umsatzentscheidung und nicht, dass diese 3 Freundinnen es werden, wenn sie es nicht sind, sehr beschuld, aber du gibst es nicht auf, dass die 3 erscheinen, die diese 3.333 Euro haben. Also das Ziel gibst du nicht auf. Okay. Sondern du schaust, okay, bist du es, derjenige, mit dem ich das mache, sie antwortet nicht, okay, diese Woche nicht oder heute nicht, morgen kann kommen. Aber du gehst weiter, diese Entscheidung für den Umsatz ist extrem wichtig. Bei sonst schauen wir nur auf Menschen und wenn sie sich nicht melden, dann denken wir, also es ist nicht angenehm, aber wenn du ein Ziel hast, eine Umsatzentscheidung, dann muss Jesus liefern. Verstehst du? Weil du sagst, okay, wir haben eine Umsatzentscheidung, die wir haben, dann muss Jesus liefern. Verstehst du? Weil du sagst, okay, so wie wir im Dezember gemacht haben, ich habe, okay, 2 Wochen waren gut, aber die 3. Jesus, und was ist jetzt? Ja? Und dann kam es wieder. Aber diese gestalterische, ich will es, dieses ich will es, muss da sein. Dann kommt die Umsetzung, also er gibt das Wollen und dieses Wollen schläft in uns sehr oft ein. Weil wir beschäftigt sind mit dem, mit dem, mit das, was ausarbeiten und dann sind wir voll weg von Umsatzzielen. Ja? Und da möchte ich Renate, das ist auch jeden Tag, sagst, okay, jede Woche möchte ich eine Kundin haben mit 3.333 Euro. Und da morgens stehst du auf Jesus, wie machen wir das? Ja? Und dann komme ich in Pulse. Hey, danke. Ja? Sehr gut. Bitte, jetzt möchte ich deine Coaching-Frage stellen. Was wollte es dann, die Karren-Fragen? Bei mir? Nee, bitte. Weil hat sich, hat sich erledigt eigentlich, weil du hast gesagt, ich soll nicht fragen. Okay, gut. Weil wie gesagt, ich hatte nur das Gefühl, dass sie eben ja denkt, dass sie dadurch, wenn sie nicht tätig wird oder beziehungsweise wenn sie kein Geld verlangt, dass sie keine Freundin mehr hat oder beziehungsweise sie verliert auch da an der Seite. Okay. Aber du hast jetzt gesehen, dass es in eine andere Richtung ging. Ja, habe ich gesehen. Okay, bei dir, bitte, wichtig, wenn du fragest, dass an deine Leute, heute eine oder so ein Minuten auch aus, wenn sie nicht antworten, stelle nicht eine neue Frage. Gut, mache ich, habe ich verstanden. Sehr gut. Was mache ich, aber wenn ich Frauen kriege, die ich gar nicht haben will, als Kunde haben will? Du schreibst mir, warum du sie nicht haben möchtest und reden wir morgen darüber. Okay, weil... Also schrei bitte die Unterhaltung zusammen, drei für Zeilen und da reden wir darüber, ja? Ja, weil sie aus Instagram sind, ganz einfach. Nee, das ist für mich nicht ganz einfach. Mir ist Wurscht, woher sie kommen. Ja, ich kann ja schreiben, warum das so ist. Okay. Im Garten? Ich wollte nur sagen, zu kommen, jetzt ist es kommen weg. Oh. Wahrscheinlich zu reinieren. Okay. Ich wollte sagen, dass ich so dankbar bin, dass ich da bei euch jetzt im Coaching bin, Silvia, weil ich das Thema genauso kenne, ja, wie Kamen es beschreibt, das war auch für mich genauso gewesen. Und jetzt, würde ihr am liebsten, wenn mein Fatih bereit ist, mein Fatih Coaching verkaufen und hätte riesengroße Freude dabei. Richtig schön. Ja. Das sonst zu ihr auch sagen, ja? Ja. Okay, sehr gut. Dann, ich habe jetzt alle Fragen beantwortet, was verkaufen sind. Elisabeth, zu dir noch? 1000 Euro muss es heißen, wenn das sechs Tage sind oder fünf, ja, mindestens 1000. Es liegt dran, wie große Gruppe es. Nein. Wenn da vier Leute kommen, dann heißt du 4000 Euro in der Woche verdienen. Das ist nicht zu viel, das ist wenig für sechs Tage Arbeit. Also, ich hatte gesagt, deine Preise sollten jetzt schon über 1000 sein, ja, das Liebste. Und dann ist es so, dass wir Kunden haben, die zum Beispiel 5000 Euro für Einzelcoaching nehmen. Und dann starten sie mit der Gruppe und sie verlangen den gleichen Betrag 5000 Euro für Gruppencoaching. Wir gehen nicht runter, weil wir Gruppencoaching machen, weil die Gruppencoaching die Menschen schneller zum Ziel bringt. Also ja, richtig. Also, auf keinen Fall aufsteilen oder so was in 3000 für Einzelcoaching oder 5000, dann nimmst du den gleichen Betrag für Gruppencoaching. Okay, muss ich noch mal ein bisschen sacken lassen? Und ich möchte dir auch sagen, warum die 1000 Euro, wenn du das mit einem konkreten Problem verbindest, dass das innerhalb von fünf oder sechs Tagen gelöst ist, ist sehr viel wert. Ja. Dann müssen sie nicht einen sechs Monate Coaching buchen und sechs Monate auf das Ergebnis warten, sondern du löst das in sechs Tagen, das ist sehr hoher Wert. Gut, und er wollte noch seine Frau mitbringen, aber die Frau muss ja nicht unbedingt daran teilnehmen, weil die auch das vorher nicht so, denke ich, nicht vorher nicht interessiert war. Aber da muss ich noch die richtigen Worte finden, dass er das machen kann und dass er dadurch die Lebensbeziehung wieder intensiviert und das Verliebtsein am Ende der fünf, sechs Tage wieder groß ist. Wie drücke ich das aus? Wie du das jetzt gesagt hast, das war gut. Okay. Und du sollst nicht sagen, die Frau, also die Frau kann mit dabei sein. Ja, auf einmal kann sie auch währenddessen dazu kommen, aber wenn sie nicht da ist, funktioniert es genauso. Ja, genau. Ja, aber es ist eben in mir diese Spannung, genau wie bei Carmen auch. Darum war diese Unterhaltung mit Carmen sehr, sehr wertvoll auch für mich, dass ich losgehen darf und mit Worten... Also du sollst nicht vorsichtig werden, Elisabeth, sondern schon voll Gas geben, aber aus der Ruhe, aber nicht zurückhalten. Ich mag nicht, wenn ihr euch zurückhaltet, weil ich etwas gesagt habe. Nee. Auf ich daran muss, glaube ich, dass ich immer nur eine Frage stelle und dann, wie du eben zum Peter sagtest, aushalten. Ich glaube, das ist meins. Ja. Und nicht Coaching-Fragen stellen, sondern Verkaufsfragen. Da muss man auch den Mund halten. Ja. So habe ich auch eine Freundin, die sich auch öffnet, öffnet und der habe ich also auch schon gesagt, ich kann dir helfen. Und daraufhin kriegte ich dann eine blöde Antwort, das kann ich wohl alleine. Man muss so aufklagen wie jetzt. Also das hilft am besten. Ich kann das auch alleine schaffen, da muss du so aufklagen wie jetzt. Sehr gut, danke, danke, danke, mein Lachen einsetzen als Instrument. Ja, danke. Sehr gut. Okay. Sehr gut. Also ich habe eigentlich beenden wollen, was habt ihr noch? Ich darf bitte nur von Preis her. Also ich merke einfach, ich arbeite innerlich und ich weiß, ich michere gerne für die 3-5.000 Euro für den Sennsail Coaching, weil rundherum noch viele andere Sachen sind. Und irgendwie bin ich jetzt zum Überlegenheit, habe ich ja den Termin am Abend, habe ich mir doch nach wie, was ich jetzt wirklich verlangen soll, soll ich jetzt erhöhen, also ich michere es gerne, weil es einfach nur wesentlich mehr der Wert da drin ist und das weiß ich ja. Aber irgendwie ist das so eine Angst, da soll ich nicht durch wieder die 3.600 verlangen wie bisher, oder nach wie, wenn ich dann 5.000 verlange, ich kann ja dann sagen, es gibt nur das halbe Paket, wo es das zu viel wäre. Ist alles zur Chance, aber ja. Also ich merke, wenn ich etwas verkaufe, was der Preis unter dem Preis ist, bin ich danach nicht zufrieden. Ist gut. Es möchte ich mir ersparen und deshalb sage ich lieber den höheren Preis aus, was ich in meinem Herzen spüre. Und jetzt noch was ganz wichtig, Carmen, du hast Angst, dass du das nicht bekommst. Diese Angst, dass das denn wieder zu viel ist, aber das ist schon wieder der Erfahrungsclaube, der muss wieder wehren. Sondern du denkst gar nicht darüber nach, ob das jetzt zu viel ist oder so, sondern du sollst so reingehen, okay, der Wert von dem, wenn der Mann, aber da musst du das konkrete Problem rausfinden, nicht nur innen Sachen, ja. Wenn du nur innen Sachen sagst, das ist 100 Euro zu viel. Welche Sachen? Wenn du innere Wegesachen, Freiharmonee, also dafür ist 100 Euro zu viel für die Leute. Ja. Also, da muss dein Problem rausfinden und sagen, ich kann dir da helfen, dieses konkrete Problem zu lösen, ja. Ja. Der Wert davon ist 5000 Euro, dunkt und du schweigst. Und dann schweigt er auch und du schweigst. Und dann wird er rot und schweigst. Aber ich? Du schweigst, Mund halten nach 5000 Euro. Musst du den Mund halten, schweigen, bis er etwas sagt. Ja? Und wenn er etwas sagt, dann reagierst einfach drauf. Zum Beispiel, jemand hat gesagt, das kostet dabei viel, ihr seid aber überzeugt von euch nicht, ja, gesagt, ja. Also, du musst arbeiten, welche Gedanken daraus kommen. Also, vorher habe ich ja schon noch eichern Leitforden, mein Plan wäre noch dem Erfragen, mein Plan für euch wäre, für dich ist. Und dann sage ich heute drei Schritte. Ja, zuerst werden wir daran arbeiten, dann daran arbeiten, dann daran arbeiten, dann... Dann kommt wieder da, da, da, da. Und dann möchtest du wissen, wie das ausschaut und dann sage ich in dem Zeitpunkt... Das schick nicht in dem. Du möchtest sicher wissen, wie viel dein Investment ist, nicht wie das ausschaut. Na, vor dem Investment. Vor dem Investment kommt ja, dass ihr schüttet, wir treffen uns so und so viel, du wirst von mir zwischenzeitlich eine Fahrzeit begleitet, da, da, da. Eigentlich nicht, ich sage zuerst mal die inhaltlichen drei. Ja. Und dann dazu sage ich, und wir treffen uns in einzig Kutschen jede Woche einmal, Punkt. Du musst das auch nicht sehr erklären, nur zwei Sätze. Was? Das muss nicht lang sein, weil wenn du das lang erzählst, dann ist die ganze Energie, weil du davor aufgebaut hast, weg. Organisatorische Sachen interessieren die Leute nicht. Das heißt, ich tue das dann wieder abbauen, wenn ich dort füge. Ja. Ganz eindeutig. Ja, weil ich habe dann gesagt, ja, und du hast doch das und du hast das und du hast das und das und das hast du auch noch. Das ist so eine Schasse. Ja, dann ist das klar, warum Sie sagen, nee, du sagst zuerst arbeiten wir daran. Mhm. Dann arbeiten wir daran, also konkrete drei Schmerzpunkte, Ergebnisse. Schmerzpunkte plus Ergebnisse. Martina, was willst du mitnehmen? Für wen kann ich heute einen Segen sein? Jetzt muss ich das natürlich. Tschüss. Okay, das heißt, du erzählst verkaufstechnisch, was sie machen werden, die drei Themen. Und danach? Säne drei Themen. Säne drei Themen. Ja, aber von deiner Seite. Und danach mache ich Pause. Und ich warte ab, dass Sie den Preis fragen. Wenn Sie den nicht fragen, dann frage ich, du möchtest wahrscheinlich noch wissen, wie viel ist dein Investment dafür? Denn sagen Sie ja eh klar. Und dann sage ich 5000 Euro oder 6 oder 12, was auch immer. Ja. Und dann schweige ich. Und Sie schweigen. Und wenn Sie auch schweigen, ich auch schweige, dann frage ich noch am Ende, gibt es noch etwas, was dich zurückhält, jetzt loszustatten? Dann sagen Sie, nein, okay. Dann bespreche ich noch die Rechnungsadresse und das war es. Und die Zahlung, bis wann das kommt. Ja, aber das ganze, was das Paket beinhaltet. Das ist wurscht. Das ist wahr, echt? Du musst nur sagen, einzig Kutschern, das muss er wissen, jede Woche oder jede zweite Woche und WhatsApp-Betreuung, nur das. Und E-Mail-Kontakt. Es ist so... Okay. Je weniger du anbietest, desto besser. Wirklich? Ich habe immer gelernt, das muss eine Fülle sein. Nee. Das organisatorische Einzelkutschern, Gruppenkutschen, das war es. Also ich erzähle, das sind zwei Sätzen. Punkt. Dann WhatsApp und warum soll ich jetzt WhatsApp schreiben und warum soll ich jetzt auch noch E-Mail schreiben? Also wozu, wieso, warum? Okay, das ist eher belastend. Ja. Interessant. Und das ist man noch nicht... also diese drei Themen, das sind diese Themen von Gesundheit, Gött, Zeit, Beziehung. Nein. Nein, wenn er sagt, zum Beispiel ich habe eher Probleme, dann werden wir zuerst daran arbeiten, dass du rausfindest, warum ihr ständig in Streit endet. Das sage ich jetzt bei Renate, passt das richtig gut. Ja. Dann zweitens werden wir darüber reden, über welche Themen könnt ihr reden, was jetzt nicht zum Streit führt. Und drittens, wie du eine neue Kommunikation mit deinem Mann aufbaust, dass sie über alles reden können, dass ihr viel lacht und so weiter und so fort. Also ich sage drei Themen, die er hatte, dass das in Schmerz, dass sie ständig streiten, dass sie nicht über alles reden können. Also ich nehme seine Worte raus, was er gesagt hat, was er verändert haben möchte. Und dann sage ich, zuerst werden wir daran, daran und daran arbeiten. Okay, ich habe das ganz anders gemacht bisher. Ich habe dann immer so allgemein irgendwie was, so diese ... Über die Seiten kommen halt dann Leute, die wollen selbstbewusst sein, stärken und sie wollen halt mehr ... Und bloß nicht den Weg erzählen. Das ist das Schlimmste, was du machen kannst. Wenn ich erzähle, ich habe manchmal auch gemacht, ich habe gesagt, ich werde dir dann helfen, die viel Sehnsicht daraus zu finden, und dann haben schon die ersten Fragen. Was sehen Sie sich da, warum, wieso, wie es in die Vergangenheit geht, das will ich gar nicht. Du erzählst den Weg Ihnen nicht. Deshalb habe ich gesagt, du erzählst dein Programm, was ihr macht, anhand drei Schmerzpunkte und drei Wünsche, was Sie haben möchten. Das heißt, ich kann dann sagen, ich begleite von A nach B, also von die drei Probleme, und du wirst es dann schaffen, dass du mit deinem Chef kommunizierst und auch ausdrückst, dass du, was mir geht, wirst oder was ich nicht. Okay, gut. Ich rede es nicht über Selbstvertrauen, über Selbstwert, über, ich weiß nicht, was das redest, bloß nicht. Okay. Ja, das ist alles, das ist gerade klar, das ist, ich habe die drei Schritte, und das macht man nur mehr, je mehr ich noch gerede, das ist vielleicht auch das Verständnis. Ja, die verstehen das gar nicht. Und dann schlägst du sie kau, zuerst hast du gutes Gespräch gehabt, und dann sind sie weg und sie sagen, ich habe kein Geld, warum, weil ich nichts verstehe. Ja, genau. Okay, dann haben wir das jetzt rausgefunden. Danke. Und 5000 Euro. Ja, sehr gut. Passt. Danke. Heute freue ich mich auf deine Nachricht in die WhatsApp-Gruppe, nicht in die Facebook-Gruppe. Sehr gut, wir lieben dann letzte Frage, Runde, Peter, hast du dazu schon deine Hand oder die Hupen? Ich wollte eigentlich nur noch kurz was wissen, und zwar, wenn man so in der Basis ist, wo man sagt, okay, eigentlich will im Hintergrund bleiben, aber wenn man dann auf die Rampe geht, Rampensau ist, wo findet man den Mittelpunkt dann? Weil das ist gut. Weil ich weiß. Muss gar nicht mich den Punkt suchen. Also zum Beispiel, der Joseph Prinz ist privat, sehr scheu. Aber auf der Bühne erkennt man das nicht. Das heißt, da ist die Salbung dazu dabei. Und das ist das, was ich Renate gesagt habe, du gehörst auf die Bühne. Weil da ist die Salbung dabei, da brauchen wir nichts anderes. Ja, okay, gut, weil ich bin ja früher auch auf der Bühne gewesen immer. Ja, du bist ein begnadeter Theaterspieler. Du bist der wie? Pantomime, Pantomime. Nicht nur, wir haben auch andere Sachen gemacht. Okay, letzte Runde. Was nimmst du mit? Einigst du an Wendels? Ja, Renate Rede, du bist schon am Reden. Okay, also ich darf Liederin sein, ich schweige nicht mehr, heißt für mich auch, ich bin der Kopf und ich werde schwandt. Genau, und es gibt nicht die richtige Frage, das merke ich auch jetzt auch beim Chatten. Ich mache ihn auch in so vielem, so ein Krampf. Also eben, ich muss wirklich kämpfen, dass ich mich nicht platt mache, mit dem Ganzen herum. Also ich möchte wieder diese Freude und Leichtigkeit, muss ich wieder finden, genau, aber ja. Sehr gut, einfach Entscheidung treffen, überall wo dir Freude abgeht, da hast du wieder aus deiner eigenen Kraft versucht, was zu machen. Weil du denkst, du sollst anders werden, nie, du bist richtig, Renate. Danke. Elizabeth und dann Carmen. Ja, für wen soll ich heute ein Degen sein? Das wusste ich zwar schon, vom letzten Mal, da ich mir die Frage stelle, sie soll ein bisschen noch mehr in mich hineingehen. Dann gotschick du mir diejenigen, die wichtig sind für mich, denen ich mit meinen Worten helfen kann, ob es ein Freund, Freundin ist, Bekannte oder eine fremde Person. Und man soll es an meinem Gesicht sehen, dass ich mit Leichtigkeit nur eine Frage stelle. Genau, richtig bin ich. Go for it. Danke. Carmen. Ja, also für mich ist es ganz klar, dass ich die Leute einfach, die wohnen, die sagen, na, genau das will ich, und das ist das Richtige, und ich überlotzelte, oder habe sie, ich sprich, in der Vergangenheit, habe sie bisher so überladen, indem ich über den Weg gerede hab, weil ich das so gelernt hab, den Weg aufzuzeigen, die Schritte, welche mal alle machen. Also das kommt jetzt alles weg, und ich werde jetzt genau so drei Probleme und die drei Lösungen anhand dieser fünf Punkte, Geldzeit, etc. Das eine und das andere ist das, ich darf sprechen, und ich darf in den Mittelpunkt kommen, so wie der Joseph Prinz, ich muss noch nicht im Privaten, das muss ich nicht mehr in die Toiletten posten, ich verstehe jetzt, was ich mache, sondern ich darf das kommunizieren, was ich erhoffend erkanne. Sehr schön, Carmen, da haben wir die Kugelschlacht, das hat Gott sein, danke euch da. Danke. Claudia, bist du noch da? Sag was. Mach dich laut. Bin sehr müde, ich hatte wenig geschlafen, aber ich habe euch verfolgt, und ich soll jetzt sagen, was ich für heute mitnehme. Ja? Oh. Ich gehe mutig weiter. Na ja, das lass ich jetzt gelten. Danke. Du bist jetzt mutig, okay, lass dich garten. Ich brauche auch noch ein bisschen paar Hinweise, weil ich habe die ja nur an der Angel. Ja, aber ich brauche wieder Fragen. Na konkrete Frage, jetzt muss ich die da hinführen? Oder ich ... Ich habe sie jetzt da, und jetzt muss ich jetzt noch konkret das Angebot ... ... so abholen, so. Das hast du schon gesagt eigentlich, aber ich helfe dir. Also, du hast ... ... der hat sich angemeldet für Massage. Da kommt jetzt die Massage, und nach der Massage sagst du, eigentlich war dein Problem, dass deine Frau haben möchte. Du weißt schon, die Massage wird da nicht helfen. Also lustig machen. Aber ich fällig ein Coaching dafür. Möchtest du, dass wir das Thema angehen? Okay. Dann sagt er ja, und dann sagst du, dann lass uns zusammen setzen, und dann besprechen wir, wie ich dir helfen kann mit meinem Coaching, damit du nicht mehr alleine bist, sondern bei dir anklopft. Hm. Okay. Hast du heute oder morgen Zeit dafür? Wir brauchen eine halbe Stunde. Dann sagt er, morgen. Terminaus machen, fertig. Hm. Gut. Also, du hast schon gut gemacht, was du gesagt hast. Hm. Richtig gut. Renate. Oder Claudio? Okay. Na, dass das mit dem Preis noch mal ... Ja, was du mit dem Preis möchtest, du haben raus damit? Na ja, ich denke, das wird vielleicht länger dauern. Ich würde jetzt mal ein halbes Jahr sagen. Ja. Und da würde ich ... 5.000? Sehr gut. Bin dafür. Und dann? Was dann? Rechnungsadresse erfragen, Rechnung schreiben und losstarten. Hm. Was ist, wenn du rumspruchst? Da reden wir darüber, wenn er das tut. Aber er wartet das nicht ihm voraus. Ja. Ich habe mir das jetzt so gedacht, wie mit einer Urlaubsreise. Also, ich habe das jetzt so, um mir das mal ein bisschen freier, davon diesen Gedanken zu werden, dass wenn man eine Urlaubsreise bucht, da kostet das ja auch einen größeren Betrag. Und da denkt man ja auch in Stunden. Also, zu diese Stunden setze. Also, wenn man jetzt bei 5.000 ist, das ist ja ein riesen Paket. Aber das ist ja ein halbes Jahr ... Das ist ein normales Paket. Keine Riedenpaket. Ah ja. Okay. Ein ganz normales Paket. 5.000 Euro. Und das Ergebnis ist, dass er frei wird, nicht mehr alleine ist und dass die Frau kommen darf. Hm. Also, nach unseren 1 zu 1 Putschings, da haben wir sehr oft auch noch so über solche Themen geredet. Und da war es ganz normal, wenn jemand fertig war bei uns, dass die Frau kam oder der Mann. Also ... Hm. Ist ganz normal. Ist normal. Ja. Gut. Und da verkallt man auch so viel. Also, wenn ich einsam bin und eine Frau möchte und ich nicht kommunizieren kann oder immer wieder der beste Freund von einer Frau bin, oder sie reden mit mir nicht, wenn sie merken, dass ich endlich mal in die Pütte kommen möchte bei der Frau. Also, das ist sehr große Schmerz. Hm. Okay. Okay. Renate? Wenn ich jetzt was verwirrte, als Coaching anbieten, die Leute wollen doch kein Coaching. Darf ich das sagen? Ich habe ein Coaching-Programm. Ja, weil die Claudia jetzt eine Massage bei diesem Mann macht. Okay. Und deshalb muss sie sagen, ja, mit Massagen willst du keine Frau kriegen, aber mit meinem Coaching oder mit meinem Programm schon. Ja? Okay, im letzten Runde, Peter. Macht dich laut? Zur letzten Runde. Ja? Ich habe gelernt, oder nehme mit, sage ich so, nehme mit, damit ich Hause mache und keine andere Frage stelle. Sehr gut. Ich kann ein paar Frauen abgeben dann. Ja. Sehr gut. Ebenkann? Ich nehme mit, dass ich mir frag, für wen kann ich heute in Segen sein und dass ich mir ein Umsatzziel festlege. Und wenn Sie dann zum Beispiel fragen, dass es Ihnen so gut geht, dass ich sage, super, und dass ich Sie frag, was so gut ist, dass Sie darüber erzählen. Richtig gut. Genau. Ich möchte es in der Woche haben, eben gerade machen wir mal das Fest, diesen Umsatzziel. Frisierkunden oder Mentoring-Kunden? Mentoring. Jede Woche zwei neue. Okay. Wie viel Umsatz ist das? 3000? Zu Zeit? Ja. Okay. Das machst du ab mit dir und du fokussierst drauf. Ja. Das klappt ab Feiern. Hälfte klappt, klappt nicht. Dann sagst du, okay, komm in der Woche klappt es. Also keine, da kann ich machen. Genau, immer trotzdem feiern. Ja. Sehr gut. Danach? Ja, oder wolltest du noch im Garten? Ich wollte noch etwas sagen. Ich habe nämlich gemerkt, die Märmite mit Beschäftigten, mit Umsatzzielen und so, um so schneller Wachs zu sehen. Der bleibt es nicht, hat den Preis zum Coaching-Programm, der bleibt nicht, sondern der strecht sich ganz weit. Und das Gleiche machst du auch im Friseursalon von dir, ja? Also das Gleiche machst du da auch? Ja. So habe ich heute bei der Kundinä schon gemacht. Ja, gut, ich geschehe. Ja. Genau. Danke dir. Ich nehme das Gleiche mit, wie die Hirmkart. Das war ganz lustig. Also für wen kann ich heute sehen sein? Genau. Und es ist immer wieder das Thema, die Fragen einfach immer tiefer zu stellen. Also das ist das, wo man selber immer wieder mal stockt und aufhört, weil man denkt, man ist schon am Ziel. Aber eigentlich ist man meistens noch nicht am Ziel und immer noch tiefer fragen und da gar kein Blatt vom Mund nehmen. Und dann vom Reigniernummer. Danke für die Themennummer zum Sprachengebet. Das finde ich uns spannend immer wieder. Genau. Und einfach die Segnungen zulassen und sich da ganz hinein fallen lassen in dieses weiche Bett, sozusagen, das er schon vorbereitet hat. Dankeschön. Danke. Andrea und dann Karin. Also ich nehme mit auch dieses, das Wemker, die zum Segen sein heute. Und mir ist auch immer wieder bewusst zu machen. Und ja, auch noch mal dieses Bild, was erwarte ich mit meinem Papa? Erwartete ich da, wenn er erwartete, er gut ist? Oder eher bin ich im Negativen, dass es sehr schlecht wird? Also und ich erwarte, wenn er meinen Papa gut wird und ich bin in der Herrlichkeit in dieser Ebene und ich gehe auch jeden Tag dahin und holen wir das ab. Also auch ohne dieses, ich muss mich jetzt abtragen oder so dieses tun, sondern ich sehe da einfach auch meine Vögel davon und denke immer halt auch, hey, die säen ich die Ernten nicht und er verfolgt sie doch. Also das ist gerade so ein schönes Bild da immer. Die Vögel da und das will ich leben. Oder das lebe ich jetzt heute. Und die Irgendwann meint, das habe ich auch gedacht, ja, ich erwarte zwei neue Kunden pro Woche. Richtig gut. Umsatzziel auch. Ja. Und dann denkst du, wenn das jetzt reinkommt, dann kauf ich das. Und dann mache ich das oder dann mache ich das nicht mehr. Kommt die Bundesfrau also und verstehst du? Ja. Sehr gut. Und trotzdem abfeiern und dann paarsein auch und das ein Erwarten der Erfolg kommt. Genau. Ja. Sehr gut. Karin? Ja, für mich ist ganz wichtig heute gewesen. Herr, die Kunden sind da und lass mich doch da. Also mal lass deine Botschaft doch mich fließen und lasse mich einfach auch erkennen. Ja. Richtig schön. Und die anderen Zweite, die du zugeschickt hast, da möchte ich immer wieder Updates haben, was du damit in den Gerät hast. Oder die Liste wissen, wie viele Menschen drauf sind. Da musst du mir immer jede Woche sagen, Karin, damit ich weiß, wo du stehst. Ja, gibt gerade keine Liste. Die zwei stagnieren gerade. Ja, okay, das sag mal, denk doch. Aber jetzt bin ich ja wieder gefüllt. Und Krankenhaus durchgehen, die Leute, weil da hast du einige. Ja. Und vertraut drauf, wenn du sagst, die möchte ich so gerne, weil die so eine coole Socke, ja, dass Gott dann das Geschenk dazu schenkt. Ja. Ja? Okay. Sehr gut. Sehr schön, wenn alle schon. Ja. Also für allen, 2. bis 4. April, freuen wir uns live, euch zu sehen in Ottobäuren. Und wenn wir auch nochmal kurz sagen, wir sind ab Donnerstag wieder über vier Wochen weg. Also es ist hier in Jochenstadt, Platz frei im Haus. Wenn jemand Lust hat, hier zu sein, ein bisschen Urlaub zu machen, einfach zu entspannen. Meine Mama ist da, die wohnt oben. Aber jetzt gibt es ein schönes Gästezimmer. Es gibt die ganze Wohnung von uns unten, mit Küche und allem. Wer Lust hat, einfach melden und seid ihr herzlich willkommen. Und du darfst auch, Henke, sagen, du kommst hier wie in ein Kluster, du möchtest nicht reden. Oder du hast Lust mit dir Kaffee trinken. Ja, also. Das soll einfach auch sein, wie du es möchtest. Sie mag einfach, wenn hier Menschen sind. Das heißt, du darfst auch hierher kommen, wie in ein Kluster. Oder wenn du sagst, es ist nicht wichtig, ja, dann entstehen immer wieder halt Gespräche. Das ist klar. Gut. Aber am Donnerstag seid ihr noch da, oder? Am Donnerstag gibt es keinen Call. Okay. Das sind wir bei unseren Kindern. Das hat jetzt ein Tag vorgelegt. Dieses Mal, weil wir letztes Wochenende nicht hingehen konnten, zum Geburtstagsfeier von unserer Eidenenkelinne. Deswegen vor jetzt am Wochenende, aber da geht es bei denen nur von Donnerstag bis Samstag. Also, Fragen für morgen zu schicken. Dabei antworten wir, auch wenn du nicht da sein kannst, Karin. Oder am Mittwoch werde ich noch in der Facebook-Gruppe die Fragen beantworten. Wenn du Frage hast, kannst du das auch da rein tun. Und dann ab Donnerstag sind wir bis Sonntag auf Modus. Ich sage es jetzt vier Wochen nicht da, oder vier Tage? Nein, nein, nein, nein. Wir sind nur jetzt am Donnerstag, ist kein Call. Wir sind dann wieder in Zellamsee. Wir haben am Montag unsere Calls. Am Donnerstag hält sich das Haus. Das Haus hier direkt an der Donau, am Fahrrad legt, einfach zur Verfügung steht. Wie gesagt, ich möchte gerne ein bisschen aus Zeit, Urlaub oder Tapeten wechseln. Seit ihr herzlich einfach eingeladen. Ja, er war ja schon da. Meine Mama hat ja schon gefragt, du kannst nicht. Nein, kein Leid. Ich habe so viele Physiotherapie-Termine. Und es wird alles zu viel. Meine Mama hat Geburtstag. Alles gut. Kannst du vielleicht auch noch? Kannst du es nächste Mal wieder? Fahrrad mitnehmen, Fahrradweg ist gleich vor der Tür. Ich habe die beste Zeit. Alles Liebe, einfach bei uns melden. Wenn ihr Interessant. Tschüss. Tschüss.