Herzlich willkommen zum Video Beispiele für lebensveränderte Transformation. Du hast schon die Werttreppe hoffentlich angeschaut und da auf die beiden letzten Stufen haben wir über Transformation und über lebensveränderne Transformation gesprochen. Wir haben einfach gedacht, wir werden einfach aus unserer Praxis einige Kundenbeispiele dir erzählen, damit du ein Gefühl dafür bekommen kannst, was ist wirklich lebensverändernde Transformation. Und bevor wir da reingehen, es ist extrem wichtig zu erkennen, dass der Wert deines Angebots nicht von deinem Zeitaufwand abhängig ist, auch nicht welche Qualifikationen du hast, wie viel du studiert hast oder wie viele Ausbildungen gemacht hast. Anhand dessen bittest du das an, was du anbittest und drittens, es ist auch nicht davon abhängig, wie viel Wissen du weitergibst, wie viel Videos, wie viel Material du weitergibst. All das macht den Wert deines Angebots in erster Linie nicht aus. Ein Beispiel, ich habe einmal ein Kurs gekauft und da ging es, wie man ein Podcast aufbaut. Und als ich mich eingeloggt habe, dann habe ich gesehen, da gibt es 100 Videos und ich habe gleich gekündigt. Das heißt, wenn wir zu viel den Menschen gegeben, ich will nicht viel Zeit quasi verbringen mit festen Lösungen, sondern ich will schnelle Ergebnisse haben. Und als ich gesehen habe, dass da 100 Videos drin sind und ich sollte die alle 100 anschauen, nur damit ich ein Podcast machen kann, dann habe ich gesagt, nein, danke, das möchte ich nicht. Und wir denken immer wieder, je mehr wir reinpacken in ein Angebot oder je mehr Wissen wir weitergeben oder je mehr wir zeigen, was ist das, was wir können, oder je mehr Zeit wir einstecken, wir haben das Gefühl, davon machen wir unser Angebot wertvoller. Aber das ist nicht der Fall. Im Gegenteil ist der Fall. Es geht darum, dass wir uns bewusst sind, dass wir mit unseren Lebensverändern, mit der Transformation, mit dem wenigsten Aufwand das meiste bewirken können bei den Menschen. Und dass es wirklich auch schnell geht für die Menschen, dass die wirklich schneller in ihren wieder weiterkommen können in ihrem Leben, dass sie wieder schneller vorankommen können, mit der Herausforderung schneller wieder verschwinden. Und mit dem Beispiel Geben für einen Flughafen, der war auf einmal die ganze Transportbände, wo die ganze Pakete, die verschickt werden und für die verschiedenste Flugzeuge zu den richtigen Ausgängen geführt wurden, die standen einfach still. Und wenn das einfach nur eine ganz kurze Zeit still steht, kostet das Tausenden von Euros für die Postgesellschaften. Und sie haben dann gleich angerufen und ein Mann ist gekommen relativ schnell und hat das alles angeschaut und hat ein Kästchen aufgemacht, Schraubenzieher genommen und dann eine Schraube ganz kurz klein bis hin dran gedreht und wieder zugemacht und alles lief. Und dann hat er eine Rechnung geschrieben von 1001 Euro. Das finden wir schon ein bisschen viel. 10.000 haben nur da in die Schraube gedreht und dann 10.000 Euro und von 10.000 eins, wofür ist der eins? Und dann hat er erklärt, dass sein Wissen, dass er gleich wusste, an welcher Schraube er drehen musste und dass dadurch das Band so schnell wie möglich wieder gelaufen ist. Dadurch hat er 100.000 von Euros eigentlich gespart, diese Firma und dafür sind die 10.000 Euro. Also die 1 Euro ist dafür, dass ich die Schraube gedreht habe. Also das an der Schraube drehen, das war der wenigste Aufwand, aber das er genau wusste, an welchen Schrauben er drehen musste und dadurch, dass man so schnell wie möglich wieder zu laufen kam, das war der höchstmöglichste Wert, den er gegeben hat und dafür hat er dann auch 10.000 Euro verlangt. Aber die Firma hat dann natürlich, die Post hat es auch viel, viel mehr, 1.000 Euro hat er eingeschbart dadurch. Und aus dieser Geschichte kommt eigentlich die Antwort raus. Wir haben gesagt, wovon alles nicht abhängig ist der Wert eines Angebots. Der Wert, und jetzt sage ich wovon das abhängig ist, der Wert eines Angebots ist alleine vom Wert des Ergebnisses abhängig. Das heißt, wir werden immer wieder in diese Richtung denken, was ist der Wert davon, was ich zu geben habe, was ist der Wert vom Ergebnis. Und wenn wir aber nicht wissen, was ist der Wert dieses Ergebnisses, dann können wir da hinter unseren Preisen nicht stehen. Oder wir können nicht zu unserem Preis stehen, wenn zum Beispiel jemand sagt, das ist zu teuer. Oder wir können nicht einmal daran denken, dass wir einen guten Preis für das, was wir zu geben haben, auch verlangen könnten. Und weil es in diesem Kurs darum geht, dass du dein erstes 1.000 Euro Wertangebot kreierst und auch verkaufst, ist es extrem wichtig, dass sie beginnen, mit dem Wert deines Angebotes auch uns auseinanderzusetzen. Ganz wichtig, dass wir rauskommen, Zeit für Geld einfach zu verkaufen. Das wir sagen, das heißt für mich hat das einen Aufwand von so vielen Stunden und so und sagt es von okay, das ist ein Stundenpreis von. Also das dürfen wir lernen, da von wegzukommen, wie bei dem Beispiel von diesem Mann. Das, was er da geschraubt hat, also der Mann bestimmt insgesamt mit vielleicht Anfahrt und Abfahrt, halbe Stunde oder eine Stunde damit beschäftigt. Anfahrt und Abfahrt war für ihn wahrscheinlich das längste. Aber die Wert, die er dadurch geschaffen hat, darum geht es, das dürfen die Menschen wertschätzen. Und heute gibt es immer wieder Menschen, die uns auch helfen in unseren Sachen. Und es ist für mich extrem wichtig, dass ich immer wieder daran schaue, was ist das Wert oder der Wert davon, was sie uns zu geben haben. Und bei lebensverändernden Transformationen ist es so, dass die Menschen bereit sind, dafür zwischen 2 und 10.000 Euro zu zahlen. Und wir haben bemerkt, dass unsere Kunden zwar im Kopf wissen, okay, das was ich zugeben habe, hat ein Wert von zwischen 2 und 10.000 Euro, zum Beispiel in Coaching-Programmen. Aber sie haben meistens nicht getraut, mit diesem 2.000 Euro zu beginnen, sondern sie haben sich aber zugetraut, die 1.000 Euro oder 1.200 oder 1.500 Euro. Und da haben wir gesehen, dass bei 1.000 Euro einfach eine andere Denkweise beginnt. Und als sie dann erlebt haben, wie gigantische Ergebnisse ihre Kunden bekommen, danach haben sie dann auch ihre Preise erhöhen können. Es gibt zum Beispiel eine Kundin von uns, sie hat mit 300 Euro begonnen, ihren Kurs anzubieten. Und dann haben wir begonnen. Und als sie die ersten 2-3 Sessions mit ihren Kundinnen hatte, da hat sie gesagt, also nie mehr für 300 Euro. Also sie haben so viel davon. Und danach hat sie gesagt, okay, so 1.200 Euro ist mal nächster Preis, was ich haben möchte. Und dann hatte sie mit 1.200 Gesprächen, also 1.200 Gespräche gehabt. Und überall war das, wenn ich mich gut erinnern kann, 2.500 Euro. Das heißt, darfst erleben, das Ergebnis, was im Leben von deinen Kunden auch entstehen. Und jetzt gehen wir in die Beispiel, oder? Genau. Also das Beispiel möchte ich von einer Frau berichten, die andere Mütter hilft, in Bezug auf ihre Kinder sich zu entsorgen. Also sich weniger Sorgen zu machen, sondern die Kinder wirklich zu ermutigen, zu stärken und selber einfach in diese Ruhe hineinzukommen, bis ihre Kinder wirklich den besten Weg gehen können. Und was hat das für ein Wert, wenn die Mütter so richtig in die Ruhe kommen, in Bezug auf die Erziehung, in Bezug auf die Schule für die Kinder und so weiter und so fort? Das hat für die Kinder einen sehr großen Veränderungsprozess und sie gründen sich viel besser und fahrt nur, wenn der Druck von der Mama da ist. Und wenn die Mama es dann immer wieder mehr aufgeblüht sind in der Familie, ist einfach das ganze Familiengeschehen, ist einfach viel schöner geworden. Und das hat einen riesen großen Wert. Und auch nicht nur in dieser Zeit, wo sie dann gecoached hat. Deswegen, dieses Lebensveränderung heißt ja, wir coachen für eine kurze Zeit Menschen und sie haben nachhaltig einfach eine Veränderung für sich und auch für sie ihre Kinder haben sogar noch eine riesige Veränderung dadurch. Und da geht es darum, dass wir da lernen, immer mehr darüber nachzudenken, was für ein riesen Wert das im Ganzen hat, also mit das, was im Nachhinein alles noch passiert. Ich stelle Ihnen hervor, wenn die Mamas aufhören, Sorgen zu machen. Was für ein Wert das ist, wenn die Mamas keine Sorgen mehr machen, sondern ganz, ganz locker diesen Alltag haben mit den Kindern und diese Sorgen, dieses Nichtschlafen können, dieses Tausende Gedanken zu machen wegen den Kindern, was in der Schule passiert und was sie essen, was sie nicht essen, was es mit ihren Freunden. Denn all diese Tausende Gedanken aufhören, das ist gigantisch viel wert. Der nächste Beispiel ist mit dem, das ist meine oder unsere kürzeste Begleitung, was ich dir erzählen möchte, also nämlich ein einziger Satz. Es war mit einem Mann, der kam immer wieder zu unseren Workshops, weil seine Freundin auch kam und er wollte Stoff haben zu Hause zu diskutieren mit ihrer Freundin, mit seiner Freundin. Und er hat gesagt, es gibt keine Berufung und wenn es sie gibt, dann kann man davon gar nicht leben und so weiter und so fort. Und er hatte ein richtig verherrtes Gesicht gehabt und er hat schon seit zwei Jahren nicht gearbeitet. Er hat gutes Geld davon in der IT-Branche verdient und also der war so richtig orientierungslos und richtig kämpferisch. Und irgendwie habe ich ein richtiger Liebe zu ihm bekommen. Also der hat mich gar nicht gestört, obwohl er uns ständig provoziert hat. Und einmal in der Pause kam er zu mir, also er hat immer wieder trotzdem unsere Nähe gesucht. Er hat gesagt, er ist nur in ein, zwei Stunden bei den Seminaren dabei und danach ist er in der Sauna, aber die ganze Zeit war er da. Und dann in der Pause kam er zu uns und ich hatte den Impuls gehabt, diese Innererführung, ihm einen einzigen Satz zu sagen. Und der Satz war, las es zu. Danke. Las es zu. Und er hat gesagt, ja, was soll ich zulassen? Und der war ganz narisch von diesem Satz. Und ich habe gesagt, ich habe dir nur diesen einen Satz, ich kann dir dazu nicht sagen, aber ich sage dir diesen einen Satz. Natürlich hätte ich da in der Pause zwei Seminare abhalten können, aber ich wusste, ich muss meinen Mund halten. Und dann hat er drei Monate allein nur mit diesem einen Satz sich beschäftigt. Und das Ergebnis war... Ja, aber nicht gesehen in diese drei Monate. Nee. Und das Ergebnis war, dass er drauf gekommen ist, er muss sein eigenes Leben zulassen. Weil er in seinem Leben alles getan hat, damit er seinen Vater beweisen kann, dass er erfolgreich ist. Und deshalb hat er Sachen gemacht, die gutes Geld gebracht haben, aber ihn gar nicht interessiert haben. Und als sie uns wieder gesehen haben, dann war sein Gesicht wunderschön geworden. Die Freundschaft hat er gekündigt, dann hatte er einen neuen Job gehabt, wo er wirklich das gemacht hat, was er liebt, auch in der IT-Branche. Er hat einen neuen Job gehabt und jeder wollte mit ihm zusammenarbeiten, er ist Projektmanager dann, weil er seine Projekte auf eine Art und Weise aufgebaut hat, was total locker war für jeden einen seiner Menschen. Er hat auch seine Berufen herausgefunden, da haben wir ihm noch geholfen. Aber dieser einen Satz hat bewirkt, dass er aufgegeben hat, dieses Beweisen müssen, dass er ein toller Hecht ist. Und dadurch konnte er endlich beginnen, sein eigenes Leben zu leben. Und dadurch ist die Beziehung verändert worden, dann ist der Job verändert worden, hat er Hubbis gehabt und war anerkannter in seinem Job. Und das hat wirklich anders aus. Der Gesicht hier, wo er im drei Monate später gesehen hat, hat wirklich ein liebevolles Gesicht gehabt. Also all dieses vernaubt und so verhärtete, war wirklich frei. Das Einzige, was schade war, wir haben nämlich direkt nur von 10.000 Euro reichen können, das war dieses Mal umsonst. Aber es ging darum für uns auch zu sehen, was für ein Wert einfach nur ein kleiner Satz haben kann. Dann haben wir zum Beispiel einer Apothekerin oder einer Gynäkologin geholfen. Sie haben immer wieder Frauen angezogen, die Schmelzen bei Sexualität hatten. Und stelle mal vor, wenn dieses Problem gelöst ist, weiß ich, ein gigantisches Wert dafür, diese Frauen und auch für die Beziehung entsteht. Das erzähle ich jetzt noch kurz. Dann haben wir einen Landwirtzinn begleitet und die waren fünf verschiedene Projekte tätig. Sie waren eigentlich immer wieder für anderen in Projekt tätig und waren wirklich immer wieder überlastet und hat zu wenig Zeit für die Familie. Und immer wieder unsicher in allem, was sie tat, aber irgendwo war das für sie immer wichtig, etwas zu tun auf ihren eigenen Wert. Und wir haben sie helfen dürfen, zu erkennen, wie das, was sie in sich hat, wie wertvoll das ist und wie sehr sie das auch im eigenen Betrieb und zu Hause machen kann und zu Hause einsetzen kann. Und sie haben dadurch den ganzen Familienbetrieb verändert, haben ganz neue Projekte aufgebaut, wo sie wirklich auch maßgebend dabei ist, das alles zu organisieren mit den Menschen und so weiter. Und das ist natürlich auch so richtig, richtig aufgeblüht. Und jetzt weiß sie, wofür sie zuständig ist und wofür sie nicht mehr zuständig ist, wo sie sich hineingeben nach ihrer Zeit und ihrer Energie und wo auch nicht. Und das bringt natürlich nach, halt ich erstmal für die ganze Familie, sie ist vielmehr zu Hause, sie ist eben nicht immer zu Hause mit Kindern und mit ihrem Ehemann. Sie arbeiten am gleichen Strang, in die gleiche Richtung und das ist natürlich ein riesen großer Gewinn für die ganze Familie. So ist es. Dann haben wir noch einen Beispiel für dich aufgeschrieben. Das ist eine Frau, die war im Sozialbereich tätig und ihr erstes Programm hat 1200 Euro gekostet und sie hat einfach geholfen. Zwischen Töchtern und Müttern die Konflikte zu lösen. Einfach durch selbst lieber. Das heißt, dass, wenn die Töchter immer wieder etwas machen, weil sie den Erwartungen ihrer herrscherischen oder dominanten Müttern entsprechen möchten, das ist ein Leben, was gar nicht dein Leben ist. Und sie zieht immer wieder solche Frauen an, wo quasi zwischen Töchter und meistens Müttern, aber manchmal zwischen Töchter und Vieter, keine harmonische Beziehung entsteht oder entstanden ist. Das ist schon, also die Reden vielleicht schon längere Zeit nicht miteinander. Und durch ihre Begleitung entsteht wieder eine richtig, richtig gute Beziehung. Also, wo die Kinder nicht mehr aus dem Weg von den Eltern gehen oder wo die Eltern einfach aufhören, Sachen zu sagen oder tun, mit denen sie den Eltern einfach Druck ausüben. Und stelle mal vor, was für ein Wert dieses neue Leben von diesen Frauen hat, die einfach mal befreit sind von diesem Joch von den Eltern. Ja, und ich habe auch Menschen zu helfen im Bereich Geld sorgen. Und ich bin ja selber, habe ein eigenes Restaurant früher gehabt, was ich nach 200 Jahren zumachen konnte. Das war auch ein Krisenzeit kurz bevor, so drei, vier Monate vor so einer Krisenzeit habe ich das Restaurant eröffnet. Und dann war wirklich von einem Tag zu anderen Tag kaum Gäste da. Und nach zweieinhalb Jahren durfte ich dann von den Banken zumachen. Hatte 500.000 D-Mark Schulden, also ein halben Million. Wir waren sehr froh, dass der Euro kam, da gab es nur noch die Hälfte. Und wo wir uns gerne gelernt haben, da habe ich dann als Mitgift noch unsere 200.000 Schulden mit hineingegeben in unsere Ehe. Und ich habe nichts eingebracht. Aber ich habe doch das Wichtigste, dass du das bist. Ja, an Geld habe ich. Und ich habe da einfach lernen dürfen, auch durch Gottvertrauen, wirklich innerhalb von kurzer Zeit, nachdem wir uns kennengelernt haben und geheiratet haben, dass diese 200.000 Euro Schulden weg waren. Innerhalb von zwei Jahren. Ohne dass ich irgendwo ein groß gut bezahlter Job gehabt habe. Im Gegenteil, ich hatte eigentlich gar keinen Job, wo ich angefangen habe. Ich habe eigentlich nur einen 450 Euro Job gehabt am Anfang. Und wie ich einfach da lernen durfte, durch Gottvertrauen, wie ich Gleichemachen konnte und Schuldscheine einfach vor meiner Augen zerwissen wurden. Einfach durch dieses Vertrauen, was ich im Herzen habe, wo ich auch jetzt Menschen helfe, wirklich frei zu werden, von ihrer Geldsorge. Oder so gut wie möglich frei. Also wir haben auch immer noch mal wieder, wenn es mal in eine andere Richtung geht, kommen natürlich immer wieder die Gedanken, aber im Großen und Ganzen einfach so einen Frieden zu haben. Wenig Geld, aber auch mit viel Geld umzugehen. Weil viele Menschen, die viel Geld haben, haben oft auch Geldsorge. Und so haben wir auch eine Frau geholfen, die hat auch 200.000 Euro Schulden, keine Aufträge. Und innerhalb von ein paar Gesprächen hat sie es geschafft. Wie schnell sie eigentlich auch die Schulden weg hatte. Von einem Jahr hatte sie auch diese 200.000 Euro Schulden weg. Und Aufträge monatlich in Höhe von 8.000 Euro. Und einfach dadurch, dass sie in sich einfach frei geworden ist. Und das hat natürlich einen riesengroßen Wert. Ich meine, ich hätte da die Rechnung sagen können, 50% geht 200.000. Aber dadurch, dass wir erkennen, was für einen Riesenwert das für den anderen hat und was das nachhält, nachhaltig auch bei ihr bewirkt hat. Wie sie jetzt unterwegs ist. Und dann haben wir sie da gleitet, vor 12 Jahren, glaube ich, 10 Jahren, 12 Jahren. Und jetzt ist sie richtig erfolgreich und weiß oft gar nicht, ob sie alle an Gebote annehmen kann. Und oft auch welche Absagen, weil es einfach zu viel ist. Und in sich einfach viel lockerer und gelassener im Bezug auf Geld. Und das ist natürlich auch ein Riesenwert, was da in ihrem Leben dadurch passiert ist. Und so gibt es ganz ganz viele Menschen in unseren Begleitungen, die da einfach freier geworden sind. Und für diese Begleitung, die mir sogar auf diese Geldsorge haben, wir haben damals 5.000 Euro bekommen. Also das heißt, das ist extrem viel wert für die Menschen, wenn sie wieder ruhig schlafen können, wenn sie nicht ständig unter diesem Druck sind. Und dann wollte ich noch ein Beispiel sagen, das ist den Bereich Gesundheit. Und zwar da haben wir eine Kundin und sie ist 73 Jahre alt, also wir sind da stolz auf sie. Und sie hilft Menschen, 10 Jahre jünger sich zu fühlen, als im Personal ausweisen. Und ich kriege jetzt immer wieder dieses Feedback. Ich schaue jetzt für Jünger raus. Also ich bin auch bei ihr in der Begleitung. Und sie hat mir auch geholfen, jetzt durch diese Phase zu gehen. Und das ist extrem viel wert, wenn du dich wirklich jünger führst und fröhlicher führst und leichter führst, als die Jahre, die in deinen Personal auswählen. Und dann haben wir noch ein Gesundheitsbeispiel. Ja, eine Frau, die anderen hilft wirklich beim Thema Abnehmen, sich erst wohl zu fühlen, auch wie sie gerade sind. Also im Körper zuerst sich mal wohl zu fühlen und dann den Prozess zu gehen, bis sie sich selbst lieben können. Und wenn sie dann lernen auch abzunehmen, behalten sie auch ihr Gewicht. Weil die meisten ist immer wieder dieses Problem, ich nehme ab und nehme noch mehr zu anschließend. Und... Kann ich. Von früher. Von früher. Und dadurch, dass die Menschen lernen sich selbst zu lieben, so wie sie sind gerade auch, egal wie viel auf der Waage gerade auch das anzeigt, dass sie sich selbst lernen zu lieben. Das hat so viel Einfluss auf den Körper. Und sie hilft sie dabei, wirklich nachhaltig auch dann zu ihren Wunschgewicht zu kommen. Da muss sie sich so richtig wohl fühlen, wo sie sich so richtig annehmen können, lieben können. Und das ist natürlich ein Riesenwert, dass sie nicht immer wieder anschließend sich frustiert fühlen und sich belohnen müssen durch irgendwelche Schokoattacken oder andere Fressattacken, sondern dass sie sagen, nein, ich bin nicht frustriert, ich liebe mich. Und so komme ich weg von dieser ganzen Abhängigkeit. Und spezifisch ist bei ihr, dass ihr raus, dass ihr hier rauszufinden, was ist quasi die Ursache von der Frust oder von der Unzufriedenheit, warum diese Frauen immer wieder natürlich mit Essen müssen und solche Sachen sich belohnt haben. Und stelle mal vor, wenn das Abnehmen nicht einfach ein Abnehmen ist, sondern das Abnehmen ist einfach eine automatische Folge, weil deine Denkweise verändert ist und deine Denkweise bleibt danach auch die gleiche Denkweise. Was für eine lebensveränderte Transformation da bei diesen Frauen entstanden, weil die Ursache einfach angegangen worden ist. Und jetzt möchte ich dir einfach noch eine Hausaufgabe geben, fang einfach mal zurück zu überlegen. Was passiert immer wieder mit den Menschen, die du begleitest oder wo du mal Gesprächen gehabt hast, auch wenn es mal nur Kaffee-Gespräche gewesen sind? Silvia auch erzählt hat mit diesem einen Satz, ob das in deinem Leben auch schon irgendwie was war, wo du einfach jemand was erzählt hast und sie jahren später vielleicht gesagt haben, du, dass du damals das gesagt hast, das hat mir so geholfen und hilft mir immer noch. Da liegt diesen Wert drin und fand an, darüber nachzudenken, nachzusulen, auch wenn du solche Erlebnisse hast, wirklich darin zu suhlen und diesen Wert für dich so richtig bewusst machst. Und meistens fallen bei den meisten Kunden so zwei, drei Beispiele ein, aber versuche jetzt nicht, krampfach nachzudenken, sondern gibt quasi diese Bitte nach oben, kannst dort machen. Ich möchte einfach daran erinnern werden und ich möchte mich daran erinnern, wer hat mir schon gesagt, dass das, was du da ja, also vor Jahren gesagt hast, mir so richtig geholfen hat und wenn dir dann das einfällt, dann notiere das, das ist ganz, ganz wichtig und dann schickt es auch natürlich uns zu. Genau, also wir freuen uns auf deinen Feedbacks und wünsche euch eine wundervolle Zeit, bis zum nächsten Mal. Bis bald. Tschüss. Tschüss.