Hallo, herzlich willkommen zu unserem nächsten Video, wo es um das Thema Finanzcoaching geht. So ist das. Und wir haben im Erstgespräch Video gesagt, dass noch zwei Videos kommen werden. Und das ist jetzt das eine Video, das heißt, wenn die Menschen sagen, ich habe kein Geld oder wenn sie, ich habe vielleicht gespartes Geld, aber ich, das ist für schlechte Zeiten. Ich weiß nicht, ob ich das jetzt investiere oder auch nicht. Also wenn es um das Thema Finanzen geht, dann und nur dann dürfen wir die Menschen coachen. Und deshalb heißt dieses Video Finanzcoaching. Und nicht nur dürfen wir die Menschen coachen, sondern sollten wir auch die Menschen coachen. Das ist extrem wichtig, weil die Hälfte von unseren Kunden hat das Geld, wenn sie die Entscheidung treffen, dass sie mit uns zusammenarbeiten möchten und dann quasi zahlen sie. Das ist einfach kein Problem. Aber die andere Hälfte von unseren Kunden hat das Geld nicht in dem Moment, wo sie die Entscheidung treffen, dass sie unbedingt mit uns zusammenarbeiten möchten. Und wenn wir nicht gelernt hätten, wie wir diesen Menschen weiterhelfen können, dann hätten wir unseren Umsatz halbieren können. Oder ich kann auch so sagen, wenn du lernst, quasi diese Frage, bei dieser Frage oder bei diesem Problem den Menschen weiter zu helfen, dann wirst du auch deinen Umsatz verdoppeln können. Und das ist eine richtig gute Nachricht, finde ich. Und wie haben wir das gefühlt am Anfang, als es Geld ging? Also die erste paar Gespräche war immer so, wenn das Thema Finanzen im Gespräch kam, da hat sich unser Magen so richtig umgedreht. Also da war immer so eine Angst, irgendwo darüber zu reden, verfreit darüber zu reden. Aber weil wir jetzt so viele solche Gespräche gemacht haben, lieben wir sogar, wenn jetzt dieses Thema aufkommt, weil wir merken, dass wir sehen die Menschen und wir selber da auch in einem Gefängnis drin waren, in der Umgang mit unseren Finanzen. Wir haben immer für alles was getan und gemacht, dass die Finanzen hinfließt. Aber wenn es darum geht, über die Finanz zu reden, da waren einfach Hemmungen da. Und da dürfen wir wirklich die Menschen helfen, in ihre Freiheit zu kommen, damit die Finanzen einfach fließen. Da, wo die Finanz fließen, da ist auch alles gesund. Da, wo gehortert wird, das ist kein gesundes Finanzsystem. Vielleicht kannst du auch erzählen unsere ersten drei Investitionen. Das ist auch eine richtig gute Geschichte. Genau, wir haben zuerst in uns investiert und das war 100 Euro im Monat. Da aber in einer Zeit, wo wir wirklich kaum Einnahmen hatten, also das war sehr sehr viel für uns eigentlich. Aber wir haben gesagt, nein, wir möchten das auch wirklich wertschätzen und da haben wir unsere Berufung herausgefunden. Das war eigentlich Sevilla. Also es ging eigentlich um Visionsfindung. Aber Sevilla hat für uns da entdeckt, dass sie Menschen helfen kann, ihre Berufung herauszufinden. Und ich möchte noch sagen, in dieser Zeit wussten wir nicht, wie wir Monat für die Monat unsere Miete zahlen werden. Also es war nicht so, dass wir das, dass wir Geld gehabt hätten für Mieter, für die normalen Sachen des Lebens. Ich kann zum Beispiel an ein, im Oktober, das war unser letzter Monat im Coaching in diesem Jahr und wir haben Flaschen zurückgebracht in Netto oder was war das? Penny, Penny war das? Flaschen zurückgebracht und dann haben wir noch zehn Euro gehabt und von diesen zehn Euro haben wir dann für das Wochenende wirklich eingekauft. Also wenn wir gesagt haben, wir haben kein Geld, dann war das wirklich so gemeint. Und auf den Bäumen vom Nachbarn haben wir dann Pflaumen gehabt und das war quasi das Essen für unser Müsli für morgens. Also das war wirklich so, dass wir da zum Beispiel kein Obst hätten kaufen können, aber dadurch, dass wir Pflaumenbäume gehabt haben beim Nachbarn, die wir besuchen durften, haben wir Obst gehabt. Und in dieser Situation, wo wir nicht wussten, ein Jahr lang, wie wir 100 Euro in jeden Monat zahlen können, haben wir dann dieses Coaching gebucht. Genau und das war auch immer wieder da. Also wir haben das auch wirklich gelossen, die Zeit und haben sehr viel für uns herausgefunden. Aber anschließend war es noch so, dass wir dann wussten, wofür wir zuständig sind, was wirklich unseres ist. Aber so der richtige Durchbruch im Bereich die Finanzen kamen nicht. Wir hatten da immer noch die Herausforderungen darüber zu reden und haben gedacht, okay, wenn wir kein Geld haben, dann können wir ihm ja nicht, kann er ja nicht mit uns zusammenarbeiten und wir müssen es umsonst machen. Und wir haben in dieser Zeit auch sehr oft das umsonst gegeben und anschließend gesehen, wie sehr wir die Menschen auch von ihrer Ernte beworben haben, weil sie nicht investieren haben in sich. Und der Durchbruch kam dann bei unseren zweites Coaching, was wir gemacht haben. Das war für drei Monate 10.000 Euro. Und das war für uns eine große Summe. Und dann waren wir doch in dem Coaching drin und haben gesehen, dass in ganz vielen Hartz-Wir-Empfängerinnen alleinerziehende Mommys, die diese Kurs gebucht haben und die schaut haben, dass sie dieses Geld auch dafür da haben und dass sie auch das spürten, ich will einfach daraus, ich will einfach eine andere Situation in meinen Finanzen haben. Und die Menschen, die haben kein Geld, nicht weil sie nichts verdienen, sondern das hat immer mit unseren Denkweisen zu tun, sondern immer mit unseren Einstellungen zu Finanzen zu tun. Und da dürfen wir die Menschen wirklich Coaching und rausholen. Und wir haben dann gesehen, dass diese Menschen innerhalb von diesen drei Monaten mehr verdient haben, als sie ausgegeben haben für den Kurs. Und da haben wir bemerkt, wie wichtig es ist mit den Menschen über das Thema die Finanzen zu reden. Und da war dann auch anschließend unsere Durchbruch, wo wir dann ins fünfstellige hineingekommen sind. So ist das. Und in dieser Zeit, das war 2013, wo wir diese, nee, das war 2017, 16 irgendwann, wo wir diese Investition in uns getan haben. Und in dieser Zeit hatten wir schon regelmäßige 5000 Euro Einnahmen, also eigentlich in jedem Monat, aber das Geld kam manchmal zwei, drei Monate, nee, das war vor 2015, es macht nichts. Also wir haben schon immer wieder quasi so 5000 Euro Einnahmen gehabt. Und dadurch, dass wir dieses Coaching gebucht haben, wir haben dafür nicht etwas Erspachtes gehabt. Wir haben dafür auch nicht gerade in dem Moment die Umsätze gehabt. Also wir haben ein Webinar angeschaut, dann haben wir ein Erstgespräch gebucht und innerhalb von zwei, drei Tagen haben wir dann quasi diese 10.000 Euro für uns aufgestellt. Und wir haben das so gemacht, dass wir quasi also 5000 Euro haben wir von meiner Mama aus geliehen, weil sie gerade das Haus von meiner Oma in Ungarn verkauft hat für 5000 Euro. Und das war quasi ihr ganzes Erspachtes und sie hat gefragt, meinst du wirklich, dass ihr das braucht und ich habe gesagt, ja Mama, ich möchte unbedingt dieses Coaching machen. Ich weiß, dass es uns weiterhelfen wird und sie hat dann groß gesäuft und sie hat gesagt, ja, wenn du das sagst, dann überweise ich dieses Geld für euch. Und die andere Hälfte haben wir, ich habe einfach eine kleine Liste geschrieben von ehemaligen Kunden von uns, die auch mit uns gut befreundet sind und Millionen haben oder hunderte von Tausenden von Euros haben. Also ich weiß, 5000 Euro haben sie. Ich meine, vier Menschen waren das und die ersten drei Kunden, die ich angerufen habe, die haben gesagt, wir würden das dort da gerne machen, aber wir investieren jetzt gerade, wir machen eine neue Bar im Hotel oder wir machen gerade eine Million Investment in unserer Bäckerei oder was auch immer und da können wir euch jetzt nicht helfen und dann die vierte Person war, die gesagt hat, ja, ich habe immer 7000 Euro zu Hause, ich leide das euch aus und dann war das so, ich habe gesagt, ja, in einem oder in zwei Monaten kann ich das zurückzahlen und wir haben ihn dann drei, vier Monate gar nicht erreicht, dass er uns endlich die Kontodaten gibt, wohin wir, weil das Geld hat der Bar gehabt zu Hause, zurück überweisen können. Also das war für ihn auch gar nicht so wichtig, gleich das Geld zu haben und also für diese 10.000 Euro haben wir selber auch Geld ausgeliehen und das war für uns auch eine total wichtige und richtig wichtige Erfahrung. Natürlich musste ich mich überwinden, weil wir damals schon gute Umsätze gemacht haben und weil ich da Kunden gefragt habe von früher, die wir früher gekocht haben und natürlich musste ich mich überwinden, aber ich habe einfach gesehen, wie sie mit uns umgehen und dass das für sie voll natürlich war, dass wir über solche Sachen mit ihnen reden, dass sie mir gar kein schlechtes Gefühl gegeben haben oder dass sie das auch gar nicht zurück haben wollten und das hat mich auch total befreit noch mutiger mit Menschen darüber zu reden, weil ich erkannt habe, dass wir einen der immer wieder helfen, also in vielen bestimmten Bereichen, also wir helfen beim Umzug, wir helfen auf Kinder aufzupassen, wir helfen einen der immer wieder, wenn jemand in der Not ist und Hilfe braucht, Zeit braucht von uns oder guten Ratschlag oder was auch immer, aber weil es, wenn es um Finanzen geht, dann kommt irgendwelche komische Geister rein und mir hat es geholfen, dass wir mit anderen Unternehmen sogar mit Kunden von uns, von früheren Kunden auch in diesem Verhältnis drinnen sind, wo sie denken, okay das ist das Normalste der Welt, dass wir uns auch in diesem Bereich aushelfen. Genau, also es ist ganz wichtig lernen frei zu werden von dieses Thema der Finanzen und einfach darüber reden und diese Kurs, wo wir da gebucht haben, da ging es darum, sich zu positionieren und in diese drei Monate haben die uns richtig durcheinander gebracht, in diesem Thema, wir haben überhaupt nicht geschafft, unseren, unsere etwas zurückzuverdienen, so wie die anderen das geschafft haben, sondern am Ende von dem Kurs haben wir gesagt, nein, das ist nicht unseres. Sie wollten uns eine Positionierung verkaufen, dass wir das machen sollten, was eigentlich nicht unseres war. Und dann haben wir dann anschließend alles wieder um geändert, in unsere Richtung, was wir wussten im Herzen, was unseres ist, unsere Berufung, aber gelernt haben wir über dieses Thema Finanzen zu reden mit den Menschen, also dadurch haben wir auch unseren Durchbruch gehabt. Wir haben nicht das herausbekommen aus dem Kurs, was wir eigentlich gedacht haben, aber es war, wir haben daraus etwas mitgenommen und es ist immer wieder ganz wichtig, dass wenn du dich entscheiden kannst, ein Kurs zu nehmen, dass du schaust und was meinst ich damit gehört für mich raus. Nicht sagen, okay, das war jetzt alles für die Katz, das war jetzt alles schlecht, wir haben immer wieder auch Entscheidungen getroffen, aber haben immer wieder drauf geschaut und was könnten wir lernen, was haben wir herausgeholt und wir haben uns entschieden und deswegen stehen wir auch dazu, wir haben es im Herzen gespürt, wie sollen wir diesen Kurs buchen und haben dadurch auch das Meister für uns herausholen können und das war wirklich sehr erfolgreich. Aber dann war es wirklich so, dass wir dann diese fünfstellige Einnahmen hatten. Genau. Und der dritte Mal, wo wir dann in uns investiert haben, immer wieder zwischendurch so kleinere Sachen auch, aber ich sehe jetzt die größere Sachen für uns, war dann ein Jahrescoaching für 50.000 Euro und da haben wir in dem Jahr wirklich für uns lernen dürfen, wie wir es nicht machen wollen. Es war sehr herausfordernd die Zeit, wir haben dann auch irgendwann gesagt, stopp, wir hören da auch nicht mehr auf das Coaching, wir gehen da nicht mehr weiter hinein. Wir haben sogar zusätzlich, gab es ja auch noch Reisen nach Mallorca mit Extrakosten oder auch in ein anderes Hotel in die Schweiz, was noch an Extrakosten dazu kamen, aber wir haben dann entschieden, nein, aber ein Thema war auch, dass die für uns die Webseite machen und dann haben wir gesagt, das möchten wir, wir möchten, dass unsere Webseite so steht, aber so wie wir es wollen, wir brauchen wir nicht mehr und daraus haben wir jetzt auch unsere Mitgliederbereiche und so weiter, ist daraus geworden, ein bisschen teurer Webseite für 50.000 Euro aber da haben wir gesagt, okay, wir haben diese Entscheidung getroffen und dann wird die Finanzen auch jeden Monat dafür da sein und das war es auch und deswegen, wenn du eine Entscheidung auch getroffen hast, ein Coaching zu machen, schau immer wieder, bleibt dabei, dass das deine Entscheidung war und dass du da das Beste herausholtest. Immer darauf schauen, es gibt immer etwas, was du rausholen kannst. Und es ist extrem wichtig, dass wir diese Scham oder diese Schande selber verlieren, dass wir momentan zum Beispiel kein Geld für etwas haben, was wir machen möchten. Das ist extrem wichtig, weil da ist so viel Schamgefühl, so viel Schuldgefühl, so viel Dunkelheit und ein Finsternis drinnen, dass wir nicht einmal anderen Menschen oder unseren Freunden erzählen können oder dürfen, dabei ist es jetzt, bei uns ist es jetzt eng, aber Vertrauen drauf, dass sich das jetzt verändert. Also wir müssen nicht immer wieder sagen, bei uns ist es eng und in dieser Richtung weitergehen, sondern immer wieder auch die Lösung dazu sagen und das, dass wir diesen Weg gegangen sind und in uns investiert haben, wo wir kein Geld hatten oder die erste Investition, wo wir sogar noch Schulden hatten in diesem Bereich. Das hat uns geholfen, dass wir auch anderen Menschen da wirklich aus diesem Mangel, ich kann mir etwas nicht leisten, raushelfen. Also es geht wirklich darum, dass wir nicht zulassen, dass unser Bankkonto sagt, was wir dürfen und was wir nicht dürfen. Genau und es geht hauptsächlich darum, dass die Menschen sich nicht trauen, Finanzumfinanzen zu bitten, wenn es für sich ist, wenn es für die Kinder ist, wenn es für der Ehemann ist, wenn es für sogar einen für den Pferd, da haben sie meistens kein Problem. Also wenn man einmal hast du ein Gespräch gehabt auch mit einer Frau, ich habe gesagt, nein, das ist mir zu teuer, aber irgendwo hat es dann den Satz gesagt, wenn man Pferd mal das wäre und krank wäre, dann würde ich das sofort aufstellen können. Und dann haben wir gemerkt, da fehlt wirklich die eigene Wertschätzung. Sie hat es dann auch nicht bei uns gebucht, aber die meisten Menschen, wo wir die Gespräche gehabt haben, haben wir dann gemerkt, wie wichtig es ist, in sich zu investieren. Weil die wichtigste Person in deinem Leben bist ja du, ohne dich kannst du dein Leben nicht leben und desto mehr du lernst in dich zu investieren, wird auch dein Umfeld mehr von dir genießen können. Wenn es dir immer besser geht, wenn du immer besser drauf bist und du in dich investierst, ist das immer etwas mehr, was du anschließend hast, auch für deine Umgebung. Und deswegen ist es wichtig, dass du diese Menschen hilfst in diese Gespräche, dass du herausfindest, wo haben sie ihre Ängste, warum wollen sie noch nicht in sich investieren und dass du hilfst, sie da drin zu überwinteren zu werden. So ist das und wie machen wir das praktisch. Das war quasi die Einleitung, damit du verstehst, warum es eigentlich geht. Es geht nicht darum, dass sie dich bezahlen. Das ist die zweite Sache, der zweite Vorteil. Aber der erste Vorteil muss sein, dass du ihnen wirklich helfen möchtest, dass sie aus dieser Lüge rauskommen. Ich kann dir das nicht leisten. Und wenn mein Herz aber sagt, das ist für mich dran, das würde mir helfen, dann ist es total wichtig, in diese Richtung dann in Lösungen zu denken. Und wenn die Menschen quasi mir sagten, ich habe kein Geld, dann sage ich, wow, ich freue mich total, dass du mir das so ehrlich sagst. Also ich sage nicht, wie schade, früher habe ich dann das Gespräch da quasi beendet, schade, du kannst nicht zahlen, dann lassen wir das. Oder sie haben gesagt, okay, wenn ich wieder Geld habe, dann komme ich auch dich zu und es ist nicht passiert, weil sie vielleicht in drei Monaten oder in sechs Monaten oder in einem Jahr das Geld gehabt hätten. Aber bis dahin haben sie uns vergessen und sie haben dann andere Coachings gemacht oder andere Themen gehabt und so weiter und so fort. Und wenn jemand heute sagt, dass, oh, das ist, also ich habe jetzt wirklich kein Geld oder ich kann mir das nicht leisten oder ich möchte das total gerne machen. Aber ich habe wirklich kein Geld dafür, dann Frage, ich dann beginne, ich fragen zu stellen. Zum Beispiel eine Frage, möchtest du eine Lösung finden dafür, wie du Finanzen haben kannst? Oder ich habe eine Impulse, wie du dieses Problem lösen könntest, möchtest du, dass ich dir das sage? Also ich stelle einfach die Frage, ist das Gespräch für sie zu beendet oder möchten sie wirklich wissen, wie sie zu den Finanzen kommen? Und wenn sie dann sagen, okay, sie möchten das wirklich wissen, wie sie zu Finanzen kommen, sie haben nämlich keine Idee oder sie wissen nicht, wie das geht, dann kommen immer wieder drei Schritte, die ich ihnen erzähle. Möchtest du sagen, oder ich? Ja, dann die erste ist, dass du wirklich eine Entscheidung triffst, dass du es willst. Also es geht immer, vorher hast du das schon ab, haben wir abgeklärt, sie wollen wirklich gerne, sie spüren, dass du die Lösung bist oder sie spüren, dass wir die Lösung sind für ihr Herausforderungen und sie wollen es wirklich. Und dann haben wir gesagt, triff zuerst für dich wirklich eine Entscheidung, dass du es willst. Also gehe nicht zum Ehemann und sagst, was denkst du davon, soll ich das machen, soll ich es nicht machen, weil der Ehemann hat das Gespräch nicht verfolgt, er war nicht dabei, er hat nicht gesehen, was dir das bringt. Also triff zuerst wirklich eine Entscheidung, dass du es willst. Und da frage ich auch noch, triff diese Entscheidung und ich frage, was sagt dein Herz? Also wenn dein Herz sagt, ja, macht das, dann höre darauf. Und wenn dein Herz sagt, nee, macht das nicht, die Leute sind für mich nicht sympathisch oder nee, im Herzen habe ich das Gefühl, ich möchte das nicht machen, dann ist das Gespräch wirklich beendet. Aber wenn das Herz sagt, ja, ich möchte machen, aber das einzige Problem wirklich das Geld ist, dann quasi kommt dieser Impuls, okay, triff eine Entscheidung und dann bekommst du auch Impulse, das ist der zweite, was wir ihnen sagen, dann wirst du Impulse bekommen, wie du zu diesen Finanzen kommen könntest. Und dann der dritte Punkt, handele nach diesen Impulsen. Und manchmal sind diese Impulse so Impulsen, nee, das will ich auf keinen Fall, also eine Frau hat zum Beispiel den Impuls gehabt, mit dem Vater zu reden, also so in einer Sekunde, ich könnte mit meinem Vater reden und dann schattete sich der Kopf ein und dann hat sie gesagt, in gerade letzter Woche haben wir die 5000 Euro zurückbezahlt, weil mein Mann gerade die Arbeit verloren hat und dann haben wir dieses Geld gebraucht und dann haben wir diese 5000 Euro vom Vater bekommen. Gerade in der letzten Woche haben wir das ihm zurückgegeben und jetzt soll ich wieder zu ihm klären und was wird mein Vater über mich denken, ich schaffe mein Leben nicht, ich kriege das nicht hin und solche Gedanken kamen. Aber sie hat einfach diesen Impuls gehabt, dass sie mit dem Vater redet. Und dann kam auch eine Heilung in Bezug auf die Finanzen zwischen den beiden Zustande, weil sie zum ersten Mal in ihrem Leben zu sich selbst gestanden hat. Bis jetzt hat sie immer wieder für den Mann, für die Kinder, für den Ersteinen und so weiter und so fort Finanzen von den Eltern bekommen und nicht für sich. Und jetzt hat sie ihrem Vater erzählen können, was sie machen möchte und dass sie Hilfe braucht dazu. Und der Vater hat ihre Tochter, seine Tochter, ganz anders kennengelernt, hat kennengelernt, was sie Tochter wirklich will und was sie nicht mehr will. Und das war einfach total begeisternd für sie. Sie hat auch wirklich Riesenveränderungen in ihrem Leben dadurch durch das Coaching, dann erstmal durch die Entscheidung über ihren Schatten zu springen und dann auch das Coaching mit uns und hat wirklich auch sehr viel herausgeholt für sich in diesem Coaching. Und dann gab es eine andere Frau, die quasi gelesen hat in der Facebook-Gruppe, das war am Freitag, dass wir am Montag mit unserem neuen Kurs starten und das war 10.000 Euro, was sie dazu noch gebraucht hat und sie hat dann quasi uns angerufen, dass sie schon seit einem Jahr alle Beiträge anschaut, alle Videos anschaut. Wir wussten gar nicht, dass sie in der Gruppe ist und sie möchte unbedingt am Montag dabei sein und sie ist in einer Familie, wo viel Geld da ist, aber sie konnte kein Geld aus der Familie haben. Und dann habe ich das Gleiche gesagt, entscheide dich, dass du das machst, dann kriegst du Impulse, dann handelst danach. Und der erste Impuls war, dass sie oder Gedanke, weiß ich gar nicht, ob das Impuls war, aber der Gedanke, dass sie mit einer Frau redet, die ihr immer schon, also sie immer schon gute Gespräche hatte, wie eine Mentorin, also eine ältere Frau, die sie sehr unterstützt hat mit Gesprächen. Und diese Frau hat sie dann begonnen zu löchern und wollte Beweise von uns haben und solche Sachen. Und dann habe ich gesagt, nee, also das machen wir nicht. Entweder vertraut sie dir, dass deine Entscheidung richtig ist oder auch nicht, es ist okay. Und dann wird es anders passieren. Aber wir werden jetzt irgendwie, da ist die Webseite, wenn das für sie nicht genug ist und da sind Testimone ist, wenn das für sie nicht genug ist, also wir werden jetzt sie nicht überzeugen. Und daraufhin hat sie dann einen anderen Impuls gehabt, da hat sie ein einziger WhatsApp geschickt dieser Person und in zwei Stunden, als sie mit einer bestimmten Arbeit fertig war, hatte sie die Zusage von dieser anderen Person gehabt. Also sie konnte starten. Und also die Menschen kriegen die verrücktesten Impulse manchmal, zum Beispiel die Eltern, kriegen von den Kindern Geld oder nehmen das Geld in Anspruch, was sie für die Kinder zu Seite gelegt haben. Also die Impulse sind immer wieder die verrücktesten Impulse, die wir schon gehört haben oder jemand hat zum Beispiel für eine Brust OP gespart und hat das Geld lieber in sich investiert, in ihren eigenen Wert oder jemand für ein Klavier gespart. Also die verrücktesten Sachen kamen bei den Menschen. Genau, einmal war auch so, dass die Frau gesagt hat, ja ich habe das Geld eigentlich, aber das ist für schlechtere Zeiten. Und dann habe ich gefragt, ja und was ist denn heute? Ist das eine schlechtere Zeit? Das heißt ja eigentlich, ja, ich bin so aus dem Bau und ich möchte so durchstarten und hat immer merkt, also ich habe da sehr bemerkt, dass viele Menschen, erheben sich Finanzen auf für schlechtere Zeiten und wenn das schlechtere Zeiten sind, dann sparen sie noch mehr. Anstatt ist dann auch wirklich zu investieren und Investition in dir, in den Menschen ist immer etwas, was weiterbringt, was mehr wert bringt. Und ja, ihr habt das gleich erkannt und ist dann auch gleich mit durchgestartet. Oder die Fragen, die wir manchmal stellen, ja wenn du jetzt Geld für dein Mann oder für deine Kinder brauchen würdest, würdest du das dann auch schaffen? Ja klar, da schon. Jetzt ist aber wichtig, dass du zuerst in dir investierst und für dich diesen Weg gehst, aber das wird dir in, also das ist schon ein Coaching eigentlich, wo die Menschen innerhalb von dieser Zeit wirklich an ihren Wert steigern, ihren eigenen Wert, ihr Selbstwert steigern. In diesem Fall, was jetzt Reynille gesagt hat, reden wir mit den Menschen darüber, tut das auch für dich, was du für andere tust? Warum ist es so, dass du für andere die Sachen tust? Also das ist jetzt in Bezug auf Geld und für dich nicht. Was ist der Grund dafür? Und was heißt du dann davon, wenn du das wirklich für dich auch tust? Also es ist extrem wichtig, solche kleine Weisheiten den Menschen weiterzugeben oder zum Beispiel zu sagen, wenn du in dich nicht investierst, dann wirst du auch Menschen um dich herum haben, die in sich nicht investieren wollen. Aber du möchtest du ihnen helfen, du möchtest, dass sie kunden werden, du möchtest, dass sie dich bezahlen, also in sich investieren. Also das ist quasi eine Falle, was wir machen, wenn wir denken, ich schad das alles alleine und so weiter und so fort und über diese Sachen reden wir mit den Menschen. Was du auch oft fragen ist, wenn du jetzt heute die Möglichkeit hast, ein Ferrari oder eine schöne Villa zu kaufen für 10.000 Euro, wie schnell hättest du das Geld besammeln? Ja, für etwas, was viel mehr als ein nageneuern Ferrari oder ein wunderschönes Villa, wie schnell hättest du die 10.000 zusammen? Das ist ja klar, das geht ganz ratzfatz. In einer Stunde. Genau, da ist für dich die Wert sichtbar, aber du bist viel mehr wert, wie ein Ferrari, bist viel mehr wert, wie ein Haus. Jetzt geht es darum, dass du erkennen und in dir aufzustehen. Und du kannst auch andere Beispiele nehmen, statt Ferrari oder Haus, was anderes. Aber es geht nur darum, dass die Menschen erkennen, wie wichtig und wertvoll sie sind und wer sie das auch für sich selbst tun, wenn sie beim Ferrari den Wert sehen, wenn sie, dann geht es auch darum, dass sie wirklich bei deinem Coaching auch diesen Wert erkennen. Sehr gut. Ja, und was wird dann auch fragen, wenn die Menschen zu uns kommen, die wollen ja auch gerne andere Menschen helfen, die wollen ja auch gerne, dass Finanz zu ihnen fließt. Und sagen, wenn du nicht bereit bist, in dich zu investieren, wieso sollten dann deine Kunden in dich investieren, in dir, bei dir ein Kurs buchen? Weil das reproduziert sich alles nach seiner Art. Und wir haben am Anfang Menschen geholfen, ohne dass die Finanzen geflohen sind und gesagt, okay, wenn dann die Finanzen kommen, dann aus deinem Coaching, dann kannst du uns daraus bezahlen. Aber bei ihm hat sich genau das Gleiche eingeschlichen, er hat auch immer zu den seine Kunden gesagt, ja, wenn bei euch dann mal das Geld fließt, dann darfst du nicht wirtschaften. Also und das geht dann immer wieder weiter, also es ist niemals ein Finanzfluss im Gang gesetzt worden. Und dann möchten wir auch zwei negative Beispiele erzählen, wo wir extrem viel gelernt haben in diesen Gesprächen, wo wir mit Menschen ausgetauscht haben, es kam ein Ehepaar zu uns und sie wollten unbedingt mit uns zusammenarbeiten und sie haben uns gesagt, sie haben kein Geld, wir haben uns über sie erbarmt, sagen wir mal, und wir haben gesagt, sie sollen halt für einen Tag kommen. Rainier hat wunderschön gekocht, sie hat zwei Tage, sie haben bei uns übernachtet. Erika hat mit ihnen also so Kuchen gebacken, also wir haben sie wirklich, wie wir halt sehen, richtig schön versorgt. Und dann am zweiten Tag, am Vormittag, kam raus, sie haben uns gesagt, ja, sie haben in jedem Monat 7000 Euro Fixkosten und diesen Lebensstil, weil sie haben, können sie zwei Jahre lang so fortsetzen und bis dahin muss was passieren. Als ich das gehört habe, ich habe mich echt veräppelt geführt, ja. Sie kommen zu uns, sie sagen zu uns, sie haben kein Geld, aber eigentlich haben sie noch für zwei Jahre lang, in jedem Monat 7000 Euro Inforaus, wofür sie nichts mehr machen sollen. Da habe ich gedacht und wir investieren zwei Tage in sie und das höchste, da sie auch nicht bereit waren, bei sich selbst anzufanden und am zweiten Tag haben sie einen Spaziergang gemacht, dann kamen sie zu uns zurück und sie haben begonnen, uns total auseinanderzunehmen, also uns total zu kritisieren und dann habe ich gedacht, wir sind in einem falschen Bild. Und seitdem wir diese Erfahrung gemacht haben, wenn jemand sagt, ich habe kein Geld, da fragen wir schon ein bisschen nach, heißt es, du hast das Geld nicht auf deinem Konto, der heißt das, du hast das Geld auf dem Konto, aber du kannst das nicht für dich investieren oder was heißt das ganz genau? Also ich frage, wollte auch schon nach, weil ich einfach nicht in diese Tappe, in dieser Falle noch einmal tappen möchte, dass uns Menschen ausnutzen, weil ich mich da in dieser Situation an diesen zwei Tagen habe ich mich voll ausgenutzt gefühlt und wir waren daran schuld. Also wir hätten ihnen sagen können, okay, dann helfen wir euch nicht. Und das ist was ganz, ganz anderes, wenn wir im Herzen haben für die Menschen, also das war wirklich bei diesem, ehepaar, sie haben so sehr gejammerd, dass wir uns wirklich über sie haben erbarmt. Ja, also das war nicht, dass wir vom Herzen ihnen helfen wollten, also heute erkenne ich den Unterschied, es war nicht so, dass wir im Herzen gespürt haben, wir sollten ihnen helfen, weil unser Papa im Himmel dieser Menschen jetzt zu uns schickt und dann sollen wir ihnen helfen und auch wenn das nichts kostet werden wir ihnen, also wenn da nichts zurückkommt, werden wir ihnen helfen, es gibt immer wieder solche Fälle, das machen wir auch total und sie sind auch immer wieder dankbar, also das ist dann immer wieder wirklich, dass sie total dankbar sind dieser Menschen, sondern es war einfach eine falsche Motivation in uns und wir haben aus dieser falschen Motivation, also nicht aus dieser inneren, aus ihrer Not, aus ihrer Not, sehr, sehr gut, aus ihrer Not haben wir ihnen geholfen, nicht aus unserer inneren Führung, das ist der Unterschied, das ist ganz, ganz wichtig diese zwei Sachen unterscheiden zu können und also das heißt, wenn du jemandem hilfst im Finanzen umzudenken, heißt es nicht, dass du 100%ige Abschlussquote hast, also Ranie sagt, ich habe 100%ige Abschlussquote, aber ich schätze zwei Drittel. Es ist immer wieder die Herzenshaltung, wenn du ins Gespräch reingehst, dass du sagst, ich brauche das Geld, dann wird es meistens nicht funktionieren, aber wenn du die Menschen liebst und für sie das Beste möchtest, dann funktioniert es immer, also nicht getrieben sein, auch wir dürfen nicht von unserem Konto geführt werden, sondern von der inneren Führung, dass wir wirklich die Menschen helfen wollen und dann ist wirklich sehr hoher Abschlussquote, was wir da haben. Und dann noch, dann ein zweiter Negativ Beispiel, was total wichtig dieses Gespräch hatte ich vor kurzem, beide sind berufstätig und beide haben einen extrem sicheren Job und beide verdienen gut und sie haben einen Bauernhof geerbt und da sind auch größere Hallen und da möchten sie Seminare machen und dann haben wir ein richtig gutes Gespräch gehabt, mit dem Mann und sie haben auch schon ein Buch von uns gelesen und also sie sind schon vorbereitet, sie wissen schon einiges und da hat dann am Ende der Mann gesagt, dass sie ein Jahr lang leben könnten, auch wenn sie nichts mehr arbeiten müssen und dann war das so, dass der Mann gesagt hat, aber er weiß, wenn er jetzt mit seiner Frau redet, die Frau hat noch nie Finanzen in sich investiert und sie wollten unbedingt ein Jahres-Gutsching machen und das war ein fünfstelliger Bereich, sie wollten nicht kürzester, sie wollten ein Jahr mindestens machen und dann war das so, dass der Mann gesagt hat, er weiß, wenn er mit seiner Frau redet, dann wird die Frau sagen, spinnst du, bist du verrückt und das war dann auch wohl so. Der Mann hat dann ein WhatsApp geschickt, dass sie das nicht machen und sie vertrauen auch die Führung Gottes und er wird ihnen helfen und sie werden das alleine schaffen und so weiter und so fort und für mich, also ich habe nicht einmal eine Sekunde daran gedacht, dass sie ihnen trotzdem helfen, weil wenn jemand quasi sagt, er kann das für sich selbst, also er entscheidet sich dafür nicht mit uns zu gehen, das ist für mich total wichtig das zu akzeptieren, also dann ist es so, dann möchten sie den Weg alleine gehen, sie werden auch Fortschritte machen, ich weiß, ja, sie haben eine innere Führung, ich weiß mit uns wieder es tausendmal besser, aber ich weiß, dass unser Papa im Himmel sie trotzdem noch zu uns schicken wird, wenn wir für sie berufen sind und wenn nicht, dann will ich auch nicht irgendwie einspringen und dann irgendwie sie noch überzeugen, dass sie doch mit uns zusammenarbeiten möchten, weil es wirklich darum geht, wir können nur Menschen helfen, die bereit sind, bei sich selbst anzufangen, also die bereit sind, diese innere Prozesse zu gehen, erstens und zweitens, die bereit sind das finanziell wertzuschätzen, weil wenn das fehlt, dann fehlt ein Erlaubnis, fehlt ein Commitment, fehlt, dass sie sich selbst wirklich mit finanzenden Wertschätzen, nicht uns in Estherinie, sondern sie sich selbst und ich weiß, dann werden sie bei ihren Kunden, also dieses Ehepaar bei diesem Seminar, sie werden nicht so gute Preise haben und der Aufbau wird drei oder fünf Jahre dauern und nicht ein Jahr lang, wir haben das schon tausendmal mit Menschen erlebt und das habe ich so wichtig, wenn die Menschen sagen, okay ich bin jetzt noch nicht bereit finanzend in mich zu investieren, ist okay, kein Problem, aber ich weiß, dann sind wir wie gebremst oder gelehmt, wenn wir ihnen helfen, weil sie das, was sie für sich tun sollten, nicht tun und wir versuchen immer etwas für sie zu tun, also wir tun unseren Teil, aber sie tun nicht ihren Teil und dadurch ist das Ergebnis, was wir ihnen produzieren können oder das Ergebnis, was bei ihnen entstehen soll, ist einfach viel viel geringes und wir haben einfach die Entscheidung getroffen, dass wir wirklich nur noch Menschen helfen möchten, die wirklich wollen, weil wir wollen, dass die Menschen die Ergebnisse haben durch uns und dazu braucht es diese Zutaten und wenn sie das verstehen ist schön und wenn nicht, dann ist es vielleicht jetzt noch nicht das Timing oder wir sind nicht für sie berufen, aber wenn wir sie für sie berufen sind, dann kommen sie eh zurück, dann wird es eine Lösung geben. Ja, dann freuen wir uns auf euer Erkenntnisse und eure Fragen zu diesem Video und bis dahin habt ihr alle beste Zeit und wir wünschen euch die beste Gespräche mit euren Kunden. Habt ihr alle beste Zeit. Tschüss. Bis bald.