

Training | Alle do's en don'ts van investeren in jezelf

Investeren in jezelf is een thema geweest afgelopen week voor veel van mijn klanten en de mensen om me heen.

Een klant van me zei bijvoorbeeld dit: "Mensen willen met jou werken Maartje, maar vragen mij hoe ze aan het geld kunnen komen omdat ze dat jou niet durven vragen!"

Oeps.... ZO eng ben ik toch niet haha :)

Iemand uit mijn team zei dit als idee voor een livestream: wat doe je als je net besloten hebt dat je stopt met investeringen. En er toch een hele uitnodigende investering op je pad komt. Wel of niet doen? Bijvoorbeeld wat jij had met Bali of het 10x event?

Welke vragen kunnen je helpen bij een investering? Ipv vragen zoals: hoe ga ik dat in hemelsnaam terug verdienen? Dat schiet niet op. Dus wat zeg je dan tegen jezelf?

Of een mail die we van iemand kregen: "Ik WIL wel investeren, maar ik heb het geld ECHT niet. Wat moet ik dan doen?"

Of mensen die graag aan het Wet van Aantrekkingskracht Coachings Programma mee willen doen en zeggen: Ik wil het heel graag, dus ik ga het manifesteren.

Of ze vragen specifiek om tips.

Een HOOP aan de hand dus over dit onderwerp en tijd dus om daar een training over te schrijven en er eens dieper in te duiken.

Laten we als allereerste eens kijken naar waar een investering precies voor bedoeld is. Een investering is bedoeld om te groeien.

Je hebt bewust of onbewust de vraag gesteld of het verlangen energetisch de wereld ingeslingerd dat je naar een volgend level wilt.

En er is iets nodig om daar te komen.

Een investering.

En dat kan zijn een investering in jezelf.

Maar ook een investering in een business, in een uitbreiding van je business, in onroerend goed of aandelen.

Het komt altijd hier op neer: Je denkt misschien dat als je meer geld hebt, dat een investering makkelijker is.

Je denkt: "Ik heb het geld niet."

Maar het is de bedoeling dat een investering om energetisch naar een volgend niveau te komen, oncomfortabel voelt.

En het gaat niet om hoeveel geld je hebt. Want stel je wilt nu investeren in een event van 100 euro. Als je een miljoen euro per jaar verdient, dan is dat event en die investering waarschijnlijk niet meer interessant voor je. Omdat de investering zo laag is, denk je dat je er te weinig uit gaat halen. EN je voelt hoe dan ook de "pull" om jezelf te stretchen en zo'n investering zou niet heel veel voor je doen.

Dan kijk je dus naar een VIP ervaring, een 1 op 1 VIP dag of een week op het eiland van Richard Branson. DAT wordt dan pas weer interessant. Maar DAT voelt dan voor jou weer als een stretch.

Het is dus LOGISCH dat een investering per definitie oncomfortabel voelt.

En dan is dus de vraag of je bereid bent om daar doorheen te breken door de beslissing te nemen om het geld te gaan manifesteren OF dat je zegt:

"Ik WIL het wel, maar ik ben niet bereid om me oncomfortabel te voelen. Dus ik zeg wel dat ik het wil en ik zeg wel dat ik het ga manifesteren, maar ik ga er niets voor doen."

Want de EERSTE stap om het geld te laten komen, is het nemen van een beslissing.

En ik neem die beslissing altijd door een commitment te maken. Door het Universum te laten zien dat ik serieus ben.

Ik zeg ja tegen degene waar ik de investering bij ga doen.

En ik maak de eerste termijn over van mijn spaargeld en ik ga er aan werken om de overige termijnen moeiteloos te kunnen betalen.

En dat was ECHT eng in het begin!

Toen ik ja zei om 5000 dollar per maand in mezelf te gaan investeren in coaching bij Kat, was ik echt misselijk. Ik was ZO bang dat ik de resterende termijnen niet kon betalen.

Maar ik had dat vaker gehad.

Want ik had dat OOK toen ik net gestart was met mijn onderneming en ik investeerde 1000 euro in mezelf voor 6 maanden coaching. Toen was ik NET zo nerveus.

Nu zou 1000 euro me niet nerveus maken. Het zou niet van me vragen om me te stretchen. Ik zou er geen moeite voor hoeven doen om mijn manifestatiekracht te stretchen. En dus doe ik geen investeringen meer van 1000 euro in coaching.

En weet je wat grappig is?

Ik heb nog NOOIT een termijn niet kunnen betalen.

Het is een paar keer moeilijk geweest en het voelt nog wel eens moeilijk.

En dat vraagt dus weer van me dat ik affineer:

“Geld komt overal vandaan.

Ik ben een geldmagneet.

Geld komt van alle kanten mijn leven binnen.

Ik BEN de persoon die op dit level in zichzelf investeert.

Ik BEN die VIP die hoort bij de 1% van de 1% waar Kat zich op richt.

Het is super makkelijk om dit geld te betalen.

En ik verdien iedere investering terug, op precies het juiste moment op precies de juiste manier.”

EN vervolgens die ik het werk om de ROI (return on investment) te halen.

Ik doe wat mijn coaches me zeggen.

Ik ga intensief met het programma aan de slag.

Ik implementeer wat ik leer.

En daardoor groei ik als persoon en met mijn business EN ga ik dus meer geld verdienen, waardoor ik de investering er uit haal.

Mocht ik de eerste termijn echt niet hebben en ook niet kunnen betalen met paypal of mijn creditcard, dan stuur ik bijvoorbeeld een e-mail en dan zeg ik:

“Ik wil meedoen. Is het mogelijk om de factuur te sturen? (Of nu gelijk of in termijnen)”

En dan ga ik gelijk aan de slag om het geld te manifesteren.

Ik heb bijvoorbeeld een keer in coaching van Veronique geïnvesteerd en dat geld had ik op dat moment niet. Maar ik zei tegen haar: “Ik ga meedoen, dus stuur me de factuur maar geef me even een dagje om het geld bij elkaar te krijgen.”

En toen ben ik die avond op de bank gaan zitten en ik zei tegen mezelf: “Ik kom pas van de bank af als ik een plan heb.”

Ik ben toen alle manieren op gaan schrijven waarbij ik aan geld kon komen. Uiteindelijk heb ik de volgende dag een speciaal aanbod gedaan aan de mensen die op mijn e-mail lijst stonden en had ik de helft van het geld bij elkaar. De andere helft heb ik later betaald.

En er zijn nog een ton manieren om aan het geld te komen:

Je kunt het lenen (ik heb een keer 3000 euro van mijn ouders geleend voor een Mastermind)

Je kunt al je oude klanten bellen en kijken wat je nog voor ze kunt doen.

Je kunt een webinar houden met een speciaal aanbod.

Je kunt een flashsale doen.

Je kunt gratis gesprekken voeren en 1 op 1 coaching aanbieden.

Je kunt iedereen bellen die mogelijk doorverwijzingen voor je heeft.

Maar dat is het uiterlijke werk. Dat zijn de acties. En de geïnspireerde acties komen pas als je geloofd dat het mogelijk is EN als je een beslissing hebt genomen.

Geld komt namelijk vanuit DOOR jouw bewustzijn (JOUW bron en jouw overtuigingen) VIA klanten of instanties of wat dan ook.

Dus je moet het innerlijke werk doen EN het uiterlijke werk. Zo meteen meer over het innerlijke werk.

Maar stap 1 is in ieder geval het nemen van een beslissing.

Ik merk ALTIJD dat het geld ECHT pas komt als ik een beslissing neem.

En ik zie dit ook bij mijn klanten.

Ik heb bijvoorbeeld met een paar mensen contact gehad voor het Wet van Aantrekkingskracht Coaching Certificatie programma (lees er hier alles over: <https://maartjekoper.nl/wet-van-aantrekkingskracht-coachings-certificatie-programma/>) en dan zeggen ze: Ik wil heel graag meedoen maar ik moet het geld eerst nog manifesteren.

En dan zeg ik tegen ze: "je moet eerst een beslissing nemen en DAN komt het geld pas."

Nu hebben ze een afwachtende houding en het Universum reageert alleen maar op onze energie.

Dus als wij zeggen: "Het geld is er niet" of "Ik ga het eerst manifesteren."

Dan reageert het Universum daarop met: "Ok, hier heb je het antwoord op het verzoek: geen geld en GEEN inspiratie om geld te verdienen."

Dus dan WEET ik dat ze niet mee gaan doen.

OF ze moeten eerst echt een beslissing nemen en het commitment aangaan door dus tegen me te zeggen: "Ik DOE het Maartje, hier is mijn eerste termijn." Of wat dan ook.

En nu LIJKT het een goed ding om te zeggen: "Ik ga het manifesteren." Maar er zit TOTAAL geen energie in die zin.

En het is HEEL oncomfortabel is om door een energetische grens heen te breken. Dus als het geld dan niet "vanzelf" komt, dan zeggen we: "Laat maar, ik sla deze keer wel over." Of "Het zal wel niet "voorbested" zijn."

"Of, het geld is er niet."

En zo praten we voor onszelf goed dat we niet door onze energetische grens heen zijn gebroken.

(En zo iets meer over HOE je dan door die energetische grens heen breekt!)

En de meeste mensen investeren niet volgens deze manier omdat ze denken dat het "onverantwoordelijk" is. Ze denken dat ze geen geld uit kunnen geven dat ze niet hebben.

Maar het is niet voor niets een investering.

Een uitgave die je doet, waar je nog geen ROI voor hebt gekregen.

Grote bedrijven "lenen" constant geld om hun business uit te breiden.

En hoe zit het met de business van JIJ?

Ben jij de investering niet waard?

En natuurlijk zijn er redenen om niet te investeren.

Als ik investeer in mezelf, dan weet ik dat ik in huis heb wat er voor nodig is om daarna het werk te doen.

Ik heb vertrouwen in mezelf.

En mocht het zo zijn dat ik TE ver ben gegaan (Maar goed, volgens de Universele Wetten bestaat dat niet, maar even voor de beeldvorming) dan bouw ik dus een schuld op en die betaal ik vervolgens terug. Dat zou niet TOF zijn, maar dat risico ben ik bereid om te nemen om mijn dromen te verwezenlijken.

Als je niet bereid bent om dat risico te nemen, dan moet je niet investeren.

OOK als je investeert in een huis of in aandelen of wat dan ook moet je bereid zijn om je geld kwijt te raken. Dat is een gegeven. De huizenmarkt kan instorten, de aandelenbeurs kan instorten etc.

Je moet ook niet investeren als je daardoor in een constante staat van angst leeft. Want dan ben je vervolgens alleen maar bezig met die angst en niet met hoe je jouw investering terug kan verdienen.

Maar goed, ook DAT is niet echt een reden om niet te investeren, want die angst kun je gewoon helen. Maar wees hier wel EERLIJK toe naar jezelf. Want als je zegt: "Ik wil wel, maar ik heb geen geld of ik ga het manifesteren." Dan klopt dat niet. Je DENKT wel dat het klopt, maar het feit is dat je gewoon nog geen ECHTE HARDE beslissing hebt genomen. Je bent nog aan het spelen met het idee. En dat geeft niet. Maar erken dat voor jezelf. Anders ga je het spel van investeren en daardoor kwantumsprongen nemen nooit leren.

En zeg dus dan ook niet dat het een HELL YES is om mee te doen. Het is pas een HELL YES als je je committeert aan de betaling, en zodra je dat nog niet hebt gedaan, is het een nee. Niets meer dan dat. En het is belangrijk dat je daar eerlijk over bent, want je moet jezelf ook het cadeau van de teleurstelling gunnen die je voelt als je dus nee zegt. Want dat doet pijn. En die pijn kan misschien net wel eens de motivatie zijn die je nodig hebt om ECHT het commitment te maken.

Want hoe lang is het nog ok om jezelf klein te houden?

Hoe lang is het nog ok om maar half te leven?

Hoe lang is het nog ok om jezelf van alles te ontzeggen?

Hoe lang is het nog ok om je ziel niet te voeden?

En ALS het je toch niet lukt om daar langs te komen, investeer dan op een laag niveau en leer eerst alles over blokkades helen en omdraaien op het Geld is Liefde Event deze maand, waar je zelfs GRATIS aan mee kunt doen en dus hoeft je alleen je TIJD en energie te investeren. (Hier een link: <https://maartjekoper.nl/geld-is-liefde-event-2018/>)

Hoewel de uitspraak: "Ik moet eerst hieraan of daaraan werken voordat ..." OOK een hele grote blokkade kan zijn om niet je missie te volgen, dus let daar ook even op! Je VOELT het wel als je je aan het verstoppen bent, want dan VOEL je dat er iets niet klopt en dat je niet doet wat je weet dat je behoort te doen.

Kortom: een investering is bedoeld om te groeien.

Een investering is bedoeld om meer te leren en je bewustzijn te vergroten EN ook heel praktisch om meer geld te gaan verdienen.

En HOE verdien je meer geld?

Door je bewustzijn omtrent geld te verhogen EN de praktische dingen te gaan doen die er voor nodig zijn om meer geld te verdienen.

Dus als je die investering doet, dan word je uitgedaagd om een ander persoon te zijn.

Je moet de persoon zijn die een X bedrag in zichzelf investeert.

Je moet de persoon zijn die dat risico durft te nemen.

Je moet de persoon zijn die vervolgens bereid is om het werk te doen (Want ALLEEN investeren an sich, betekent NIETS, laat dat duidelijk zijn!)

Je moet de persoon zijn die vervolgens MEER klanten gaat helpen, MEER zichtbaar gaat zijn, MEER geld gaat vragen aan anderen om dat geld terug te kunnen betalen.

Je moet de persoon zijn die de marketing gaat doen en geld gaat vragen aan klanten.

Je moet de persoon zijn die zijn of haar waarde ziet EN daar onbeschaamd voor uit komt.

Je moet de persoon zijn die bereid is om open te staan dat geld overal vandaan kan komen.

Je moet de persoon zijn die weigert om dingen te zeggen als: "Ik weet het niet." of "Het is te moeilijk."

En in die reis die je gaat maken, ga je waarschijnlijk geconfronteerd worden met jezelf. Want dat is wat groei meestal met zich meebrengt.

Je gaat misschien een aantal keren vastlopen.

Je gaat misschien een aantal keren twifelen aan jezelf of je wel de juiste stap hebt genomen.

Je wordt geconfronteerd met dingen die je niet durft of waar je je onzeker bij voelt.

En hoogstwaarschijnlijk ga je ook geconfronteerd worden met diepe kernovertuigingen die draaien om zelfwaarde en zelfliefde en je bestaansrecht op deze planeet.

En daar moet je dus doorheen.

En vaak als je een investering wilt doen, dan voel je energetisch gezien al wat het van je gaat vragen.

We zijn als spirituele wezens heel gewaar van de energie die dingen met zich mee gaan brengen. Dus je word je gewaar van de potentie die je investering los kan maken in jouw wereld. En vaak (en misschien meestal of altijd?) verwarren we die potentie die we waarnemen met angst.

En dan zeggen we dus dat we bang zijn en doen we het niet in plaats van dat we deze potentie in onszelf erkennen.

Maar je kan dit gewaarzijn wel gebruiken om een beslissing te nemen.

Stel je ziet een investering en je wilt het heel graag doen, stel jezelf dan de vraag: "Gaat dit me geld opleveren?" (Of geluk, gezondheid, flow, waarde of wat dan ook!) En merk dan wat je merkt. Voelt de energie licht en spannend? Voel je vlinders in je buik? Of voelt het groots en spannend? Dan is het 100% een ja.

Voelt het zwaar of voel je niets? Dan is het antwoord een nee of het maakt niet uit of je het wel of niet doet. En stel dan de vraag: "Ok, Universum, wat gaat me dan WEL geld/flow/gezondheid etc. opleveren?" En stel je dan open voor wat er op je pad komt.

We creëren onze realiteit met onze overtuigingen, dus het is HEEL belangrijk om te kijken welke overtuigingen je hebt omtrent investeren.

Mijn overtuiging is dat ik altijd de juiste investeringen doe.

Iedere investering die ik doe brengt me iets waardevols. Ik weet niet altijd wanneer en hoe, maar ik vertrouw er op dat dat altijd op precies het juiste moment op precies de juiste manier komt.

Ik vertrouw er op dat ik ALTIJD het geld kan manifesteren dat er voor nodig is.

Geld kan overal vandaan komen en er is altijd meer geld.

Geld is Liefde en energie en geld kan nooit op raken.

Ik pak ook geen geld van iemand anders af als ik daarmee betaal voor andere dingen, want ook bij hen komt er altijd weer meer geld en zij investeren juist weer IN zichzelf VIA mij dus ik draag weer bij aan hun groei.

Als ik een beslissing neem, dan komt het geld altijd, op wat voor manier dan ook.

En ik kan altijd geld van mijn spaarrekening pakken want op precies het juiste moment, zal precies de juiste hoeveelheid geld die ik nodig heb er zijn.

Je ziet dat vanuit die overtuigingen, het niet heel moeilijk is om een commitment te maken.

En geloof me, die overtuigingen heb ik niet altijd gehad. Ik heb mezelf er op getraind door ze te affirmeren en mijn blokkades te helen (nogmaals: wil je weten hoe? Geef je dan op voor het Geld is Liefde event van 16 feb: <https://maartjekoper.nl/geld-is-liefde-event-2018/>)

En nu hoef je niet specifiek deze overtuigingen over te nemen, maar ik wil je uitnodigen om overtuigingen te creëren die voor JOU werken.

En dan zijn er nog wat andere valkuilen die ik heel vaak zie als het gaat om investeren.

1. De overtuiging: "Ik moet het nu alleen wel kunnen."

Of de variant daarvan: "Ik ga eerst wel even aan de slag met wat ik al heb."

Daar kan ik heel kort over zijn:

ALS je het alleen had gekund, dan had je het al gedaan en had je de resultaten al gehad.

ALS je in staat was geweest om de stappen te nemen met de kennis en informatie en vaardigheden en het bewustzijn dat je NU hebt, dan was het er al geweest.

Er is dus MEER nodig.

Je hebt ergens om gevraagd en die mogelijkheid komt nu op je pad. Dus kies je voor groei of kies je er voor om te blijven waar je bent?

2. De tweede valkuil die ik vaak hoor is de zin: "Ik ben al met een ander programma bezig."

En natuurlijk kan dat echt een reden zijn dat je even voor nee kiest, maar wees er heel bewust van of dat ECHT zo is. Want vaak wordt het gebruikt als een excuus om NIET de volgende stappen te nemen.

Stel jezelf dan de vraag: "Gaaf dit me X opleveren?" en merk wat je merkt en wees EERLIJK met jezelf over waarom je (eventueel) nee zegt. Is dit omdat je het ECHT niet wilt of omdat je denkt dat je bang bent. (Ik zeg denk, want angst is dus die potentie die je uit de weg gaat.)

Ik heb zelf 2 coaches, volg meerdere programma's tegelijkertijd en heb de komende 3 maanden 3 events waar ik heen ga, onder meer in Las Vegas en Bali. Ik heb grote doelen en grote dromen en dan is het belangrijk dat je meer investeert dan andere mensen. Dus als jij ook VEEL wil en MEER wil, dan moet je bereid zijn om MEER te doen en MEER te investeren.

En ik weet dat niet iedereen mijn doelen en dromen heeft. Dus je moet heel goed kijken wat jouw persoonlijke doelen zijn. Maar je kunt NIET zeggen dat je voor grootsheid gaat en dan gemiddelde acties nemen, dat gaat niet samen.

3. De derde valkuil is om je partner of andere mensen in je omgeving de beslissing te laten nemen waar jij wel of niet in investeert.

Daar wil ik een paar dingen over zeggen:

Iedereen in jouw leven is een reflectie van jouw bewustzijn. Dus als jij onzeker bent over of je wel of niet moet investeren en of het wel "verstandig" is, dan reflecteert je partner dat hoe dan ook terug aan je. Vaak "gebruiken" we onze partner om ons toestemming te geven zodat we onze eigen onzekerheid niet op hoeven te lossen. Maar die verantwoordelijkheid kun je helaas niet uit handen geven.

Ik merk altijd dat als IK ergens over twijfel, dat Bob dat weerspiegelt.

Maar als IK er 100% achter sta, dan staat hij dat ook.

EN ik heb mezelf gewoon bewezen.

In het begin was hij echt niet altijd blij als ik grote uitgaven deed maar ik heb laten zien dat iedere investering ons iets op heeft geleverd. Ik heb aan hem "bewezen" dat ik het waard ben.

Daarnaast ben ik tot de volgende conclusie gekomen: IK ben de CEO van mijn bedrijf.

IK neem de beslissingen.

Als je een CEO hebt van een willekeurige grote multinational zal die persoon NOOIT toestemming vragen aan zijn of haar partner. Dat is bizar!

En VOORAL niet als het een man zou zijn! Je moet dus in je kracht gaan staan, die plek als CEO pakken en die verantwoordelijkheid nemen. EN op jezelf gaan vertrouwen dat je het innerlijke en het uiterlijke werk kan gaan doen om het er uit te halen.

En als je leeft van de inkomsten van je partner of als je geld wilt lenen van je partner?

Tja, wat voor overtuigingen zitten daar achter?

Heb je het gevoel dat je afhankelijk bent? Dan is dat wat je creëert.

Heb je het gevoel dat je het niet zelf kan doen? Dan is dat wat je creëert.

Voel je je schuldig omdat je niet voor jezelf kan zorgen? Dan is dat wat je creëert.

En dat kun je dus allemaal helen en omdraaien om andere keuzes te maken.

En nogmaals: ik leer je graag hoe op het Geld is Liefde event op 16 februari!

Ik heb op een gegeven moment, als startend ondernemer, (energetisch) nee gezegd tegen iedere andere vorm van geld omdat ik vastbesloten was om geld te verdienen met mijn business.

Ik was bereid om die persoon te zijn, ik was bereid om alles te doen wat ik hierboven heb opgeschreven en ik had er vertrouwen in dat ik het zou kunnen.

En weet je wat?

Die keuze maak ik nog steeds iedere dag.

Want iedere maand komen er nieuwe investeringen.

In mijn team.

In een nieuwe branding.

Een nieuwe website.

Een trainingsruimte.

En deze maand dus, samen met mijn man, als VIP bij de 10x Growth Conference in Las Vegas waar ik 20.000 dollar voor heb betaald (inclusief vlucht en hotel)

En denk je dat dat makkelijk was? HELL NO. Iedereen die aanwezig was op mijn ZielsMissie event die was er getuige van hoe mijn oncomfortabel groeiproces was om die energetische ruimte in te nemen dat ik die VIP BEN die op dat niveau in zichzelf investeert.

Ik heb letterlijk UREN achter mijn laptop gezeten met het artikel in mijn winkelwagen.

Ik WIST dat ik het moest doen, ALLES in me schreeuwde dat dit DE stap was voor me. Maar MEEEEENNNNN, wat voelde ik een hoop potentie (die ik interpreteerde als angst.)

Nu ben ik blij en dankbaar dat ik ja heb gezegd.

Ik heb er MEGA veel zin in.

Ik ben trots op mezelf.

Ik ben er trots op dat ik de dingen doe waar andere mensen voor wegrennen. Dat is de persoon die ik echt wil zijn.

Het zet ook al direct van alles in werking en ook dat is heerlijk.

EN ik ben 100% bereid om straks het werk te gaan doen om mijn ROI te krijgen. Want zeker weten dat dat gebeurt!

Dus eigenlijk is de ENIGE goede reden om NIET de roep van de investering te volgen: Als je voelt dat het gewoon echt niets voor jou is.

Je denkt dat je met een programma niet kunt bereiken wat je wilt bereiken.

Je wordt niet echt enthousiast van een programma.

Of wat de reden dan ook is.

Maar dan heb je er geen emotie over. Dan is het gewoon een keuze.

En het **MOET** ook een keuze zijn.

En wat ik ook altijd heb gemerkt is dit: Je wilt groeien en je hebt om meer expansie gevraagd (bewust of onbewust) en daarom komt de mogelijkheid voorbij om te investeren. En als je dan **NIET** de keuze maakt, ook al zegt je hele hart en wezen **JA**, dan wil dat geld **TOCH** door je heen stromen.

Jouw verlangen voor groei gaat niet in een keer weg.

En dus vindt het Universum een andere manier om dat geld door je heen te laten stromen door onverwachte uitgaven zoals boetes, dingen die stuk gaan etc.

ALTIJD als mijn klanten klagen over onverwachte uitgaven en ik vraag aan ze of ze zichzelf iets ontzegd hebben, of dat een investering in persoonlijke ontwikkeling is, een vakantie of wat dan ook, dan is dat zo en meestal is het bedrag van wat ze zichzelf ontzegd hebben precies dat bedrag.

En dit klinkt misschien een beetje vergezocht, maar ik heb deze theorie al met een heleboel mensen kunnen bevestigen.

Ok, dat was een heleboel informatie, maar ik hoop daarmee uit de grond van mijn hart dat je **NOOIT meer moeite hoeft te hebben met het doen van een investering, of dat nu in jezelf is, in je business of in je gezin of je gezondheid.**

Liefs Maartje