Hallo und herzlich willkommen zu unserem Online-Kurs Mein Wert und Mein Preis. Wir freuen uns schon riesig, dass wir die nächsten fünf Monate miteinander unterwegs sein werden. Wir freuen uns auch darauf, was alles in dir und um dich herum entstehen wird. Wir haben diesen Weg schon sehr oft gegangen mit anderen Kunden. Wir wissen, wie gigantisch dieser Weg ist, was alles freigesetzt wird, was viel leichter wird und dass wir auch beginnen weniger zu arbeiten. Genau, und es hat alles mit deinem Wert zu tun, mit dem du erkennst, wie wertvoll du bist, wie gigantische, gabenteilente Fähigkeiten du hast, aber auch aus Persönlichkeit einfach, wie wertvoll du bist. Das ist nicht immer nur am Außen liegt, sondern wirklich, wie du im Innen geschaffen worden bist und zum Schöpfer. Dass das eigentlich der größte Wert ist, den es gibt, dass du einfach weißt, dass du einfach nur weil du bist, wertvoll bist. Und nicht weil du etwas tust oder weil du hart arbeitest oder weil du viele Kunden hast oder gute Umsätze machst oder ein schönes Haus hast oder was auch immer einen Ruf hast. Sondern das ist das Schönste, wenn wir uns richtig wertvoll fühlen können, auch wenn wir kein Lob oder keine Anerkennung von anderen Menschen bekommen oder gerade Kritik bekommen oder andere interessieren sich nicht für uns oder wir kriegen Gegenwind. Und wenn wir in diesen Situationen uns trotzdem wertvoll fühlen können und wissen, dass wir wertvoll sind, das verändert unser ganzes Leben. Und es geht nicht nur darum, was von außen kommt, sondern vielleicht auch selber, weil du mal ins Fettdäpfchen reingetreten bist. Wenn du mal wieder was gemacht hast von okay, das hätte ich vielleicht nicht machen sollen oder das hätte ich anders machen müssen und so weiter und so fortzutrückst. Das ist nicht immer wieder gleich an dich selbst zweifelst, sondern im Moment wirklich auch zu dir und zu deinem Wert stehst. Und das wird immer wieder Themen sein, wo wir in diesen nächsten fünf Monaten miteinander unterwegs sind, wo das wirklich gestärkt wird, wo du wirklich zu dir stehen kannst in jede Situation. Und wir sagen immer wieder, dass du ein Meisterstück bist und dieses Meisterstück hat immer sein Wert. Das heißt, du kannst in einem wunderschönen Museum sein, wo sich da aus einer Besucher dich bestaunen, aber du kannst auch im Keller sein. Vielleicht ein bisschen verstopft und trotzdem hast du deinen Wert. Und genauso wird dein Angebot einen gigantischen Wert haben. Und da werden wir noch darüber sprechen, wie du quasi deine Stundensätze erhöhen kannst, mindestens 20 Prozent. Was extrem wichtig ist, diese 20 Prozent oder wie du aus deinen Stundensätzen immer wieder Paketpreise machen kannst. Oder wenn du so richtig mutig bist und das hoffe ich, dass du bist, dann kannst du gleich rangehen an dieses erste 1000 Euro Wert Produkt. Und alle drei Möglichkeiten sind möglich, sind gegeben. Und du sollst immer nur das machen, wenn du mit uns zusammen arbeitest, was für dich stimmig ist. Aber wir werden dich immer herausfordern, auf das Ganze zu gehen. Genau. Du wirst jede Woche eins bis drei Videos hier finden in diesem Mitgliedebereich. Geh einfach wirklich da an deinem Tempo voran, setz dich nicht unter Druck. Wenn du irgendwas für dich erkannt hast, schalt auch wirklich mitten im Video mal aus und lass es wirklich wirken. Also sehr oft lassen wir uns so viel berießen und so viele gute Sachen kommen auf uns zu, dass wir manchmal das Erste, was uns gerade geholfen hat, gar nicht irgendwie mehr in Erinnerung ist. Also nimm wirklich manchmal auch weniger zu dir. Aber nimm das, was dir hilft. Schau nicht, was du noch nicht sehen kannst, sondern immer schau immer darauf, was dir unterstützt, was dich stärkt, was dir hilft, in deinem Wert aufzustehen. Und diese eins bis drei Videos pro Woche bekommt ihr immer wieder in den ersten zwölf Wochen. Und wir werden natürlich auch live Kurs haben. Das ist unser Herz. Und da werden wir immer wieder auf eure Fragen eingehen, was ganz wichtig ist. Und ihr könnt auch immer wieder Gespräche einschicken, die ihr heute schon auch mit Menschen führt. Und am Ende der Video erzähle ich dazu noch etwas, damit du beruhigt in den ersten Monaten, quasi in diese erste Stufe rein gehen kannst. Und dann, was haben wir noch? Ein Facebook Gruppe. Genau. Haben wir, was wir dann aktivieren werden mit dem ersten Live Kurs. Das ist ganz, ganz wichtig. Und ja, dann haben wir jetzt alles gesagt. Genau. Und dann kommen wir jetzt quasi noch zu Aufgaben. Wir werden ein Tichtigkeits- und Familienblatt, heißt der Name von diesem Dokument, hier unter diesem Video anfügen. Und wir bitten euch, dass ihr dieses Dokument irgendwann ausfüllt. Also wir werden das in der zweiten Stufe brauchen. Aber wenn du beginst, das jetzt auszufüllen, dann geht es darum, dass du alle Tätigkeiten aufschreibst, die du schon gemacht hast. Und was ist, was du dabei geliebt hast und was ist das, was du dabei nicht gemacht hast. Und nur dadurch, dass viele Menschen dieses Dokument ausfüllen, werden für sie extrem wichtige Sachen klar. Und das kannst du einfach mitnehmen auch für die erste Stufe, für den ersten Monat. Aber dieses Dokument werden wir erst in dem zweiten Monat, also in der zweiten Stufe brauchen. Was wir jetzt brauchen, ist ein Fragebogen. Das werden wir jetzt auch unter diesem Video verlinken. Und hier möchten wir, also stellen wir für dich einfach einige Fragen, damit wir wissen, wo du jetzt stehst und wohin du möchtest. Das hilft uns auch extrem, damit wir dich richtig gut unterstützen können. Und dann komme ich jetzt zu diesen Gesprächen, weil es auch jeden total interessiert hat. Ja, ich habe noch keine Kunden, also was für Gespräche soll ich jetzt reinschicken zu dem Live-Call. Und das werden wir auch erst in dem zweiten Monat, also in der zweiten Stufe benutzen oder brauchen. Aber weil so viele total neu dirig sind, deshalb möchte ich dir einfach sagen, dass du beginnst, einfach Gespräche für dich zu notieren, bei denen du extrem große Freude hast. Total egal, ob das jetzt im Beruf ist oder im Bekanntenkreis oder im Freundschaftskreis oder mit deinem Mann oder mit deinem Kindern. Oder du bist vielleicht bei einer Hochzeit oder bei einem Geburtstag eingeladen und erst ergibt sich mit einem Unbekannten oder mit einem Bekannten einfach ein Gespräch und du fühlst dich so richtig, richtig wohl dabei. Und du solltest quasi diese Gespräche aufschreiben, da und da habe ich mit dem und dem gesprochen und es ging da rum und da rum. Und wenn dir jetzt gerade durch diese Situation, was wir jetzt haben, kann sein, dass du weniger Offline-Kontakte hast, dann geht es auch darum, dass ihr Gespräche einfallen, wo andere Menschen auch gesagt haben, wow, es war so schön mit dir zu sprechen, es war so ermutigend oder aufbauend oder bei Rhein. Mir sagen immer wieder die Menschen, es war so herausfordernd, aber so gut. Manchmal sagen sie, ich musste bei dir weinen wegen dieser einen Frage, aber das hat mein Leben verändert und das war bei einer Hochzeit. Also das ist total egal, wenn die Menschen dir ein gutes Feedback geben wegen eines Gesprächs, was sich ergibt, nicht einmal geplant war. Das ist genau beim Einkauf sein, dass jemand wieder auf dich zukommt und schau einfach, was sind immer so die wiederkehrende Themen da drin auch. Ja, warum geht es immer? Was sind immer die Themen, wo irgendjemand was sagt, wo fühlst du dich wie auf Knopfdruck gefragt? Also diese Gespräche, die sind für dich wahrscheinlich irgendwie so ganz einfach und normal und deswegen beachtest du die sehr oft gar nicht. Aber jeder hat diese Gespräche, das wissen wir aus unseren jahrelangen Erfahrungen. Also viele haben aber gesagt, naja, ich komme gar dazu. Aber ich sage, sprichst du niemals mit Menschen? Ja, das schon. Ich sage genau, und darum geht es. Und setz dich da wirklich auch nicht unter Druck, dass du jetzt da irgendwie was schnell produzieren möchtest, sondern schau wirklich, was sind immer so die Themen, was sind so die Gespräche, die so leicht von der Hand gehen, wie die so einfach sind, wo du sagst, es war doch eh nix. Aber der andere sagt von Danke dafür. Das heißt, für den anderen Personen war das sehr, sehr wertvoll. Also gerade um solche Gespräche geht es und fang an, da immer mehr Notizen zu machen und aufzuschreiben, was das wirklich, welche Gespräche das sind. Also zwei Kriterium, du hast dich richtig gut gefühlt bei diesen Gesprächen. Du hast einfach Freude gehabt, dein Herz hat gehypft. Das war so schön. Und die Menschen haben dir was Gutes gesagt nach diesem Gespräch. Und was ganz wichtig ist, mach nichts mit diesen, also analysiere jetzt nicht, geh wirklich nicht rein mit Gedanken, wirklich nichts machen, sondern einfach nur diese Gespräche aufschreiben, weil wir da eh etwas im zweiten Monat machen werden und ich möchte nicht, dass du dich verkupst, aber weil so viele gesagt haben, ja, was für Gespräche soll ich da einschicken? Deshalb haben wir gesagt, okay, dann geben wir halt ein bisschen da so ein Raus, damit du weißt, du brauchst nicht Kundengespräche, aber die können natürlich auch Kunden sein, unbedingt, sondern die sind ganz normaler Gespräche, die du dein ganzes Leben lang schon immer geführt hast. Und das war ein herzlich willkommen Video, wo wir auch schon einige Aufgaben gegeben haben. Und was noch ganz wichtig ist, wegen unseren Aufgaben, mach immer nun die Sachen, die fließen. Also wenn du, also mach nie eine Aufgabe, ich sollte oder ich müsste oder wir werden ein Kohl haben. Und deshalb sollte ich das machen, weil das eigentlich nichts bringt, sondern mach diese Aufgaben, wenn sie fließen. Weil dann bist du innerhalb von einer halben Stunde fertig oder es gibt keinen Kopfschmerzen, weil das einfach fließt, weil du Freude und Lust dazu hast. Also das ist zu unseren Aufgaben. Ich bin zwar Lehrerin vom Beruf, ich liebe Hausaufgaben zu geben, mit dieser Freiheit, dass du wirklich dann tust, wenn du sagst, okay, und jetzt ist das dran, jetzt möchte ich das machen. Okay, das war's. Freuen wir uns auf euch und fahren wir auch schon auf unser erstes Live-Core. Und bis dahin habt ihr alle beste Zeit, genieße dich und stehe wirklich zu dir, zu deinem Wert. Und da hoffen wir, dass du da immer mehr hinein wächst und das wirklich zu voller Blüte kommt. Habt ihr alle beste Zeit, bis dahin. Tschüss.