



Faglig eller spirituel?
Sådan bliver du betalt for det

Velkommen til masterguiden med workbook

Du sidder nu med et redskab i hænderne, som kan blive en nøgle til at åbne døre, du måske længe har kigget ind ad. Døre, som leder til din drøm.

Guiden er ment som et rum, du kan træde ind i, hvor både dit hoved og dit hjerte får lov at være med i det, du skaber og bringer ud i verden.

Det kan være, du har brug for, at din faglighed og din spiritualitet kan mødes og samarbejde i stedet for at stå i hver sin ende af dét, du vil leve af. Det kan også være, at du er faglig på den akademiske måde og slet ikke har tænkt at blende det med spiritualitet. I så fald kan du måske have brug for nogle af spørgsmålene her i workbooken, hvis du har følt det som en udfordring at omsætte teori, metoder og viden til ord, der vækker genklang i en kundes hverdag. Lige såvel, som hvis din

spiritualitet ikke skriger efter at blive mixet med specifik faglighed, så har du muligvis brug for at beskrive det i dit produkt, som man ikke bare selv kunne læse sig til i en bog eller lytte sig til i en YouTube video.

Uanset, hvor du står mellem spiritualitet og faglighed, så er der noget for dig i guiden her, som kan hjælpe dig med at beskrive dét, du tilbyder.

Der er nemlig en fællesnævner.

Det er ret sandsynligt, at du har en passion, en viden, en erfaring, en historie eller et kald, som banker på indeni. Du kan gøre en forskel for mange mennesker via dét, du har på hjerte. Du kan dele, skabe, formidle, bidrage og gøre det til din levevej (eller du kan blive betalt for det ved siden af et job).

Alt, der er i fællesnævneren, kan netop både være funderet på noget fagligt og på noget spirituelt - eller begge dele på samme tid.

Hvor står du mon? Er det et miks mellem fagligt og spirituelt, du vil dele med verden, eller er det mest det ene eller det andet? Eller står du mon et sted, hvor du ikke kan vælge mellem de to? Eller hvor du ikke helt tør vælge det spirituelle, fordi du er lidt skræmt ved tanken eller tænker, at du skal være videnskabelig samtidig eller noget helt ottende? Beskriv så godt du kan, hvor du står i forhold til dét, du vil frem med. Beskriv også dilemmaerne, hvis der er nogen.

Men genkender du en indre tvivl. Den stemme, der hvisker: "Hvordan får jeg sat det, jeg kan, i værk?... Hvordan kan jeg overhovedet leve af det her?... Hvordan kan jeg forklare, hvilken værdi dét, jeg laver, har? Eller, hvordan kan jeg i det hele taget blive betalt for noget, der føles så naturligt, så personligt, så sjæleligt?"

Tillad dig selv at beskrive, hvor du står.

Skriv i boksen her:

Et fundament af både klarhed og frihed

At skabe en forretning, der bygger på passion, faglighed og/eller spiritualitet, kræver to ting:

1. Klarhed – så du kan sætte ord på, hvad du kan, hvem du hjælper, og hvordan.
2. Frihed – så du tør gå ud i det ukendte, følge dit kald og skabe fra et sted, der føles autentisk og meningsfuldt.

Denne guide og workbook er designet til at bakke dig op og hjælpe med begge dele. Den er et levende arbejdsredskab, som hjælper dig til at finde dit eget sprog og eje din egen styrke og unikhed.

At blive godt betalt er en del af rejsen

Lad os slå det fast fra begyndelsen: Der er ingen modsætning mellem at bidrage fra hjertet eller fra det faglige og at blive godt betalt for det (uanset om dit fag ikke er godt betalt i en ansættelse).

At sælge er en indbygget energi i dét at give og modtage.

Når du deler din viden, din omsorg, din metode, din indsigt, din løsning, din tid og dit nærvær, så skaber du en bevægelse. I det øjeblik, du tager imod betaling for det, holder du energien og cirkulationen i gang.

At ønske at modtage penge i den her forbindelse er ikke et tegn på grådighed. Det er et tegn på værdiudveksling. God betaling er det, der gør det muligt for dig at leve af det, trives og række ud til endnu flere, der har brug for dig. Uden god betaling brænder vi ud. Med betaling kan vi blomstre, og når vi blomstrer, kan vi give mere.

Det handler ikke kun om kroner og øre. Det handler om at tillade dig selv velstand på alle niveauer: tid, energi, glæde, overskud. Hvis ikke du kalder det velstand, så slip endelig det ord og mærk essensen af det at blive godt betalt.

Hvad er alle de gode grunde til, at du bliver godt betalt? Og hvad er eventuelle forbehold, du har... altså en indre stemme, der siger noget modsat?

Skriv i boksen her:

Hvis du skrev så mange gode grunde til god betaling som muligt, og du også skrev, hvilke forbehold du har. Så er der to stemmer indeni? Prøv nu at mærke de to

stemmer. Hvilken tid lever de to stemmer i? Den, der vil betales godt, er det en nutids stemme? Den, der har forbehold eller siger noget modsat, hvilken tid lever den i?

Og hvor kommer de to stemmer fra?

Skriv i boksen her:

Gå nu ind i det dybeste af din egen sandhed og mærk: hvilken en af de to stemmer er sand? Når du virkeligt mærker, hvad der er sandt, begynder din indre kraft at strømme.

Skriv i boksen her:⁷

Ingen grænser for, hvad du kan skabe

Læs det meget gerne igen. Gentagelser er vigtige:

Der er ingen grænser for, hvad du kan skabe.

At skabe noget nyt i livet implicerer at gå ud i det ukendte, som jeg nævnte tidligere.

I det ukendte er der både ekstremt livfuldt, glædesfuldt og smukt (og helt ærligt fuldstændig magisk) og samtidig, møder vi den slags udfordringer, der får sjælen frem i førersædet.

Det kan være, at du møder gamle historier om, at spiritualitet og penge ikke hænger sammen, eller at passion ikke er “seriøs” nok. Men du er ikke fanget af de historier.

Du kan omskrive dem. Du kan skabe en ny fortælling. Din fortælling.

En af de ting, som for nogen kan føles som en udfordring, er at sætte ord på ens egne ydelser. Det gode er, at det bærer frugt at gøre det. Når du begynder at sætte ord på din spiritualitet og din faglighed, så dine kunder forstår, hvad du tilbyder, da opdager du, at det hele bliver vævet sammen til en stærk helhed, så også din sjæl danser af glæde.

Husk, at du kan være både akademisk og intuitiv. Du kan være både teoretisk nørdet og hjertedrevet. Du kan have både forretningstække og være en, der lytter til sjælens stemme. Det ene udelukker ikke det andet – tværtimod.

Alt, du har i dig, har kæmpe betydning og værdi

Alt det, du har gjort før i dit liv og har med dig af faglighed, læring, indre gaver, uddannelser, erfaringer, indsigter, talenter... ja, ALT, du har i dig, har betydning... og tæller.

Det springende punkt er:

Ud af alt det, som du har i dig og kan leve af, hvad er det så, du (sjælen) vitterligt ønsker allermest, at du går med nu?

Det er det, som nogle af øvelserne kommer til at handle om i guiden her.

Svarene på spørgsmålene har potentiale til at skabe klarhed og afgrænsning, så du kan vælge blandt alt det, du har i dig og blandt alle mulighederne.

Mange muligheder er en gave i universet, som mennesker gør til et problem. Blot fordi der er mange muligheder og ideer, betyder det ikke, at vi handler på dem alle her og nu, eller at alle ideerne er nogen, vi vælger at gå med. Det er vigtigt, at alle muligheder har lov at være her, så du kan være åben og vælge frit fra alle dine indre hylder. Energien i det er så enorm.

Så hvad er de mest urealistiske vilde og ægte drømme, du har? OG hvad er mere stille drømme?

Spørgsmålene går på de ideer, du sommetider har, som giver dig et rus af glæde, en løftet stemning, en høj energi eller måske føler du det mere som en udvidelse i hjertet og en kontakt til lys. Men som du kan læse dig frem til her, så er det noget stort.

Noget nyt. Noget, der vil igennem dig. Noget du elsker.

Skriv løs i boksen her:

Der findes ikke et rigtigt eller forkert svar i dine øvelser. Det eneste vigtige er, at du skriver det, der er sandt for dig. For når du står i din egen sandhed, bliver du magnetisk. Det er dér, kunderne mærker dig.

Skriv her alle de produkter, du har i tankerne. Du skal ikke vælge endnu, men bare bade i ideerne. Hvis du kun har en eller to, så skriver du blot dem.

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write down all the products they have in their mind.

Tag nu en dyb indånding.

Åbn dig for muligheden af, at dit bidrag kan blive både meningsfuldt og økonomisk bæredygtigt.

Af alle de ting du skrev ovenfor, hvad kalder lige nu mest på dig, også selvom det virker urealistisk eller svært at forklare?

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write down what is calling for their attention most from the things they wrote above.

Hov, vi er ikke på vej væk fra det her emne, så her kommer spørgsmålet igen på en ny måde, så du kan tjekke, om der dukker noget nyt op. I og med, at der virkelig ikke er nogen grænser for, hvad du kan skabe, hvad ville du så elske at skabe, tilbyde eller leve af?

Skriv i boksen her:

Vi nærmer os det med at vælge og afgrænse. Det har 9 ud af 10 iværksætterkvinder, jeg har arbejdet med, en udfordring ved at gøre. Der er mange ting, der spiller ind så som modstand frygt for:

Synlighed, succes, kritik fra andre, egen styrke, lyset, at give slip på det gamle, at miste relationer, at det ikke sælger eller at miste frihed. Bare for at vælge én af de her frygtformer, så har de fleste allerede ikke den frihed, de ønsker og tror og frygter, at det at afgrænse sig begrænser deres frihed. Men det er i virkeligheden at undlade at vælge og afgrænse, som forhindrer dem i at opnå frihed. Vi bliver fastlåste, når vi slet ikke vælger at skabe og gå frem med noget af dét, der står og banker på.

Forestillingen om frihed og begrænsning er forvrænget.

Her kommer et eksempel: Inden jeg fik udgivet min bog, havde jeg til at starte med tre til fem ideer (nogen af dem overlappede hinanden). Jeg begyndte at skrive på den ene, så den anden og så den tredje. Derefter begyndte jeg forfra. Så valgte jeg at skrive en bog næsten færdig, og alligevel lod jeg den ligge og startede på en ny.

Dét i sig selv er ikke et problem. At skrive og udtrykke sig er en glæde, når det lyser sjælen op at gøre det. Udfordringen opstod, da jeg drømte om at få en bog udgivet. Fra det øjeblik måtte jeg vælge én af ideerne som den første, da det er yderst sjældent at skrive fem bøger samtidig, og få dem alle udgivet samtidig og markedsføre dem alle samtidig. En bog (ét produkt) kræver al opmærksomhed, så der er ikke plads til at lade den ligge lige efter, at den er trykt og udgivet. Det samme med et onlinekursus, en uddannelse, et 1:1 forløb, et gruppeforløb, et retreat etc.

Det var provokerende at vælge, fordi jeg blev i det mentale for længe: ”Nej, det er ikke godt nok. Det her er der ingen, der vil læse. Ej, den her idé er bedre”.

Det stod på i mange år til stor frustration, længsel og selvbebrejdelse.

Men endelig traf jeg beslutningen, og bogen blev færdig, udgivet ved et forlag og markedsført.

Kender du lignende tanker, der udsætter din drøm?

Er du klar til komme videre?

Okay, processen er, at du først træder ind i et grænseløst rum med endeløse muligheder, hvor alle dine ideer må være der, og det gør du blandt andet for at lytte til, hvad det er, der skal frem som et produkt.

Hvilket produkt vil du gerne skabe som det første eller som det næste i rækken af produkter, du tidligere har solgt? Du kan jo være erfaren lige så vel, som du kan være begynder. Er det et mikrokursus eller et onlinekursus til at lave passiv indtægt, som tænder dig? Er det dét, som står forrest lige nu? Eller er det et 1:1 forløb, gruppeforløb, et kursus, en workshop, et retreat, en bog, en uddannelse, en rejse eller?

Skriv i boksen her:

Fra faglig teori og flyvske spirituelle vendinger til værdi

Forestil dig, at du står foran en person, der virkelig har brug for det, du kan. Hun/han længes efter en løsning. Hun/han drømmer om en forandring, og du sidder med nøglen. Men i det øjeblik, du skal forklare, hvad du tilbyder, bliver dine ord enten for teoretiske, for spirituelle eller for generelle. Hun/han nikker høfligt, men forstår det ikke helt, og samtalen glider ud.

Du har læst, studeret, trænet og fordybet dig i dit fag eller i din spiritualitet i årevis. Du kan tale i timevis om din passion, metoder, begreber og teorier, og du elsker det! Men når du skal forklare, hvad du egentlig hjælper andre med, oplever du, at dine ord flyver hen over hovedet på dem?

Det er ikke fordi, du ikke er dygtig nok. Tværtimod. Problemet er, at det sprog, du er blevet trænet i eller har studeret, ikke er det samme sprog, som dine kunder bruger, når de går rundt med deres udfordringer i hverdagen.

Det betyder, at hvis du vil skabe en forretning, hvor din faglighed også bliver en indtægtskilde, så skal du lære at oversætte. Ikke nedtone din viden. Ikke gøre dig selv

mindre. Men omsætte din faglighed til et sprog, der viser den værdi og de resultater, som kunden faktisk får ud af det.

Fra metode til transformation

Lad os varme op til en oversættelse af det, du laver. Hvad er din faglige eller spirituelle passion eller metode?

Skriv løs om det hele i boksen her:

Hvad er det mest spændende for dig ved din viden og dine indsigter?

Skriv i boksen her:

Hvordan beskriver du normalt dit faglige eller spirituelle område, hvis du taler til en kollega eller en kunde? Det er godt at se det klart, inden vi går til næste trin.

Skriv i boksen her:

Næste trin er: Kunder køber ikke en metode, en teori eller en indsigt. De køber en løsning, en lettelse, en forandring eller opfyldelsen af en drøm.

Her nedenfor kommer eksempler på, hvad du ikke skal gøre, og hvad du skal gøre.

Det handler om forskellen på at:

- Tale om tarmflora og bakteriekulturer → eller at beskrive følelsen af igen at kunne tage yndlingskjolen på uden at skamme sig.
- Forklare avancerede psykologiske teorier → eller at beskrive glæden ved at kunne sige nej til en giftig relation.
- Fortælle om det at være spirituel → eller at vise, hvordan kunden bliver i stand til at heale sig selv og andre.
- At tale om kalorietælling og træningsprogrammer → eller at vise, hvordan kunden kan træne eller spise for at nå sit drømmeresultat.

- At gennemgå Excel-ark og budgetsystemer → eller at male billedet af at have råd til en ferie uden dårlig samvittighed.
- At fortælle om parterapiens trin og kommunikationsmodeller → eller at vise, hvordan kunden igen kan holde i hånd og grine sammen med sin partner.
- At undervise i strategier for tidsstyring → eller at vise glæden ved at kunne hente børnene tidligt og faktisk have energi til at lege.

Prøv at lege med det i dit eget eksempel.

Hvis dit udgangspunkt er faglig passion, hvor du ved rigtig meget om dit stof og har flere uddannelser, så lad det stå på venstre side af ligningen. Hvad skal der så stå på den højre side?

Hvis det er spiritualitet, hvor du ved rigtig meget og har fordybet dig måske i årevis, hvad skal der stå på højre side?

Se eksemplerne ovenfor, hvor du kan se, hvad der står på venstre side og højre side. Det gør ingen forskel, om du er Ph.D., healer, læge, bevidstolog... det handler om at gøre kunden i stand til at se, hvad hun/han får ud af at købe ind på dig og det, du tilbyder.

Og her kommer det smukke: Når du lærer at gå fra teori til værdi, sker der noget for både dig og din kunde. Du bliver fri til at dele dit nørderi, din viden og din passion på en måde, som faktisk bliver hørt. Og kunden får øje på, at du har præcis den løsning, hun leder efter.

Det er dét, der bygger broen mellem din faglighed og kundens beslutning om at sige ja til dig.

Skriv i boksen her:

Hvad oplever dine kunder eller klienter helt konkret i deres liv, når de kæmper med det problem, du kan hjælpe med eller går rundt med den drøm eller længsel, som du kan hjælpe med at indfri?

Skriv i boksen her:

At beskrive dit produkt på en måde, kunden forstår

Det er nu, copywriting kommer ind i billedet. Copywriting er på en måde blot et andet ord for *markedsføringssprog*. Det er altså kunsten at sætte ord på dit produkt, så kunden forstår, mærker og kan se sig selv i det, du beskriver. Det handler ikke om smarte tricks eller negativt manipulerende salgsteknikker. Det handler om at finde ordene, der forbinder det, du elsker at lave, med kundens virkelighed.

Når du lærer at skrive og tale i kundens eget sprog, sker der noget magisk. Pludselig hører de ikke bare, hvad du tilbyder, de mærker, at det er til dem. De kan spejle sig i det, du siger. De føler sig forstået. Og det er dér, salget sker.

Derfor skal vi i dette afsnit arbejde med at omsætte:

- Luftige visioner til konkrete resultater.
- Indre kald til ydre transformationer, som dine kunder kan genkende.
- Faglighed og spiritualitet til et sprog, der rammer hjerte og hoved hos din målgruppe.

Vi kommer derfor til at træne helt lavpraktiske teknikker som titler og overskrifter. Det er de små ord, som kan gøre en kæmpe forskel. En overskrift kan åbne eller lukke døren.

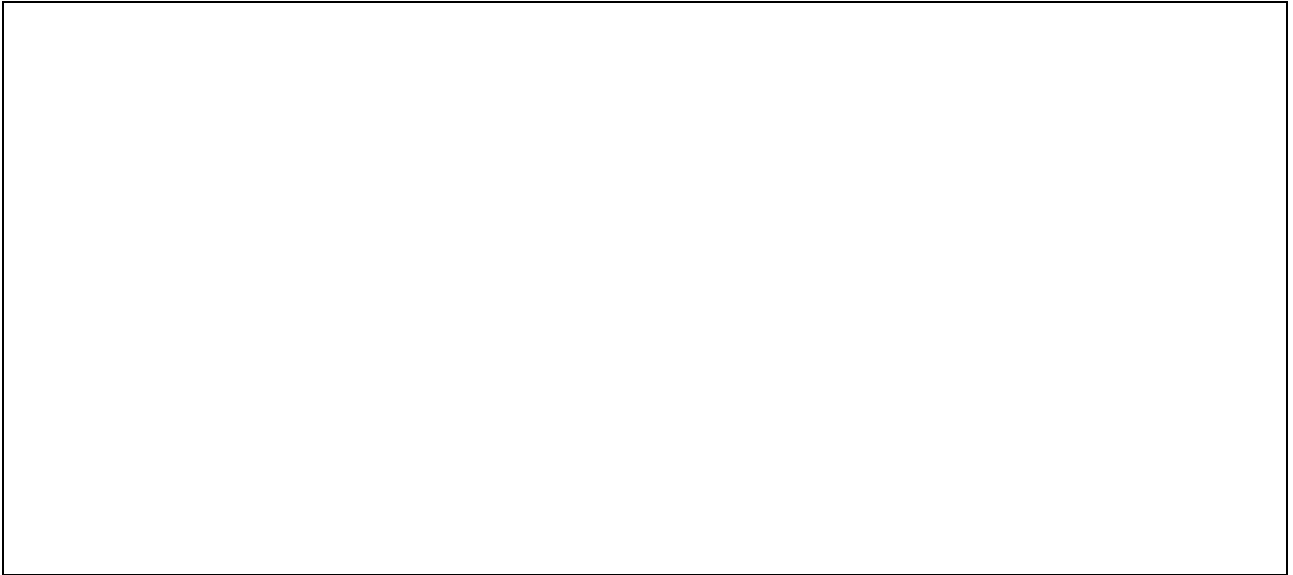
Husk: Salg er ikke at presse nogen. Salg er at hjælpe. Når du kan beskrive dit produkt klart og levende, så hjælper du din kunde til at SE en løsning, hun allerede længes efter.

Er du klar til at finde dit sprog? Lad os begynde.

For at gøre det her konkret, skal du svare på de følgende seks spørgsmål i rækkefølge. Når du er færdig, har du et klarere billede af dit produkt, og du har grundelementerne til at skrive tekster, som rammer dine kunder. Vi går nu over i at møde dine kunders drøm og/eller udfordring.

Hvad er den største drøm eller det mest presserende problem, som dine kunder har, og som du kan hjælpe med at forløse?

Skriv i boksen her:



2. Luk nu øjnene en stund og forestil dig, at du står et højt sted og kan kigge ned på et rum, fuldt af mennesker, som du ville elske at hjælpe. Hvad ser du? Hvad er det for mennesker? Hvad har de tilfælles?

Skriv i boksen her:



Hvis ikke du så noget i øvelsen ovenfor, eller hvis du gjorde, så tjek, om du vil elske at hjælpe mennesker i en bestemt alder, om det du laver, forudsætter et bestemt køn, om de står i en særlig livssituation, eller har de et særligt arbejde? Skriv alle sådanne detaljer.

Tjek også det psykologiske. Dem, du kan hjælpe og vil elske at arbejde med, hvad bekymrer de sig om? Hvad længes de efter? Hvordan udtrykker de deres problem eller længsel?

For eksempel: Hvis din målgruppe har tandpine, hvordan udtrykker de så deres smerte? Hvis det er skilsmisseramte, hvordan taler de som om det? Altså, hvilke ord og sætninger bruger de til at beskrive dét, de går igennem?

Skriv i boksen her:

Hvilket produkt har du (eller vil du skabe), der leverer løsningen?

Skriv i boksen her:

Hvad bliver din kunde i stand til? Hvad ændrer sig for hende, når hun har gennemført dit produkt? (Her sætter du ord på transformationen/resultatet i kundens eget sprog.)

Eksempler på hvordan du starter sætningen:

- Når du har læst bogen, bliver du i stand til at...
- Når du har gennemført kurset, kan du...

Skriv i boksen her:

Når dit produkt eller din viden skaber en forandring, hvordan ser kundens liv så ud bagefter?

Skriv i boksen her:

Sæt det sammen til en enkel transformations-sætning:

“Jeg hjælper [din kundegruppe] med at gå fra [problem/nuværende situation] til [drøm/ønsket resultat].”

Skriv i boksen her:

Døb dit produkt, så det får et fantastisk, fængende navn

Hvordan kan du beskrive dit produkt i én fængende sætning, som gør kunden nysgerrig og får hende til at tænke: “Det er jo lige mig”?

For eksempel endte min bog med at hedde:

Sæt dig selv og dit arbejdsliv fri

En praktisk, personlig og spirituel guide til succes som selvstændig

Det er en titel, som min målgruppe forstår.

Nu kommer der træning i at skabe overskrifter og titler, der skærer gennem alt og får kunden til at føle, at du kan hjælpe.

Øv dig i at lave en fængende titel til dit produkt. Et navn, som ikke er set 100 gange før. I onlineverdenen er der mange måder at beskrive et produkt på, så derfor vil du her få udvidede modeller til at skrive titler. Eksemplerne ville ikke alle sammen fungere til en bog, men de tre første kan. Alle kan dog fungere godt til at beskrive et produkt online, så som online kurser, workshops etc.

- Fra [problem/udgangspunkt] til [resultat] uden at [ulempe].”
- Sådan får du [resultat], selv hvis du kun har [lille ressource/tid].
- Slip for [problem], og nyd [resultat].
- Sådan kan du [opnå resultat], selv hvis du [tvivl/indvending].
- Oplev [resultat], selvom du [begrænsning/udfordring].
- Endelig en løsning til dig, der vil [ønske], uden at skulle [ulempe].
- Gør [handling] nemmere, så du kan [resultat].
- Den hurtigste måde at [opnå resultat] på uden at [ulempe].
- Vil du [ønske], men føler at [problem]? Så er [produkt] løsningen.
- Få [resultat], mens du stadig har tid til [anden vigtig ting].
- Din genvej til [resultat] uden at bruge [meget tid/penge/energi].

- Sådan får du [resultat], selvom du hader at [problem].
- Sådan ændrer du [problem] til [resultat] uden at ødelægge din hverdag.

Prøv nu at lege med nogle af skabelonerne.

Skriv i boksen her:

Spiritualitet & forretning: Det særlige, når sjæl og business mødes

Der er noget særligt ved at bygge en virksomhed på spiritualitet. For det, du tilbyder, er ikke bare en service, en metode eller et produkt. Det er en gave. Det er en energi, der strømmer gennem dig, og som du deler med andre mennesker, fordi du mærker et kald.

Men her står mange fast: For hvordan kan man “sælge” noget, der føles helligt?

Hvordan kan man tale om meditation, healing, bevidsthedsudvikling eller sjælskald på en måde, der ikke dræber magien?

Svarene er: Når du følger dit kald, vil du indse, at din spirituelle gave ikke mister sin kraft, fordi du sætter en pris på den. Den bliver derimod forstærket, fordi du tager din mission alvorligt. Noget andet er:

Du sælger ikke spiritualitet. Du sælger den transformation, den skaber.

At formidle det sjælelige på en konkret måde er ikke at reducere det. Det er at bygge en bro. En bro mellem dit indre kald og det ydre marked. En bro mellem *dit* sprog og *kundens* sprog.

Kunden behøver ikke at forstå alle lagene af din praksis eller de år, du har lagt i din spirituelle udvikling. Hun behøver kun at mærke, at du kan hjælpe hende med at komme fra dér, hvor hun står nu til dér, hun længes efter at være.

Prøv lige at tjekke mærke, hvor står din kunde nu, og hvor længes hun hen? I det svar har du nogen af de mest afgørende ord i forhold til at modtage betaling for det, du hjælper med.

Skriv i boksen her:

At følge dit kald vil, som jeg tidligere nævnte, føles som at træde ud i det ukendte. Men netop dér, i det ukendte, ligger din styrke. Når du tør gå frem uden at kende alle trinene på forhånd, åbner du dørene på vid gab til universets hjælp.

Hvornår i dit liv, har du følt dig guidet til at træde ud i det ukendte, og hvad skete der, da du gjorde det?

Skriv i boksen her:

Når du arbejder på det spirituelle plan, bevæger du enorme mængder energi. Det kræver meget af dig, derfor er det vigtigt at sørge for god betaling. For uden det, kan du ikke blive ved med at give.

Penge er ikke modsætningen til spiritualitet. Penge er energi. Når du tager imod betaling, holder du cirkulationen i gang. Du sender noget ud i verden, og du tager noget tilbage. Det er kærlighed i bevægelse. Det er win-win.

Prøv at skrive her, hvad du føler og tænker ved det at tage imod god betaling.

Skriv i boksen her:

Hvordan føles det for dig at tænke på betaling som en del af energicirkulationen...
som noget, der styrker både dig og din kunde?

Skriv i boksen her:

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write their response to the first question.

Hvad ville ændre sig for dig, hvis du begyndte at se penge som kærlighed i
bevægelse?

Skriv i boksen her:

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write their response to the second question.

Hvad er 1 til 3 spørgsmål, du gerne ville stille din sjæl og få svar på nu?

Skriv i boksen her:

Hvis ikke du helt kan høre svarene fra sjælen, så fortvivl ikke, det kommer. Hvad er 1 til 3 spørgsmål, som du gerne ville stille et menneske, som både er i business og faktisk enten kan fornemme eller se din sjæl, så du alligevel kan få svar nu?

Hvis du ønsker det, kan du sende svarene på dette spørgsmål til mig. Jeg overvejer at holde et webinar eller lave en video, hvor jeg vil hjælpe dig.

Skriv i boksen her:

Hvad er tre skridt, du vil tage, når du er færdig med workbooken her?

Skriv i boksen her:

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write their three steps.

Smukt... du har gennemført masterguiden!

Bliv ved med at handle og hold momentum, DU KAN!