

OnlineZauber  
Dein 4. Schlüssel



# Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung

Von Natascha Heistrüvers & Stefan Logar

### Inhaltsverzeichnis

Ein Hinweis der Autoren.....	3
Die innere Kommunikation.....	8
Wörter die man vermeiden sollte... ..	9
Die Macht der Gedanken und Worte.....	16
Die Kommunikation mit Deinem Business.....	24
Intimität und der Zusammenhang zum Geld .....	26
Die Kommunikation mit dem Geld, um Kundenzufluss zu erlauben .....	28
Dein Gegenüber ist wichtig!? .....	33
Kombiniere Kommunikation und Business.....	36

#### DISCLAIMER - Haftungsausschluss

Unsere Methoden, Strategien und Praktiken sind über Jahre hinweg erprobt und getestet. Es gibt hier jedoch keine «Ein Schuh passt allen» Lösung, sondern die Grundlage, um Deinen eigenen Weg für Dich erfolgreich zu bestreiten! Wir haben aussergewöhnliche Erfolge mit dem, was Du hier in diesem E-Book lernst. Jedoch ist das keine Garantie für Deinen Erfolg. Deine Umstände, Dein Einsatz, Dein Wissen und Können sowie Deine Hingabe und Dein Umfeld spielen eine Rolle für Deinen Erfolg. Auch wenn all unsere Strategien für hunderte von Menschen funktionieren, heisst das nicht, dass es für Dich funktionieren wird. Das liegt alleine an Dir und Deiner Bereitschaft zu handeln und umzusetzen! Unsere Inhalte sind mit grösster Sorgfalt, Liebe und Strategie entstanden! Die Inhalte umzusetzen, liegt bei Dir.

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



## Ein Hinweis der Autoren

**Stefan:**

Kommunikation! **Alles das wir im Leben tun ist kommunizieren.** Immer und zu jeder Zeit. Von Geburt an lernen wir damit auszudrücken was wir brauchen.

Kommunikation passiert auf mehreren Ebenen. Verbal, non-verbal, energetisch, durch die Tonlage und vieles mehr ...

Was von vielen Menschen allerdings vergessen oder übergangen wird, ist **die innere Kommunikation.**

Der Umgang mit Dir selbst, wenn Du so willst.

Dein Erfolg und die Profitabilität Deines Business sind direkt damit verbunden, was Du denkst, wie Du denkst und was Du am Schluss dann aussprichst.

Ich finde es wichtig, dass Du verstehst, dass Kommunikation für ein erfolgreiches digitales Business auf mehreren Ebenen stattfindet:

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



1. Die Kommunikation, die Du mit Dir selbst führst
2. Die Kommunikation mit und von Deinem Business (ja, das ist eine Sache, die es wirklich gibt)
3. Und die Kommunikation nach aussen

Als ich anfang im Jahr 2008 mehr meiner Aufmerksamkeit auf das zu lenken, was ich sage, wie ich denke und was ich wirklich ausdrücken möchte, begann in mir eine unwahrscheinlich große Transformation.

Nicht nur habe ich begonnen, mich besser zu fühlen, sondern auch klarer!

Mein Leben begann dann, einen wirklichen Sinn zu entwickeln. Etwas, das ich tief in mir spüren konnte.

Als erstes habe ich aufgehört (soweit das ging) mich zu beschweren.

Rumweinen, Genörgel und «Poor little me (armes kleines ich)» Gedanken folgten darauf und wurden entfernt.

Nachdem ich das umgestellt hatte, begann ich mir eine neue Routine mit positiven Verstärkungen aufzubauen. Ich bin überzeugt davon, dass genau das einen unglaublich grossen Einfluss auf meinen Erfolg hatte!

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



### **Natascha:**

Die Art und Weise wie wir kommunizieren ist im wahren Leben wie in der Businesswelt so entscheidend. Mein Schwerpunkt in der digitalen Welt liegt nicht umsonst auf dem stilvollen Verkaufen.

Alles andere gibt es bereits genug da draußen und gehört für meine Wahrnehmung in die «alte» Welt. Zum Glück, denn «Anhauen, Umhauen und Abhauen» war noch nie meines und dass es vollkommen anders geht, da geben mir meine eigenen Erfolge und die meiner Kunden zu 100% Recht.

Das wahre Geheimnis liegt darin, die Sprache meines Gegenübers verstehen, indem ich empathisch und bewusst zuhöre.

Und dann die Sprache meines Gegenübers gemäß seiner Persönlichkeit wähle.

Im Marketing spricht man von den 12 Archetypen. Wenn Du Deinen Lieblingskunden richtig gut kennst, weißt Du auch, zu welchen Archetypen sie gehören. Genau für diese Menschen wählst Du die entsprechende Art der Kommunikation.

Und dabei geht es nicht nur um geschriebene und gesprochene Worte, sondern auch die Wahl der entsprechenden Bilder beeinflussen die Kommunikation maßgeblich.

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



Wenn Du noch Zweifel hast, wer Dein absoluter Lieblingskunde ist, hole dies bitte umgehend nach du beschäftige Dich mit ihm, denn dies brauchst Du - wie wir immer gerne sagen - für Dein erdbebensicheres Fundament, dass die absolute Grundlage für ein profitables Business bildet.

Wenn Du hier noch unklar bist... frag Dich einmal, wem genau möchtest Du von Herzen gerne helfen? Bitte denke an dieser Stelle nicht, das kann ich nicht denn ich möchte doch niemanden ausschließen. Diese Sorge ist absolut unberechtigt!

Es geht vielmehr darum genau die Menschen zu erkennen, die Deine Unterstützung auch wirklich wollen!

Stell Dir einfach den mal Lieblingsmenschen vor, dem Du am allerliebsten Helfen möchtest und mit dem es Dir 100% Spaß macht.

Klarheit siegt bekanntermaßen. Stefan hatte es vorher auch beschrieben.

Als er anfang seine Aufmerksamkeit auf das zu lenken, was er sagte und wie er dachte, begann seine Transformation mit dem Ergebnis, dass er sich nicht nur viel besser, sondern auch klarer fühlte!

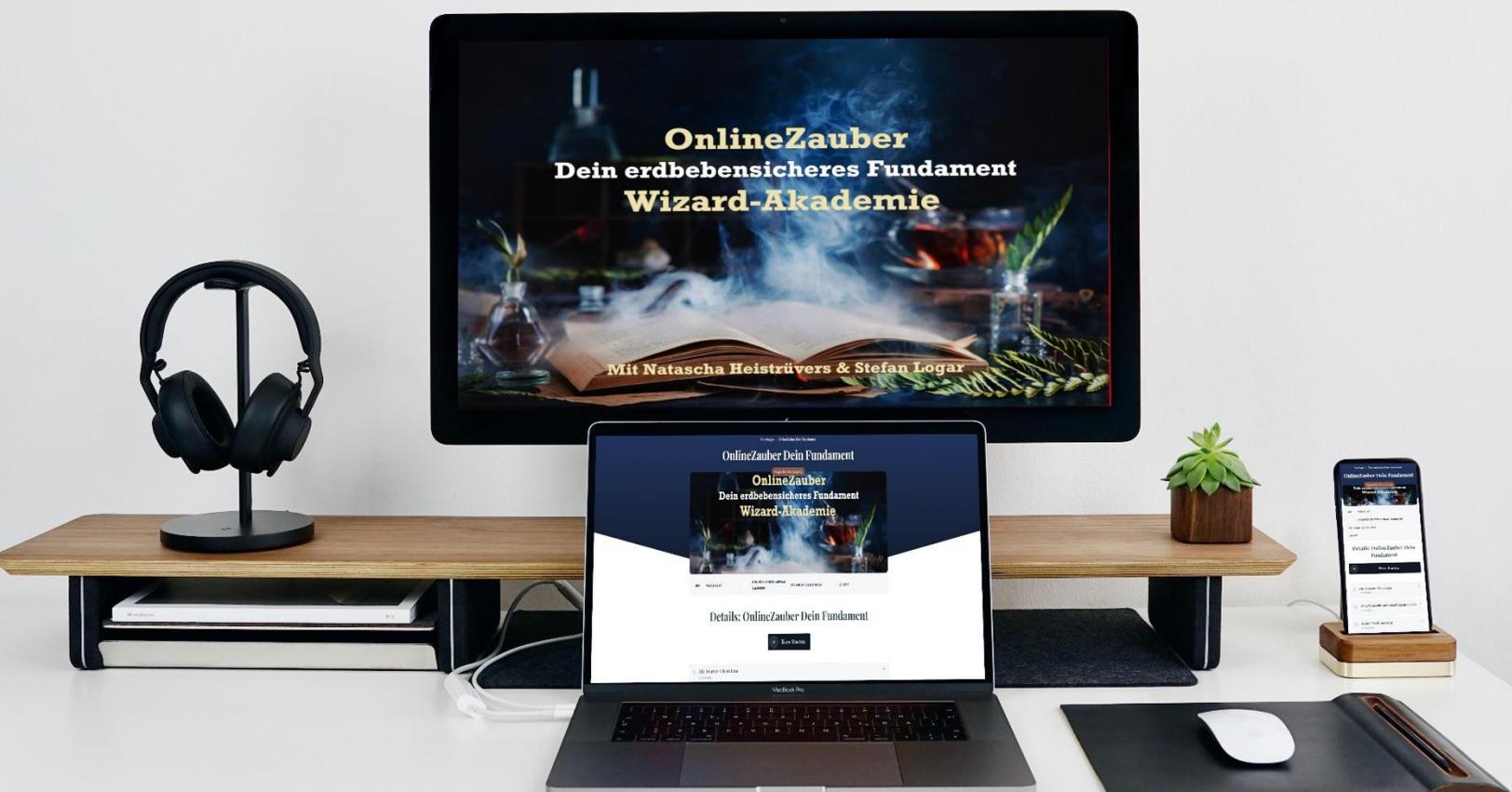
Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



Wenn Du noch unklar bezüglich Deines Fundaments bist, könnte unser interaktiver Online-Kurs zum Fundament Dir dabei helfen. Den Link findest du zum Ende des Buches.

### [Lerne mehr über den Fundament Kurs kennen!](#)

Du merkst schon, in unserem Kommunikations-Code geht es nicht um irgendwelche Verkaufsskripte, sondern darum, Deine Intuition zu schärfen und dadurch die richtigen Worte und Bilder zu finden, die Deine Lieblingsmenschen wie magisch anzieht.



## Die innere Kommunikation

Wenn wir ein erfolgreiches Business führen wollen, dann dürfen wir bei uns anfangen das Denken, Fühlen, und Sprechen erfolgreicher zu integrieren.

Wichtig dabei sind folgende Dinge:

### 1. **Selbstliebe und Fürsorge**

Wenn Du jetzt denkst – das ist eh alles Unsinn, dann hast Du bereits verloren... und Dein System hat Dich wundervoll ausgetrickst da stecken zu bleiben, wo Du Dich jetzt im Leben befindest. (Auch nur eine Entscheidung, solange das für Dich ok ist, ist es gut so!)

### 2. **Worte, die Du denkst, und aussprichst**

Nicht nur was Du denkst, sondern vor allem was Du sagst ist wichtig, denn Worte formen wahre Magie, wir haben es nur vergessen!

### 3. **Wie Du formulierst und was Du erreichen möchtest damit**

Mit anderen Worten, Deine Intension und Vision.

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



## Wörter die man vermeiden sollte...

Wenn es um deine innere Welt geht, dann sollte man damit beginnen mehr Aufmerksamkeit auf das zu lenken, was man so durch den Tag hinweg denkt.

Man darf darauf achten, wie man mit nervigen, stressigen, störenden und emotional belastenden Momenten umgeht.

Denn die innere Reaktion zeigt schnell, was sich dann im Aussen für Dich einstellen wird.

### Achte auf Wörter / Kombinationen wie:

- Kann nicht
- Geht nicht
- Darf nicht
- Funktioniert nicht
- Und alle weiteren Negationen.

### Aussagen in Dir wie:

Sowas schaffe ich eh niemals und bin nicht gut genug dafür  
...

Dann alle Art von Schimpfwörtern ... ich könnte eine ganze Liste aufschreiben, aber das macht wenig Sinn in einem Buch, das sich um Erfolg dreht.

Negativität, Wut, Schimpfwörter und Fluchtiraden können sich so anfühlen, als ob man «Dampf» ablässt... das können wir in Europa unglaublich gut ...

Da gehen mir sofort Bilder von schwer gestikulierenden Italienern durch den Kopf... oder die «Balkon-Deutschen-Schrei-Triaden», der «Streit am Maschendrahtzaun» und und und ...

Während man glaubt, so kann man der Emotion Platz geben, passiert etwas ganz anderes dahinter.

(Versteh mich richtig, mal Dampf ablassen kann komplett gesund sein, wenn man das jedoch immer wieder macht – liegt dahinter ein Muster, das nur schadet!)

Für mich und viele andere liegt folgendes dahinter:

Wir sind nicht über die Situation oder was geschieht wütend, sondern über uns selbst.

Was wir sagen ist mehr als alles andere gegen uns selbst gerichtet und eigentlich machen wir uns gerade schön gewaltig selbst runter!

Was mich zu dem Punkt der Selbstliebe und Fürsorge bringt.

Dich selbst in ein schlechtes Licht zu stellen, raubt Dir Energie, Fokus und Ausrichtung.

Ausserdem werden Deine Handlungen alle mit dieser Negativität beladen und damit wirkungslos für Deine Ziele.

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



## **Darum hier eine Aufgabe für Dich und was Du mit «negativem inneren Dialog» machen kannst:**

Beobachte Dich und was Du denkst und sagst genauer.

Bleib dabei entspannt, wenn etwas «Negatives» auftaucht oder Du Dich auch im Nachgang dabei erwischst hast ... lächle.

Sag Dir Dinge wie: *«Aaah ich wieder, schau mal was ich da gedacht / gesagt habe. Das darf ich ändern!*

*Danke dass ich es jetzt bemerken darf!»*

Dann formuliere es um, auch im Nachgang... denn energetisch und durch Studien wurde bewiesen, dass magnetisierte Strahlung vom Gehirn in unsere Atmosphäre gesendet werden und Positives, Selbstfürsorgendes und Nettes von der Ladung der Energie her bis zu 10-fach stärker ist als Negatives! Und mit Messmethoden wurde bewiesen, dass es sogar negative Energie-Wellen überschreibt, die von uns ausgesandt wurden.

Spannend nicht wahr?

**Alle Menschen nehmen diese negativen Aussendungen wahr.**

## **Beispiel:**

Jemand kommt mit richtig schlechter Laune ins Büro und verhält sich aggressiv, unfreundlich und wütend. Ist sozusagen auf Krawall gebürstet.

Alle die bereits im Büro sind oder dazu kommen spüren sofort – hier stimmt was nicht. Und viele lassen sich sogar «runterziehen» ohne dass überhaupt etwas gesagt werden muss.

Umgedreht, mit heiterer Positivität, zieht es alle anderen auch mit in schönere Emotionen.

## **Das ist die Kraft der richtigen oder «falschen» Wörter.**

Wobei, richtig oder falsch stimmt nicht, sondern eher negativ oder positiv geladene Wörter.

Auch Schimpfwörter können mit Liebe gesagt und gemeint werden, um einen kleinen positiven Dreh zu bekommen. (Jedoch die anhaftende Negativität des Wortes bleibt!)

## **Was sagst Du jetzt zu Dir selbst, wenn Du Dich erwischst hast?**

Einfach. Formuliere um!

Sag es ist eine spannende Erkenntnis oder es ist faszinierend, was da passiert ist und mich so hat reagieren lassen. Ab jetzt entscheide ich mich um.

Egal was passiert ist, ich bleibe ganz bei mir und nehme mich so an wie ich bin. Dabei zeige ich Verständnis für mich und erlaube mir eine Veränderung zum Besseren.

## **Hier noch ein Hinweis. Die Nutzung des Wortes «Aber»... Nutze «Und» anstatt «Aber»!**

**Ausser Du möchtest mit Absicht alles was vor dem Aber gesagt wurde auflösen!**

### **Beispiel:**

Hasstriade und Wut ... dann macht das «Aber» Sinn...

Lob und eine Grundschiwung von Freude ... lieber das «Und» benutzen.

Wie: «Das hast Du gut gemacht, aber es geht noch besser»  
Was übrig bleibt ist in der Essenz – das war nichts, Du hast es nicht gut gemacht!

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



Krass oder...

Hingegen bei: «Das hast Du gut gemacht und mit Liebe zum Detail wirst Du unschlagbar» ... **ein «Und», bringt die Chance zur kreativen und konstruktiven Kritik.**

Damit schafft man in der Sprache Wert!

Für Dich selbst in Dir wie auch im Aussen.





## Die Macht der Gedanken und Worte

Du hast bereits im letzten Kapitel gemerkt, dass Worte eine unglaublich grosse Rolle spielen, wie Du Dich fühlst.

Wenn Du etwas in die Welt bringen möchtest, das für Dich positiv ist, Geld bringt, Menschen hilft etc... dann ist Deine Grundeinstellung und Dein Umgang mit Dir selbst unglaublich wichtig.

Es beginnt alles damit, was Du denkst und sagst. Wie Du eben mit Dir selbst umgehst.

Drehst Du das Spiel um und baust:

- Positivität,
- Freude,
- Kraft,
- Bestärkung,
- Verständnis,
- Liebe und Hingabe zu Dir selbst
- und dem was Du tust,

in Deine Gedanken ein, dann legst Du Dir die Grundlage für Erfolg in allem das Du tust.

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



Wenn Du eine klare Vision hast, davon, was Du erreichen möchtest, formuliere es Dir einmal aus und achte dabei auf die Wörter, die Du verwendest.

In Gedanken wie in der Sprache sollte man Zukunftsformulierungen vermeiden, solange sie nicht in der abgeschlossenen Zukunft formuliert sind.

Das bedeutet Aussagen wie:

- «Ich werde mal ...
- Mache ich dann ...
- Kommt schon noch ...
- Wenn ich mal X habe, dann mache ich Y ...
- Morgen ist auch noch ein Tag ...»

Und so weiter ... solltest Du komplett aus Deinen Gedanken streichen... Denn für unseren Kopf und unsere Vorstellung gibt es kein Morgen! Kein Später und keine Zukunft!

Für unseren Verstand dagegen, der am Ego hängt schon. Nur leider ist das komplett gegenläufig für Resultate jeglicher Art und daher für eine innere Kommunikation aber auch eine äussere Kommunikation unbrauchbar!

Als Faustregel der inneren Kommunikation gilt:

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



Aus Gedanken werden Wörter, die gedacht oder gesagt zu Emotionen führen.

E-Motion = Energie in Bewegung!

Bewegte Energie in Dir führt zu Handlungen, die mit dieser Energie im Einklang sind! Egal ob Positiv oder Negativ.

Das heisst – nicht zuträgliche innere Kommunikation führt zu Handlungen, die Dir Situationen bringen, in denen Dir Deine innere Haltung gespiegelt wird.

Die Chancen sind dann hoch, wenn diese nicht positiv sind, dass Deine Erlebnisse nicht positiv sind.

### **Beispiel:**

Du denkst: «Das will doch eh keiner kaufen, soviel zahlt niemand!»

Du kommunizierst damit: Unsicherheit, Ungewissheit, Zweifel.

Ankommen tut: «Ich kann Dir nicht helfen, ich weiss nicht was ich tue, ich glaube nicht an mich!»

Ergebnis: «Es ist mir gerade leider zu teuer», oder «keine Zeit» oder «das Angebot passt im Moment nicht»

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



Was für Dich folgendes tut: «Du bestätigst Dir Deine innere Welt und damit kannst Du «RECHT» haben, was sich fürs Ego unglaublich gut anfühlt und Dein Sein bestätigt.»

Ist zwar ganz nett, aber wenn Du es Dir mal überlegst, hilft es Dir so überhaupt nicht Deinen Zielen näher zu kommen oder profitabel zu werden.

Denke also um!

Denke in der abgeschlossen Zukunftsform ...

Beispiel: «Mit meinem Angebot werde ich viele neue Kunden eingeschrieben haben!»

Oder: «Dank meines Könnens sind tolle neue Menschen zu mir gekommen, die die Zusammenarbeit geniessen und gerne bezahlt haben.»



## Formulierungen, Mantras etc...

Was mir anfangs sehr geholfen hat, damit ich positiver denke und fühle und damit eben auch handle, waren wirklich Mantras.

So lustig, komisch oder seltsam sich das auch für Dich anhören mag.

Unser Gehirn ist ein Computer, der programmiert werden kann.

Da es ein lebendiger Computer ist, der über Nervenbahnen, Neuronen, Netzwerkverbindungen der einzelnen Knotenpunkte von Synapsen und mehr funktioniert, braucht es:

Zeit und Wiederholung!

Bis sich etwas Neues eingliedert!

**Hier teile ich mit Dir etwas sehr Privates, das mein Leben über Jahre hinweg begleitet und ungemein positiv unterstützt.**

Meine innere Kommunikation und wie ich für mich formuliere:

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



«Ich bin erfolgreich, bei allem das ich tue!»

«Ich bin göttlich geleitet in allen Handlungen»

«Ich bin gesund, schön, reich, glücklich und geliebt»

«Ich bin liebenswert»

«Ich bin stark»

«Ich ziehe Positives in allen Lebenslagen magnetisch an»

«Ich bringe Freude in die Welt»

«Ich bin ein Geld-Magnet»

«Ich glaube an mich»

«Ich bin von meinen Träumen überzeugt und habe sie mit Leichtigkeit erreicht»

«Ich erlaube mir Einfachheit»

Selbst heute noch wiederhole ich dieses Mantra nahezu täglich, mehrfach. Oftmals einfach beim Duschen!

Du kannst es übernehmen, oder Deine eigene Version erschaffen. **Achte dann darauf, dass Deine Mantren wie folgt aufgebaut sind:**

1. Im ICH formuliert
2. Kurz und einfach merkbar
3. Im JETZT und HIER formuliert
4. Positiv sind und Dich unterstützen!

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



Für alles was Du denkst und sagst, kannst Du die Struktur des Hier und Jetzt, kurz und knackig sowie positiv formuliert anwenden.

Denn es wird Dein Leben nachhaltig bereichern und Dir erlauben erfolgreicher zu werden als je gedacht!

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber





## Die Kommunikation mit Deinem Business

Verstehe zuerst einmal, dass Dein Business ein lebender Organismus ist, der all das braucht, was Du auch brauchst.

Dein Business entspringt Dir. Und viele sagen intuitiv und weil es sich gut anfühlt, dass ihr Business ihr Baby ist.

Und das stimmt sogar auf allen Ebenen.

Weltlich, energetisch, spirituell egal wo.

Wenn das stimmt... was braucht ein Baby?

Fürsorge, Liebe, Nahrung, Wärme, Sicherheit!

Genau das braucht Dein Business auch!

Deine Positivität, klare gut formulierte Gedanken, die sich zu Zielen formen, eine Vision und Mission für Dein Business sowie eine gute Behandlung von Dir zu ihm sind dabei ein Erfolgsschlüssel.

Vor allem am Anfang ist das ausschlaggebend, weil oftmals der wichtigste Teil eines wirklichen Business noch nicht so gut läuft.

Das Geld! Die Nahrung Deines Business. Eine Weile kann es ohne überleben, aber leider nicht zu lange.

Und wenn Geld nicht fließt, dann verkümmert Dein Business zu einem unheimlich teuren Hobby.

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



Darum sollte für Dich die Einstellung gegenüber Deinem Business sehr klar sein. Positiv und fokussiert darauf, dass Du «Nahrung» bringst.

Verstehe dabei, dass ein Business nichts anderes ist als ein Wesen, das Geld schafft, braucht und zählt.

Ohne die liebe «gefrorene» menschliche Energie (die wir Geld nennen) gibt es kein Business!

Für Dich ist das Verständnis, was Dein Business ist, was es tut, um Nahrung zu bekommen und warum Du es tun willst, das Wichtigste in Deiner Haltung zum Business.

Formuliere Dir daher die Mission (Was tut das Geschäft für andere und womit) und die Vision (Welches grosse Ziel, Traum, Veränderung strebt es an) so positiv und passend wie nur möglich!

Und genau wie Du Dich veränderst, wächst und gedeiht Dein Geschäft mit Dir! Daher erlaube die Veränderung auch dort.

Formuliere Ziele und Mantras für Dein Geschäft und Dich, die wie vorher beschrieben, kurz, positiv und im Jetzt formuliert sind.

Beispiel:

«Ich und mein Business werden Menschen geholfen haben, die X Herausforderungen hatten und gemeistert haben!»

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



## Intimität und der Zusammenhang zum Geld

Ich möchte an dieser Stelle noch einen Schritt weiter gehen als Stefan.

Für mich ist der Faktor der Intimität sehr eng verbunden mit Erfolg im Business (und nein, es ist nicht was Du vielleicht denkst 😊)

Meine Gedanken dazu sind folgende: Ich kann nur mit etwas intim sein, mit dem ich mich beschäftige.

Und zwar nicht nur einmal, sondern immer und immer und immer wieder! Zunächst einmal die Beschäftigung mit sich selbst, dann gehört auch die Beschäftigung mit seinem Business und dem Thema Geld dazu.

Ganz viele Frauen da draußen beschäftigen sich wenig oder gar nicht mit sich selbst. Ich spreche davon, mal inne zu halten im Alltag und sich die Frage zu stellen, geht es mir gut dabei? Kann ich atmen, habe ich genug Raum für mich?

Wie geht es meinem Körper, meiner Seele, meinen Gedanken?

Sind die Dinge im Einklang mit mir? Erst dann kann ich sie entsprechend kommunizieren.

Halte mal inne und fühle, ob Dein Business sich schon zu 100% stimmig anfühlt?

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



Oder ein Signal nicht schon wieder zu überhören, dass es nicht richtig ist?

Und genau diese Signale lernt man (eher vor allem Frau) erst wieder dann zu hören, wenn man intim mit sich ist, spricht sich selbst wertschätzt, anerkennt und liebt.

Sich an die erste Stelle stellt und zur wichtigsten Person in seinem Leben macht.

Alles was Du Dir selbst antust und nicht guttust, tust Du anderen Menschen auch nicht gut.

Niemand da draußen verlangt von Dir, dass Du Dich aufopferst und in die zweite Reihe stellst. Das hast Du Dir, wenn irgendwann selbst kreierte.

Wenn Du aber lernst, verlorene Intimität wieder zu entdecken kannst Du dies für Deine Kommunikation im Innen und im Außen und für Dein gesamtes Marketing zur Kundengewinnung nutzen.

Es wird sich nach einer Weile des Übens wirklich magisch anfühlen, wenn ein fast schon automatischer Fluss neuer Energie (Geld) zu Dir findet.

Und kurz darauf bemerkst Du, dass es schon immer für Dich bereitstand! Du hast es nur abholen brauchen.

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



## Die Kommunikation mit dem Geld, um Kundenzufluss zu erlauben

Wie gehst Du mit Geld um?

Was denkst Du, sagst Du, glaubst Du über Geld?

Wenn wir unsere innere und äussere Kommunikation anpassen möchten, dürfen wir erst einmal erkennen, wie wir bisher eingestellt waren!

Denn jede Veränderung beginnt mit Bewusstsein!

Ich habe Dir hier eine kleine Übung aufgenommen, mit der Du in eine emotionalere Verbindung zum Geld eintauchen kannst, um Deine Kommunikation mit dem Geld nachhaltig zu verbessern.

[Auf zur Übung!](#)

Geld = Energie.

Ich sage auch gerne – eingefrorene menschliche Energie!

Stell es Dir so vor:

Einer Deiner besten Freunde/innen wird in eine Statue verwandelt und bei Dir ins Wohnzimmer gestellt.

Sie kriegen alles mit was passiert.

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



Generell hast Du ein Leben lang gelernt, Statuen nicht zu mögen... sie sind dreckig – ziehen Tauben an (Die Ratten der Lüfte) und werden von vielen Leuten missbraucht, um ihre Agenda durchzudrücken.

Damit haben Statuen in Deiner Welt, schon immer alles Übel angetrieben.

Da es sich in Deinem Glauben so tief verankert hat, dass Statuen nichts Gutes an sich haben... hast Du Dich bisher immer ferngehalten.

Oftmals auch unbewusst über Statuen geflucht und geschimpft.

Denn sie waren ja verantwortlich oder sind es noch immer, für Deine jetzige Situation...

So schön, wenn man weiss, wem man die Schuld geben kann!

Zurück zu Deinem/r besten Freund/in ...

Da steht er / sie nun, mitten in Deinem Wohnzimmer. Gefangen in einer Form, die Du verabscheust.

Deine ganze Haltung ist hin und her gerissen.

Deine Emotionen gehen mit Dir durch. Was Du ausstrahlst, ist Ablehnung auf allen Ebenen ... auch wenn Du es eigentlich gar nicht möchtest... es Ist doch ein liebgewonnener Mensch ... Familie eigentlich.

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



Dein/e Freund/in bekommt das alles mit.

Nach Wochen Kampf, bricht der Fluch und sie kommt aus der Statue heraus.

Du hast Dir mühe gegeben... am Ende sie jedoch lieber in die Abstellkammer verschoben. Zugedeckt mit Jacken und Decken. Denn, die tägliche Konfrontation mit dem, was Du zutiefst verurteilst ... war einfach zu viel für Dich.

Darum bist Du es losgeworden ... hast aber aus einer gewissen Loyalität es nicht übers Herz gebracht die Statue eines Lieblingsmenschens aus dem Haus zu werfen.

Du brauchst die Person irgendwo ja auch.

Glaubst Du, dass nach der Erfahrung, dieser Mensch noch gerne zu Dir kommt? Oder bleiben möchte?

Eher nicht!

Egal welche Geschichte man bisher hatte.

Schliessen wir mal den Kreis zurück zum Geld und der Kommunikation damit.

Wenn Du Dich genau wie in der Geschichte aufgrund von Vorurteilen und Überzeugungen, unterbewussten Handlungen und Einstellungen, mit dem Geld so benimmst wie mit der Statue... was glaubst Du, wohin das Geld dann fließen wird. Zu Dir? Oder eher weg von Dir?

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



Erinnere Dich, Geld ist gefrorene menschliche Energie ...  
genau wie die Statue in der Geschichte vorher.

Es bekommt alles mit. Und entscheidet dann neu!

Daher:

Finde die Liebe zum Geld, für das was es ist.

Ein Verstärker!

Ein Mittel, um Zeit zu erlangen!

Dein Weg in die Freiheit!

Ein Ausdruck wahrer Liebe!

Wenn es bisher eher unbrauchbare Überzeugungen und  
Glaubenssätze waren, die eher unbrauchbare Handlungen  
erzeugt haben... dann gibt es auch die andere Seite!

Und Du darfst Dich einfach nur dafür entscheiden!

Umdenken!

Umbauen!

Umverhalten!

Denn mal ehrlich... einen lieben Freund würdest Du auch wie  
Familie (manchmal besser, zwinker ...) behandeln!

Wenn Du das in allen Aspekten mit dem Geld auch tust. Wird  
magisch mehr und mehr den Weg zu Dir finden. Denn wir  
sind gerne dort, wo wir willkommen sind. So auch das Geld!

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber





## Dein Gegenüber ist wichtig!?

In der Kommunikation mit Menschen dürfen wir auch umdenken lernen.

Privat oder in Beziehungen jeder Art.

Denn oftmals haben wir ein ungesundes ICH-Fokus Problem.

Wir wollen uns gerne zeigen und ein wenig profilieren.

Ist normal!

Gleichzeitig geht es nicht darum, das Gegenüber zu überzeugen oder das Gefühl zu schaffen, wie toll wir sind.

Sondern es geht immer um Dein Gegenüber.

Denn dieser Mensch hat eine Herausforderung, ein Problem, eine Sorge ... etwas das er ändern möchte.

Dabei spielt es nur eine Rolle, wer dieser Mensch ist. In der Kommunikation mit Deinem Gegenüber sei komplett auf diesen Menschen eingestellt. Sprich seine Sprache, nicht Deine!

Hast Du schonmal diesen Satz gehört: «Wer fragt, der führt»

Ich würde den gerne neu formulieren: «Wer fragt, ist interessiert!»

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



Führen spielt keine Rolle! Für mich war das schon immer in der Kommunikation ein Fehldenken, das dazu führt, Falschintensionen zu schaffen.

Es geht nicht darum, Menschen dazu zu bringen etwas zu tun.

Das machen sie in der richtigen Kommunikation von alleine!

Es geht darum zu erkunden, wie es Deinem Gegenüber geht. Was für Sorgen, Zweifel, Herausforderungen, Ängste, Erfahrungen etc... da sind.

Um für Dich herauszufinden: «Wie kann ich am besten helfen»

Idealerweise, kannst Du dann auch unbefangen und ohne Hintergedanken helfen.

Nicht mit dem WIE – das gibt es in der Zusammenarbeit. Sondern mit dem WAS.

Und wenn das WAS den Menschen reicht, lass sie ziehen und probieren... den meisten, wird das WAS nicht reichen, weil sie nicht die Experten auf diesem Gebiet sind! Darum sprechen sie ja mit Dir.

Wichtig ist, dass Du eine tiefe, innere Liebe zur Menschheit entwickelst.

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



Wenn Dir das schwerfällt, suche Dir Geschichten, Artikel und mehr über Positives und Tolles, das Menschen tun, bis Du Dich in diesen Teil der Menschheit verlieben kannst.

Und dann sei Dir klar wem Du genau helfen möchtest und mache diese Person zu Deinem Lieblingsmenschen. Beste Freunde!

Und behandle diese auch so.

Dein Gegenüber, sollte für Dich immer ein Mensch sein, dem Du bedingungslos und ohne Hintergedanken für irgendwas, helfen möchtest.

Darum ... Ja ... Dein Gegenüber ist die wichtigste Person für Dich und Dein Business, im Zusammenhang mit Deiner Vision!

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



## Kombiniere Kommunikation und Business

Wie kannst Du nun Dein neues Wissen rund um Kommunikation mit Deinem Wunsch, es für Dein Business zu nutzen smart kombinieren?

So dass es sich vor allem gut und stimmig anfühlt, was am Start oft gar nicht so leicht ist? Und ohne das Gefühl zu haben mit Posts und Kommentaren andere zu nerven, wenn Du über Dein Business sprichst?

Auch hier spielt es eine wesentliche Rolle, wie gut Du Deinen idealen Kunden oder besser Deinen Lieblingsmenschen wie wir ihn gerne nennen kennst.

Ganz wichtig ist immer die Intension hinter Deiner Kommunikation!

### **Willst Du verkaufen oder willst Du aus tiefem Herzen helfen?**

Denn wenn Du weißt, wo die Herausforderungen und Wünsche liegen (was brennt, wo klemmt es, wie kann man es verbessern) wird Dein Lieblingsmensch immer dankbar auf Dein ehrlich gemeintes Feedback reagieren (sonst wäre er ja auch nicht Dein Lieblingsmensch 😊)

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



Du kannst dies in Kommentaren tun, Du kannst dies ebenso in Deinen eigenen Postings tun. Der Ton macht bekanntermaßen die Musik.

Wenn Du gerne eigene Posts schreiben möchtest, kannst Du am Anfang, wenn Du noch unsicher bist, gerne auf gute Vorlagen zurückgreifen. Kommunikation über gute Texte ist einer der wichtigsten Fähigkeiten, wenn Du ein eigenes profitables Online-Business möchtest. In der Fachsprache sprechen wir vom Copywriting und Storytelling (ich sage lieber Storyselling 😊)

## **Verkaufen ohne zu Verkaufen!**

Gute Vorlagen helfen dir zu Anfang, die wichtigsten Punkte anzusprechen und Deine Kommunikation in Texten so einzusetzen, dass Du zielführend schreibst und Deine Wunschkunden sich in ihren Problemen erkannt fühlen. Dies ist die ideale Voraussetzung, dass sie auch bereit sind, später in Deine Unterstützung zu investieren.

Später wirst Du immer intuitiver beim Schreiben vorgehen können, weil Du Deine Zielgruppe genau kennst.

Hier habe ich für Dich ein Video vorbereitet, wo ich Dir eine einfache Vorlage genau erkläre.

[Erkunde die vier Schritte hier!](#)

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



Dir hat unser E-Book gefallen?

Dann findest Du hier eine Übersicht über unsere Bibliothek zu unseren anderen Zauberbüchern mit den weiteren Schlüsseln für ein profitables Online-Business:

[Deine Zauberbibliothek](#)

[Dein Kurs, um ein erdbebensicheres Fundament zu erstellen](#)

[Der nächste magische Workshop von uns](#)

[Deine Wizard Akademie des OnlineZaubers für den Aufbau Deines profitables Business!](#)

Denk daran, dass Du Zugang zu unserem Mitgliederbereich hast, dort findest Du

- weitere Inhalte
- Ideen
- vertiefende Produkte
- und Angebote sowie
- die Möglichkeit für Dich zu netzwerken!

[Die OnlineZauber Webseite steht für Dich offen!](#)

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



## Natascha Heistrüvers Stilvoll Verkaufen



Ich bin Natascha, digitale Verkaufs- und Vertriebsexpertin und seit 2019 Online Unternehmerin aus purer Leidenschaft.

Gleichzeitig bin ich eine superstolze Mama, deren Kinder ihr größter Antrieb sind. Der Satz meines damaligen Chefs "Natascha, Du hast das falsche Geschlecht für diesen Konzern" bei einer Gehaltsverhandlung und war die Initialzündung, dass ich damals meinen Weg in die digitale Welt gestartet habe.

Untalentierte in Technik, unerfahren auf den sozialen Medien und unwissend, wofür mich die Welt mich brauchen kann, habe ich mich auf den Weg gemacht. Heute als zweifache Mama bin ich da, wo ich damals nur von träumen konnte. Statt als Mama und Ü40 maximal B-Ware am normalen Arbeitsmarkt zu sein, habe ich mir mit meinem eigenen Online-Business meinen Traum von beruflicher Freiheit und finanzieller Unabhängigkeit verwirklicht. Mein Ziel war von Anfang an mehrere Standbeine aufzubauen und damit dauerhaft stabile Einkommensströme zu erreichen. Inzwischen habe ich zu zwei meiner persönlichen Themen rund ums digitale Geldverdienen mehrfache Amazon Bestseller geschrieben und bin stolz, als Mentoren viele hundert Menschen auf ihren persönlichen Wegen zu einem eigenen erfolgreichen Business begleitet zu haben.

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



## Stefan Logar Der Techie mit Herz

Seit 14 Jahren habe ich mein eigenes online Business und bin durch viele Höhen und Tiefen gegangen.

In der Zusammenarbeit mit über 812 Kunden international, habe ich nahezu alles Erdenkliche an online Technik benutzt, eingerichtet, aufgebaut und gehandhabt.

Dabei habe ich selbst oft in Tools und «Lösungen» investiert, die sich am Ende als unterirdisch herausgestellt haben.

Nach vielen Jahren des Probierens und «Herumbastelns» habe ich nach und nach Software, Lösungen, Tools, und Programme entdeckt... die wirklich das Halten was sie versprechen.

**Hier hast Du den dritten Schlüssel zu einem profitablen Online-Business erhalten. Somit kannst Du ein weiteres Schloss zur Tür Deines eigenen 6-stelligen Online-Businesses aufschliessen.**

Ich hoffe der kleine Leitfaden hat Dir geholfen etwas Klarheit, eine Übersicht, und vielleicht das eine oder andere für Dich zu entdecken... so dass Du auf Deiner Reise weiterkommen wirst.

Von Herzen alles Liebe. Und sonnige Grüsse  
Stefan Logar

Der Kommunikations-Code zur Kundenanziehung – wahrer OnlineZauber



Vom Techie mit Herz – Stefan Logar – Authentic Digitization &  
Stilvoll verkaufen – Natascha Heistrüvers – Smart Selling

