

What I am afraid of	Värdera (hur stark är rädslan)	Why is it important to overcome that fear? What does this fear cost me?	Värdera (hur mycket kostar den mig)	Various ways to overcome this fear?	Värdera (hur lätt och hur stor påverkan har aktiviteten på rädslan)
Rädd vid försäljning att ta kontakt igen och igen , rädd att jag skall uppfattas som jobbig	8	Denna rädsla gör att jag backar och säger inte som det är, den hindrar mig att få kunder och att få hjälpa /stödja människor i den grad jag önskar, jag får inte möjlighet att använda all min kunnskap och göra den skillnad jag vill göra i världen.	8	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fokusera på syftet, formulera syftet, varför jag gör detta, precis som jag gjorde med marknadsföringen av boken 2. Prata med några duktiga inom området (Teemu/David/Birkan) kring hur de säljer och hur de tänker 3. Göra en plan, enligt SMART modellen, med aktiviteter som jag sedan följer 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 20 min (10), 10 2. 60 min (5), 6 3. 60 min (5), 8