



MARKETING SIECIOWY DLA REALISTÓW

Chcesz odnieść sukces?
Teraz będziesz wiedział

CO ROBIĆ !

**DARIUSZ
MŁYNARSKI**

MARKETING SIECIOWY DLA REALISTÓW

DARIUSZ MŁYNARSKI



GDĄŃSK 2016

SPIS TREŚCI

Marketing sieciowy dla realistów	11
O czym jest „Marketing sieciowy dla realistów”?	12
Zacznij od wizji końca	17
Marketing sieciowy jest dla ludzi, którzy czegoś chcą	18
Rozmowa z samym sobą	19
Twoje finanse	21
Twoja kariera zawodowa	22
Twoje zdrowie i samopoczucie	22
Rodzina i przyjaciele	23
Partner/małżonek	23
Twoje otoczenie	19
Zabawa i rekreacja	25
Rozwój duchowy i osobisty	25
Lista marzeń w każdym z obszarów	26
Dlaczego marketing sieciowy?	29
Możliwości finansowe	30
Niezależność czasowa	31
Kontakty z ludźmi	32
Styl życia	33
Perspektywy branży	33
Kwestia ryzyka	34

Gotowe wzorce	34
Jak wybrać najlepszą dla siebie firmę?	35
Jedna czy kilka firm MLM na raz?	36
Co warto wziąć pod uwagę wybierając najlepszy dla siebie biznes?	37
Produkty lub usługi	37
Plan finansowy	38
Benefity	39
Model biznesu	40
Narzędzia	41
Wsparcie	42
Ludzie	43
Czas	43
Co nie ma znaczenia przy wyborze firmy marketingu sieciowego?	44
„Będziesz pierwszy!”	45
Dotychczasowy wielki sukces firmy	46
Zagrożenia – czego warto unikać	47
Piramidy finansowe	48
Pułapka dużych zakupów	49
„Nic nie musisz kupować/sprzedawać”	50
Podejmij decyzję	51
Odpowiedzialność	52
Traktuj to jak biznes!	53
Wybór firmy	54
Osobisty kontakt vs. anonimowa rejestracja w firmie	55
Wybór opiekuna	58
Siły na zamiary	59
Spotkanie z opiekunem i start	59
Uniwersalny wzorzec postępowania	60
Według wzorca, czy po swojemu?	61

Używaj szablonu i pozostań przy tym sobą	64
Prawidłowy start	66
Krok 1. Rejestracja w firmie	66
Krok 2. Używanie własnych produktów	67
Poprawne początkowe zamówienie	68
Kontynuacja zamówień	70
Krok 3. Kontrakt z opiekunem	72
Docenienie decyzji o rozpoczęciu współpracy	73
Kwestia odpowiedzialności	73
Kwestia niezależności	74
Ustalenia na gorsze czasy	75
Krok 4. Szkolenie z podstaw działania	76
Krok 5. Pierwszy plan działania	77
Zamiana marzeń na cele	77
Weryfikacja	78
Wpisanie pierwszych działań do kalendarza	78
Proces	79
Etap 1. Budowanie bazy kontaktów	82
Etap 2. Zaproszenie	85
Etap 3. Ekspozycja oferty	93
Etap 4. Kontynuacja	98
Etap 5. Start nowego partnera	100
Rejestracja w firmie	101
Zadbaj, żeby partner stał się klientem we własnej firmie	101
Zawrzyj kontrakt – ustalcie zasady gry	103
Zapewnij podstawowe szkolenie	104
Zaplanuj pierwsze działania z partnerem	105
Etap 6. Obsługa klientów	107
Umacnianie	111
Rozwój osobisty	112
Szkolenia i wydarzenia	114

Kontakt z zespołem	116
Duplikacja	118
Decydujący wpływ liczb	121
Zasada Pareto	124
Liczby i czas	125
Nie istnieje porażka, istnieje informacja zwrotna	127
Materiały uzupełniające	130

Tytuł: *Marketing sieciowy dla realistów*

Copyright © 2016 by Dariusz Młynarski & Millennium Publishers

Autor: Dariusz Młynarski

Redaktor: Andrzej Fac

Skład i łamanie: Ewa Masalska

MARKETING SIECIOWY DLA REALISTÓW

WSTĘP

Od dawna chciałem napisać książkę. Mam w sobie silną potrzebę, żeby dzielić się tym, co wiem i uważam za słuszne, ze światem. Staram się robić to w społeczności, w której żyję. Sam chętnie się uczę i poświęcam na to wiele mojego czasu. Uczę się, między innymi o marketingu sieciowym, czytając na ten temat książki, słuchając nagrań i oglądając filmy stworzone przez ludzi, których uważam za moich mentorów w tej branży biznesu.

Kiedy to piszę, nie zaliczam się do grona najlepiej zarabiających liderów w tej branży. Jednak działając w marketingu sieciowym mogę żyć na dobrym poziomie. Do pewnego momentu byłem zdania, że książkę o marketingu sieciowym powinienem zacząć pisać dopiero wtedy, gdy będę już w gronie najlepiej zarabiających. W grudniu 2015 roku spotkałem Ewę Miłek, właścicielkę wydawnictwa „Millennium Publishers”, która w nowatorski sposób pomaga mi w napisaniu i wydaniu książki. Dzięki zrozumieniu pewnych, nowych dla mnie, prawd uświadomiłem sobie, że nie muszę się kurczowo trzymać wcześniejszego postanowienia. Dobry trener piłkarski, niekoniecznie musiał w przeszłości być wybitnym graczem i odwrotnie, wybitny piłkarz niekoniecznie w przyszłości będzie dobrym trenerem. Zachęcony tym, a także konsultacjami z kilkoma życzliwymi mi przyjaciółmi, postanowiłem zrobić

to teraz. Dzięki temu trzymasz w ręku moją pierwszą książkę, poświęconą marketingowi sieciowemu.

O CZYM JEST „MARKETING SIECIOWY DLA REALISTÓW”?

Marketing sieciowy (inaczej mówiąc: społecznościowy, *multilevel marketing*, MLM) jest formą prowadzenia działalności biznesowej, którą uważam za niezwykle etyczną, sprawiedliwą. Jest to ponadprzeciętnie efektywny model dystrybucji, pozwalający wejść na rynek dobrym firmom, oferującym dobrej jakości produkty i usługi. Jest to także bardzo skuteczne narzędzie do osiągania osobistych celów dla wielu tysięcy ludzi. Marketing sieciowy jest uprawiany przez coraz więcej ludzi, którzy mają pomysł na siebie, mają wizję tego, jak powinno wyglądać ich życie i szukają sposobu, aby to osiągnąć. To właśnie dla takich osób przeznaczona jest ta książka.

„Marketing sieciowy dla realistów” – ma być próbą ujęcia tego, co wiem o marketingu sieciowym, w sposób bardzo jasny i konkretny. Książka ta streszcza wszystko to, czego w marketingu sieciowym doświadczyłem, czego się nauczyłem i o czym przeczytałem na temat tej branży. Spora część tego, co znajduje się na kolejnych stronach, powstała w wyniku inspiracji. Przede wszystkim inspirowałem się dwiema książkami, które wiele zmieniły w moim życiu i do których regularnie wracam. Zasady uprawniania marketingu sieciowego, jakie znam i które według moich obserwacji są skuteczne, opisuję odnosząc się do wspomnianych tekstów. Pierwsza z tych książek to: „7 nawyków skutecznego działania” autorstwa Stevena R. Covey’a. Uważam, że powinna ona być traktowana jak „Biblia osobistej produktywności”. Druga, to: „Efekt kumulacji” napisany przez Darrena Hardy’ego. Choć objętościowo mniejsza, jest nie mniej wartościowa. Chociaż obydwie zostały wydane już wiele lat temu, to jednak ciągle są aktualne. Pomimo tego,

że coraz szybciej zmienia się świat wokół nas i coraz trudniej jest za tymi zmianami nadążyć.

Spośród siedmiu nawyków skutecznego działania, o których pisze Covey, odniosę się do pierwszych trzech. Ich zrozumienie i zastosowanie w dowolnej dziedzinie życia jest relatywnie proste, a koncentracja na tych trzech kluczowych umiejętnościach życiowych pozwala odnosić znaczące sukcesy, bez względu na to, o jakiej dziedzinie życia mówimy. Pierwsze z siedmiu zaleceń Covey’a brzmi – „bądź proaktywny”. Co to znaczy „być proaktywnym”? W praktyce oznacza to po prostu podejmowanie działania, wykonywanie pierwszego, nawet niewielkiego kroku w kierunku, który nas interesuje. Stare powiedzenie głosi, że „nawet najdłuższa podróż zaczyna się od pierwszego kroku”. Pierwszy nawyk Covey’a jest właśnie tym – wykonywaniem pierwszego kroku.

Na przykład, kiedy chcesz nauczyć się obcego języka, możesz zacząć od naprawdę drobnych rzeczy, jak przedstawienie interfejsu telefonu komórkowego na ten język. Możesz włączyć obcojęzyczny kanał telewizyjny. Eksperci twierdzą, a ja się z nimi w pełni zgadzam, że nawet jeśli nie rozumiesz języka, który słyszysz, „zanurzenie się” w nim powoduje duże przyspieszenie procesu nauki. Tak zresztą uczymy się mówić jako dzieci – jesteśmy „zanurzeni” w naszym języku. Słyszemy go wszędzie nic nie rozumiejąc i trwamy tak przez całe dwa lata, aby dopiero potem zacząć składać pierwsze zdania. Możesz zacząć słuchać podcastów, nagrań audio, piosenek w języku, którego chcesz się nauczyć. Możesz obejrzeć znany Ci już film na DVD, tym razem w oryginale i z napisami. Możesz zrobić dziesiątki niewielkich rzeczy niejako „przy okazji”, jeszcze bez podejmowania spektakularnych działań, takich jak uczestniczenie w kursach lub wyjazd do obcego kraju. Te drobne rzeczy zaczną przybliżać cię do celu w zauważalny sposób.

W kolejnych rozdziałach tej książki będę wielokrotnie odwoływał się do pierwszego nawyku Covey’a, bowiem na różnych etapach opisanego modelu w marketingu sieciowym, najważniejszą rzeczą będzie po prostu **PODJAĆ DZIAŁANIE**.

Drugi z nawyków Covey’a mówi: „zaczynaj z wizją końca”. Innymi słowy, wyobraź sobie, opisz i narysuj wizję sytuacji, do której zmierzasz. Wyobraź sobie i opisz pożądany efekt końcowy danego projektu. W przypadku nauki języka obcego, wizja końca to obraz Ciebie, kiedy płynnie porozumiewasz się w tym języku prowadząc rozmowy z mieszkańcami obcych krajów. W przypadku marketingu sieciowego, wizja końca może oznaczać Ciebie, kiedy jesteś wolny finansowo, jesteś otoczony gronem przyjaciół i współpracowników i masz czas, aby zajmować się tym, co daje Ci satysfakcję. Ukazaniu wizji końca poświęcam cały kolejny rozdział książki.

Trzeci nawyk to jednocześnie zalecenie: „rób rzeczy najważniejsze”. Zmierza do tego, aby w kontekście Twojego pożądanego efektu końcowego wykonywać głównie te działania, które są istotne dla urzeczywistnienia założonego celu. Wracając do przykładu nauki języka obcego. Jedziesz samochodem i włączasz radio. Masz w tym momencie wybór, czy posłuchać w tym czasie ulubionej stacji radiowej, czy też włączyć podcast, audiobooka lub inne nagranie w języku, którego się uczysz. Pierwsza możliwość jest bezwartościowa z punktu widzenia założonego celu, zaś druga zbliży Cię do niego. Podobny sposób myślenia możesz zastosować w odniesieniu do każdej innej aktywności, której przyświeca jakiś cel. Setki razy w ciągu dnia możesz wybrać i zrobić coś, co Cię zbliża do niego lub oddala.

Jedną z intencji, jaką kierowałem się pisząc tę książkę, jest chęć zdefiniowania i opisanie, w zrozumiały sposób, „najważniejszych rzeczy”

w marketingu sieciowym. Osobom, które już wiedzą czego chcą i jako narzędzie, żeby to osiągnąć wybrały drogę biznesu MLM, chcę dać proste wskazania, co robić. Myślę, że pomoże to im, zbliżyć się do realizacji założonych celów.

Drugą książką, do której chcę się odnieść, jest „Efekt kumulacji” Darrena Hardy’ego. Jest on amerykańskim przedsiębiorcą, który dzięki zrozumieniu i praktycznemu zastosowaniu wiedzy o tym, jak w naszym życiu działają konstruktywne lub destruktywne nawyki, już przed trzydziestym rokiem życia odniósł znaczące sukcesy. Zasada kumulacji mówi o tym, jak relatywnie niewielkie zmiany w postępowaniu, drobiazgi, których efekty z dnia na dzień są niemal niezauważalne, prowadzą do wielkich rezultatów. Jeśli tylko, przez dłuższy czas, nasze działania są regularnie i często powtarzane. Te często powtarzane, pozornie nieistotne, drobiazgi pozwolą nam zbudować sukces finansowy lub sportowy, mogą spowodować zmiany w zdrowiu, urodzie i wyglądzie, mogą „stworzyć” dla nas dobre relacje z ludźmi i zmieniać nasze życie na lepsze w wielu dziedzinach. W innych przypadkach, również mogą nas doprowadzić do bankructwa, spowodować, że stanimy się schorowani i zgorzkniali. Te „drobiazgi” mogą być budujące lub destrukcyjne. Rzecz w tym, że efekty są na początku niewielkie, praktycznie niezauważalne, ale pewne zachowania, powtórzone tysiące razy przez lata, dają ściśle określony skutek.

Zastosowanie zasady kumulacji wiąże się z trzecim nawykiem Covey’a, czyli robieniem rzeczy przybliżających nas do założonego celu i unikaniem tego, co nas od niego oddala. Zasada kumulacji dodaje do tego element powtarzalności, regularności wykonywania, nawet pozornie nic nie znaczącej, czynności. Jeśli bowiem jest to WŁAŚCIWA czynność i zostanie ona powtórzona setki i tysiące razy, z czasem efekty staną się zauważalne, a nawet spektakularnie wielkie.

W myśl zasady kumulacji, osiągnięcie sukcesu niekoniecznie musi wymagać robienia wielkich rzeczy. Nie musi też oznaczać robienia wielu rzeczy. Wymaga natomiast robienia właściwych rzeczy wiele razy. Można przywołać przykłady z życia, które potwierdzają działanie trzeciego nawyku (rób rzeczy najważniejsze!) z efektem kumulacji (rób je często i dużo!). Jednym z lepszych tego przykładów jest pomnażanie pieniędzy metodą procentu składanego. Nawet niewielka inwestycja odkładana na procent regularnie, przez długi czas, kumuluje się do znaczących kwot. Świat sportu jest pełen przykładów na działanie zarówno trzeciego nawyku, jak i efektu kumulacji. Największe sukcesy sportowe osiąga ten, kto tysiące razy trenuje każdy detal uprawianego ćwiczenia, żeby doprowadzić je do perfekcji. Nie inaczej jest w działalności biznesowej. Z pewnością wiele razy słyszałeś o znaczeniu wytrwałości i konsekwencji w działaniu dla osiągnięcia celów. Pod tym względem marketing sieciowy nie różni się od innych form przedsiębiorczości.

Różnica pomiędzy MLM, a wieloma innymi formami biznesu tkwi w powtarzalności modelu. W marketingu sieciowym kluczowe aktywności, „rzeczy najważniejsze” w myśl trzeciego nawyku Covey’a są znane i w ogólnym zarysie podobne. W konkretnych firmach i organizacjach MLM różnią się od siebie na poziomie szczegółów. Moim celem, w tej książce, jest zdefiniowanie i opisanie tych uniwersalnych reguł, aby pomóc Ci je zrozumieć i zastosować.

Zapraszam do lektury!

ZACZNIJ OD WIZJI KOŃCA

Pisanie tej książki rozpocząłem tuż po Nowym Roku 2016. To jest ten czas w roku, gdy mnóstwo osób podejmuje rozmaite wyzwania noworoczne. Jednak tylko niewielka ich część zostanie zrealizowana. Podczas, gdy dominująca większość pozostanie w sferze pobożnych życzeń i po jakimś czasie odejdą w zapomnienie. Być może zostaną odkurzone z nadejściem kolejnego Nowego Roku. Mam wrażenie, że to świetny moment, żeby „porozmawiać z samym sobą” o możliwych zmianach w życiu. Ja uczyniłem to na początku tego roku i zachęcam do tego również Ciebie. Jeśli bowiem zajrzałeś do tej książki i zacząłeś ją czytać, to jest bardzo prawdopodobne, że pragniesz i potrzebujesz zmian. Skoro tak, to „szczerą rozmowę z osobą w lustrze” może być tego dobrym początkiem.

Nie zawsze i nie dla wszystkich rozmowa o motywacji i gotowości do podejmowania zmian jest łatwa. Wielu z nas kompletnie nie wie, jak się za to zabrać. Tak wiele osób podejmuje różne próby zmiany czegoś w swoim życiu, nie mając na to tak naprawdę żadnego pomysłu.

„Chciałbym schudnąć”

„Powinienem rzucić palenie”

„Chciałbym więcej zarabiać”

„... wpisz swój cel...”

Czy miewałeś w swoim życiu podobne postanowienia? Czy zdarzało Ci się w przeszłości podejmować działania na podstawie podobnych stwierdzeń? Jak często, po kilku dniach stosowania się do noworocznych postanowień, rezygnowałeś z nich? Jak wiele noworocznych postanowień jest wygłaszanych przez wielu ludzi tylko po to, aby zostały zapomniane? Tak, aż do kolejnego, Nowego Roku?

MARKETING SIECIOWY JEST DLA LUDZI, KTÓRZY CZEGOŚ CHCĄ

Styl życia osoby, która odniosła sukces w marketingu sieciowym jest niezwykle bogaty w rozmaite, trudne do opisanie, korzyści. Na człowieka sukcesu, w tym modelu biznesu, czekają nieprzeciętnie wysokie zarobki, wysoki poziom niezależności, atrakcyjne podróże oraz sposobność do spełniania nawet bardzo śmiałych marzeń. Będzie miał na to wystarczającą ilość pieniędzy i wolnego czasu. Aby to osiągnąć potrzebne jest kilka lat porządnego zaangażowania i prowadzenia działalności zgodnie z regułami sztuki. Nic znaczącego się jednak nie wydarzy, jeśli od samego początku nie zaistnieje, wystarczająco silna, motywacja, żeby coś w życiu zmienić.

Działalność w marketingu sieciowym, podobnie jak każda inna forma przedsiębiorczości, wymaga nakładów. Przede wszystkim czasowych (finansowe nakłady są w ten branży na bardzo niewielkim poziomie, o czym w szczegółach będę pisał nieco później). Wyruszając w podróż samochodem, masz jasno określony cel podróży. W czasie jazdy na twój pojazd działają dwie siły. Jedna z nich, to siła napędowa pochodząca z silnika. Drugą jest suma wszelkich oporów powstrzymujących

pojazd przed przemieszczaniem się. To opór powietrza, opór toczenia kół itp.

Biznes w marketingu sieciowym bywa, przez niektórych, określany taką właśnie metaforą. Jest to pojazd, który ma przemieścić Cię z punktu A (którym jest Twoja obecna rzeczywistość ze wszystkimi jej atrybutami) do punktu B (to Twoja wymarzona rzeczywistość). Załóżmy, że masz jasno sprecyzowany cel, który chcesz osiągnąć. Motywację rozumiem jako siłę napędową, która powoduje, że chce Ci się podejmować działania i wyjść ze swojej „strefy komfortu”. Jesteś gotów uczyć się i zdobywać nowe umiejętności. Chcesz poświęcać na to potrzebną ilość czasu i energii. Idziesz do przodu, pomimo trudności, jakie z pewnością się pojawią. Z drugiej strony podlegasz też siłom oporu. Oporem będzie, w tym przypadku, zmęczenie działaniem, spotęgowane niepowodzeniami. Nieraz dopadnie Cię niechęć przed podejmowaniem wysiłku, przed wyjściem ze „strefy komfortu”. Będziesz odczuwać opór przed podjęciem działań. Szczególnie, kiedy brakuje Ci umiejętności.

ABYŚ MÓGŁ RUSZYĆ Z MIEJSCA I ZACZAŁ PRZEMIESZCZAĆ SIĘ W STRONĘ TWOJEJ WYMARZONEJ RZECZYWISTOŚCI, SIŁA CIĄGNĄCA CIĘ DO PRZODU MUSI BYĆ WIĘKSZA OD SIŁY WYNIKAJĄCEJ ZE WSZYSTKICH ISTNIEJĄCYCH OPORÓW.

Do wytworzenia tej siły napędowej potrzebne Ci będą: „rozmowa z samym sobą”, sporządzenie bilansu rzeczy, które istnieją i zestawienie ich z tym, jak według Ciebie być powinno.

ROZMOWA Z SAMYM SOBĄ

Moment podejmowania decyzji o podjęciu nowej działalności to niełatwa sytuacja. Szczególnie, jeśli dotąd po prostu żyjesz z dnia na

dzień, nie zastanawiając się zbytnio po co jesteś na tej Ziemi i jakie są Twoje cele.

Kilka lat temu, kiedy byłem na tzw. „życiowym zakręcie” i nie wiedziałem co ze sobą począć, punktem zwrotnym było pewne zdarzenie, którego nigdy nie zapomnę. Spacerując późnym wieczorem po głębokim i ciemnym lesie zacząłem głośno mówić sam do siebie. Moje zachowanie było całkowicie spontaniczne i nieprzemyślane, w dodatku zupełnie do mnie niepodobne.

Porozmawiałem sobie z drzewami i z samym sobą. Powiedziałem do siebie głośno, że to trudny moment w moim życiu i jest to zupełnie normalne, że nie wiem, co mam w takiej sytuacji robić. Jednak uważam, że mam prawo cieszyć się z życia i być szczęśliwym. Mam prawo do dostatku, szczęścia i zdrowia. Właściwie dlaczego nie? Skoro tak, chciałbym znaleźć rozwiązanie wszelkich moich problemów. Przecież tak dłużej być nie może. Był to moment zwrotny.

Kilka lat później zrozumiałem, co zaszło gdy byłem w tym lesie – był to bardzo silny i jasny komunikat dla mojej podświadomości, która dotąd, tak jak pamięć operacyjna komputera, była wypełniona obrazami rozmaitych problemów. Można powiedzieć, że podczas tej „rozmowy ze sobą” w lesie „zrestartowałem mój komputer”, a po „restarcie” moja podświadomość otrzymała konkretne instrukcje i uruchomione zostały inne aplikacje. Jasno sobie w końcu powiedziałem, czego oczekuję od mojej podświadomości. W następstwie tego podświadomość „zabrała się” za realizację konkretnych zadań. Od tego czasu, gdy czegoś poważnie chcę, mówię to na głos. W pewnym sensie, rozmawiam z Dariuszem Młynarskim głośno. Zapewne z boku wygląda to dość głupio. Ja jednak nie przejmuję się tym i robię to regularnie.

POROZMAWIAJ ZE SOBĄ, DROGI CZYTELNIKU, O SWOIM OBECNYM ŻYCIU I O SWOIM WYMARZONYM ŻYCIU. ZRÓB TO NA GŁOS, TAK JAKBYŚ ROZMAWIAŁ Z DRUGĄ OSOBĄ. POSZUKAJ MIEJSCA I MOMENTU, GDZIE BĘDZIESZ MÓGŁ TO ZROBIĆ BEZ OBAW, ŻE KTOŚ ODKRYJE TWOJĄ TAJEMNICĘ. PO PROSTU ZRÓB TO!

Proponuję uporządkować to myślenie. Wielu psychologów i trenerów rozwoju osobistego posługuje się tzw. „kołem życia”, dzieląc wszystkie aspekty naszej egzystencji na osiem obszarów:

1. finanse
2. kariera zawodowa
3. zdrowie
4. rodzina i przyjaciele
5. relacje z partnerem życiowym
6. otoczenie fizyczne
7. rozrywka i zabawa
8. rozwój duchowy

O każdym z obszarów możesz pomyśleć dwuetapowo:

- Na początku zadaj sobie kilka pytań w kontekście OBECNEGO STANU RZECZY. Pozwalających odpowiedzieć na pytanie: JAK JEST OBECNIE?
- Potem zadaj sobie pytania w kontekście POŻĄDANEGO STANU RZECZY. Pozwalające określić cechy i rzeczy, których pragniesz, potrzebujesz, pożądasz.

TWOJE FINANSE

Czy jest coś, z czego NIE jesteś zadowolony, jeśli chodzi o Twoje finanse? Co to jest? Czy jest to poziom Twoich dochodów? Może zarabiasz zbyt mało? Być może jesteś zadłużony, a ilość Twoich kredytów jest zbyt duża? Może nie wystarcza Ci pieniędzy, żeby opłacić taki styl życia, jakiego oczekujesz?

Jakie powinny być Twoje dochody, aby stać Cię było na styl życia, jakiego pragniesz? W jaki sposób chciałbyś zarabiać na życie? Czy potrzebujesz dodatkowego dochodu na realizację swoich pasji? Czy inwestujesz, żeby zyskać odpowiednie zabezpieczenie na czas emerytury?

TWOJA KARIERA ZAWODOWA

Steve Jobs, pomysłodawca, założyciel i wieloletni prezes firmy Apple, powiedział w słynnym przemówieniu do absolwentów Uniwersytetu Stanford: „Praca wypełni ci sporą część życia. Jedynym sposobem na prawdziwą satysfakcję z pracy jest robienie tego, w czego wielkość się wierzy. A jedynym sposobem na robienie rzeczy wielkich jest miłość do tego, co się robi. Jeżeli jeszcze tego nie znalazłeś, szukaj dalej.” To, moim zdaniem, bardzo dobrze definiuje, czym może być zadowolenie ze swojej kariery zawodowej.

Spytaj siebie samego: Czy kochasz to, czym się zajmujesz? Jak przebiega Twoja zawodowa kariera? Czy jesteś zadowolony z tego, co robisz? Czy widzisz w tym, co zawodowo robisz, jakiś głębszy sens? Czy przyczyniasz się do realizacji celu większego niż Ty sam? Czy czujesz się spełniony w tym, czym się zajmujesz? Co powinieneś zmienić, abyś był usatysfakcjonowany? Czego Ci brakuje? Jakie nowe kierunki działania chciałbyś rozpocząć? Co musiałoby się zdarzyć, abyś odczuwał satysfakcję ze swojego życia zawodowego?

TWOJE ZDROWIE I SAMOPOCZUCIE

Strzeż się przed myślami i poglądami w rodzaju:

- „W tym wieku normalne jest, że...” (tutaj nazwij swój problem ze zdrowiem).
- „Po czterdziestce, jeśli nic nie boli, to znaczy, że nie żyję”.

Nie dawaj sobie wmówić reklamom i specjalistom od marketingu medycznego oraz nikomu innemu, że brak energii, spowolniony metabolizm i samopoczucie gorsze niż to, które pamiętasz sprzed kilkunastu lat, są czymś normalnym, bo „w takim wieku, tak musi być”. To nie jest prawda. Liczne dowody na to możesz znaleźć dosyć łatwo i bardzo szybko. Bez względu na wiek możesz czuć się młody i pełen energii, wymaga to tylko nieco wiedzy i wysiłku oraz zmiany paru Twoich nawyków. Najpierw uczciwie przeanalizuj stan swojego zdrowia i samopoczucie. Czy jesteś pełen sił witalnych i czujesz się dobrze? A może czujesz się ociężałe i brak Ci energii, żeby żyć pełnią życia? Czy trapią Cię jakieś sporadyczne lub przewlekłe dolegliwości? Czy jesteś zadowolony ze swojego wyglądu i swojej sylwetki? Czego potrzebujesz, aby czuć się zdrowo i być w pełni sił? Co powinno się wydarzyć, abyś był zadowolony ze swojego odbicia w lustrze? Czy masz do tego potrzebną wiedzę? Jakie nowe nawyki są Ci potrzebne, aby czuć się młodo i zdrowo?

RODZINA I PRZYJACIELE

Czy jesteś zadowolony ze swojego życia społecznego? Czy spędzasz ze swoją rodziną wiele czasu? Czy to Cię satysfakcjonuje? Czy masz przyjaciół, z którymi spotykasz się regularnie? Może Twoje życie towarzyskie jest ograniczone przez pracę i konieczność radzenia sobie z własnymi problemami? Co mogłoby sprawić, abyś poczuł zadowolenie i satysfakcję ze swojego życia towarzyskiego? Jakie warunki musiałyby zaistnieć, abyś mógł spędzać więcej czasu z rodziną i przyjaciółmi? Jakie nowe cechy i nawyki są do tego potrzebne?

PARTNER / MAŁŻONEK

Czy jesteś zadowolony ze swojej relacji z partnerem życiowym / małżonkiem? Czy spędzacie ze sobą wystarczająco dużo czasu? Jak go

spędzacie? Czy jesteście dla siebie źródłem szczęścia? Czy wspieracie się wzajemnie? Czy macie wspólne pasje, wartości i marzenia? Czy dobrze się ze sobą bawicie? Co według Ciebie powinno się wydarzyć, aby zadowolenie z relacji było większe? Czy potrzebujecie więcej wspólnego czasu? Może przydałyby się nieco inne pomysły na wspólne spędzanie czasu w bardziej wartościowy sposób? Może jakaś wspólna pasja?

TWOJE OTOCZENIE

Twoje otoczenie fizyczne to miejsce w jakim mieszkasz i spędzasz większość czasu, zaczynając od kraju i klimatu, skończywszy na ulubionym pokoju w Twoim mieszkaniu.

Jak oceniasz otoczenie, w którym żyjesz? Czy lubisz miejscowość, w której mieszkasz? Czy odpowiada Ci klimat? Co z Twoim mieszkaniem? Czy spełnia Twoje oczekiwania?

W jakim miejscu, mieszkaniu, domu chciałbyś przebywać na stałe? Może przydałoby się, przynajmniej na jakiś czas, zmienić otoczenie? Wyjechać i poprzebywać w jakimś nowym miejscu? Jakie zmiany powinny zajść, żebyś poczuł się lepiej w miejscu swojego zamieszkania? Może marzysz o zupełnie innym mieszkaniu lub innym domu i do tego, w zupełnie innym miejscu? Jakie miałyby być to: mieszkanie, dom i miejsce?

Jeśli chciałbyś od czasu do czasu zmienić klimat, czy możesz pozwolić sobie na urlop lub czasowe przebywanie w miejscu, które Ci będzie bardziej odpowiadać? Co musiałoby się zdarzyć, aby było to możliwe?

Jak Ci się podobało?

Zapraszam Cię do zakupu książki na stronie internetowej:

www.dariuszmylnarskibooks.com