

Trening.

**Mistrzowski umysł
Network Marketingu**

© Copyright by Sławomir Luter 2014

Wydanie I

ISBN 978-83-923071-1-2

Łódź 2014

Wszystkie prawa zastrzeżone. Żaden fragment tego wydania nie może być powielany lub rozpowszechniany w żadnej formie i w żaden sposób, oraz nie może być przechowywany w bazie danych lub systemie wyszukiwania bez uprzedniego zezwolenia na piśmie sporządzonego przez właściciela publikacji.

Wydawnictwo

Luter Learning System

Sławomir Luter

ul. Gandhiego 27/33

91-015 Łódź

NIP: 726-139-40-94

www.slawomirluter.pl

e-mail: biuro@slawomirluter.pl

Projekt okładki Dagmara Pieszczyńska: dagpie@wp.pl

Korekta Hanna Opala: hanna_opala@wp.pl

Druk

Sowa Sp. z o.o.

ul. Hrubieszowska 6a

01-209 Warszawa

Spis treści

Moduł wprowadzający	8
Realia naszych czasów	8
Dlaczego warto budować zespoły	17
Trendy ekonomiczne	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Pakiet franczyzowy	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Jakie występują dźwignie w tym modelu biznesowym	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Dźwignia osobowa	31
Dźwignia czasowa	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Dźwignia finansowa	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Zabezpieczenie finansowania	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Jak można robić pieniądze bez pieniędzy	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Wiek nie ma znaczenia	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Na poważnie	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Jak pracował pan Disney, czyli potrzebujesz dojrzałej decyzji	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Siła wyboru	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Moduł lidarski	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Kształtowanie dojrzałej osobowości	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Wykorzystaj tę wiedzę	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Diamentowy charakter	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Każdy jest liderem swojego życia	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Lider jest proaktywny	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Przywództwo jest w każdym z nas	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Każdy lider ma wartości, na których buduje swój zespół	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Misja ukierunkowanego życia	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Przekonania lidera	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.

Nauka dobrych przekonań	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Zadania lidera zespołów biznesowych	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Zawsze TY pierwszy	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Prawda o motywacji	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Mentalność człowieka sukcesu	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Czynniki warunkujące silną mentalność lidera	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.

Moduł programowania celów	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Warunki osiągnięcia celów	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Prosty szablon do formułowania celów	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Jakie są tajemnice osiągnięcia celów?	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Prawo koncentracji uwagi	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.

Moduł strategiczny	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
System rekrutacyjny	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Musisz kontaktować obcych	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Postaw swój system informatyczny	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Przygotuj się dobrze	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Kontaktowanie osobiste	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
System szkoleniowy	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Prezentacja i spotkanie – główne narzędzia do budowy zespołów	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Ramy przeprowadzania spotkania, prezentacji	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Narzędzie do skupiania uwagi	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Domknięcie, czyli finalizacja spotkania	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Jak ludzie podejmują decyzje?	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Najczęstsze błędy na prezentacjach	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Prosty wzorzec do przełamywania wymówek	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.

Kilka wskazówek do prowadzenia prezentacji publicznych **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Strategie oparte na ludziach sukcesu **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Moduł współpracy z zespołem **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Jak budować zespoły? **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Wielopoziomowe zarządzanie **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Współpraca z zespołem **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Jak motywować grupę **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Kontrola i nadzór **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Naucz się mówić „nie” **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Energia **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Dlaczego zespoły się rozpadają **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Przyczyny konfliktów w zespole **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Jak dawać informację zwrotną **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Moduł pokonywania barier **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Jak pokonać wewnętrzne bariery **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Zmiana przeszłości **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Lęk przed działaniem **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Nastaw się na zbieranie wiedzy **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Nie zatrać się **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

List do ciężkiej pracy **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Wyzwanie do zmian i pracy nad sobą **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Nowy początek **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Książkę dedykuję wszystkim, którzy walczą o swoje marzenia budując system rekomendacyjny.

Pamiętajcie, że wasz wysiłek ma olbrzymie znaczenie, nie tylko dla was...

Moduł wprowadzający

Realia naszych czasów

„Nie wierzę w żadne cudowne programy zarabiania, wierzę bardzo w ciężką pracę opartą na solidnych wartościach, oraz czystą intencję, by zarabiać przez pomaganie i edukowanie innych ludzi”.

Sławek Luter

Misja do napisania tego treningu jest oczywista, zawirowania gospodarcze w jednym sektorze spowodowały eksplozję wzrostu w innej części gospodarki. Pieniądże są na rynku takie same, jakie były dziesięć czy dwadzieścia lat temu, jednak przeniosły się do innych branż i rynków. Wymusza to dostosowywanie się do zmian, aby ciągle „być w grze”.

Projekty rekomendacyjne to eksplozja ekonomiczna, jednak przez bardzo dużą część ludzi błędnie przedstawiana i rozumiana. Algorytmy naliczania księgowego, mechanizmy pomnażania przychodów i model współpracy oparty na właściwych relacjach może stworzyć fenomenalny, całościowy projekt, dający niewyobrażalne możliwości. Jednak tak nie jest, bardzo wiele osób obracających się w kręgach biznesowych przeskakuje z projektu na projekt, rejestrując bezmyślnie kogo popadnie, bez wsparcia szkoleniowego, mentorskiego czy bez świadomości wartości biznesowych.

Tak jak ekonomia się zmieniła na przestrzeni ostatnich lat, tak już czas, aby zmienił się ten piękny model biznesu. Wyszedł ze stereotypów „wciągania” czy „wyciągania kasy”, „nicnierobienia”, „wystarczy tylko dwóch”, i pokazał swoje prawdziwe etyczne i wielkie oblicze.

W dzisiejszych czasach świat daje nieograniczone możliwości rozwoju, kariery, zdobycia dobrych finansów, a nawet życia na niewyobrażalnym

poziomie dla każdej praktycznie osoby, pod warunkiem oczywiście, że będzie gotowa po to sięgnąć, da sobie na to pozwolenie i rozpali silny wewnętrzny żar.

Biografie ludzi osiągających dużą zamożność i pełne powodzenie osobiste ukazują szeroki przekrój społeczeństwa. Sukces nie jest już zarezerwowany tylko dla wykształconych, wywodzących się z bogatego domu jednostek czy szczęśliwców wygrywających na loterii. Dzisiaj każdy może zacząć swoją wędrówkę z dopasowanym pod swoją osobowość narzędziem pomagającym i wspierającym osiągnięcie sukcesu osobistego. Narzędzia ekonomii tak mocno się zmieniły, że można dopasować tylko pod siebie model biznesu i współpracy, włączając w to także wartości i postawy ludzkie. Kryzys w sektorach gospodarczych biznesów klasycznych, małych i średnich przedsiębiorstwach spowodował silną przemianę w segmencie nowej ekonomii.

Przez kilkadziesiąt lat kształcił się sektor gospodarki, w którym do pomnażania pieniędzy nie potrzeba na start dużych zasobów finansowych, tylko korzysta się z innych dźwigni, na przykład takich jak kapitał ludzki. Można bardzo uprościć założenie, że dziś do wypracowania zamożności i lepszego życia czy większego bezpieczeństwa potrzebujesz pieniędzy lub **ludzi**. Jeśli nie masz jeszcze kapitału, który pracuje i zarabia dla Ciebie, nie masz środków na dużą lub średnią inwestycję, to warto abyś przeanalizował na poważnie rozwijanie własnej firmy osobowej, bo w takim modelu biznesowym występują dźwignie, które mogą wzbogacić Cię na dużą skalę, angażując czas, pieniądze i energię nie tylko Twoją, ale powiązanych z Tobą partnerów biznesowych.

Recesja na rynku spowodowała potężne przeobrażenie się projektów rekomendacyjnych w olbrzymi sektor gospodarczy, który obecnie robi grubo ponad sto miliardów dolarów obrotów na całym świecie. Ponieważ zamożność daje ludziom poczucie bezpieczeństwa i możliwość spełnienia wielu marzeń, ten model biznesu wyzwolił u mnóstwa osób olbrzymią

pomysłowość, kreując fenomenalne systemy księgowo oraz bardzo wyjątkowe produkty o dużej wartości. Dla praktycznie każdej osoby na tym globie nadeszły czasy, że można osiągnąć styl życia dostępny kiedyś tylko dla wybranych środowisk. Nigdy w dziejach ludzkości nie było takich szans na bogactwo, rozwój i działanie z misją pomagania innym jak obecnie, i to właśnie między innymi dzięki projektom budowania struktur. „Newsweek” napisał o przemyśle rekomendacyjnym: „...w ostatnich kryzysowych latach stał się najbardziej dynamiczną na świecie formą handlu, mnożąc obroty w tempie 15-20% rocznie”.

Pełne zrozumienie tematu, **dłaczego warto się tym modelem biznesu zajmować**, jest fundamentem potrzebnym do odpowiedniego podejścia i nastawienia do tematu oraz do osiągnięcia satysfakcjonujących wyników, z ponadprzeciętnym, stałym dochodem.

Projekty rekomendacyjne to biznes, najprawdziwszy biznes i trzeba być w nim ekspertem, aby były wyniki. Nie da się zarabiać na życie jako grafik komputerowy, jeśli nie zna się dobrze programów do obróbki grafiki. Nie będę dobrym architektem, jeśli nie przygotuję się do tego zawodu poprzez odpowiednią edukację i praktykę. W każdej dziedzinie życia, aby zarabiać dobre pieniądze, trzeba być ekspertem. Tak jak nie chciałbym, aby leczył mi ząb jakiś przypadkowy, samozwańczy dentysta, tak i w tym modelu biznesowym, trzeba być zawodowcem, aby odnosić pozytywne efekty. Na szczęście, zawsze można się nauczyć niezbędnych umiejętności potrzebnych do osiągnięcia pozytywnych efektów oraz odczuwania dobrych emocji.

W tym modelu biznesu decydujące o sukcesie są głównie trzy czynniki, które warto aby rozwijał każdy przedsiębiorca. Wiedza **jak pozyskać partnera** to pierwszy czynnik i przedstawię Ci dokładnie wszystko, co zrobić, abyś dobrze się czuł w tym temacie. Drugi czynnik to wiedza **jak podłączyć partnera** i pokazać mu przyszłość oraz domknąć współpracę. Trzecim

czynnikiem decydującym o stabilności i pasywnych dochodach, o których każdy marzy, jest wiedza **jak zatrzymać i rozwijać partnerów**.

Jednak książka ta nie jest podręcznikiem z serii „Czym jest MLM” lub „Jak zarabiać w marketingu sieciowym” czy o podobnej tematyce, ale skupia się na wnętrzu człowieka, jego charakterze, podejściu i nastawieniu. Daje potężne gotowe recepty strategiczne, motywacyjne oraz olbrzymią dawkę wiedzy rozwojowej, niezbędnej w tym obszarze gospodarki.

Tylko pobieżnie na wstępie przedstawię podstawowe korzyści techniczne i finansowe, przemawiające za zaangażowaniem się w dany projekt, zaś cały nacisk położę na wartości, osobowość i tożsamość człowieka, strategię myślenia i postawę potrzebną do osiągnięcia maksymalnych wyników. Zdecydowana większość ludzi popełnia olbrzymi błąd na samym starcie, mianowicie zapoznając się z modelem projektów rekomendacyjnych, bez żadnego przygotowania zaczynają promowanie, skazując się praktycznie na klęskę i spore cierpienie emocjonalne. A jeśli chodzi o środowisko, bardzo często następuje zerwanie długoletnich przyjaźni, gdyż osoby które nieumiejętnie zapraszają lub nie zgłębią logicznych i matematycznych korzyści, zazwyczaj odstrasza bliskich.

Według moich obserwacji, u bardzo wielu osób promujących projekty rekomendacyjne występuje prawie całkowita niewiedza z obszaru funkcjonowania modelu biznesowego, planu marketingowego czy panujących specyficznych relacji w zespole, co powoduje silną obsesję burzącą relacje z ludźmi oraz wypaczającą opinie na temat tego modelu biznesu. Stąd ta propozycja, aby trochę uporządkować wiedzę i zdobyć odpowiednie kompetencje do zbudowania swojej firmy w oparciu o ten model.

Książka wprowadzi Cię w niezbędne podstawy i fundamenty, abyś ułożył sobie to wszystko w swoim życiu biznesowym poprawnie raz na zawsze.

Stworzysz swój biznesplan i włączysz „nawigację” kierunku działania, o ile podejmiesz naprawdę poważną decyzję, że tego pragniesz.

Niektórzy działają w modelach budowania zespołów już ponad dwadzieścia lat, i ciągle stoją w miejscu, zmieniając kolejną firmę na przestrzeni lat. Aby Cię to ominęło, przejdiesz trening, który da Ci odpowiedzi niezbędne do poważnego zajmowania się tematem zarabiania pieniędzy w obszarze budowy organizacji biznesowych.

Projekt to narzędzie, to Twój bolid, którym się poruszasz w kierunku przyszłości, włączenie GPS to Twój biznesplan i wyznaczenie celów. Silne **po co i dlaczego** pozwoli Ci dokonać konkretnego wyboru, a znajomość różnicy między klasycznymi formami zarabiania a budową własnej firmy i organizacji w systemie budowania zespołów, pomoże Ci aktywnie się zaangażować.

Nie każdy wejdzie na taki poziom świadomości, że praca czy biznes klasyczny, mimo iż pracujesz tam po więcej niż osiem godzin, pozwalają Ci zarabiać głównie „na przeżycie do pierwszego” i brak jest tam możliwości pasywnego dochodu. A narzędzia i sposoby organizowania struktur handlowych czy konsumenckich połączonych wspólnym systemem księgowym mogą wypracować dla Ciebie fortunę. Mimo że pracuje się w innym systemie godzin, to jednak jest perspektywa na dużą zamożność i wcześniejszą emeryturę. Oczywiście to tylko możliwość, a nie reguła dla każdego.

Człowiek dołącza do programu, który zapala w nim wizję przyszłości, oraz do drugiego człowieka, który tę wizję przedstawia i od tej pory wędrują razem, systematycznie wdrażając założenia projektu i harmonogramu działań. W klasycznych systemach zarabiania budowanie zespołu dodaje wyniki, a w projektach rekomendacyjnych mnoży, a nawet potęguje efekty, co powoduje szybki wzrost kariery.

Jednak zanim gdziekolwiek wyruszysz tym bolidem i nastawisz swój GPS, potrzebujesz silnej weryfikacji swoich planów i celów życiowych, abyś odnalazł poważny sens i opłacalność tego przedsięwzięcia. Zanim zaczniesz odczuwać satysfakcję z pracy z ludźmi, musisz nauczyć się budować zespoły nie tylko dla pieniędzy, ale też dla pieniędzy. Bo to jest Twój śmiertelnie poważny biznes.

Jeśli coś ma dać Ci w życiu pieniądze, to naucz się traktować to serio, bo tu chodzi być może o życiową szansę. Zanim wyzwolisz w sobie energię do działania z pasją, musisz koniecznie porównać miejsce, w którym jesteś dziś, z życiem, jakim chciałbyś żyć za kilka lat. Dysonans między tymi dwoma światami dopiero jest w stanie uzmysłwić Ci, czy warto zgłębiać temat nowych biznesów domowych i robić na tym pieniądze, czy zostajesz przy tym, co masz. Bez szczegółowej analizy, poważnego podejścia i potraktowania obecnych zajęć, a możliwościami jaką daje przyszłość i skorzystanie z modelu obrotu handlowego opartego na budowaniu społeczności, szansa udziału w tym rynku może przejść obok.

Książka ta przekaze Ci mnóstwo wiedzy i wskazówek, w jaki sposób podejść do budowania projektu w oparciu o zespoły i czego będziesz do tego potrzebował w dziedzinie osobowości, strategii i praktyki.

Od wielu lat zajmuję się aktywnie kreowaniem zespołów. Przygotowałem kilkaset szkoleń dla swoich struktur, kilkaset konferencji online, a najważniejsze, przez moje ID w różnych projektach przewinęło się około dziesięciu tysięcy ludzi. Do tego, moją pasją i misją jest dzielenie się wskazówkami, wiedzą i nabytym doświadczeniem. A doświadczenie, jak wiadomo, nie wynika z tego, co dobrze zrobiłem, tylko z tego, co popsułem i jakich lekcji udzieliło mi życie. Na szczęście, refleksja i analiza to moja mocna strona, a wnioski i spostrzeżenia mogą posłużyć innym za bardzo cenne wskazówki i lekcje, które wzniosą Cię na wysoki poziom kariery.

Na pewno w tej książce znajdziesz choć jedno zdanie, które może przyczynić się do zbudowania mocnej, stabilnej i silnej organizacji biznesowej lub innego zespołu, gdzie fundamentem będą relacje, wartości i wspólny kierunek w działaniu wszystkich członków zespołu.

Świadomość pewnych praw i zasad panujących w tym modelu biznesowym może sprawić, że wjedziesz w procesy życiowych zmian na olbrzymią skalę. Statystyki pokazują zadziwiające efekty u ludzi, którzy potrafią w czasie od kilku miesięcy do kilku lat wypracować potężne dochody, zbudować organizacje o niewyobrażalnych obrotach handlowych, zdobyć pewność siebie i poczucie samorealizacji. W zasadzie nic to nowego, gdyż w każdym modelu zarabiania i współpracy da się osiągnąć sukces, jednak model budowania zespołów ma w sobie coś wyjątkowego, gdyż jest dostępny praktycznie dla każdej osoby, pragnącej bardziej świadomie wypracować nową jakość życia. Czas, aby zacząć, nie może być lepszy. Biznesy klasyczne upadają, a praca przestała już dawno być receptą na bezpieczeństwo, zatem czas na serio zdobyć wiedzę dotyczącą tego nowego sektora gospodarczego.

Podstawowe założenie rozwoju osobistego mówi, że wszystkie potrzebne zasoby do osiągnięcia sukcesu życiowego w sobie już masz. Aby Twój potencjał mógł wydobyć się na światło dzienne, musisz wielu rzeczy się oduczyć oraz zmienić strategię myślenia w działania. Jednak świadomość, że potencjał milionera, człowieka szczęśliwego i spełnionego już dawno jest w każdym z nas, powoduje, że stawiasz się na równi z każdym innym człowiekiem. Wydobycie Twojego wewnętrznego potencjału polega na pracy nad sobą. **Twój poziom życia na pewno porusza się wraz w Twoją pracę nad sobą**, a praca nad sobą i promowanie rozwoju, to moja robota.

Książka ta kładzie nacisk na wewnętrzną stronę osobowości przedsiębiorcy i lidera, gdyż według mnie to jest czynnik w zupełności decydujący o wszystkim, co nam się w życiu przydarza.

Dla wielu osób budowanie zespołów będzie pracą życia, w której **liderzy będą mogli przyciągać do siebie innych, a później służyć** tej grupie osób. Dzięki modelom współczesnych narzędzi biznesowych, systemów księgowych można tworzyć warunki do realizacji własnych planów oraz pomagać realizować plany innych ambitnych ludzi.

Obecnie jest już mocno udokumentowana możliwość urzeczywistnienia marzeń, swoich wizji i celów za pomocą modeli budowania zespołów, dlatego warto zgłębić strategie i wskazówki dotyczące tego fascynującego sposobu na życie i zarabianie.

Przewiduję, że podczas tej lektury będziesz odkrywał w sobie moc, by podjąć dobre decyzje i działanie, które pomogą Ci zmienić życie na takie, jakiego pragniesz. Wierzę, że dzięki temu modelowi można ulepszyć swoje finanse, poprawić płynność finansową innych ludzi, a przemyślenia i ćwiczenia zawarte w tej książce pomogą Ci porzucić niemoc i zdobyć nowe przekonania, że masz przed sobą olbrzymie możliwości, aby pełniej żyć.

Czytaj strony tej książki zawsze w skupieniu i tylko wtedy, kiedy wiesz, że masz swój czas dla siebie. Bez telewizora w tle, bez biegających wokół dzieci i innych rozpraszających bodźców. To bardzo ważne, bo ta książka zmieni Cię, i ja o tym wiem, ale skoncentruj się i zrób wszystko, o co Cię poproszę. Zrób to dla siebie. Opracowuj sumiennie ćwiczenia, przemyśl omawiane kwestie i zatrzymuj się w miejscach, gdzie rodzi się jakaś refleksja. Koniecznie załóż notes, gdzie będziesz zapisywał swoje ćwiczenia i przemyślenia w jednym miejscu.

Jeśli bierzesz się do czytania, zrób sobie wcześniej herbatę czy kawę, wyłącz telefon i telewizor, zadбай o czas tylko dla siebie.

Nie pozwól sobie pominąć najważniejszych części wszystkich biznesów, czyli znalezienia motywacji i dobrego przygotowania. Część podróżników jeździ przez życie na ślepo, chcąc szybko dotrzeć do celu, a właśnie jak na ironię,

błądzą i zawracają, porzucając marzenia o lepszym życiu. Inni to rutyniarze, idą przez życie wszystko wiedząc i jeżdżąc na pamięć, choć dawno już zmieniły się trasy i wybudowano autostrady dużo lepsze i szybsze. Ty bądź przezornym i pokornym kierowcą, dobrze analizując pojazd i jego możliwości, dokładnie przygotuj najlepszą trasę i nastaw się czasem na roboty drogowe, zwężenia czy postoje, ale zawsze wiedz, dokąd zmierzasz i w jakim celu chcesz dotrzeć tam, gdzie chcesz jechać. Postaraj się przeczytać tę książkę w całości jak najszybciej, a później wróć do niej na spokojnie raz jeszcze, głębiej analizując zagadnienia.

OK, wędrowcze, ruszajmy w naszą podróż, dla mnie to radość gościć u Ciebie w Twoich myślach i być Ci towarzyszem tej wyprawy, mam nadzieję, po lepsze życie...

Dlaczego warto budować zespoły

„Budowanie zespołów to model biznesu, gdzie możesz sobie stworzyć dobrą podstawę do tego, aby spokojnie patrzeć w przyszłość, a przy okazji być dumnym z siebie”

Sławek Luter

Jeśli sam sobie nie jesteś w stanie dać szansy, to kto Ci ją da?

Minęło już wiele lat, od kiedy funkcjonuje w naszym kraju wolna gospodarka, a jednak większość rodzin utrzymuje się z jednego źródła dochodu, co jest bardzo niebezpieczne w obecnych czasach. Płynność finansową możemy stracić w ciągu praktycznie kilku chwil, kiedy zostaniemy pozbawieni etatu lub zdrowia, ile przeżyjemy bez źródła dochodu?

Na szczęście, są narzędzia, aby przeciętni ludzie zadbali o własne bezpieczeństwo finansowe, bez potężnych inwestycji czy olbrzymich znajomości. Na przełomie lat wykreował się model biznesowy, gdzie w stosunkowo niedługim czasie, przy systematycznym zaangażowaniu ambitni ludzie mogą zapewnić sobie większe bezpieczeństwo, wzmocnić swe kompetencje oraz stworzyć udziały w obrotach gospodarczych stworzonej przez siebie grupy handlowo-konsumenckiej.

Słowo biznes kojarzy się z tradycyjną formą działalności, to znaczy sklep, handel, produkcja i jakiś zakład, biuro. Niektórzy ludzie zatrzymali się kilkadziesiąt lat temu w rozwoju ekonomicznym, i żyją

stereotypami tak nieaktualnymi, że ich starty finansowe sięgają kroci. Nadeszła era, gdzie płynność finansowa i kreowanie bogactwa są w zupełnie innych obszarach gospodarki. Nadciągające trendy ekonomiczne i obecny kryzys w klasycznych formach zarabiania pieniędzy już dawno wskazują kierunek rozwoju ekonomii, gdzie będą dominować biznesy domowe. Wiem, że słowo biznes nie kojarzy się z domem, bo dom jest od mieszkania i odpoczywania, jednak to tylko taka metafora.

Inwestorzy giełdowi pracują dziś w domu, prowadzą biznes uczestnicząc w rynku Forex czy handlu papierami wartościowymi. Programiści, graficy, księgowi, lektorzy i tysiące innych zawodów, dzięki rozwojowi technologii, są w stanie ograniczać koszty prowadzenia biznesu dzięki otwarciu biznesu domowego.

Model budowy zespołu i zarabiania pieniędzy na obrocie gospodarczym wykreowanym przez własną sieć to właśnie jeden z tysięcy możliwości prowadzenia własnej działalności, bez otwierania kosztownych siedzib. Problem u ludzi polega głównie na tym, że nie dostrzegają tej możliwości jako drogi do sukcesu i życia czymś, co mogłoby im zapewnić prawdziwą satysfakcję i sensowny dochód. Postrzegają pracę dla kogoś lub w klasycznej formie biznesu za coś lepszego niż zaczęcie domowego biznesu, opartego na innych mechanizmach księgowych.

Jak pisze Kevin Hogan w swojej książce *168-godzinny tydzień. Żyj w pełni 24/7*, tak naprawdę tylko praca przez pierwsze miesiące, zanim się nabierze rozpędu w swoim biznesie, jest trudniejsza niż kilkadziesiąt lat niepewności na etatach, bez zapewnienia godnej emerytury. Łatwiejsze wydaje się „bieganie w chemicznym kole”, prowadzanie biznesu bez

możliwości rozwoju niż pójście z trendami i reagowanie na rynek. Łatwiejsze oczywiście jest, dopóki nie zwalniamy z pracy i okazuje się, że rodzina nie ma oszczędności, łatwiejsze jest, dopóki prowadzony biznes bardziej zadłuża niż daje dochody lub dopóki nie wydarza się coś ze zdrowiem.

Problem tkwi w tym, że ludzie żyją tylko bieżącą chwilą, teraz jest kasa, teraz mam pracę, teraz mam zdrowie, teraz wyjeżdżam na fantastyczne wakacje. A umiejętność życia i planowania długofalowych celów i konsekwencji działań jest praktycznie znajoma i uświadomiona bardzo nielicznym osobom.

Z drugiej strony, sporo osób nie lubią swojej pracy, boją się przyszłości, a nawet niektórzy już dawno wypalili się zawodowo, jednak to „znajome” jest dużo lepsze niż przyjrzenie się i poznanie nowego.

W dzisiejszych czasach jednostka nie ma szans. Świat indywidualistów zmniejszył się do bardzo wąskich branż. Gdzieś usłyszałem, że **jeśli idziesz przez życie sam, to nic nie znaczysz**. Czy to prawda? Zależy, bo na pewno artysta to indywidualność, ale czy na pewno jest sam? Może tworzy sam, jednakże ma menedżera, który pomaga mu się „sprzedać”, zespół techników, opiekunów czy producenta. W większości obecnych trendów w biznesie, jeśli nie budujesz zespołów, nie masz odpowiedniej siły przebicia i brak Ci dostępnych dźwigni, mnożników i zasobów ludzkich, które występują tylko jeśli potrafisz budować relacje i scalać ludzi wizją wspólnego sukcesu i celu.

<i>Prawdziwe dowody są zawsze lepsze od ideologii.</i>
--

Na szkoleniu w Gdańsku usłyszałem od młodego Greka, który zarabiał 2 tys. euro dziennie: **„Jeśli 2-3 osoby łączą się we wspólnym celu – wszystko jest możliwe”**. Podpisuję się pod tym, gdyż coś w tym stwierdzeniu jest prawdziwego. Większość korporacji i największych dzisiaj firm, zakładało dwóch lub więcej ludzi, najczęściej wizjonerów. Facebook założył wraz z kolegami z uniwersytetu i z pokoju Mark Zuckerberg. Na początku to były tylko cztery osoby, a firma dziś jest warta miliardy. To samo dotyczy Microsoft, gdzie Bill Gates i Paul Allen w 1975 r. powołali do życia firmę znaną dziś na całym świecie. Kiedy spojrzę na własną historię, to faktycznie jedna ze struktur liczących około 6 tys. ludzi, zaczęła się praktycznie od 4 osób, i to obcych.

Świadomość tego mechanizmu, dosyć prostego, pozwoliła mi zrozumieć, że tak jest od zarania dziejów. Częstki występujące we wszechświecie łączą się ze sobą, tworząc silniejsze i bardziej rozwinięte grupy, związki i substancje, z których powstało w końcu życie. Tak też powstawały pierwsze plemiona, osady czy narodowości. Można być „pustelnikiem” oczywiście, są ludzie, dla których to będzie sposób na życie, jednak świat łączy się coraz bardziej w zespoły, skupiska, i warto to mieć na uwadze, obserwując obecne trendy biznesowe i społecznościowe.

Obserwując rozwój poszczególnych liderów, firm zauważa się oczywistą prawdę, że gdy ktoś idzie sam przez życie – praktycznie stoi w miejscu. To oznacza, że z czasem przestaje się rozwijać, a nawet istnieć jako podmiot gospodarczy czy jako działacz w jakimkolwiek zakresie, gdyż tam gdzie jest skupisko ludzi zaangażowanych, jest dużo większa moc.

Kiedy miałem biuro doradztwa finansowego prowadzone rodzinnie, uzyskiwałem określone dochody. Kiedyś pojawił się pomysł sieci i po

otwarcu kilku placówek, dochody się zwielokrotniły. Co zrobiłem? Stworzyłem zespół doradców i już nie sam działałem w biznesie, ale dałem możliwość współpracy także innym ludziom. I nagle zadziałała podstawowa dźwignia: ja byłem w innym miejscu, ale zespół pracował, powiązany biznesowo ze mną. To proste i logiczne. O dźwigniach opowiem później. Ale ta podstawowa wiedza i sens angażowania czasu i energii na budowanie zespołu może pomóc Ci przejść przez życie w łatwiejszy i przyjemniejszy sposób.

Większość pracy na świecie wykonują dziś zespoły. Ostatnio ukończyłem pełną grę multimedialną na komputerze i po finale ukazały się nazwiska osób tworzących grę. Byłem w szoku! Setki nazwisk przewijały się przez wiele minut, a rozmiar projektu był zbliżony do hollywoodzkiej produkcji. Na początku pomyślałem, że to tylko głupia gra, po co tylu ludzi? Uświadomienie przyszło później, gdy pojawiały się nazwiska osób odpowiedzialnych za poszczególne segmenty produkcji. Dziesiątki działów tworzą taką grę: scenarzyści, projektanci postaci, projektanci świata zewnętrznego, wewnętrznego, muzyka, produkcja muzyczna, projektanci ubiorów, wyposażenia, wielu programistów, grafików, informatyków, i mógłbym tak wymieniać jeszcze przez pół strony.

Zrozumiałem, że większość projektów, które będę miał możliwość wdrażać w swoim życiu, będzie wymagało zaangażowania ludzi. Inaczej się nie da i nie jest możliwe, abym sam wszystko w życiu umiał, robił i dopilnował. Przecież nie znam się na wszystkim i mam tylko 24 godziny do dyspozycji. Dlatego nadchodzi era, gdzie jak nigdy będzie potrzebna umiejętność budowania zespołów, choćby kilkusobowych, ale kilka osób to też zespół.

Ewidentne trendy przyszłości wskazują, że już czas, i to najwyższy, zacząć dopuszczać do siebie myśl, że tam, gdzie działa więcej ludzi, tam jest więcej możliwości, energii, pieniędzy, pomocy, urozmaicenia i więcej sił wspomagających rozwój projektów.

Poza tym chodzi też o inny aspekt życiowy. Szacunek do siebie bierzemy też z poczucia, że czujemy się potrzebni dla innych ludzi. Zbudowanie zespołów łączy potrzeby dbania o siebie i swój los ze współpracą z drugim człowiekiem, którego bieg życia z naszym się splata. Działając w takim modelu jesteśmy komuś przydatni, bo często nasz sukces i powodzenie będzie zależał właśnie od tego, kogo wspomozemy w jego sukcesie. Dla wielu też ludzi nie ma bardziej przygnębiającej rzeczy od poczucia, że są nikomu niepotrzebni, a dzięki modelom współpracy międzyludzkiej, odnajdują sens życia na nowo, realizując się na spotkaniach czy szkoleniach.

Jednak rankingi i statystyki pokazują rzecz najważniejszą. Duża liczba liderów kiedyś żyła pod dyktando innych ludzi, mieli nad sobą szefów, kierowników i innych ludzi, którzy mówili im, jak mają żyć. Osoby budujące zespoły stają się dzięki treningom i coraz większej wiedzy coraz bardziej asertywne, mówią życiu „TAK”.

W modelach MLM i budowania zespołów są duże pieniądze, a skoro pieniądze są ważne w życiu, bo dzięki nim ludzie płacą rachunki, kupują żywność, to ten biznes warto potraktować poważnie, bo musi się stać dla kogoś, kto pragnie niezależności finansowej, budowanie zespołów bardzo ważne. Nie ma mowy o sukcesie, jeśli nie będzie 200% mocy i konkretnego działania z Twojej strony.

Podsumowując, rynek rekomendacyjny bardzo dojrzał, procesy gospodarcze spowodowały, że setki tysięcy ludzi stało się przedsiębiorcami, promując swoje niezależne przedsięwzięcia. Setki nowych firm rozpoczyna działalność z tym sektorze, oferując naprawdę dobre produkty i usługi, z dobrym planem kompensacyjnym (marketingowym).

Nadszedł czas, gdzie naprawdę warto mieć już własny niezależny projekt rekomendacyjny, bez względu na to, czym się obecnie zajmujesz. Dużo wskazuje na to, że obecna gospodarka będzie bardzo mocno się zmieniać, a Ty możesz się do tego dobrze przygotować, wchodząc w nową rolę życiową.