

MASTER MIND W PRAKTYCE



Przejdź od gadania do działania.

Sięgnij po paliwo rakietowe dla Twojego biznesu!

ANNA DYŁ

Tytuł: Mastermind w praktyce. Przejdź od gadania do działania.
Sięgnij po paliwo rakietowe dla Twojego biznesu!

Autorka: Anna Dyl

Korekta: Sylwia Chojecka, Od słowa do słowa

Skład i oprawa graficzna: Viktoria Grzybowska, Smartly Designed

Fotografie: Agnieszka Werecha-Osińska

Aktualizacja: Anna Dyl

Copyright © 2024 Anna Dyl

Wydawca: PRO-Indygo

Wydanie II uzupełnione

Poznań 2024

ISBN e-book: 978-83-958576-2-1

Pytania, sugestie, opinie? Napisz do mnie na kontakt@mastermindwpraktyce.pl!

Poznajmy się bliżej! Wybierz swoją ulubioną formę:

[Newsletter](#)

[LinkedIn](#)

[Instagram](#)

[Podcast](#)

[YouTube](#)

[Facebook](#)

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek formie jest zabronione.

Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym, powoduje naruszenie praw autorskich.

Autorka oraz wydawca dążyli wszelkich starań, aby zawarte w tej publikacji informacje były rzetelne i kompletne. Jednak nie biorą odpowiedzialności za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych czy autorskich. Autorka oraz wydawca nie ponoszą też żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w tej publikacji.

[Kup książkę](#)

Spis treści

4	Wstęp
5	Jak korzystać z tej książki?
6	CZĘŚĆ I ZANIM ZACZNIESZ
7	Mastermind – czyli co?
10	Mastermind NIE tylko dla przedsiębiorcy
13	Nie wszystko złoto...
17	Rodzaje mastermindów
17	Online i offline
20	Moderowane i niezależne
24	Cykliczne i pop-up
27	Koszty mastermindu
30	12 powodów, żeby uczestniczyć w mastermindzie
35	Czy mastermind jest dla Ciebie?
37	Twoja supermoc
39	CZĘŚĆ II ZBUDUJ SWÓJ MASTERMIND
40	1. Określ, czego potrzebujesz
43	2. Wezwij kosmos do pomocy
48	3. Wybierz uczestników
53	4. Zaczynij od kontraktu
62	CZĘŚĆ III PRACA W GRUPIE MASTERMIND
64	Jak przebiega mastermind?
68	Narzędzia wspierające pracę w grupie
82	Po czym poznasz, że mastermind działa?
86	Co może pójść nie tak?
99	Jak długo żyje grupa mastermind?
101	CZĘŚĆ IV CZĘSTO ZADAWANE PYTANIA
102	Odpowiedzi na te pytania
119	Bonusy dla Ciebie
120	Materiały i narzędzia do druku
129	Koniec czy początek?
130	Pozostańmy w kontakcie

Cześć!

Serdecznie dziękuję za zaufanie i za wybór tego podręcznika. To wielka przyjemność mieć Cię tutaj! Gratuluję Ci także zrobienia pierwszego kroku w kierunku stworzenia własnej grupy mastermind. **Właśnie rozpoczynasz ekscytującą przygodę, której wyniki mogą być naprawdę niesamowite!**

Wiem, co mówię. Korzystam z mastermindów od bardzo wielu lat. Wszystkie moje sukcesy zawodowe to połączenie pracy w grupie mastermindowej z moimi osobistymi talentami. Ty też **masz mnóstwo talentów**, a mastermindowania za chwilę się nauczysz - **możesz sięgać po to, czego pragniesz**, tak jak ja robię to od wielu lat.

Pokochałam mastermindy tak bardzo, że postanowiłam promować je wśród innych przedsiębiorców.

Wykorzystałam wieloletnie doświadczenie w pracy z grupami jako trenerka biznesu, doświadczenie uczestniczki mastermindu, pogłębianą przez lata wiedzę psychologiczną i niewyczerpaną wiarę w to, że każdy z nas ma cudowny potencjał i stworzyłam **przepis na grupę mastermind**, który jest **łatwy w zastosowaniu i gwarantuje znakomite rezultaty**.

Dostajesz ode mnie **gotową instrukcję działania krok po kroku**. Dzięki niej **zbudujesz świetny mastermind**, który zadziała jak paliwo rakietowe dla Twojego biznesu. Naprawdę możesz to zrobić!

Pamiętaj, że kluczem do sukcesu jest nie tylko czytanie, ale przede wszystkim działanie! **Zachęcam Cię do korzystania z zadań i wskazówek zawartych w tym podręczniku już od pierwszych stron.**

Im wcześniej zaczniesz działać, tym szybciej doświadczysz efektów.

Zaczynajmy!



Ania Dyl

Jak korzystać z tej książki?

Książka składa się z czterech części. Możesz z nich korzystać po kolei lub od razu przeskoczyć tam, gdzie niesie Cię ciekawość.

Całość ułożyłam w taki sposób, żeby wprowadzić Cię w temat, przeprowadzić przez proces tworzenia własnej grupy oraz przekazać narzędzia do pracy w działającym już mastermindzie. Ostatnią część potraktuj jako FAQ – często zadawane pytania.

Co znajdziesz w poszczególnych częściach książki?

I. Zanim zaczniesz

Wiedzę o mastermindach. Czym są, jakie są, dlaczego działają. Podstawowa wiedza, żeby narysować sobie w głowie kontekst dla tej formy pracy.

II. Budowanie własnej grupy

Instrukcję, jak krok po kroku stworzyć własny mastermind lub dołączyć do innej grupy mastermindowej.

III. Praca w mastermindzie

Praktyczne i sprawdzone narzędzia do pracy w grupie i do oceny jej działania.

IV. Często zadawane pytania

Wentylator do rozwiania Twoich wątpliwości.

Szukaj, znajdź, działaj!

CZĘŚĆ I

ZANIM

ZACZNIESZ

W tym rozdziale znajdziesz odpowiedzi na pytania o istotę mastermindowania.

Dowiesz się między innymi:

- Co to jest mastermind?
- Kto może, a nawet powinien korzystać z mastermindu?
- Jakie są przykładowe cele i obszary pracy w mastermindzie?
- Czy grupy na FB i spotkania networkingowe zastępują mastermind?
- Jakie są rodzaje mastermindów i który będzie najlepszy dla Ciebie?
- Ile kosztuje mastermind?
- Dlaczego warto korzystać z mastermindu?

...Uff, sporo tego, ale na koniec kluczowe pytanie:

- Czy mastermind to dobre rozwiązanie dla Ciebie?



Mastermind czyli co?

Napoleon Hill, który jest uznawany za twórcę koncepcji grup mastermindowych, pisał, że mastermind to synergia umysłów¹.

Siła mastermindu wyływa z połączenia wiedzy i doświadczenia kilku osób, które dzieląc się swoimi myślami i pomysłami, tworzą nową, większą wartość. My możemy napisać po naszymu „co dwie głowy, to nie jedna”.

Co to jest mastermind?



Grupa kilku osób

Mastermind to grupa kilku osób (zazwyczaj 3–5), które wzajemnie się wspierają w drodze do jakiegoś celu. Najczęściej są to osoby prowadzące biznes lub rozpoczynające takie działania. Wsparcie polega na wymianie doświadczeń, wiedzy i pomysłów. Praca w tej grupie jest zakontraktowana, czyli uczestnicy umawiają się ze sobą, co i w jaki sposób będą razem robić².



Cykliczne spotkania

Najczęściej są to cykliczne spotkania (online lub stacjonarnie), których przebieg ma określony plan i z góry określony czas trwania. Podczas takiego spotkania każdy ma „swoją czas” na zadanie pytania lub wspólne rozgryzienie problemu.



Przekuwanie gadania na działanie

Istotą mastermindu jest przekuwanie gadania na działanie. **Pod koniec każdego spotkania wybierasz zadanie lub cel do zrealizowania przed kolejnym spotkaniem.** To moim zdaniem najważniejsza cecha i jednocześnie zaleta tych spotkań. Oznacza to, że dzięki mastermindowi zaczniesz aktywnie i krok po kroku realizować swoje, cele, plany i marzenia, a nie tylko o nich myśleć i opowiadać.

¹ Napoleon Hill, *Myśl i bogactwo*, One Press, s. 167.

² Mastermind działa, opierając się na kontrakcie, o którym przeczytasz więcej na s. 53.



Temat

Grupy mastermind najczęściej powstają wokół wspólnej i ważnej dla ich uczestników tematyki. Na przykład: budowanie marki osobistej w internecie albo rozwijanie sklepu stacjonarnego. To istotne, ponieważ dzięki temu każdy jest zaangażowany w rozwiązanie problemu drugiej osoby (bo to jest aktualnie jego problem albo może stać się nim za chwilę).

PRZYKŁADOWE TEMATY BIZNESOWYCH GRUP MASTERMINDOWYCH:

- Komunikowanie marki osobistej online.
- Budowanie społeczności.
- Tworzenie strategii sprzedaży.
- Budowanie i rozwój zespołu.
- Wejście na nowy rynek.
- Porządkowanie procesów.



Wsparcie

Właściciele biznesów bardzo często doświadczają osamotnienia. Rzadko kiedy mają w swoim otoczeniu osoby, z którymi w rzeczowy sposób mogliby przedyskutować różne nurtujące ich kwestie. Teściowa raczej nie pomoże zbudować strategii marketingowej. Mąż nie zawsze jest zainteresowany rozgryzaniem grupy docelowej. Dla przyjaciółki każdy pomysł jest znakomity.

Bliskie nam osoby, chociaż życzą nam jak najlepiej (i czasem właśnie dlatego tak ostro krytykują), nie są najlepszymi partnerami do rozmowy o biznesie. Dlaczego? Bo dla nich najważniejszą osobą jesteś Ty. A firma jest na drugim lub trzecim planie. Dodatkowo często przyjaciółka, brat i ciocia Kryśka nie mają doświadczenia w prowadzeniu działalności i nie są w stanie zrozumieć Twojej sytuacji. I najważniejszy argument – to nie jest ich rola. Oni mają Cię kochać, lubić i wspierać choćby nie wiem co. Do „robienia biznesu” potrzebujesz partnerów, którzy nie będą bali się powiedzieć wprost, jakie luki widzą w Twoim pomysle. I zrobią to bez lęku, że to wpłynie negatywnie na Waszą relację.

W dużych firmach problemy i wyzwania można omawiać na spotkaniach zespołów. A w mniejszej firmie? Nawet jeśli zatrudniasz pracowników, to oni nie zawsze są partnerami do rozmów o trudnościach. **Jeśli firmę budujesz jednoosobowo, to tym bardziej nie ma się do kogo odezwać** (bardzo dobrze znam to z własnego doświadczenia!). W takiej sytuacji grupa mastermind jest zespołem zaufanych osób, z którymi można się konsultować, od których można się uczyć, z którymi można generować i dopracowywać pomysły.

Wymienione wyżej cechy charakteryzują klasyczny mastermind. W rzeczywistości możesz jednak spotkać różnego rodzaju hybrydy i wariacje na temat mastermindu (na przykład grupy z mentorem lub grupy pop-up). Można dyskutować, czy to są mastermindy czy nie, ale, moim zdaniem lepiej skupić się na tym, co oferują te zróżnicowane formaty i w jaki sposób możesz z nich skorzystać.

Być może już teraz **czujesz, że własna grupa mastermind jest właśnie tym, czego potrzebujesz**. Taka ekipa daje genialne wsparcie i mobilizuje do działania, nawet jeśli po drodze do swojego celu napotykasz trudności.

Z doświadczenia wiem, że pragnienie założenia własnej grupy bardzo często rozmywa się z braku wiedzy i pomysłów, jak znaleźć dla siebie taką skuteczną ekipę. Na szczęście, jest na to sposób! W tym podręczniku prowadzę Cię krok po kroku przez kolejne etapy zakładania własnej grupy.

I już teraz **mam dla Ciebie PREZENT!**

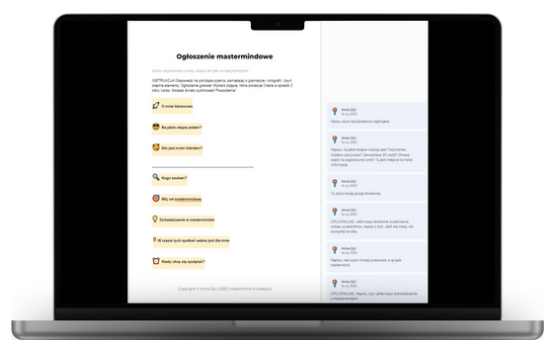
KREATOR ogłoszenia mastermindowego



Obecnie najczęściej szukamy chętnych mastermindu po prostu w Internecie. Media społecznościowe bardzo w tym pomagają. Masz już swoje profile i kontakty. Potrzebujesz tylko TREŚCI ogłoszenia, żeby zaprosić ludzi do swojej grupy mastermind.

Skorzystaj z KREATORA, żeby przygotować swoje ogłoszenie w kilka minut!

- Gotowy szablon do wypełnienia,
- jasne instrukcje i przejrzysta forma,
- sprawdzona i skuteczna struktura,
- ogłoszenie od razu gotowe do publikacji!



POBIERAM KREATOR!

[Kup książkę](#)

Mastermind NIE tylko dla przedsiębiorcy

Przyjęto się, że o mastermindach mówi się
zazwyczaj w kontekście rozwijania firmy.

Podaję, że wzięto się to stąd, że najstynniejszy popularyzator idei mastermindu – Napoleon Hill – wspominał o takiej formie współpracy z innymi właśnie w kontekście biznesu i bogacenia się. A pieniądze to bardzo nośny temat. I tak mastermindy zagościły w świecie przedsiębiorców.

Czy mastermind sprawdza się poza biznesem?

Oczywiście! Jeśli tylko grupa osób spełnia podstawowe kryteria grupy mastermind, to taka forma współpracy sprawdzi się znakomicie.

Jakie kryteria mam na myśli?

- **celem istnienia grupy jest podejmowanie działania przez uczestników**, a nie tylko rozmawianie o ideach;
- **cele każdego z uczestników grupy nie są wzajemnie sprzeczne**;
- **uczestnicy są na względnie podobnym etapie**, żeby mogli uczyć się od siebie nawzajem;
- **uczestnicy mają kompetencje do zrealizowania postawionych sobie celów** lub mają możliwość dość szybko je uzupełnić.

TO OZNACZA, ŻE Z MASTERMINDU MOGĄ KORZYSTAĆ OSOBY, KTÓRE:

- piszą pracę licencjacką lub magisterską;
- właśnie budują dom;
- szukają nowej pracy;
- planują się przekwalifikować;
- chcą się nauczyć języka obcego, by móc korzystać z niego w pracy;
- chcą przebiec maraton;
- wybierają się w daleką podróż.

I wiele, wiele innych osób pragnących zrealizować określony cel, który nie jest bezpośrednio związany z prowadzeniem działalności biznesowej.



Mastermind edukacyjny

Przykładem mastermindu niebiznesowego może być grupa edukacyjna.

Przez dwa lata uczestniczyłam w cyklicznych spotkaniach Klubu TurboKujon. Generalnie stanowiłyśmy grupę edukacyjną. Wszystkie w owym czasie uczestniczyłyśmy w zaawansowanych szkoleniach z analizy transakcyjnej. Był to bardzo obszerny program, który wymagał dogłębnego rozumienia tematu i powiązań pomiędzy poszczególnymi obszarami. Łączyło nas to (i nadal łączy!), że chciałyśmy zastosować teorię w praktyce i korzystać z niej w zawodowej codzienności. W czasie naszych spotkań odpowiadałyśmy sobie nawzajem na merytoryczne pytania, rozwiewałyśmy wątpliwości oraz, co najważniejsze, szukałyśmy sytuacji, w których możemy z tej wiedzy skorzystać. Na przykład planowałyśmy możliwe strategie reagowania na uczestnika szkolenia, który niemal wcale się nie odzywa, w taki sposób, aby umożliwić mu skorzystanie z prezentowanych treści.

Jestem pewna, że bez tych spotkań większa część wiedzy, którą zdobywałam dużym nakładem sił i środków, wyparowałaby z mojej głowy. A to oznaczałoby zmarnowany czas i wyrzucone w błoto pieniądze. Dzięki współpracy z dziewczynami moje kompetencje osobiste i zawodowe poszybowały w górę. A inwestycja w edukację zwróciła się wielokrotnie.

Na co warto uważać w mastermindzie niebiznesowym?

Motywacja do udziału w mastermindzie niebiznesowym zazwyczaj jest znacznie słabsza niż w przypadku przedsiębiorców, którzy działają na rzecz wypracowania konkretnych rezultatów, zazwyczaj finansowych.

W grupach niebiznesowych istnieje ryzyko, że spotkania będą miłe, ale pomiędzy nimi nic się nie zadzieje. Dlatego w takich mastermindach warto zwracać szczególną uwagę na cel istnienia grupy oraz cele indywidualne, które stawiamy sobie na czas pomiędzy spotkaniami. Warto sprawdzać, czy te założenia są faktycznie realizowane. Skuteczne działanie jest jednym z czynników, które pobudza naszą motywację do tego, żeby się nie poddawać i kontynuować swoją podróż do celu.

Druga sprawa to trzymanie się tematu mastermindu i nieodpływanie w wątki poboczne, szczególnie te głębokie – spotkania mastermindu nie są i nie powinny być traktowane jako terapia grupowa. Jestem w tym miejscu diabelnie poważna – jeśli ktoś potrzebuje wsparcia terapeutycznego, to powinien poszukać go u osób, które się na tym znają. Bo uczestnicy mastermindu mogą mieć najlepsze intencje, ale nie mają kompetencji ani kontraktu na to, żeby zajmować się takimi sprawami.

Mastermind nie jest również spotkaniem towarzyskim, „żeby było miło”. To fakt – ludzie z mastermindów często się lubią i nawiązują ze sobą relacje, ale na ploteczki umawiają się po prostu w innym terminie.

Mastermind jako narzędzie

Zapewne już dostrzegasz, że **mastermind jest dość uniwersalnym narzędziem**, które możesz wykorzystywać w różnych sytuacjach życiowych. Wszystko zależy od tego, na jakim etapie jesteś i czego aktualnie potrzebujesz.

Czasem (choć nieczęsto) spotykam się z zarzutem, że „mastermind nie działa”. Pamiętaj, że to tylko narzędzie. Jeśli potrzebujesz wbić gwóźdź – nie używaj do tego szczoteczki do zębów. Ani nie miej do niej pretensji, że Ci w tym nie pomogła.

Mówi się, że człowiek jest zwierzęciem stadnym.

Trudno z tą „stadnością” dyskutować.

Grupa mastermind to Twoje bezpieczne stado, z którym możesz wyruszyć na polowanie na mamuta, nową pracę lub na klienta :)



Nie wszystko złoto...

...co się świeci. Mam na myśli to, że nie każde spotkanie lub rozmowa to mastermind.

Piszę o tym, ponieważ mastermindy stają się modne (i bardzo dobrze!), ale nazwa „mastermind” bywa opacznie rozumiana i niewłaściwie wykorzystywana.

Mogłabym się tym właściwie nie zajmować, ale ponieważ utożsamiam się z przyjętą przez siebie rolą promotorki idei grup mastermind, to bardzo zależy mi na tym, żeby to słowo nie straciło swojego prawdziwego znaczenia. **Taki niekorzystny proces obserwowałam wokół coachingu, który obrósł w naszym kraju wieloma mitami, przekonaniami i pejoratywnymi znaczeniami.** Skutek jest taki, że wiele osób, które mogłyby korzystać z tej formy rozwoju, nie decyduje się nawet na podjęcie próby...

Dokładnie takiego zjawiska obawiam się w przypadku mastermindu. To hasło, które przyciąga uwagę i może być nadużywane z powodu niewiedzy lub wątpliwej jakości intencji.

Twoja uwaga i czas, które poświęcasz na czytanie tego rozdziału, to moje pole wpływu w tym zakresie. I nie zawaham się go użyć.

Czy każda rozmowa o biznesie to mastermind?

Wróćmy do tego, czym jest sam mastermind. **Praca mastermindowa to takie współdziałanie osób, które:**

- **jest zakontraktowane** – czyli uczestnicy umawiają się ze sobą na konkretny czas i rodzaj współpracy, określony jest też cel tej pracy,
- **opiera się na relacji i sprawiedliwej wymianie** – czyli każdy dostaje wsparcie i daje wsparcie w zamian,
- **w założeniu ma prowadzić do realizacji działań określonych** przez uczestników.

Oznacza to, że grupy mastermindowe ustalają ze sobą co, kiedy i w jaki sposób będą robić podczas spotkań. A każdy uczestnik wybiera i realizuje działania pomiędzy spotkaniami.

Mastermindy najczęściej mylone są z networkingiem i grupami w mediach społecznościowych.

SPOŁECZNOŚCI ONLINE

W tym kontekście **to, co dzieje się w wielu grupach (szczególnie na FB), czyli wymiana wiedzy, dawanie informacji zwrotnych, podsuwanie pomysłów, nie jest pracą mastermindową!**

Ta wymiana pomiędzy uczestnikami w grupach jest super. Jest wartościowa. Działaj w ten sposób. Szukaj informacji zwrotnych i dobrego słowa. Dziel się pomysłami i wiedzą. Ale pamiętaj, że to nie jest mastermind, to jest dopiero preludium do niego.

Mastermind pozwala na to, żeby przyrzeć się sobie i swoim wyzwaniom głębiej niż tylko na poziomie tego, co widać na pierwszy rzut oka. **W grupie na FB możesz przeczytać:**



„och, chodzi mi po głowie napisanie e-booka”



„super pomysł”, „tu i tu znajdziesz mnóstwo pomysłów”, „poczytaj to”, „zapisz się tam”, „weszłam na Twojego bloga, znakomicie piszesz!”

To zazwyczaj wszystko, co otrzymasz w taki sposób (zakładając, że spotkasz się z życzliwością, bo może być przecież

róźnie). To są oczywiście cenne wskazówki, wspierające słowa – ale tak szczerze – jeśli ktoś zabiera się do napisania e-booka od sześciu miesięcy, **to prawdopodobnie wszystko, co niezbędne na tym etapie, już wie. A mimo to nic nie robi. I kolejne słowa pocieszenia mogą niewiele zmienić. Bo pod spodem jest coś jeszcze, co trudno odkryć bez bliskiej relacji i zaufania.** Co trudno zrozumieć bez bezpośredniego kontaktu. I do tego potrzebna jest grupa, która jest ograniczona liczbowo, znana, bezpieczna, bo działająca w określonych ramach i według wspólnie umówionych reguł. W takiej grupie możliwy jest rozwój rozumiany jako wychodzenie ze strefy komfortu, konfrontowanie się ze swoimi słabościami i lękami. Odkrywanie siebie. I podejmowanie działania krok za krokiem.

W społecznościach online możesz również trafić na **komentarze, które pod przykrywką dobrej rady lub informacji zwrotnej będą po prostu niekonstruktywną krytyką, z której nic nie wyniesiesz, a tylko odbiorą Ci energię do działania.**

NETWORKING

Sieć kontaktów (najczęściej biznesowych), która służy korzystnej wymianie informacji, zasobów i możliwości – tak można zdefiniować networking. Kiedy pytasz znajomego przedsiębiorcę, kto zaprojektował jego firmowe katalogi, bo są bardzo ciekawe, i chcesz skorzystać

z usług tego grafika – korzystasz właśnie z networkingu. Najbardziej znaną organizacją networkingową w Polsce jest prawdopodobnie BNI³, który wspiera rozwój biznesów poprzez marketing rekomendacji (polecanie się nawzajem). Istnieją też inicjatywy skierowane do sprofilowanych grup przedsiębiorców – na przykład Rozwijalnia Kobiet⁴ czy Bab-ski Klub Networkingowy⁵, które wspierają rozwój kobiecych biznesów.

Ta forma współpracy z innymi przedsiębiorcami bardzo często jest mylona z mastermindem. Mam wrażenie, że wiele spotkań nazywanych jest mastermindem, chociaż de facto są to spotkania networkingowe.

Istotnie wiele elementów jest wspólnych:

- uczestnikami są najczęściej przedsiębiorcy, którzy chcą rozwijać swój biznes,
- współpraca opiera się na zaufaniu i relacjach,
- polegają na wzajemnej wymianie,
- spotkania bardzo często są uczące i inspirujące.

Jakie zatem są różnice?

Charakter relacji. Networking służy budowaniu współpracy biznesowej pomiędzy uczestnikami. Mastermind służy realizowaniu celów indywidualnych uczestników bez budowania wzajemnej zależności biznesowej.

Liczba osób. W networkingu ograniczona tylko Twoją zdolnością do poznawania nowych ludzi i nawiązywania z nimi relacji. W mastermindzie pracujesz z kilkoma określonymi osobami.

Systematyczność. W networkingu ma znaczenie głównie dla utrzymywania relacji. Kiedy potrzebujesz kontaktu z daną osobą, po prostu sięgasz po telefon. Mastermind odbywa się w określonych odstępach czasu, żeby nadać odpowiednie tempo realizowanym zadaniom.

Efektywność. Mastermind jest zaprojektowany do tego, żeby prowadzić Cię do działania. Networking ma służyć kreowaniu możliwości. W tym miejscu mam ochotę na małą metaforę. Wyobraź sobie, że płyniesz łodzią po rzece. Celem Twojej podróży są szerokie wody oceanu. Grupa mastermind to silnik w Twojej łodzi. Dzięki temu możesz płynąć szybciej i utrzymywać się w głównym nurcie, zmniejszając ryzyko utknięcia na mieliźnie. Sieć networkingowa to rzeka, którą płyniesz. Jeśli masz wiele dobrych kontaktów, to koryto tej rzeki jest szerokie i głębokie. Możesz korzystać z kanałów i licznych dopływów, żeby ominąć przeszkody i krokodyle. Masz wiele możliwości, z których możesz skorzystać, żeby osiągnąć ustalony cel.

Networking stwarza możliwości. Mastermind pomaga je zrealizować.

¹ <https://www.bnipolska.pl/>

² <http://rozwijalnioskobiet.pl/>

³ <https://panicoach.pl/klub-networkingowy/>

Spotkania networkingowe mogą być znakomitym miejscem do szukania dla siebie partnerów mastermindowych. To okazja, żeby porozmawiać ze sobą o biznesie w mniej formalnej atmosferze. Daje to szansę, aby sprawdzić, czy się tak po prostu i po ludzku lubimy. Z drugiej strony w swojej sieci kontaktów znajdziesz partnerów do realizowania pomysłów, które wypracujesz podczas mastermindu. Żeby dotrzeć do oceanu, potrzebujesz zatem i łodzi, i rzeki.

Czy mastermind wystarczy, żeby zrealizować własne cele?

A czy jak zaczniesz ćwiczyć, to schudniesz? Na osiągnięcie celu wpływa jednocześnie wiele czynników. Dotyczy to każdego celu, nie tylko biznesu czy utraty wagi. Jeśli będziesz obżerać się pączkami i zaniedbasz picie wody, to nawet najlepsze ćwiczenia mogą nie przynieść oczekiwanych rezultatów. Organizm potrzebuje różnych form wsparcia w walce z tkanką tłuszczową. **Podobnie Ty jako przedsiębiorca potrzebujesz różnych form wsparcia, żeby skutecznie rozwijać siebie i swoją firmę.**

Jestem fanką mastermindu, jednak do rozwoju mojego biznesu potrzebuję różnych form współpracy i uczenia się – grup mastermind, grup na FB i networkingu. Biorę udział w szkoleniach, kursach online, konferencjach. Stale się superwizuję (czyli weryfikuję jakość mo-

jej pracy z innym profesjonalistą z mojej dziedziny). Korzystam z konsultacji. Zastanawiasz się pewnie, czy mam czas na pracę w swoim biznesie? Oczywiście, że mam. Przecież nie robię tego wszystkiego jednocześnie.

Każdy z tych sposobów uczenia się spełnia trochę inne funkcje i staram się świadomie wybierać to, co najsukuteczniej spełni moje aktualne potrzeby. To wszystko jest jak sól, pieprz i inne przyprawy w dobrym posiłku. Połączenie różnych składników w odpowiednich proporcjach daje znakomity efekt. A gdybym przesadziła z jednym... Bleh!

Najsukuteczniejszym sposobem na sprawdzenie, jak Tobie "zasmakuje" mastermind, jest **dołączenie do takiej grupy.**

Coraz więcej osób korzysta z mojej metody i masterminduje, osiągając znakomite rezultaty.

Dołącz do nich!

Pomoże Ci w tym dobrze napisane ogłoszenie mastermindowe.

Pobierz bezpłatny KREATOR ogłoszenia mastermindowego i daj światu znać, że szukasz grupy!

POBIERAM KREATOR!