

Elizabeth Gnocco

GOTOWA NA SUKCES



**8 kroków do niezależności
zawodowej i finansowej
dla Kobiet, które chcą:**

 **zarabiać na dzieleniu się
swoją pasją i wiedzą z innymi**

 **prawdziwie cieszyć się
życiem, spokojem ducha
i być szczęśliwą**

 **pomagać innym
w rozwoju ich potencjału
i możliwości**

Spis treści

Kilka słów wstępu.....	4
Rozdział 1. Wizja.....	8
Rozdział 2. To jest możliwe.....	16
Rozdział 3. Daj sobie szansę	20
Rozdział 4. Ośiem kroków do niezależności zawodowej.....	27
Krok pierwszy. Znajdź swoją niszę.....	28
Krok drugi. Zdefiniuj swoich odbiorców/klientów.....	37
Krok trzeci. Zdiagnozuj problem Twoich klientów	39
Krok czwarty. Zaoferuj rozwiązanie.....	43
Krok piąty. Wykreuj produkt.....	45
Krok szósty. Stwórz stronę internetową.....	49
Krok siódmy. Wypromuj swoje produkty	52
Krok ósmy. Zdobądź partnerów do promocji.....	57
Rozdział 5. Koło postępow	62
Rozdział 6. Trzy zasady leżące u podstaw sukcesu.....	65
Unikatowość (wyróżnianie się)	66
Dążenie do doskonałości	67
Dzielenie się z innymi	68
Rozdział 7. Opowiedz swoją historię	71
Rozdział 8. Twoja droga zaczyna się od miejsca, w którym jesteś.....	75
Rozdział 9. Ośiem kroków w schemacie.....	78
Rozdział 10. Wezwanie do dalszego działania	79

Kilka słów wstępu

Celem tej publikacji jest zainspirowanie Cię i zachęcenie do podjęcia działań skierowanych na osiągnięcie niezależności zawodowej, osobistej i finansowej. Zapraszam Cię do wykreowania nowego stylu życia, w którym to, co stanowi Twoją pasję, w sposób naturalny stanie się dla Ciebie źródłem dochodów, satysfakcji i rozwoju. Właśnie tutaj pokażę Ci, w jaki sposób możesz wykorzystać swój potencjał i pomysły do zbudowania niezależności zawodowej.

Przedstawiam Ci strategię ośmiu kroków, która w prosty i przejrzysty sposób ukazuje metodę połączenia tego, co Cię pasjonuje, z możliwością zarabiania na tym. Pokażę Ci, jak poprzez kreowanie i sprzedaż własnych produktów osiągnąć satysfakcjonującą sytuację finansową, niezależność oraz poczucie sensu i radości z tego, co robisz.

Po zmianie Twojego stylu życia będziesz robiła to, co Cię autentycznie interesuje i pasjonuje. Przestaniesz traktować kolejne czynności jak pracę konieczną do

wykonania, gdyż stanie się ona spójnym, integralnym, pożądanym elementem Twojego życia. Dzięki temu cała Twoja energia będzie mogła być skupiona na jak najlepszym wykonywaniu tego, co robisz, a nie na zastanawianiu się, jak zarobić pieniądze. Przekonasz się wówczas, że miłość do wykonywanych czynności i stuprocentowe zaangażowanie sprawiają, że pieniądze stają się „efektem ubocznym” Twoich działań. Nie będąc celem samym w sobie, pieniądze będą elementem, który pojawi się jako konsekwencja dobrze wykonanych zadań.

Wiedza zamieszczona w tej książce skierowana jest do kobiet, które mają pasję, zainteresowania, wiedzę bądź doświadczenie, i pragną wykorzystać to do zbudowania osobistej niezależności. Będzie ona również pomocna dla tych kobiet, które nie mają jeszcze pomysłu na siebie, które jeszcze nie odnalazły życiowej misji, jednak wiedzą, że chcą kreować swoje życie według własnych preferencji. W końcu, skierowana jest do tych wszystkich kobiet, które pragną dokonać zmian w swoim życiu, zerwać z dotychczasową pracą, nieustannym biegiem i wymaganiami stawianymi przez korporacje.

Każda kobieta, która ma wystarczająco dużo determinacji i wiary w siebie, może stać się ekspertem w dowolnej dziedzinie. Dzięki temu może zdobyć nieza-

ležność zawodową, podejmować sensowne działania oraz uzyskiwać satysfakcjonujące zarobki.

Żyjemy w czasach, w których przed kobietami stawia się bardzo wysokie wymagania. Z jednej strony ich zadaniem jest tworzenie ogniska domowego, opieka nad rodziną i domem. Z drugiej — niezwykle silna jest presja, by kobiety się rozwijały, uczyły, pracowały. Aby nie zamykały się w czterech ścianach, by wychodziły w świat dzielić się swoimi zasobami, wiedzą i osobowością. Każda z nas ma prawo wyboru, jak chce żyć. Pamiętaj, że zawsze masz możliwość podejmowania własnych decyzji i zawsze również możesz coś zmienić w swoim życiu. Każdy dzień jest dobry, by zacząć, nawet od takich drobnych, niemal niezauważalnych zmian, które w końcu mogą przynieść pożądane rezultaty. Zastanów się teraz i odpowiedz sobie na poniższe pytania:

- ◆ Jak mocno chcesz, aby Twoje działania zawodowe stały się Twoim stylem życia, a nie elementem, który Cię męczy, zabiera energię i zasoby?
- ◆ Na ile praca pozbawiająca Cię możliwości tworzenia i wykorzystywania w pełni własnych zasobów sprawia, że czujesz się „więźniem sytuacji”?
- ◆ Jak bardzo cenisz sobie niezależność, wolność i swój czas?
- ◆ Jak często zdarza Ci się marzyć, aby stanąć na własnych nogach i być niezależną zawodowo?

Ta książka skierowana jest do każdej kobiety, która ma wystarczająco determinacji i wiary w siebie, by podjąć wyzwanie dokonania istotnych zmian w swoim życiu, dzięki którym zyska:

- ◆ Czas dla siebie, rodziny i przyjaciół.
- ◆ Pieniądze, by móc swobodnie żyć i zaspokajać wszelkie potrzeby.
- ◆ Możliwość rozwoju, tworząc i kreując własne produkty.
- ◆ Możliwość robienia tego, co lubi, z poczuciem, że ma to sens.
- ◆ Możliwość pomagania innym.

Serdecznie Cię zapraszam do kreowania swojego nowego stylu życia!

Rozdział 2.

To jest możliwe

Być może odnosisz wrażenie, że to, co właśnie napisałaś, jest jedynie pobożnym życzeniem. Pamiętaj, że tym, co stoi na przeszkodzie, by marzenia przekształcić w rzeczywistość, jesteś Ty sama i sposób Twojego myślenia. Głębokie przekonanie, że coś jest możliwe, to podstawa, aby cokolwiek zmienić. Uwierz zatem, że Twoja wizja siebie może stać się rzeczywistością.

Ja sama długo wątpiłam, czy kiedykolwiek uwolnię się od tradycyjnego pojmowania pracy i roli kobiety. Nieustannie zastanawiałam się, jak ułożyć swoje życie, jakie decyzje podjąć, by być szczęśliwą, wolną, niezależną, spełnioną, by mieć kochającą rodzinę i czas dla niej. To były marzenia, które dzięki mojej determinacji, wierze, wytrwałości oraz licznym działaniom spełniły się!

Moje życie ułożyło się tak, jak sobie tego życzyłam. Wiedziałam, że chcę zostać psychologiem, który będzie pomagał innym w odkrywaniu ich własnego potencjału, zasobów, pasji, w rozwijaniu ich zdolności

i dążeniu do lepszego, pełniejszego życia. Zawsze towarzyszyła mi wizja tego, jak chcę żyć, wyglądać i jak chcę się czuć. Oczywiście nie wszystko układało się tak, jakbym sobie tego życzyła od samego początku. Przez pewien czas miałam pracę, która całkowicie wysysała moją energię. Po 8–10 godzinach wysiłku wracałam do domu zmęczona i jedynym, o czym marzyłam, był sen. W pewnym momencie praca stała się monotonna i przewidywalna — miałam poczucie, że zabija drzemiącą we mnie kreatywność. Czułam, że postępuję wbrew sobie; moje życie mijало dzień po dniu na wykonywaniu czynności, które nie były dla mnie ważne; które nie przyczyniały się ani do mojego rozwoju, ani do pomocy innym. W końcu pewnego dnia stanowczo stwierdziłam, że nie godzę się na takie funkcjonowanie, że to już koniec. Pomyślałam, że chcę mieć czas dla siebie i dla swoich bliskich, chcę robić coś przydatnego i ważnego. Chcę być niezależna. Zwolniłam się z pracy. Pierwsze dni były cudowne, w końcu odpoczęłam, cieszyłam się wizją nowego życia. Nie trwało to jednak długo. Po kilkunastu dniach bez pracy zaczęłam poważnie zastanawiać się nad tym, co dalej. To co ja właściwie mam robić?

Wtedy właśnie zaczęłam poszukiwać różnych szkoleń, wykładów, seminariów, książek, które miały pomóc mi w odkryciu swojej własnej drogi i sprawić, że zacznę zajmować się tym, co będzie przynosiło satys-

fakcję, rozwój oraz pieniądze. Był to bardzo owocny czas, który doprowadził mnie do wielu odkryć, dzięki którym postanowiłam zająć się tym, co lubię i na czym się znam. Odnalazłam i dookreśliłam temat, jakim będę się zajmować (pozycjonowanie). Dzięki wytrwałemu czytaniu i szkoleniom oraz natychmiastowemu stosowaniu w życiu tego, czego się uczyłam, stałam się kobietą bardziej świadomą siebie, swoich potrzeb, potencjału i możliwości oraz zyskałam wysokie poczucie sprawczości (doświadczenie, że jeżeli się czegoś bardzo chce i zaczyna nad tym z determinacją pracować, to zawsze się to osiąga). Wypracowałam kilka skutecznych rozwiązań, które mogą być pomocne dla innych (pomoc), zaczęłam tworzyć produkty (produkt) oraz je sprzedawać (promocja).

Tak jak marzyłam — zostałam psychologiem. Dodatkowo jestem współzałożycielką stowarzyszenia wspierającego działania międzykulturowe, dzięki czemu realizuję swoją potrzebę bezinteresownej pomocy innym. Odbyłam roczną podróż po Stanach Zjednoczonych, przebywając w miejscach, o których zobaczeniu zawsze marzyłam. Otrzymałam również trzymiesięczne stypendium w Londynie, gdzie współtworzyłam projekt skierowany do Polek pracujących w londyńskim City. Obecnie przygotowuję się do rozpoczęcia studiów doktoranckich z psychologii. Moje życie jest pełne przygód, pasji, ciekawych ludzi

i wciąż pojawiających się nowych możliwości. Teraz widzę, że wykonanie jednego właściwego kroku to droga do odkrycia kolejnych możliwości, które zaczynają pojawiać się niemal automatycznie i dzięki którym możliwe jest kreowanie życia takiego, jakiego chcemy, a nie takiego, jakie się przypadkowo zdarzy.

Będę Cię gorąco zachęcać, abyś również, tak jak ja, uwierzyła we własne możliwości. Abyś wykorzystała to, na czym się znasz, czym się interesujesz i co jest Twoją pasją lub hobby, do uczenia innych i pomagania im. Nie musisz samodzielnie poszukiwać na to sposobu — dostajesz gotowy przepis tutaj — wspólnie przejdziemy przez osiem kroków, dzięki którym opiszesz swoje 4P.

Czas wziąć sprawy w swoje ręce. Nigdy nie pozwalaj sobie na życie poniżej Twoich możliwości!

Krok czwarty. Zaoferuj rozwiązanie

Kolejnym krokiem, po zdiagnozowaniu problemów, potrzeb i trudności, z jakimi borykają się Twoi klienci, jest stworzenie konkretnego rozwiązania, które może im naprawdę pomóc. Pomyśl nad tym, czy Ty sama doświadczałaś czegoś podobnego, jak sobie z tym radziłaś, gdzie możesz poszukać ewentualnych odpowiedzi na nurtujące ich pytania? Jeśli wystarczająco zgłębiłaś wybraną przez siebie dziedzinę, to rozwiązanie powinno pojawić się szybciej, niż myślisz. Pamiętaj, że to Ty jesteś osobą, która w tym określonym temacie wie dużo więcej niż Twoi odbiorcy, zatem to, co dla Ciebie może wydawać się oczywiste, dla nich może takie nie być.

Zastanów się, co Twoi klienci potrzebowaliby wiedzieć, aby przejść z miejsca, w którym znajdują się obecnie, do miejsca, w którym chcieliby być. Następnie sprecyzuj kroki, które muszą wykonać, aby to osiągnąć. Zacznij się nad tym zastanawiać, a przekonasz się wkrótce, że program sam stopniowo będzie się układał w Twojej głowie. Następnie do każdego z kroków dodawaj interesujące i wartościowe przykłady, szczegółowe informacje, punkty do wykonania, ćwiczenia. Skup się na wykreowaniu rozwiązania, za którym łatwo będzie podążać. Inspiracją do rozpoczęcia może okazać się uzupełnienie poniższych zdań.

Zrób to teraz:

- ◆ Aby osiągnąć pożądane rezultaty, moi klienci powinni odbyć podróż z miejsca, w którym znajdują się obecnie, do miejsca, w którym chcą się znaleźć (celu). Aby tego dokonać, konieczne jest wykonanie następujących kroków.....
.....
.....
.....
.....
- ◆ Wykonując te kroki, moi klienci nieustannie powinni mieć na uwadze.....
.....
.....
.....
.....
.....
- ◆ Typowe błędy, jakie pojawiają się przy wykonywaniu tego typu kroków, to.....
.....
.....
.....
.....
.....

- ◆ Plan mojego nowego rozwiązania będzie wyglądał następująco.....

.....

.....

.....

.....

.....

(tak, stwórz plan Twojego rozwiązania teraz!)

Krok piąty.

Wykreuj produkt

Teraz, kiedy już określiłaś swoją niszę (temat), odbiorców (klientów) oraz program zawierający rozwiązanie, czas, abyś wykreowała produkt. Potrzebny jest on po to, byś miała konkretny sposób na dotarcie do swoich klientów. Musisz ubrać Twoje rozwiązanie w „coś”, po co klienci będą mogli sięgnąć, co będą mogli kupić. Produkt potrzebny jest zatem po to, abyś mogła zarabiać na swoim rozwiązaniu, dzieleniu się swoją wiedzą i doświadczeniem.

Bardzo wielu ludzi chciałoby dokonać zmian w swoim życiu i czerpać dochody z bycia ekspertami i doradcami w określonych dziedzinach, jednak tylko niewielu pomyśli nad stworzeniem produktu bądź programu, który mogliby zaoferować klientom. Nigdy nie napiszą książki, nie zrobią prezentacji, nie przygotowują seminarium, warsztatu czy szkolenia, nigdy nie nagrają

wideo czy nie stworzą kursu online. Nie zrobią tego wszystkiego głównie dlatego, że nie wiedzą, od czego zacząć, albo mają przekonanie, że nie będą potrafili tego zrobić. Tymczasem, nie posiadając konkretnych produktów, nie mają czego sprzedawać, a tym samym nie mają na czym zarabiać.

Wbrew pozorom stworzenie produktu jest proste. Proponuję Ci zacząć od czegoś bardzo podstawowego, to znaczy od decyzji, w jaki sposób chciałabyś przekazywać swoją wiedzę i informacje klientom. Do wyboru masz zaledwie pięć dróg komunikacji, którymi możesz docierać do innych. Zapoznaj się z nimi i zastanów, od której z nich zaczniesz.

- ◆ Pierwszą drogą komunikacji, dzięki której inni będą mogli konsumować Twoją wiedzę, jest czytanie. Oznacza to, że możesz przekazywać wiedzę, pisząc książki, ebooki, artykuły, wpisy na blogu, przewodniki czy poradniki.
- ◆ Drugą możliwością jest słuchanie. Możesz zatem przekazywać informacje za pomocą audio CD, MP3, telekonferencji czy rozmów telefonicznych (jeden na jeden).
- ◆ Trzecia forma to oglądanie. Możesz emitować Twoje przekazy w telewizji, na DVD czy w internecie (online wideo).

- ◆ Czwarta możliwość to doświadczanie. Obejmuje to przygotowywanie konferencji na żywo, seminariów, szkoleń, warsztatów, prezentacji.
- ◆ Ostatnia, piąta możliwość przekazywania wiedzy to przygotowywanie indywidualnych programów, takich jak indywidualne sesje coachingowe, mentoringowe czy consultingowe.

Są to wszystko drogi, jakimi klient może zdobyć przekazywaną przez Ciebie wiedzę — czytając, słuchając, oglądając, doświadczając i trenując. Wiele osób będzie chciało każdej z tych form, zatem Twoim zadaniem jest wybór kilku z możliwych kategorii, następnie zaczęcie od jednej i stopniowe rozwijanie się. Ludzie lubią mieć możliwość wyboru i lubią korzystać z kilku opcji jednocześnie, przykładowo po przeczytaniu książki chętnie przyjdą na seminarium, a nawet indywidualny coaching. Zastanów się zatem, na jaką modalność chcesz oddziaływać? W czym będziesz się dobrze czuć? Do czego masz predyspozycje i umiejętności?

Przypominam, produkt potrzebny jest po to, byś mogła „zapakować” w niego przygotowane przez Ciebie rozwiązanie, swoją wiedzę, porady oraz doświadczenie. Tylko dzięki niemu będziesz miała możliwość otrzymania za swą wiedzę pieniędzy i rozwijania własnego biznesu. Zapewniam Cię, że tysiące ludzi będzie chciało zapłacić za porady, które będziesz oferować.

Od jakiego rozwiązania zatem zaczniesz? Którą drogę sprzedaży wiedzy wybierzesz? Książkę, szkolenie, consulting? Oczywiście nie ma dobrej ani złej drogi, zależy to tylko od Twoich preferencji i możliwości. Jak pisałam wcześniej, ważne jest, byś od czegoś zaczęła, później sama się przekonasz, że zechcesz poszerzać swój produkt o nowe opcje sprzedaży. Treść zawartą w ebooku możesz z łatwością przełożyć na szkolenie lub filmy wideo sprzedawane online. Pamiętaj, ludzie lubią mieć wybór — zatem twórz dla nich jak najwięcej opcji i możliwości. Chcąc pomóc Ci w rozpoczęciu procesu tworzenia produktu, zachęcam do uzupełnienia poniższych zdań.

Zrób to teraz:

- ◆ Prawdopodobnie moi klienci najbardziej chcieliby się uczyć za pomocą modalności
.....
(wybierz: czytanie, słuchanie, oglądanie, doświadczanie, trening indywidualny).
- ◆ Modalność, w jakiej ja chciałabym najbardziej uczyć, to
.....
(pisanie, mówienie — CD, nagranie wideo, szkolenia grupowe na żywo, rozmowa jeden na jeden).
- ◆ Uważam, że pierwszym produktem lub programem, jaki wykreuję dla moich klientów, będzie ...
.....