

Sergiusz Trzeciak

Mapa Kariery, Wystartuj/Przyspiesz/Zmień – Zestaw

E-book ten jest zestawem trzech pozycji, na który składają się:

- Książka „Mapa Kariery”, strony: 2 – 544
- Zestaw ćwiczeń „Planer Kariery”, strony: 545 – 624
- Plakat „Mapa Kariery”, strona: 625

Copyright © 2023 by Sergiusz Trzeciak Consulting

ISBN: 978-83-67950-55-8

JEDYNY TAKI PODRĘCZNIK NA RYNKU

SERGIUSZ TRZECIAK

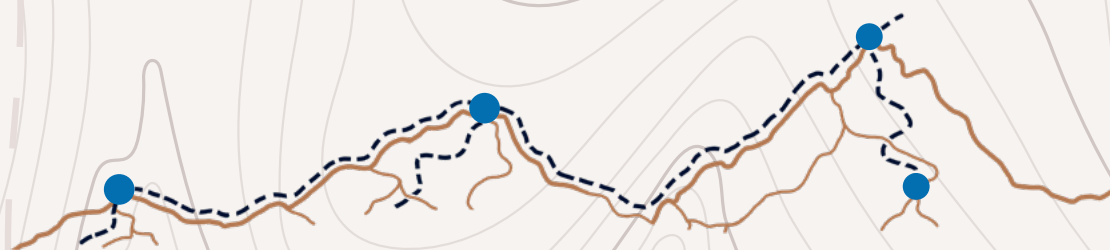


MAPA



KARIERY

WYSTARTUJ / PRZYSPIESZ / ZMIENÍ



TO NIE JEST KOLEJNY PORADNIK,
TO KOMPLEKSOWE ROZWIĄZANIE:

1. PODRĘCZNIK KARIERY
2. PLANER KARIERY DO UZUPEŁNIENIA
3. MAPA, KTÓRĄ MOŻESZ WYPEŁNIĆ I POWIEŚĆ W CENTRALNYM MIEJSCU, TAK BY POMAGAŁA CI KAŻDEGO DNIA.



Kup książkę

Sergiusz Trzeciak

MAPA KARIERY

[Kup książkę](#)

Sergiusz Trzeciak

MAPA KARIERY

[Kup książkę](#)

Copyright © 2023 by Sergiusz Trzeciak Consulting

Sprzedaż wysyłkowa przez Internet:
www.mapa-kariery.pl

Redakcja:
Katarzyna Dobrzelewska
Joanna Trybuchowska

Korekta:
Katarzyna Dobrzelewska

Nad przygotowaniem książki do druku czuwał:



Projekt okładki:
Karol Tyczyński

Projekt layoutu:
Maciej ZUCH Mazurek

Skład i przygotowanie do druku:
Agnieszka Kluzik

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną oraz kopiowanie na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym skutkuje naruszeniem praw autorskich niniejszej publikacji.

ISBN 978-83-968050-9-6

Wydanie pierwsze
Warszawa 2023

[Kup książkę](#)

*Dla mojej Rodziny.
Dziękuję Wam za miłość i wsparcie
i za to, że mogę wspólnie z Wami
przeżywać tę wspaniałą przygodę, jaką jest życie.*

Spis treści

1. WSTĘP	12
Wprowadzenie	15
Moja droga kariery	25
2. ZNASZ SIEBIE CZY DOPIERO SIĘ POZNAJESZ?	47
Pytania do siebie, czyli co musisz wiedzieć o sobie	52
Jaki jest mój typ inteligencji?	59
Jaką mam osobowość, mocne strony, talenty i predyspozycje?	66
SWOT	66
Strengths Finder 2.0	70
Test przepływu (<i>flow</i>)	71
360 Reach	73
Pearson-Marr Archetype Indicator®	74
The Self-Authoring Suite	75
Insights Discovery	76
Facet5	77
Zmiany są dobre, czyli nie bój się nowych kierunków na mapie kariery	79
3. ZAPLANUJ WŁASNĄ DROGĘ	85
Jaka jest moja wizja kariery?	88
Jakie jest moje „dlaczego”?	94
Akwarium czy ocean, czyli moja wizja kariery	100
Czy istnieje magiczna formuła sukcesu?	102
Jak przenieść się w przyszłość?	103
Jak cofnąć się w czasie i wyciągnąć z tego wnioski?	105
Poszukaj mentorów!	111

Wartości i misja.....	116
Deklaracja wartości	116
Jak sformułować misję?	120
Jakie są moje cele?.....	124
Czym są cele transformacyjne (MTP) i jak je wyznaczyć?	124
Jak wyznaczać cele?	126
Szczęście i sukces – cel czy narzędzie?	133
Jak osiągnąć stan przepływu (<i>flow</i>), czyli kiedy praca staje się przyjemnością .	139
Chcesz osiągnąć cel? Metoda SMART podpowie ci, jak to zrobić	145
Jak skutecznie planować cele?	150
Zapisuj, powtarzaj, sprawdzaj, czyli jak zwiększyć prawdopodobieństwo realizacji celów	153
Gdzie szukać motywacji – u siebie czy na zewnątrz?	157

4. MAPA KONTAKTÓW, CZYLI BUDUJ I UTRZYMUJ RELACJE..... 168

Rodzina, przyjaciele, współpracownicy, klienci, czyli dlaczego ludzie są ważni.....	172
Znajomi – czy o każdą znajomość warto zabiegać?.....	176
O czym powinienś pamiętać, budując relacje zawodowe?	178
Zasady postępowania z klientami zawodowymi.....	182
Konkurencja, czyli kto?.....	186
Reguły wywierania wpływu Cialdiniego, czyli o perswazji i preswazji	189
Poznaj siebie, czyli kto jest dla ciebie najważniejszy.....	195
O tym, jak skutecznie budować relacje, czyli jak poruszać się między różnymi typami ludzi.....	198
Dlaczego warto umieć odróżniać osoby relacyjne od transakcyjnych?.....	198
Czy umiesz dawać i czy umiesz brać?	204
Zbuduj indywidualne relacje.....	205
Dlaczego warto łączyć ludzi?.....	205
Bądź mentorem	207
Używaj magicznego słowa	208
Nie zapominaj o ludziach.....	208

Jak dotrzeć do VIP-a?	209
Pamiętaj, że ważny jest każdy człowiek.....	212
Networking, czyli co robić, a czego unikać podczas spotkań	215
Jak zachować się w czasie konferencji?.....	216
Imprezy networkingowe – rady i od-rady	220
Budowanie relacji w 4 krokach	222
Nie idźcie tą drogą!.....	223
W grupie siła.....	225
 5. KOMUNIKUJ SIĘ I BUDUJ SWÓJ PRZEKAZ.....	 232
Po prostu słuchaj	236
Twoja misja, wizja, wartości i cele, czyli o co ci chodzi w życiu?	239
Twoja historia brzmi znajomo	242
Co chcesz innym powiedzieć o sobie?	243
Dlaczego szkoła nie uczy komunikacji?	244
Pierwsze wrażenie, czyli jak cię widzą, tak cię piszą.....	245
<i>Curriculum vitae,</i> czyli jak zrobić dobre pierwsze wrażenie	251
List motywacyjny, czyli odpowiedź na pytanie „dlaczego?”	257
Rozmowa kwalifikacyjna, czyli jak rozmawiać, żeby osiągnąć cel....	259
Zobacz, jak opowiadam o sobie, czyli wizytówka wideo	267
Wizytówka w kilku zdaniach, czyli biogram	267
Zaprezentuj siebie w 30 sekund, czyli <i>elevator pitch</i>	272
Przygotuj swoją reklamę.....	274
Kilka zdań, które chciałbyś o sobie usłyszeć, czyli mowa pogrzebowa	275
Jak wyróżnić firmę?	277
Logo	277
Wizytówka.....	280

Wystąpienia publiczne, czyli jak mówić, żeby cię słuchano	283
Trema, czyli jak poskromić lęk	285
Retoryka i erystyka – mów i przekonuj lub mów i pokonuj	290
Przemówienie, prezentacja, wystąpienie. Kilka wskazówek, jak dobrze je przygotować	291
Jak napisać wystąpienie i uatrakcyjnić jego treść	294
Twój głos jest ważny	295
Czy gesty mogą powiedzieć o człowieku więcej niż słowa, czyli mowa ciała	298
Garnitur czy dzinsy? Jak się ubrać, czyli <i>dress code</i>	305
Sytuacje kryzysowe. Kilka rad, jak nie wpaść w panikę i wyjść z nich obronną ręką	317
Relacje z mediami	322
Zrozumieć media	323
Jak współpracować z mediami, czyli kilka zasad, które pomogą ci dobrze wypaść	328
Sytuacje kryzysowe w mediach, czyli jak zostałem ekspertem od czytelnictwa	333
Internet – medium dla każdego	337
Czy wiesz, do czego potrzebna ci jest obecność w Internecie?	337
Ustal, kto jest twoim odbiorcą – czy wiesz, do kogo chcesz mówić?	340
Bądź pewny, co chcesz o sobie powiedzieć, a czego nie – ustal przekaz	342
Dlaczego warto być wiarygodnym?	343
Nie spuszczaaj oka z konkurencji	345
Znajdź swoje motto i ogłoś je światu	348
Kim jest twój odbiorca? Mów bezpośrednio do niego	349
Strona internetowa – folder, wizytówka i zaproszenie do współpracy	350
Blog, czyli dlaczego warto pisać	354
Serwisy społecznościowe, czyli ciągły kontakt z odbiorcami	355
O czym pamiętać w social mediach	371
Sprawdź, kto i co o tobie pisze	372
 6. NARZĘDZIA, KTÓRE POMOGĄ CI W DRODZE DO KARIERY	 376
Czy umiesz zarządzać sobą?	380
<i>Zen to done</i>	381
Esencjalista, czyli jak wybierać rzeczy naprawdę ważne	389

Macierz Eisenhowera	390
Pieniądze – jak nimi zarządzać?	395
Jak zarabiać, robiąc to, co lubisz	395
Czy na pewno wydajesz pieniądze rozsądnie?	398
Oszczędzanie – jak się tego nauczyć?	399
Inwestuj z głową	401
10 reguł zarządzania pieniędzmi	401
Ludzie, których poznałeś, czyli jak zarządzać kontaktami	412
7. ZDROWE ŻYCIE – ZDROWA KARIERA	416
Właściwa profilaktyka i monitorowanie stanu zdrowia	424
Czy wiesz, jak oddychasz?	427
Techniki oddechowe	427
Metoda Wima Hofa	428
Metoda oddechu pudełkowego	429
Dieta, czyli bądź zdrow, jedząc	432
Suplementacja, czyli dodatek do zbilansowanej diety	436
Sen, czyli lekarstwo bez recepty	438
Relaks, czyli czas dla siebie	445
Zdrowie 3.0, czyli nowoczesne technologie w optymalizacji zdrowia	447
<i>Biofeedback</i> , znany również jako <i>neurofeedback</i>	447
Stymulacja nerwu błędnego	449
Fototerapia – terapia światłem białym i podczerwonym	450
Moje rytuały zdrowia	452
Złota godzina	452
Zimny prysznic i morsowanie	452
Kuloodporna kawa lub herbata	454
Techniki oddechowe	454
Medytacja	455
Post	455

Afirmacja, nie konfabulacje	456
Siła umysłu i autosugestia	456
Pielęgnuj wdzięczność	457
8. UNIWERSYTET OSOBISTY, CZYLI TWOJA DROGA DO ROZWOJU OSOBISTEGO I ZAWODOWEGO	467
Wolisz być liderem czy niewolnikiem?	470
Dlaczego brakuje liderów?	471
Tego nie nauczono cię w szkole	475
Tego nie nauczono cię na uniwersytecie	476
Mój uniwersytet osobisty	480
Po prostu słuchaj, czyli twój audiouniwersytet	492
Po prostu oglądaj, czyli twój wideouniwersytet	494
Po prostu pisz, czyli twój uniwersytet pisania	496
Metoda wielkiego sroku	497
9. ZAKOŃCZENIE	505
Wyrazy wdzięczności	517
Bibliografia i wybrana literatura	520

1

Wstęp

[Kup książkę](#)



Wprowadzenie

Dlaczego potrzebujemy map?

Kiedys zabłądziłem w górach Transylwanii. W środku nocy znaleźliśmy się z kolegą i dwiema koleżankami poza szlakiem, w ciemnym, gęstym lesie (jak się później dowiedzieliśmy – pełnym wilków i niedźwiedzi). Nie mieliśmy mapy ani GPS-u, który mógłby nas zlokalizować. Postanowiliśmy jednak iść do przodu i nad ranem trafiliśmy na szlak. Czy był to tylko przypadek, że znaleźliśmy drogę, czy też pomógł nam szósty zmysł? Nie wiem. Wiedzieliśmy, że musimy znaleźć drogę, mieliśmy jasno określony cel i determinację, by pomimo zmęczenia i otartych stóp iść naprzód. Musieliśmy zaryzykować, ponieważ i tak każde rozwiązanie było lepsze niż poddanie się i czekanie. Obolali, zziębnięci i z ciężkimi plecakami przedzieraliśmy się przez gęsty las. Udało się – odnaleźliśmy właściwą drogę. Nie zgubilibyśmy jej, gdybyśmy mieli odpowiednie mapy.

Książka, którą teraz czytasz, to właśnie taka mapa, dzięki której unikniesz niepotrzebnego błędzenia.

Jeżeli szukasz typowego poradnika kariery, który tylko utwierdzi cię w twoich starych przekonaniach i nawykach, i pomoże tylko nieco lepiej

robić to, co robiłeś do tej pory, to nie czytaj tej książki! Czytanie tej książki może doprowadzić cię do nieodwracalnej transformacji.

Moje podejście do kariery, czyli łapanie motyli

Na czym polega moje podejście do kariery? Wyobraźmy sobie, że praca lub klient to motyl. Większość ludzi bierze pierwszą z brzegu siatkę na motyle i zaczyna je łapać byle gdzie, nie wiedząc dokładnie, które chce mieć w swojej kolekcji. Po czym cieszy się, że udało się złapać jakiegoś motyla. Po pewnym czasie okazuje się, że to nie jest ten motyl, i znowu zaczyna się pogoń w poszukiwaniu kolejnych motyli. Po jakimś czasie orientuje się, że to nie jest miejsce, w które one chętnie przylatują. Gdy już znajdzie dobre miejsce na motyle, to znowu, nie mogąc złapać właściwego, orientuje się, że siatka jest dziurawa. I tak przez całe życie, do emerytury.

Moja filozofia jest zgoła inna. Wiedziałem, że chcę złapać tylko te najpiękniejsze motyle i muszę się dobrze przygotować do:

- 1 **zakupu właściwej siatki (budowanie *networku*, studia w Oksfordzie, doktorat LSE, kursy, staże wakacyjne),**
- 2 **ustalenia, jakie motyle mnie interesują (jacy klienci, jaka praca),**
- 3 **zbudowania ogrodu i zasadzenia właściwych kwiatów, które przyciągną motyle (występowanie w mediach, publikacje książek i artykułów oraz aktywność w Internecie).**

W rezultacie często klienci i *head-hunterzy* sami się do mnie zgłaszali. Wiele osób dzwoniło lub pisało, prosząc, żebym się zgodził z nimi współpracować.

Czy to było łatwe? Nie – trwało latami i wymagało wielu wyrzeczeń. W czasie gdy inni już zarabiali, ja żyłem ze skromnego stypendium, własnych oszczędności i wsparcia rodziny w Budapeszcie, Oksfordzie

i Londynie. W rezultacie moją pierwszą stałą i pełnowymiarową pracę dostałem krótko przed trzydziestką, ale już wtedy miałem spore doświadczenie zawodowe i życiowe zdobyte w kilku krajach.

Moja filozofia działania i zdobywania pracy i klientów przypominała więc stopniową i pracowitą budowę ogrodu dla motyli.

Jak zmieniać swoje nawyki?

Praktycznie nic nie ma tak znaczącego wpływu na twoje życie, jak twoje codzienne zwyczaje. Dlatego też ludzie często próbują wykształcić w sobie pozytywne nawyki oraz pozbyć się tych negatywnych. Idąc za typologią zaproponowaną przez Jamesa Cleara¹, zmiany mogą być przeprowadzane za pomocą koncentracji na trzech różnych płaszczyznach:

- **koncentracji na celu (np. zdobyciu nowego kontrahenta),**
- **koncentracji na procesie (np. opracowaniu nowego sposobu pozyskiwania kontrahentów),**
- **koncentracji na tożsamości (np. na własnej samoocenie, wizerunku czy światopoglądzie).**

Jeśli skoncentrujesz się na własnej tożsamości lidera w swojej dziedzinie, to skuteczniej osiągniesz założone cele. Zamiast myśleć, co konkretnie chcesz osiągnąć, zacznij zmiany od myślenia, kim właściwie chcesz zostać.

Większość ludzi koncentruje się na celach lub procesie, zupełnie pomijając kwestię transformacji tożsamości, a to właśnie ich stara tożsamość może całkowicie przekreślić plany zmian. To oczywiście nie oznacza, że cele czy procesy są nieistotne, wręcz przeciwnie. Pamiętaj, że jeśli pomyślisz o tym, kim chcesz być i po co, to tym skuteczniej zrealizujesz cele i przeprowadzisz procesy.

¹ J. Clear, „Atomowe Nawyki”, Galaktyka, Łódź: 2019, s. 37-40.