

Świat Network Marketingu

16

stron

Magazynu
MLM

Z Reginą Płowiecką o MLM

Magdalena Wojtkowiak o tym,
jak sobie pomóc w drodze
do sukcesu

Andrzej Meler o tym, dlaczego
warto być na pierwszym miejscu
w Google

FLOW, kiedy świat
staje w miejscu...

Siła destrukcyjnych
przekonań

Pułapki
kobiecości



Agnieszka

Od ponad 20 lat prowadzi swoje firmy, a od 12 lat firmę w Irlandii. 8-letnie doświadczenie w Marketingu Sieciowym w którym odnalazła pasję.



Tomasz

Dziennikarz, nauczyciel akademicki, szkoleniowiec. Radio, telewizja, Internet – to miejsca, gdzie zdobywał doświadczenie.



Piotr

Inwestor, Trader, Licencjonowany Makler, Twórca i Główny analityk Serwisu Infoinvestor.pl



Magdalena

Akredytowany Coachem ICF, Trenerem Biznesu, Masterem Reiss Motivation Profile oraz przedsiębiorcą - właścicielem firmy szkoleniowej Future Skills.

Borys

Duże doświadczenie dziennikarskie pozwala mu na pisanie kompetentnych tekstów na różne tematy. Jego prawdziwą pasją jest posiadanie pasji.

Greg

Słynie z rzetelności i odpowiedzialności za słowo. Będzie pisał to, co myśli, a nie to, co wypada.

Piotrowska Consulting Coaching Business

Agnieszka Piotrowska, 1 A Brookdale Walk Rivialley, Swords Co.Dublin K67A2F2

redakcja@snm.global
www.snm.global



Jak sobie pomóc w drodze sukcesu?

Gdzie leży źródło siły, dzięki której niektórzy ludzie mają łatwość w osiągnięciu sukcesów? Czy taka łatwość w ogóle istnieje?

A może oni robią coś o czym zwykli śmiertelnicy nie wiedzą? Zdziwisz się!

Jak oni to robią, że znajdują czas na prowadzenie firmy albo robienie kariery, poranne lub wieczorne bieganie, wyprowadzenie psa, wyjście z dziećmi do parku, zjedzenie smacznego obiadu, przeczytanie motywacyjnej lektury itd. ...

Kiedy oni znajdują na to wszystko czas!? Jak układają swoje sprawy, że udaje im się realizować tak wiele zadań, kiedy Ty ledwo wstaniesz i wypijesz kawę, usiądziesz do pracy, wpadniesz w „czarną dziurę zadań”, zapominając zjeść lunch, po czym gnasz już do domu „na oparach energii”, aby opaść na kanapę i odsapnąć?

Traktuj siebie dobrze

Johann Wolfgang von Goethe powiedział kiedyś, że sposób, w jaki postrzegasz ludzi, przekłada się na to, jak ich traktujesz. A sposób, w jaki ich traktujesz wpływa na to, kim oni się stają. Nie jest to dosłowny cytat, ale zachowałam sens myśli tego wielkiego poety i dramaturga, po to, byś odniósł te słowa do sposobu, w jaki postrzegasz i traktujesz siebie samego.

Jeśli myślisz, że sukcesy są dla innych, a Ty jesteś np. „za słaby”,

czy „jeszcze nie na tyle dobry, aby zacząć...”, to traktując sam siebie w ten sposób, coraz mocniej i mocniej stajesz się słabeuszem albo tchórzem, który nadal nie zaczął tego, o czym myślał już dawno temu. Jesteś tam, gdzie byłeś, albo nawet gorzej – w tyle za innymi, którzy sami siebie traktowali dobrze, którzy mieli odwagę i podejmowali próby działania, bez czekania na moment, aż będą doskonali, którzy nie dawali wcisnąć sobie tych wszystkich bzdur o tym, że nie dadzą rady. Byli przekonani o tym, że mogą! Działali w tym kierunku i wiesz co było dalej? Małymi krokami stawali się tym, kim chcieli zostać i osiągnęli to, o czym marzyli.

Czym tacy ludzie różnią się od Ciebie? Zapewne spodziewasz się teraz listy różnic, która będzie stanowiła rozgrzeszenie dla Twojej bierności w dążeniu do celów. Muszę Cię rozczarować!

Nie różnimy się niczym... na starcie. To znaczy wszyscy mamy takie same predyspozycje i szanse. Kwestia, co z nimi robimy. Każdy z nas jakoś zaczyna dzień, jakoś go spędza i jakoś kończy. Pytanie, co dziś możesz zacząć robić tak, jak robią to wielcy liderzy i ludzie sukcesu, aby nadać swoim działaniom właściwy tor i obrać kierunek na własny sukces bez limitów.

Wstawaj wcześniej

Laura Vanderkam, autorka książki „What the most successful people do before breakfast”, czyli „Co ludzie sukcesu robią przed śniadaniem” przeprowadziła rozmowy z dyrektorami, artystami,

ludźmi wolnych zawodów. Wśród dwudziestu dyrektorów zarządzających, z którymi rozmawiała, aż 90% zaczyna dzień przed godziną szóstą rano.

Sama ostatnio wstaję pomiędzy godziną 5 a 5:30 i śmiało mogę stwierdzić, że zaraz po przebudzeniu mam jasny umysł, jestem wypoczęta i łatwiej przyswajam informacje. Uczę się wtedy języka angielskiego. Z kolei Richard Branson, założyciel i prezes spółki Virgin, wstaje o 5:45, nawet kiedy jest na wakacjach. W ten sposób jeszcze przed śniadaniem znajduje czas na poranny trening, by potem z nową energią usiąść do swoich projektów. Inne osoby sukcesu poświęcają poranek na czytanie albo pisanie książek. Z pewnością taka wczesna pobudka sprawia, że nasz poranek jest bardziej produktywny, niezależnie od tego, czy poświęcisz go na czynności zbawienne dla ciała, jak trening na siłowni, joga, albo bieganie, czy dla ducha, jak nauka języka obcego, czytanie lub pisanie.

Co o tym myślisz? Spróbujesz wstawać 10 minut wcześniej w tym tygodniu? Zachęcam Cię do tego! 10 minut dziennie może wiele zmienić.

Wykonaj najpierw najtrudniejsze

Czytałeś może książkę „Zjedz tę żabę!”? Brian Tracy opisuje w niej 21 metod podnoszenia wydajności w pracy i zwalczania skłonności do zwlekania. Wiele z tych pomysłów z powodzeniem zastosować możesz także w życiu prywatnym. O co chodzi z tym zjadaniem żaby? Rozpoczęcie pracy od połknięcia „żaby” gwarantuje przez cały dzień poczucie zadowolenia wynikające ze świadomości, że już nic gorszego nie może Ci się dzisiaj przytrafić.

Zapewne znasz ten stan, kiedy stoi przed Tobą jakieś zadanie, wyzwanie, niekoniecznie wielkie, czy skomplikowane, czasem zwyczajnie nie lubiane. Co wtedy robisz? Wszystko co tylko się da, aby go nie wykonać! To błąd! Męczysz się z poczuciem braku zrealizowanego celu. Zjedz tę żabę! Tak działają ludzie sukcesu.

Motywuj się

Motywacja to podstawa każdego sukcesu. Bez niej jesteśmy jak

rycerz bez zbroi. Możesz zainspirować się założycielem marki Apple Steve'em Jobsem, który zaczynał swój każdy poranek od patrzenia w lustro i kierowaniem do siebie pytania: „Gdyby dzisiaj był ostatni dzień mojego życia, czy chciałbym robić to co dzisiaj mam zamiar zrobić?”. I kiedykolwiek odpowiedź brzmiała „nie” przez zbyt wiele dni z rzędu, wiedziałem, że muszę coś zmienić”.

Możesz też spisać swoje cele długo- i krótkoterminowe, by wiedzieć, do czego tak naprawdę w życiu dążysz. Jeśli chcesz również sprawdzić, co w życiu motywuje Cię najbardziej, jakie są Twoje drivery motywacyjne – zapraszam do wykonania Twojego indywidualnego profilu motywacyjnego (Reiss Motivation Profile), dzięki któremu dowiesz się, które z 16 motywatorów życiowych są dla Ciebie ważne, które mają średnią wartość, a które są nieistotne i nie mają dużego wpływu na Twoją motywację.

Dzięki profilowi motywacyjnemu wiem na przykład, jakie są moje mocne strony i jak mogę je rozwijać. Wiem też, jak wykorzystywać moje dominujące motywatory. Taka samoświadomość jest kluczem do sukcesu.

Wszyscy mamy równe szanse na osiągnięcie sukcesów bez limitu. Pamiętaj o tym i nigdy nie daj sobie wmówić, że sukcesy są dla wybranych! Sukces to mieszanka motywacji- determinacji i konsekwencji z dozą uporów.



Magdalena Wojtkowiak

REKLAMA



MAGDALENA WOJTKOWIAK
business & management coaching

WEŹ UDZIAŁ W SZKOLENIU

DNA MOTYWACJI

ODKRYJ SVOJĄ WEWNĘTRZNĄ MOTYWACJĘ
I PRZEKUJ JĄ W DZIAŁANIE!

NAJBLIŻSZE SZKOLENIE - KRAKÓW 03.02.2018

www.magdalenawojtkowiak.pl



Dlaczego warto być na pierwszym miejscu w wyszukiwarce Google?

Wysoka pozycja witryny w wyszukiwarkach jest bardzo istotnym punktem dla rozwoju firmy. Im wyżej jesteśmy w wynikach, tym większa szansa, że Klient wybierze właśnie nas. Pozycjonowanie przynosi więcej korzyści niż jakakolwiek forma promocji.

Z wyszukiwarki Google korzysta 25 mln internautów w Polsce, co stanowi aż 96% wszystkich surfujących po sieci. Patrząc na te dane uświadamiamy sobie jaki potencjał kryje się w pozycjonowaniu stron w wynikach wyszukiwania Google. Dzisiaj ludzie bardzo rzadko poszukują informacji w tradycyjny sposób.

Zamiast szukać odpowiedzi na nurtujące pytania studiując książki w bibliotece, wybierają łatwiejszy sposób: „zanurzają nos” w sieci.

Internet to najpowszechniejsze medium. Społeczeństwo regularnie korzysta z wyszukiwarek internetowych do znajdowania ciekawych treści. W XXI wieku internet to podstawowe źródło informacji na każdy temat.

Moc wyszukiwarek rośnie z dnia na dzień. Jeśli chcesz, żeby użytkownik wybrał Twoją ofertę i kupił Twój produkt, to musisz uzyskać wysoką pozycję witryny w Google. Aby to osiągnąć, zdobądź widoczność pod słowa kluczowe dla Twojej branży tak, by Twoi Klienci szukając usług lub produktów trafili właśnie na Ciebie.

Tylko w trakcie sekundy liczba wyszukiwani wynosi około 2,5 mln. Jak myślisz, którą pozycję internauta wybiera, wyświetlając wyniki wyszukiwania?

Badania pokazują, że wyniki znajdujące się w pierwszych pozycjach Google generują aż 93% ruchu na strony internetowe. Im dalej będzie znajdowała się Twoja witryna w wynikach wyszukiwania, tym mniejsze ma szanse na to, aby została odnaleziona przez potencjalnego Klienta.

Zdarza się, że użytkownik nie kliknie za pierwszym razem w Twoją stronę, ale widząc ją wysoko w pozycji wyszukiwania, będzie miał świadomość istnienia marki.

Jakie są korzyści z wysokiej pozycji w Google?

Żadna reklama przy tak małych kosztach nie da Ci takich efektów jak wysoka pozycja w wyszukiwarce. Przez to, że znajdujesz się na wysokiej pozycji, zwiększasz liczbę odwiedzających Twoją stronę - generujesz większy ruch - docierasz do większej liczby Klientów. Dzięki tym działaniom masz wpływ na rozpoznawalność marki, co skutkuje budowaniem zaufania i dobrej relacji wśród Klientów. Kolejnym plusem jest to, że znajdując się wysoko w wyszukiwarce wyglądasz profesjonalnie, a tym samym budujesz przewagę nad konkurencją.

Bardzo istotną kwestią jest to, że dzięki pozycjonowaniu możesz poznać preferencje Klientów. Jak? Pozycjonując stronę odpowiednio dobierasz słowa kluczowe, a dzięki nim dowiesz się, które są najczęściej wyszukiwane w Twojej branży.

Podsumowując, warto być na pierwszym miejscu w wynikach wyszukiwania Google, ponieważ masz możliwość w łatwy sposób przyciągnąć potencjalnych Klientów, a także zwiększasz rozpoznawalność marki. Dzięki pozycjonowaniu dowiesz się czego szukają Twoi Klienci, a także jak dopasować rozwiązania do ich wymagań.

Pamiętaj, że samo pozycjonowanie nie wystarczy, aby przekonać Klienta do naszego produktu czy usługi. Zadbaj o to, aby Twoja strona stanowiła profesjonalną wizytówkę prowadzonej przez Ciebie działalności.

Andrzej Meler



Regina Płowiecka o MLM

Agnieszka Piotrowska: Czy możesz w kilku zdaniach opowiedzieć o sobie.

Regina Płowiecka: Nazywam się Regina Płowiecka, mieszkam w małym, uroczym miasteczku na południu Polski. Jestem nauczycielką z wykształcenia, ale nie pracuję od dawna w zawodzie. Razem z mężem Robertem prowadzimy od ponad 20 lat firmę gastronomiczną oraz od kilku lat w MLM. Mamy czterech synów i prawie półtoraroczną wnuczkę, Aleksandrę.

Moją pasją są podróże, kocham czytać i rozmawiać o wszystkich sprawach związanych z psychicznym i fizycznym zdrowiem człowieka.

A.P.: Jak to się stało, że zainteresowałaś się MLM i co zadecydowało, że zdecydowałaś się na ten rodzaj biznesu?

R.P.: W moim przypadku zdecydowały efekty. Do momentu poznania doktor Tatiany Kożuskiej i jej męża Andrzeja byłam bardzo negatywnie nastawiona do wszystkiego, co nie pochodzi z apteki. To zabrzmiało niewiarygodnie, ale ja nigdy wcześniej nie postawiłam nawet żadnemu dziecku baniek. Tak się złożyło, że wykład doktor odbywał się w mojej restauracji i zostałam zaproszona jako właściciel. To był moment kulminacji problemów zdrowotnych, zwłaszcza jednego z moich synów i znak od Boga. Cudowne podejście wykładowców i późniejsza opieka sprawiły, że rodzinie zaczęliśmy zdrowieć wręcz w oczach. Tych spektakularnych efektów było tak dużo, że zaczęłam mówić o tym znajomym, rodzinie, zresztą było też widać, jak zmieniło się nasze życie. Ponieważ 8 lat temu nie było tak wielu informacji choćby w Internecie, staliśmy się z konieczności źródłem wiedzy. Nie interesował mnie plan marketingowy, wiedziałam tylko, że aby korzystać z produktów, należy wypełnić papierową ankietę, odesłać do biura i już. Nie miałam pojęcia o budowaniu struktury. Początek zrobił się sam, był oparty na emocjach, na wdzięczności, na dużym pozytywie.

A.P.: Dlaczego tak interesujący i niskoinwestycyjny model biznesu budzi jednak tak liczne kontrowersje?

R.P.: Odniosę się to MLM w zdrowiu i wellnes, ponieważ ten obszar jest mi znany. Po pierwsze to nieufność. Kwestie zdrowia

są zawsze kwestiami delikatnymi, osobistymi. Dopuszczamy lekarzy do ingerowania i decydowania o naszym zdrowiu i to oczywiście jest w porządku, natomiast nawet sobie w tym względzie nie ufamy i nie pozwalamy na działanie. Stąd pytania, a dlaczego nie ma tego w aptece, skoro takie dobre, a dlaczego lekarze nie polecają...

Po drugie, zaburzone postrzeganie zarabiania. Kiedy idziemy do sklepu czy apteki kompletnie nie myślimy o tym, co dzieje się z pieniędzmi, które wydaliśmy. Mamy towar w rękach i to nam wystarcza. Kiedy kupujemy od dystrybutora, od razu widzimy obłowany szczyt piramidy. Dlatego system rejestracji i samodzielnych zakupów po jednakowych cenach klubowych, bardzo pomaga w lepszym postrzeganiu tego systemu.

Po trzecie, początki MLM w Polsce, nieco niechlubnie zapisane przez kilka firm, pozostawiły po sobie niesmak, dystrybutorzy wciąż porównywani są do krwiopijców i natrętnych domokrażców. Jak fantastyczny jest to model, doceniają tylko Ci, którzy odważyli się spróbować.

A.P.: Jakie były twoje pierwsze kroki w biznesie Marketingu Sieciowego? Jakie masz spostrzeżenia związane ze startem.

R.P.: Takie zupełnie pierwsze kroki i związana z tym ciekawość były kompletnym falstartem. Próbowałam najpierw jako konsument a ponieważ byłam zadowolona z produktów polecałam je innym. Jednak zawsze były jakieś przeszkody i rezygnowałam. W Coral-club zakochałam się od pierwszej chwili. W ludziach, o których mówiłam wyżej i w produktach.

Dlatego kiedy mówię o pierwszych krokach, mam już tylko na myśli tę jedną firmę. Żeby dobrze zastartować, trzeba poczuć, że to jest to. Wtedy idzie od początku dobrze.

A.P.: W network marketingowym w sektorze health & wellness mamy potężną konkurencję. Działa wiele dobrych firm. Dlaczego akurat ta firma? Co wyróżnia tę firmę od innych?

R.P.: Ogromna konkurencja to błogosławieństwo. Firma musi się starać, żeby produkty i plan marketingowy były na głowę inne. Wiele firm ma bardzo dobre produkty. Żadna jednak nie proponuje objęcia kompleksowego i logicznie ułożonych kolejno działań.

To cała tajemnica. Nawodnij, uporządkuj gospodarkę wodną tak żeby organy miały cały czas dostęp do czystych płynów ustrojowych. Oczyszcz, zabierz robaki i patogeny. Odbuduj i odżyw komórkowo. Poczujesz różnicę. Różnorodność produktów pozwala na układanie programów pod człowieka i pod kieszeń. Nieograniczony jest target. Zaczynamy od par planujących dziecko, od noworodka to już nawet nieco późno. I do końca życia. Oprócz produktów do używania wewnętrznego, mamy doskonałe, produkowane w laboratoriach w Los Angeles kosmetyki oraz organiczne środki czystości. Płynem do mycia naczyń można myć niemowlęta, owoce oraz zęby:)

Często zarzuca nam się braki produktów. To z jednej strony uciążliwe, ale z drugiej strony to właśnie pewność, że mamy stałą, świetną jakość i to zawsze się obroni.

A.P.: Jakie metody stosować i czym się kierować dobierając ludzi do współpracy? Bo zacząć może każdy, ale nie każdy osiągnie sukces.

R.P.: Nie dobieram ludzi do współpracy, to dzieje się samo. Zwykle trafiają do mnie osoby potrzebujące pomocy i to jest priorytet. To, co dzieje się z tymi osobami później, zależy od wielu czynników. Najczęściej to działanie jest traktowane jako leczenie, mimo że nigdy nie wchodzę w kompetencje lekarzy i wielokrotnie podkreślam, że to co robimy nie ma nic wspólnego z leczeniem. Część osób chce tylko mieć produkty za darmo, a jak mocno naciągana statystyka mówi 5 na 100 zostaje liderami:)

Jeśli ktoś decyduje się na współpracę musi przestrzegać regulaminu, być uczciwym, lubić i szanować ludzi. W tym sektorze to podstawa.

A.P.: Jak duży dzisiaj masz zespół i z jakimi problemami spotykasz się najczęściej, jeśli chodzi o zarządzanie zespołem?

R.P.: Mam duży zespół, widoczna dla mnie struktura to ok. 2tys. osób. Niestety nie mam szans poznać osobiście wszystkich.

Z poznanymi utrzymuję serdeczne, żywe relacje. W zasadzie nie wiem, co to problemy czy konflikty w zarządzaniu. System marketingowy oparty na samodzielnych zakupach jest najlepszym z możliwych.

Dostępne komunikatory pozwalają na natychmiastowe reagowanie, przesyłanie informacji. Praktycznie zupełnie zastąpiły rozmowy telefoniczne. Bardzo istotne są wspólne wyjazdy na konferencje. Rozmowy kulturalne są bezcenne i najbardziej rozwojowe. Ponieważ sama podchodzę z dużym spokojem do wszystkiego mam wrażenie, że ten spokój udziela się też mojej drużynie.

A.P.: Ten model biznesu daje wiele możliwości co najbardziej sobie cenisz w Network Marketingu?

R.P.: Network Marketing, dla osoby działającej w tradycyjnym biznesie i to trudnym jakim jest gastronomia to przede wszystkim szeroko pojęta wolność. Brak pracowników, kontroli, szybko psującego się towaru, dyspozycyjność niemal nieograniczona,



praca w weekendy i święta. W Network, jeśli coś się wydarzy i spóźnisz się na spotkanie lub musisz je odwołać, po prostu przeprosisz jedną czy kilka osób i umówisz się na kolejne spotkanie. Ja może wciąż zbyt dużo robię porównań do tego czym zajmuje się równolegle, ale taki właśnie jest mój punkt odniesienia. MLM daje nieograniczone możliwości rozwoju i może zabrzmieć to górnolotnie, ale spełniania marzeń i zamierzeń.

A.P.: Czy zauważyłaś jakieś mankamenty w Network Marketingu? Co byś zmieniła?

R.P.: Network Marketing tworzą ludzie i to oni sprawiają, że ten obszar ma mankamenty lub nie. Każda firma ma swoje problemy czy niedoskonałości, ale w samym systemie nie należy szukać miejsc, które należałoby na siłę poprawiać.

W tym miejscu, w którym znajduję się w tej chwili, mogę powiedzieć że jeśli firma jest stabilna, wieloletnia to oznacza, że mankamenty, jeśli były, to zostały wyeliminowane.

A.P.: Jakiej rady mogłabyś udzielić nowym dystrybutorom na ich nowej drodze?

R.P.: Najważniejsze jest poczuć, że to miejsce jest tym właściwym. Poczuć energię produktu, ludzi i pójść za tą energią. Jeśli wątpliwości jest zbyt dużo, przemyśleć, czy to na pewno jest firma, z którą chcę się związać na dłużej.

Poza tym każdy dystrybutor musi mieć świadomość konieczności uczenia się, uczestniczenia w szkoleniach, konferencjach. Nie da się budować struktury, nie mając wiedzy na temat produktów i ich używania. Kolejna ważna rzecz to identyfikacja. Dystrybutor, który się wstydzi, nie do końca przyznaje się, czym się zajmuje, chce to jakoś obejść, nigdy nie będzie czuł się pewny i nie

będzie się rozwijał. Moment, w którym jest gotowy powiedzieć głośno, że jest dumnym dystrybutorem firmy jest wejściem na właściwą drogę.

A.P.: Jak według ciebie ważny jest rozwój osobisty w Marketingu Sieciowym?

R.P.: Ach, rozwój osobisty to niezwykle co mnie spotkało w Coral-club! W ciągu tych kilku lat odwiedziłam wielokrotnie wiele miast w Polsce i krajów w Europie. Poznałam niezwykłych, fantastycznych, czasem zagubionych ludzi. Zyskałam nowe przyjaźnie i znajomości. Przelamałam strach i niepewność. Nie mam problemu z wyjściem i mówieniem do kilku tysięcy osób. Rozwój osobisty w Network Marketing robi się sam. Tego nie da się po prostu unikać, bezboleśnie pokonujesz bariery i pnieś się w górę. To nieuniknione.

A.P.: Jakie masz plany na przyszłość?

R.P.: Moje plany wiążą się z dosyć rewolucyjnymi zmianami. W życiu zawodowym czekają mnie dwa nurty. Jeden jest związany z zakupem ziemi i inwestycjami. Powstanie na niej klinika, w której będzie można oczyścić ciało i ducha:)

Drugi to dalsza działalność w Coral-club. Moim marzeniem jest pomóc moim liderom w spełnieniu ich planów i zamierów. Patrzeć na sukcesy swojego zespołu, to nieporównywalna z niczym radość.

Podsumowując, to, że kiedyś na mojej drodze stanął Coral-club, a ja, odpychając go dwa lata w końcu się w nim zakochałam, to jedna z najlepszych rzeczy jaka spotkała mnie w życiu. Każdemu, kto się waha, czy warto powiem, że spróbować nie tyle warto, co należy:)





FLOW, kiedy świat staje w miejscu...

Stan FLOW (po polsku przepływ) jest to poczucie „uskrzydlenia”, „uniesienia”. Koncepcja została stworzona przez węgierskiego psychologa M. Csíkszentmihályi’a i zakłada możliwość osiągnięcia stanu między satysfakcją i euforią wywołaną absolutnym pochłonięciem przez jakąś sytuację lub czynność.

Człowiek doświadczający flow zupełnie odcina się od otaczającego go świata pozwalając się zaabsorbować odmienną rzeczywistością, która dla niego staje się prawdziwa.

Szczególnie zauważalne jest to na przykład w przypadku pracy twórczej, ogromny przypływ weny, kreatywności, niewytłumaczalny pęd do pracy, to właśnie to. Coś co jeszcze nie tak dawno wydawało Ci się przeszkodą nie do pokonania, na chwilę obecną idzie jak z płatką. Odrzucasz dźwięki płynące z otoczenia, przestajesz zauważać upływ czasu, świat staje w miejscu.

Każdy nie raz już doświadczył flow, choć może nawet nie zdawać sobie z tego sprawy. Szczególnie często owego stanu doświadczasz, chociażby podczas czytania książki, kiedy świat wykreowany pochłania Cię, przenika do tego stopnia, że potrafisz zapomnieć o rzeczywistości. Przejmujesz się losem bohaterów, cieszysz z powodu ich szczęścia, smucisz porażkami. Zapominasz o czekających na Ciebie obowiązkach, o upływie czasu. Wsiąkasz

w wymagowany świat. Całkiem podobnego stanu doświadczają również pisarze w procesie tworzenia powieści, potrafią wejść do fikcyjnego świata, „zagubić” się w nim, by z każdą chwilą przebywania w tym wygodnym miejscu zacząć wierzyć, że wszystko co się tam dzieje się naprawdę. O bohaterach powieściowych często mówi się, że zaczęli oni „żyć własnym życiem”.

Oczywiście w rzeczywistości jest to rzecz jasna niemożliwe, niemniej takowe stwierdzenie wzięło się najprawdopodobniej stąd, iż dla pewnego artysty owoc jego pracy twórczej przestał być jedynie tworem jego wyobraźni. Człowiek ten najprawdopodobniej zaczął traktować ów wytwór jako coś namacalnie oczywistego. Doświadczał emocji swoich bohaterów, wnikał w każdą sytuację, w każdą scenę, aż pewnego dnia jego bohaterowie po prostu wyszli z kart powieści zaczynając „dyktować” mu swoje dalsze losy. Pisarz to tylko przykład, bo tak naprawdę flow dotyka każdej wrażliwej osoby, która ma potrzebę głębszego ważenia siebie. Tak naprawdę najmniej istotne jest to kogo flow spotyka, ważniejszy jest natomiast sam proces jego powstawania. Co dzieje się z człowiekiem w trakcie flow?

Przyjęło się uważać, że flow w dużej mierze ma wiele wspólnego z transem. Ma to związek z faktem iż człowiek wówczas staje się (jak wyżej zresztą wspomniano) zupełnie nieobecny na bodźce z zewnątrz. Nie reaguje na zadawane mu pytania, nie uczestniczy w rozmowach, staje się obojętny nawet na głośne dźwięki. Jego

świadomość i percepcja rzeczywistości potrafi odbierać jedynie impulsy związane ze stanem, w którym się znajduje. Analizuje on często wyłącznie na poziomie czysto sensualnym, doświadczając nierzadko dalece psychodelicznych stanów.

WIĘCEJ PRZYKŁADÓW FLOW:

- I. słuchanie usypiającej muzyki,*
- II. oglądanie absorbującego filmu,*
- III. czytanie zajmującej książki,*
- IV. prace manualne i porządkowe*
- V. taniec*
- VI. gra na instrumencie*
- VII. rysowanie/malowanie obrazu*
- VIII. rozmowa z przyjaciółmi*
- IX. oglądanie wystawy*
- X. wycieczki*
- XI. spotkanie z ciekawymi ludźmi*
- XII. hipnoza i medytacja*

Jak więc widzisz każdy choć raz doświadczył flow poddając się temu zupełnie nieświadomie. Jeśli jednak nie jesteś pewien czy taka sytuacja miała kiedykolwiek miejsce w Twoim życiu, odpowiedz sobie na poniższe pytania. One powinny rozwiązać Twoje wątpliwości:

- Czy kiedykolwiek zdarzyło Ci się stracić poczucie czasu?
- Czy Twoje zaangażowanie w daną sprawę stało się na tyle duże, że poświęciłeś temu cały dzień zupełnie nie orientując się, kiedy zleciał?

- Czy zdarzyło Ci się poświęcić czemuś wieczór, a gdy sprawa miała się już ku końcowi nagle okazało się, że świta już nowy dzień?
- Co robiłeś, co czułeś?

TAK! Dobrze Ci się wydaje, to właśnie był FLOW! Było to zapewne bardzo przyjemne doświadczenie, które zresztą można przywołać na każdej płaszczyźnie życia. Jak? O tym za chwilę, ponieważ musisz jeszcze pamiętać, że długotrwałe utrzymywanie się w tym stanie skutkuje wyczerpaniem oraz szeregiem różnych chorób psychosomatycznych

Przejdźmy zatem do omówienia sposobów wywoływania FLOW

1. Zminimalizuj zakres swoich czynności.
2. Wyłącz sprzęt elektroniczny.
3. Pamiętaj, że czas nie istnieje. Nie patrz na zegar.
4. Wycisz się, FLOW wymaga głębokiej koncentracji uwagi. Nic nie może Cię rozpraszać.
5. Przystąp do działania.
6. Możesz też odliczać dokładnie wyobrażając sobie każdy przedmiot lub cyfrę, który pojawia się w Twoim umyśle.

Skoro już wiesz czym jest FLOW i jak możesz je osiągnąć, śmiało zabieraj się do pracy. Nikt nie powiedział, że uda się od razu, najpewniej potrzebne Ci będzie wiele prób. Zdaj sobie jednak sprawę, że każdy błąd zbliża Cię do celu. Nie warto więc byś zrezygnował wraz z pierwszym możliwym niepowodzeniem. Po prostu DZIAŁAJ, a w końcu na pewno Ci się uda!





Pułapki kobiecości

W naszej kulturze przyjęło się uważać kobiety za słabą płęć. Nieporadne, skazane na męską pomoc i wsparcie stają się marionetkami w rękach otoczenia. Kiedy zaś kobieta stara się wyjść poza schemat, nie ulegać systemowi, często słyszy nieprzyjemne „radź sobie sama” jak gdyby jej walka o niezależność miała być błędem.

Nie lubimy silnych kobiet, boimy się ich, toteż takie postawy są najmniej akceptowalne społecznie. Feministki zdecydowanie nie są w naszych oczach utartym obrazem kobiecości, tymczasem najczęściej to właśnie one popadają w pułapkę błędnego myślenia na temat swojej płci.

Dlaczego, więc tak się dzieje? Mamy być silne i broń Boże nie wpadać w histerię, bo to przecież takie nieeleganckie. Szkoła wymusza na nas posłuszeństwo ze strony nauczycieli, dom ze strony rodziców. Każda strona czegoś wymaga, czegoś oczekuje. Mamy się nie poddawać, nie tracić wiary we własne siły. Trzymać fason bez względu na wszystko. Kobiety mają być silne, kobiety się nie poddają...

Dlaczego kobiecość stała się dla wielu pań pułapką i jednocześnie wyzwaniem, z którym zmuszone są się zmierzyć?

Dzieje się tak dlatego, że wydaje nam się, że **nie potrzebujemy pomocy**. Rzecz jasna chwali się naszą chęć samodzielności i dążenie do coraz większej samodzielności, aczkolwiek faktem jest, że każdy z nas czasem potrzebuje pomocy niezależnie od wszystkiego.

Nie jesteśmy ze stali, każdy ma wady, z których bardzo często też wynikają nasze słabości. Kiedy upadamy niezwykle ważne jest, by mieć przy sobie kogoś otwartego, godnego zaufania i z chęcią niesienia pomocy. Jest o to tym trudniej, jeśli w otoczeniu uchodziemy za kobiety silne bez przeszkód radzące sobie z wszelkimi przeciwnościami losu.

Otoczenie uważa nas za niezłomne, a my same po prostu wstydźmy się poprosić o pomoc. By pomóc potrzeba tak naprawdę niewiele, wystarczy rozmowa, lub nawet SMS, aby zmienić punkt widzenia. Najgorsze co możemy zrobić to kreować się na „niezniszczalne”, jesteśmy tylko ludźmi, rzeczą ludzką jest popełniać błędy. Nie uciekniemy przed tym, możemy natomiast nauczyć się przyjmować pomoc. Warto!

Kobiety chcąc udowodnić sobie i światu swoją siłę niejednokrotnie decydują się **ratować świat**. Jest to idea niezwykle piękna i szlachetna, niemniej nie zapominajmy, że bycie altruistką nie zawsze idzie w parze ze zdrowym rozsądkiem. Poświęcając się dla dobra innych, w wielu przypadkach zapominamy o sobie, a tymczasem od naszego szczęścia i spełniania zależy dobro osób, którym chcemy nieść pomoc. Są to naczynia połączone, bez których świat nie mógłby funkcjonować.

Jakoś to przełknę! Ulubione motto tak zwanych kobiet pracujących, „super bohaterek”, które uwielbiają opowiadać o przeszkodach stojących na drodze do upragnionego celu. O tym, ile czasu zajęło im postawienie na swoim. To kobiety męczennice, które swojej wartości próbują szukać w nieustannym umartwianiu się i odnajdywaniu pokłasku w otoczeniu. Matki Polki notorycznie obnoszące się ze swoim brakiem czasu spowodowanym nieustannym zbawianiem świata.

Tymczasem, aby nie wpaść w tę pułapkę, wystarczy racjonalnie oszacować swoje możliwości w kontekście zaplanowanych działań.

„Jestem tym, kim myślę, że jestem” Wiara we własne możliwości jest bardzo ważna i nie warto byś z niej rezygnować. Ważne jest natomiast, by w ogólnym samoczuciu nie stracić realnego oglądu sytuacji. Świat, w którym żyjemy bardzo często wystawia nas na próby, daje lekcje do odrobienia. Nagle okazuje się, że nasze plany w jednej chwili runęły, podczas gdy my tak wiele pracy włożyliśmy w ich realizację. Wtedy pojawia się najniebezpieczniejsze: czarnowidztwo. Kiedy nie widzimy wyjścia z sytuacji wpadamy w panikę i rozpacz. Upychane często miesiącami negatywne emocje w końcu znajdują ujście w najmniej pożądanej formie, w wybuchu. Przyzwyczailiśmy ludzi wokół, że zawsze byliśmy silne, uśmiechnięte, promienne, dlatego stan rzeczy, gdy nagle tracimy panowanie nad sobą jest bardzo trudny do zaakceptowania przez otoczenie. Wydaje mu się trudny do okiełznanie. Taki stan rzeczy tylko początkowo wydaje nam się OK, gdy zaś sytuacja zmienia się, a my zdajemy sobie sprawę jak bardzo potrzebujemy pomocy, wówczas okazywanie słabości wydaje się być pozytywnym. Dlatego nie bój się czasem potknąć. Jeśli ludzie zobaczą, że nie jesteś ze stali, efektywniej będą w stanie Ci pomóc.

Prawdziwej siły, tak naprawdę trzeba się nauczyć, jest to przywilej dostępny dla każdego. Pomocny, tym bardziej że czasy, w których żyjemy nie należą do najłatwiejszych. Mówi się, że życie to dżungla i coś w tym jest. Tak czy inaczej samotne życie w dżungli raczej nie popłaca, trzeba znaleźć sobie sprzymierzeńców, stado, które jest gotowe pomóc.





Siła destrukcyjnych przekonań

O tym jak niefortunne w naszym życiu są niewłaściwe przekonania wie chyba każdy. Umiejętnie potrafią niszczyć naszą pewność siebie, demotywowować i obniżać samoocenę. Czym właściwie są i jak się ich skutecznie pozbyć, o tym poniżej.

PRZEKONANIA to nic innego jak opinie, które wyrabiamy sobie na dany temat w ciągu życia. Jest to najczęściej poparty dowodami pogląd na jakąś sprawę, który często pod wpływem odkrycia nowych faktów może ulec zmianie. Najbardziej krzywdzące dla nas samych są przekonania **destrukcyjne**, ponieważ zaburzają rzeczywisty ogląd sytuacji. „Wmawiają” nam, że jesteśmy nieatrakcyjni, niekochani, że brak nam umiejętności w jakiejś dziedzinie, i tak dalej.

Takie myślenie drastycznie wpływa na Twoje życie motywując je w szczególny sposób. Wszak przecież wszyscy podejmujemy decyzje i wybory w oparciu o przekonania. I choć najczęściej są to przekonania mylne i bardzo krzywdzące, robimy wszystko, by im sprostać. Podświadomość tak pokieruje naszym losem, by określony schemat myślenia okazał się prawdziwy, nawet kosztem

późniejszego oglądu rzeczywistości. Innymi możliwościami po prostu nie dostrzegasz, choć one są i co więcej, bardzo chcą się urzeczywistnić. Zbyt mocno zajmuje Cię budowanie fałszywej materii, więc widzisz tylko to co chcesz widzieć i wybierasz tylko takie rozwiązania, które kolidują z Twoim światopoglądem, wszystko inne interpretując jako pomyłkę losu.

Przykłady można wręcz mnożyć, ale najwyraźniejsze z nich stanowią o tym, że blondynki są głupie, kobiety to słaba pleć, a mężczyźni nie płaczą i tym podobne. W tym miejscu definicję przekonań można byłoby przyrównać nieco do stereotypu, gdyż oba pojęcia w pewnym sensie się uzupełniają. Tak czy inaczej, gdy po zapoznaniu się z powyższymi przykładami każdy z nas najpewniej wynalazł „milion” przykładów, które w jego mniemaniu będą te stereotypy potwierdzać. Zostawiając jednocześnie poza jakimkolwiek punktem rozważań to, czy są one prawdziwe czy też nie.

Pewnie wielu z was teraz burzy się o niesprawiedliwy osąd uważając, że podobnych przekonań nie ma. Niech więc każda z takich osób uczciwie przyjrzy się swojemu życiu. To jak zarabiamy buduje w nas irracjonalny pogląd na temat państwa i pieniądza.

Jeśli chorujemy czujemy się kompetentni by oceniać służbę zdrowia, nawet nasz wygląd podlega sile przekonań będąc często miernym odzwierciedleniem stanu faktycznego. Nie wspominając o wszelakich systemach religijnych, które decydują o indywidualnym wyobrażeniu człowieka na temat życia po śmierci, bądź też o jego braku.

Wobec powyższego samo nasuwa się, więc pytanie skąd się wzięły te przekonania. Otóż okazuje się, że większość z nich powstała już w naszym dzieciństwie, w wieku wczesnoszkolnym. To właśnie wtedy nasz umysł wchłania najwięcej informacji będąc szczególnie podatnym na autorytet rodziców, opiekunów oraz zdarzenia nacechowane silną emocjonalnością, którą nomen sami tworzymy.

Skoro wiemy już skąd się biorą nasze przekonania teraz warto dowiedzieć się, gdzie się konkretnie znajdują. Ano obejmują nasz umysł, którego 10% stanowi część świadoma, a pozostałe 90% część nieświadoma i to właśnie ta druga odpowiada za nasze przekonania. Jeśli lubisz słodczyce, ale jednocześnie wiesz, że niszczą Twoje zdrowie i dlatego chcesz przestać się nimi objadać, wówczas Twój podświadomy umysł stoczy wojnę ze świadomością bylebyś nie zrezygnował ze zgubnego nałogu. W tym celu zacznie wysyłać do Ciebie argumenty mające na celu odwieść Cię od tego „szalonego” pomysłu.

Wiesz już czym są, skąd się biorą i gdzie się znajdują. Pora, więc podać receptę na ostateczne rozprawienie się z tym problemem. Odpowiedzieć sobie na pytanie: **Jak pozbyć się destrukcyjnych przekonań?**

- **Wyucz się pozytywnych zachowań:** Nie chodzi tylko o afirma-

cje, które w takiej sytuacji mogą być jedynie narzędziem wspomagającym terapię. Najważniejsze, aby negatywne nawyki i wzorce zastąpić nowymi, pozytywnymi.

- **Muzyka relaksacyjna**, wspomagająca afirmacje, przed którymi podświadomość naturalnie zaczyna się bronić, powodując jeszcze gorszy efekt. Nagrania stanowią natomiast znakomity trik dla wyczulonego na kłamstewka umysłu. Świadomość odbiera muzykę, czym jego czujność zostaje uśpiona, dzięki czemu podświadomość może skupić się na głównym przekazie. Podobne sztuczki stosowane są, choćby w hipnozie, o której jest mowa poniżej.

- **Terapia szokowa** mająca na celu udowodnić Ci za wszelką cenę, że jest inaczej niż myślisz.

- **Tapping:** technika umożliwiająca uwolnienie emocji i wszelkich negatywnych przekonań, w celu skonfrontowania ich z rzeczywistością. Co w konsekwencji spowoduje rozszerzenie perspektywy oraz odrzuceniu destrukcyjnych przekonań.

Hipnoza, która wbrew pozorom nie służy terapii do manipulacji swoim pacjentem. Ma ona jedynie na celu dostanie się do zakamarków podświadomości tak, by następnie móc łatwo rozprawić się z konkretnym problemem. To pomaga!

Destrukcyjne schematy tkwią w każdym z nas, rzecz w tym, żeby poznać je i wiedzieć jak się z nimi rozprawić. Samo przeczytanie tego tekstu nie sprawi, że Twoje problemy ulotnią się, jego celem jest motywacja. W rzeczywistym świecie nic nie znika jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki, więc działaj, a na pewno osiągniesz sukces.

REKLAMA

Bezpłatny ebook
do pobrania

Szczegóły na stronie:
www.snm.global