

LISTA KONTAKTÓW

To jest jeden z najważniejszych etapów. Bez tego nie ma wyników. Nie potrzebujesz idealnego planu, nie potrzebujesz doświadczenia.

Potrzebujesz ludzi. Prawda, której większość unika:

Nie budujesz tego sam, budujesz to na relacjach, a Twoja lista kontaktów to Twój start.

Zasada na początek:

Nie oceniaj ludzi.

To największy błąd.

Nie Ty decydujesz, kto będzie zainteresowany. Twoim zadaniem jest dać im możliwość.

Kogo wpisujesz na listę?

Wszystkich.

Bez filtrowania. Bez analizowania.

- znajomi
- rodzina
- byli współpracownicy
- osoby ze szkoły
- osoby z social mediów
- osoby, z którymi dawno nie gadałeś
- kontakty z telefonu / Messengera / Instagrama

Jeśli znasz imię — wpisz.

Jak najlepiej zrobić listę? Najlepiej w zeszycie.

Dlaczego?

Bo masz ją zawsze pod ręką.

Nie zależysz od telefonu, aplikacji czy sytuacji. Możesz wrócić do niej w każdej chwili.

I najważniejsze, ta lista ma żyć, będziesz ją cały czas uzupełniać.

Codziennie przypomni Ci się ktoś nowy. Ktoś, kogo dawno nie brałeś pod uwagę.

Dlatego potrzebujesz miejsca, gdzie możesz zawsze coś dopisać.

Twój cel to minimum 30–50 osób na start.

Jeśli masz więcej — jeszcze lepiej.

Jak to zrobić szybko?

Otwórz:

- kontakty w telefonie
- Messenger
- Instagram
- WhatsApp

I zapisuj każdego, kto przychodzi Ci do głowy, nie zatrzymuj się, nie analizuj, po prostu zapisuj.

Teraz najważniejsze: Nie odkładaj tego. Nie wracaj do tego „później”.

LISTA KONTAKTÓW

Zrób listę teraz na świeżo. Lista kontaktów to mapa. Mapa nie ocenia i nie decyduje pokazuje kierunek. Kiedy masz listę, masz punkt wyjścia do działania.

Twoja lista kontaktów:

Imię Nazwisko	Nr telefonu	e-mail	Notatki

(rozpisz dalej do minimum 30-50)

Ta lista to Twój kapitał. Im szybciej ją zrobisz, tym szybciej ruszysz.

Nie czekaj na idealny moment. Zrób to teraz. Daj innym szansę poznać nowe możliwości.