

Aprofundează-ți motivul

„Oamenii nu cumpără ceea ce faci, ci cumpără motivul pentru care faci acel lucru. Iar ceea ce faci servește drept dovadă a convingerilor tale.”

– Simon Sinek

Pentru a-ți atinge obiectivele și a-ți realiza visurile, este important să știi nu doar ce vrei, ci și „de ce” vrei acel lucru. Conflictul interioare apar de obicei când mintea și inima nu sunt pe aceeași lungime de undă. Dorințele inimii deseori diferă de ceea ce mintea consideră că „arată bine pe hârtie”. Dacă vei reflecta mai bine asupra *motivului* tău adevărat sau profund, vei atinge un nivel crescut de conștientizare care susține capacitatea de a merge înainte fără compromisuri, în ciuda adversităților, descurajărilor și dubiilor. În acest fel, obiectivele nu mai sunt negociabile.

Exercițiul de mai jos este conceput astfel încât să te conducă de-a lungul unui proces puternic de descoperire personală. Nu te gândi prea mult înainte să răspunzi. Răspunde repede (30 de secunde sunt suficiente), altfel te poți încălci în propriile gânduri. Scrie fiecare răspuns de mână, pentru a-ți folosi integral facultățile mintale și a forma conexiuni puternice la nivelul creierului.

1 De ce mă ocup de creșterea afacerii dōTERRA? Pentru că eu...

(Scrie primul lucru care îți trece prin minte în căsuța din dreapta. Nu uita: nu te gândi prea mult.)



..... Uitându-te la răspunsul tău de mai sus:

2 De ce e acest lucru important pentru mine? Pentru că cred...

(Explică de ce ai dat răspunsul pe care l-ai dat la prima întrebare.)



..... Uitându-te la răspunsul tău de mai sus:

3 De ce e acest lucru important pentru mine? Pentru că am convingerea...

(Evită să răspunzi enunțând o speranță sau o dorință. În schimb, enunță o convingere profundă a ta legată de motivul pentru care ai dat răspunsul respectiv la întrebarea a doua.)



..... Uitându-te la răspunsul tău de mai sus:

4 De ce este acest lucru important pentru mine? Pentru că știu cum te simți când...

(Explică experiența/experiențele din care ai învățat convingerea pe care ai scris-o în răspunsul 3.)



..... Uitându-te la răspunsul tău de mai sus:

5 De ce fac ceea ce fac...

Identifică cuvintele și frazele cheie din răspunsul tău la întrebarea 4 și transformă-le într-un mesaj de marketing care inspiră și motivează.)



GÂNDEȘTE-TE LA „SCOPUL TĂU”
↓
SIMTE „SCOPUL TĂU”

Felicitări pentru curajul de a-ți deschide inima și mintea spre scopul pentru care faci ceea ce faci! Reflectă la ceea ce ai descoperit. Acum că ai conștientizat ceea ce te stimulează cu adevărat și puterea emoțională din spatele acestui lucru, folosește-l pentru a-ți alimenta progresul. Pornind de la această cunoaștere personală mai profundă, încheie un parteneriat conștient cu tine, acționând sub puterea unui scop important.