

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Siła grupy. Wykorzystaj wsparcie otoczenia i odnieś sukces

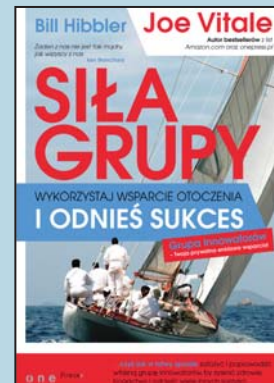
Autor: Joe Vitale, Bill Hibbler

Tłumaczenie: Cezary Welsyng

ISBN: 978-83-246-1044-0

Tytuł oryginału: [Meet and Grow Rich](#)

Format: A5, stron: 288



Żaden z nas nie jest tak mądry, jak wszyscy z nas

Ken Blanchard

- Gdzie szukać oparcia, gdy zdaje się, że świat Cię nie rozumie?
- Na jakie osobowości stawiać podczas tworzenia własnej grupy innowatorów?
- Które cele są najbardziej efektywne, jeśli działa grupa?
- Jak w praktyce wygląda działanie zespołu innowatorów?

Grupa innowatorów – Twoja prywatna enklawa wsparcia!

Zbiorowy geniusz, czyli co kilka głów, to nie jedna!

Odniesienie sukcesu w pracy i życiu osobistym nie jest łatwym zadaniem. Nie sposób znać się na wszystkim, posiadać kontaktów w każdej instytucji, a powiedzenie: „Człowiek człowiekowi wilkiem” bywa aż nazbyt prawdziwe. Wydaje Ci się, że cały świat jest przeciw Tobie? A jak by to było, gdybyś posiadał własną – prywatną – instytucję wspierającą, której członkowie mogliby Ci doradzać, zachęcać i inspirować? Czy pomogłoby Ci to w skupieniu się na wytyczonych celach i szybszym ich osiągnięciu? Oczywiście, że tak! Skąd to wiem? Ponieważ od lat, podświadomie, tworzysz takie związki. Sięgnij teraz po pierwszą książkę w historii, która krok po kroku wyjaśni Ci, jak stworzyć sieć pozytywnych powiązań. Zacznij to wreszcie robić, jak należy!

Grupę innowatorów tworzą ludzie, którzy wpierają się wzajemnie i kibicują sobie na drodze do realizacji marzeń – bez względu na to, czy będą to cele biznesowe, finansowe, dotyczące kompetencji i zainteresowań, czy też związane z relacjami międzyludzkimi. Od zebranych wokół kuchennego stołu osób, zajmujących się rozwiązywaniem problemów, po telefoniczne czy internetowe spotkania umysłów – możliwości stworzenia i wykorzystania grupy innowatorów ogranicza jedynie Twoja wyobraźnia!

- Zorganizuj, zarządzaj i podtrzymuj działanie grupy.
- Wykorzystaj wsparcie jako punkt wyjścia do osiągnięcia założonego celu.
- Pójdź w ślady wielkich przedsiębiorców – Napoleona Hilla i Andrew Carnegie.
- Używaj grup do osiągnięcia całkowitego sukcesu.
- Poznaj sugestie i sposoby postępowania pochodzące od ekspertów – odkryj mnóstwo działających grup wokół siebie.

Spis treści

Wypowiedzi na temat książki	9
Podziękowania	13
Wstęp	15

Część I

1. Czym jest „grupa innowatorów”?	21
2. Studium przypadku: trzy grupy innowatorów	35
3. Grupa innowatorów od środka	49
4. Zaczynamy	57
5. Typy osobowości	79
6. Prowadzenie spotkań grupy	85
7. Grupy innowatorów działające na odległość	97
8. Hipotetyczna grupa innowatorów	107
9. Inne spojrzenie na tematykę	111
10. Najczęściej zadawane pytania wraz z odpowiedziami	143

Część II

11. Czym — do licha — jest dynamika grup? I co to ma wspólnego z grupami innowatorów <i>Jillian Coleman Wheeler</i>	157
12. Dobieranie właściwych osób do grupy <i>Michael Licenblat</i>	167

13. Jak radzić sobie z trudnymi dyskutantami, czyli identyfikowanie osób, które uniemożliwiają efektywne prowadzenie spotkań <i>Craig Harrison</i>	171
14. Dziesięć użytecznych wskazówek na temat prowadzenia spotkań grupy innowatorów <i>Karyn Greenstreet</i>	179
15. Prawda o grupach innowatorów <i>Bill Harris</i>	185
16. Wewnętrzny think tank, czyli grupa innowatorów, którzy doradzą! <i>Peter C. Siegel</i>	195
17. Zbiorowy geniusz, czyli jak odkryć w sobie potencjał zarobkowy rzędu 100 000 dolarów <i>David Garfinkel</i>	205
18. Najprostsza i najszybsza grupa innowatorów <i>Phil Alexander</i>	213
19. Jak grupa innowatorów może wpłynąć na karierę? <i>Mitch Meyerson</i>	225
20. Eksplozja kreatywności <i>Bob Scheinfeld</i>	229
21. Korzyści z uczestnictwa w grupie innowatorów <i>Dr Larina Kase</i>	233
22. Siedem sposobów na udaną grupę <i>Andy Fuehl</i>	237
23. Grupy innowatorów generują więcej pomysłów <i>Cathy Stucker</i>	241
24. Udane życie, czyli w jaki sposób były żołnierz piechoty morskiej i niedoszły absolwent college'u odniósł sukces <i>Tom Beal</i>	245
25. Plan B — burza mózgów, czyli gramy, aby zyskać <i>Craig Harrison</i>	249
26. Grupy dla muzyków <i>Bill Hibbler</i>	253
27. Grupy dla specjalistów od marketingu internetowego <i>Bill Hibbler</i>	261

28. Grupy dla chrześcijan	265
<i>Elena Hibbler</i>	
29. Grupy dla programistów	269
<i>Calvin Chipman</i>	

Dodatki

Początek	275
Bibliografia	277
O autorach	279
Skorowidz	281

2

STUDIUM PRZYPADKU: trzy grupy innowatorów

Poszukuj rady [tych], którzy powiedzą ci prawdę o tobie samym, nawet jeżeli usłyszenie jej boli. Same pochwały nie przyniosą ci poprawy, której potrzebujesz.

— Napoleon Hill

GRUPA HOUSTON

Ja (Bill) po raz pierwszy spotkałem się z koncepcją grupy innowatorów w książce Barbary Sher i Annie Gotlieb pt. *Teamworks*. Użyły one określenia „zespoły sukcesu”, ale podstawowe założenie było takie samo.

W roku 1994 wydawałem katalog branży muzycznej w Houston w Teksasie. W latach 80. pracowałem jako organizator tras koncertowych dla zespołów rockowych, takich jak Humble Pie, i tęskniłem

za tym życiem. Niestety, Houston oferowało bardzo niewielkie możliwości powrotu do wyjazdów w trasy. Potrzebowałem pomocy.

Swoją pierwszą grupę innowatorów stworzyłem wraz czterema miejscowymi kolegami z branży muzycznej. Pat O'Bryan był właścicielem studia nagrań i muzykiem. Max Shuldberg grał na perkusji dla The Hunger. Joe Gavito był gitarzystą The Franchise i muzykiem studyjnym. Roger Igo grał na saksofonie i był menedżerem Global Village, lokalnego zespołu funkowego. Nasza piątka spotykała się raz w tygodniu w sali konferencyjnej biurowca, w którym mieściło się wspólne biuro Pata i moje.

Rozpoczęliśmy nasze pierwsze spotkanie, przedstawiając się nawzajem i opowiadając o swoich celach. Do dziś pamiętam dokładnie, jakie one były.

Pat chciał przenieść swoje studio nagrań do Texas Hill Country. Mówił o Wimberley, mieście, o którym nigdy wcześniej nie słyszałem. Nazywał je „magiczną doliną” i czuł, że byłaby to ogromna zmiana na lepsze w stosunku do Houston. Pat zarabiał w Houston całkiem nieźle, ale frustrowali go jego klienci. Sądzę, że marzył o tym, by poświęcać więcej czasu na swoją własną twórczość muzyczną, a mniej na pracę nad albumami innych.

Celem Maksa było podpisanie dużego kontraktu na wydanie płyt. The Hunger stał się już bardzo popularny w Houston. Zespół interesował się wydaniem płyty w znanej wytwórni, ale nie było to nic konkretnego. Ponadto muzycy The Hunger poszukiwali nowego menedżera, ponieważ ich ówczesnemu zespołowi menedżerów brakowało powiązań i pomysłów, by wynieść ich na wyższy szczebel kariery.

Joe pracował jako zawodowy muzyk od czasu naszego pierwszego spotkania w połowie lat 70. Wybitny gitarzysta, perkusista i autor tekstów, który przez lata pozostawał na uboczu, zastanawiał się nad wyjściem z cienia i założeniem własnego zespołu. Jednakże był tuż po ślubie i nie był do końca przekonany, czy rzeczywiście chce zawo-

dowo zająć się muzyką. Rozważał również podjęcie studiów na wydziale elektronicznym i całkowite porzucenie muzyki. Jego celem było zrozumienie, czego naprawdę chce.

Podobnie jak The Hunger, zespół Rogera Igo, Global Village, odnosił spore sukcesy na poziomie lokalnym. Jednak poza Teksasem nie był zbyt popularny. Global Village byli dość dużą grupą, która liczyła sobie ośmiu czy dziewięciu członków. Konflikty osobowościowe stawiały pod znakiem zapytania dalsze jej funkcjonowanie, a Roger był pod silną presją swoich kolegów z zespołu. Jego celem było rozstrzygnięcie, co powinien dalej zrobić: zrezygnować z posady menedżera czy nawet pożegnać się z zespołem na dobre.

Moim celem był powrót do podróżowania po trasach koncertowych na poziomie krajowym czy nawet międzynarodowym. Nie byłem pewien, czy chcę „być w trasie” przez resztę mojego życia, ale chciałem przynajmniej objechać Europę i zobaczyć nieco większy kawałek świata, póki jeszcze nie było za późno. Wymarzyłem sobie pracę dla zespołu posiadającego stabilną pozycję, z umową na nagrania, który podróżowałby i grywał w klubach i małych salach koncertowych.

Nie przypominam sobie, kiedy dokładnie w 1994 roku sformowaliśmy naszą grupę, ale już w lutym 1995 pracowałem już jako organizator tras koncertowych dla Glenna Hughesa. Glenn był poprzednio gitarzystą basowym i wokalistą zespołu Deep Purple (a później Black Sabbath).

W mniej niż sześć miesięcy zostałem menedżerem Glenna. Do końca roku 1995 zwiedziłem Japonię, Niemcy, Anglię, Francję, Hiszpanię, Szwajcarię, Austrię, Belgię, Włochy i Holandię. W ciągu kolejnych trzech lat objechałem świat kilkakrotnie, pracując nad trzema albumami Glenna, a także innych wykonawców.

Zespół Maxa Shuldberga, The Hunger, był pierwszym zespołem, który podpisał kontrakt z nowo utworzonym Universal Music (wcześniej MCA Records). W roku 1996 nagrali wielki przebój radiowy

zatytułowany *Vanishing Cream* i podróżowali w charakterze supportu wraz z zespołem Kiss podczas jego ogromnej pożegnalnej trasy koncertowej w 1996 r. Max grał z The Hunger do 2003 roku.

Pat O'Bryan przeniósł swoje studio nagrań do Wimberley w stanie Teksas. Wydał cztery własne albumy. Pozyskał rzesze zwolenników w Europie, gdzie podróżuje raz lub dwa razy do roku, by występować w klubach i na festiwalach.

Joe Gavito ukończył wydział elektroniczny i podjął pracę jako projektant systemów komputerowych dla firmy Exxon. Na kilka lat porzucił muzykę i założył rodzinę. Ostatnio powrócił do przemysłu muzycznego i stał się właścicielem studia nagrań. Otrzymuje wiele propozycji współpracy w charakterze muzyka towarzyszącego, a niedawno zakończył swoją pierwszą trasę koncertową po Chinach.

Roger Igo opuścił Global Village, a w końcu również przemysł muzyczny. Chociaż nie wiedział, jaki będzie jego następny krok, stwierdził, że bycie gwiazdą rocka nie jest tym, czego pragnie. Przez kilka lat parał się różnymi zajęciami, ale w końcu został odnoszącym sukcesy budowlańcem i pośrednikiem w handlu nieruchomościami. Roger spotkał również miłość swojego życia, Angełę, z którą ożenił się w roku 2001.

Każdy członek grupy osiągnął swoje indywidualne cele. Gdy postawiłem sobie za cel podróżowanie po świecie, nie miałem pojęcia, co z tego wyniknie. Wydawało się to wówczas dość nieprawdopodobne. I chociaż grupa innowatorów nie przyczyniła się bezpośrednio do objęcia przeze mnie nowego stanowiska, nie wiem, czy zdołałbym osiągnąć swoje cele bez ich wsparcia.

Sądzę, że wszyscy się zgodzimy ze stwierdzeniem, że Max i Pat również dopięli swoich celów. Chociaż Joe i Roger nie wzniesli się na szczyty branży muzycznej, niekoniecznie o to przecież zabiegali. Obaj poszukiwali jasnych odpowiedzi, a dzięki pomocy i wsparciu grupy innowatorów udało im się podjąć najtrudniejsze dla nich decyzje. I obaj odnieśli sukces gdzie indziej.

A historia Pata O'Bryana na tym się nie kończy. Nieco później opowiemy o spektakularnym sukcesie, jakim cieszy się od momentu dołączenia do mojej ostatniej grupy innowatorów.

GRUPA AUSTIN

Na początku roku 2002 przeprowadziłem się do Wimberley z zamiarem zarabiania na życie za pośrednictwem internetu. Od czasu przeprowadzki Pata do tego miasta zdarzyło mi się odwiedzić go kilkakrotnie. Po latach borykania się z wysokim natężeniem ruchu i zanieczyszczeniem powietrza w Houston i Los Angeles byłem gotowy na zmianę.

Gdy tylko się zdomowiłem, rozpocząłem przedsięwzięcie, które można by nazwać obozem szkoleniowym dla marketerów internetowych. Przejrzałem każdy kurs, każdą książkę elektroniczną oraz nagrania audio i wideo, jakie tylko udało mi się znaleźć.

Przed wyjazdem z Houston dowiedziałem się, że Joe przeprowadził się do Wimberley, toteż zamierzałem go odwiedzić, gdy tylko tam dotrę. Chociaż nigdy nie spotkaliśmy się osobiście, prowadziliśmy korespondencję e-mailową, gdy Joe mieszkał w Houston.

W Wimberley Joe i ja zaczęliśmy spotykać się od czasu do czasu przy lunchu. Joe często przyprowadzał swoją drugą połowę, Nerisę Oden. Byłem początkującym marketerem i nie chciałem zabierać Joemu czasu, ale miło było mieć takich ludzi, z którymi można było spotkać się twarzą w twarz i porozmawiać o marketingu internetowym.

Udziałem się na różnych forach dyskusyjnych, ale nie dawały one tej bezpośredniości i efektywności, co moja dawna grupa innowatorów. Wziąłem również udział w kilku seminariach na temat marketingu internetowego. Jedną z wielu korzyści uczestniczenia w spotkaniach „na żywo” jest możliwość nawiązania bezpośrednich kontaktów. Gdy zarabia się na życie za pomocą internetu, spotkania

twarzą w twarz zdarzają się bardzo rzadko. Moi klienci i wspólnicy w spółkach joint venture są rozsiani po całym świecie. W trakcie spotkań „na żywo” miałem okazję zobaczyć się z niektórymi z nich. Współdziałanie z innymi ludźmi na seminariach jest miłe, ale to nie to samo, co przynależność do grupy innowatorów.

Stwierdziłem, że nadszedł czas, by założyć nową grupę innowatorów. Wimberley to mała miejscowość, więc zdecydowałem się spróbować w Austin, odległym o około 64 kilometry. Skontaktowałem się z kilkorgiem znajomych mieszkających w Austin i wokół miasta oraz zamieściłem informacje o poszukiwaniu członków na forach internetowych.

Kilka osób wyraziło zainteresowanie, toteż zorganizowałem spotkanie zapoznawcze w kawiarni. Niestety, wielu z nich się nie pojawiło bądź odwołało swoje przybycie w ostatniej chwili.

Poza mną w skład grupy wchodziło jeszcze dwóch „żółtodziobów” chcących rozwinąć internetową informację o produkcie, ale żaden z nich nie podsunął konkretnego pomysłu. W spotkaniach uczestniczyła również projektantka stron WWW i dziennikarka w jednej osobie, która nie była pewna, czy chce dołączyć do grupy. Oprócz trzonu grupy, tworzonego przez wyżej wymienione osoby, na naszych spotkaniach sporadycznie pojawiali się też inni ludzie.

Grupa Austin funkcjonowała jedynie przez kilka miesięcy, po czym zdecydowałem się zakończyć jej działanie. Grupa nigdy nie „zaskoczyła”, a frekwencja była bardzo nieregularna. Inny problem stanowiło miejsce naszych spotkań. Otóż spotykaliśmy się w kawiarniach. Brak prywatności prowadził do częstych przerw, również był przyczyną zbyt nieformalnej atmosfery. Członkowie przychodzili z opóźnieniem, przerywając dyskusję powitalnym „cześć”, a następnie często odchodzili od stołu, by zamówić sobie kawę. Nasza grupa zaczęła bardziej przypominać luźną grupę networkingową niż prawdziwą grupę innowatorów. Nie tego szukałem, zwłaszcza że

musiałem przejeżdżać 64 kilometry w jedną stronę, aby dotrzeć na spotkanie.

Tak więc odszedłem, a grupa szybko się rozpadła. W mojej głowie zrodziły się plany sformowania nowej grupy, która byłaby prawdziwą grupą innowatorów.

GRUPA WIMBERLEY

Od czasu przeprowadzki do Wimberley regularnie widywałem się z moim starym przyjacielem, Patem O'Bryanem, który był członkiem mojej grupy innowatorów z Houston. Pat ciągle zajmował się muzyką i czasem prosił mnie o radę w sprawie pokierowania jego karierą. Zajął się również malarstwem i sprzedawał niektóre ze swoich dzieł na eBayu. Opowiadałem mu także o wszystkich szczegółach związanych z moją działalnością na polu marketingu internetowego.

Jedną z rzeczy, przy których Pat potrzebował pomocy, była reklama. Zasugerowałem, by skontaktował się z Joem Vitalem. Oprócz wielu innych przymiotów, Joe jest doskonałym specjalistą od promocji. Wiedziałem również, że Joe grywa amatorsko na gitarze i harmonijce. Przyszło mi do głowy, że Pat i Joe mogliby sobie nawzajem pomóc, toteż ich poznałem.

Tych dwóch mężczyzn natychmiast przypadło sobie do gustu. Joe zgodził się nauczyć Pata pisania oświadczeń dla prasy w zamian za lekcje gry na gitarze. Ponadto Joe pożyczył Patowi kilka płyt CD, zaznajamiając go z nową technologią, zwaną *binaural audio*. Pat szybko dostrzegł drzemiący w tej znajomości potencjał i zaproponował Joemu spółkę typu joint venture.

Obaj zgodzili się zawiązać spółkę, która z czasem wypuściła na rynek wiele doskonale sprzedających się produktów (szczegóły pod adresem <http://www.MilagroResearchInstitute.com>). Ale nieco wyprzedzam fakty...

W tym czasie Joe planował zorganizowanie seminarium „na żywo” — pod nazwą Szczyt Marketingu Natchnionego — które miało odbyć się w Austin w styczniu 2004. Zasugerował również, aby Pat udostępnił swoje nowe produkty audio na seminarium w ramach badania rynku. Produkty okazały się wielkim hitem wśród przybyłych na spotkanie, a Pat został oficjalnie marketerem internetowym.

W drodze powrotnej z seminarium zaprosiłem Pata do mojej nowej grupy innowatorów. Nerissa Oden, która była członkiem grupy Austin, poinformowała mnie, że Joe chętnie dołączy, jeżeli będziemy się spotykać w Wimberley. Pat, Joe, Nerissa i ja to już cztery osoby, ale ciągle potrzebowaliśmy więcej członków.

Na seminarium Joego poznałem Craiga Perrine’a. Craig był jeszcze jedną osobą, z którą wymieniłem kilka e-maili i „widywałem się” na forach internetowych. Odkryłem, że mieszka w Round Rock, położonym tuż poza granicami Austin i zaproponowałem mu przyłączenie się do naszej grupy. Prędko na to przystał.

Na tym samym seminarium jedną z przemawiających była Cindy Cashman. Cindy wydała kilka książek, włącznie z *Wszystko, co mężczyźni wiedzą o kobietach*¹ — bestsellerową pozycją zawierającą nowatorskie pomysły. Cindy włożyła wiele wysiłku w to, aby jej książki rozprowadzono w nietradycyjnych punktach sprzedaży, takich jak domy towarowe i butiki, a kobiety nabywały egzemplarze i obdarowywały nimi wszystkich swoich przyjaciół. Choć Cindy nie była członkiem od początku, stała się bardzo ważnym elementem grupy.

Nerissa i Joe zaprosili Jillian Coleman Wheeler. Jill poznałem na jednym z przyjęć urządzanych przez Joego oraz Nerisę i odkryłem, że jest ekspertem w pisaniu wniosków o dotacje.

¹ Wydana pod pseudonimem Alan Francis — *przyp. tłum.*

Tak też narodziła się nasza nowa grupa. Od momentu rozpoczęcia działalności inni członkowie przychodzili i odchodzili, ale nasza szóstka pozostała trzonem. Gdy ta książka była wydawana w Stanach Zjednoczonych, spotykaliśmy się już od dwóch lat.

Korzyści płynące z tej grupy są olbrzymie. Od czasu jej założenia byłem świadkiem ponad trzykrotnego wzrostu moich dochodów. Możliwość cieszenia się wsparciem, radą i współpracą grupy również jest wyjątkowo korzystna. Zawiązałem też z jej członkami kilka lukratywnych spółek typu joint venture, a owocem jednej z nich jest trzymana przez czytelnika książka.

Stwierdziłem również, że członkowie grupy są doskonałymi strażnikami odpowiedzialności. Jeżeli oznajmię grupie, że zamierzam ukończyć określone zadanie przed kolejnym spotkaniem, mogę być pewien, że jeżeli nie dotrzymam terminu, oni mi o tym przypomną. Grupa naprawdę pomaga mi pozostać na właściwej ścieżce.

Innym dobrodziejstwem, wyjątkowo dla mnie ważnym, jest możliwość spędzania czasu z grupą przyjaciół, którzy w sposób oczywisty rozumieją, jak zarabiam na życie. Większość ludzi, których spotykam, nie wie dokładnie, czym zajmuje się marketer internetowy. W telefonicznym katalogu przedsiębiorstw miasta Wimberley mój numer znajduje się pod hasłem „Marketing internetowy”. Mimo to, ciągle odbieram telefony od ludzi, którzy informują mnie, że ich komputer uległ uszkodzeniu i zastanawiają się, ile sobie policzę za przyjazd i jego naprawienie. Otrzymuję również telefony od osób chcących wiedzieć, ile wynosi miesięczny abonament za oferowany przeze mnie dostęp do internetu. Zatem posiadanie grupy, która pojmuje specyfikę tego zawodu, jest zaiste błogosławieństwem.

Poprosiłem każdego członka naszej grupy, by wyjaśnił, czym dla niego osobiście jest grupa innowatorów. Oto ich wypowiedzi.

Joe Vitale (<http://www.MrFire.com>)

W każdej grupie wspierających się ludzi tkwi magia. Uwielbiam ludzi z naszej grupy innowatorów. Wspierają oni, stymulują i rozwijają moje pomysły. To, co zaczyna się jako pytanie, nasionko czy załączek planu, rozkwita w radosną strategię, produkt lub nawet całą kampanię. Kocham również dawanie rad i wnoszenie wkładu w koncepcje innych ludzi, kocham patrzeć, jak w ich oczach pojawia się błysk, gdy zaczynają widzieć nowe możliwości. Rozwijałem nowe produkty, byłem współautorem nowych książek elektronicznych, a także stworzyłem najbardziej zyskowne i największe dzieło w moim życiu, czyli portal <http://www.HypnoticMarketing.com> — wszystko zawdzięczam przynależności do tej grupy innowatorów. Dodatkowo tytuł jednej z moich książek wykryształizował się na spotkaniu naszej grupy innowatorów i okazał się tym, co pomogło książce osiągnąć status bestsellera: *Moc przyciągania* (w oryginale *The Attractor Factor*).

Pat O'Bryan (<http://www.PatOBryan.com>)

„Zapytaj o to grupę” — stało się odpowiedzią. Czego dotyczy pytanie? Może to być pytanie o marketing, pytanie o tworzenie listy, pytanie o kwestie techniczne, pytanie o prawa autorskie bądź pytanie o postępowanie zgodnie z własnymi przekonaniami. Potęga grupy innowatorów, zwłaszcza złożonej z umysłów, takich jak w naszej grupie, jest zdumiewająca. Grupie przypisuję drastyczny wzrost moich dochodów i wydajności oraz traktuję ją jak podporę i katalizator mojej pracy duchowej.

Nerissa Oden (<http://www.TheVideoQueen.com>)

Nigdy wcześniej nie słyszałam o grupach innowatorów. Ale gdy przedstawiono mi jedną z nich i zaoferowano szansę przyłączenia się, natychmiast z niej skorzystałam. Poświęcałam nawet dwie godziny tygodniowo na dojazd, by tylko brać udział w spotkaniach grupy. A proszę mi wierzyć — NIENAWIDZĘ dojeżdżania. Ale robiłam to. Robiłam to, ponieważ potrzebowałam koleżeństwa, wsparcia

i wskazówek od tak wielu, jak to tylko możliwe, ludzi, którzy mnie akceptują. Od ludzi pragnących zarabiać na życie za pośrednictwem internetu.

Zanim pojawiła się możliwość dołączenia do grupy innowatorów, porzuciłam mój pierwszy zawód i zaczęłam spoglądać w stronę rynku internetowego, gdzie zamierzałam wyrobić sobie renomę i rozwinąć jakieś dochodowe przedsięwzięcie. Ale na razie tylko wiedziałam, że tego chcę. Nie miałam jeszcze pomysłu, jak zarobić pieniądze. Prawdę mówiąc, na początku wiedziałam tylko, jak wysyłać i odbierać pocztę elektroniczną. Nie miałam pojęcia o tym, jak działają strony internetowe i domeny. Ale z czasem nauczyłam się tego wszystkiego podczas zakładania i prowadzenia mojego pierwszego przedsiębiorstwa internetowego.

Po pierwszym roku miałam zamiar całkowicie się poddać. Zdążyłam się już pogrążyć w myślach o porażce, gdy dostałam pracę w niepełnym wymiarze godzin w lokalnym punkcie usług kserograficznych, za której wykonywanie nienawidziłam samą siebie. Niedługo po tym zaczęłam zdawać sobie sprawę, że wierzyłam, iż życie polega tylko na tym, by przepracowywać się dla kogoś innego, a w zamian otrzymywać niewiele. Phi! — myślę, że wtedy byłam emocjonalnie rozbita. Po przebudzeniu podjęłam trud przeprogramowania mojego systemu wartości i kontynuowałam swoją przygodę z internetem.

Wtedy pojawiła się szansa dołączenia do grupy. A w niej stałam się bardziej zainspirowana, zmotywowana i bardziej skoncentrowana. Zrozumiałam, że aby przetrwać trudne chwile i w końcu odnieść oraz podtrzymać sukces, muszę dążyć do zrealizowania mojej pasji. Połączone doświadczenie grupy w zakresie biznesu i marketingu internetowego było pożądanym zasobem. Przysłuchiwanie się opowieściom o izolacji i borykaniu się z problemami podobnymi do moich istotnie było utwierdzające i wpirające. Z czasem napisałam dwie książki internetowe, zostałam płatnym konsultantem i rozwinęłam kilka witryn internetowych poświęconych wideo. Moja grupa innowatorów dostarczyła mi wskazówek i wsparcia, gdy tego potrzebowałam. W świecie przedsiębiorców nie istnieje żaden inny zasób, który mógłby się z nią równać.

Craig Perrine (<http://www.maverickmarketer.com>)

Konsekwentny wkład pozostałych członków grupy oraz ciągła możliwość wspierania i pomagania innym stale przynoszą mi korzyści. Otrzymuję pomoc od innych i uczę się, gdy dają coś z siebie (często mnie samego zaskakuje to, co mówię).

Miałem pomysły, które w grupie pogrzebano, oraz takie, do których zrealizowania zostałem popchnięty. Oszczędziło mi to czasu na próby i błędy, przez które w przeciwnym wypadku musiałbym przebrnąć. Ponadto, dzięki pracy z członkami grupy, stworzyłem treść swoich produktów informacyjnych i pracuję nad pomysłami dotyczącymi nowych, co oznacza, że mój wachlarz produktów ma się dobrze. Właśnie przygotowałem mój największy dotychczas produkt, obszerny 30-płytkowy kurs do nauki w domu, do którego dołączone są trzy podręczniki o objętości książek telefonicznych. Moja grupa innowatorów przejrzała jego zawartość w poszukiwaniu błędów, poświęciła w tym celu swój czas i zasoby, a nawet miała swój udział w tworzeniu treści.

Nie ulega wątpliwości, że jest to korzystna dla mnie relacja, i chciałbym myśleć, że równie wiele wniosłem do grupy. Zaczynam czuć, że grupa ta jest nie tylko fantastycznym źródłem przyjaźni i aktywności społecznej, pochodzącej od ludzi rozumiejących, jak zarabiam na życie, ale również kopalnią złota przepelnioną zyskownymi pomysłami i możliwościami, która pomaga mi bezpośrednio uzyskiwać lepsze rezultaty.

Nie da się wycenić tego rodzaju dynamiki i tego rodzaju współdzielonego zasobu, a czytelnik z pewnością nie wie, co traci, jeżeli nie posiada własnej grupy innowatorów. Niech mi wolno będzie zakończyć tak: przez 15 lat byłem samotnikiem. I chociaż według większości standardów odnosiłem sukcesy, gdy tylko przebyłem stromą krzywizną uczenia się podstaw i zacząłem nawiązywać partnerskie relacje z innymi ludźmi, poziom mojego sukcesu eksplodował. Tej grupie innowatorów zawdzięczam wiele sukcesów i inspiracji.

Jillian Coleman Wheeler (<http://www.GrantMeRich.com>)

Najlepszą rzeczą dla mnie jest wsparcie grupy w skupianiu mojej energii. Poprzez uczynienie z czasu spotkań priorytetu i bycie zobligowaną do zdawania relacji z postępów stałam się bardziej konsekwentna w poświęcaniu czasu i energii moim projektom biznesowym.

Czerpię również korzyści z ogromnych ilości informacji udostępnianych przez pozostałych członków. Wszyscy zasiadamy przy stole z odmiennymi doświadczeniami dotyczącymi spółek typu joint venture, dostawców, marketingu i różnych typów projektów, toteż oferujemy sobie nawzajem mnóstwo praktycznego wsparcia.

Wreszcie, istnieje pewien rodzaj „magii”, dzięki której kolektywna kreatywność całej grupy przewyższa sumę zdolności naszych pojedynczych umysłów. Każdy członek naszej grupy, a już na pewno ja, doświadczył olbrzymich przyływów kreatywności od czasu rozpoczęcia naszych spotkań. Wszyscy zgłaszamy nowe i interesujące projekty.

Od roku 1991 byłam członkinią czterech innych grup innowatorów. Nie potrafię powiedzieć, jak wiele warte jest bycie częścią dobrej grupy, ponieważ jest to bezcenne. Najważniejsze, w czym przynależność do grupy innowatorów mi pomogła, jest to, że jej członkowie są w stanie dostrzec rzeczy, których ja nie zauważałam, ponieważ byłam zbyt przywiązana do moich własnych projektów. Poznanie opinii grupy jest naprawdę pomocne, a często przekłada się na lepszy produkt dla klienta.

Cindy Cashman (<http://www.CindyCashman.com>)

Niedawno odbyłam spotkanie z pięcioosobową grupą innowatorów za pośrednictwem Skype'a (aplikacji służącej do nawiązywania połączeń telefonicznych za pomocą internetu). Rozmawiałam z moim przyjacielem, Markiem, który jest konstruktorem raket, i wspominałam o jednym z projektów, którym się zajmuję, a on zasugerował zorganizowanie spotkania pięciu osób przy użyciu Skype'a, ponieważ wszyscy mieszkamy w różnych stanach. W ciągu tygodnia

doczekaliśmy się naszego spotkania, a ja zapisałam dwie strony pomysłów i możliwości dotyczących mojego nowego projektu.

Napoleon Hill w swojej książce *Myśl i bogać się* pisze: „Żadne dwa umysły nie spotykają się nigdy w taki sposób, by w wyniku ich zbliżenia nie narodził się trzeci — niedostrzegalna, nieuchwytna siła, którą można by przyrównać do trzeciego umysłu”.

Tym, co odkryłam, jest fakt, że odpowiednia grupa staje się czymś więcej niż tylko zbiorem kontaktów biznesowych. Jej członkowie stają się prawdziwymi przyjaciółmi. Z grupą Wimberley (Billem, Joem, Craigiem, Patem, Nerissą oraz Jillian) dzieliłam się rzeczami, o których nikt inny nie wie. Wszystkich ich bardzo sobie cenię.

Dziękuję wam, Bill i Joe, za zaproszenie mnie do waszej grupy innowatorów, a reszcie grupy — za pomysły, miłość i wsparcie.