

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE.....	9
MOJA INSPIRACJA.....	11
CZĘŚĆ 1. KIM JESTEŚ I JAKI JEST TWÓJ CEL?	13
ROZDZIAŁ 1. JAK ROZUMIEĆ ZMIANĘ ZAWODOWĄ.....	15
RODZAJE ZMIAN.....	15
KIEDY ZMIANA STAJE SIĘ NIEZBĘDNA?	20
ROZDZIAŁ 2. DLACZEGO LUDZIE BOJĄ SIĘ ZMIAN	23
ETAPY ZMIANY	23
ZROZUMIEĆ MÓZG – ZROZUMIEĆ ZMIANĘ	27
RZUT OKA NA MOŻLIWE TRUDNOŚCI	34
A CO, JEŚLI NIC NIE ZROBISZ? O BIERNOSCI	35
UWAGA, SABOTAŻYSTA	37
PROBLEMY Z SABOTAŻYSTĄ	41
ROZDZIAŁ 3. POZNAJ SIEBIE – PRACUJ W ZGODZIE ZE SOBĄ.....	43
KROK 1. TĘSKNOTY SERCA – MARZENIA.....	48
KROK 2. HISTORIE USKRZYDLEŃ	54
KROK 3. UMIEJĘTNOŚCI UNIWERSALNE	60
KROK 4. WARTOŚCI.....	73
KROK 5. MOTYWATORY	83
KROK 6. ZAINTERESOWANIA	88
KROK 7. TALENTY GALLUPA	99
KROK 8. TYP PSYCHOLOGICZNY NA BAZIE MBTI	108
KROK 9. PREFERENCJE DOTYCZĄCE ŚRODOWISKA PRACY	123

ROZDZIAŁ 4. ODKRYWANIE SWOJEJ MISJI ŻYCIOWEJ	133
ROZDZIAŁ 5. JAKI ZAWÓD, JAKA PRACA – DECYZJA.....	144
BADANIE RYNKU – PRZYSMIARKA DO ZAWODU.....	151
NA CZYM POLEGA TEN ZAWÓD	152
ANALIZA POTRZEB ZWIĄZANYCH Z OPCJAMI ZAWODOWYMI	155
PRZED DECYZJĄ.....	158
ĆWICZENIA POMOCNE W PROCESIE DECYZYJNYM	161
ROZDZIAŁ 6. CEL I WIZJA	172
PO CO PLANOWAĆ?	172
DOBRE SFORMUŁOWANIE CELU	173
CZĘŚĆ 2. JAK PRZEPROWADZIĆ ZMIANĘ ZAWODOWĄ?	185
ROZDZIAŁ 7. ZARZĄDZANIE ROZWOJEM.....	188
KLUCZEM JEST NASTAWIENIE.....	188
UCZENIE SIĘ PRZEZ CAŁE ŻYCIE	189
ROZDZIAŁ 8. ZARZĄDZANIE SIECIĄ KONTAKTÓW.....	193
NETWORKING, CZYLI SZCZERE, AUTENTYCZNE RELACJE	193
LUDZIE, KTÓRZY BĘDĄ CIĘ WSPIERAĆ	197
INDYWIDUALNA POMOC MENTORA	199
INNI LUDZIE JAKO ŹRÓDŁO POMYSŁÓW I INSPIRACJA.....	203
ROZDZIAŁ 9. ZARZĄDZANIE MARKĄ OSOBISTĄ.....	206
PORTALE SPOŁECZNOŚCIOWE – LINKEDIN	207
JAK WYKORZYSTAĆ LINKEDIN W ZMIANIE ZAWODOWEJ?	208
PODSTAWOWE ELEMENTY DOBREGO PROFILU.....	209
ROZWIJANIE SIECI KONTAKTÓW NA LINKEDIN	220
DOCIERANIE DO RYNKU PRACY NA LINKEDIN	222
AKTYWNOŚĆ NA LINKEDIN – KOMENTOWANIE I PUBLIKOWANIE POSTÓW	224
POST O SZUKANIU PRACY NA LINKEDIN.....	226

AKTYWNOŚĆ W INNYCH PORTALACH SPOŁECZNOŚCIOWYCH	228
FACEBOOK	229
INSTAGRAM	230
INNE MIEJSCA W INTERNECIE	230
MATERIAŁY MARKETINGOWE – CV	231
ROZMOWA KWALIFIKACYJNA.....	237
ROZDZIAŁ 10. ZARZĄDZANIE FINANSAMI.....	247
CZEŚĆ 3. JAK ZAPLANOWAĆ PROCES ZMIANY I POKONAĆ PRZESZKODY?	249
ROZDZIAŁ 11. PRZESZKODY NA DRODZE DO CELU	251
LĘK PRZED PORAŻKĄ, OBAWA PRZED RYZYKIEM	255
PERFEKCJONIZM	259
WEWNĘTRZNY KONFLIKT.....	261
BRAK PEWNOŚCI SIEBIE ORAZ PROKRASTYNACJA.....	263
POTRZEBA TERAPII	268
ROZDZIAŁ 12. DO DZIEŁA! CO POMAGA W REALIZACJI PLANU ...	270
SIŁA WOLI	270
POMOCNE NAWYKI W PROCESIE ZMIANY.....	272
ROZDZIAŁ 13. PLAN DZIAŁANIA I ORGANIZACJA DNIA	280
DZIAŁANIA NA ROZRUCH	287
MONITOROWANIE POSTĘPÓW NA DRODZE DO CELU	289
ORGANIZACJA DNIA CODZIENNEGO.....	291
ZAKOŃCZENIE	295
BIBLIOGRAFIA	297
NOTATKI.....	300