



Szia !

Ez most egy személyesebb levél lesz, de úgy éreztem, hogy érdemes megosztanom veled. Hogy ne csak a jelenről meséljek, hogy hová utaztam, mi az amit elértem, milyen szakmai sikereim vannak. Hanem bizony azt is, hogy honnan indultam...

Főzés közben szeretek podcasteket hallgatni és előző héten valahogy a lejátszási listámba került Jay Shetty egy régebbi interjúja, amit Arnold Schwarzeneggerrel készített. Alapvetően nem indítottam volna el a testépítő és a filmsztár nevét látva, a címe mégis megfogott: *"How to make your visions a reality and stop having a limited mindset?"* Wow, gondoltam, ez szuper téma, engem is nagyon foglalkoztat, régóta kutatom és gyakorlom a vizualizálást. Pár éve tudatosan a jövőmet építve, előtte, főképp gyermekkoromban menekülésként a valóságból.

Egy vidéki kisváros hosszú utcájának legutolsó házában nőttem fel. Nehéz körülmények között. A nélkülözés és a bántalmazás több formája is jelen volt a mindennapjainkban. Szerencsére voltak olyan helyek, ahol biztonságban tudtam magam érezni fizikailag és lelkiileg, amíg ott lehettem, de otthon csak a képzeletem segített kiszakadni a valóságból.

Nehéz napokon elképzeltem, hogy máshol vagyok. Például olyan fehér homokos tengerparton, amelyet a régi Bounty-s tévés reklámban mutattak. Vagy hogy Budapesten élek egy szép lakásban, a nagyvárosi nyüzsgésben és kávézóba járok meg színházba. Egészen részletesen elképzeltem mindent. Hogy hová mennék, hogy öltöznék fel, mit csinálnék.

Így visszagondolva szerintem a kis Csilla minden álmát és képzeletét felülmúlja a felnőtt életem. Az élénk képzeletem, az álmodozás, majd abból a terv és valóság viszont egy olyan képesség, ami a mai napig velem van és segít elérni mindent, amit szeretnék.

Ne aggódj, nem a vonzás törvényével akarlak fárasztani. Csupán csak azt szeretném megerősíteni benned, hogy ha van egy olyan álmod és vágyad amit el tudsz képzelni, méghozzá részletesen, újra és újra. Emellett pedig érzéseket is tudsz hozzá kapcsolni, akkor szinte biztos, hogy meg is tudod valósítani.

Remek példa nekem erre az egyéves Latin-Amerikai utam. Hogy három hónapig Mexikó szebbnél-szebb tengerpartjain voltam. Sokan azt gondolják, hogy ehhez sok-sok millió kellett. Nos, a helyzet az, hogy a repjegyen kívül havi 160.000 forint volt a büdzsém. És mindent bejártam, megnéztem, megkóstoltam és kipróbáltam amit csak szerettem volna.

Szerencsés lennék? Aligha. Egyszerűen csak elképzeltem, megterveztem, ezzel tudatosítottam az agyam számára, hogy ez a cél, amit el kell érni. És a milliányi információból ami óránként felém áradt kiszűrte, meglátta azt ami számomra ennek a célnak az eléréséhez releváns volt. Ez nem azt jelenti, hogy akkor ezzel kész is, már meg is valósul a nagy álom. Nyilván tenni kell érte.

Amikor megtaláltam a Workaway önkéntes platformot, aminek segítségével ingyen szállást kaptam olyan helyeken, ahol mások többszázezer forintot fizetnek egy hétre, akkor bizony bele kellett tennem a munkát, hogy meg is kapjam a lehetőséget. Vagy amikor kitaláltam, hogy Costa Ricában Samara mellett egy új, nyugodt, csendes és biztonságos szomszédságban akarok élni a természet lágy ölén. Fogalmam sem volt hogy fogom ezt kivitelezni ugyanis ott csak a nagyon gazdagoknak van háza, nekem nem volt annyi pénzem, még bérelni sem. De elképzeltem magam ott, hogy tölteném a napjaimat, hogy sétálnánk Samuval az erdőben és a lehetőségeket figyeltem. Pár hét múlva megjelent a Facebook-on egy hirdetés: egy gyönyörű kis stúdió lakás lett pont ott kiadó, hatalmas terasszal a dzsungelre. Korábban Airbnb-n adták ki, de megunták és hosszú távra kerestek lakót. Az ár nekem magas volt, de írtam nekik. Leírtam, hogy miért járnak jól, ha nekem adják ki és mivel évente pár hónapot külföldön vagyok, ha jön család/barát látogatóba használhatják a lakást. Szerinted mi történt? Megkaptam a lakást, majdnem féláron. Ez csak két példa, de számtalan ilyen tudnék hozni.

És hogy mi a közös bennem és Arnold Schwarzeneggerben? Nem az edzési rutinunk, azt már biztos. Hanem az, hogy neki is csak a képzelete volt az eszköze gyermekkorában. Nem született tehetséges és támogató családba. De amit el tudott képzelni, ahhoz ragaszkodott és mindent meg is valósított.

[Az epizódot itt tudod meghallgatni.](#)



Tippek, hírek és érdekességek

Határtalanul Podcast x Jóga Dózis

A Jóga Dózis megálmodóját, Szuszit Costa Ricában ismertem meg. Épp a sabbatical-ját töltötte, utazott, önkénteskedett és részt vett a jóga táborban, amit ott szerveztem. Nagyon örültem neki, amikor elfogadta a meghívásom és egy nagyon klassz beszélgetés keveredett ki a találkozóból. Szóba került a munkahelyi kiegész, a sabbatical és az onnan való hazatérés is. És persze mindkettőnk szenvedélye az utazás és Costa Rica is.

Itt tudod meghallgatni és megtekinteni az epizódokat:

- [Határtalanul YouTube csatorna](#)
- [Határtalanul Spotify csatorna](#)

Tanulj új képességeket vagy szakmákat, amelyekkel saját helyfüggetlen vállalkozást indíthatsz, vagy akár távmunkában is dolgozhatsz online.

Az [Alison](#) egy nemzetközileg ismert online tanulási platform, ahol teljesen **ingyenesen** szerezhetsz naprakész tudást különböző területeken, például **IT, üzlet, marketing, nyelvtanulás** vagy **oktatás** témákban. A kurzusokat saját tempódban végezheted el, és praktikus, gyakorlatias ismereteket nyújtanak, amelyek jól mutatnak az önéletrajzban vagy segítenek egy új karrier elindításában.

A tananyag mindenki számára hozzáférhető, és a legtöbb kurzushoz akár tanúsítványt is szerezhetsz – egyes esetekben fizetős formában. Ha ingyenes, rugalmas és hasznos képzéseket keresel, az Alison remek kiindulópont lehet.

Hogy szerezzem meg az első ügyfelem?

Vállalkozói csoportokban megkérdeztem, mi jelenti a legnagyobb kihívást az induló vagy kezdő vállalkozóknak. A válaszadók túlnyomó többsége **az ügyfélszerzést** említette. Ez teljesen érthető: a szolgáltatásod vagy tudásod lehet bármilyen jó, ha nem jut el a megfelelő emberekhez, akkor nehéz belőle megélni.

Ha most építed fel a vállalkozásod (pl. Alison-kurzusok után), az alábbi lépésekkel tudod **konkrétan elindítani az első ügyfélszerzési körödet**:

1. A bemutatkozásodban ne magadról beszélj, hanem arról, hogy az ügyfeled milyen problémáját tudod megoldani és hogyan.

2. Próbálj barterezni

Ajánld fel a szolgáltatásodat vállalkozói csoportokban vagy ismerősi, szakmai köreidben cserébe valamilyen más értékért. Ez segít tapasztalatot, visszajelzést, ajánlást szerezni, és közben épül a portfóliód is.

3. Legyen naprakész a LinkedIn oldalad

Legyen benne:

- mivel foglalkozol most
- milyen típusú embereknek/üzleteknek tudsz segíteni
- legyenek kint példák, eredmények, ha vannak (pl. „készítettem 3 weboldalt, itt láthatók”)

4. Tudasd az ismerőseiddel, mivel foglalkozol

Ne feltételezd, hogy tudják! Posztolj a Facebookra, írd ki egy rövid sztorit és küldj néhány ismerősödnek üzenetet. Lehet, hogy pont valaki az ismerőseid vagy az ő ismerőseik közül keres olyan segítséget, amit te nyújtasz.

5. Légy aktív vállalkozói csoportokban

Ne csak figyeld, hanem szólj hozzá posztokhoz, adj értéket, válaszolj kérdésekre. Így ismerőssé válik a neved, és ha utána kiteszed, hogy mit kínálsz, nagyobb eséllyel kapsz választ.

6. Ne CV-t, hanem portfóliót küldj

Ha jelentkezel egy lehetőségre, ne úgy kezeld, mintha alkalmazotti állás lenne. Ehelyett röviden írd le, **miben vagy jó, hogyan tudsz segíteni**, mutass be egy-két példát vagy projektet. Ez sokkal meggyőzőbb, mint egy klasszikus önéletrajz.

Mára ennyi, mert a bevezető hosszúra sikerült.

Két hét múlva jön a következő Határtalan Hírlevél, addig is csodás nyári napokat kívánok neked!

Csilla

Határtalanul

Ezt az e-mailt azért kaptad, mert regisztráltál a weboldalamon vagy vásároltál tőlem.

[Leiratkozás](#)

