

Lekce 5.

Rituály a fungování sítě.
Způsoby vkládání dalších nabídek
uživateli systému www.danielsikora.biz

Nebojte se snít o velkých věcech,
před sebou totiž máte celý svět.
Kritiky si nevšímejte,
ta je jen známkou nedostatku informací.

Tato lekce má dva hlavní témata:

1. Rituály a jejich role v našem životě.
2. Funkce, které umožní vkládání nabídky uživateli stránek do systému.

Rituály

Většina z nás si pod pojmem „**rituál**“ si začne představovat tanec divochů někde v džungli, magické obřady nebo spiritistické seance. Slovo „rituál“ nám zní tak nějak tajemně a nábožensky. Jenže rituálem můžeme nazvat **každý takový způsob našeho chování, kdy se ve stejné situaci chováme stejným nebo velmi podobným způsobem**. A prakticky každý člověk na celém světě provádí řadu rituálů, které denně opakuje.

Uvedme si příklad takových rituálů: Ranní vstávání – každý pracovní den miliardy lidí vstávají do práce. Každý z nich z nich denně provádí stejné úkony ve stejném pořadí zamáčknutím budíku počínaje a uzamčením vchodových dveří konče. Ranní rituály už mají i děti, které navštěvují předškolní zařízení a školy. Kolik z nás si po příchodu do práce dá ranní kávu nebo zahajuje svou pracovní aktivitu stejnými úkony? Když jdeme na oběd, vždy máme tendenci se posadit na stejné místo, zuby si myjeme vždy stejným způsobem, při sprchování je vždy stejný postup mytí, svršky oblékáme vždy ve stejném pořadí a těchto příkladů bychom mohli uvést desítky a stovky.

Rituál tedy není něco tajemného a zvláštního. Rituál je prostě způsob chování, kdy v určitých specifických situacích postupujeme stejně. **Každý rituál má svůj úkol a jeho provedení vede vždy k určitému cíli**. Pokud je tedy například naším cílem se před usnutím umýt, naučeným způsobem tuto proceduru vykonáme a dosáhneme svého cíle – umýt se a být čistý.

Jenže málokdo ví, že naše rituály chování nejsou určeny k realizaci takto jednoduchých úkonů. Jde o to, že prakticky **celý náš život je řízen těmito naučenými způsoby jednání** a ne vždy jsme se naučili tyto rituály provádět správně. Někdy nám dokonce ty správné rituály a vzorce chování chybí.

Opět si dejme příklad. Každý z nás potřebuje značné množství peněz. A jaký má pro tento účel většina z nás vžitý rituál? Každodenní chození do **zaměstnání** a realizace úkolů, které pro nás připravil někdo jiný, většinou náš zaměstnavatel. Teď vás ale napadne, že přeci to je správný vzorec chování, protože za realizaci těchto úkolů dostanete zapláceno a to je hlavním cílem této činnosti. Ano, z určitého úhlu pohledu máte pravdu. Jenže ne zcela. Jde o to, že práce, kterou jste odvedli, má zcela určitě podstatně vyšší hodnotu než částka, kterou za ní dostáváte. Je tomu tak proto, že vy **neprovádíte činnost (čili rituál), jehož cílem je vydělat peníze vám, ale majiteli podniku**. Rituál totiž není způsob chování, kterého by se měla účastnit pouze jedna jediná osoba. Rituálu se častokrát účastní desítky, stovky a někdy tisíce až miliony lidí.

Podívejte se třeba na sportovní utkání ve fotbale. Než vyběhne družstvo fotbalistů na trávník, aby se střetlo se svými protivníky, trénují určitý způsob chování, který by jim dovolil protivníka porazit. Jednotliví fotbalisté nacvičují kličky, kterými by oklamali své protihráče (každý fanda fotbalu ví, co je to zidanovka), společně pak nacvičují různé herní situace, přímé kopy, rohy, hody z autu, ofsajdové pasti a mnoho dalších věcí. Ve fotbale se tomu říká herní taktika. Není to ale nic jiného, než nacvičování určitých herních rituálů takovým způsobem, aby v průběhu hry pak každý z hráčů věděl, kde se má v danou chvíli objevit a co tam má dělat, aniž by musel u toho dlouze přemýšlet. A právě zde je hlavní atribut, kterým se rituál vyznačuje.

Ve chvíli, kdy provádíme rituál, nepřemýšlíme o každém jednotlivém úkonu, protože ty provádíme automaticky. Naše myšlenky se mohou pak soustřeďovat na zcela jiné věci. Náš mozek se může zaměřit na samotný cíl. Pro fotbalisty to bude výhra v zápase. Pro každého z nás pak něco jiného. Vždyť při mytí zubů většinou přímo o samotném mytí nepřemýšlíme.

Vraťme se ale k vydělávání peněz v zaměstnání. Rituál, kterého se účastníte vykonáváním určitých činností ve vašem zaměstnání, je dílem vašeho zaměstnavatele. To on má svůj cíl a k jeho dosažení potřebuje, aby byly vykonány určité úkony. A pro realizaci těchto úkonů si najal třeba vás a určité množství dalších lidí. Je pravda, že vám za vykonání těchto úkonů zaplatí určitou částku, pravdou ale také je, že si větší část peněz, které získal z této činnosti, ponechá. A je to zcela přirozené a normální, protože **je to jeho rituál, jeho vzorec chování a jeho cíl**. Vy jste se nechali pouze najmout k vykonávání určité, dílčí činnosti, která sama o sobě nemá stejný význam, jako celek. Co více, **vaši část může kdykoli převzít někdo jiný, čili jste zaměnitelným elementem**, pouhou součástí celku. Samotný celek vám nepatří a pouze jeho majitel může určovat podmínky, za jakých se pak tento celek bude realizovat.

Asi se teď někteří z vás cítí uraženě. Nebylo to v žádném případě mým cílem. Jen chci, abyste si uvědomili, že **pokud opravdu chcete vydělávat, je třeba vykonávat ty správné rituály opakovaně a systematicky**. K tomu stačí si osvojit jen několik základních rituálů a věřte, výsledek vás nejenom příjemně překvapí, ale během času i šokuje svou účinností. Vyjmenujeme si je, vysvětlíme si je na konkrétním příkladu systému SAY International použitého při aktivaci a ukážeme si, proč jsou tak důležité v procesu dosažení finanční nezávislosti a svobody.

A jaké základní rituály si je třeba osvojit? Jsou to:

- 1. Rituál pravidelných setkání se svou skupinou lidí, kteří tvoří váš nový prostor.**
- 2. Rituál nákupu jediného parfému měsíčně za odměnu.**
- 3. Rituál předávání informací dalším lidem.**

Tyto tři základní rituály chování vám pomohou velmi rychle k dosažení vašich cílů. Podívejme se nyní na tyto rituály podrobněji, abychom správně pochopili jejich význam.

První rituál, který je zde uveden, jsou pravidelná setkávání se skupinou lidí tvořících Váš nový prostor. Jeho správné pochopení vyplývá ze samotné podstaty člověka – **člověk je tvor společenský** a tudíž ke svému plnohodnotnému životu **nutně potřebuje kontakt s lidmi**. A zde je právě první problém – **velmi podstatně nás ovlivňuje to, s kým se setkáváme** a jaké tyto lidé sebou prezentují **životní postoje a cíle**. Ač si to totiž uvědomujeme nebo ne, postoje lidí, kteří nás obklopují mají až neuvěřitelný vliv na to, jaké postoje budeme sebou prezentovat my.

V podstatě jde o to, že **člověk jako takový má tendenci se přizpůsobit**, aby byl schopen přežít. Je to **vrozená lidská vlastnost**, která má svůj obrovský význam z hlediska lidské populace, jednotlivci ale může být tak trochu na obtíž. Dovolte mi, abych zde uvedl příklad popsany v mé knize „Deklarace osobní nezávislosti“ a trochu ho rozvedl.

Kolik lidí z Vašeho okolí je opravdu úspěšných, nezávislých a svobodných? Kolik z nich zažívá opravdu tyto pocity luxusu a štěstí a nemají žádné problémy? Smím tvrdit, že těchto lidí ve Vašem okolí nebude valná většina. A pokud se podíváte pořádně kolem sebe, na členy Vaší rodiny, spolužáky, známé, sousedy, prostě lidi, se kterými se denně setkáváte a kteří Vás bezprostředně ovlivňují ve Vašich rozhodnutích a Vašem životě, pak těch opravdu úspěšných, nezávislých a svobodných bude opravdové minimum. O čem to svědčí? Svědčí to o tom, že rozhodnutím těchto lidí není nezávislost a svoboda, ale průměrný a šedý život bez jakýchkoli snah o pozitivní změnu. A teď si položte otázku, **proč by tyto lidé měli podporovat na cestě k nezávislosti a svobodě právě Vás**, když nejsou schopní a ochotní se k tomuto kroku rozhodnout sami? Když se jich zeptáte přímo, nikdo z nich si nepřizná, že něco ve svém životě dělá špatně. **A jen málokdo připustí, že je opravdu neúspěšný a neschopný tohoto úspěchu dosáhnout**. Naopak, v osobních rozhovorech budou svůj životní styl obhajovat a tvrdit, že pouze tento způsob života je ten jediný správný. A teď si představte, že za těmito lidmi přijdete a začnete s nimi hovořit o jiných možnostech a jiném životním stylu. Začnete je přesvědčovat, aby se pokusili tímto novým způsobem jednat. Víte co po nich chcete? Vy si budete myslet, že se jim snažíte pomoci a že Vám budou za Vaše informace

vděční. Jenže opak je pravdou. Z jejich pohledu po nich chcete, aby si přiznali sami před sebou a před svými nejbližšími, že jejich dosavadní cesta, kterou tak tvrdošíjně brání, jejich dosavadní život byl jeden velký omyl a všechna jejich rozhodnutí a názory byly špatné. Opravdu si myslíte, že si někdo z nich toto sám před sebou přizná? Pokud ano, pak jste bláhoví. Víte, co udělají, když za nimi s něčím novým přijdete? Nejenom, že Vás odmítnou, ale budou se ze všech sil snažit, abyste ani Vy nedosáhli svého úspěchu, svobody a nezávislosti. Proč? No právě proto, že Váš úspěch bude důkazem jejich vlastní neschopnosti. To si přeci nikdo z nich přeci nemůže dovolit přiznat si, že je neschopný.

A teď si představte, jakou atmosféru a společenské prostředí pak tito lidé kolem sebe vytvářejí, zvláště pak, když jich je kolem Vás většina? Toto není prostředí, které by Vás podporovalo na Vaší cestě a ve Vašem úsilí. Proto je třeba udělat rázná opatření. Nikdo Vás teď nebude nutit, abyste se s těmito lidmi přestali stýkat a mluvit. Zvláště v případě, že se jedná o Vaše nejbližší to není ani možné. Jde jen o to, abyste si uvědomili jejich „tvůrčí potenciál“ a neočekávali od nich nějakou zásadní podporu.

Rada je jednoznačná, **začněte se setkávat s lidmi, kteří chtějí dosáhnout finanční svobody a nezávislosti** a vybrali si k tomu cestu síťového marketingu. **Komunikujte s nimi** emailem, telefonicky, **setkávejte se osobně** a hlavně se snažte, aby se počet těchto lidí kolem Vás neustále zvětšoval. Tento požadavek není samoučelný, naopak, vychází z praxe a jeho vliv na každého z nás můžeme jednoduše doložit. I když jde o důkaz empiricky, jsem zcela přesvědčen, že mi jej potvrdí každý z Vás.

Představte si setkání s lidmi, kteří s Vámi nesdílejí stejné názory a životní postoje. Kteří naopak se snaží, abyste se svých postojů vzdali a žili jen „obyčejný život, který žijí všichni ostatní“. Nedělají to přímo. Jen vytvářejí určitou náladu, navozují určitou atmosféru a společenské prostředí. Co se s Vámi děje, když se ocitnete mezi nimi? Ať už jste přišli na toto setkání v sebelepší náladě, začnete cítit, jak Vás nálada opouští. Začnete se cítit tak, jakoby z Vás někdo vysával Vaši životní energii. Po takových setkáních se často cítíte být oslabení, někdy Vás dokonce rozbolí hlava nebo budete mít i jiné potíže. A to se děje pokaždé, když se s těmito lidmi setkáte.

Zcela opačná situace nastává, pokud se setkáte s lidmi, kteří Vás nejenom nebudou od Vašeho životního cíle a postojů odrazovat, ale naopak Vás budou podporovat, protože tyto cíle a životní postoje sdílejí s Vámi. Po setkání s nimi se cítíte silní a odhodlaní svých cílů dosáhnout. Vaše myšlenky se rozvíjejí a Vy cítíte, jakoby Vám narostla křídla.

A toto je **hlavní cíl prvního rituálu. Vytvořit ve Vás pozitivní postoj k tomu, čeho chcete dosáhnout**, uvědomit si a uvěřit, že je to absolutně reálné a možné. Musíte se zbavit veškerých pochybností, neboť ty tvoří pouze balast, který Vás zdržuje a je pozůstalostí po předchozích setkáních s lidmi, kteří se z bludného kruhu šedého života nechtějí vytrhnout.

Lidé, kteří již provedli nebo provedou aktivaci na stránkách www.danielsikora.biz tuto pozitivní energii v sobě mají, stejně jako jí máte v sobě Vy. Začnete-li spolu komunikovat, u všech se projeví posílení jejich pozitivních postojů a jejich imunita vůči negativním postojům oponentů se bude neustále zvyšovat.

Cílem prvního rituálu je tedy neustále posilovat Vaši víru ve vlastní síly a možnosti a poskytnout Vám podporu ve Vašem snažení dosáhnout finanční nezávislosti a svobody.

Druhý rituál nákupu jednoho parfému měsíčně za odměnu má opět obrovský význam. A dokonce ne jediný, ale hned několik.

Nákup různých výrobků můžeme chápat v podstatě dvojím způsobem. Jednak jako nutné zlo, kdy kupujeme věci, protože koupit musíme. Tehdy ale je nám líto peněz, které vydáváme a takový nákup je pro nás stresem. Nákupy můžeme chápat ale jinak. Můžeme je brát jako odměnu pro nás za to, že jsme udělali něco dobrého pro sebe, pro jiné, nebo jen proto, že jsme. Pokud budeme brát

tyto nákupy takto, nebudou pro nás stresující a postupně se stanou zdrojem nejenom našeho potěšení, ale i zcela nového a na všech dalších okolnostech nezávislého zdroje příjmů. **Důležité je tedy pochopení procesu nakupování jako způsobu odměňování sebe sama.** Musíme si uvědomit, že zatím žijeme tak, jak žijeme a po celý náš život jsme se učili určitému způsobu chování, reagování na určité situace a také určitému způsobu myšlení. **Smyslem tohoto rituálu je, abychom se nenásilným a postupným způsobem zbavili těch návyků a myšlenkových pochodů, které nám brání dosáhnout našich cílů.** A změnit to lze pouze něčím příjemným, něčím, co uspokojí nějakou naši skrytou potřebu.

Proto tento rituál, kdy si objednáme parfém by v nás měl navodit příjemnou náladu. Na jeho nákup bychom se měli těšit. Proto si z něj uděláme potěšení, na které se budeme těšit.

Nyní Vám řeknu, jaký rituál jsem si vytvořil já. Je to jen informace, možná inspirace, ale Vy si můžete vytvořit zcela jiný rituál. Jde jen o jediné, abyste se u toho cítili dobře. Děláte to pro svou radost, nikoli z donucení.

Mým nákupním dnem je druhá sobota v měsíci. Na ten den si neplánuji žádné domácí práce ani na něj nepřenáším žádné pracovní povinnosti. Oběd nevaříme, jdeme do nějaké restaurace a dáme si s rodinou něco dobrého na zub. Pak jdeme k přátelům na návštěvu nebo jen tak sedíme a klábosíme o tom, co by nás udělalo šťastnými. Ten den si plánujeme, jak má vypadat náš budoucí dům, kde pojedeme letos na dovolenou a jak si budeme užívat. Večer pak sednu k počítači, dám si dobrý čaj a s dobrým pocitem si objednáme parfém pro sebe a těším se, až mi přijde domů.

Samozřejmě nepopsal jsem zde dopodrobna vše, protože to ani není účelem. Jde jen o to, abyste pochopili význam tohoto rituálu. **Vše se točí kolem dobrého pocitu z odměňování sebe sama.** Tento rituál nás učí lásky a úcty k sobě samému.

Druhým úkolem, který má tento rituál, je vytvoření vzorce chování, který pak bude duplikován ostatními lidmi ve skupině. Jde totiž o to, že každá skupina potřebuje něco, co jí drží pohromadě. A jelikož skupina lidí, která se vytváří na stránkách www.danielsikora.biz je velmi různorodá, je potřeba vytvořit určité prvky, které budou její členy spojovat nejenom na lokální úrovni, ale i na úrovni globální. Takto vytvářená skupina pozitivních lidí spojených myšlenkami síťového marketingu bude mít mezinárodní, globální charakter. Čím větší tato skupina bude, tím pocit přináležitosti k ní mezi jednotlivými uživateli bude stále silnit. A čím více budou mít společných rysů, tím rychleji a efektivněji budou nacházet společnou řeč i v dalších projektech, o kterých se budou mezi sebou informovat. Budete-li mít společné alespoň tři prvky (účast na systému www.danielsikora.biz, aktivace SAY International, rituál nákupu jednoho parfému měsíčně), budete cítit sounáležitost i s lidmi, které budete vidět poprvé v životě právě proto, že jakoby patříte k sobě. A z této sounáležitosti pak budete čerpat sílu a energii k dalším věcem, ke kterým se kdy rozhodnete.

Třetí rituál, předávání informací dalším lidem **Vám přinese stabilitu.** Co víc, postupně Vám zajistí neustálý nárůst příjmů a tím i kýženou finanční svobodu a nezávislost. Tento rituál bude mít určitý vývoj, který Vám nyní popíšu.

Nejdříve ze všeho si určete množství času, které chcete tomu věnovat. Někdo si určí hodinu denně, někdo hodinu týdně a někdo třeba hodinu měsíčně. Je to jen na Vás, ale nemělo by to být více, než právě hodina až dvě denně. Váš život se totiž nemá točit kolem práce, ale práce by Vám měla zajistit prostředky pro takový život, jaký si pro sebe a svou rodinu představujete.

V prvním období budete informovat o projektu www.danielsikora.biz své známé a přátele. Možná budete využívat k propagaci svého registračního linku a subdomén různých inzertních systémů. Dělejte to vždy v určitou, Vámi stanovenou dobu, ale co je hlavní, dělejte to pravidelně. Nepřestávejte ani po aktivaci. Čím častěji a pravidelněji to budete dělat, tím rychleji nastane zásadní změna. V určité chvíli totiž zjistíte, že stále častěji nemusíte oslovovat lidi Vy, ale tito lidé se na Vás

začínají obracet sami se žádosti, abyste jim vysvětlili, co se ve Vašem životě najednou změnilo. A víte co na tom bude to nejzajímavější? Že to často budou stejní lidé, kteří Vás ze začátku odmítali, ba zrazovali od toho, co děláte. Pro tyto lidi pak budete zdrojem informací a inspirace, co mají dělat oni, aby se i jejich život změnil. Ve Vás totiž budou mít důkaz na to, že jejich původní postoje nebyly správné a **tento důkaz** podpořen nikoli teorií, ale zcela jasnou praxí již **nebudou moci ignorovat** jak před ostatními, tak **hlavně ped sebou samými**.

Tyto tři rituály chování zcela postačí k tomu, aby změnil Váš život k lepšímu a předkládám Vám je jako trvalý domácí úkol. Rituály stejně jako pět lekcí, které jsem Vám poskytl, Vám pomohou získat to, co od života chcete. Pokud budete dodržovat to, co je v nich napsáno a postupně realizovat úkoly v nich popsání, můžete si být jistí, že svých cílů dosáhnete. Samozřejmě to není konec. Samotné stránky www.danielsikora.biz budou procházet určitými změnami a vývojem, který pravděpodobně nikdy nebude u konce, protože svět obchodu a síťového marketingu se také vyvíjí. Budou neustále doplňovány o nové funkce a jazykové verze tak, aby Vám pomohly nejenom rozšiřovat svou strukturu a případně ji aktivovat. Hlavním jejich cílem je vytvořit globální obchodní strukturu síťářů, kteří by poprvé v historii síťového marketingu dostali možnost otevřeně nabízet další a další projekty ostatním síťářům nejenom ve svém nejbližším okolí, ale prakticky po celém světě. K tomu aby to fungovalo, jsou pro stránky www.danielsikora.biz připravovány nové funkce, které si nyní představíme.

Vložení nabídky a oslovení tisíců síťářů snadno a rychle

Podle technických podmínek šíření sítí spolupracovníků v různých systémech, můžeme rozlišit dvě základní cesty:

1. elektronickou – prostřednictvím registračních linků, domén, subdomén a bannerů (např. www.danielsikorabiz),
2. papírovou – kdy případný spolupracovník musí vyplnit smlouvu a tu pak zaslat společnosti, která systém obhospodařuje (např. SAY International).

S oběma těmito způsoby se na stránkách www.danielsikora.biz počítá a oba budou podporovány. Jak ale tato podpora bude vypadat v praxi? Pro uživatele to bude velmi jednoduché, i když samotné programování této funkce zdaleka nepatří k těm nejjednodušším. Ale podívejme se na to z blízka. Ze všeho nejdříve si řekněme, jaké systémy budou mít tuto podporu. O volbě systémů budou rozhodovat uživatelé, kteří dosáhli úrovně „Síťář aktivovaný“. Je to proto, že svým přístupem k postupné realizaci úkolů popsání v jednotlivých lekcích prokázali, že to se síťovým marketingem myslí velmi vážně a zároveň se v podstatné míře přičiňují k rozvoji samotných stránek www.danielsikora.biz. Z tohoto důvodu jim stránky www.danielsikora.biz budou poskytovat trvalou podporu a výhody v budování jejich obchodní struktury a zavádění do systému dalších projektů, ve kterých jsou zapojeni nyní a případně budou zapojeni i v budoucnu.

Po dohodě provozovatele a administrátora stránek s těmito uživateli vloží administrátor do systému www.danielsikora.biz podporovaný systém, případně doplní informace o něm uložením dostupných prezentačních a informačních materiálů. Jak se to projeví u uživatelů? Bude to hned na dvou místech. V zaheslované části stránek přibude v horním rozšířeném menu jedna položka – „podporované systémy“. Uživatel v úrovni „Síťář aktivovaný“ si tuto položku bude moci proklikem otevřít a zobrazí se mu stránka se seznamem podporovaných systémů. Pokud bude členem některého z nich, tento systém označí a případně vyplní potřebné informace (může se jednat např. o vyplnění registračního odkazu na stránky tohoto systému nebo jiné údaje). **Upozorňuji, že tuto možnost bude mít pouze uživatel v úrovni „Síťář aktivovaný“**, nikoli tedy „Konzultant“, „Síťář“

nebo „Síť ať bez aktivace“!

Všem ostatním uživatelům se pak na stránkách www.danielsikora.biz zobrazí jak na veřejné, tak i v zaheslované části stránek v nově zřízené sekci „podporované systémy“ odkaz na prezentační a informační materiály takového systému. Pokud kterýkoli z registrovaných uživatelů stránek projeví zájem o spolupráci, proklikne odkaz „Chci spolupracovat“. Systém stránek www.danielsikora.biz **najde nejbližšího uživatele v úrovni „Síť ať aktivovaný“**, který bude mít ve svých údajích označeno, **že je spolupracovníkem tohoto systému** a zájemci o spolupráci budou předány informace, které jej k zahájení spolupráce povedou.

To se může stát dvěma způsoby. Buď bude takovému zájemci poskytnut registrační link na systém, o který projevil zájem patřící nejbližšímu „Síť ať aktivovanému“ s tímto systémem spolupracujícím, nebo se zobrazí na takového „Síť ať aktivovaného“ kontaktní formulář, aby si zájemce mohl o zaslání potřebných materiálů zažádat – to třeba v případě, že k zahájení spolupráce bude nutné fyzicky vypsát písemnou smlouvu.

Co se stane, když ve struktuře nad zájemcem o spolupráci nebude prozatím nikdo, kdo by s podporovaným systémem spolupracoval (tato situace může nastat při zcela novém systému přicházejícím na určitý trh)? Nenajde-li systém stránek www.danielsikora.biz ve struktuře zájemce o spolupráci odpovídající kontakt, **objeví se zájemci na stránkách seznam uživatelů z jiných větví, kteří jsou členy tohoto systému**. Z tohoto seznamu si bude moci zájemce vybrat, s kým by chtěl případně na tomto novém projektu spolupracovat (třeba podle místa bydliště). U zájemce nebude podstatné, ve které úrovni je na stránkách www.danielsikora.biz zařazen.

S dalšími způsoby podpory budou uživatelé postupně seznamováni na stránkách www.danielsikora.biz.

Touto pátou lekcí jste se dostali na konec vzdělávacího kurzu. Netvrdím, že jde o poslední verzi. Stejně jako se vyvíjí internet, síťový marketing i celý svět, budou se vyvíjet i stránky www.danielsikora.biz a úpravám se zcela jistě nevyhnou ani jednotlivé lekce. Základ ale zůstane stejný, kdo tyto lekce postupně absolvuje a bude plnit úkoly v nich obsažené, dosáhne toho, co jsem na začátku kurzu avizoval – úspěchu v síťovém marketingu. Pamatujte si, **síťový marketing je velmi jednoduchá věc**. Není na ní nic složitého. Vyžaduje jen jedno, **dodržujte jeho zákonitosti, jednoduchá pravidla v těchto lekcích popsaná a úspěch Vás nemine**.

Privítám jakékoli připomínky a otázky týkající se tohoto kurzu s nadějí, že mi jej pomohou zkvalitnit pro budoucí absolventy.

Vše nejlepší ve Vašem životě a práci Vám přeje

Daniel Sikora