



BLIŻEJ SUKCESU - ZA DARMO!

ZŁOTE
MYSLI

PSYCHOLOGIA OSIĄGNIĘĆ



Sebastian Schabowski

40 listów, które odmienią Twoje życie

DARMOWY EBOOK



Data: 7.08.2008

Darmowa publikacja, dostarczona przez
ZloteMysli.pl

Tytuł: Psychologia osiągnięć

Autor: Sebastian Schabowski

Korekta: Anna Popis-Witkowska

Skład: Anna Popis-Witkowska

Niniejsza publikacja może być kopiowana oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody Wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

Dystrybucja w Internecie, za zgodą Autora

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli Sp. z o. o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

<u>WSTĘP</u>	5
<u>NA CZYM SKUPIAJĄ SWOJĄ UWAGĘ LUDZIE SUKCESU?</u>	6
<u>CZY TWOJE PRZEKONANIA CI SŁUŻĄ?</u>	10
<u>DWA NIEZWYKLE WAŻNE PRAWA</u>	13
<u>JAK ZACZAĆ MYŚLEĆ WIELKIMI KATEGORIAMI?</u>	17
<u>ILE KOSZTUJE SUKCES?</u>	20
<u>JAK WYKORZYSTAĆ PRAWO AKUMULACJI?</u>	23
<u>MYŚL JAK BOGACI</u>	26
<u>KIEDY ZACZAĆ DZIAŁAĆ?</u>	30
<u>CZEGO JESZCZE NIE WIESZ?</u>	33
<u>MARZENIA SIĘ NIE SPEŁNIAJĄ</u>	36
<u>JAKI JEST KLUCZ DO BOGACTWA?</u>	39
<u>ETAT NIE DA CI BOGACTWA</u>	42
<u>JAK INNI MOGĄ DODAWAĆ CI SKRZYDEŁ?</u>	44
<u>UMIĘTNOŚĆ, KTÓRA WYRÓŻNIA LUDZI SUKCESU</u>	46
<u>MAM NADZIEJĘ, ŻE TAK NIE MYŚLISZ...</u>	48
<u>17 RÓŻNIC W MYŚLENIU, KTÓRE DECYDUJĄ O BOGACTWIE LUB BIEDZIE</u>	51
<u>KIEDY PIENIĄDZE DAJĄ SZCZĘŚCIE?</u>	55
<u>ZACZNIJ MYŚLEĆ JAK PRZEDSIĘBIORCA</u>	57
<u>SEKRET SUKCESU – NA LITERĘ „V”?</u>	61
<u>PROSTA ZASADA SPEŁNIANIA MARZEŃ</u>	64
<u>ZAPRZĘGNIJ PODŚWIADOMOŚĆ DO PRACY</u>	68
<u>7 SEKRETÓW AMERYKAŃSKICH MILIONERÓW</u>	73
<u>CO WAŻNEGO POWIEDZIAŁ MI BALCEROWICZ?</u>	75
<u>TO OTWORZY CI KAŻDE DRZWI</u>	78
<u>AMBICJA CZY ZADOWOLENIE, A MOŻE I TO, I TO?</u>	81
<u>BOGACTWO DLA LENIWYCH?</u>	84
<u>WYKORZYSTAJ SWOJE... WADY</u>	87
<u>KAŻDY SZCZEGÓŁ SIĘ LICZY</u>	90
<u>SEKRET SUKCESU – NA LITERĘ „O”?</u>	93
<u>JAK WAŻNE SĄ TWOJE NAWYKI?</u>	96
<u>CO JEST KLUCZEM DO SZCZĘŚCIA?</u>	98
<u>WARUNEK KONIECZNY DO SZCZĘŚCIA?</u>	100
<u>WAŻNIEJSZE SĄ MARZENIA CZY WYMÓWKI?</u>	103
<u>PARETO, KISS I PERFEKCJONIZM</u>	106

<u>PODSTAWOWA ZASADA SUKCESU (NIE TYLKO) W BIZNESIE</u>	109
<u>DWA FUNDAMENTY OSIĄGANIA NIEZALEŻNOŚCI FINANSOWEJ</u>	112
<u>DROGI DO WOLNOŚCI</u>	116
<u>NA CO WYDAJESZ SWOJE PIENIĄDZE?</u>	119
<u>OTO PUŁAPKA NIEWYKORZYSTANEGO POTENCJAŁU</u>	122
<u>SEKRET NIESZCZĘŚCIA – NA LITERĘ „N”?</u>	126
<u>BONUS – KRÓTKA LISTA DOBRYCH KSIĄŻEK</u>	130

Wstęp

Książka, którą właśnie zaczynasz czytać, jest zbiorem 40 najlepszych biuletynów sukcesu, które wysłałem (w czasie dłuższym niż rok) do tysięcy subskrybentów zapisanych w serwisie [Osiagacz.info](https://osiagacz.info).

Zbiór ten zawiera potężną dawkę wiedzy na temat **samodoskonalenia, niezależności finansowej, sukcesu, szczęścia** i innych ważnych rzeczy.

Jeśli nie dane Ci było spędzić kilku ostatnich lat na studiowaniu sekretów amerykańskich mówców motywacyjnych (tak, w oryginale), to znajdziesz tu wiele idei, które będą dla Ciebie zupełnie nowe i przełomowe.

Przeczytaj, przemyśl i zastosuj w swoim życiu, a jego jakość podniesie się bardziej, niż się spodziewasz.

Wiadomości, które przekazałem w biuletynach, to w większości wiedza wspomnianych wyżej mówców motywacyjnych, którą przez lata zgromadziłem i wypróbowałem — ze świetnym skutkiem — w swoim życiu.

Owocnej lektury!

Sebastian Schabowski

Na czym skupiają swoją uwagę ludzie sukcesu?

Na czym skupiają swoją uwagę ludzie sukcesu?

Istnieje wiele różnic między ludźmi sukcesu a całą resztą. Chcę Ci dziś powiedzieć o jednej z najważniejszych: miejscu, na którym skupiają uwagę jedni i drudzy.

Osiągnięcie dowolnego celu można podzielić na dwa etapy:

PROCES osiągnięcia i REZULTATY.

Przykład:

Codzienna nauka (PROCES) i znajomość angielskiego (REZULTAT).

Załatwianie formalności (PROCES) i posiadanie własnej firmy (REZULTAT).

Tworzenie źródeł pasywnego dochodu (PROCES) i cieszenie się niezależnością finansową (REZULTAT).

Działa to równie dobrze w poniższych przykładach:

Codziennie palenie tytoniu (PROCES) i rak płuc (REZULTAT).

Przekładanie rzeczy trudnych (i niepociągających) na jutro (PROCES) i narastające zaległości (REZULTAT).

A teraz meritum sprawy:

Ludzie sukcesu skupiają swoją uwagę na REZULTACIE.

Na czym skupiają swoją uwagę ludzie sukcesu?

Pozostali zajmują się ciągłym analizowaniem PROCESU.

To dlatego niektórzy rezygnują z założenia własnej firmy — przerażają ich formalności. Nie rezygnują za to z oglądania telewizji, choć wiedzą, że czas, który na to przeznaczają, można wykorzystać znacznie lepiej.

Istnieje takie powiedzenie:

„Keep your eyes on the prize”,

czyli:

„Utrzymuj swój wzrok na nagrodzie”.

Wiadomo, że będą trudne chwile, pewne porażki, że czasem trzeba będzie walczyć ze zmęczeniem itd.

Ale to właśnie wtedy najlepiej jest myśleć o REZULTACIE końcowym. O nagrodzie, jaką otrzymamy za cały trud włożony w osiągnięcie tego, o czym marzymy.

Jak powiedział E. Joseph Cossman:

„Obstacles are things a person sees when he takes his eyes off his goal”,

czyli:

„Przeszkody to coś, co dana osoba widzi, kiedy przestanie patrzeć na swój cel”.

Podsumowując — kluczem do sukcesu i motywacji jest posiadanie uskrzydających celów i ciągle pamiętanie o tym, jak wspaniale bę-

Na czym skupiają swoją uwagę ludzie sukcesu?

dzie, kiedy już osiągniemy swój cel — to pomoże nam znieść czasem mało przyjemny czy też trudny PROCES.

Jeszcze jeden cytat:

„Samodyscyplina to pamiętanie, czego tak naprawdę chcesz”.

Wielu ludzi odmieniło swoje życie w momencie, w którym przestali analizować to, czy proces jest przyjemny, czy nie, a skupili się na tym, do jakich REZULTATÓW on prowadzi...

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Zastanów się, do czego doprowadzą Cię aktualne PROCESY, nawyki. Nie analizuj tego, czy są one przyjemne czy nie, ale jaki przyniosą REZULTAT w perspektywie długoterminowej.

Posiadaj cele, które będą dodawać Ci skrzydeł.

Możesz sobie pomóc w „utrzymywaniu ich w zasięgu wzroku”, tworząc tzw. tablicę wizyjną (jej omówienie znajduje się w filmie „The Secret”).

Mówiąc w skrócie — chodzi o to, by stworzyć jakiś widzialny symbol tego, co chcesz osiągnąć — możesz zaopatrzyć się we wzór dyplomu ukończenia swojej uczelni, lekko zmodyfikować i wydrukować swój wyciąg z konta bankowego, dodać do tego np. zdjęcie wymarzonej osoby oraz wymarzonego domu i powiesić to wszystko w widocznym miejscu na ścianie.

Ilekczo w ciągu dnia będzie Ci trudno zmotywować się do podjęcia jakichś działań koniecznych do realizacji Twoich celów — popatrz na

Na czym skupiają swoją uwagę ludzie sukcesu?

tablicę wizyjną i postaraj się poczuć, że to wszystko już masz — czy to nie wspaniałe uczucie? :)

Pozdrawiam Cię, życząc przyjemności wynikającej z patrzenia na REZULTATY i ciągłego przybliżania się do realizacji marzeń.

Sebastian Schabowski

PS: Książka „The Secret” w wersji polskiej jest dostępna tutaj:

<http://osiagacz.info/w-skrocie/filmy/film-the-secret.html>

Czy Twoje przekonania Ci służą?

O czym myślę, mówiąc „przekonania”? O pewnych generalizacjach, które każdy z nas wytworzył na podstawie swojego doświadczenia. Chodzi o zdania w stylu: „Ludzie są tacy a tacy...”, „Świat jest...”, „Ja jestem...” itd.

To, jak działamy, zależy w ogromnej mierze właśnie od naszych przekonań. Z jednej strony — ułatwiają nam one życie, skracając czas potrzebny na podjęcie różnych decyzji, z drugiej jednak — mogą prowadzić do skutków dalekich od tych, którymi chcielibyśmy się cieszyć w naszym życiu.

Twoje obecne doświadczenie jest rezultatem wszystkich podjętych wcześniej decyzji (które zresztą były oparte na przekonaniach).

Jeśli chcesz naprawdę skutecznie zmienić osiągnane efekty — konieczna będzie zmiana przekonań na dany temat, co doprowadzi do podejmowania innych decyzji i działań, co z kolei da inne rezultaty.

Dobra wiadomość jest taka, że nasze przekonania są tak naprawdę kwestią WYBORU. Możemy sami zdecydować, czy patrząc na szklankę, będziemy widzieli, że jest do połowy pełna, czy do połowy pusta.

Jakie są przykłady przekonań, które pomogą nam spełnić marzenia?

Np.:

Nie ma porażki — jest tylko wiadomość zwrotna (w stylu: „Ten sposób nie zadziałał, spróbuję więc innego”).

Czy Twoje przekonania Ci służą?

W każdej sytuacji, która nam się przytrafia, jest jakaś wartościowa lekcja — i naszym zadaniem jest ją odnaleźć (zamiast np. narzekać).

Chcieć to móc.

Wszystkiego można się nauczyć.

Świat jest fantastycznym miejscem, a moje życie jest szczęśliwe, pełne samorealizacji i marzeń, które stają się rzeczywistością.

Jak już mówiłem — są to pewne uogólnienia, które nawet mogą nie wydawać Ci się w tej chwili do końca prawdziwe, jednakże takie właśnie są przekonania.

Trudno poprzez generalizację oddać pełen obraz rzeczywistości — ale przecież nie o to chodzi.

Przekonania dobrze jest oceniać nie ze względu na ich prawdziwość/realność, a na to, jaki mają wpływ na Twoje działanie — czy prowadzą Cię tam, gdzie chcesz dojść.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Pomyśl o dziedzinie życia, z której Twoje zadowolenie nie jest jeszcze pełne. Załóżmy, że chcesz osiągnąć niezależność finansową, a w dalszym ciągu nie widzisz, by coś Cię do tego przybliżało. Gdy rezultaty są inne od oczekiwanych — dobrze jest się przyjrzeć przekonaniom.

Czy przypadkiem gdzieś w podświadomości nie masz jakiegoś ograniczającego przekonania na temat pieniędzy, które sabotuje Twoje działania?

Czy Twoje przekonania Ci służą?

Czy nie uważasz na przykład, że nie można się uczciwie dorobić wielkich pieniędzy? Albo że kiedy masz dużo pieniędzy, to wszyscy się od Ciebie odsuwają i zaczyna dokuczać Ci samotność?

Warto zmienić te przekonania na np. takie: „Im lepiej służę innym ludziom — tym więcej mam pieniędzy”, „Zasługuję na to, by mieć to, o czym marzę”, „Im więcej mam, tym więcej mogę dać (nie tylko pieniędzy na cele charytatywne, ale np. CZASU swojej rodzinie czy swojej pasji)”.

Więcej na temat przekonań:

Książka Tony’ego Robbinsa „Obudź w sobie olbrzymia”:

<http://osiagacz.info/ksiazki/sukces/obudz-w-sobie-olbrzymia.html>

Blog: <http://www.stevpavlina.com/blog/>

Świetny artykuł-recenzja:

<http://www.kapitalizm.republika.pl/recenzje/stanley.html>

Pozdrawiam Cię, życząc, by Twoje przekonania prowadziły Cię prostą drogą do celu, który chcesz osiągnąć.

Sebastian Schabowski

Dwa niezwykle ważne prawa

Zrozumienie i zastosowanie w życiu dwóch praw, o których zaraz przeczytasz, może zdecydować o poczuciu szczęścia lub nieszczęścia.

O sukcesie lub porażce...

Zacznijmy od prawa zwanego „The Law of Correspondence”. Mówi ono, że cokolwiek istnieje w Twoim otoczeniu, jest jednocześnie jakby odbiciem tego, co zaistniało wcześniej w Twojej głowie (bez względu na to, czy zdajesz sobie z tego sprawę, czy jest to podświadome).

Pomijając już wszystkie choroby wywoływane przez stres (czyli de facto pewien stan umysłu), działanie tego prawa można obserwować choćby w kontaktach z innymi ludźmi. Jeśli jesteśmy mili, pozytywnie nastawieni, to taką właśnie reakcję wywołujemy w innych ludziach (w znacznej większości przypadków). Jeśli nasze podejście jest oschłe, negatywne — tacy też stają się ludzie, z którymi się komunikujemy.

Na tej samej zasadzie nasze przekonania (choćby te tkwiące głęboko w podświadomości) przekładają się na to, czego doświadczamy w życiu. Jeśli dana osoba z jednej strony chce się wzbogacić, z drugiej jednak wierzy, że wszyscy bogaci to złodzieje i żerujący na biedzie innych wyzyskiwacze — może się okazać, że to drugie przekonanie będzie silniejsze i będzie sabotowało wspomniane wcześniej pragnienie bogacenia się.

Podsumowując — zmieniając przekonania/myślenie, zmieniamy naszą rzeczywistość. Pozytywne podejście do życia i innych ludzi powoduje, że świat wydaje nam się bardziej pozytywny. Podświadomość szuka jakichś „dowodów” na potwierdzenie naszego przekonania o tym, że świat jest dobry — i łatwo je znajduje. Działa to też w drugą stronę, ale tego akurat nie polecam stosować ;)

To my, na podstawie naszych przekonań, decydujemy, jakie znaczenie ma dla nas coś, co wydarza się w naszym życiu. Dokładnie ta sama porażka będzie dla jednego z nas pechem, dowodem na to, że nic się nie udaje, a dla drugiego wartościową lekcją, wyzwaniem itd...

Czas na następne prawo: „The Law of Sowing and Reaping” — prawo siania i zbierania. Mówi ono po prostu, że co zasiejesz, to zbierzesz. Jest dość podobne do poprzedniego prawa — np. jeśli zasiejesz w swoim umyśle pozytywne myśli i właściwe przekonania — zaczniesz inaczej postrzegać otoczenie.

Prawo to pokazuje również, że nie ma zbierania bez siania. Tego nieestety oczekują ludzie chcący się wzbogacić błyskawicznie i bez wysiłku — nieważne, czy będą w tym celu grali w lotka, dawali się naciągnąć na jakieś „pewne wygrane” firmom stosującym marketing bezpośredni czy też na systemy zarabiania typu „piramida” (nie mylić z wielopoziomowym marketingiem — MLM).

Prawo siania i zbierania mówi też więc o cenie sukcesu: chcesz sukcesu, chcesz osiągnąć — musisz z góry zapłacić za nie pewną CENĘ.

Przekonuje ono też, że jeśli zasiejesz, to na pewno zbierzesz — jeśli nie w takiej, to w innej formie.

Jeszcze jeden ciekawy sposób patrzenia na to prawo: to, co w tej chwili zbieramy, jest wynikiem tego, co zasialiśmy w przeszłości. Wszystkie godziny spędzone bezproduktywnie przed telewizorem, wszystkie wypalone papierosy, wszystkie momenty, w których wybraliśmy natychmiastową przyjemność, zamiast pomyśleć perspektywicznie — jeśli to zasialiśmy — to właśnie zbieramy tego owoce. Życie się akumuluje...

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Popracuj nad swoimi przekonaniem, nastawieniem. Uwierz, że świat jest dobry, ludzie są dobrzy, pieniądze są dobre. Koncentruj swoją uwagę na pozytywnych aspektach rzeczywistości, a stanie się ona lepsza (w Twoich oczach)...

Niech Twój wewnętrzny świat będzie szczęśliwy, spójny, dokładnie taki, o jakim marzysz — a zobaczysz, że ten zewnętrzny będzie się stopniowo dopasowywał do Twojej wizji, zarówno dzięki Twoim działaniom, jak i zmianie tego, na czym skupiasz swoją uwagę.

Dobra rada: nie karm się negatywnymi wiadomościami, którymi zasypują nas media, lub przynajmniej nie przejmuj się nimi zbyt — samo przejmowanie się nic nie zmieni, a zaszkodzi Twojemu samopoczuciu.

Wykorzystaj fakt, że życie się akumuluje.

Wykorzystaj go do siania tego, co później chcesz zbierać. Myśl perspektywicznie i miej na uwadze, że kiedyś przyjdzie Ci ponieść konsekwencje swoich dzisiejszych wyborów. Wcześniej czy później przyjdzie czas zbierania i lepiej zebrać np. świetną kondycję do późnej

starości dzięki codziennym ćwiczeniom fizycznym niż raka płuc w młodym stosunkowo wieku przez palenie papierosów...

Pozdrawiam Cię, życząc, by zastosowanie tych praw pomogło Ci zwiększyć kontrolę nad Twoim życiem i tworzyć je dokładnie takim, jak chcesz.

Sebastian Schabowski

Jak zacząć myśleć WIELKIMI kategoriami?

Bardzo często w różnych materiałach motywacyjnych przewija się jedna porada. Brzmi ona:

„Think BIG”,

czyli:

„Myśl wielkimi kategoriami”.

Jak się nauczyć takiego myślenia?

Przede wszystkim dobrze jest zdać sobie sprawę, do czego prowadzi myślenie „małymi” kategoriami.

Przyjrzyj się rezultatom, jakie osiągają ludzie powtarzający takie zdania, jak:

- „Muszę znaleźć jakąś pracę, żeby tylko się utrzymać”;
- „Ja tam nie mam wygórowanych ambicji/wymagań”;
- „Ech, żeby tylko przetrwać do końca tygodnia”;
- „To nie dla mnie — jestem na to za młody / za stary / za głupi / za mało wykształcony itd.”;
- „Trzeba mieć tyle (czegoś), żeby nie brakowało, ale nie więcej”.

Ludzie ci zwykle nie spełniają swoich marzeń (właściwie to starają się ich nie mieć).

Jak więc spełniać marzenia, które wydają się tak ogromne, że aż mało realne?

Les Brown radzi, by pomyśleć o danym marzeniu i z przekonaniem stwierdzić:

„It's possible”,

czyli:

„To jest możliwe”.

Pierwszy krok to właśnie wiara w realność naszego celu. Następnym krokiem jest podjęcie PRAWDZIWEJ decyzji: „Tak, pomimo ceny, jaką mi przyjdzie za to zapłacić, chcę osiągnąć dany cel. Jest on dla mnie ważniejszy niż mój strach, lenistwo, brak umiejętności zorganizowania się itd.”.

Od tego momentu nie zastanawiasz się już: „Dlaczego nie mogę spełnić marzenia X?”, a zadajesz sobie pytanie: „Co mogę zrobić już dzisiaj, by upewnić się, że dojdę tam, gdzie chcę dojść, i to w określonym przeze mnie czasie?”.

I w tym momencie pojawia się temat myślenia WIELKIMI kategoriami. Załóżmy, że Twoim celem jest zostanie milionerem w ciągu dwóch następnych lat.

Przelicz więc, ile musisz średnio dziennie zarabiać, by w czasie tych dwóch lat dojść do miliona...

A teraz zastanów się — jak zmienić swoje życie, by sprostać takiemu wyzwaniu? Czego musisz się nauczyć, co zaryzykować, co zakończyć, a co rozpocząć?

Jak wykorzystać pracę innych ludzi do budowania pasywnego dochodu dla Ciebie? Zlecenie, delegowanie zadań — to pewne bardzo podstawowe umiejętności właściwe milionerom...

Kiedy już poważnie myślisz na ten temat — staje się jasne, że zarabianie nawet 50 zł za godzinę na etacie nie będzie wystarczające — czas więc coś zmienić.

I to właśnie wtedy — kiedy w pełni zdasz sobie sprawę ze skali działania, jakiej wymaga od Ciebie spełnienie tego marzenia — zaczynasz się przybliżać do jego realizacji ze zdumiewającą prędkością.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Uwierz, że Twoje marzenie jest możliwe do spełnienia.

Podejmij decyzję, że zapłacisz za nie jego cenę.

Zadaj sobie pytania:

- „Co mogę zrobić już teraz, by wejść na drogę szybkiej realizacji tego marzenia?”
- „Jakich zmian muszę dokonać, by SKALA mojego działania była proporcjonalna do tego, co chcę osiągnąć?”

Pozdrawiam Cię, życząc, by myślenie wielkimi kategoriami błyskawicznie przybliżyło Cię do spełnienia marzeń.

Sebastian Schabowski

PS: Filmiki z wykładami Lesa Browna są dostępne tutaj:

<http://osiagacz.info/self-psychology.html>

<http://osiagacz.info/les-brown-life-story.html>

Ile kosztuje sukces?

Może się wydawać, że wystarczy wypełnić kupon totolotka — i przy „odrobinie” szczęścia odniesiemy wielki sukces i staniemy się bogaci... Jednak czy to na pewno byłby pełny sukces?

W psychologii osiągnięć istnieje pogląd, iż za sukces trzeba zapłacić odpowiednią CENĘ.

Jakby tego było mało, trzeba ją zapłacić Z GÓRY.

Aby osiągnąć coś naprawdę wielkiego, musimy tysiące razy pokonywać nasze słabości — strach, zmęczenie, niepewność, naturalną skłonność do zwlekania, szukania natychmiastowej przyjemności i stosowania najłatwiejszych rozwiązań, które rzadko są najlepsze.

Zamiast zrobić w tej chwili coś, na co mamy ochotę, bo jest proste i daje NATYCHMIASTOWĄ przyjemność, trzeba się przemóc i robić rzeczy trudne, być może nieprzynoszące w krótkim okresie takiej satysfakcji, ale kluczowe z punktu widzenia naszych dalekosiężnych planów.

I to jest właśnie ta cena.

Sukces zaczyna się od wygrania z samym sobą — ze swoją słabością, lenistwem, również od wielu odważnych decyzji. Droga do sukcesu to ustawiczna praca nad kształtowaniem swojego charakteru i praktykowaniem samodyscypliny.

Między innymi dlatego właśnie ludzie „zaskoczeni” ogromnymi wygranymi na loteriach w zdecydowanej większości po kilku latach żyją

Ile kosztuje sukces?

jeszcze biedniej niż wcześniej, a w części przypadków dokładnie tak samo, jak przed nagrodą.

Jest to efekt braku podstawowych umiejętności zarządzania pieniędzmi, ale też właśnie całego psychicznego podłoża cechującego ludzi, którzy analogiczne pieniądze ZAROBILI.

Jeśli liczysz na łatwy sukces, na coś za nic, to nie mam dla Ciebie dobrych wiadomości...

„There is no something for nothing”,

czyli, w wolnym tłumaczeniu:

„Nie ma nic za darmo”.

Jednakże aby tchnąć w dzisiejszą poradę trochę więcej optymizmu, powiem Ci jeszcze o dwóch ważnych rzeczach:

1. Możesz sobie znacznie ułatwić i skrócić drogę do sukcesu, jeśli tylko będziesz **STUDIOWAĆ** sukces.

Nie chodzi mi tu o studia w akademickim stylu, a o ciągle zgłębianie dostępnej wiedzy na ten temat — jest tego naprawdę duuuużo, a jeśli znasz angielski, to już w ogóle.

Nie ma sensu wyważanie otwartych drzwi i tracenie życia na samodzielne dochodzenie do np. metod efektywnego zarządzania czasem, które są już „odkryte” i znane od wielu lat.

2. Choć droga do sukcesu nie jest łatwa i trzeba zapłacić **CENĘ**... I tak **WARTO**. Spełnienie swoich marzeń i prawdziwa, pełna satysfakcja z życia — to naprawdę najlepsze nagrody. O ich smaku

Ile kosztuje sukces?

nie powiedzą Ci nieudacznicy — z pewnej bardzo oczywistej przyczyny...

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Podejmij decyzję, że chcesz zapłacić cenę za swój sukces. Wyraź gotowość do zrobienia czegokolwiek, co będzie konieczne, abyś mógł dojść tam, gdzie chcesz. Do podjęcia działania, wykształcenia pożytecznych nawyków, aktywnego studiowania sukcesu, bogactwa czy czegoś jeszcze innego, co chcesz osiągnąć.

Pamiętaj — sukces to stan umysłu.

Wyobraź sobie, że masz już 80 lat. Patrzysz na swoje życie i... Właśnie — i co czujesz? Co będzie przedmiotem dumy, a czego będzie Ci żal, jeśli nie podejmiesz już TERAZ decyzji, aby na poważnie zająć się spełnianiem swoich marzeń i odpowiednim działaniem?

Jako lekturę do tego tematu polecam Ci artykuł „Czym jest Pełen Sukces?”. Aby go przeczytać, kliknij tutaj: <http://osiagacz.info/g/?g=5>

Pozdrawiam, życząc Ci wytrwałości w płaceniu ceny sukcesu i cieszeniu się jego WARTOŚCIĄ.

Sebastian Schabowski

Jak wykorzystać prawo akumulacji?

Wiadomo, że jeśli będziesz odkładać powiedzmy 100 zł miesięcznie przez kolejne 30 lat i do tego inwestować te pieniądze w fundusze inwestycyjne lub „czyste” akcje, to zbierzesz w tym czasie całkiem niezłą sumkę.

Co więcej, amerykańscy mówcy motywacyjni zachęcają, by zawsze odkładać 10% swojego dochodu i inwestować pozyskane w ten sposób pieniądze.

To działa. Zresztą — myślę, że doskonale zdajesz sobie z tego sprawę. Jednakże chciałbym Ci pokazać, dlaczego takie myślenie nie jest wystarczająco dobre.

Otóż, moim zdaniem, najlepszą inwestycją, jakiej możesz dokonać, jest mądra inwestycja w siebie.

Zamiast więc odkładać pieniądze, radzę Ci np. kupować książki, chodzić na kursy, wyjeżdżać na studia za granicę... Mówiąc krótko: kształcić się i stale podnosić swoją wartość.

Co z tego, że pracując jak do tej pory i odkładając mały procent dochodu przez 10 lat, możesz zebrać np. 40 tys. zł? Inwestując te same pieniądze w rozwój, za np. dwa lata będziesz zarabiać te 40 tys. miesięcznie...

Prawo akumulacji najskuteczniej działa właśnie w rozwoju osobistym i ciągłym zwiększaniu swojej wartości. Fakt, że np. nauczysz się

angielskiego, przenosi Twoje możliwości zarabiania i dalszego kształcenia się w zupełnie inny wymiar.

Dzięki intensywnemu samodoskonaleniu możesz dojść do niezależności finansowej w ciągu kilku lat — i to robiąc rzeczy, które lubisz.

Oczywiście dobrze jest inwestować, ale najlepiej nie kosztem rozwoju. Jeśli potrzebujesz teraz pieniędzy np. na studia, byłoby zupełną pomyłką odkładanie ich na jakąś przyszłą „fortunę”.

Przy okazji: pracując, staraj się robić rzeczy, które tworzą aktywa, czyli źródła dochodu pracujące później na Ciebie bez konieczności kiwnięcia palcem. Pomysł ze sprzedawaniem swojego czasu za pieniądze nie doprowadzi Cię do bogactwa.

Sprzedawaj czas za ŹRÓDŁA pieniędzy. Nie kupuj ryby, tylko umiejętnie zastawiaj sieci...

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Zastanów się, jak najlepiej wykorzystać swoje dwa najcenniejsze zasoby — czyli czas i pieniądze — aby możliwie najszybciej się rozwijać. Wiele rzeczy można uzyskać zupełnie za darmo, gdy np. wykorzystasz Internet w nauce angielskiego czy też staniesz się ekspertem w danej dziedzinie dzięki książkom pochodzącym głównie z biblioteki publicznej...

Postanów, że będziesz poświęcać — powiedzmy — godzinę dziennie na rozwijanie się w danej dziedzinie.

Jak wykorzystać prawo akumulacji?

„Ziarnko do ziarnka” — i zanim się zorientujesz, będziesz na przykład tworzyć wspaniałe strony internetowe, mówić po włosku czy też dobrze jeździć konno...

W tym zastosowaniu prawo akumulacji przynosi najbardziej zdumiewające efekty.

Pozdrawiam, życząc Ci wytrwałości w robieniu małych, codziennych kroczków w kierunku spełnienia swoich marzeń.

Sebastian Schabowski

Myśl jak bogaci

Teraz zaprezentuję Ci kilka niezwykle ciekawych myśli, które znalazłem w materiałach mówcy motywacyjnego nazywanego się T. Harv Eker (zajmuje się on głównie specyficznym myśleniem, które sprzyja bogaceniu się).

Jak się słusznie domyślasz, będziemy porównywać pewne schematy myślenia, które prowadzą do bogactwa, z tymi, które prowadzą do biedy.

Pierwsza sprawa:

Bogaci mają takie przekonanie: „Ja tworzę moje życie”.

Biedni: „Życie jest czymś, co mi się przytrafia i na co mam znikomą wpływ”.

Ta druga postawa jest teoretycznie „wygodniejsza”, bo zwalnia od odpowiedzialności... Do czego jednak prowadzi (poza biedą)?

Tacy ludzie:

- obwiniają kogoś innego za całe zło, które ich spotyka;
- usprawiedliwiają się (mówiąc np.: „Pieniądze nie są ważne”);
- narzekają.

Dodatkowo często też uważają, że bogaci są źli, głupi, bezduszni. Trudno się wzbogacić, mając takie poglądy...

W swojej książce „Secrets of the Millionaire Mind: Mastering the Inner Game of Wealth” T. Harv Eker podaje trzy powody, dla których warto stać się bogatym:

- Lifestyle (styl życia, na jaki zasługujesz).
- Helping people (pomaganie innym ludziom — na szeroką skalę).
- Whom you have to become (kim musisz się stać, by to osiągnąć — bogactwo jest efektem tego, jak przydatną dla RYNKU osobą się stajesz).

Następna sprawa:

Bogaci wybierają wolność, czyli tworzenie dostatku, obfitości.

Biedni wybierają „bezpieczeństwo”, czyli starają się przetrwać i zabezpieczyć.

Pewien bardzo popularny w Polsce pogląd dobrze ilustruje stwierdzenie:

„Pieniądzy chcę mieć tylko tyle, by nie brakowało mi do pierwszego”.

Bogaci nie ograniczają swoich horyzontów finansowych...

W książce „Jednominutowy milioner” jest takie zdanie:

„W życiu są tylko dwa wybory: wolność albo bezpieczeństwo. Wybierz bezpieczeństwo, a stracisz obie te rzeczy” — cytuję w tym momencie z głowy ;)

Po prostu zachowania „bezpieczne”, bardzo ograniczone, defensywne — nie przynoszą sukcesu.

I ostatnie porównanie:

Bogaci są zaangażowani w stawanie się bogatymi.

Biedni tylko „chcą” być bogaci.

Harv Eker podaje tu następujący przykład:

Zapytaj biednego, czy założyłby się z Tobą, że za 10 lat będzie bogaty. Większość z nich nie będzie chciała przyjąć takiego zakładu.

Czyli — bogaci to ci, którzy podjęli prawdziwą decyzję zostania bogatymi i są gotowi zapłacić za to cenę samodyscypliny, wyrzeczeń, działania wbrew własnemu strachowi i słabościom.

Na zakończenie — pasująca do kontekstu myśl Briana Tracy:

„Smutne jest to, że ludzie są biedni, bo jeszcze nie zdecydowali, by być bogatymi. Mają nadwagę i są niewysportowani, bo nie zdecydowali jeszcze, by być szczupłymi i sprawnymi fizycznie. Działając nieefektywnie marnują czas, bo nie zdecydowali jeszcze, by być bardzo produktywnymi we wszystkim, co robią”.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Zastanów się teraz nad poniższymi pytaniami:

- Co możesz zrobić, by odizolować się od osób, które piorą Ci mózg myśleniem prowadzącym do biedy?
- Czy wybierasz wolność czy bezpieczeństwo? Jesteś w stanie działać wbrew strachowi, opuszczać swoją strefę komfortu, mieć WIELKIE marzenia i podejmować odważne decyzje?
- Czy bycie bogatym jest na liście Twoich celów?

- Wiesz już dokładnie, jaki styl życia chcesz mieć, na jaką skalę pomagać innym ludziom i jak wartościową osobą się stać?

Pozdrawiam Cię, życząc, by Twój sposób myślenia prowadził Cię prostą drogą do realizacji marzeń.

Sebastian Schabowski

PS: W książkę „Jednominutowy milioner” można zaopatrzyć się tutaj: <http://osiagacz.info/milioner.html>, a w „Secrets of the Millionaire Mind: Mastering the Inner Game of Wealth” tutaj: http://osiagacz.info/Millionaire_Mind.html

Kiedy zacząć działać?

Kiedy zrobisz to, co jest konieczne, ale trudne, nudne czy jeszcze w jakiś inny sposób zniechęcające? Jeśli jesteś jak większość — zrobisz to już... „JUTRO”.

Gdyby się nad tym dobrze zastanowić, można dojść do wniosku, że ludzie sukcesu różnią się od reszty świata między innymi posiadaniem innych definicji dla słów JUTRO i DZISIAJ.

Oto jak większość ludzi rozumie te słowa:

JUTRO — czas, na który można przełożyć wszystko, co nie daje natychmiastowej przyjemności, jest trudne itp. Myślą: „Jutro będę w lepszej formie”, „Jutro będę miał na to więcej czasu”.

DZISIAJ — to dzień, na którym praktycznie kończą się ich życiowe plany: „Co zrobić, żeby już teraz móc uzyskać łatwą przyjemność?”.

A tak, mniej więcej, podchodzą do tego ludzie sukcesu:

JUTRO — to dzień, na który mam konkretny plan działania. Tak jak na tydzień, miesiąc czy trzy lata. Jutro to również czas zbierania owoców tego, co zrobię dzisiaj.

DZISIAJ — dzień, w którym muszę zrobić jak najwięcej, bym mógł jutro zabrać się za nowe pomysły i plany, zamiast nadrabiać zaległości z dzisiaj. Dziś muszę pokonać słabość i zrobić coś, co da mi szansę

Kiedy zacząć działać?

na lepsze jutro. Dziś muszę być też lepszym człowiekiem niż wczoraj...

Najlepszym momentem do podjęcia działania jest DZISIAJ. TERAZ. Jeśli odkładamy na później małe sprawy — urastają one do rangi ogromnych. Jeśli zwlekamy z ogromnymi — stają się niemożliwe...

Jest jeszcze jeden ważny czynnik, który powstrzymuje ludzi od robienia tego, co powinni zrobić DZISIAJ. Mówię tu o perfekcjonizmie: „Jutro na pewno zrobię to lepiej”, „Projekt jeszcze nie jest idealny, więc nie można wprowadzić go w życie”.

Otóż projekt nigdy nie będzie idealny. W momencie, w którym uruchomiłem Osiągacza, nie był on nawet w 15% tym, co planowałem. Ale samo uruchomienie dało mi ogromną motywację do dalszej pracy. Od razu zrodziły się nowe pomysły, na które nie mógłbym wpaść, siedząc tylko i myśląc, czym ten serwis będzie, gdy tylko go „jutro” zrobię.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Zakładam, że w jakimś stopniu planujesz swój czas. Zwróć więc uwagę, czy nie popełniasz błędu, który bardzo mi przeszkadzał w uporaniu się z rzeczami do zrobienia: nie dodawaj do swojej listy zadań, których wykonanie zajmie Ci naprawdę mało czasu.

Odpisanie na maila, sprawdzenie czegoś, czynność, która zajmie Ci mniej niż 10 minut, NIE powinna być w większości przypadków odkładana na później.

Rozprawiaj się z takimi minizadaniami od ręki.

Kiedy zacząć działać?

Jak tylko się pojawią. Jeśli zapoznasz się z daną sprawą, później otworzysz swój notatnik, wpiszesz do niego zadanie i zajmiesz się czymś innym — stracisz całą fazę „wprowadzania się w temat”.

Musisz później ją powtórzyć, przypomnieć sobie, o co chodziło. Do tego — jest bardzo łatwo zwlekać i czuć się przeciążonym, kiedy zadania mnożą się na liście...

Pozdrawiam, życząc Ci pracowitego DZISIAJ i w rezultacie wspaniałego JUTRA.

Sebastian Schabowski

Czego jeszcze nie wiesz?

T. Harv Eker w swojej książce „Bogaty albo biedny — po prostu różni mentalnie” pisał, że jeśli nie jesteś jeszcze osobą, którą chcesz być, nie zarabiasz tyle, ile chcesz zarabiać, masz marzenia, których nie udało Ci się jeszcze zrealizować, to oznacza to, że jest jeszcze coś, o czym NIE WIESZ.

A to z kolei prowadzi do prostego wniosku — musisz się więcej dowiedzieć. Mówi o tym zresztą również Brian Tracy:

„To earn more you must learn more” („By więcej zarabiać, musisz się więcej nauczyć”).

Wydaje się to dość oczywiste, jednakże niewiele osób rzeczywiście z każdym dniem rozwija się, choćby przez czytanie książek. Statystyki na temat czytelnictwa są przecież zatrważające... Słyszymy czasem nawet termin „wtórny analfabetyzm”.

Brian Tracy stwierdza, że czytanie nawet jednej książki na miesiąc prędzej czy później spowoduje, że znajdziesz się w 1% najlepiej zarabiających ludzi w społeczeństwie. Oczywiście ma tu na myśli książki, które przydadzą Ci się w samodoskonaleniu i zdobywaniu wiedzy w dziedzinie, którą się zawodowo zajmujesz.

Co takiego dają nam książki? Przede wszystkim pozwalają uczyć się na cudzych sukcesach. Po co metodą prób i błędów wyważać otwarte drzwi, jeśli można skorzystać z doświadczenia kogoś, kto osiągnął już

to, na czym nam zależy, i mieć to szybciej i mniejszym wysiłkiem? Czyż nie szkoda czasu na niepotrzebne błędy?

Książki potrafią również dokonywać u czytelników rewolucji w myśleniu. Nie wiem, czy wszyscy, ale ludzie, którzy przeczytali książkę „[Bogaty ojciec, biedny ojciec](#)”, w większości stwierdzili, że ich myślenie w sferze finansów zmieniło się o 180 stopni. Okazuje się, że koncepcja pasywnego dochodu jest praktycznie zupełnie nieznaną w naszym społeczeństwie — dlatego ta książka, tłumacząc ją, otwiera ludziom oczy.

Żeby mieć inne efekty niż większość społeczeństwa, trzeba myśleć inaczej niż większość i działać inaczej niż większość. Książki dają Ci inspirację do szukania nowych sposobów myślenia i działania, by pomóc Ci jeszcze szybciej osiągnąć wyznaczone cele...

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Pomyśl, na jakie pytania szukasz aktualnie odpowiedzi. Czy chcesz się lepiej zorganizować, usprawnić swoją komunikację z innymi ludźmi, skuteczniej się motywować, więcej zarabiać? O tym wszystkim napisano wiele wartościowych książek!

Pewną część z nich znajdziesz na Osiągaczu. Trochę — w najbliższej bibliotece. Bardzo dużo pożytecznych lektur (po angielsku) można kupić na Amazon.com. Przygotuj listę pytań, na które od dawna bezskutecznie szukasz odpowiedzi — i wyrusz na poszukiwanie książek, które pomogą Ci rozwiązać Twoje problemy.

Czego jeszcze nie wiesz?

Zapraszam Cię też do zapoznania się z listą moich ulubionych lektur. Jest ona dostępna tutaj: <http://www.osiagacz.info/12-najlepszych-ksiazek.html>

Pozdrawiam Cię, życząc, by czytanie dało Ci wiele satysfakcji i ułatwiło osiągnięcie sukcesu.

Sebastian Schabowski

PS: Oto dodatkowe materiały do tego tematu:

- <http://www.osiagacz.info/artykuly/sukces/jak-czytac-4-ksiazki-dziennie.html>
- <http://www.osiagacz.info/artykuly/sukces/czytaj-i-bogac-sie.html>
- <http://www.osiagacz.info/ebooki/samodoskonalenie/szybkie-czytanie-dla-wytrwalych.html>

Marzenia się nie spełniają

Jakiś czas temu rozmawiałem z dawno niewidzianą koleżanką i w pewnym momencie, kiedy opowiadałem jej między innymi o tym, że zarabiam dzięki Internetowi, powiedziała dwa ciekawe słowa, które — muszę przyznać — lekko mnie zaszokowały.

Te słowa to: „Masz fart”.

Szczerze mówiąc, nigdy nie patrzyłem na to w ten sposób, więc skłoniło mnie to do refleksji.

W psychologii osiągnięć panuje przekonanie, że NIE ISTNIEJE coś takiego jak fart. Jest nawet słynne powiedzenie:

„Sukces jest dziełem przypadku — zapytaj każdego nieudacznika”.

Z kolei na czyimś blogu zauważyłem ostatnio pytanie, które brzmiało: „Czy marzenia się spełniają?”.

Otóż nie, nie spełniają się.

Ale Ty możesz spełnić swoje marzenia. Aktywnie.

Nie czekając na kogoś, kto spełni je za Ciebie, albo na to, że „spełnią się same”...

Wybierz postawę aktywną. Zamiast czekać, aż będą „lepsze czasy”, aż będziesz mieć „więcej pieniędzy” lub „więcej czasu” — działaj TERAZ i rób, co w Twojej mocy, by spełnić marzenia i osiągnąć cele.

Już kilka razy w życiu zdarzyło mi się, że gdy stanąłem przed nowym, trudnym wyzwaniem, sytuacja wyglądała tak, jakby wszystkie moje poprzednie doświadczenia były specjalnie dobrane, bym mógł sobie z nim poradzić.

Dosłownie — gdybym nawiązał współpracę z jedną firmą mniej czy nie odbyłbym jednej z moich podróży zagranicznych — nie byłbym w stanie stawić czoła temu wyzwaniu.

Chcę Ci więc dziś powiedzieć coś na temat GOTOWOŚCI. W NLP panuje przekonanie, że gdy uczeń jest gotowy, mistrz pojawia się sam. Coś w tym jest...

Weźmy na przykład Billa Gatesa. Wielu ludzi mówi, że po prostu miał szczęście. Że znalazł się we właściwym miejscu we właściwym czasie i tylko wykorzystał rewolucję komputerową dla zbudowania swojej fortuny.

Takie myślenie jest bardzo płytkie. Zauważ, że w tych samych czasach żyło kilka MILIARDÓW ludzi — a sukces Gatesa osiągnął tylko Gates. Ale nie siedział on z założonymi rękami i nie czekał, aż ktoś da mu fortunę w prezencie, a od najmłodszych lat aktywnie działał — uczył się, rozwijał.

Dzięki temu BYŁ W STANIE wykorzystać okazję, która dla pozostałych kilku miliardów ludzi wtedy żyjących była po prostu nieuchwytna.

Jeśli wybierzesz ścieżkę ciągłego rozwoju, działania, stawania się codziennie lepszym człowiekiem — inni za jakiś czas będą mówili, że „masz fart”. Będą ze słabo ukrywaną zazdrością stwierdzać coś w stylu:

„Ale ci się udało, że masz taką fajną pracę”.

Nie musisz im wtedy tłumaczyć, że nie oglądasz telewizji, że wstajesz o piątej rano, że robisz wszystko, by najbardziej produktywnie wykorzystać swój czas i stać się wartościowszym człowiekiem. I tak pewnie nie zrozumieją, bo im się to nie mieści w wizji świata, którą stworzyli w swoich umysłach...

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Jeśli jeszcze myślisz, że istnieje „fart”, jeśli dalej grasz w totolotka — najwyższy czas z tym skończyć. Najwyższy czas wziąć pełną odpowiedzialność za swój sukces, rozwój, realizację marzeń i tak dalej...

PRZYGOTUJ się na sukces. Stwórz mu właściwe warunki, a pojawi się — w wyniku Twoich działań.

Co możesz zrobić już dziś, by zwiększyć swoją gotowość do podjęcia wielkich wyzwań w przyszłości?

Pamiętaj — jedynym akceptowalnym rodzajem farta jest ten, o którym mówił Seneka. Po angielsku brzmi to:

„Luck is what happens when preparation meets opportunity”.

W wolnym tłumaczeniu:

„Fart to coś, co przytrafia się, kiedy przygotowanie spotyka się z okazją”.

Pozdrawiam, życząc Ci osiągnięcia pełnej gotowości na sukces.

Sebastian Schabowski

Jaki jest klucz do bogactwa?

Przeprowadzanie badań naukowych na temat tego, co tak naprawdę decyduje o bogactwie i biedzie, musi być pasjonujące... Jednak równie pasjonujące są wnioski, jakie płyną z tych badań.

Otóż ustalono, że najważniejszym czynnikiem decydującym o bogactwie i biedzie jest... SPOSÓBMYŚLENIA. Brzmi banalnie, prawda? O jakie myślenie tu chodzi?

Wielu ludzi myśli mniej więcej tak: „Pieniądze nie są najważniejsze”, „Jak ktoś ma dużo pieniędzy, to na pewno ukradł czy też dorobił się na krzywdzie innych”, „Nie zasługuję na to, by być bogatym”, „Jeśli pieniądze szczęścia nie dają, to po co w ogóle się nimi zajmować...”.

Inni natomiast myślą: „Pieniądze są DOBRE”, „Aby zarobić pieniądze, muszę być przydatny dla innych ludzi — im lepiej służę innym, tym więcej mam pieniędzy”, „Bogactwo jest cnotą i moralnym obowiązkiem każdego, kto chce być pożytecznym społecznie”, „Zasługuję na to, by osiągnąć wszystko, o czym marzę”, „Im więcej mam, tym więcej mogę dać innym”...

Czy jesteś w stanie wskazać, które myślenie prowadzi do bogactwa, a które do biedy?

Wielu ludzi na pytanie: „Czy chcesz być bogaty?”, odpowiada: „Oczywiście!”. Jednakże bogactwo nigdy nie było na liście ich celów. O ile w ogóle kiedykolwiek mieli taką listę...

Jaki jest klucz do bogactwa?

Pozwól, że zdradzę Ci dwie kolejne różnice między ludźmi bogatymi a biednymi.

Są to:

- sposób, w jaki spędzają oni swój czas;
- sposób, w jaki wydają swoje pieniądze.

Pomyśl o tym.

Aby dowiedzieć się więcej o sposobach wydawania pieniędzy, które przyczyniają się do budowania bogactwa możesz np. przeczytać książkę Roberta Kiyosakiego „Bogaty ojciec, biedny ojciec” (po polsku — <http://osiagacz.info/g/?g=3>) lub obejrzeć jego szkolenie na temat kwadrantu przepływu pieniądza (po angielsku — <http://osiagacz.info/g/?g=4>).

Optymalnie byłoby zrobić obie te rzeczy, a jeszcze lepiej — naprawdę ZASTOSOWAĆ to w życiu i stać się bogatym!

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Zweryfikuj swoje myślenie. Czy masz jakieś przekonania, które ograniczają Cię i uniemożliwiają zdobycie ogromnych pieniędzy? Czy chcesz pomagać jak największej liczbie ludzi, pracując najlepiej, jak potrafisz, robiąc najtrudniejsze rzeczy, jakie potrafisz?

Naprawdę ciężko jest dojść do fortuny, pracując cały czas na pół gwizdka. Wyznając zasadę „czy się stoi, czy się leży”.

Jaki jest klucz do bogactwa?

Jeśli jednak poczujesz odpowiedzialność za losy świata, zechcesz się aktywnie włączyć w czynienie go lepszym, zrobisz to na masową skalę i będziesz cały czas pozytywnie myśleć o pieniądzach — bogactwo stanie się Twoim udziałem.

Pozdrawiam, życząc Ci pieniędzy, dzięki którym możesz ulepszać świat nawet bardziej, niż robisz to do tej pory.

Sebastian Schabowski

Etat nie da Ci bogactwa

Zapytasz: „Jak to? Przecież wszyscy wiedzą, że trzeba zdobyć i utrzymać dobrą pracę...”

Czy znasz jakichś milionerów pracujących na etacie lub ludzi, którzy w ten sposób dorobili się milionów? Czy też może większość Twoich „etatowych” znajomych skupia się na wiązaniu końca z końcem i PRZETRZEWANIU do pierwszego, zamiast na budowaniu BOGACTWA?

Jeśli chcesz kiedyś móc przestać pracować na pieniądze, przestać narzekać na poniedziałkowy poranek, musisz zmienić swoje myślenie. Musisz zobaczyć, że ETAT NIE DA CI BOGACTWA.

Może powiesz, że przecież nie warto się poświęcać budowaniu fortuny, przecież pieniądze nie są najważniejsze, bardziej liczą się przyjaciele, rodzina... WŁAŚNIE! To dlaczego spędzasz więcej czasu, pracując na pieniądze, niż z przyjaciółmi i rodziną?

A może dobrze byłoby zrobić tak, by to Twoje pieniądze pracowały na Ciebie, a nie Ty na pieniądze? W takiej sytuacji będzie jasne, że to nie one są najważniejsze...

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Przemyśl swoje plany, swoje drogi rozwoju. Czy doprowadzą Cię one kiedyś do niezależności finansowej? Czy też może zawsze będziesz pracować dla kogoś, mieć raczej długi niż oszczędności i trząść się, że Cię zwolnią, pozbawiając tym samym środków do życia?

Pomyśl o takich sposobach na dojście do bogactwa, jak:

- założenie własnej firmy;
- inwestowanie na giełdzie;
- wykorzystanie Internetu;
- handel nieruchomościami.

Być może dobrym pomysłem na początek byłby wyjazd za granicę, by zebrać jakiś sensowny kapitał i rozpocząć budowanie niezależności finansowej na któryś z powyższych sposobów?

Jako lekturę do dzisiejszego tematu polecam Ci artykuł „Nie szukaj pracy, tylko pieniędzy”, dostępny pod adresem: <http://osiagacz.info/g/?g=1>

Jeśli znasz angielski, przeczytaj też: <http://osiagacz.info/g/?g=2>

Pozdrawiam, życząc Ci osiągnięcia niezależności finansowej.

Sebastian Schabowski

Jak inni mogą dodawać Ci skrzydeł?

Tym razem zacznę od polskiego przysłowia — z kim przestajesz, takim się stajesz. Czy świadomie wybierasz sobie ludzi, z którymi spędzasz większość swojego czasu?

To, z kim masz kontakt codziennie, z kim omawiasz swoje pomysły, czyich rad słuchasz — ma ogromny wpływ na jakość Twojego życia i Twoją zdolność do osiągnięcia sukcesu.

Dobieraj sobie ludzi. Rozwijaj swoje relacje z tymi, którzy mogą być dla Ciebie wzorami, mentorami, którzy wiedzą coś, czego Ty nie wiesz, a bardzo chcesz się nauczyć...

Trzymaj się z daleka od pesymistów, wiecznych krytyków, ludzi, którzy marnują Twój czas. Jeśli dobierzesz sobie właściwą „drużynę” — będzie ona Twoim oparciem na drodze do wielkich osiągnięć.

Naprawdę duże sukcesy można odnieść, tylko pracując RAZEM. Dlatego wyrabiaj sobie zdolność do oceniania potencjału ludzi i budowania zespołów.

Aktywnie szukaj mentorów, czyli tych, na których możesz się wzorować w danej dziedzinie.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Pomyśl o tym, jak Twoje otoczenie wpływa na Twój sukces. Kto zachęca Cię do osiągnięcia lepszych rezultatów, pomaga Ci i dobrze radzi?

Jak inni mogą dodawać Ci skrzydeł?

Z drugiej strony — kto krytykuje każdy Twój pomysł, przekonuje Cię, że nic się nie uda, zawraca Ci głowę rzeczami, które nie mają żadnego wpływu na jakość Twojego życia i nie przybliżają Cię do spełnienia Twoich celów?

Odpowiedz sobie szczerze na powyższe pytania i postanów, by maksymalnie ograniczyć kontakt z mającymi na Ciebie negatywny wpływ osobnikami, a spędzać za to więcej czasu z ludźmi, którzy dodają Ci skrzydeł.

Pozdrawiam, życząc Ci wspaniałego wsparcia ze strony otoczenia.

Sebastian Schabowski

Umiejętność, która wyróżnia ludzi sukcesu

W Stanach Zjednoczonych od wielu lat osoby odnoszące spektakularne sukcesy są przedmiotem zainteresowania, a nawet badań naukowych.

Czyż nie warto wiedzieć, czym różnią się one od reszty ludzi?

Badania pokazały, iż jedną ze wspólnych dla ludzi sukcesu cech jest umiejętność rezygnacji z natychmiastowej przyjemności — po to, aby w przyszłości uzyskać znacznie więcej.

Z badań wynika również, że osoby, które jako dzieci wołały np. poczekać 10 minut z jedzeniem otrzymanego właśnie cukierka, bo za to obiecano im drugiego, osiągnęły w dorosłym życiu znacznie więcej niż ci, którzy nie potrafili sobie odmówić natychmiastowej przyjemności.

Czy myślisz o swoim życiu i planujesz je w dalszej perspektywie? Czy może żyjesz z dnia na dzień?

To, co zrobisz dziś, wpłynie na to, kim będziesz jutro... Dlatego niezwykle ważne jest długoterminowe planowanie i zdyscyplinowanie w dążeniu do postawionych sobie celów.

Aby osiągnąć sukces, trzeba nieraz robić coś, na co nie mamy w danej chwili ochoty, ale co przybliży nas do tego, co chcemy uzyskać w dalszej perspektywie.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Zadaj sobie pytania: „W jaki sposób mogę w tym momencie najlepiej wykorzystać czas? Jakie działanie, które mogę podjąć w tym momencie, spowoduje największą poprawę jakości mojego życia?”. I odpowiedz na nie, mając na uwadze swoje długoplanowe cele.

Pozdrawiam, życząc dalekowzrocznej perspektywy.

Sebastian Schabowski

Mam nadzieję, że tak nie myślisz...

Mam nadzieję, że tak nie myślisz...

Rozmawiałem dziś z przyjacielem na Gadu-Gadu i „zastrzelił” mnie on pewną opinią — do tego stopnia, że muszę Ci o tym napisać, bo może to pomóc również Tobie.

Oto co powiedział mój przyjaciel:

„No, ogólnie bogactwo się rodzi z wykorzystywania innych”,

a chwilę później:

„Ale ktoś musi stracić, żeby inny mógł zyskać”.

Wrr...

Czy ilość pieniędzy, które istnieją na świecie, jest stała? I w związku z tym — jeśli ktoś zyskuje, to ktoś traci?

Absurd.

Czy ilość dóbr i usług oraz reprezentujących je pieniędzy w roku 1950 była identyczna jak dzisiaj?

Wiesz, że nie. On też wie, ale nie kojarzy tych dwóch faktów.

Myślenie ograniczeniami, myślenie: „Ktoś musi stracić, żeby ktoś mógł zyskać” — to nic innego, jak nielogiczna wymówka, którą karmi się ludzie bierni, usprawiedliwiając brak działania w celu poprawy swojej oplakanej zwykle sytuacji.

Mam nadzieję, że tak nie myślisz...

Pieniądze są ciągle tworzone. Nikt nie musi tracić, by ktoś mógł je zdobyć. Wręcz przeciwnie — dostajesz je za rozwiązywanie problemów innych ludzi, za pomaganie im — za tworzenie wartości.

Tworząc wartość, tworzysz tak naprawdę pieniądze.

Zobacz poniższą animację, by zrozumieć, w jaki sposób w systemie bankowym powstają ciągle nowe pieniądze:

<http://osiagacz.info/skad-sie-biora-pieniadze.html>

Jak powiedział Napoleon Hill:

„Więcej złota wydobyto z myśli człowieka, niż wykopano z ziemi”.

Przecież Produkt Krajowy Brutto to nie wartość łupów wojennych danego kraju, a suma wartości dóbr i usług **wytworzonych** w danej gospodarce.

Wiesz, dla niektórych ludzi pewne rzeczy są oczywiste, inni uważają je za odkrycie.

Niektórzy będą w szoku, jak się im powie, że mówią prozą :) Mam dla Ciebie kolejną oczywistą rzecz — ciekawe, czy zdajesz sobie z niej sprawę:

„Handel jest obustronnie korzystny”.

Niesamowite, prawda? Kupujący wygrywa, sprzedający wygrywa. Czyli bogacenie się nie polega na wykorzystywaniu innych, a na czynieniu dobra dla innych.

Niech ograniczające przekonania, o których tu napisałem, nie okradną Cię z dostatku, jakim możesz się cieszyć. Wszak definicja przed-

Mam nadzieję, że tak nie myślisz...

siębiorecy to: człowiek, który z zyskiem rozwiązuje problemy innych ludzi.

Pozdrawiam.

Sebastian Schabowski

PS: Istnieje ebook, który pomaga znaleźć własny (zgodny z Tobą) sposób bogaceni się. Jego tytuł to [„Sekrety kreatywnego myślenia”](#).

17 różnic w myśleniu, które decydują o bogactwie lub biedzie

Już za chwilę dowiesz się, czy Twoje aktualne myślenie prowadzi Cię do bogactwa, czy do biedy...

Na pierwszym miejscu mojej listy najlepszych książek motywacyjnych (<http://www.osiagacz.info/12-najlepszych-ksiazek.html>) znajduje się pozycja pod tytułem „Bogaty albo biedny — po prostu różni mentalnie”.

Chcę Ci dziś przedstawić 17 różnic w myśleniu bogatych i biednych, które są omówione w tej genialnej książce. Oto one:

1. *Bogaci myślą: „Tworzę swoje życie”.*

Biedni myślą: „Życie mi się przydarza”.

2. *Bogaci grają o pieniądze tak, żeby wygrać.*

Biedni grają o pieniądze tak, żeby nie przegrać.

3. *Bogaci są zdeterminowani, by być bogaci.*

Biedni chcą być bogaci.

4. *Bogaci myślą na dużą skalę.*

Biedni myślą na małą skalę.

5. *Bogaci koncentrują się na szansach.*

Biedni koncentrują się na przeszkodach.

6. *Bogaci podziwiają innych bogatych.*

Biedni nie cierpią bogatych.

7. *Bogaci wiążą się z pozytywnie nastawionymi ludźmi, którzy odnoszą sukcesy.*

Biedni wiążą się z negatywnie nastawionymi ludźmi, którzy nie odnoszą sukcesów.

8. *Bogaci chętnie promują siebie i swoją wartość.*

Biedni myślą negatywnie o promocji i sprzedaży.

9. *Bogaci są więksi od swoich problemów.*

Biednych przerastają problemy.

10. *Bogaci nie mają problemów z przyjmowaniem.*

Biedni mają problemy z przyjmowaniem.

11. *Bogaci wolą wynagrodzenie za wyniki pracy.*

Biedni wolą wynagrodzenie za czas pracy.

12. *Bogaci myślą: „I to, i to”.*

Biedni myślą: „Albo to, albo to”.

13. *Bogaci koncentrują się na majątku netto.*

Biedni koncentrują się na dochodzie z pracy.

14. *Bogaci dobrze zarządzają swoimi pieniędzmi.*

Biedni źle zarządzają swoimi pieniędzmi.

15. *Bogaci dbają o to, by pieniądze ciężko na nich pracowały.*

Biedni ciężko pracują na swoje pieniądze.

16. *Bogaci działają pomimo lęku.*

Biednych powstrzymuje lęk.

17. *Bogaci ciągle się uczą i rozwijają.*

Biedni uważają, że już wszystko wiedzą.

Wracając do samej książki, której autorem jest notabene T. Harv Eker...

Czy warto ją sobie sprawić przy najbliższej wizycie w księgarni?

Jak najbardziej.

Wyjaśnienie każdego z tych punktów otwiera oczy.

Zaczynasz rozumieć prawa rządzące bogaceniem się — podobnie zresztą, jak przy lekturze „Bogaty ojciec, biedny ojciec”, choć z nieco innej strony. Obie te książki są według mnie lekturą obowiązkową dla wszystkich myślących poważnie o niezależności finansowej i życiu w dostatku.

Pozdrawiam.

Sebastian Schabowski

PS: Klikając na tytuły książek na mojej liście, możesz przejść do ich szerszych opisów. Adres: <http://www.osiagacz.info/12-najlepszych-ksiazek.html>

Kiedy pieniądze dają szczęście?

Siedzisz teraz przed komputerem i zastanawiasz się, co też takiego wymyślił ten Sebastian — może myślisz sobie: „Jak to? Przecież wiem, że pieniądze szczęścia nie dają!”.

Daj mi minutkę, a wyjaśnię Ci coś ciekawego...

Pieniądze nie dają szczęścia, jeśli bierzemy pod uwagę konsumpcję. To, że będziesz jeździć lepszym samochodem i mieszkać w lepszym domu, da Ci chwilową przyjemność i komfort, ale nie uczyni Cię trwale szczęśliwym, zadowolonym ze swojego życia człowiekiem.

Jest natomiast sytuacja, w której pieniądze dają szczęście. Uzmysłowił mi to Robert Kiyosaki, kiedy zapytałem go, czy zgadza się ze stwierdzeniem: „Pieniądze szczęścia nie dają”.

Odpowiedział: „Pieniądze czynią mnie bardzo szczęśliwym”.

Jak to?

Dla Roberta tworzenie źródeł pasywnego dochodu to... PASJA. Tak samo, jak inni kochają pływać, jeździć konno, malować zachody słońca czy czytać literaturę współczesną — tak on kocha tworzenie biznesów, inwestowanie w nieruchomości, pisanie książek.

Krótko mówiąc, bogacenie się na różne sposoby to coś, co najbardziej lubi robić. Nic dziwnego, że osiągając świetne efekty w tym hobby, jest z siebie zadowolony...

Ciekawy sposób patrzenia na sprawę pieniędzy i szczęścia, prawda?

Kiedy pieniądze dają szczęście?

Niektórzy ludzie traktują życie jak grę ekonomiczną. Jako coś w stylu gier planszowych typu *Eurobiznes*, *Monopoly* lub *Cashflow*. Dobrze się bawią, a przy okazji tworzą wartość dla otoczenia.

Jeśli chodzi o grę *Cashflow*, to została ona zaprojektowana po to, by uczyć grających myślenia sprzyjającego osiągnięciu niezależności finansowej.

Gra nie należy do tanich, natomiast można w nią za darmo pograć w klubach *Cashflow* lub po prostu złożyć się na nią w kilka osób.

Czy aby osiągnąć niezależność finansową, trzeba grać w *Cashflow*? Nie. Natomiast jeśli dopiero zaczynasz budowanie pasywnego dochodu, masz jeszcze sporo do nauczenia się — gorąco polecam.

Ciekawa prezentacja flashowa tej gry jest dostępna tutaj:

http://www.osiagacz.info/component/option,com_joomlaboard/Itemid,41/func,view/id,233/catid,5/

Książka, od której zacząłem przygodę z niezależnością finansową, która wstrząsnęła moim myśleniem o finansach, jest opisana tutaj:

<http://www.osiagacz.info/ksiazki/motywacja/bogaty-ojciec-biedny-ojciec.html>

Wstęp do tej książki można za darmo przeczytać na tej stronie:

<http://www.osiagacz.info/artykuly/niezalznosc-finansowa/bogaty-ojciec-biedny-ojciec.html>

Pozdrawiam, życząc satysfakcji płynącej z bogacenia się.

Sebastian Schabowski

Zacznij myśleć jak przedsiębiorca

Nie wiem, czy to zauważasz, ale ja mam wrażenie, że wszyscy zostaliśmy wychowani do bycia PRACOWNIKAMI. Nie szefami, nie właścicielami firm, ale właśnie pracownikami. Ilekroć dziecko pyta dorosłych: „Dlaczego muszę chodzić do szkoły?!”, odpowiadają coś w stylu: „Żebyś w przyszłości mógł znaleźć dobrą pracę”.

Do tego to ciągle powtarzanie: „Bądź grzeczny!” — nie w znaczeniu: „Dbaj o maniery”, ale raczej: „Nie wymyślaj niczego nowego, siedź cicho, rób, co ci każę, przestrzegaj zasad, które ci narzucam”...

Powstały o tym typie „grzeczności” nawet książki — bo paraliżuje on w późniejszym życiu robienie kariery, przeszkadza szczególnie kobietom (zobacz: <http://osiagacz.info/g/?g=6>).

No dobrze. A teraz zobaczmy, co czeka na grzecznego lub grzeczną, kiedy z piątkami na świadectwie zakończy edukację i dostanie ową „dobrą pracę”.

Jak wiadomo, w wariancie optymistycznym przez co najmniej 30 lat (360 długich miesięcy!) pracuje się przez większość dnia... Nie muszę chyba dodawać, że jest to w okresie największych możliwości, jakie mamy podczas życia — młodzi, sprawni itd.

Później idzie się na emeryturę i dostaje zwykle skromną jałmużnę, za którą czasem nie można nawet kupić leków. Nie czarujmy się — to wizja życia w stresie i BIEDZIE.

Kiedy zdałem sobie z tego wszystkiego sprawę, decyzja o wybraniu ścieżki przedsiębiorcy raczej niż wiecznego pracownika była zadziwiająco łatwa do podjęcia.

Czym więc różni się myślenie przedsiębiorcy od myślenia pracownika?

Pracownik zarabia — przedsiębiorca generuje przychód.

To niby to samo, a jednak coś zupełnie innego.

Pracownik sprzedaje swój czas za pieniądze — przedsiębiorca poświęca czas na budowanie ŹRÓDEŁ pieniędzy (np. firm). Przedsiębiorca organizuje pracę innym ludziom, ale w momencie, gdy firma już sprawnie działa — może powierzyć kontrolę nad nią komuś zaufanemu i NIE PRACOWAĆ. A jednak ZARABIAĆ.

Pracownik, bez względu na to, ile zarabia — zwykle wszystko wydaje na swoje rosnące proporcjonalnie do zarobków potrzeby. W rezultacie nie może przestać pracować, bo nie ma tak naprawdę żadnego kapitału, który pracowałby na niego, ma za to stos rachunków do zapłacenia...

To jest właśnie pułapka wyścigu szczurów, o której pisze w książce „Bogaty ojciec, biedny ojciec” Robert Kiyosaki (<http://osiagacz.info/g/?g=7>).

Nawet ludzie, którzy dużo zarabiają, ale są pracownikami, mogą być nazwani „pozornie bogatymi”. Żyją w luksusie, ale żeby utrzymać ten standard, MUSZĄ dalej pracować. Nie mogą sobie zrobić np. dwuletnich wakacji, bo akurat chcieliby wyruszyć w podróż dookoła świata czy coś w tym stylu.

Namawiam Cię do myślenia jak przedsiębiorca — do budowania źródeł dochodu, które później automatycznie pracują na Ciebie.

Co możesz robić?

Nie tylko zakładać firmy, inwestować na giełdzie czy handlować nieruchomościami — jest również o wiele łatwiejsza droga budowania źródeł pieniędzy — mówię tu o wykorzystaniu Internetu (o tym, jak praktycznie natychmiast możesz zacząć zarabiać, przeczytasz na moim blogu: <http://osiagacz.info/g/?g=8>).

Oczywiście aby użyć Internetu do zarabiania naprawdę dużych pieniędzy, trzeba się sporo nauczyć. Wybór jest jednak dość prosty — albo poświęcimy czas i energię na budowanie źródeł dochodu, które będą na nas zarabiać bez względu na to, czy pracujemy, czy nie — albo np. 360 miesięcy na etacie plus życie w stresie i biedzie na emeryturze.

Aby przestawić się na tor myślenia przedsiębiorcy, trzeba podjąć decyzję, by iść w tym kierunku, i zacząć się uczyć wszystkiego, co może spełnić marzenie o niezależności finansowej.

Pamiętaj — nie musisz założyć od razu idealnej firmy, mieć pomysłu wartego miliony dolarów i wiedzieć wszystkiego od początku. Po prostu zacznij i wciąż ucz się, koryguj błędy, obserwuj co działa, co się sprzedaje itp.

Czy założenie firmy to wielki wydatek? Nie. Na początku płacisz o wiele mniej niż zwykle za ZUS, (dla studentów zaczynających działalność są kolejne ułatwienia), możesz pozyskać dotację z UE, wziąć udział w jakimś programie wspierającym przedsiębiorczość itd.

Więcej porad i przykładów myślenia z perspektywy przedsiębiorcy znajdziesz na moim blogu, w tej notce: <http://osiagacz.info/g/?g=9>.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Podejmij decyzję, że nie będziesz pracować na etat przez całe życie. Że będziesz samodzielnie zarządzać swoim czasem (zamiast sprzedawać czas szefowi) i budować źródła pasywnego dochodu (takiego, na który nie musisz później aktywnie pracować).

Pomyśl, co zrobisz już dziś, by dowiedzieć się więcej o dochodzeniu do bogactwa, zgromadź odpowiednie materiały — możesz skorzystać z Internetu, biblioteki, skonsultować się z kimś, kto prowadzi świetnie zarabiającą firmę (uważaj, by nie pytać o poradę tych, którzy sami jej potrzebują, bo cienko przędą...).

Pozdrawiam Cię, życząc myślenia właściwego przedsiębiorcom i osiągnięcia niezależności finansowej.

Sebastian Schabowski

PS:: Jeśli znasz angielski, polecam Ci świetny artykuł — „10 Reasons You Should Never Get a Job” (<http://osiagacz.info/g/?g=2>).

Sekret sukcesu — na literę „v”?

Amerykańscy mówcy motywacyjni często używają tego słowa...
Mówią o takich sprawach, jak:

- sharing v...
- creating v...
- being a man of v...

Jakie jest to magiczne słowo?

VALUE.

Po polsku: WARTOŚĆ.

O co chodzi?

Chodzi o dzielenie się czymś wartościowym z innymi, o tworzenie czegoś wartościowego, o bycie wartościowym człowiekiem...

Wielu ludzi mówi, że nie mają nic wartościowego do powiedzenia światu. Dlatego na przykład rezygnują z (genialnego moim zdaniem) pomysłu założenia własnego bloga, publikowania tekstów i tak dalej.

Kluczem do zaczęcia tworzenia czegoś wartościowego, dzielenia się czymś wartościowym lub robienia czegoś wartościowego dla innych jest ciągle zwiększanie własnej wartości i przydatności dla innych.

Chodzi tu o uczenie się, czytanie, używanie wiedzy w praktyce i stanie się ekspertem w dziedzinie, w której najbardziej chcesz się rozwijać.

Wielką pułapką czyhającą w tym miejscu jest pewien bardzo szkodliwy dla rozwoju stosunek do wynagrodzenia za pracę — mianowicie żądanie natychmiastowej nagrody. Niektórzy pytają: „A co ja z tego będę miał?”, „A co mi za to dasz?”.

Jeśli nie widzą natychmiastowego wynagrodzenia — nie podejmują działania. Nie mieści im się w głowie podejście zorientowane na sukces, czyli:

- Robię to dla satysfakcji.
- Robię to, bo mogę i chcę.
- Robię to, by pomóc innym.
- Robię to, by się rozwijać, by zdobywać doświadczenie.

Jakże smutne w kontekście różnych inicjatyw jest pytanie: „A kto ci kazał to zrobić?”.

Zadają je zwykle ludzie, którzy nic nie zrobią, dopóki im ktoś nie każe, dopóki ich ktoś nie popchnie. Wiem, że Ty tak nie podchodzisz do sprawy i działasz proaktywnie — jesteś przyczyną tego, co dzieje się w Twoim życiu.

Zachęcam Cię do aktywnego pracowania nad zwiększaniem własnej wartości. Einstein powiedział:

„Najpierw stań się wartościowym człowiekiem, a sukces nadejdzie sam”.

Jakże prawdziwe.

Poza tym — szukaj sposobów na zrobienie czegoś wartościowego i przydatnego dla innych. Nie patrz na to, czy ktoś Ci dziś za to zapłaci, czy nie.

Nabywanie doświadczenia, robienie czegoś, co jest Twoją pasją — zawsze się opłaci.

Największe fortuny nie biorą się z wyrachowania i chęci pracy wyłącznie dla pieniędzy. Biorą się z pasji, chęci tworzenia coraz lepszych rozwiązań, by coraz lepiej pomagać ludziom.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Pomyśl o swojej pasji — jak możesz jeszcze szybciej rozwijać się w dziedzinie, w której czujesz się jak ryba w wodzie?

Co możesz zrobić, by wykorzystać swoją wiedzę i doświadczenie? Jak przekażesz to innym?

Dobrym pomysłem jest założenie blogu. To nic nie kosztuje, a daje Ci własny kawałek Internetu, gdzie możesz dzielić się ze światem swoją pasją.

(Blog założyć możesz np. tutaj: <http://www.blox.pl/html>).

Zacznij coś robić dla innych — może wybierzesz wolontariat, może założysz pożyteczny serwis internetowy czy zrobisz jeszcze coś innego, by dzielić się swoją wartościową wiedzą i pomagać innym.

Jeden z najwybitniejszych amerykańskich mówców motywacyjnych — Zig Ziglar — ma taką maksymę życiową:

„Możesz mieć w swoim życiu wszystko, czego chcesz, jeśli tylko pomożesz wystarczającej liczbie ludzi uzyskać to, czego oni chcą”.

Pozdrawiam Cię, życząc doświadczenia satysfakcji z bycia wartościową osobą i dzielenia się wartością z innymi.

Sebastian Schabowski

Prosta zasada spełniania marzeń

Ile warte jest dla Ciebie spełnienie Twoich marzeń?

Bezcenne?

OK.

Pozwól, że przedstawię Ci sposób, dzięki któremu ich realizacja będzie o wiele prostsza i który praktycznie zagwarantuje Ci rezultaty.

Cały sekret tkwi we właściwym zrozumieniu poniższego cytatu:

„Jesteś urodzony, by zwyciężać, jednakże aby być zwycięzcą, musisz zaplanować zwycięstwo, przygotować się do zwycięstwa i oczekiwać zwycięstwa” (Zig Ziglar).

1. Zaplanować zwycięstwo.

Dlaczego to takie ważne? Jeśli już dziś wiesz, że za trzy lata chcesz się dostać na studia medyczne — przez całe trzy lata Twoja podświadomość będzie wyłapywać z otoczenia wszystko, co może Ci pomóc w realizacji tego celu.

Będziesz zwracać uwagę na artykuły o studiach medycznych, będziesz rozmawiać z ludźmi, którzy osiągnęli już ten cel itd.

To, że trzy lata wcześniej udało Ci się wyznaczyć taki CEL i zrobić PLAN — niesamowicie przybliży Cię do jego realizacji.

Co więcej — powiesz o swoim celu znajomym, rodzinie i innym ludziom, którzy zapytają Cię o Twoje plany. Dzięki temu otrzymasz różnego rodzaju pomoc, której skali i użyteczności nie jesteś w stanie nawet przewidzieć. Ktoś, kogo znasz, będzie znał kogoś, kto może udzielić Ci wielu wartościowych rad itd.

2. Przygotować się do zwycięstwa.

Czy wiesz, że można wygrać bitwę, jeszcze zanim się ona zacznie?

Pomyśl o tym — jeśli usiadłbym teraz do partii szachów z Kasparowem, wynik byłby przesądzony zanim jeszcze dotknąłbym jakiegokolwiek z moich figur (o ile Kasparow nie dostałby podczas gry ataku serca czy czegoś w tym stylu, czego prawdopodobieństwo jest bliskie zeru).

Będzie wielu kandydatów na studia medyczne. Ale naprawdę nie będzie żadnej różnicy, ile osób przypada na miejsce, o ile... O ile Ty będziesz najlepszym kandydatem! Może być i 100 osób na miejsce — jeśli będziesz najlepiej przygotowanym kandydatem, to spełnienie Twojego marzenia jest bezpieczne.

Dlatego jeśli już wiesz, czego chcesz — przygotuj się, stwórz optymalne warunki do spełnienia swojego marzenia.

3. Oczekiwać zwycięstwa.

Sprawa jest prosta — inaczej zachowujesz się, jeśli w 100% wierzysz, że spełnisz swoje marzenie, a inaczej, jeśli tylko chcesz spróbować i wycofać się na z góry upatrzone pozycje. Jeśli naprawdę oczekujesz zwycięstwa, będziesz szukać sposobów na osiągnięcie swojego celu — zamiast wymówek tłumaczących, dlaczego nie możesz mieć tego, czego chcesz.

Jak uczy Brian Tracy — ludzie sukcesu przez większość czasu myślą o tym, czego pragną i jak to osiągnąć. Są pewni, że istnieje sposób na spełnienie nawet najbardziej odważnych marzeń, i są zdecydowani go znaleźć, bez względu na to, ile razy poniosą po drodze porażkę.

Jest to podobne do uczenia dziecka chodzenia — wiesz, że może się nauczyć, więc po 5 nieudanych próbach nie powiesz, że nie będzie chodzić do końca życia, tylko będziesz je uczyć DO SKUTKU.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Zdecyduj, czego dokładnie chcesz. To ważniejsze, niż myślisz. Przykro patrzeć, kiedy wspaniali, inteligentni, wykształceni ludzie są pomiatani tylko dlatego, że czekają na to, co ono przyniesie, zamiast aktywnie zabrać się za jego samodzielne kształtowanie.

Planuj swoje drogi rozwoju, choćby na następne kilka lat. Planuj swoją drogę do niezależności finansowej. Nie daj się okraść skutkom życia bez celów.

Przygotuj się do zrealizowania swoich marzeń.

Jakie książki możesz przeczytać? Jakie kursy możesz odbyć? Z jakimi ludźmi możesz rozpocząć współpracę, by jeszcze bardziej przybliżyć się do realizacji swoich marzeń?

Oczekuj zwycięstwa.

Jesteś wspaniałą osobą, która zasługuje na wszystko, co najlepsze.

Spełnisz swoje marzenia, jeśli będziesz wierzyć, że możesz, i weźmiesz pod uwagę również dwa powyższe warunki (plan i przygotowanie).

Pozdrawiam, Cię życząc ogromnej satysfakcji z życia, którą dają spełnione marzenia.

Sebastian Schabowski

Zapręgnij podświadomość do pracy

„Czy myślisz, że możesz, czy myślisz, że nie możesz — w obu przypadkach masz rację” (Henry Ford).

Nie będę Ci teraz opowiadał o tym, jak znikomego procentu możliwości swojego mózgu używają przeciętni ludzie czy nawet geniusze.

Chcę Ci natomiast dać kilka narzędzi, które są pomocne w wykorzystywaniu podświadomości do naszych celów.

Jedną z prostszych, a jakże skutecznych technik jest metoda opisana w pierwszym rozdziale książki „Hipnotyczny Marketing” (<http://osiagacz.info/g/?g=11>).

Generalnie chodzi o to, by jakieś trudne zadanie, które na nas czeka, „wrzucić” sobie w podświadomość i pozwolić jej pracować nad tym zagadnieniem — podczas gdy my zajmujemy się innymi rzeczami.

Co rozumiem przez słowo „wrzucić”? Sprecyzowanie celu pracy podświadomości (np.: „Dzisiaj o 18.00 usiądę i napiszę bardzo przydatny czytelnikom artykuł na temat X. Użyję w nim całej mojej wiedzy o tym zagadnieniu i będę miał ogromną satysfakcję z pisania tego artykułu”).

Nie wystarczy sformułować taki rozkaz — trzeba jeszcze wypowiedzieć go z pełną pewnością i wiarą, że tak właśnie się stanie. Wypowiedzieć emocjonalnie, z przekonaniem i najlepiej głośno.

Jeśli nie masz odpowiedniego nastroju, by brzmieć przekonująco dla własnej podświadomości — powtórz te zdania tyle razy, aż poczujesz,

że bez żadnych wątpliwości stanie się dokładnie tak, jak określa to Twoja wypowiedź.

To coś w rodzaju samospełniającej się przepowiedni.

Na pewno nieraz zdarzyło Ci się np. zasnąć z intencją obudzenia się o 6.00 rano — i okazywało się, że budzik był zupełnie zbędny — budziła Cię Twoja podświadomość (która zresztą reguluje takie rzeczy, jak: oddech, bicie serca, mruganie oczami itd.).

Przejdźmy do następnej ważnej sprawy — siły sugestii. Czy wiesz, że chorzy, którym podano np. witaminę C, mówiąc, że to silne środki przeciwbólne, odczuwali w większości przypadków natychmiastową ulgę w cierpieniu?

Istnieje wiele przykładów, które dowodzą, że siła sugestii spowodowała nawet śmierć osoby, która uwierzyła, że zaraz umrze.

Nie pamiętam już, w którym ebooku, ale albo w „Motywacji bez granic” (<http://osiagacz.info/g/?g=12>), albo w „Odrodzeniu Feniksa” (<http://osiagacz.info/g/?g=13>) jest opowiedziana historia o człowieku zamkniętym w wagonie chłodniczym.

Zmarł on, bo myślał, że zamarźnie, podczas gdy wagon nie chłodził i było w nim cały czas więcej niż bodajże 10 stopni ciepła.

Czy dostrzegasz już, jak ogromna jest rola utrzymywania pozytywnego podejścia do świata i przyszłości?

Twoje przekonania i oczekiwania mają zadziwiająco zdolność do spełniania się w realnym świecie, jeśli naprawdę wierzysz, że będzie tak, jak myślisz.

Któryś z amerykańskich mówców motywacyjnych powiedział, że urzeczywistnia się zwykle nie to, na co mamy nadzieję, ale to, czego się spodziewamy.

Czyli: jeśli masz nadzieję, że będziesz zarabiać za dwa miesiące dwa razy więcej niż dziś, a jednocześnie spodziewasz się jednak, że nic się nie zmieni — najprawdopodobniej Twoja „nadzieja” okaże się zbyt słaba.

Jak przekonać podświadomość, aby przybliżała nas swoją pracą do spełniania naszych marzeń? Służą do tego tzw. afirmacje. Polega to najczęściej na powtarzaniu zdań, które chcesz uczynić prawdą dla podświadomości.

Przykład: „Codziennie uczę się nowych, przydatnych umiejętności i staję się lepszym człowiekiem”, „Świetnie zarządzam swoim czasem” itp.

Jeśli zainteresował Cię temat afirmacji — odszukaj na dysku lub ściągnij darmowego ebooka „Szkoła sukcesu”, który dodaję jako bonus dla subskrybentów biuletynu sukcesu (<http://osiagacz.info/download.php?id=763>). W nim znajdziesz więcej informacji o afirmacjach.

A teraz powiedzmy sobie trochę o budowaniu skojarzeń. Dzięki temu możesz nauczyć swoją podświadomość różnych dziwnych rzeczy — np. połączyć w swoim mózgu wykonywanie trudnych zadań z odczuciem dzikiej przyjemności (to dla ambitnych :)

Człowiek ma imponujące wręcz możliwości uczenia się i dostosowywania do środowiska. Proces uczenia się polega zwykle na powtarzaniu danej informacji, aż zostanie ona dobrze zapamiętana — czyli aż

wytworzą się w mózgu jakieś połączenia między tym, co nowe, a tym, co już znamy.

Ten mechanizm jest wykorzystywany np. w reklamie.

Buduje się pewne skojarzenia, pokazując np. nowy model samochodu i szczęśliwą rodzinę na pikniku.

Reklama wyświetla kolejne obrazy: samochód, szczęśliwa rodzina, samochód, szczęśliwa rodzina, samochód, szczęśliwa rodzina, samochód, szczęśliwa rodzina, samochód, szczęśliwa rodzina, samochód.

I tak w kółko — do tego ta reklama pojawia się w telewizji wiele razy dziennie przez wiele tygodni.

Dzięki temu ludzie są później skłonni kupić ten samochód, bo podświadomie bardzo dobrze im się on kojarzy.

Będą się starali wytłumaczyć sobie decyzję o zakupie w sposób racjonalny — a to, że potrzebny, a to, że promocja itp., ale tak naprawdę tłumaczenie jest zwykle wtórne wobec decyzji podjętej w oparciu o emocje i stworzone przez reklamę połączenia w mózgach kupujących.

Jeśli pojęcie „pies Pawłowa” coś Ci mówi, to nie muszę Cię dalej przekonywać, że tworzenie takich kotwic (bo tak się to fachowo nazywa) po prostu działa.

Więcej informacji na temat wykorzystania potęgi podświadomości znajdziesz w książce „Potęga podświadomości” Josepha Murphy’ego (<http://osiagacz.info/g/?g=14>) i filmie „The Secret” (<http://www.-whatisthesecond.secret.tv/>).

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Kontroluj swoje myśli — szczególnie dbaj o pozytywne oczekiwania w stosunku do siebie i innych. Mów np.: „Na pewno świetnie sobie z tym poradzę”, „To oczywiste, że już niebawem w wyniku moich działań będę bardzo bogatym człowiekiem” itp.

Dowiedz się więcej o afirmacjach — jak dokładnie je stosować, by były najskuteczniejsze.

Wyznaczaj podświadomości cele — niech budzi Cię rano o wskazanej godzinie, niech pracuje nad trudnymi zadaniami.

Pozdrawiam Cię, życząc wykorzystania potęgi podświadomości jako Twojej dźwigni sukcesu i szczęśliwszego życia.

Sebastian Schabowski

PS: Jednym z ciekawych ćwiczeń związanych z podświadomością jest przejmowanie kontroli nad własnymi snami: <http://osiagacz.info/-g/?g=15>

7 sekretów amerykańskich milionerów

Chcę się dziś z Tobą podzielić siedmioma sekretami amerykańskich milionerów, które pochodzą z pewnej ciekawej książki, o której przeczytasz później...

Milionerzy:

1. Żyją znacznie poniżej swoich finansowych możliwości (czyli np. zarabiając 10 tys. dolarów mies., wydają, jakby zarabiali 3500 USD).
2. Swój czas, energię i pieniądze użytkują w sposób sprzyjający akumulacji majątku.
3. Uważają, że niezależność finansowa jest ważniejsza niż życie na pokaz (znów negują tutaj nadmierną konsumpcję i robienie zakupów tylko po to, by zrobić wrażenie na innych ludziach).
4. Rodzice nigdy nie pomagali im finansowo (oczywiście licząc od momentu, w którym zaczęli pracować ;).
5. Ich własne dzieci, gdy dorosną, są z reguły materialnie niezależne (między innymi dlatego, że nie dostaną od rodziców pieniędzy, a raczej wiedzę, jak je zdobyć samodzielnie).
6. Mają talent do wyszukiwania okazji i wykorzystywania ich do zrobienia interesu.
7. Wybrali sobie właściwe zajęcie (robią to, co kochają).

Dokładniejsze omówienie tych wszystkich punktów zawiera książka „Sekrety amerykańskich milionerów”, którą polecam wszystkim pragnącym zostać milionerami.

Jest ona owocem badań statystycznych przeprowadzonych na 500 milionerach i ponad 11 tys. ludzi należących do grupy wyjątkowo zamożnych lub dobrze zarabiających.

Główne pytanie, które przewija się przez całą tę książkę, to: „Co tak naprawdę decyduje, że ludzie stają się bogaci?”. Okazuje się, że nie powodują tego wcale wysokie zarobki...

Moje wydanie tej książki ma już 9 lat — tak więc jest szansa, że znajduje się ona w bibliotekach lub że ma ją ktoś z Twoich znajomych. Warto się nią zainteresować :)

Autorzy: Thomas J. Stanley i William D. Danko.

Tytuł oryginału: „The Millionaire Next Door — The Surprising Secrets of America’s Wealthy”.

Pozdrawiam.

Sebastian Schabowski

PS: Więcej o tej książce można przeczytać na Osiągaczu: <http://osiagacz.info/ksiazki/niezaleznosc-finansowa/sekrety-amerykanskich-milionerow.html>

Co ważnego powiedział mi Balcerowicz?

Brałem kiedyś udział w wykładzie prof. Leszka Balcerowicza. Wykład nosił tytuł „Polska na tle liderów systemowych”.

Nie będę tu opisywał, jak niezwykle wrażenie zrobił na mnie ten człowiek. Posłużę się za to jego główną radą (dla Polski), która bardzo ściśle wiąże się także z Twoim sukcesem finansowym.

Oto, co prof. Leszek Balcerowicz uważa za najbardziej kluczowe dla poprawienia stanu naszej gospodarki:

Ograniczenie wydatków.

Mówił to w kontekście polskiego rozpasanego budżetu.

Przyjrzyjmy się naszym prywatnym budżetom i temu, czy rzeczywiście nie wydajemy pieniędzy na zupełnie zbędne rzeczy...

David Bach w swoim kursie „The Automatic Millionaire” zwraca uwagę na bardzo ciekawe zagadnienie, które określa jako *Latte Factor*.

O co chodzi?

Chodzi o wpływ codziennych, drobnych, niepotrzebnych wydatków na Twój sukces finansowy.

Załóżmy, że wychodząc rano do szkoły czy pracy, nie zabierasz ze sobą nic do jedzenia. Powoduje to, że praktycznie zawsze musisz ko-

Co ważnego powiedział mi Balcerowicz?

rzystać z jakichś pobliskich sklepów czy kawiarni, by zaopatrzyć się w jakąś przekąskę.

David mówi o tym akurat na przykładzie porannej kawy pitej w *coffee shopach* — natomiast w Twoim przypadku może to być coś innego. Można pod to podciągnąć również wydatki na papierosy.

Czy zdajesz sobie sprawę z tego, jak wielkie kwoty uzbierają się np. po trzydziestu latach codziennego wydawania nawet tak niewielkich pieniędzy?

David podliczył koszty codziennego picia takiej kawy przez 30 lat i wyszło mu bodajże 40 tys. dolarów... (Tyle kosztuje w USA np. luksusowa przyczepa kempingowa, wyposażona w opcje, o których nie śniło się filozofom :)

Sytuacja jest trochę podobna do problemów związanych z zarządzaniem czasem — niby nie mamy czasu, a wiele godzin marnujemy na rzeczy, które na to nie zasługują. Niby nie mamy pieniędzy, ale „drobne” 3 zł na np. pączka i sok jesteśmy w stanie wydać.

Tak jak podstawą sprawniejszego zarządzania czasem jest CENIENIE swojego czasu, tak i tutaj — jeśli wydajemy pieniądze niepotrzebnie, dobrze jest zdać sobie sprawę, że tym samym „kradniemy” z zasobów finansowych na to, co naprawdę dla nas ważne. Opóźnimy swój sukces finansowy.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Pomyśl, na co wydajesz niepotrzebnie pieniądze.

Czy bierzesz sobie np. kanapki i jabłko do pracy?

Co ważnego powiedział mi Balcerowicz?

Czy zapobiegasz niepotrzebnym wydatkom, przezornie planując, co może Cię spotkać w ciągu dnia, i przygotowując się na to?

Każda złotówka, która ocalała dzięki takiej kontroli drobnych wydatków, to jakby zarobiona złotówka.

Mówi o tym również Kamil Cebulski w ebooku „Efekt Motyla” (<http://osiagacz.info/g/?g=18>) — przytacza tam przykład z chowaniem torby do skrytki bagażowej na dworcu. Przyjaciel uświadomił Kamilowi, że torba po zmianie pozycji zmieści się w mniejszym, tańszym schowku...

I tak, w bardzo krótkim czasie, Kamil „zarobił” jakąś małą kwotę na samym wyborze schowka...

Pozdrawiam Cię, życząc, by małe, niepotrzebne wydatki nie wydłużyły Twojej drogi do niezależności finansowej.

Sebastian Schabowski

To otworzy Ci każde drzwi...

Bardzo często różni ludzie wprawiają mnie w zdumienie tym, jak bardzo chcą mi pomóc. Można powiedzieć, że prawie każdy, kogo poznaję, ma ogromne pragnienie dołożenia swojej cegiełki do mojego sukcesu.

I mój sukces ma ogromną liczbę „ojców”. Tysiące ludzi włożyły swój trud i zaangażowanie w to, bym był teraz tu, gdzie jestem.

Zauważam jednak, że nie każdemu podawanych jest tyle pomocnych dłoni. To prowadzi do prostego pytania: „Co robię inaczej niż pozostali, że ludzie lubią mnie praktycznie od razu po zamienieniu kilku słów i są gotowi dużo dla mnie zrobić?”.

Drugie pytanie: „Czy tak było od zawsze?”. Otóż nie...

Postaram się przekazać Ci, co najbardziej pomogło mi w komunikowaniu się z innymi i byciu lubianym.

Absolutnie największą rewolucją w mojej komunikacji było zastosowanie AKTYWNEGO SŁUCHANIA.

To zupełnie nowa jakość rozmowy. Na czym to polega?

Kiedy ktoś mówi — skupiasz całą swoją uwagę na słuchaniu. Zadasz dodatkowe pytania.

Parafrazujesz wypowiedzi rozmówcy, nawiązujesz do tego, co słyszysz. Mówisz przez maksymalnie połowę czasu rozmowy — resztę zostawiasz drugiej stronie.

To otworzy Ci każde drzwi...

Ludzie lubią, kiedy ich słuchasz. To wyraża szacunek, podnosi ich poczucie własnej wartości.

Sz szczególnie kiedy słuchasz AKTYWNIE i utrzymujesz z nimi kontakt wzrokowy.

Następna sprawa — DOPASOWANIE do rozmówcy. Kiedy szczerze interesujesz się tym, co ktoś mówi — naturalnie dopasowujesz swoją prędkość oddechu, ton głosu, prędkość mówienia, ułożenie ciała, a nawet częstotliwość mrugania oczami — zupełnie bez zwracania uwagi na robienie tego świadomie.

I to jest to. Postaraj się naprawdę zainteresować rozmówcą i tematem, a zaoszczędzisz na uczeniu się szeregu sposobów uzyskiwania dopasowania (*rapportu*) sztucznie.

Rozmawiaj z ludźmi na tematy, które ich interesują. Wykazuj się spostrzegawczością wobec wszelkich przejawów znudzenia rozmówcy — jeśli ktoś przestaje słuchać, przestawaj mówić, pytaj, zmieniaj temat.

Wykazuj się uprzejmością, chęcią niesienia pomocy, troską o innych, a uzyskasz to samo w zamian...

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Dorwij kogoś i porozmawiaj z nim, używając tego, co właśnie Ci przekazałem :)

Pamiętaj — kiedy z kimś rozmawiasz, jesteś tam dla tej drugiej osoby. Potraktuj rozmowę jak prezent dla swojego rozmówcy, spraw, by czuł się superkomfortowo.

To otworzy Ci każde drzwi...

Poza tym, co tutaj napisałem, istnieje jeszcze wiewiele innych ważnych rzeczy, które warto wiedzieć o skutecznej komunikacji. Odsyłam tutaj do książek — poszukaj tematów związanych z NLP, *raportem*, sztuką przekonywania itd.

Jedna książka, która jest szczególnie godna polecenia, to „Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi” (Dale Carnegie).

Umieściłem nawet swego czasu notkę o niej na moim blogu: <http://sebastian.zlotemysli.pl/jak-zdobyc-przyjaciol-i-zjednac-sobie-ludzi/>

Pozdrawiam Cię, życząc, by Twoje nowe umiejętności komunikacji z innymi dały Ci tyle, ile mnie — i dużo więcej.

Sebastian Schabowski

PS: Jeśli nie masz jeszcze, a chcesz mieć książkę „Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi”, możesz się w nią zaopatrzyć np. w [Arago-
nie](#).

Ambicja czy zadowolenie, a może i to, i to?

Czy to, że masz marzenia, oznacza, że jesteś nieszczęśliwą osobą?

Pytanie brzmi dziwnie.

Wiem.

Niektórzy jednak tak właśnie o tym myślą — jeśli mają wciąż jakieś pragnienia, to znaczy, że nie są jeszcze szczęśliwi. Wolą więc pozbywać się pragnień i marzeń i udawać, że niczego więcej im nie trzeba.

To automatycznie „zwalnia” ich z możliwości poniesienia porażki — nie próbują niczego nowego, więc są „bezpieczni”.

O dużych marzeniach mówią „chora ambicja”.

Ich głównym celem w życiu jest przetrwanie: „Byle do piątku”, „Byle do emerytury”, „Byle starczyło pieniędzy do końca miesiąca”.

Spode łba patrzą na ludzi ambitnych, realizujących się w życiu, stawiających sobie niemożliwe cele i osiagających je. „Nienasyceń kariery idący po trupach do celu” — syczą.

Dyskomfort, jaki odczuwają, jest spowodowany między innymi tym, że odważnie spełniający swoje marzenia ludzie pokazują im, kim mogliby być, gdyby nie wpadli w pułapkę „bezpieczeństwa”, strefy komfortu i zabijania własnych marzeń.

Czy to, że masz marzenia, oznacza Twoje głębokie niezadowolenie z sytuacji, w której się aktualnie znajdujesz?

Nie.

Ani trochę.

Można doceniać swoją aktualną sytuację i jednocześnie chcieć znaleźć się w jeszcze lepszych warunkach w przyszłości.

Powtórzę jeszcze raz:

Można doceniać swoją aktualną sytuację i jednocześnie chcieć znaleźć się w jeszcze lepszych warunkach w przyszłości.

Można być szczęśliwym i chcieć stać się jeszcze szczęśliwszym.

Tak samo jak można cieszyć się ze świadectwa z paskiem w drugiej klasie liceum i jednocześnie planować dobre zdanie matury. Prosta sprawa.

Masz ogromny potencjał.

Możesz dokonać w swoim życiu rzeczy WIELKICH.

Podejdź ambitnie do sprawy — miej jednocześnie szczęście teraz i wielkie marzenia, wspaniałą wizję przyszłości.

Twoje zadowolenie z dotychczasowych dokonań zależy tylko od Ciebie — to Ty decydujesz, jakie znaczenie w Twoim życiu ma wszystko, co udało Ci się osiągnąć do tej pory.

Ty również bierzesz na siebie pełną odpowiedzialność za spełnianie swoich marzeń.

Naprawdę warto na poważnie zająć się ich realizacją :)

Podobnie jest z samoakceptacją i samorozwojem.

Niektórzy mylnie zakładają, że jeśli chcesz się dalej rozwijać, oznacza to, że nie akceptujesz siebie (w obecnej formie).

Możesz jednocześnie akceptować się i chcieć się doskonalić. Powiem więcej — samoakceptacja jest świetnym punktem wyjściowym do samodoskonalenia.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Poświęć chwilę, by w pełni zdać sobie sprawę z tego, jak szczęśliwą jesteś osobą. Poczuj wdzięczność za wszystko, co jest wspaniałe w Twoim życiu. Powodów do poczucia ogromnego szczęścia masz nieskończenie wiele, więc jest to łatwe zadanie :)

A teraz zaplanuj realizację swoich wielkich marzeń. Niech Twoim celem życia nie będzie tylko przetrwanie i chowanie się w strefie tego, co znane i „bezpieczne”. Nie chcę definiować Twojego celu życia, bo to zadanie dla Ciebie, ale pomyśl w tym kontekście między innymi o ROZWOJU.

O ciągłym stawianiu się lepszym człowiekiem, ciągłym uczeniu się nowych rzeczy, ciągłym wychodzeniu ze strefy komfortu, by skosztować nieznaney jeszcze części życia.

Pozdrawiam Cię, życząc, by zadowolenie z Twojego obecnego położenia inspirowało Cię do stawiania sobie coraz większych celów i odważnego spełniania marzeń.

Sebastian Schabowski

Bogactwo dla leniwych?

Czy jeśli zarabiam 1000 zł miesięcznie, to mogę zostać milionerem?

Możesz.

Nie zmieniając nawet kwoty, którą zarabiasz...

Nie wszyscy wiedzą, że istnieje sposób pozwalający na zgromadzenie miliona nawet ludziom, którzy nie chcą się rozwijać, podejmować większego ryzyka i zmieniać za dużo w swoim życiu.

Jest nim tzw. „compounding effect of money”, czyli procent składany. Chodzi o to, że odkładając regularnie pewną sumę pieniędzy i kupując za to np. akcje, obligacje czy też jednostki funduszy inwestycyjnych — uzyskujemy w dłuższym okresie oszczędzania zdumiewające efekty finansowe.

Zobacz poniższy wykres:

<http://osiagacz.info/wykres.gif>

Pokazuje on, że inwestując zaledwie 100 zł miesięcznie, z kapitałem początkowym 1000 zł, przy zakładanym oprocentowaniu 25% rocznie — dochodzisz do miliona w ciągu 21 lat. Jak widać — praktycznie każdy może zostać milionerem, i to zanim osiągnie wiek emerytalny :)

Jeśli chcesz pobawić się, zmieniając kwoty, lata i planowane oprocentowanie — możesz to zrobić np. na stronach mBanku: <http://->

www.mbank.pl/indywidualny/inwestycje/sfi/narzedzia/kalkulatory.html

Druga kwestia to suma pieniędzy, jaka Cię usatysfakcjonuje. Możesz znacznie skrócić swoją drogę do bogactwa, przenosząc się do kraju, w którym koszty życia są o wiele niższe niż w Polsce — automatycznie siła nabywcza Twoich pieniędzy wzrośnie.

Wbrew temu, co może się wydawać, osiągnięcie niezależności finansowej jest dość proste (szczególnie jeśli postawisz na intensywny rozwój osobisty). Po co zatem starać się o milion, jeśli i tak nie musisz już pracować do końca życia?

Ja traktuję to wyzwanie nie jako cel finansowy, a jako cel w rozwoju osobistym. Fascynujące jest to, jak wartościową dla rynku (czytaj — „dla innych ludzi”) osobą musisz się stać, by w efekcie uzyskać np. milion złotych.

Dlatego nawet jeśli opisałem powyżej system, który umożliwia wzbogacenie się bez ciężkiej pracy nad sobą, sam stosuję też zupełnie inne rozwiązania :)

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Zdecyduj, czy chcesz czekać np. 21 lat i dopiero wtedy osiągnąć bogactwo, czy też będziesz intensywnie pracować nad sobą i dojdiesz do podobnych efektów w ciągu np. 2–3 lat. Czy lepiej móc cieszyć się milionem w wieku 25, 55, czy może 85 lat?

W jakim kraju pragniesz mieszkać?

Jeśli to jakaś tropikalna wyspa, istnieje duże prawdopodobieństwo, że żyjąc tam z tubylcami (a nie z turystami), będziesz wydawać na życie o wiele mniej niż w Polsce :)

Czy podejmiesz wyzwanie stania się tak wartościową osobą dla RYNKU, by wynagrodził Ci to MILIONEM? :)

Pozdrawiam Cię, życząc, by bez względu na drogę, którą obierzesz, rezultat był znacznie lepszy niż Twoje początkowe oczekiwania.

Sebastian Schabowski

Wykorzystaj swoje... wady

Czy istnieje sposób, by swoje wady i słabości wykorzystać dla osiągnięcia sukcesu? Okazuje się, że tak. Teraz powiemy sobie o tym, jak wykorzystać skłonność do zwlekania i lenistwo dla własnych DOBRYCH celów :)

Czy miewasz czasem takie sytuacje, że już masz się brać za wykonanie jakiegoś mało zachęcającego zadania, ale myślisz sobie: „Jeszcze tylko zrobię sobie herbatę” albo: „Jeszcze tylko sprawdzę wiadomości na Onecie i już przystępuję do pracy”?

Dzieje się tak, gdy nie mamy ochoty na wykonanie danej pracy i nasz mózg szuka usprawiedliwienia, by jeszcze przez chwilę nie zajmować się czymś, co w danej chwili nie wydaje nam się atrakcyjne.

Jak to wykorzystać?

Ustal sobie jakąś nagrodę. Dla przykładu załóżmy, że nagrodą będzie obejrzenie bardzo ciekawego filmu. A teraz zastosuj do tego powyżej opisanego zwlekania, nieco odwracając kolejność... Pomyśl np. tak: „Jeszcze tylko odpiszę na ten mail i już będę oglądać film” albo: „Jeszcze tylko wyniosę śmieci i już włączam film”.

Podczas odpisywania na ten podany w przykładzie mail może okazać się, że ma on związek z jakąś inną sprawą, którą też masz załatwić. Powiedz sobie więc znowu: „Już, już, zaraz będę oglądać film, tylko jeszcze załatwię szybko tę sprawę”...

Efekty stosowania tego wzorca zachowania są zdumiewające. Szczególnie nadaje się on do załatwiania małych i mało atrakcyjnych dla

nas spraw. Kiedy już coś zrobimy i jesteśmy na prostej drodze do nagrody – mózg podsuwa nam zwykle coś, co możemy jeszcze zrobić, by... opóźnić otrzymanie nagrody :)

Następną sprawą jest lenistwo lub skłonność do nieprzepracowywania się.

Zauważ, że myśl przewodnia książki „Bogaty ojciec, biedny ojciec” („Zamiast ciężko pracować na pieniądze, zrób tak, by to one ciężko na Ciebie pracowały”) jest właśnie bardzo podobna do tego, co mówią ludzie leniwi (ich słynne pytanie: „Jak się nie narobić, a zarobić?” ;).

Można powiedzieć, że pasywny dochód jest świetnym rozwiązaniem dla leniwych – raz coś zrobią i później wielokrotnie czerpią korzyści z tej samej pracy. Lenistwo jest też bodźcem pobudzającym kreatywność i prowadzącym do ułatwiających nam życie wynalazków.

Jeśli nie chce Ci się czegoś zrobić – pomyśl, jak można usprawnić/-uprzyjemnić wykonanie tej czynności i czy przypadkiem nie można jej zlecić komuś innemu.

Pamiętaj – milionerzy nie zarabiają każdego dolara pracą swoich rąk – oni używają pewnych dźwigni (np. pracy innych ludzi, korzyści płynących z wykorzystania efektu skali w Internecie itd.), by przy małym wysiłku mieć ogromne rezultaty.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Zastosuj dzisiaj opisany przeze mnie schemat „zwlekania”. Jestem pewien, że efekty mile Cię zaskoczą :)

Pomyśl, jak możesz wykorzystać swoje lenistwo, by pracować mądrzej i lżej — nie tracić czasu i energii na rzeczy nieistotne lub możliwe do zlecenia komuś innemu. Rób samodzielnie przede wszystkim to, w czym nikt nie może Cię zastąpić.

Pozdrawiam Cię, życząc, by obracanie wad w zalety skróciło Twoją drogę do sukcesu.

Sebastian Schabowski

PS: Bestseller „Bogaty ojciec, biedny ojciec” jest dostępny tutaj:
<http://osiagacz.info/bogaty-ojciec.html>

Każdy szczegół się LICZY

Cokolwiek robisz — albo w jakiś sposób przybliży Cię do osiągnięcia Twoich celów, albo od nich oddala.

Albo wzmacnia Twoje dobre nawyki, albo potęguje te złe.

Dlaczego to piszę?

Bo bardzo łatwo jest nie zauważać wagi rzeczy małych, wagi naszych codziennych mikrodecyzji.

A przecież...

Każda minuta się liczy — albo dobrze ją wykorzystasz, albo stracisz BEZPOWROTNIE czas.

Każda złotówka się liczy — albo mądrze ją zainwestujesz i będzie od-
tąd na Ciebie pracowała, albo wydasz ją np. na niepotrzebną kon-
sumpcję.

Każde zachowanie się liczy — albo wzmocnisz nim swój dobry na-
wyk, albo go osłabisz lub wręcz wzmocnisz jakiś zły nawyk.

Każda myśl się liczy — albo dodasz sobie optymizmu i skrzydeł, albo
się niepotrzebnie zdołujesz.

To TY wybierasz.

I każdy ten wybór w jakiś sposób Cię buduje. Każda taka decyzja to cegielka na budowie życia Twoich marzeń. Albo ją dołożysz we właściwym miejscu, albo zmarnujesz i wyrzucisz przez wybranie czegoś, co Ci w dłuższej perspektywie wyraźnie nie służy...

Jak pisał Tony Robbins — to w momentach, w których podejmujemy decyzje, kształtuje się nasze przeznaczenie.

Dobrze jest zdać sobie sprawę z tego, że podejmujemy je cały czas i że ostateczny sukces jest wynikiem tysięcy małych, nieraz niełatwych do podjęcia, decyzji. Wynikiem przewycięzania swojej słabości i skłonności do robienia tego, co daje natychmiastową przyjemność, zamiast tego, co buduje nam znacznie lepszą przyszłość w perspektywie długoterminowej.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Zrób dziś następujący eksperyment:

Ilekcć będzie do podjęcia jakaś decyzja — czy to odnośnie do tego, jak wykorzystać czas, jak wydać pieniądze, jakie działania wykonać czy też jakie podejście i myślenie wybrać — zdecyduj się na opcję, która Ci najlepiej służy „long-term”, czyli w perspektywie długoterminowej.

Oszalamiające skutki i ogromną satysfakcję osiągniesz już wieczorem :)

Więcej na ten temat dowiesz się z bezpłatnego kursu online „Simpleology 101” Marka Joynera (tak, jest on po angielsku, jak większość wartościowych materiałów motywacyjnych w Internecie): <http://->

Każdy szczegół się LICZY

www.simpleology.com i z książki Tony’ego Robbinsa „Obudź w sobie olbrzyma”: <http://www.osiagacz.info/ksiazki/sukces/obudz-w-sobie-olbrzyma.html>

Pozdrawiam Cię, życząc, by każdy mały krok i każda codzienna decyzja przybliżały Cię do spełnienia marzeń.

Sebastian Schabowski

Sekret sukcesu — na literę „o”?

Słowo, któremu poświęcam poniższy tekst, jest wręcz magiczne. Wyobraź sobie tylko, że dwie podobne osoby wykonają podobne czynności i otrzymają zupełnie inne rezultaty...

Dlaczego?

Amerykanie mówią tu o:

- first things first
- pay yourself first
- keeping the right o...
- doing things in o... of importance

Jakie jest to magiczne słowo?

ORDER.

Po polsku: KOLEJNOŚĆ.

O co chodzi?

Chodzi między innymi o to, że kiedy masz, tak czy inaczej, wykonać dwie różne czynności — najprawdopodobniej kolejność ich wykonania jest WAŻNA. Być może wręcz przesądza o sukcesie.

Załóżmy, że masz dwa cele: bycie szczęśliwym i osiągnięcie czegoś wielkiego. Większość ludzi podejździe do tego zagadnienia tak: „Kiedy osiągnę to wielkie coś — będę szczęśliwy”. To właśnie przykład BŁĘDNEJ KOLEJNOŚCI...

Problem w tym, że wielkie osiągnięcia, bogactwo, sukces itd. zaczynają się w Twojej głowie, zanim jeszcze urzeczywistnią się w realnym świecie. Tak więc — najpierw poczuj się szczęśliwym człowiekiem, a później, z tego bardzo dobrego położenia, sięgaj po następne cele.

No dobra, ale jak mam poczuć się szczęśliwą osobą?

Prostym i genialnym sposobem jest coś, co nazywa się „attitude of gratitude”, czyli postawa wdzięczności. Pomyśl sobie, co fantastycznego jest w Twoim życiu i za co możesz czuć wdzięczność...

KAŻDY z nas ma nieskończenie wiele powodów, by czuć się wdzięcznym — a tym samym SZCZĘŚLIWYM.

Kiedy już odczuwasz szczęście — pomyśl o osiągnięciu tego wielkiego CZEGOŚ. W kategoriach: „Byłoby dobrze mieć w przyszłości to a to”, „Chcę nauczyć się jeszcze tego a tego” itd. Wiedz i czuj, że Twoje szczęście NIE ZALEŻY od osiągnięcia tego celu. Ono już JEST. Taka postawa niezwykle akceleruje proces osiągnięcia, bo robisz to, co robisz, z wyboru i ochoty, nie z desperacji, że możesz nie zaznać szczęścia.

A teraz przejdźmy do innych przykładów...

Kiedy należy zadbać o źródła pasywnego dochodu?

Teraz, za rok czy za 10 lat? Każdy z tych wyborów jest możliwy, jednakże im wcześniej, tym lepiej... Istnieje niezliczona ilość powodów, dla których osiągnięcie niezależności finansowej powinno być jednym z PIERWSZYCH celów każdego, kto wkracza w dorosłe życie.

Niektórzy ludzie w USA pracują na etacie, odkładają 10% swojego dochodu zgodnie z zasadą PAY YOURSELF FIRST (kiedyś pewnie ją

omówię) i uważają, że wszystko jest świetnie, bo z obliczeń wynika, że będą mieli milion dolarów, kiedy przejdą na emeryturę. Problem w tym, że będą mieli mało czasu, by cieszyć się tym milionem... A świadomie zrezygnowali ze zdobycia go w wieku, powiedzmy, 30 lat. Znow kolejność się kłania.

Wracając do poczucia szczęścia — pamiętaj, że tylko szczęśliwi mogą tak naprawdę dać szczęście innym.

Kolejność jest więc taka — aby dać szczęście, musisz najpierw zadbać o własne...

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Przemyśl swoje decyzje. Czy Twój plan ma idealną kolejność wykonywania czynności? Co stałoby się, gdyby np. przesunąć decyzję o nauczaniu się nowego języka z rubryki „za trzy lata” do „w ciągu najbliższych 12 miesięcy”?

Jeśli chcesz osiągnąć jakiś cel — zacznij od wyobrażania sobie, jak się poczujesz, kiedy ten cel będzie już osiągnięty. Jeśli dasz radę dojść do stanu „cel osiągnięty” w swoim umyśle — będziesz dużo skuteczniej działać i łatwiej go osiągniesz w rzeczywistości. Zacznij w kolejności: najpierw myślenie milionera — później zdobywanie miliona. O ileż łatwiej Ci on wtedy przyjdzie :)

Pozdrawiam Cię, życząc spełniania marzeń w optymalnej kolejności, tak by zrealizowanie jednych wspierało realizację drugich.

Sebastian Schabowski

Jak ważne są Twoje nawyki?

Znany amerykański mówca motywacyjny Jim Rohn powiedział: „Motivation is what gets you started. Habit is what keeps you going”, czyli: „Motywacja pozwala ci zacząć. Nawyk — wytrwać w działaniu”.

Aby stale podnosić jakość życia, konieczne wręcz jest wyrobienie sobie właściwych, czyli służących Ci nawyków. Dzięki temu dzień po dniu, krok po kroku będziesz stawać się lepszym człowiekiem.

Mogą to być bardzo drobne przyzwyczajenia, zobacz tylko poniższe przykłady:

Arek codziennie słucha angielskich nagrań przez co najmniej 40 minut.

Tadeusz zawsze wybiera schody zamiast windy.

Wanda planuje każdy dzień z wyprzedzeniem, by jak najlepiej wykorzystać swój czas.

Marta zawsze robi kopie zapasowe ważnych plików.

Grzegorz prenumeruje i regularnie czyta prasę specjalistyczną, by być na bieżąco w swojej profesji.

Anna codziennie biega.

Tomek zawsze po przebudzeniu myśli przez kilka minut o tym, jak bardzo jest wdzięczny za całe dobro, które go w życiu spotyka...

Jak ważne są Twoje nawyki?

Czy sądzisz, że powyższe nawyki będą miały wpływ na jakość życia tych ludzi? Jak duży będzie on w perspektywie następnych 10 czy 20 lat?

Jak wyrobienie sobie nawyku np. efektywnej pracy czy świetnego zarządzania czasem wpłynęłoby na jakość Twojego życia i Twoje osiągnięcia?

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Pomyśl, jakie nawyki pomogłyby Ci w podnoszeniu jakości Twojego życia. Aby wyrobić nowe przyzwyczajenie, trzeba praktykować codziennie dane działanie — zwykle przez ok. 21 dni, a po tym czasie wchodzi ono w nawyk.

Pomyśl również, jakich nawyków chcesz się POZBYĆ.

Najlepiej jest ZAMIENIAĆ niekorzystny nawyk na korzystny.

Jeśli np. tylko zwalczysz niekorzystny, pozostanie po nim pewnego rodzaju pustka. Jest więc wysoce prawdopodobne, że kiedyś do niego wrócisz. Dlatego ilekroć zwalczasz jakiś negatywny nawyk, pomyśl o pozytywnym, który wejdzie na jego miejsce.

Pozdrawiam, życząc Ci wielu nawyków podnoszących jakość życia.

Sebastian Schabowski

Co jest kluczem do szczęścia?

Czy znasz historie o ludziach bardzo bogatych, sławnych i jednocześnie nieszczęśliwych? Nawet popełniających samobójstwa?

Jeśli tak, to prawdopodobnie oczywiste dla Ciebie jest, że to nie pieniądze dają szczęście. Gdybyśmy popatrzyli na inne czynniki, znajdziemy ludzi mających dobre zdrowie, życie rodzinne itd. — i wciąż nieszczęśliwych. Uogólniając: to nie to, co mamy czy co nas otacza, czyni nas szczęśliwymi.

Co więc powoduje, że czujemy się szczęśliwi? Otóż sekretem jest nasza REAKCJA na to, co nas otacza.

Środowisko tylko dostarcza nam bodźców, ale to my decydujemy, jak podejmiemy do danej sprawy i jakie wywoła ona w nas stany emocjonalne.

William Shakespeare napisał: „There is nothing either good or bad but thinking makes it so” („Nic nie jest dobre ani złe, to myślenie czyni je takim”). Chciałbym Ci uświadomić, że to Ty wybierasz swoją reakcję na dane sytuacje. To Ty decydujesz, czy pozwolisz komuś lub czemuś zepsuć Ci humor, czy najzwyczajniej w świecie wybierzesz taką reakcję, by nie dać się zdołować.

Osobiście stosuję z powodzeniem następującą zasadę — jeśli spotyka mnie coś, z czego naturalnie się cieszę, to wzmacniam tę emocję. Jeśli coś odwrotnego — wyciszam to, skupiam się na czymś innym. Sama ta prosta technika może uczynić Twoje życie o wiele szczęśliwszym.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Kiedy spotyka Cię coś dobrego — wyolbrzymiaj rozmiary i wagę tego, co Cię spotkało. Zapisz sobie gdzieś swój sukces, by kiedyś do tego wrócić i cieszyć się całą sprawą jeszcze raz.

Gdy natrafisz na niepowodzenie — staraj się skupić w 10% na problemie i w 90% na szukaniu rozwiązania. Podejdź do problemu jak do wyzwania.

Stawiaj sobie mądre pytania, czyli zamiast: „Dlaczego nigdy mi się nie udaje?”, zapytaj: „Co mogę zrobić, by następnym razem mi się udało?”.

Staraj się wyglądać na człowieka szczęśliwego — głowa do góry, uśmiech, pewny siebie krok. Jak wielokrotnie podkreśla w swoich materiałach Tony Robbins, takie zachowanie od razu zasugeruje mózgowi, że ma myśleć bardziej pozytywnie.

Pozdrawiam, życząc Ci szczęścia (to nic, że brzmi to banalnie).

Sebastian Schabowski

PS: Oczywiście szczęście jest tematem, na który można by napisać dowolnie długą książkę, i krótka porada wszystkiego nie wyjaśni i nie zmieni, jednakże mam nadzieję, że bardzo Ci się przyda.

Warunek konieczny do szczęścia?

„Co musi się stać, byś poczuł się szczęśliwy?” — pyta Tony Robbins w swojej książce „Awaken the Giant Within”...

Różni ludzie mają różne standardy w tym względzie.

Mówią:

- „Jak tylko przejdę na emeryturę i będę miał więcej czasu — będę szczęśliwy”;
- „Jak tylko będę zarabiał 10 tys. miesięcznie — będę szczęśliwy”;
- „Jak tylko wyzdrowieję — będę szczęśliwy”;
- „Jak tylko wygram w totka — będę szczęśliwy”.

Tego typu standardy powodują, że nie tylko czekamy z cieszeniem się życiem, ale także po spełnieniu tych warunków nie jesteśmy zbyt długo zadowoleni.

Jak to zmienić?

Najlepiej jest przenieść odpowiedzialność za Twoje szczęście na to, co zależy OD CIEBIE. O ileż bardziej przydatne są standardy typu:

- „Jeśli pomagam innym ludziom — jestem szczęśliwy”;
- „Jeśli z każdym dniem staję się lepszym człowiekiem — jestem szczęśliwy”;
- „Kiedy czuję wdzięczność za to, kim jestem i co mam już teraz — jestem szczęśliwy”.

Bycie wdzięcznym za to, co mamy już w tej chwili, jest niezwykle dobrym sposobem na poczucie się szczęśliwym. Dzięki postawie wdzięczności koncentrujemy się na powodach do szczęścia, które mamy w danym momencie. Każdy z nas ma nieskończenie wiele powodów, by czuć się szczęśliwym — nie za 3 lata, nie za 5 lat, ale właśnie TERAZ.

Z głębokiego poczucia zadowolenia i satysfakcji łatwiej jest nam startować w przyszłość i osiągać nowe cele. Osiągamy je nie z desperacji („Jak nie osiągnę, to będę nieszczęśliwy”), ale z pozycji siły („JUŻ jestem szczęśliwy, a fajnie będzie, jeśli w przyszłości zrobię jeszcze to i to”).

Niektórzy ludzie uważają, że: „Jeśli już jestem szczęśliwy, to po co mam coś dalej robić?”. Chodzi o to, że samoakceptacja nie wyklucza samodoskonalenia — ona je wspomaga.

To, że jestem zadowolony z życia w Polsce, nie oznacza, że nie będę chciał się przenieść do USA — zawsze przecież można lepiej :) Natomiast ludzie, którzy są nieszczęśliwi w Polsce — mogą być również nieszczęśliwi w USA, bo to nie w kraju leży problem, a w NICH — dokładniej w tym, na czym skupiają swoją uwagę i czy bardziej koncentrują się na znajdowaniu powodów do bycia szczęśliwym, czy nieszczęśliwym.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Postaraj się, by Twoje standardy/warunki szczęścia były jak najprostsze do spełnienia. Niech zależą w pełni od CIEBIE.

Z drugiej zaś strony — pomyśl o standardach niezadowolenia: co musi się stać, by coś zepsuło Ci humor? Tutaj radzę przygotować ja-

kieś bardzo skomplikowane i trudne do spełnienia warunki, by działo się to niezwykle rzadko.

Możesz też mieć „motywacyjne” standardy niezadowolenia — np.: „Jeśli się poddam, jeśli marnuję swój potencjał itp. — wtedy odczuwam dyskomfort”. Oczywiście należy tym tak zarządzać, by przez zdecydowaną większość czasu być szczęśliwym :)

Pozdrawiam Cię, życząc, by szczęście i wdzięczność za to szczęście towarzyszyły Ci już teraz.

Sebastian Schabowski

PS: Więcej myśli Tony’ego Robbinsa możesz znaleźć w ebooku „Odrodzenie Feniksa” — jest tam nawet zbiór notatek autora, pochodzący z seminarium Tony’ego „The Date with Destiny” (<http://osiagacz.info/g/?g=13>).

Ważniejsze są marzenia czy wymówki?

Niektórzy ludzie wrzucają swoje żale, strachy i wymówki w miejsce, w którym inni trzymają swoje spełnione marzenia...

Chciałbym dziś poruszyć jeden z bardzo ważnych tematów — problem **strefy komfortu**. Co rozumiem pod pojęciem „strefa komfortu”? Jest to pewna wirtualna „strefa”, którą znasz i w obrębie której czujesz się bezpiecznie.

Załóżmy, że pracujesz na etacie, a marzy Ci się otwarcie własnej firmy. Etat jest dla Ciebie czymś „oswojonym”, znanym i bezpiecznym (należy do strefy komfortu), a prowadzenie firmy, pomimo że jest Twoim marzeniem, leży poza strefą komfortu.

Jest tym niepoznanym jeszcze kawałkiem lądu, tym, na którym nie wiadomo, co się stanie. Wymaga zaryzykowania, nauczenia się nowych rzeczy, krótko mówiąc WYJŚCIA poza to, co znane, poza strefę komfortu.

Inny przykład: przemówienia publiczne czy w ogóle zabieranie głosu w jakimś większym gronie ludzi.

Załóżmy, że siedzisz sobie na widowni, chcesz zadać człowiekowi, który przemawia, pytanie i...

Albo pozostaniesz w swojej strefie komfortu (słuchając biernie), albo przełamiesz się i zadasz pytanie — znów jest to związane z opuszczeniem strefy.

Dlaczego warto wychodzić poza strefę komfortu?

Ważniejsze są marzenia czy wymówki?

Są dwa zasadnicze powody. Po pierwsze — dla siebie. Dla zrealizowania swoich marzeń. Dla życia pełnią życia. Dla rozwoju i robienia postępów.

Wszelkie duże osiągnięcia to wynik ciągłego wychodzenia poza to, co znamy, w czym czujemy się bezpieczni.

Po drugie — dla innych. Nie tylko, by być lepszym pracownikiem, partnerem, rodzicem itd., ale też — by inspirować innych swoim przykładem. Albert Schweitzer powiedział, że istnieją trzy podstawowe zasady wychowywania dzieci: po pierwsze — dawać przykład, po drugie — dawać przykład, po trzecie — dawać przykład... Wychodź ze swojej strefy komfortu, by ludzie, którzy na Ciebie patrzą, zainspirowali się i również wykorzystywali pełniej swój potencjał.

Dobre wiadomości:

Pierwsza dobra wiadomość jest taka, że im częściej świadomie wychodzisz poza strefę komfortu — tym łatwiej będzie Ci to zrobić po raz kolejny. Tworzy się po prostu nawyk ciągłego rozwoju i przezwyciężania strachu.

Druga dobra wiadomość — wychodzenie poza strefę komfortu to droga do spełnienia marzeń, do przebycia dystansu dzielącego miejsce, w którym teraz jesteś, od miejsca, w którym chcesz być (bez względu na to, czy myślisz tu o zdrowiu i witalności, finansach, związkach z innymi ludźmi czy czymkolwiek innym).

Sportowcy nie osiągaliby świetnych rezultatów, poprzestając na zwykłej ilości ćwiczeń — oni stopniowo zwiększają intensywność treningu, wychodzą poza liczbę powtórzeń, którą zwykli robić bez większych problemów, by osiągać coraz lepsze wyniki. Polecam bardzo motywujący filmik o sportowcach: <http://osiagacz.info/g/?g=13>.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Przeczytaj poniższe cytaty i zastanów się, co możesz zrobić już dziś, by zdobyć się na odwagę i opuścić swoją strefę komfortu:

„Musimy cierpieć z jednego z dwóch powodów: albo z powodu samodyscypliny, albo żalu i rozczarowania” (Jim Rohn).

Dodam tylko, że samodyscyplina bardziej się opłaca :)

A teraz coś o robieniu tego dla innych:

„Najlepszym sposobem, by się odnaleźć, jest zatracić się w służbie innym” (Ghandi).

Pozdrawiam Cię, życząc, by wychodzenie ze strefy komfortu i podejmowanie wyzwań było Twoim nawykiem i kluczem do wielkich osiągnięć.

Sebastian Schabowski

Pareto, KISS i perfekcjonizm

Zasada Pareto... Zasada KISS... Czytałem o nich wiele razy i niewiele z tego czytania wynikało.

Naprawdę zrozumiałem moc tych ułatwiających życie reguł dopiero wtedy, gdy zacząłem pracować z ludźmi, którzy stosują je na co dzień...

Jak więc zastosować w praktyce zasadę mówiącą, że 20% Twojej pracy odpowiada za 80% efektów?

Odpowiedź: szukać, szukać i jeszcze raz szukać owych 20%, które są kluczowe w każdym zadaniu, jakie mamy do wykonania. Weźmy przykład tworzenia strony internetowej — podejście zgodne z zasadą 80/20 to jak najszybsze uzyskanie funkcjonalności i wrzucenie informacji na stronę.

Na co trzeba uważać? Podczas tego wrzucania możemy ulec pokusie wypróbowania tysiąca wielkości i krojów czcionek, kolorów itd. Dzięki temu tracimy czas, a strony jak nie było, tak nie ma. Trzeba zdać sobie sprawę z celu istnienia takiej strony i od razu iść prosto do tego celu. Wszelkie rozdrabnianie się na nieistotne szczegóły, podczas gdy kluczowe elementy są wciąż niezrobione, nie ma sensu.

Podsumowując — praktyczne zastosowanie tej zasady polega na wyławianiu priorytetów i ciągłym skupianiu się na tym, co w danej chwili najważniejsze. Efekty stosowania takiego podejścia przechodzą wszelkie oczekiwania — wzrost efektywności działań jest nie do przecenienia.

No dobrze, a o co chodzi w zasadzie KISS? Jest to skrót od „Keep It Simple, Stupid”. Chodzi o utrzymywanie prostych rozwiązań i niekomplikowanie ich niepotrzebnie dodatkami, które niewiele wnoszą. Normą jest to, że mamy ogrom pomysłów na udoskonalenie, komplikowanie i dodawanie „bajerów”. Nie wszystkie są warte wdrażania.

Jeśli dane rozwiązanie działa i dobrze spełnia swoją rolę — zwykle zamiast poświęcać wiele czasu/pieniędzy na lekkie udoskonalenie go — dobrze jest poświęcić czas na zrobienie czegoś zupełnie nowego w innym miejscu „frontu”, gdzie Twój czas jest w danej chwili bardziej potrzebny.

Wracając do przykładu tworzenia strony internetowej — jeśli ktoś zbyt skomplikuje funkcjonalność, doda tony niepotrzebnych opcji, z których korzysta „aż” 0,0043% użytkowników, to może sobie zaszkodzić, bo nowi odwiedzający będą czuli się przytłoczeni liczbą opcji i zagubieni.

Tak więc jeśli coś działa, dobrze spełnia swoją funkcję, to się tym nie zajmujemy... Jeśli nie jest konieczne, by coś zmieniać — koniecznym jest, by tego nie zmieniać.

Jeszcze à propos perfekcjonizmu — jest on najczęściej przeszkodą na drodze do sukcesu.

Zamiast czekać, aż będą idealne warunki, bez końca dopieszczać jeden projekt lub nie zaczynać czegoś, bo nie ma szans na zrobienie tego idealnie — po prostu działaj. Nie wszystko musi być od razu „idealne” — ważne, by w ogóle zaistniało i by spełnić główne założenia/cele swojego projektu.

Krótko mówiąc — niech wątki poboczne i detale nie przesłonią Ci celu — przeznaczaj czas na to, co naprawdę najważniejsze.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Kiedy ktoś chce skierować Twoją uwagę na rzeczy drugo- lub trzeciorzędne, podczas gdy zajmujesz się pierwszorzędnymi — rób dalej to, co robisz, trzymaj się tego, co najważniejsze w danej sprawie. Zawsze wyszukuj krytycznie ważne 20% danego zadania i od tego zaczynaj jego wykonanie (kiedy po spędzeniu 20% czasu przeznaczanego na projekt masz już 80% rzeczy gotowych — satysfakcja jest ogromna).

Nie komplikuj zbytnio tego, co robisz. Odsiewaj pomysły, które niewiele dają, a bardzo komplikują sprawę...

Amerykańskie strony internetowe są doskonałym przykładem stosowania zasady KISS — często toporne, pozbawione wręcz grafiki layouty, mające bardzo podstawową funkcjonalność, a jednak właśnie te strony odnoszą często sukces w sieci (np. zobacz, jak skomplikowana jest strona wyszukiwarki Google ;) Polacy mają skłonność do budowania stron „atrakcyjnych” — Flashe, fruujące ptaszki, wdzięk, dźwięk, nie wiadomo, co jeszcze, a do tego bardzo słaba użyteczność i funkcjonalność.

Jeszcze jedno — niech fakt, że nie jesteś w stanie czegoś zrobić perfekcyjnie, nie powstrzymuje Cię od robienia tego.

Pozdrawiam Cię, życząc, by zastosowanie powyższych zasad dało Ci odczuwalny wzrost produktywności.

Sebastian Schabowski

PS: Artykuły, które pomogą Ci jeszcze sprawniej zarządzać czasem, znajdziesz na stronie: <http://osiagacz.info/artykuly/zarzadzanie-czasem/>

Podstawowa zasada sukcesu (nie tylko) w biznesie

Niektórzy ludzie posiadają ograniczające przekonanie, które mówi, że aby ktoś zyskał, ktoś musi stracić.

Ten punkt widzenia zakłada, że wszystkie zasoby są skończone i jeśli ktoś ma czegoś więcej, to na pewno „dorobił się kosztem innych”.

Chcę Ci dziś przybliżyć zasadę, którą kieruje się większość amerykańskich firm i wielu zwykłych ludzi w życiu codziennym. Zasada ta brzmi:

„Win-win or no deal”,

czyli, w wolnym tłumaczeniu:

„Wygrany-wygrany albo nici z interesu”.

O co w tym chodzi?

Kiedy współpracujemy z jakąś osobą lub firmą, powinniśmy starać się, by obie strony wygrywały dzięki tej współpracy.

Warunki umowy, jaką zawieramy (pisemnie bądź ustnie), powinny być opłacalne zarówno dla nas, jak i dla naszych współpracowników/partnerów w biznesie.

Biorąc pod uwagę powyższą zasadę, nie zgodzimy się na układ, w którym tracimy, ale nie zgodzimy się również na taki, który byłby wykorzystywaniem drugiej strony i nie opłacał się jej.

Podejmując więc współpracę, należy pamiętać nie tylko o własnym interesie, ale również o interesie partnera.

Ile razy chcesz coś dostać — pomyśl, co możesz DAĆ. Ile razy chcesz, by ktoś zadbał o Twój interes — zadbaj o jego interes.

Dzięki takiemu podejściu obie strony cieszą się ze współpracy i występuje efekt synergii (<http://pl.wikipedia.org/wiki/Synergia>).

Synergia to coś podobnego do symbiozy. Podejście wygrany-przegrany podobne jest do pasożytnictwa...

Budowanie biznesu, czy też — w dalszej perspektywie — fortuny, na układzie wygrany-przegrany do niczego nie prowadzi.

Zgodnie z zasadą wzajemności (opisaną w książce „Wywieranie wpływu na ludzi” — <http://osiagacz.info/wplyw.html>), aby inni dbali o nasz interes, muszą czuć, że nam również zależy na ich interesie. Warto o tym pamiętać, bo spektakularne sukcesy osiąga się tylko RAZEM.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Przemyśl swoje podejście do współpracy z innymi ludźmi. Czy dbasz o to, by im też się ona opłacała? Czy może uważasz, że coś Ci się „należy” za sam fakt istnienia, a jeśli ktoś daje się wykorzystywać, to należy tworzyć układy wygrany-przegrany?

Na jakich fundamentach chcesz oprzeć swój sukces?

Czy Twoja gotowość do tworzenia rozwiązań korzystnych dla wszystkich stron pisanej bądź niepisanej umowy jest już pełna?

Pozdrawiam Cię, życząc ogromnej satysfakcji z wykorzystywania synergii i reguły wzajemności w Twoim życiu.

Sebastian Schabowski

Dwa fundamenty osiągnięcia niezależności finansowej

Teraz chcę przekazać Ci sposób, w jaki wielu bogatych ludzi osiągnęło niezależność finansową. Zastosowali go nie tylko mówcy motywacyjni, ale także przedsiębiorcy, gwiazdy sportu czy muzyki...

Pozwól, że przedstawię Ci pewne równanie:

$$\text{Twoja wartość} * \text{liczba ludzi, którym pomagasz} = \text{Twoje bogactwo}$$

Wiadomo, że jest to pewne uproszczenie, jednakże postaraj się to DOBRZE zrozumieć i pomyśl chwilę nad równaniem, zanim przejdę do wyjaśniania szczegółów.

Już?

OK.

Pierwszym elementem równania jest Twoja wartość.

Jak mierzona? Składa się na nią ogromna liczba czynników. Między innymi są to Twoje:

- umiejętności,
- przekonania,
- ambicje,
- szybkość, z jaką się uczysz/rozwijasz,
- stosunek do porażek,
- nawyki,

- sprawność zarządzania swoim czasem,
- ilość energii itd...

Dobrze, ale o co chodzi z liczbą ludzi, którym pomagam? I jak pomaga sportowiec czy piosenkarz?

Ważna jest skala, na jaką działasz. Jeśli miliony ludzi słuchają Twoich piosenek lub inspirowują się Twoimi osiągnięciami w sporcie — zarabiasz zwykle wielkie pieniądze. To też pewnego rodzaju pomaganie, bo dajesz ludziom coś wartościowego, coś, czego potrzebują.

Jeśli produkujesz i rozwijasz jakiś produkt, który rozwiązuje problemy ludzi, i sprzedajesz go w milionach egzemplarzy — najprawdopodobniej jesteś milionerem.

Jeśli, tak jak mówcy motywacyjni, piszesz książki, tworzysz programy audio, wideo, szkolenia itd. i pomagasz w ten sposób milionom ludzi w wielu krajach świata — Twoja fortuna jest wręcz gwarantowana.

„Im większej liczbie ludzi pomagam, tym bogatszy się staję” (Robert Kiyosaki).

Samo bycie wartościową osobą nie wystarczy. Zasada „siedź w kącie, a znajdą Cię” po prostu nie działa. Pomyśl, jak nie tylko zwiększyć swoją wartość, ale też pomóc jak największej liczbie ludzi. Stopniowo zwiększaj skalę swojej działalności.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Zastanów się, w jaki sposób możesz, wykorzystując swoją pasję, być jednocześnie osobą maksymalnie przydatną innym.

Skup się na tym, co możesz dać od siebie, nie na tym, czy ktoś Ci od razu za to dużo (lub w ogóle) zapłaci.

Czasami zupełnie niewiele trzeba, by stworzyć coś wartościowego — weźmy na przykład taki cytat dnia na Osiągaczu.

Czasowy koszt przygotowania cytatu to kilkanaście minut dziennie — a dzięki temu wielu ludzi dostaje na mail inspirujące myśli (po polsku i po angielsku) i prenumeratorzy naprawdę sobie to cenią.

Co możesz dać od siebie? Jak pomożesz innym ludziom, wykorzystując swoje mocne strony i pasje?

Może wykorzystasz do tego Internet i założysz wartościowy blog lub serwis tematyczny?

Może w swojej społeczności lokalnej znajdziesz możliwość niesienia pomocy, ucząc za darmo angielskiego albo organizując dla dzieci z biednych rodzin wyjazdy w ciekawe miejsca?

Wolontariat też bardzo się „opłaca” — zdobywasz bezcenne doświadczenie w organizowaniu, pomaganiu, zdobywasz kontakty i zaufanie — to wszystko bardzo Ci się przyda na drodze do niezależności finansowej.

O ileż łatwiej jest założyć szkołę językową komuś, kto przez ostatni rok uczył za darmo angielskiego grupy chętnych...

O ileż łatwiej jest założyć firmę szkoleniową człowiekowi, który za darmo poświęcał swój czas, by pokazywać emerytom, jak korzystać z Internetu...

Już teraz pomyśl, co możesz dać.

„You need to give before you can get”,

czyli:

„Musisz dać, zanim będziesz mógł otrzymać”.

„Give to get — get to give”,

czyli:

„Dawaj, by otrzymać, otrzymuj, by dawać”.

Pozdrawiam Cię, życząc, by skorzystanie z tych dwóch fundamentalnych zasad dało Ci ogrom satysfakcji i niezależność finansową, na którą zasługujesz.

Sebastian Schabowski

Drogi do wolności

Gdy przeprowadzałem wywiad z Brianem Tracy, zapytałem go między innymi: „Co jest kluczem do szczęścia?”. Odpowiedział, że jest nim poczucie wolności...

Duża część wcześniejszych tekstów była poświęcona (w jakimś stopniu) tematowi finansowej wolności — pomówmy dziś o innych, również niezwykle ważnych jej rodzajach.

Istnieje kilka idei, które zupełnie zmieniły moje życie i spowodowały, że czuję się bardziej wolny, a co za tym idzie — szczęśliwszy. Zaczniemy od wolności emocjonalnej.

Jesteśmy emocjonalnie wolni, kiedy zachowanie i opinie innych ludzi nie mają wpływu na naszą samoocenę. Może nie do końca „zupełnie nie mają”, ale o tyle nie mają, że wiemy, iż sami musimy świadomie pozwolić danej opinii czy zachowaniu na wywołanie w nas danej reakcji i kontrolujemy w pełni ten proces.

Podobna świadomość pozwala skończyć odczuwać wiele destrukcyjnych emocji — takich jak choćby zazdrość. Jak pisze Brian Tracy w swoim sztandarowym dziele „Maksimum osiągnięć”:

„Zazdrosny człowiek wątpi w swoją wartość jako istoty ludzkiej. Czuje, że nikt nie może go naprawdę kochać takiego, jakim jest”.

Chwilę później dodaje:

„Antidotum na zazdrość jest zdanie sobie sprawy, że nie ma ona nic wspólnego z drugą osobą. Wynika jedynie z własnej niskiej samoakceptacji”.

Tak więc ilekroć chodzi o emocje — problemem nie jest nasze otoczenie, tylko my sami — kluczem do poczucia się wolnym emocjonalnie jest wysokie poczucie własnej wartości i świadome wybieranie swojej reakcji na to, co nas spotyka.

Następna sprawa — wolni czujemy się wtedy, kiedy wiemy, że to my kontrolujemy nasze życie. Kiedy nie zwalamy winy za własne niepowodzenia na kogokolwiek innego, tylko akceptujemy pełną odpowiedzialność za swoje wyniki.

Brian sugeruje, by odpowiedzieć sobie na pytanie: „Dlaczego jeszcze nie jesteś bogaty?” — i sprawdzić, czy przypadkiem nie okaże się, że jest to winą rządu, koniunktury, złego szefa itp.

Ludzie, którzy widzą przyczyny wszystkich swoich niepowodzeń na zewnątrz, są nieszczęśliwi. Wmówili sobie, że otoczenie ich kontroluje, a oni są jedynie jego ofiarą. Unikaj tej pułapki...

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Zastanów się, czy nie uważasz przypadkiem, że ktoś jest odpowiedzialny za Twoje emocje. Jeśli możesz się podpisać pod poniższymi cytatami z piosenki Gosi Andrzejewicz „Pozwól żyć”, jesteś prawdopodobnie emocjonalnym niewolnikiem:

- „Czasem każdy dzień przynosi lęk”;
- „Dzięki tobie wszystko traci sens”;
- „Nie obchodzi cię to, że ranisz mnie”;
- „Pozwól mi być tym, kim chcę”;

– „Pozwól żyć, pozwól mi być”.

Nie potrzebujesz niczyjego pozwolenia, by być tym, kim chcesz.

Bez Twojej zgody nikt nie jest w stanie zranić Cię emocjonalnie.

Przejmij pełną odpowiedzialność za rezultaty, jakie osiągasz w każdej dziedzinie życia — zamiast mówić np.: „To przez niego, bo on źle zrozumiał”, mów: „Ja jestem za to odpowiedzialny, bo niewystarczająco mu wytłumaczyłem”. Jeśli bierzesz odpowiedzialność — masz władzę, wolność i więcej szczęścia :)

Pozdrawiam Cię, życząc, by Twoja wolność była jak najbardziej pełna.

Sebastian Schabowski

PS: Kim jest Brian Tracy, dowiesz się tutaj: <http://www.osiagacz.info/slynni-mowcy-motywacyjni.html>

Jeśli chcesz się zapoznać z jego książką „Maksimum osiągnięć”, możesz to zrobić na stronie: <http://www.osiagacz.info/ksiazki/sukces/-maksimum-osiagniec.html>

Dobrym pomysłem jest też przeszukanie Allegro.pl — jest tam zwykle trochę używanych książek motywacyjnych (po znacznie niższych cenach niż nowe).

Na co wydajesz swoje pieniądze?

Czy jesteś w stanie (tak z marszu) powiedzieć, ile procent Twoich wydatków stanowią inwestycje, ile przeznaczasz na edukację/rozwój, ile przejadasz itd.?

Większość amerykańskich milionerów zna dość precyzyjnie te procenty. Większość z nich prowadzi budżet, czyli w miarę dokładnie planuje swoje wydatki.

Co im to daje?

Przede wszystkim — mogą dzięki temu świadomie układać sobie taką strukturę wydatków, jaka odpowiada ich prawdziwym celom. Wiedząc, co jest dla nich ważne — podejmują decyzje o przeznaczeniu danych kwot z wyprzedzeniem, bez niepotrzebnych emocji, które mogą powodować, że działamy impulsywnie i wbrew swoim długoterminowym celom.

Zgodzisz się ze mną, że struktura Twojego budżetu powinna pokazywać, co jest dla Ciebie naprawdę najważniejsze, prawda?

Pokazywać, czy wolisz ulegać reklamom i kupować rzeczy, których nie potrzebujesz, za pieniądze, których nie masz, by zaimponować ludziom, których nie znosisz, czy świadomie rezygnujesz z życia ponad stan DZIŚ, by zaoszczędzone w ten sposób pieniądze pomogły Ci osiągnąć niezależność finansową JUTRO.

Czy kupujesz aktywa, czy pasywa. Aktywa to rzeczy, które będą przynosiły Ci dochód (np. mieszkanie pod wynajem, strona internetowa Twojej firmy).

Na co wydajesz swoje pieniądze?

Pasywa to rzeczy zobowiązujące Cię do płacenia (np. wszelkie abonamenty, samochód).

Główna różnica między klasą średnią a ludźmi naprawdę bogatymi polega na tym, że ci pierwsi wydają większość swoich pieniędzy na pasywa, a ci drudzy na aktywa.

Zwracaj też uwagę, czy to, co kupujesz, będzie miało za rok (lub więcej) większą wartość niż dziś, czy mniejszą. Np. samochody, komputery i komórki — znacznie „starzeją się” i tanieją w ciągu jednego roku. Inaczej jest z nieruchomościami, akcjami, obligacjami — te zwykle idą w górę.

Jednym z wielkich sekretów amerykańskich milionerów jest to, że żyją oni zwykle znacznie **PONIŻEJ** swoich możliwości finansowych. To tak, jakby ktoś zarabiał 10 tys. zł miesięcznie i wydawał na konsumpcję tyle samo, co osoba zarabiająca 1700 zł. Ich wydatki nie idą w górę, kiedy ich dochody się zwiększają. Zamiast tego — osoby te jeszcze więcej **INWESTUJĄ**.

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Zachęcam Cię do zrobienia prostego ćwiczenia — napisz sobie na kartce, ile procent Twoich wydatków to inwestycje, ile edukacja, ile koniecznie wydatki typu mieszkanie, żywnienie itp.

Przez następny miesiąc — zabieraj swoje paragony w sklepach, zapisuj wydatki, na które nie masz paragonów — w każdym razie postaraj się dowiedzieć, ile dokładnie wydajesz w rzeczywistości. Przydatne okażą się również wyciągi z konta i z kart kredytowych...

Na co wydajesz swoje pieniądze?

Możesz potem sporządzić sobie z tego wykres kołowy w Excelu i zobaczyć, czy Twoje wyobrazenie o wydatkach było słuszne i czy taki budżet doprowadzi Cię do Twoich celów.

Zrobiłem niedawno to ćwiczenie i praktycznie wartości domniemane i wartości rzeczywiste mi się pokryły :)

Uzyskanie dość szczegółowych danych na temat swoich wydatków prowokuje do ciekawych przemyśleń na temat tego, co można jeszcze poprawić w swoim budżecie — dlatego gorąco zachęcam Cię do wykonania takiego ćwiczenia.

Pozdrawiam Cię, życząc, by Twoje wydatki przybliżyły Cię do spełnienia marzeń.

Sebastian Schabowski

PS: Książka „Sekrety Amerykańskich Milionerów” z 1998 roku jest już dość trudno osiągalna, ale można jej poszukać w antykwariatach, na kiermaszach, Allegro i w bibliotekach. Niedawno odkryłem, że można ją również [zamówić przez Internet](#).

Oto pułapka niewykorzystanego potencjału

Basia zna dobrze hiszpański.

Prawie każdy dorosły Polak potrafi czytać.

Większość młodych ludzi w Polsce ma jakieś pojęcie o angielskim i potrafi korzystać z Internetu.

I co z tego? Po co Ci to wszystko wyliczam?

Chcę zwrócić Twoją uwagę na fakt, że wszystkie powyższe umiejętności mogą przenieść Cię na zupełnie inny poziom życia, szczęścia i sukcesu, ale...

Ale mogą też NIC NIE ZMIENIĆ.

Ilu ludzi zna hiszpański, umie czytać, zna w jakimś stopniu angielski czy też potrafi korzystać z Internetu, ale w ogóle nie wykorzystuje tego na co dzień?

„Książka, której nie przeczytasz — nie pomoże” — przypomina Jim Rohn.

Jeśli umiesz czytać i nie czytasz — nie masz REALNEJ przewagi nad osobą nieumiejącą czytać.

Masz jedynie potencjalną.

Oto pułapka niewykorzystanego potencjału

Jeśli znasz język obcy i w ogóle go nie używasz — nie masz REALNEJ przewagi nad osobą, która go nie zna.

Jest tyle fantastycznych umiejętności, które leżą odłogiem, zapomniane przez ich właścicieli...

Pobudka!

Czas na użycie ich w praktyce!

Zasługujesz na to, co mogą Ci dać, jeśli „zatrudnisz” je w celu poprawienia jakości swojego życia.

Wiem, że masz cały zbiór różnych ważnych umiejętności — przypomnij je sobie.

A teraz pomyśl o najlepszym sposobie na ich zintegrowanie i użycie, tak by najlepiej Ci służyły.

Jak można wykorzystać np. znajomość angielskiego?

Oto kilka sposobów z mojego doświadczenia:

- korzystanie z anglojęzycznego Internetu (poprzez dostęp do OGIROMNEJ aktualnej bazy wiedzy — pozostawiasz bez szans ludzi, którzy nie znają tego języka i stanowią konkurencję w Twojej dziedzinie);
- przeprowadzanie wywiadów z światowej sławy ekspertami w dziedzinie, którą się interesujesz (mnie udało się na razie z takimi sławami, jak: Brian Tracy, Robert Kiyosakim i Joe Vitale);
- przetłumaczenie książki na język polski (dobry sposób na zbudowanie źródła pasywnego dochodu — ja np. przetłumaczyłem „Hypnotic Marketing” Joe’ego Vitale: <http://joevitale.zlotemysli.->

Oto pułapka niewykorzystanego potencjału

- [pl/](#)) — jest wiele innych książek, nawet takich, do których prawa autorskie już wygasły, które czekają na przetłumaczenie...);
- wyjazd do USA (wakacyjna praca w czasie studiów, praktyka po studiach — możesz też dostać normalną wizę pracowniczą);
 - studiowanie za granicą (np. sponsorowany przez UE program stypendialny Socrates-Erasmus, dzięki któremu studiowałem przez semestr w Irlandii).

Nie wspomnę tu w szczególności o wszelkich innych możliwościach, które dobrze znasz (jak praca lub studia w Londynie itd.).

Pamiętaj:

To nie to, co masz, ale to, co robisz z tym, co masz, powoduje całą różnicę.

Zdobywając nowe umiejętności, pamiętaj też o używaniu tych starych...

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Przygotuj listę swoich umiejętności — wypisz języki, które znasz, dodatkowe unikalne umiejętności (może potrafisz szybko czytać albo pisać bezwzrokowo na klawiaturze, ślicznie malujesz, jeździsz konno itp.).

A teraz popatrz na swoją listę i postaraj się ZINTEGROWAĆ swoje nieużywane umiejętności z tym, co aktualnie robisz, by mieć jeszcze lepsze rezultaty.

Być może znasz niemiecki i od dziś zamiast szukać odpowiedzi na nurtujące Cię pytania tylko w polskim Internecie, zahaczysz też o ten niemiecki?

Oto pułapka niewykorzystanego potencjału

Może jesteś o kilka miesięcy wyęźonej pracy od zdobycia jakichś dodatkowych uprawnień i zostania np. znającym angielski instruktorem karate?

Jak to wygląda w Twoim przypadku? Jak najlepiej wykorzystasz to, co masz i umiesz, by podnieść jakość swojego życia?

Pozdrawiam Cię, życząc, by Twoje umiejętności były w pełni wykorzystywane i dawały Ci fantastyczną jakość życia, na jaką zasługujesz.

Sebastian Schabowski

Sekret nieszczęścia — na literę „n”?

Powiemy sobie teraz o pewnej pułapce, w której tkwi wielu ludzi, a także o tym, jak jej uniknąć. Co ważniejsze, chodzi tu o Twoje szczęście...

Czy Twoja gotowość do czytania jest już pełna?

Zaczynamy...

Słowo, które kryje w sobie całą mroczną tajemnicę, brzmi:

NEEDY (czyt. *nidi*).

Dokładniej — „being needy”, czyli mniej więcej „bycie potrzebującym”.

Osoba, która jest „needy”, uzależnia swoje szczęście i poziom poczucia własnej wartości od pewnych zewnętrznych czynników, będących często poza jej kontrolą.

Prowadzi to do stresu, desperacji i braku szczęścia.

Czy zdarzyło Ci się kiedyś spotkać na ulicy osobę, która była zdesperowana, by Ci coś sprzedać lub by dostać od Ciebie „jakieś drobne na piwo”?

Prawdopodobnie pamiętasz ten niesmak i chęć natychmiastowej ucieczki od takiej osoby...

Co się stanie, jeśli w negocjacjach jedna strona jest „needy” (czyli zdesperowana, by za wszelką cenę uzyskać porozumienie), a drugiej stronie tak średnio na owym porozumieniu zależy? Ta druga strona będzie dyktować warunki!

Co się stanie, jeśli dla kogoś praca etatowa jest jedynym źródłem dochodu, a szef będzie go szantażował zwolnieniem? Prawdopodobnie zgodzi się na każde warunki, bo... bo jest „needy”.

Weźmy inny przykład — dwie osoby zdają jakiś egzamin. Pierwsza osoba to Needy Marek, druga to Szczęśliwa Marta.

Sytuacja przed egzaminem — Szczęśliwa Marta jest spokojna — to tylko egzamin, jej szczęście ani samoocena nie zależą od jego wyniku. Needy Marek jest jednym kłębkim nerwów — jak nie zda, to na pewno będzie nieszczęśliwy i udowodni sobie (i otoczeniu), że się do niczego nie nadaje.

W czasie egzaminu Szczęśliwa Marta jest dalej spokojna. Pisze, co wie — jeśli to spowoduje, że zda — świetnie. Jeśli nie — zawsze są jeszcze inne opcje, natomiast i tak będzie szczęśliwa i będzie się dobrze czuła ze sobą. Pozwala sobie również na pewne ryzykowne odpowiedzi, które mogą przynieść jej dużo punktów lub spowodować duże straty.

Needy Marek panikuje, zapomina w stresie części materiału i popełnia w pośpiechu błędy. Stara się „grać bezpiecznie” — jeśli czegoś nie wie, to nie pisze, jeszcze by sobie ktoś mógł źle o nim pomyśleć i co by było... Wyobraża sobie, co by się stało, jakby nie zdał — i jeszcze bardziej go to stresuje.

Po dobrze zdanym egzaminie Szczęśliwa Marta cieszy się z wyniku. Była szczęśliwa przed, w trakcie i po egzaminie. Needy Marek

odetchnął na chwilę z ulgą. Ale już rozgląda się za następną sytuacją, od której będzie zależeć jego bardzo ulotne i krótkotrwałe szczęście.

Po oblanym egzaminie Szczęśliwa Marta przechodzi bez jakichkolwiek negatywnych emocji do realizacji swojego planu B. Była szczęśliwa przed, w trakcie i po egzaminie. Needy Marek jest zrozpaczony. Jego samoocena sięga dna. Ma teraz kilkudniowego „doła”, skupia swoją uwagę na tym, jaki ten świat jest zły, niesprawiedliwy i jakie strasznie rzeczy Markowi się na nim przytrafiają.

Jak widzisz — cała różnica tkwi w podejściu. Jeśli kochasz siebie bezwarunkowo — będziesz szczęśliwym człowiekiem bez względu na to, co będzie się działo w Twoim życiu. Skupisz się na pozytywach, na wdzięczności za to, co masz, na nowych szansach, przypiszesz temu, co się stało POZYTYWNE, znaczenie (jeśli była to porażka — wyciągniesz z niej jakieś wnioski itd.).

Nie ma sensu odczuwać negatywnych emocji. Szkoda na nie czasu. To Ty odpowiadasz za swoje emocje, właśnie dlatego do Ciebie o tym piszę :)

Co mogę zrobić w tej chwili, by wykorzystać tę poradę?

Pomyśl poważnie o niezależności finansowej. Jeśli masz pasywny dochód, który pokrywa Twoje wydatki — możesz dalej pracować, ale już nie jesteś „needy”.

Dzięki temu działasz odważniej, jesteś w stanie dyskutować z opiniami czy poleceniami szefa, kiedy to ma sens — i nie odczuwasz stresu związanego z faktem, że Twoje przetrwanie zależy od szefa. Łatwiej jest Ci być odważnym, a odważni łatwiej awansują.

Zdecyduj, że cokolwiek się dzieje w Twoim życiu — Ty wybierasz bycie szczęśliwą osobą. Będziesz się skupiać na tym, co pozytywne, i będziesz nadawać wspierające Cię znaczenie wydarzeniom w Twoim życiu.

Jeśli dopadnie Cię stres, strach czy inne negatywne emocje — pomyśl o tym, że są one również częścią bycia „needy”. A Ty jesteś szczęśliwą osobą i wolisz inne, ciekawsze emocje, takie jak: wdzięczność, miłość, radość, spokój umysłu, spełnienie itd.

Pozdrawiam Cię, życząc trwałego szczęścia i wysokiego poczucia własnej wartości.

Sebastian Schabowski

Bonus — krótka lista dobrych książek

Oto książki, które bardzo mi pomogły:

- **Bogaty albo biedny — po prostu różni mentalnie** (T. Harv Eker);
- **Bogaty ojciec, biedny ojciec** (Robert Kiyosaki i Sharon L. Lechter);
- **Zasady zwycięzców** (Bodo Schäfer);
- **Jednominutowy milioner** (Mark Victor Hansen i Robert G. Allen);
- **Obudź w sobie olbrzymia** (Anthony Robbins);
- **Myśl i bogać się. Jak zrealizować ambicje i osiągnąć sukces** (Napoleon Hill);
- **Sztuka efektywności. Skuteczna realizacja zadań** (David Allen);
- **Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi** (Dale Carnegie);
- **Wywieranie wpływu na ludzi** (Robert Cialdini);
- **Zjedz tę żabę** (Brian Tracy);
- **Potęga podświadomości** (Joseph Murphy);
- **7 nawyków skutecznego działania** (Stephen R. Covey).