

T.A.K.!

Twój Algorytm Korzyści

**WSKAZÓWKI
15 WIZJONERÓW**

Dr Joe Vitale

Tytuł oryginału: Y.E.S.: 15 Visionaries Reveal the Secret to Your Economic Solution

Tłumaczenie: Krzysztof Krzyżanowski

ISBN: 978-83-283-0201-3

© 2014 by Hypnotic Marketing, Inc.

All rights reserved. Reproduction and distribution are forbidden. No part of this publication shall be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted by any other means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without written permission from the publisher.

Polish edition copyright © 2015 by Helion S.A.
All rights reserved.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock Images LLC.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie/taktak>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)

Spis treści

- 5 Przedmowa (Scott C. Miller)
- 9 Wstęp (Dr Joe Vitale)
- 15 Joe Vitale: podawaj wszystko w wątpliwość
- 43 Randy Gage: odnoś sukcesy niezależnie od koniunktury
- 67 Mark Joyner: rozwijaj się niezależnie od tego, co się wokół ciebie dzieje
- 93 Jackie Lapin: ścieżka właściwego postępowania
- 129 Peggy McColl: zmień swoje odczucia — wpłyn na to, czego doświadczasz
- 147 Joan Sotkin: emocje i konto bankowe
- 163 Asha Tyson: ucisz mityczne podszepty
- 205 Arielle Ford: zdaje się, że dotarliśmy już do dna
- 229 John Assaraf: źródło lepszego życia tkwi w każdym z nas
- 247 Janet Switzer: natychmiastowy przychód
- 271 Lisa Nichols: graj o duże stawki i idź na całość
- 293 Neale Donald Walsch: efekt zwielokrotnienia
- 329 Peter Wink: tajemnice specjalisty od zawierania porozumień
- 413 Stephan Choiniere: gdy bank chce zlicytować twój dom
- 451 Scott Miller: praca nad rozwojem marzeń
- 489 Dodatek
- 499 Bibliografia
- 501 Dodatkowe źródła informacji

Rozdział pierwszy

Joe Vitale: podawaj wszystko w wątpliwość

Craig:

Joe, w trakcie naszej rozmowy chciałbym poruszyć kwestię tego, w jaki sposób ludzie mogą poprawiać swoją sytuację materialną — zwłaszcza jeśli sprawy finansowe stanowią dla nich powód do zmartwień. Wygląda na to, że codzienne wiadomości budzą w wielu takich osobach duże zaniepokojenie.

Joe:

Cóż, cieszę się, że informacje o aktualnych wydarzeniach wywołują u nich troskę i obawy, ponieważ jest to bodziec popychający ich do osiągnięcia tego, czego naprawdę pragną, a mianowicie wolności ekonomicznej. To właśnie stąd wzięła się nazwa Operacja TAK. Popieram tę inicjatywę całym sercem i chętnie przybliżę ten temat.

Na początku chciałbym wspomnieć o kilku ogólnych kwestiach. Wygląda na to, że na dbałość o własne finanse, a zarazem zapewnienie sobie wolności ekonomicznej, składają się dwa aspekty.

Pierwszy z nich rozgrywa się na poziomie wewnętrznym, drugi dotyczy spraw zewnętrznych — nie lubię jednak rozmawiać na temat drugiego z tych zagadnień, dopóki nie zajmę się pierwszym. Jasne, mógłbym

zacząć opowiadać, w jaki sposób każdy może zarabiać za pośrednictwem internetu; nie sprawiłoby mi również żadnego problemu przedstawienie metod tworzenia reklam.

Przez ostatnich trzydzieści lat z okładem zajmowałem się wszelkimi istniejącymi aspektami marketingu, mogę więc sporo opowiedzieć na ten temat — przedstawić sposoby zarabiania online, a także zaprezentować pięcioetapową metodę, którą może wykorzystać praktycznie każdy, kto tylko zechce to zrobić. Za moment przejdę zresztą i do tego zagadnienia.

Ale... jeśli nie zajmiesz się wcześniej kwestiami wewnętrznymi, bardzo często będziesz mieć tendencję do sabotowania własnych działań. Powiesz sobie po prostu: „Cóż, pomysł Joego na pewno nie zadziała”, a potem faktycznie dopilnujesz, by taka czy inna inicjatywa zakończyła się kląpą — po prostu będziesz święcie wierzyć w taki właśnie finał sprawy.

Uważam, że zanim ktoś zabierze się za rzeczy zewnętrzne, powinien zacząć od przyjrzenia się temu, co kryje się we wnętrzu jego umysłu.

Craig:

Zakładam, że przykładem takich zagadnień wewnętrznych, o których tu wspominasz, może być chociażby to, iż ktoś próbował już swoich sił w kilku różnych przedsięwzięciach czy też podjął w którymś momencie walkę o awans, a gdy czyta te słowa, po głowie chodzi mu myśl: „Coś w tym jest. Dostrzegam pewien wzorzec — moje przychody osiągają pewien poziom, a potem zaczynają stopniowo spadać. Nie widzę sposobu, by uporać się z tym zjawiskiem”.

Joe:

Zgadza się, mam na myśli dokładnie coś takiego. Tak naprawdę każdy, kto zdaje sobie sprawę z własnych wzorców zachowań, zyskuje ogromną przewagę nad innymi ludźmi.

Gdy zmagalem się z bezdomnością i ubóstwem, przechodziłem przez trudny okres siłowania się z życiem i walki z depresją, frustracją, a nawet myślami samobójczymi. Był to czas, w którym nie zdawałem sobie sprawy

ze swoich schematów zachowań — wiedziałem tylko, że jestem bardzo nieszczęśliwy. Moje życie było piekłem, a winą za taki stan rzeczy obarczałem wszystkich wokół.

Jeśli jesteś świadom, jakie schematy postępowania stosujesz, z pewnością jest to dla ciebie korzystna sytuacja. Takie wzorce są oznaką twoich przekonań lub tego, jak zaprogramowany został twój umysł bez udziału twojej świadomości.

Kwestiami wewnętrznymi należy zająć się w pierwszej kolejności, ponieważ nie mają one żadnego związku z twoim pracodawcą, czynnikami zewnętrznymi, elitami rządzącymi twoim krajem zamieszkania, terroryzmem czy też szeroko rozumianą gospodarką. Sprawy wewnętrzne nie są zależne od żadnego z wymienionych czynników — jedyne, co się liczy w tej kwestii, to zawartość twojego umysłu.

Jeżeli dysponujesz właściwym nastawieniem, możesz tak naprawdę zarabiać pieniądze tak, jak robiło to wielu ludzi w czasach wielkiego kryzysu w latach trzydziestych XX wieku. Nic nie stoi na przeszkodzie, byś radził sobie z recesjami i załamaniami gospodarki — i nie tylko przetrwał te trudne czasy, ale również świetnie sobie w nich radził. Możesz także pomagać innym, zarabiając przy tym sporo pieniędzy.

To wszystko opiera się na tym, co tkwi w naszych umysłach.

Craig:

Co ma zrobić ktoś, kto widzi, jak ważni partnerzy z jego branży wcale nie składają u niego zamówień, ale wręcz je odwołują? Co, jeśli taka osoba zetknie się z gwałtownym spadkiem przychodów lub wręcz zostanie zwolniona? Ktoś taki może sobie pomyśleć: „Cóż, Joe, zostałem zwolniony. Akcje firmy poleciały na łeb na szyję, a zarząd wyrzucił na bruk trzy tysiące pracowników. W jaki sposób moje nastawienie miało niby wpłynąć na te wydarzenia?”

Joe:

Zawsze należy pamiętać, że współtworzymy naszą rzeczywistość, a więc na takiej czy innej płaszczyźnie bierzemy udział we wszystkim, co się wokół nas dzieje.

Czasem wszystko jest całkiem oczywiste. Może zostałeś zwolniony, ponieważ nie spisywałeś się najlepiej na swoim stanowisku? Powinieneś się zastanowić, *dla*czego wykonywana przez ciebie praca budziła jakiegokolwiek wątpliwości. Przypuszczalnie żywiłeś jakieś wewnętrzne przekonania dotyczące tego, czy zasługujesz na to stanowisko — a może chodziło ci po głowie robienie tego, co jest twoją prawdziwą pasją?

Powinieneś spojrzeć na to, w jaki sposób przyciągasz wszystko w swoim życiu.

Nie mam zamiaru wygłaszać tu tyrady na temat prawa przyciągania, filmu *Sekret* czy też którejkolwiek z moich książek. Chciałbym, żeby moje słowa były dla ludzi naprawdę przydatne. Pragnę, by zrozumieli oni, że nawet w tym konkretnym momencie w ich podświadomości obecne są przekonania, które nazywamy „scenariuszami finansowymi”.

Oto przykład: wiele osób marzy o pieniądzach. Ludzie ci chcieliby zwiększyć swoje przychody, objąć lepsze posady, cieszyć się dobrami materialnymi i osiągnąć bogactwo. Coś takiego wyrażają jednak jedynie na zewnątrz. Gdzieś w głębi ducha myślą natomiast: „Pieniądze to zło. Bogaci ludzie są chciwymi snobami”.

Korzenie takiego rozumowania tkwią w sposobie, w jaki zaprogramowano nasze umysły w dzieciństwie — to oddziaływanie naszej kultury, religii oraz społeczeństwa, choć większość z nas nie zdaje sobie z tego wszystkiego sprawy. Jestem przekonany, że musimy zrozumieć te mechanizmy, uwolnić się od nich i zastąpić je innymi metodami rozumowania.

Miałem kiedyś okazję przeczytać książkę *Conscious Finance* Ricka Taylora i Kathleen Faulks. Dwójka autorów przedstawiła tam listę przekonań dotyczących pieniędzy — jak się okazało, sam żywiłem kiedyś

niektóre spośród nich. Takie scenariusze finansowe tkwią w ludzkiej podświadomości, wpływają na nasze życia i sprawiają, że przyciągasz rzeczy, których tak naprawdę wolałbyś uniknąć.

Oto kilka przykładów:

Pieniądze to zło.

Bogactwo zdobyte ciężką pracą to jedyna forma dóbr materialnych, jaką warto posiadać.

Większość bardzo bogatych ludzi odziedziczyła swoje fortuny.

Nie wydawaj pieniędzy.

Zawsze będziesz mieć wszystkiego na tyle dużo, by zaspokoić swoje potrzeby.

Nie należy podejmować ryzyka.

Ilość pieniędzy krążąca wśród ludzi jest ograniczona.

Nigdy nie będziesz mieć wszystkiego na tyle dużo, by zaspokoić swoje potrzeby.

Więcej znaczy lepiej.

Pod żadnym pozorem nie zaciągaj kredytów.

Nie ufaj ludziom, którym powierzasz swoje pieniądze.

Ufaj każdemu, komu powierzasz swoje pieniądze.

Nie jestem godny tego, by odziedziczyć pieniądze, ponieważ nie zasłużyłem na takie bogactwo.

Pieniądze przynoszą szczęście.

Pieniądze szczęścia nie dają.

Pieniądze kiedyś się skończą.

Musisz ciężko pracować, by czegoś się dorobić.

Nie zasługuję na pieniądze.

Pieniądze nie są ważne.

Jeżeli jesteś bogaty, zdobyłeś tę fortunę w nieetyczny sposób.

Ludzie cierpią ubóstwo, ponieważ są leniwi.

Nie jesteś wystarczająco mądry, by mieć pieniądze.

Jeśli masz pieniądze, nikomu o tym nie mów.
Lepiej dawać niż otrzymywać.

Wszystkie te przekonania są źródłem ograniczeń i wpływają na twoje życie — stanowią one część procesu tworzenia rzeczywistości, w którym uczestniczysz. Możesz obwiniać innych o to, że nie masz pieniędzy, ale prawda wygląda tak, iż gdzieś w podświadomości nie chcesz ich posiadać. Jesteś przekonany, że bogactwa materialne są czymś złym, choć nie jest to prawda.

Pieniądze są tak naprawdę neutralne: banknoty to w rzeczywistości papier, monety są kawałkami metalu. Przypisujemy im znaczenie, a potem zakładamy, że ranga nadawana przez nas bogactwu jest siłą napędzającą nasze życie.

Mamy jednak wybór.

Każdy powinien oczyścić przekonania zakorzenione w swoim umyśle, by podnieść coś, co określam mianem **poziomu zasługiwania**. Dzięki takiemu procesowi człowiek zaczyna czuć, że jest wart posiadania pieniędzy i zarabiania większych sum niż dotychczas. W ten sposób dochodzisz do tego, że zasługujesz na pracę, której pragniesz, że jesteś godzien tego, by móc podążać za swoją pasją, i że masz prawo prowadzić interesującą egzystencję wypełnioną szczęściem.

Jeśli jakiegokolwiek porady mają się sprawdzić w twoim przypadku, musisz podnieść swój poziom zasługiwania.

Craig:

To bardzo trudne w sytuacji, w której widzisz, jak wokół ciebie ludzie tracą pracę, a wszyscy uskarżają się na swoje finanse. Często się słyszy, jak ludzie narzekają, że brakuje im funduszy.

Posiadanie określonego poziomu zasługiwania i przyciąganie zdecydowanie większych sum pieniędzy niż zwykle może więc wydawać się dziwne komuś, kto dopiero przełamał przyjęte stereotypy i zaczyna

wyraźniej dostrzegać tę kwestię. Niewykluczone, że taka osoba będzie się również zachowywać nieco inaczej niż otaczający ją aktualnie ludzie.

Joe:

To prawda — jest to o tyle interesujące, że ludzie, wśród których żyjemy, mają na nas wyraźny wpływ. Takie osoby zachęcają nas do pozostawania w tym samym miejscu, w którym byliśmy dotychczas, choć wcale nie robią tego po to, by świadomie nam zaszkodzić. Sęk w tym, że ludzie z naszego otoczenia sami znajdują się na etapie uskarzania się i po prostu czują się tak, jakby byli ofiarami.

Jeżeli jednak ktoś zwróci uwagę na kwestie poruszane w tej książce, wkrótce zacznie zdawać sobie sprawę z tego, że tak naprawdę dysponujemy większym potencjałem, niż się nam zdaje. Szybko się okaże, że ktoś taki będzie chciał otaczać się ludźmi wyznającymi podobne poglądy — może nawet założyć grupę „mastermind”?

Razem z Billem Hibblerem napisałem książkę zatytułowaną *Siła grupy. Wykorzystaj wsparcie otoczenia i odnieś sukces* — wyjaśniliśmy tam, czym jest grupa mastermind i w jaki sposób maksymalnie wykorzystywać jej potencjał. W największym skrócie: jest to krąg liczący pięć, czasem sześć osób.

Taka grupa może się składać z przyjaciół czy członków rodziny i zbiera się, by nawzajem się wspierać w myśleniu na najwyższym poziomie. Chodzi o to, by rozumować w mistrzowski i kreatywny sposób; by postępować jak osoby, które są odpowiedzialne za swoją egzystencję i nie zakładają, że są w swoim życiu jedynie ofiarami.

Należy być świadomym tego, co mówią ludzie znajdujący się w naszym otoczeniu — jeśli ich słowa nie są pozytywne i nie zapewniają wsparcia, najlepszym rozwiązaniem może być poszukanie nowego kręgu przyjaciół, wśród których warto byłoby przebywać. Z drugiej strony, nie ma też potrzeby gwałtownie zrywać więzi ze swoim dawnym środowiskiem — te osoby po prostu stopniowo się od ciebie odsuną.

Patrząc wstecz na okres swojej bezdomności, zauważam, że znałem wtedy wiele osób. Kiedy tkwiłem w ubóstwie, miałem przyjaciół. Gdy harowałem w miejscach, których nienawidziłem, otaczało mnie grono bliskich kumpli.

W miarę jak pracowałem nad sobą, dbałem o swój poziom zasługiwania oraz rewidowałem wyznawane poglądy, ci ludzie stopniowo odchodzili. Nie było tak, że któregoś dnia zacząłem do nich po kolei dzwonić ze słowami: wiesz, nie jesteś już na tym samym poziomie co ja, więc spadaj. Po prostu przestawali oni się ze mną kontaktować, a ja też nie próbowałem podtrzymać takich więzi.

Gdy nadal się rozwijałem, grono otaczających mnie osób stopniowo się zmieniało. Nie przypominam sobie, bym kontrolował ten proces świadomie. Wyglądało to raczej tak, że w miarę mojej pracy nad sobą, samorozwoju i oczyszczania moich poglądów, podobny proces przechodziło również moje otoczenie.

Sądzę, że jest to coś, czego warto być świadomym. Czy otaczający cię aktualnie ludzie wspierają cię w osiągnięciu finansowej wolności? Może się zdarzyć, że stosowane przez nich sformułowania to zwroty używane przez ludzi traktujących siebie jako ofiary, a więc:

Otacza nas kryzys — wszyscy na tym ucierpimy.

Wkrótce zacznie się recesja.

Każdego z nas czeka porcja cierpienia.

Będziemy stać w kolejkach po jedzenie, tak samo jak podczas wielkiego kryzysu w latach trzydziestych.

A może mają oni zupełnie inne podejście? Mogą mówić chociażby: *Hej, bądźmy niczym Richard Branson i Donald Trump!*

Czy pamiętasz może program telewizyjny *The Big Idea with Donny Deutsch*? Występowali tam ludzie, którzy walczyli o realizację swoich marzeń — były to osoby, które naprawdę tryskały energią. Tego rodzaju

audycje mogą ułatwiać przeprogramowanie umysłu i transformację oczekiwań. Dzięki takim materiałom zyskujesz okazję, by nauczyć się podejścia w rodzaju: „Tak, możesz walczyć o swoje marzenia. Owszem, masz możliwość podążać za swoimi pasjami. Tak, masz szansę wyrwać się z długów i osiągnąć wolność finansową”.

Każdy człowiek może pracować nad swoimi przekonaniem na wiele sposobów — należy do nich chociażby czytanie książek napisanych przez pozytywnie myślące osoby czy też lektura biografii ludzi, którzy odnieśli sukces.

Craig:

Wydaje się zatem, że powinniśmy kwestionować nasze założenia związane z pieniędzmi i przekonania dotyczące tego, co jest właściwe i co leży w zasięgu naszych możliwości.

Joe:

Zgadza się. Podaję w wątpliwość absolutnie wszystko i zaczynam się zastanawiać, czy w ogóle mamy jakieś ograniczenia? Taki sposób myślenia przypomina działania naukowca przepelnionego pozytywnym nastawieniem.

Miałem okazję czytać książki nawet o tym, jak przezwyciężyć śmierć. W tym momencie niektórym osobom może się to wydać najdziwniejszą rzeczą pod słońcem — i nie ma w tym niczego złego. Skąd możemy jednak czerpać absolutną pewność dotyczącą tej kwestii?

Kto wie — może sama koncepcja śmierci również jest oparta na przekonaniach i jest po prostu istniejącym w naszych umysłach ograniczeniem? Niewykluczone, że żywimy takie przeświadczenie, gdyż rozglądamy się wkoło i widzimy, iż to przydarza się każdemu bez wyjątku. Któregoś dnia wybrałem się na pogrzeb i wszystko wydało mi się całkiem realne, ale może to tylko kwestia kulturowa, z którą mamy kontakt od niepamiętnych czasów?

Co by było, gdybyśmy zakwestionowali te poglądy i zdołali wydłużyć trwanie życia do pięciuset czy sześciuset lat? Umówiłem się kiedyś na lunch z lekarzem, który powiedział mi o istnieniu badań pokazujących, że korzystając z najnowszych osiągnięć medycyny, ludzie mogliby dożywać wieku siedmiuset lat.

To może brzmieć niedorzecznie, zupełnie niczym jakaś historia science fiction, ale gdy ludzkie życie się wydłuża, naukowcy odkrywają kolejne rzeczy, które mogą nam pomóc zachować młodość i zdrowie. Zamiast być siedemsetletnim *starcem*, mógłbyś być siedemsetletnim *młodzieniaszkiem*.

Ktoś może uznać, że cała ta historia sprawia wrażenie jakiejś komedii, ale przywołałem tę kwestię po to, by pokazać, iż powinniśmy podawać w wątpliwość naprawdę wszystko — nawet śmierć. Jeśli zaczniesz tak postępować, zaczną ci chodzić po głowie te same myśli, które krążą w moim umyśle: „Może naprawdę nie istnieją żadne granice?”

To oznacza, że jeśli jesteś bezdomnym, jeżeli mieszkasz w ciasnym mieszkanku lub naprawdę ciężko walczysz z życiem i z długami, możesz to wszystko zmienić. Gdy zaczniesz kwestionować swoje ograniczenia i założenia, ruszysz do przodu.

Cała nasza rozmowa to w pewnym sensie gimnastyka umysłu, ale to właśnie ona jest punktem wyjścia dla wszystkich innych rzeczy. Należy poszerzyć granice umysłu, a więc tego, co wewnętrzne, by móc zająć się kwestiami zewnętrznymi i przygotować się na zmiany obejmujące również i tę sferę.

Craig:

Wygląda na to, że decyzje podejmowane przez daną osobę i dokonywane przez nią wybory są rezultatem tego, co uznaje ona za możliwe. Jeśli założysz, że coś jest niewykonalne, nie będziesz się nawet nad tym zastanawiać i nie spróbujesz osiągnąć czegoś takiego.

Każdy człowiek ma sferę, w której czuje się komfortowo — to poglądy, do których jesteśmy przyzwyczajeni, wybory, których podejmowanie nie

jest dla nas wyzwaniem, a także nawyki, które wcielamy w życie raz za razem. Przed momentem poruszyłeś jednak istotną kwestię: niezależnie od tego, co uznamy za osiągalne, lub też tego, co traktujemy jako paletę możliwych wyborów, ten potencjał jest nieograniczony.

Tak naprawdę należy więc zapomnieć o tym, co tkwiło w umyśle, a potem zacząć od zera, mówiąc sobie: „No dobra, wszystko jest możliwe. Co chciałbym teraz zrobić?”.

Joe:

To słuszne spostrzeżenie — odrzucanie tego, czego wcześniej się nauczyłeś, jest znakomitą metodą, by zrobić krok naprzód.

Jeżeli nie podoba ci się miejsce, w którym aktualnie się znajdujesz, weź pod uwagę, że jest ono wynikiem tego, co wiesz, i tego, co zrobiłeś — może nadszedł więc czas, by zacząć myśleć inaczej, nauczyć się czegoś nowego, a potem zrobić coś inaczej niż dotychczas.

Mark Twain powiedział kiedyś: „Ignorancja i pewność siebie to gwarancja sukcesu”, a ja uwielbiam ten cytat.

Jeżeli towarzyszy ci niezachwiane przekonanie dotyczące marzeń, które chcesz zrealizować — chciałbyś na przykład otworzyć restaurację, choć jesteś w branży gastronomicznej kompletnym ignorantem — możesz osiągnąć swój cel, pod warunkiem że wystarczy ci wiary w siebie.

Jeśli tylko przepelnia cię pewność siebie, okażesz gotowość zrobienia wszystkiego, co możliwe, będziesz spodziewać się nadejścia sukcesu i ruszysz do przodu. Istnieją spore szanse na to, że ci się uda, gdyż przyjmiesz inny tok rozumowania niż wszyscy pozostali ludzie. Okaże się, że masz również odmienne podejście do tematu niż reszta restauratorów, gdyż nie dysponujesz doświadczeniem podpowiadającym ci, jak wszystko musi wyglądać.

Tak naprawdę chodzi tu o to, by podawać wszystko w wątpliwość.

Należy podważać kwestię ograniczeń, otaczającą cię aktualnie rzeczywistość, własne przekonania oraz wiedzę. Trzeba po prostu zacząć brać pod uwagę nowe możliwości.

Craig:

Wspomniałeś wcześniej, że gdy byłeś bezdomnym, jednym ze „scenariuszy finansowych” zapisanych w twojej głowie było zdanie: „Większość bardzo bogatych ludzi odziedziczyła swoje fortuny”.

Rozumiem, że ludzie mogą sobie myśleć: „Cóż, żeby stać się posiadaczem bajecznej fortuny, trzeba ją odziedziczyć. Nikt nie jest przecież w stanie zarobić takiej góry pieniędzy w ciągu swojego życia. A może ci bogacze mieli naprawdę dobrą pracę i korzystali z opcji na akcje lub podobnych narzędzi?”.

Sami mogliśmy się jednak przekonać na twoim przykładzie, że były czasy, w których twoja egzystencja wyglądała zupełnie inaczej niż teraz, tak więc życie zapewnia wystarczająco dużo czasu, by przebyć tę drogę.

To może być wartościowa wskazówka dla osób, które się zastanawiają, czy ich egzystencja może w ogóle ulec zmianie. Mogą użyć twojego przykładu i powiedzieć sobie: „Cóż, skoro gość, który był bezdomnym i zmagał się z życiem, zdołał stać się autorem bestsellerów, a także bohaterem programów telewizyjnych i filmów, nie istnieje chyba nic, co byłoby naprawdę niemożliwe!”.

Joe:

Masz całkowitą rację.

Craig:

Zdaje się, że w tamtym okresie swojego życia nie dysponowałeś żadną odziedziczoną czy wrodzoną przewagą nad innymi ludźmi.

Joe:

Stary, nie sposób mówić o posiadaniu przeze mnie wrodzonej przewagi nad kimkolwiek.

To zabawne, gdy zaczynam rozmyślać na ten temat, znajdując się w swojej posiadłości. Mam tam wszystkie swoje samochody, jacuzzi, siłownię, a nawet wybieg dla kotów gwarantujący wszelkie wygody naszym pupilom. Mówię tu o nowiutkiej nieruchomości zbudowanej na działce o powierzchni 366 akrów.

Z drugiej strony, wciąż pamiętam, jak spałem na schodach prowadzących do jakiegoś biura, gdyż warowałem tam, licząc na otrzymanie czeku, dzięki któremu mógłbym sobie kupić coś do jedzenia.

Zdecydowanie zdarzają się momenty, gdy zatrzymuję się i ogarnia mnie refleksja: jak daleką drogę pokonałem od bycia bezdomnym i spania na schodach aż do miejsca, w którym znajduję się obecnie, gdy ludzie chcą słuchać tego, co mam im do powiedzenia za pośrednictwem nagrań audio?

Mogę zdradzić, że wielką tajemnicą — o ile coś takiego w ogóle istnieje — są w tym przypadku moje nieustanne starania dotyczące rozwoju mojej osoby. Przez cały czas pracuję nad swoimi przekonaniem i walczę z barierami istniejącymi w mojej głowie. Staram się kwestionować wszystko — nawet śmierć.

Debbie Ford napisała książkę zatytułowaną *Why Good People Do Bad Things: How to Stop Being Your Own Worst Enemy* — pochłonałem ją w ciągu jednego dnia. Dlaczego tak się rzuciłem na ten tekst? Nie chodzi tu wcale o to, że nie miałem kompletnie nic do roboty — chciałem jednak sprawdzić, czy nie sabotuję jakoś własnych działań. Pragnąłem wiedzieć, czy w jakiś sposób nie popełniam wciąż błędów stojących na mojej drodze do sukcesu.

Wspomniałem już o innej książce, z jaką miałem do czynienia, *Conscious Finance* — pozwala ona dotrzeć do ukrytych przekonań, jakie wyznajemy

na temat pieniędzy, dzięki czemu każdy może zmienić swoje podejście do spraw finansowych. Dlaczego sięgnąłem po ten tytuł?

Dlatego, że to właśnie takie postępowanie doprowadziło mnie do punktu, w którym się znajduję.

Nieustannie podważając własne przekonania, założenia i wiedzę, jestem w stanie sięgać coraz dalej i dalej. Mam przed sobą poważne cele. Jakiś czas temu umówiłem się nawet z kobietą zajmującą się feng shui, prosząc ją, by przyjrzała się aranżacji mojego biura. Choć nie wiem jeszcze, co sądzić o przemeblowaniu przestrzeni, w której pracuję, ten proces pomógł mi sformułować mój nowy zamiar: chcę zacząć osiągać co miesiąc 25 milionów dolarów pasywnego przychodu.

W jaki sposób bezdomny gość może dojść do punktu, w którym bierze pod uwagę pasywne przychody kształtujące się na poziomie 25 milionów dolarów miesięcznie? To efekt wspomnianej przeze mnie pracy wewnętrznej i nieustannych zmian.

Warto również wspomnieć o tym, że nie mam pojęcia, w jaki sposób miałbym osiągać takie przychody — gdy jednak postawię przed sobą taki cel, to koncepcje, możliwości, książki, artykuły oraz programy telewizyjne same zaczną się pojawiać na mojej drodze. To wszystko zdaje się odpowiadać na moje zamierzenie — to środki, dzięki którym będę mógł zrealizować swój plan.

Wszystko zaczyna się od powiedzenia sobie: „W porządku, zaczynam wierzyć w to, że muszę podnieść mój poziom zasługiwania. Zgadza się, miałem konkretne przekonania dotyczące pieniędzy. To prawda, darzyłem nienawiścią swojego pracodawcę, swoją pracę oraz wszystko, co się z nią wiązało. Może mógłbym jednak postawić przed sobą jakiś cel, chociażby otwarcie restauracji, rozpoczęcie kariery artysty, napisanie książki, założenie własnej firmy czy też sklepu internetowego”. To, jak będą wyglądać szczegóły takiej deklaracji, nie ma tak naprawdę znaczenia.

Niejednak człowiek mówi: „Ale ja nie wiem, jak tego wszystkiego dokonać”. Cóż, nikt z nas tego nie wie, gdy w naszych głowach po raz pierw-

szy pojawia się zamiar. Trzeba mieć ogólne pojęcie dotyczące takiej idei, i to od niego wszystko się zaczyna. Twój zamiar nabiera konkretnych kształtów, a ty inicjujesz wewnętrzną pracę dotyczącą usuwania ograniczających cię przekonań, a następnie nie ustajesz w podejmowaniu działań.

Dokładnie w taki sposób dotarłem do punktu, w którym teraz się znajduję, i to właśnie takie postępowanie pozwala mi posuwać się naprzód.

Craig:

Wyobrażam sobie, że ludzie mogą rozmaicie reagować na ustalony przez ciebie cel w postaci uzyskiwania pasywnego przychodu na poziomie 25 milionów dolarów miesięcznie. Chciałbym ich zapytać: „Jak się czułeś, czytając te słowa? Co przyszło ci wtedy do głowy?”, ponieważ takie odpowiedzi mogą prowadzić do bardzo ciekawych wniosków.

Zapisanie gdzieś reakcji dotyczącej wygłoszonych tutaj przez ciebie stwierdzeń może pomóc ludziom w odkryciu ich przekonań dotyczących pieniędzy — w ten sposób każdy może zobaczyć, co uważa za osiągalne. Jeśli ktoś zareaguje wyjątkowo negatywnie, na przykład pomyśli sobie: „No dobrze, fajnie, że mówi coś takiego, ale co ze mną?”, są to spostrzeżenia, które mogą mu pomóc skupić się na tym, co stanowi w jego przypadku problem.

Joe:

Masz całkowitą rację.

Kiedyś wygłosiłem wykład dla grupy niezwykle uduchowionych ludzi, a w trakcie tej przemowy opowiedziałem im o swoich samochodach. Powiedziałem im, że mam panoza kosztującego 130 tysięcy dolarów, jestem też posiadaczem innego pojazdu tej samej marki — rzadkiego, kolekcjonerskiego egzemplarza, który należał kiedyś do Stevena Tylera z Aerosmith. W moim garażu stoi również BMW 645 CI warte 90 tysięcy dolarów oraz nieprodukowane już BMW Z3. Oprócz tego kupiłem także samochód swojej partnerce, Nerissie, a więc i ona ma swoje cztery kółka.

Posiadam pięć samochodów, choć pracuję w domu. Tak naprawdę nigdzie nimi nie jeżdżę — jeśli gdzieś się wybieram, większość ludzi przyjeżdża po mnie i zabiera mnie na kolację.

Gdy opowiadałem o tym, widziałem, jak twarze moich słuchaczy zaczynają nabierać kolorów. Jeden z obecnych tam mężczyzn uniósł grzecznie dłoń, po czym zapytał: „Na jakiej podstawie zakładasz, że fakt posiadania wszystkich tych samochodów wiąże się z duchowością?”. Odpowiedziałem innym pytaniem: „Na jakiej podstawie zakładasz, że posiadanie wszystkich tych samochodów nie jest związane z duchowością? Skąd możesz mieć pewność, że moje pragnienie posiadania tych pojazdów nie pochodzi bezpośrednio od Boskiej Mocy? Skąd możesz to wiedzieć?”. Gdyby mój rozmówca podjął próbę odpowiedzi na to pytanie, pokażałby tylko, że jest w sobie zadufany.

Poruszam tę kwestię przede wszystkim po to, by sprawdzić, czy wywołam u kogoś reakcję w stylu: „O rany, ten gość ma tyle samochodów?!”. Jeżeli komuś faktycznie przychodzi do głowy takie stwierdzenie, dysponuję już gotową ripostą. Zastanawiałem się nad kupnem Mercedesa SLR McLaren w wersji roadster, chociaż jest to pojazd kosztujący pół miliona dolarów, a ja dysponuję już sporą kolekcją automobili i nie mam gdzie trzymać wszystkich tych maszyn, którymi i tak nie jeżdżę.

Opowiadam o tym ludziom, ponieważ chcę sprawdzić, czy wywołam u nich w ten sposób irytację. Jeśli mi się to uda, jest to wyraźna oznaka, że dana osoba posiada przekonania, których można się pozbyć. Jeżeli uważasz, że obecność tych samochodów w moim garażu jest przejawem mojej chciwości, wyznajesz przypuszczalnie przeświadczenie w stylu: „Bogaci ludzie cechują się wyjątkową chciwością”. Zapewniam, że nie jest to prawda.

Wielokrotnie opowiadałem już historię małego chłopca, o którym usłyszałem i którego jeszcze nie spotkałem, a który w wieku sześciu tygodni miał udar. Wraz z Kevinem Hoganem i kilkoma innymi osobami

przekazaliśmy jego matce konkretną sumę pieniędzy. Kilka lat później dowiedziałem się, że wciąż mają oni problemy, więc przesłałem tej rodzinie 15 tysięcy dolarów. To największa kwota, jaką kiedykolwiek przekazałem komuś, kogo nie znam. Nigdy nie spotkałem tych ludzi, nie odliczyłem również tej darowizny od podatku.

Jednym z najistotniejszych powodów, dla których warto stać się osobą zamożną i zabezpieczoną pod względem ekonomicznym, jest posiadanie wystarczających zasobów finansowych, by móc pomagać otaczającym cię ludziom.

Staram się podsuwać innym przekonania, które mogą oni przyswoić jako coś nowego, próbuję również naciskać odpowiednie guzki, by na wierzch wyszły koncepcje, które ograniczają ludzi — dzięki temu będą oni mogli sami je dostrzec, a potem po prostu z nich zrezygnować.

Craig:

Mówiłeś wcześniej o poziomie zasługiwania, czyli o zagadnieniu, które poruszyłeś w swojej książce zatytułowanej *Klucz do sekretu. Przyciągnij do siebie wszystko, czego pragniesz*.

Gdy opowiadałeś historię dotyczącą swoich samochodów, pomyślałem sobie: co ktoś mógłby mieć przeciwko temu?

W porządku, nikt nie *potrzebuje* samochodu sportowego, chyba że posiadanie takiego pojazdu w jakiś sposób wiąże się z wykonywanym przez daną osobę zawodem. Nikt nie potrzebuje też trzech ani tym bardziej czterech maszyn w garażu, ale to właśnie na tym polega cała kwestia, prawda? W ten sposób możesz po prostu powiedzieć: „W porządku, to nie jest związane z moimi potrzebami, co jednak, jeśli pragnę czegoś takiego?”.

Przypuśćmy, że ktoś uważa, iż chęć posiadania tego, na co w rzeczywistości ma ochotę, jest czymś niewłaściwym — czy twoim zdaniem jest to istotna sprawa, którą warto byłoby się zająć?

Joe:

Zdecydowanie tak.

Pozostawanie w zgodzie ze swoimi pragnieniami jest bardzo istotne, gdyż nie wiemy tak naprawdę, skąd one pochodzą. Ja przyjmuję na przykład, że są one rezultatem działania Boskiej Mocy. Takie pragnienia pojawiają się na świecie za naszym pośrednictwem i są przejawem naszej mocy i osobowości. Nie widzę w nich niczego złego.

W swojej książce zatytułowanej *Moc przyciągania. 5 prostych kroków do zdobycia bogactwa (lub czegokolwiek innego)* omówiłem koncepcję posiadania pragnień, a także chęci wpływania na dwie czy trzy inne osoby. Jeżeli robisz coś takiego, nie wynika to z chciwości, ale z chęci wniesienia czegoś do świata.

Gdy na przykład dotarła do mnie moja Francine, czyli samochód marki Panoz Esperante GTLM z 2005 roku, opowiedziałem o tym całemu światu. Stworzyłem nawet stronę internetową na ten temat — można ją znaleźć pod adresem mrfire.com/francine/. Dlaczego tak postąpiłem? Częściowo wynikało to z chęci podzielenia się z ludźmi informacją na temat moich działań, ale najistotniejszym czynnikiem była wola zainspirowania wszystkich wkoło. To ważniejszy cel niż pragnienie zdobycia czegoś dla siebie.

Uważam, że chęć osiągnięcia jakiegoś celu i akceptacja takich pragnień jest wyjątkowo zdrowa — to część procesu rozwoju.

Craig:

Samochody to zabawki. Pamiętam, jak w jednej z książek Roberta Kiyosakiego przeczytałem, że pieniądze przeznaczone na inwestycje lub środki, które mógłby zainwestować, wydawał on na rozmaite gadzety i rzeczy, które nie są niezbędne: wystawne kolacje, drogie samochody, najnowsze urządzenia elektroniczne czy telewizory o imponujących rozmiarach.

To utkwiło mi w pamięci, ponieważ byłem wtedy świeżo upieczonym ojcem. Moja rodzina właśnie się powiększyła, a ja myślałem sobie: w porządku, rozumiem, o co mu chodzi; jasne, moglibyśmy kupić sobie mercedesa, ale w tym momencie byłby to z naszego punktu widzenia gadżet.

W ten sposób możesz dotrzeć do punktu, w którym pokazujesz dowolnie wybrany przedmiot i mówisz: „No cóż, to coś, co chciałbym posiadać. Z drugiej strony, to tylko błahostka — może pragnienie posiadania wszystkich tych dóbr materialnych nie ma wielkiego związku z duchowością?”, i nie ma tu znaczenia, czy chodzi o samochód, zegarek czy też wyjazd urlopowy.

Jeżeli wykroczymy poza sferę związaną z samochodami, mówimy tu o zaakceptowaniu faktu kupowania rzeczy, bycia konsumentem i częścią ekonomii, a także o podejmowaniu tych działań, ponieważ są one dla ciebie inspirujące lub po prostu chcesz coś takiego zrobić.

Joe:

Uzasadnieniem takiego postępowania może być również rozwój osobisty.

Chodzi tu o wolność finansową, o zapewnienie sobie odpowiedniej sytuacji materialnej. Cała ta koncepcja opiera się na tym, że jeżeli czegoś pragniesz — może to być dom, wakacje, nieruchomości, firma, samochód, ubranie — a taki obiekt dynda ci przed nosem, przybierając postać celu, pomoże Ci on osiągnąć wolność finansową.

Moim ulubionym przykładem związanym z tą materią jest sytuacja, w której zapragnąłem kupić auto marki BMW Z3 — działo się to w czasach, gdy jeździłem samochodami marki Saturn. Uwielbiałem pojazdy tej firmy. Wciąż uważam, że są to jedne z najlepszych maszyn na świecie. Pewnego dnia zobaczyłem jednak Z3 w wersji roadster i po prostu zakochałem się w tym samochodzie. Zapragnąłem kupić sobie taki pojazd i w ten sposób zrodziło się zamierzenie, by jakoś zebrać fundusze, dzięki którym mógłbym się stać posiadaczem takiego BMW.

To pragnienie sprawiło, że stworzyłem pierwszy na świecie kurs odbywający się za pośrednictwem internetu. W obecnej chwili jest to bardzo popularna metoda zdobywania wiedzy — istnieją zajęcia, w których przypadku wszystko odbywa się za pomocą poczty elektronicznej i jest to jedyny sposób, w jaki można wziąć udział w takim programie edukacyjnym. Ja stworzyłem jednak coś takiego dzięki posiadaniu określonego celu — był nim właśnie samochód.

To oznacza, że cele mogą być czymś, co zdołasz wykorzystać do zwiększenia swojej wolności finansowej.

Craig:

Zgadzam się z twoim poglądem, że jeśli wyrazisz swój cel w formie kwoty, nie będzie to stanowiło tak silnego bodźca, jak skupienie się na emocjach związanych z tym, co te pieniądze ci zapewnią.

Joe:

Pieniądze jako takie nigdy nie są dla mnie czynnikiem motywującym.

Mógłbym powiedzieć: „Dobrze, zarobię dwa miliony dolarów”, bądź też powziąć zamierzenie w rodzaju wspomnianych wcześniej w tej rozmowie 25 milionów miesięcznie. To jednak nie zapewnia mi takiej motywacji jak myśl o tym, na co mógłbym wydać te środki, ile dobra mógłbym dokonać na świecie, jakie organizacje mógłbym wspomóc i jakie fundacje zdołałbym utworzyć.

Tak naprawdę chciałbym rozwiązać problem bezdomności. Nie wiem jeszcze, jak tego dokonać, ale jednym z moich celów i moich zamierzeń jest stworzenie funduszu zapewniającego pomoc w tej kwestii bądź przyłączenie się do grupy, która zajmuje się już czymś takim.

Wspominam tu zatem o zamierzeniu związanym z 25 milionami dolarów, ale większą moc ma dla mnie: „Kurczę, gdybym bardzo tego chciał, naprawdę zdołałbym kupić sobie tego mclarena; jeśli naszłaby mnie taka chęć, mógłbym stać się posiadaczem zamku zbudowanego na

działce o powierzchni 366 akrów; byłbym również w stanie pomagać rodzinom takim jak ta z małym chłopcem po udarze”.

Świadomość posiadania takich pragnień może ci pomóc w odniesieniu sukcesu własnymi siłami i ułatwić ci wydobyć się z bagna, w którym tkwisz.

Craig:

Wydawanie pieniędzy ma potem wyraźny wpływ na gospodarkę. Gdy postępujesz w taki sposób, przyczyniasz się do przyspieszenia obiegu środków finansowych.

Powiedzmy, że kupujesz samochód. Osoba, od której go nabyłeś, staje się automatycznie posiadaczem pokaźnej sumki — może przeznaczyć te środki na nakarmienie swojej rodziny, kupno akcji, obstawienie wyniku wyścigów konnych lub też cokolwiek innego.

Joe:

Dokładnie!

Craig:

Te środki płyną w gospodarczym krwiobiegu i sprawiają, że wszystko się zmienia. Dochodzi do tego, ponieważ wydałeś pieniądze znajdujące się wcześniej w twoim posiadaniu.

Joe:

Zgadza się — pieniądze muszą krążyć. Gdy je wydajesz, wspierasz gospodarkę, a w rezultacie wszystkich ludzi znajdujących się w twoim otoczeniu.

Czasem możesz kierować swoimi środkami, wydając je tak, by trafiły w konkretne miejsce — najczęściej nie jest to jednak możliwe i wspierasz system, który funkcjonuje w dosyć tajemniczy sposób. Nie zobaczysz, dokąd konkretnie wędrują twoje środki finansowe, a jednak kupując produkty i usługi, wydając pieniądze oraz zarabiając je, podtrzymujesz funkcjonowanie całego tego układu.

Jak już wspominałem, chciałbym, by ludzie pracowali nad swoim nastawieniem i zmieniali kwestie wewnętrzne — jeżeli jednak chodzi o kwestie zewnętrzne, mogę tu przedstawić wspomniany wcześniej pięciostopniowy program pozwalający zarabiać pieniądze za pośrednictwem internetu.

Tak naprawdę nauczyłem się tego od kogoś innego, ale zaadaptowałem ten system i wiem, że sprawdza się on w praktyce.

Pierwszym krokiem jest wybór jakiegoś zagadnienia, o którym coś już wiesz lub które wzbudza twoją ciekawość i chętnie dowiedziałbyś się o nim czegoś więcej. Jeśli jest to temat, który będzie interesujący również dla innych ludzi, będzie to jego dodatkową zaletą. To naprawdę może być dowolna rzecz, jaka tylko przyjdzie ci do głowy.

Sięgnijmy tutaj po przykład gry na gitarze. Wczoraj po raz pierwszy od dłuższego czasu sięgnąłem po swój instrument i zacząłem rozmyślać o tym, jak bardzo go uwielbiam i z jaką chęcią nauczyłbym się lepiej na nim grać. Nie jestem wirtuozem gitary, ale ponieważ ten temat wzbudza moje zainteresowanie, mógłbym potraktować go jako zagadnienie, na którym chcę się skupić.

Drugim etapem działania jest nawiązanie kontaktu z dziesięcioma osobami, które są naprawdę dobre w wybranym przez siebie temacie.

Jeśli chodzi o podany przeze mnie przykład, udałbym się do dziesięciu gitarzystów. Nie musieliby to być muzycy znani na całym świecie — nie chodzi o to, że koniecznie musiałbym się spotkać z Erikiem Claptonem. Wystarczy, że udałbym się do osób, które już znam, jak chociażby do mojego przyjaciela Pata O'Bryana. Mógłbym się z nim spotkać, a potem za jego pośrednictwem znaleźć kilka osób, które grają na gitarze i uwielbiają ten instrument.

Rozmawiając z nimi, zadawałbym im pytania w rodzaju: Jak przedstawiają się tajemnice gry na gitarze? Jakie są sekrety zdobywania biegłości technicznej w posługiwaniu się tym instrumentem? Jakich konkretnie chwytów potrzebuję się nauczyć? W jaki sposób używać palców, by uży-

skąć takie, a nie inne akordy?. Być może dobrym pomysłem byłoby nagrywanie tych rozmów, dzięki czemu dysponowałbym potem dziesięcioma wywiadami z dziesięcioma różnymi muzykami.

Trzeci krok to zebranie nagrań z tych rozmów, spisanie ich w formie tekstowej, a następnie umieszczenie wszystkich tych materiałów w internecie w formie produktu, który ludzie mogą kupować i pobierać.

Chcąc zarejestrować nazwę domeny, skorzystałbym z usług firmy w rodzaju GoDaddy.com. Gdybym nie miał pojęcia, jak założyć stronę internetową, zrobiłbym użytek z platform takich jak *www.eLance.com* czy *www.fiverr.com* i zamieścił tam ogłoszenie: „Szukam kogoś, kto stworzy dla mnie stronę internetową”. Niewykluczone, że w Indiach znalazłby się ktoś, kto podjąłby się tego zadania za 50 dolarów. Na tym etapie musiałbym co prawda zainwestować w całe przedsięwzięcie 100 dolarów, ale miałbym działającą stronę internetową.

Czwarta faza działania to umieszczenie moich materiałów na stronie *www.ClickBank.com*. Wspomniany portal to wspaniałe miejsce pozwalające kupować i sprzedawać materiały udostępniane w formie plików do pobrania — sprawdza się on szczególnie dobrze, gdy dopiero zaczynasz swoją działalność. To oczywiste, że klienci powinni mieć możliwość pobierania wspomnianych wcześniej plików audio z wywiadami oraz zapisów tekstowych tych rozmów, więc na początek umieściłbym je właśnie na stronie ClickBank.

Ostatnim etapem opisywanego przeze mnie programu jest zapoczątkowanie procesu dzielenia się z ludźmi informacjami na temat mojej strony internetowej i oferowanego przeze mnie produktu.

Komu należałoby o tym powiedzieć? Wszystkim, którzy tak samo jak ja chcą nauczyć się grać na gitarze. Mógłbym wykorzystać możliwości wyszukiwarki Google, rozglądając się za grupami zrzeszającymi gitarzystów. Jak każdy może łatwo się przekonać, nie brakuje ludzi, którzy sprzedają rozmaite rzeczy rozsianym po całym globie pasjonatom tego instrumentu, bez trudu można się również natknąć na wiele osób stawiających

dopiero pierwsze kroki w gitarowym świecie. To właśnie im można byłoby powiedzieć: „Opracowałem system związany z grą na gitarze. Przeprowadziłem wywiady z dziesięcioma muzykami i poznałem ich tajemnice”.

Dobrym pomysłem mogłoby być dzielenie się dochodami z ludźmi, by mieli oni motywację do przekazywania informacji o Twojej ofercie swoim znajomym. W takiej sytuacji osoba polecająca otrzymywałaby połowę zysku, a reszta trafiałaby do Ciebie.

W taki właśnie sposób możesz zacząć prowadzić handel za pośrednictwem internetu, a wszystko, co powinieneś zrobić — nie posiadając wcześniej żadnej dodatkowej wiedzy — to wprowadzić w życie tych pięć kroków: udaj się do osób zajmujących się tym, co chciałbyś robić, a potem zadaj im pytania, które chodzą ci po głowie. Wiedz, że te same wątpliwości będą również trapić i innych ludzi. Potem wykorzystaj te informacje, zacznij je sprzedawać, stwórz stronę internetową, a następnie poinformuj zainteresowanych o fakcie jej istnienia.

Bardzo szybko okaże się, że dzięki internetowi zarabiasz pieniądze!

Craig:

To rzeczywiście świetny plan.

Ogromną zaletą ClickBanku jest to, że gdy Twój produkt zacznie się już sprzedawać, będą mogli nim handlować również twoi partnerzy — ludzie stanowiący część systemu ClickBank i rozglądający się za rzeczami, które wzbudzają zainteresowanie nabywców i które warto byłoby promować.

Jeżeli ktoś taki zdecyduje się skupić swoje działania na produktach związanych z nauką gry na gitarze, o których wspomniałeś w swoim przykładzie, twoje materiały zaczną się sprzedawać, a ty nawet nie będziesz wiedział, kto się tym zajmuje. ClickBank będzie Ci po prostu przysyłał czeki opiewające na twój udział w tej sprzedaży.

Kolejnym walorem opisanego przez ciebie systemu jest operowanie cyfrowym produktem. Jak wiele razy możesz sprzedać ten sam towar w formie elektronicznej? Taki proces możesz przecież powtarzać w nieskończoność.

Joe:

To prawda.

Craig:

Można powiedzieć, że to nieograniczona idea, której szukaliśmy.

Joe:

Faktycznie, w tym przypadku trudno mówić o jakichś granicach.

Kolejna rzecz, o której warto wspomnieć — gdyby ktoś nie zdawał sobie z tego sprawy — to zalety związane z taką formą handlu: nie ma tu kosztów wysyłki, problemów z satysfakcją ani konieczności płacenia za produkcję. Nie ma tu mowy o drukowaniu tekstów, trzymaniu ich w swojej sypialni i wysyłaniu ich do odbiorcy kolejnego dnia.

To wszystko odbywa się w niewidzialny sposób, ale to produkt elektroniczny, który zapewnia natychmiastową satysfakcję zarówno tobie, jak i klientowi. Nabywca w mgnieniu oka otrzymuje możliwość pobrania wykonanych przez ciebie nagrań, a do ciebie w ciągu kilku chwil docierają pieniądze. Co może być lepsze od takiego układu?

Craig:

Wygląda na to, że nic! To właśnie czegoś takiego dotyczyła nasza rozmowa. Przemiana sytuacji ekonomicznej zaczyna się od podjęcia działań związanych z pomysłami takimi jak ten, a także — o czym wspominałeś wcześniej — wykonaniu całej pracy wewnętrznej, by w ogóle mogło dojść do takich czynów.

Joe:

Tak, wszystko zaczyna się w ludzkim umyśle, a ja chciałbym na koniec dodać jeszcze kilka komentarzy.

Przede wszystkim, jak napisałem w książce *Moc przyciągania*, niezależnie od tego, jak wygląda twoja aktualna rzeczywistość, jest ona wyłącznie stanem przejściowym, który będzie się zmieniał. Możesz wspierać te zmiany i przyspieszyć ten proces, podążając za swoją pasją, zachowując szczerłość wobec siebie, uświadamiając sobie, czego pragniesz, a także ruszając w tym kierunku.

Gdy będziesz podejmować takie działania, na światło dzienne wypłyną również poglądy, których trzeba się będzie pozbyć. Jeżeli ktoś zmaga się z ograniczeniami, przemyśleniami lub złością, które ujawniły się za sprawą tego wywiadu, jest to świetna okazja, by się uporać z tymi kwestiami. Pozbycie się tych problemów oznacza otworzenie drzwi, przez które będzie mógł wejść dobrobyt.

Życzę więc Czytelnikom powodzenia we wszystkim, co będą oni robić — radźcie sobie dobrze i bądźcie wytrwali.

Craig:

Uzupełniając to, co powiedziałeś wcześniej, chciałbym podkreślić, że zarówno w dobrych, jak i kiepskich czasach są ludzie, którzy potrafią zbijać fortuny. Tak naprawdę nie chodzi o to, co dzieje się wokół nas — liczy się to, co tkwi *w nas samych*. Tę kwestię uchwyciłeś naprawdę znakomicie, Joe. Dzięki.

Joe:

Ja również dziękuję.

Dr Joe Vitale



Dr Joe Vitale jest pisarzem, mówcą, muzykiem, uzdrowicielem i gwiazdą filmową, a także osobą praktykującą ho'oponopono.

Joe jest autorem zbyt wielu książek, by wymieniać je tutaj wszystkie — warto wspomnieć natomiast o bestsellerach takich jak: *Moc przyciągania. 5 prostych kroków do zdobycia bogactwa (lub czegokolwiek innego)*, *Zagubiony podręcznik życia. Znajdź swoje miejsce na Ziemi*, *Przebudź się! Odkryj sekret szczęścia i życia pozabawionego problemów*, *Hypnotic Writing*, *Klucz do sekretu. Przyciągnij do siebie wszystko, czego pragniesz*, *Zero ograniczeń. Sekret osiągnięcia bogactwa, zdrowia i harmonii ze światem* oraz kontynuacja tego ostatniego tekstu, czyli *Od zera. Osiągnięcie niemożliwego z ho'oponopono*.

Jego bestsellerowy e-book zatytułowany *Attract Money Now* jest dostępny za darmo na stronie internetowej www.attractmoneynow.com.

Joe jest uzdrowicielem reiki, adeptem chi kung, dyplomowanym hipnotyzerem, specjalistą od programowania neurolingwistycznego, wyświęconym duchownym, a także doktorem nauk metafizycznych.

Ten niezwykle popularny autor wystąpił również w filmach takich jak: *Sekret*, *The Opus*, *The Compass*, *The Tapping Solution*, *Leap*, *Beyond Belief*, *The Meta-Secret* oraz *Openings*.

Dr Vitale stworzył wiele nagrań dla wydawnictwa Nightingale-Conant — można tu wymienić chociażby: *The Power of Outrageous Marketing*, *The Secret to Attracting Money*, *The Missing Secret*, *The Abundance Paradigm*, *Joe Vitale's Ultimate Law of Attraction Library* oraz najnowsze *The Zero Point*.

Joe jest również uznanym piosenkarzem i autorem tekstów utworów muzycznych — jak na razie wydał siedem albumów, między innymi: *Strut!*, *The Healing Song*, *Sun Will Rise* oraz *Reflection*. Dziesięć spośród jego piosenek zdobyło nominację do Posi Awards, nagród dla muzyki o pozytywnym przesłaniu.

Z jego postacią zetknęli się widzowie wielu programów telewizyjnych — był on gościem między innymi: *Larry King Live*, *The Big Idea with Donny Deutsch* czy *Fox & Friends* emitowanego przez Fox News. Pojawiał się na antenach stacji CNN, CNBC, CBS, ABC oraz Extra TV, wspominały o nim także czasopisma „The New York Times” i „Newsweek”.

Joe Vitale stworzył program Miracles Coaching® i pomaga ludziom spełniać marzenia, ucząc ich zrozumienia głębszych aspektów prawa przyciągania i prawa właściwego działania. Kiedyś był bezdomnym, dziś jest natomiast autorem bestsellerowych książek i przepelnia go wiara w magię i cuda.

Joe mieszka niedaleko miasta Austin w stanie Teksas razem z żoną Nerisą oraz gromadką zwierząt domowych. Jego strona internetowa znajduje się pod adresem:

www.mrfire.com

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

Jak pokonać biedę?

15 WYWIADÓW Z LUDŹMI SUKCESU

Bieda i bezdomność należą do największych problemów współczesnego świata. Gigantyczne nierówności społeczne oraz brak perspektywy dla ogromnych rzesz ludzi skutkują rosnącą frustracją. Najwyższy czas, by społeczeństwa podjęły zdecydowane, skuteczne działania na rzecz ubogich i wykluczonych. Jednak także my — jako jednostki — nie powinniśmy biernie przyglądać się obecnej sytuacji. Każdy może aktywnie przeciwdziałać skutkom bezdomności, zarówno wtedy, gdy dotyka ona nas samych, jak i wtedy, gdy zagrożony jest krewny, przyjaciel, sąsiad. Jak można pomóc sobie i innym? Kilka cennych wypowiedzi zawiera ta książka.

Wywiady z piętnastoma wizjonerami, z których większość ma za sobą bardzo trudne doświadczenia, pozwalają spojrzeć na problem biedy z różnych perspektyw, zanalizować go i podsunąć propozycje rozwiązań. Dowiesz się stąd, jak wielka jest siła umysłu i odpowiedniego nastawienia oraz jak ważne jest wyznaczenie priorytetów i ścisłe trzymanie się planu. Odkryjesz, jak nie poddawać się przy pierwszym niepowodzeniu i jak rozmawiać z innymi, by Cię zrozumieli i zaakceptowali to, co im proponujesz. Każda z osób występujących w tej książce dzieli się z Tobą tym, co ma najlepszego: głęboką wiedzą na temat sposobów zmieniania rzeczywistości. Przeczytaj i zacznij działać.

JOE VITALE: PODAWAJ WSZYSTKO W WĄTPLIWOŚĆ

RANDY GAGE: ODNOŚ SUKCESY NIEZALEŻNIE OD AKTUALNEJ KONDYCJI GOSPODARKI

MARK JOYNER: ROZWIJAJ SIĘ NIEZALEŻNIE OD TEGO, CO SIĘ WOKÓŁ CIEBIE DZIEJE

JACKIE LAPIN: ŚCIEŻKA WŁAŚCIWEGO POSTĘPOWANIA

PEGGY MCCOLL: ZMIEN SWOJE ODCZUCIA — WPŁYŃ NA TO, CZEGO DOŚWIADCZASZ

JOAN SOTKIN: TWOJE EMOCJE I TWOJE KONTO BANKOWE

ASHA TYSON: POŁÓŻ KRES MITYCZNYM PODSZEPTOM

ARIELLE FORD: ZDAJE SIĘ, ŻE DOTARLIŚMY JUŻ DO DNA

JOHN ASSARAF: LEPSZE METODY DZIAŁANIA MAJĄ SWÓJ POCZĄTEK WE MNIE

JANET SWITZER: NATYCHMIASTOWY PRZYCHÓD

LISA NICHOLS: GRAJ O DUŻE STAWKI I IDŹ NA CAŁOŚĆ

NEALE DONALD WALSCH: EFEKT ZWIELOKROTNIECIA

PETER WINK: TAJEMNICE SPECJALISTY OD ZAWIERANIA POROZUMIEŃ

STEPHAN CHOINIÈRE: GDY TWÓJ DOM MA ZOSTAĆ ZLICYTOWANY

SCOTT MILLER: PRACA NAD ROZWOJEM MARZEŃ

książkiklasybusiness

Nr katalogowy: 32332

Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>

Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900
0 601 339900

one
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:
● <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
● <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
● <http://onepress.pl/nowosci>

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

cena 59,00 zł

ISBN 978-83-283-0201-3



9 788328 302013