

Dlaczego jesteś

GLUPI, CHORY i BIEDNY

oraz jak stać się

**mądrym
zdrowym
ibogatym**



Randy Gage

ZŁOTE
MYSLI

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji "[Dlaczego jesteś głupi, chory i biedny...](#)"

Darmowa publikacja dostarczona przez
[Czytelnia.WiedzaNaPlus.pl](#)

Copyright by Złote Myśli & Randy Gage, rok 2013

Autor: Randy Gage

Tytuł: Dlaczego jesteś głupi, chory i biedny...

Data: 03.06.2014

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Toszecka 102

44-117 Gliwice

www.zlotemysli.pl

email: kontakt@zlotemysli.pl

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.

Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli 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 Złote Myśli nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

Spis treści

Podziękowania	7
Rozdział 1. Wirusy myślowe i manipulacja:	
walka o władzę nad twoim umysłem	9
W jaki sposób superprodukcje kinowe czynią cię biednym... ..	23
Religia	41
Rozdział 2. Nadzieja, narkotyki i Kościół:	
walka o władzę nad twoją duszą	49
Rozdział 3. Uzależnieni od niezdrowej żywności:	
walka o władzę nad twoim ciałem.....	63
Rozdział 4. Koniec z byciem ofiarą.....	79
Rozdział 5. Metafizyczny aspekt bogacenia się.....	101
Rozdział 6. Kreowanie mentalności bogatego człowieka	115
Rozdział 7. Uniwersalne zasady dobrobytu.....	135
Prawo próżni.....	142
Prawo cyrkulacji.....	145
Prawo wizualizacji.....	147
Prawo kreatywnych idei.....	152
Prawo równej wymiany	154
Prawo dziesięciny.....	156
Prawo przebaczenia.....	161
Rozdział 8. Największa tajemnica dobrobytu.....	167
Biznesowy model nr 1: Nieruchomości	171
Biznesowy model nr 2: Zarabianie na sprzedaży wiedzy lub informacji.....	173
Biznesowy model nr 3: Marketing wielopoziomowy/ marketing sieciowy.....	179
Rozdział 9. Zalety egoizmu	187
Rozdział 10. Filozofia dobrobytu	223
Rozdział 11. Wszystkie elementy układanki pt. zdrowie, szczęście i dobrobyt.....	247
Zródła.....	263

Rozdział 6.
Kreowanie mentalności
bogatego człowieka

*Jak przejąć styl myślenia
superbogatyń*

Siedziałem wygodnie w rikszy pędzącej wzdłuż Duval Street w mieście Key West na Florydzie. Skręciliśmy we Fleming Street. Nadciągała burza. Miałem nadzieję, że „kierowca” nieco przyspieszy i zdąży dowieźć mnie na miejsce, zanim zacznie padać.

Nagle pojazd zatrzymał się. Krok przed nami na drugą stronę spokojnie przechodził kogut, a za nim stado małych kurczątek. Tatuś z dziećmi podczas niedzielnego spacerku! Taki widok spotkać można tylko w Margaritaville!

„Kierowcą” był student z Ekwadoru, który przyjechał tutaj, aby odwiedzić przyjaciół i zarobić parę groszy, obwożąc po mieście leniwych turystów, takich jak ja. Byliśmy kilka ulic od mojego hotelu, kiedy zaczęło lać jak z cebra. Chłopak zaczął pedałować jak oszalały. W końcu dotarliśmy na miejsce. Riksza stanęła pod wielkim drzewem, na wprost wejścia do hotelu. Wcisnąłem mu w rękę dwudzie-

stodolarowy banknot i wbiegłem do środka. Przez ułamek sekundy widziałem błysk szczęścia w jego oczach.

Wszystko jest względne. Będąc w pośpiechu, pewnie nie schyliłbym się nawet, żeby podnieść dwadzieścia dolarów leżące gdzieś na ulicy. Dla zagranicznego studenta, zmuszonego pracować w trakcie wakacji, jednorazowe zarobienie takiej sumy było główną atrakcją dnia. Względność ta sprawdza się, gdy w grę wchodzi coraz większe pieniądze. Mogę czuć się bogaty, gdy stać mnie na buty za pięć tysięcy dolarów. Richard Branson podobną sumę wydaje na świeże kwiaty, które są ozdobą jego licznych domów.

Leciałem ostatnio z Zurychu liniami Delta. Podczas lotu można było obejrzeć sobie m.in. *Wall Street* z Charliem Sheenem w roli głównej. W jednej ze scen bohater grany przez Sheena patrzy na pewne dzieło malarskie i stwierdza, że Gordon Gekko (w tej roli Michael Douglas) na pewno nabył je od jakichś oszustów. Daryl Hannah zauważa, że owo „dzieło” kupione zostało za czterysta tysięcy dolarów.

— Czterysta tysięcy? To tyle co dom przy plaży! — zauważa Sheen.

— Chyba w New Jersey — z pogardą rzuca dziewczyna.

Nasza automatyczna reakcja w podobnych sytuacjach ujawnia nasze podejście do życia oraz poziom świadomości dotyczący otaczającego nas dobrobytu.

Wybrałem się niedawno do kina w towarzystwie znajomego. Staliśmy w kolejce po popcorn i napoje. Znajomy zauważył, że butelka wody mineralnej i mała puszka coca-coli kosztują te same dwa i pół dolara. Postanowił, że kupi wodę. W jego rozumieniu butelka wody miała mniejszą

marzę niż cola. Miał on wprawdzie większą ochotę na colę, ale nie zmienił swej decyzji. Kupił wodę, bo miał wrażenie, że w ten sposób kino zarobi na nim mniej. To była jego mała zemsta za wyśrubowane ceny.

Czy według ciebie to, co zrobił mój znajomy, jest przykładem mentalności bogatego czy raczej biednego człowieka?

Mam innego znajomego, który prowadzi sklep. Od długiego już czasu w oczy rzuciła mi się złuszczone warstwa farby na ścianie, widoczna, kiedy stało się przodem do kasy. Przez dwa lata próbowałem nakłonić go do tego, żeby starł powierzchnię papierem ściernym i pomalował ją na nowo. Uparcie mówił *nie*, twierdząc, że to nie jego problem i że zadbanie o ten szczegół jest obowiązkiem właściciela lokalu. Kobieta, od której wynajmował ów lokal, nie podzielała jego zdania w tej sprawie. Przez trzy lata nie udało im się dojść do porozumienia. Mój znajomy wielokrotnie straszyl, że zrobi remont na własną rękę, a koszt potrąci sobie z czynszu. Najemczyni w końcu ustąpiła i zleciła remont trzeciej osobie. Kosztowało ją to niecałe sto pięćdziesiąt dolarów!

Po trzech latach znajomy ma satysfakcjonujące poczucie wygranej. Ma świeżą farbę na ścianie, za którą nie zapłacił ani centa. Tymczasem stracił niepotrzebnie mnóstwo czasu na kłótnie i swary. Jakie wrażenie mieli jego klienci zmuszeni patrzeć na nieestetycznie odpadające kawałki starej farby?

Wszystko to, co do tej pory było i jest przedmiotem naszych rozważań, bezpośrednio związane jest z pewnym ro-

dzajem mentalności. To ona decyduje o tym, czy uważamy, że w porządku jest wydać pięć tysięcy dolarów na świeże kwiaty, podczas gdy ktoś inny waha się, czy wydać aż tyle na samochód. Mentalność sprawia, że jedni z nas zarabiają po dwadzieścia pięć tysięcy dolarów rocznie, podczas gdy inni wydają dziesięciokrotność tej sumy na roczne członkostwo w ekskluzywnym klubie.

Ludzka mentalność jest czymś niesamowicie fascynującym. Daje o sobie znać nie tylko wtedy, kiedy coś nabywamy. W ogromnym stopniu wpływa na to, w jaki sposób postrzegamy własną zdolność do zarabiania pieniędzy lub uzyskiwania zysków z innego tytułu. Mentalność uzewnętrznia się pod postacią dobrego zdrowia lub choroby. Mentalność decyduje o tym, czy wierzymy we własne osiągnięcia. Wpływa na poziom oczekiwań, jakie mamy w stosunku do osób, z którymi pozostajemy w bliskim związku. Nasze podejście do kwestii pieniędzy jest tożsame z tym, jak postrzegamy wszelkie inne formy pomysłowości w życiu.

Kiedy prowadzę wstępne rozmowy z kandydatami na pracowników mojego zespołu, zawsze powtarzam im, że nie istnieje ograniczony pułap zarobków, jakie są w stanie osiągnąć. Do umysłów ludzi rzadko dociera pojęcie *nieograniczony* w sensie dochodu. Dla osoby zarabiającej dwadzieścia tysięcy dolarów rocznie nieograniczoną sumą będzie kwota trzydziestu lub czterdziestu tysięcy. Jeśli przyzwyczajeni jesteśmy do zarobków rzędu sześćdziesięciu pięciu tysięcy, nieograniczony przychód to dla nas jakieś sto tysięcy. Przy dochodach rzędu stu tysięcy swą nieograniczoną kwo-

tę podświadomie „ustawiamy” na poziomie dwustu tysięcy. *Nieograniczoność* w odniesieniu do pieniędzy przekłada się na subiektywne postrzeganie własnego zdrowia, bliskich związków, sukcesu oraz możliwości przeżywania szczęścia w życiu.

Rosnąca skala oczekiwań pokazuje, jak bardzo plastyczna jest nasza świadomość. Jej poszerzenie jest tym, czego potrzebujemy, aby budować mentalność bogatego człowieka. To nieustanny proces.

Prześledźmy go od początku. Na początku siedemdziesiąt dolarów za bukiet kwiatów wydaje nam się sumą nie do przelknięcia. Następnie zaczynamy dostrzegać urodę bukietu kosztującego sto pięćdziesiąt dolarów. Zaczynamy wyobrażać sobie, że wspaniale byłoby raz w tygodniu zamawiać sobie świeży bukiet. Pewnego razu łapiemy się na tym, że wydajemy na kwiaty około tysiąca pięciuset dolarów miesięcznie. Jesteśmy zachwyceni, ponieważ ich obecność w naszym domu daje nam radość i przyjemne doznania estetyczne.

Prowadziłem swego czasu wyjazdowe szkolenie w Las Vegas, w którym uczestniczyły inne osoby z mojej branży. W hotelu znajdował się ekskluzywny butik, a w nim cudowna torebka za dziesięć tysięcy dolarów. Nie jestem wielkim fanem ekskluzywnych torebek. Jasne było, że przez cały tydzień pobytu owa torebka była głównym tematem rozmów żeńskiej części uczestników. Mogę sobie wyobrazić, ile radości sprawiłaby swej posiadaczce.

Czy kiedykolwiek wydalbyś sumę rzędu dziesięciu tysięcy dolarów na torebkę, na parę butów lub luksusowy płaszcz?

Czy oczami wyobraźni widzisz siebie samego nabywającego lotniczy bilet pierwszej klasy, który zamiast siedmiuset kosztuje piętnaście tysięcy dolarów? Czy wierzysz, że mógłbyś zapłacić pół miliona dolarów za obraz lub rzeźbę, które staną się ozdobą twego domu? Jasne, że wszystko bywa relatywne. Oczywiście jest, że przy dochodzie rzędu dwudziestu tysięcy dolarów rocznie szaleństwem jest kupowanie torebki za połowę tej kwoty. Z drugiej strony, dlaczego miałbyś zadowalać się dwudziestotysięczną pensją, gdy stać cię na wiele więcej?

Kreowanie mentalności bogatego człowieka polega m.in. na tym, że jesteś w stanie wyobrazić sobie coraz więcej rzeczy, na które mógłbyś sobie pozwolić. Ludzie żyjący w obfitości dostrzegają okazje. Nigdy nie mówią: „To brzmi zbyt dobrze, żeby mogło być prawdziwe”. Zawsze spodziewają się dobrych rzeczy.

Ludzie tacy są marzycielami. Wyobrażają sobie lepsze warunki życia i dbają o to, żeby wyobrażenie to urzeczywistnić. Co ważniejsze, nie dają się nigdy zwieść negatywnym i błędnym przekonaniom, jakie krążą wokół nich. Kiedy ktoś mówi im, że coś jest zbyt trudne lub niewykonalne — uśmiechają się. Ostrzeżenia, jakie wysyła im zalękniony ogół społeczeństwa, nie są w stanie zachwiać ich wewnętrznej pewności.

Nie jest tak, że ogół społeczeństwa kłamie. On po prostu wierzy w to, że nic się nie da zrobić. Nie jest w stanie odróżnić faktów od subiektywnych przekonań.

Weźmy taki przykład: samotny młody mężczyzna przeprowadza się do Detroit. Idzie do nocnego klubu na dys-

kotkę. Widzi tam dziewczynę i prosi ją do tańca. Ta mierzy go wzrokiem od stóp do głów, odpowiadając:

— Z tobą? Przepraszam, ale nie.

Chłopak szybko wychodzi. Pędzi prosto do domu, gdzie próbuje dojść do siebie po zadanych ciosie. Kilka dni później ponownie wybiera się do jakiegoś lokalu i próbuje poznać jakąś nową dziewczynę. Znowu dostaje kosza. Zdobywa kolejny „dowód” na to, że „faktycznie” wszystkie dziewczyny w Detroit są zarozumiałe i opryskliwe.

W tym samym tygodniu do miasta przybywa inny chłopak. W windzie swego budynku poznaje miłe małżeństwo sąsiadów, od których otrzymuje zaproszenie na kolację. Mija parę dni i podczas jazdy gdzieś, nagle psuje mu się samochód. Mijający go motocyklista zatrzymuje się i oferuje mu pomoc. Nasz bohater zaczyna wierzyć w to, że „faktycznie” mieszkańcy Detroit są wspaniałymi, otwartymi ludźmi.

Czy któryś z nich poznał prawdę?

W każdym przypadku chodzi o prawdę postrzeganą oczami pojedynczego człowieka. Ani w jednym, ani w drugim przypadku nie mamy do czynienia z faktem. Obydwaj żywią subiektywne przekonanie. Jednemu owo przekonanie służy, drugiemu — wręcz przeciwnie. Każdy z nich będzie kontynuować przyciąganie tego, co jest zgodne z jego oczekiwaniami. Każda z tych osób padnie ofiarą uprzedzeń i nieustannie znajdując będzie „dowody” na prawdziwość swych przekonań.

Reakcja na nagłe sytuacje niemal w stu procentach związana bywa z ogólnym nastawieniem do życia. Pozwól, że

posłużę się tu przykładem mojego przyjaciela — Matta. Pewnego razu postanowiliśmy wybrać się do małej knajpki znanej z dobrych smażonych kurczaków. Byliśmy po meczu softballowym. Tuż przed wejściem do lokalu Matt rzucił:

— Wiesz, co się może okazać? Że zabrakło kurczaka. Już raz tak było. Wchodzę i chcę zamawiać, a tu okazuje się, że skończyły im się kurczaki! Jak to możliwe, że w takim miejscu może nie być nagle kurczaka?

Co się okazało? Wchodzimy do środka. Zamawiam swoje danie. Dostaję je. Następnie Matt zamawia swoje, na ostro, którego oczywiście nie ma w sprzedaży o tej porze dnia. Matt spogląda na mnie. Wstrząsa ramionami, co interpretuję jako: „A nie mówiłem?”.

Gotów jestem wygłosić cały wykład na temat tego, w jaki sposób Matt uzewnętrznił „brak kurczaka”. Zrobię to innym razem. Teraz chcę zwrócić uwagę czytelnika na przejawy mentalności Matta. Oczekuje on zwykle najgorszego, co staje się faktem. Bardzo lubię Matta, lecz nie ma dnia, w którym z jego ust nie padłoby co najmniej trzysta negatywnych stwierdzeń. Często przerywam mu w połowie zdania:

— Wiem, nie kończ, będzie tak i tak!

W tym momencie Matt milknie, zastanawia się przez chwilę i mówi coś w rodzaju:

— Ale tak jest, naprawdę. Zawsze jako ostatni odbieram bagaż po przylocie.

Ciekawe, prawda? Okulary naszej mentalności zabarwiają każde zdarzenie. Kształtują sposób przyciągania rozmaitych rzeczy, spraw i osób do naszego życia.

Niektórzy z nas są predysponowani do wiary w to, że osiągną spektakularny sukces w życiu. Inni sądzą, że się przez to życie jako tako prześlizgną. Jeszcze inni, czyli ludzie pokroju Matta, spodziewają się najgorszego. Oczekiwania wpływają na to, jak postrzegamy każdą drobną codzienną sytuację. To z kolei dyktuje nasze działania. Każda z tych drobnych i z pozoru nieważnych decyzji determinuje naszą przyszłość.

Wiara w to, że tylko bogaci mogą się bogacić, że aby zarobić pieniądze, trzeba najpierw je mieć — nie pozwoli ci nigdy wydostać się z materialnego ograniczenia. Będziesz przekonany, że tego właśnie pragniesz, lecz twoja podświadomość będzie podpowiadać ci, że to próżny wysilek.

Jeśli sądzisz, że dobre rzeczy mogą przytrafić się wszystkim oprócz ciebie, nie będziesz się ich spodziewać w swoim życiu. A kiedy zdarzy się coś, co mogłoby przynieść ci korzyść — nawet tego nie dostrzeżesz. Nie będziesz w stanie przyjąć do wiadomości, że są wokół ludzie pragnący twego dobra. Przejawi się to w bardzo oczywisty sposób, np. w postaci łagodnej odmowy pomocy przy projekcie. Być może odrzucisz bezwarunkowe uczucie kogoś, komu będzie na tobie zależało. Możliwe, że stracisz szansę na dobrą inwestycję, nie podejmiesz decyzji, aby wejść w biznes, który mógłby dać ci niezależność, zaniedbasz zdrowie lub odsuniesz od siebie idealnego partnera. Możliwe, że zrobisz i jedno, i drugie, i trzecie...

I odwrotnie. Osoba wierząca w to, że warta jest tego, aby los obdarzył ją szczęściem oraz bogactwem, będzie oczekiwać pozytywnych zdarzeń w swoim życiu. Każde z nich

przyjmie z wdzięcznością. Kiedy na horyzoncie pojawią się lukratywne możliwości — zaczną działać. Kiedy nadarzy się okazja, żeby zrobić coś wielkiego, śmiałego i odważnego — podąży naprzód!

Kluczem do kreowania mentalności bogatego człowieka jest przestrzeganie siedmiu ważnych zasad. Oto one:

Zasada nr 1: Dostrzegać i wykorzeniać z umysłu mentalność ofiary oraz postawę roszczeniową.

Chociaż jest o tym mowa w rozdziale 4., pozwól, że wtrącę kilka dodatkowych przemyśleń na ten temat. Doświadczasz będziesz licznych pokus, aby nadal powracać do schematu ofiary. Będzie tak, ponieważ większość społeczeństwa akceptuje oraz chętnie wspiera tego typu postawę u innych. Otoczenie będzie wręcz zachęcać cię do użalania się nad sobą m.in. po to, żeby móc odwzajemniać się opowieściami o tragicznych doświadczeniach ze swego życia. To, z kolei, stworzy negatywny emocjonalny mechanizm, który zamiast popychać cię w kierunku sukcesu, pozwoli dalej racjonalnie uzasadniać własne porażki.

Jak ognia unikaj pułapki roszczeniowości. Może nią być zapomoga studencka lub zasilek. Pułapką może być bogaty krewny obiecujący ci część swego majątku po śmierci. Kiedy okazuje się, że kwalifikujemy się do otrzymania czegoś za darmo, zaczynamy podświadomie myśleć, że nam się to należy. Postawa roszczeniowa jest zaprzeczeniem postawy bogatego człowieka. Prawdziwe bogactwo polega na wymianie wartości.

Zasada nr 2: Dostrzegać, a następnie odrzucać wszelkie przejawy zazdrości i zawiści.

Kolejna z pułapek, w którą łatwo wpaść, gdy ma się stały kontakt ze środkami masowego przekazu. Środki masowego przekazu mają za zadanie podbudować nas po to, by za chwilę kompletnie wytrącić nas z równowagi. Zapewniają doskonałą rozrywkę, która wciąga miliony. Unikajmy tego typu manipulacji. W środkach masowego przekazu poniża się ludzi dobrych, podsycia niechęć do samego siebie, utrwała postawę zwątpienia oraz prowokuje w ludziach zazdrość.

Tak było np. z Marthą Stewart. Czy jest winna stawianych jej zarzutów? Nie wiem, nie widziałem. Pamiętam tylko, że środki masowego przekazu relacjonujące proces sądowy oraz aresztowanie podejrzanej ziały wówczas małołostkowością i prymitywną zazdrością. Ujawniły negatywną mentalność, która dostrzega jedynie brak i ograniczenia. Gospodyni domowa, która własnymi rękami zbudowała potężną, kilkumiliardową fortunę, była zjawiskiem nie do przyjęcia dla rzesz reporterów i prezenterów telewizyjnych. Uczyniono z niej gigantyczne zagrożenie dla bezpieczeństwa obywateli lub złośliwie wyśmiewano.

Podobny los przypadł w udziale Jackowi Welchowi z firmy General Electric — jednemu z najlepszych zarządców korporacyjnych w historii kapitalizmu. Welch jest autorem książki, która stała się międzynarodowym bestsellerem. Kiedy w trakcie sprawy rozwodowej doszło do ujawnienia szczegółów dotyczących osobistych finansów naszego bohatera, w mediach powstała istna wrzawa. Finansowy

sukces Welcha idealnie wpasował się w schemat myślenia typu: „Zarządzający wielkimi firmami mają wygórowane zarobki”.

Czytając artykuły, które publicznie obsmarowują osoby pokroju Marthy Stewart, Jacka Welcha i wielu innych ludzi sukcesu, może się zdarzyć, że ulegniesz tendencyjności w przedstawianiu faktów. W głębi ducha zaczniesz odczuwać satysfakcję, że osoby tak wielkiego formatu sprowadzane są do parteru. Nienawistne plotki w przebraniu wiadomości dnia. To przykład postawy całkowicie przeciwnej mentalności bogatego człowieka. Zazdrość o sukces wynika z lęku i stanowi przeszkodę dla własnej pomyślności. Cieszenie się z sukcesu innych wynika z miłości i przyciąga pomyślność do naszego życia.

Zasada nr 3: Zrozumieć, że bogactwo i pomyślność są dobrem nieograniczonym.

Jeśli należysz do większości społeczeństwa, uznasz za nieprzyzwoitość jednorazowe wydanie stu tysięcy dolarów na ekskluzywny płaszcz lub piętnastu na bilet lotniczy. Wydaje ci się, że gest ten ograbia innych z należnego im dobra. Masz poczucie, że pieniądze te powinno się spożytkować na bardziej szlachetny cel, np. Kościół, ochronę puszczy amazońskiej lub głodujących w Afryce.

Przekonanie tego typu opiera się na błędnym założeniu, że pieniądze są dobrem ograniczonym. Podobnie jak inne „wcielenia” pomyślności — pieniądze istnieją w ilości nieograniczonej. Miłość istnieje w ilości nieograniczonej. Podobnie jak uściski, którymi ludzie obdarzają się wzajemnie.

Nieograniczona jest radość, zdrowie i dobre samopoczucie. Nieograniczone jest także bogactwo materialne.

Nie trzeba wybierać pomiędzy jednym a drugim. Można chodzić w płaszczu za dziesięć tysięcy dolarów i dawać tyle samo na tacę. Można zaszaleć, kupując bilet pierwszej klasy i sownie wspomagać głodujące dzieci. Odpowiednio rozwinięta świadomość sprawi, że nasza obfitość, a wraz z nią nasza zdolność do czynienia dobra, będą stale rosnąć.

Zasada nr 4: Otaczać się „świętym kręgiem” osób, które dają wsparcie oraz motywują do rozwoju.

Niezwykle ważny w procesie budowania osobistego sukcesu jest świadomy wybór właściwych mentorów i partnerów towarzyszących nam w procesie rozwojowym. Posłuchajmy rady Jima Rohna i bacznie obserwujmy pięć osób z najbliższego otoczenia. Nazywam je często *świętym kręgiem*, ponieważ nasze życie w dużym stopniu kształtuje się pod ich wpływem.

Masz partnera lub małżonka? Jedno z pięciu miejsc jest zajęte. Bliskiego współpracownika, z którym wypełniasz wspólnie obowiązki zawodowe? Drugie miejsce przypada jemu. Jeśli masz poczucie, że ani jedna, ani druga osoba nie mają na ciebie pozytywnego wpływu — uważnie przyjrzyj się pozostałym trzem!

Dobrze jest, gdy w świętym kręgu mamy paru mentorów „na odległość”. Moimi są m.in. Bill Gates, Richard Branson, Larry Ellison, Warren Buffett, Napoleon Hill, J. Paul Getty oraz Andrew Carnegie. Żaden z nich nie wie, że nim

jest. Tymczasem ja pochłaniam wszelkie informacje dotyczące tych osób. Moim pragnieniem jest osiągnięcie sukcesu na podobną skalę, dlatego bardzo interesuje mnie ich sposób myślenia. Szukajmy ludzi, którzy doszli w życiu do miejsca, w którym my też pragnęlibyśmy się znaleźć i starajmy się dowiedzieć możliwie najwięcej o nich samych i o ich życiu.

Zasada nr 5: Szukaj miejsc, gdzie znajdziesz obfitość; unikaj tych, w których jej brak.

Wielu ludzi wędruje przez życie w skrywanym poczuciu zniechęcenia, ponieważ nie wierzą w wartość poświęceń dokonywanych w imię sukcesu. Mylnie sądzą, że aby odnieść sukces, trzeba stać się abstynentem, przestać palić, przeklinać, przestać brać narkotyki, odłączyć telewizję, przestać chodzić do nocnych lokali itp. Myślą, że sukces wymaga ascezy. Tak naprawdę daleko zajść można tylko wtedy, gdy zachowa się rozsądną równowagę.

Okazjonalny wypad do nocnego klubu lub towarzyskie wypicie paru drinków nie będzie mieć żadnego negatywnego wpływu na twój sukces. Jeśli jednak jesteś stałym bywalcem rozrywkowych lokali, może okazać się, że twój rozwój osobisty przebiega znacznie wolniej. Bezpośrednią przyczyną są ludzie, z którymi stykasz się w takich miejscach.

Inteligentne osoby, traktujące poważnie kwestię osobistego rozwoju, starają się spędzać czas w otoczeniu pełnym obfitości, gdzie spotykają się osoby o wyższym poziomie świadomości. Piątkowy wieczór upłynąć może nam w migającej światłami sali dyskotekowej lub w kulturalnej kafejce

w pobliżu księgarni. W którym z tych miejsc mamy większą szansę natrafić na osoby zorientowane na sukces?

Szukaj wspólnot religijnych i kościołów typu Science of Mind lub Unity, gdzie organizuje się zajęcia i warsztaty rozwojowe. Masz szansę spotkać tam wiele pozytywnie nastawionych osób. Spróbuj dowiedzieć się o mające odbyć się w twoim mieście wykłady na tematy takie jak biznes, sukces czy promocja zdrowia. Osoby, które uczestniczą w tego typu spotkaniach, szczerze pragną się rozwijać i z tego powodu warto nawiązywać z nimi kontakty.

Zasada nr 6: Codzienne sesje samorozwojowe

Jak pisałem w poprzednich rozdziałach, niezbędną rzeczą w procesie kreowania mentalności bogatego są codzienne sesje samorozwojowe. Ich celem jest poszerzenie i utrzymanie wysokiego poziomu świadomości dobrobytu. Nawet gdy oglądasz tylko pozytywne audycje telewizyjne, czytujesz tylko dobre książki, a czas spędzasz w towarzystwie optymistycznie nastawionych osób, nie oznacza to, że przestajesz być bombardowany negatywnymi wirusami myślowymi. Bardzo ważna jest codzienna „odtrutka” w postaci świadomego kontrprogramowania. Nie wychodź z domu bez solidnie zabezpieczonego umysłu.

Staraj się, aby sesje samorozwojowe nie były czymś, co robisz „przy okazji” lub na zasadzie „bo mi się chce”. Niech ten szczególnie czas będzie pierwszą czynnością poranną. Niech posłuży ci do tego celu książka, którą trzymasz teraz w rękach lub coś, co będzie dla twego umysłu zachętą do niezależnego i samodzielnego stylu myślenia.

Twoja podświadomość podlega łatwemu reprogramowaniu. Najlepiej wykonywać to w stanie alfa, czyli stanie głębokiej relaksacji. Objawem tego stanu jest poczucie rozmarzenia, bycia jakby we śnie. W trakcie nocnego snu nasz umysł wielokrotnie osiąga ten stan. Dlatego dobrze jest nastawiać na noc płytę z pozytywnymi afirmacjami, które łatwo wnikną do naszej podświadomości. Na końcu książki wypisane są tytuły płyt, z których korzystam na co dzień.

Stan alfa osiągnąć można również poprzez medytację i masaż, a w trakcie ich trwania zaleca się słuchać gotowych płyt, stworzyć własne lub oddawać się uprawianiu pozytywnej wizualizacji. Pracuj nad swoją podświadomością, aby stała się twoim sprzymierzeńcem.

Zasada nr 7: Bądź świadomy tego, przed czym uciekasz oraz tego, ku czemu zdążasz.

W porządku. Wiesz już, że nie chcesz dłużej żyć w niedostatku. Zdecydowałeś się zakończyć zły związek. Wycofanie się z niekorzystnej sytuacji może nie rozwiązać całego problemu. Może okazać się, że po raz kolejny powtórzysz podobny schemat. Ważne, żeby stworzyć w umyśle nową wizję, za którą podążysz.

Uważam, że niezwykle skuteczną metodą są tzw. Mapy Pomyślności. Możemy umieszczać na nich wizualizacje tego, co chcielibyśmy zrobić, posiadać oraz kim pragnęlibyśmy się stać. (Więcej informacji na temat Map Pomyślności znajdziesz na mojej stronie internetowej, której adres znajduje się na końcu tej książki). Bardzo pomocne są pojedyncze kartki z wypisanymi na nich konkretnymi celami,

Dlaczego jesteś głupi, chory i biedny...

samoprzylepne karteczki na lustrze oraz inne rzeczy, które będą w naszym polu widzenia. Stosując te metody, będziemy stale przypominać swej podświadomości, w jakim kierunku zmierza. Pozytywne afirmacje będą przypominać nam o tym, co dla nas naprawdę ważne.

Przestrzegając wszystkich siedmiu zasad, zapełnimy podświadomy umysł pozytywną treścią. Treść ta posłuży nam do kreowania mentalności bogatego człowieka. Podświadomość nasza odkryje nowy cel i zacznie wytrwale pracować nad jego osiągnięciem. Przyjrzymy się teraz wspólnie duchowym regułom, za pomocą których dochodzi do urzeczywistnienia bogactwa...



Randy Gage już w maju w Polsce!

Wejdź i zarezerwuj swój bilet na to niezwykle wydarzenie!
<http://randy-gage-seminarium.zlotemysli.pl>

Randy Gage — milioner, ekspert w dziedzinie rozwoju osobistego, autor kilku poczytnych tytułów, mówca, organizator szkoleń i kursów wspierających przedsiębiorczość. W środowisku ludzi sukcesu nazywany często Milionerem Mesjaszem.

Przeszedł niezwykle burzliwą drogę do miejsca, w którym obecnie się znajduje. Wychowany bez ojca, w skromnych warunkach, przerwał naukę szkolną w wieku kilkunastu lat, trafił za kratki za kradzież i rozboje. Przez wiele lat zmagał się z uzależnieniem od narkotyków, doświadczał wielu dysfunkcyjnych związków, które kończyły się rozstaniem. Próbował bezskutecznie dojść do fortuny, otwierając i tracąc kolejne biznesy, które pograżały go w długach i poczuciu życiowej przegranej. Będąc ofiarą napadu i kradzieży, otarł się o śmierć na skutek postrzelenia w brzuch.

Tragiczne losy doprowadziły do tego, że wszedł na trwającą do dziś ścieżkę intensywnego rozwoju osobistego. Krok po kroku uczył się wykorzeniać ze swego umysłu ograniczające wzorce przekonań, zastępując je nowymi, na których zbudował swój sukces. Od ponad dwudziestu lat pokazuje innym, jak dokonać tego samego i uczynić swe życie spełnionym.

Nowa, najświeższa lektura [Ryzykownie znaczy dziś bezpiecznie](#) jest tytułem otwierającym polską edycję serii książek tego charyzmatycznego i skutecznego nauczyciela życia.



Książkę zamówisz na stronie Złotych Myśli:

[HTTP://RYZYKOWNIE-ZNACZY-DZIS-BEZPIECZNIE.](http://ryzykownie-znaczy-dzis-bezpiecznie)

ZLOTEMYSLI.PL

Kamila Rowińska przez ponad 13 lat zarządzała zespołem 3500 osób, współpracując z koncernem kosmetycznym, gdzie osiągnęła spektakularne sukcesy. Dziś to właścicielka firmy doradczo-szkoleniowej Rowińska Business Coaching. Coach, trener, motywator. Specjalizuje się w business oraz executive coachingu. Autorka programów szkoleniowych skierowanych do firm usługowych i handlowych.

Wspiera managerów w opracowaniu strategii ich działania oraz tworzeniu własnych standardów działania i programów szkoleniowych. Absolwentka Politechniki Śląskiej oraz Wyższej Szkoły Psychologii Społecznej, kierunków: zarządzanie przedsiębiorstwem i coaching.

Współzałożycielka studiów podyplomowych Marketing Bezpośredni i Mikroprzedsiębiorczość przy Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu. Członkini International Coach Federation, Lady Business Club. Ambasadorka Akademii Przyszłości.

Prywatnie szczęśliwa żona i mama. Najchętniej spędza czas ze swoją rodziną, która stanowi dla niej największą motywację i inspirację do działania.

Jej najnowsza książka to [Buduj swoje życie odpowiedzialnie i zuchwale](#).

„Dzięki jej publikacji dowiesz się, jak wygląda świat z perspektywy nieba. Odpowiesz sobie na pytanie, dlaczego warto latać, dokąd zmierzasz



i jak tam się znaleźć. W tym celu Kamila przygotowała dla Ciebie praktyczne ćwiczenia. Uważaj — jeżeli interesuje Cię świat tylko z Twojej perspektywy, jeżeli dobrze Ci na ziemi, po której stąpasz, choćby było to bagno, ta książka nie jest dla Ciebie. Jeżeli natomiast jesteś gotów przyznać przed samym sobą, że Twoje życie mogło wyglądać lepiej, jeżeli chcesz uwolnić się od swoich ograniczeń i więcej nigdy już nie grzęznąć, czas byś wziął się do lektury. Przekonasz się, że wszystko, co tu napisano, to prawda, gdy sam wzbijesz się w powietrze”.

Seminarium pod tym samym tytułem spotkało się z wielkim zainteresowaniem i wzbudziło olbrzymi entuzjazm:

„Gdy wstawalam w sobotę, 11 maja, przeczuwałam, że to będzie wyjątkowy dzień. Jak zwykle intuicja mnie nie zawiodła. Było wyśmienicie! Kamila jest profesjonalistką, to widać i słyszać. Żadna sekunda nie była zmarnowana.

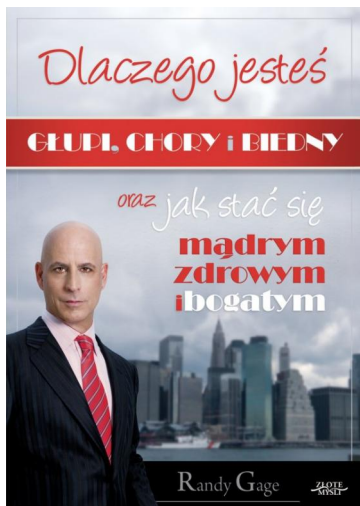
Szkolenie było ciekawe, z poczuciem humoru, a przede wszystkim odkrywczym dla słuchaczy. To trzeba po prostu przeżyć!”

Magdalena Jura

Książkę zamówisz na stronie Złotych Myśli:

[HTTP://BUDUJ-SWOJE-ZYCIE-ODPOWIEDZIALNIE-I-ZUCHWALE.ZLOTEMYSLI.PL](http://buduj-swoje-zycie-odpowiedzialnie-i-zuchwale.zlotemysli.pl)

Dlaczego warto mieć pełną wersję?



"Dlaczego jesteś głupi, chory i biedny..." to książka, której już sam tytuł wzbudził wiele kontrowersji. Nikt nie chce być tak nazywany. Dlaczego więc Randy Gage pokusił się o taki tytuł? Autor publikacji demaskuje nasze ograniczające przekonania i podaje szereg wskazówek mówiących o tym, jak we współczesnym świecie być mądrym, zdrowym i bogatym. Porusza między innymi takie kwestie jak: - wirusy myślowe i manipulacja, - nadzieja, narkotyki i Kościół, - uzależnienie od niezdrowej żywności, - syndrom ofiary, - metafizyczny aspekt bogacenia się, - kreowanie mentalności bogatego człowieka, - uniwersalne prawa dobrobytu, - zalety egoizmu. Randy Gage - milioner, ekspert w

dziedzinie rozwoju osobistego, autor kilku poczytnych tytułów, mówca, organizator szkoleń i kursów wspierających przedsiębiorczość. Przeszedł niezwykle burzliwą drogę do miejsca, w którym obecnie się znajduje. Tragiczne losy doprowadziły do tego, że wszedł na trwającą do dziś ścieżkę intensywnego rozwoju osobistego. Krok po kroku uczył się wykorzeniać ze swego umysłu ograniczające wzorce przekonań, zastępując je nowymi, na których zbudował swój sukces. Od ponad dwudziestu lat pokazuje innym, jak dokonać tego samego i uczynić ich życie spełnionym.

Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli

<http://dlaczego-jestes-glupi-chory-i-biedny.zlotemysli.pl>

[Dodaj do koszyka](#)