

Joe Vitale

# **Największy w Historii Sekret Robienia Pieniędzy!**

(przekład: Joanna Piec, Paweł Sowa)

## Spis Treści

Przedmowa Do Wydania Polskiego .....	4
Moc Dawania .....	7
Największy w Historii Sekret Robienia Pieniędzy! .....	11
Wielki Sekret Uruchamiania Prawa .....	16
Sekretne Kuchenne Drzwi do Bogactwa .....	18
Wystrzegaj Się Wielkiej Pułapki.....	20
Moja Wielka Spowiedź.....	22
Wspaniały Człowiek, który Rozdał 30 Milionów Dolarów .....	24
Co To Jest Prawdziwe Dawanie Lub – Czy Masz Może „Rachunkową Osobowość” .....	26
Pokaż Mi Kasę! .....	28
Najważniejsza Duchowa Postawa Umysłu.....	30
Myśleć Jak Bóg .....	32
Wielki Błąd Leo Buscaglia .....	35
Czy Gratis Ma Swoją Wartość?.....	37
47 Ograniczających Przekonań Na Temat Pieniędzy – Oraz Jak Się Od Nich Uwolnić Już Teraz .....	40
Oświecenie Przez E-mail Lub Jak Uczynić Twoje Własne TUT Rzeczywistością .....	44
Jak Dawanie Doprowadziło do 1,500,000\$ .....	49
Prawo, które Nigdy Nie Zawodzi.....	52
Dawanie Naprawdę Prowadzi Do Otrzymywania .....	54
Dawanie i Otrzymywanie: Genialny Schemat, O Którym Nikt Ci Nie Powiedział .....	57
Jak Dostać To, Czego Pragniesz? Susie i Otto Collins .....	61
Co Dać, Kiedy Nie Masz Żadnych Pieniędzy. ....	63
Nauczenie Się Tego Sekretu Zajęło Mi 30 Lat.....	65
Jak Dawanie i “Wykaszenie” Doprowadziło Do Pasywnego Dochodu .....	67
Jak Dawanie Uczyniło Książkę Bestsellerem Nr 1.....	69
Wzorzec Dawania a Fenomen Wymiany Hipnotycznej.....	71
Dlaczego Dawanie Jest Tak Naprawdę Ukrytą Sprzedażą.....	76

Para, Która Stworzyła Duchowe Imperium Bez-Długów.....	80
Gdzie Będziesz Dawał Dzisiaj? .....	82
3 Doskonałe Książki O Pomyślności Wszechczasów.....	84

## Przedmowa Do Wydania Polskiego

Po raz pierwszy mocy dawania doświadczyłem w dokładnie taki sam sposób, jak opisywany poniżej Leo Buscaglia (tyle, że ja nie popełniłem jego błędu i pewnie, dlatego teraz mogę Ci zaoferować nie tylko tego e-booka, ale także Bonus Specjalny).

Otóż, zdarzyło się to podczas spotkania z twórcą [„Magnesu Finansowego”](#) (i jak się później okazało, jednym z dwóch osób odpowiedzialnych za przekład tego e-booka) Pawłem Sową. Dzień był nadzwyczaj upalny. Siedzieliśmy w klimatyzowanym wnętrzu, pewnej całkiem sympatycznej knajpki w centrum Warszawy, sącząc wyborną, zimną, z lodem i cytryną... wodę mineralną.

W pewnej chwili Paweł sięgnął do bocznej kieszeni marynarki i wręczając mi zwitek banknotów o nominałach 100 PLN (to była naprawdę całkiem pokaźna suma) powiedział: „Słuchaj Piotrze, chciałbym abyś przyjął to ode mnie” Zdębiałem i oniemiałem nie wiedząc zupełnie, co mam powiedzieć. Czuję się bardzo głupio w sytuacji, gdy przyjaciel wręcza mi pokaźną sumę pieniędzy mówiąc coś o wdzięczności, przyjaźni, itd.

Zacząłem się „bronić” przed niespodziewanym prezentem, usiłując jakoś „odbić” piłeczkę używając podobnych argumentów. Właściwie to czułem się, jakby podawał mi kawałek rozpalonego do białości żelaza. Na nic zdały się protesty. Nie miałem wyjścia. Schowałem pieniądze, ale cały czas nurtowało mnie pytanie: „O co w tym wszystkim chodzi?”.

Już wkrótce zrozumiałem.

Oto kilka dni później, dostałem e-mailem od Joanny Piec, jeszcze roboczą, kopię przekładu na język polski bestselleru Joe Vitala “The Greatest Money-Making Secret in History”.

Nie mogłem uwierzyć, że mam przed oczami polski przekład e-booka, który na świecie, stał się w ciągu kilku miesięcy od jego wydania, absolutnym hitem.

Kiedy już ochłonałem pomyślałem, że trzeba zrobić wszystko co tylko można aby dystrybuować go w Polsce za darmo (w innych krajach jest on sprzedawany za kwotę od 30 do ponad 60 PLN).

Poszło zdecydowanie łatwiej niż przypuszczałem! Okazało się, bowiem że twórcy polskiego przekładu Joanna Piec i Paweł Sowa, mają całkowicie „wolną rękę” jeśli chodzi o jego dystrybucję w Polsce od Joe Vitala (Joe, thank you!). Pozostało, więc tylko przygotować ostateczną wersję.

I oto jest!

Przed sobą, drogi czytelniku, masz PIERWSZY POLSKI przekład „Największego w Historii Sekretu Robienia Pieniędzy”. Mam nadzieję i szczerze Ci tego życzę, że jego lektura stanie się równie wielkim przełomem w Twoim życiu, jak w przypadku tysięcy i setek tysięcy ludzi, którzy przeczytali go przed Tobą.

Pamiętam, że kiedy ja go raz pierwszy przeczyłem zrozumiałem, iż zasada wzajemności, o której tak często wspominam na szkoleniach, objawia mi się w zupełnie innej, znacznie szerszej postaci. Co więcej zrozumiałem także, że sam doświadczyłem i doświadczam dobrodziejstwa jej działania w tym nowym, zaskakującym dla mnie znaczeniu.

Kiedy bowiem, rozpoczynaliśmy prowadzenie biznesu szkoleniowego w zakresie perswazji i wywierania wpływu na innych i siebie w biznesie, to pomimo naszych wysiłków pierwsza edycja jednego z naszych szkoleń, odbyła się przy prawie pustej sali. Mimo wielu zgłoszeń, ostatecznie zjawilo się ledwie 5 uczestników. Kolejna edycja i... rezultat niewiele lepszy.

Któregoś dnia przed trzecią edycją, zadzwonił do mnie pewien młody człowiek i powiedział: „*Bardzo chciałbym wziąć udział w tym szkoleniu, ale nie mam pieniędzy. Mogę je odpracować, proszę dać mi szansę*”. Pomyślałem wówczas, że w sumie nie ma znaczenia czy na sali będzie jedna osoba więcej czy mniej. Skoro, więc już ten facet był na tyle odważny i zdesperowany, aby zadzwonić z taką prośbą, to czemu nie.

Od tego czasu regularnie 1 - 2 osobom dawaliśmy szansę wzięcia udziału w szkoleniu podstawowym całkowicie za darmo.

Krótko potem, ku mojemu zdumieniu, nagle (właściwie z tygodnia na tydzień) posypały się propozycje prowadzenia szkoleń w firmach, a na szkoleniach otwartych zaczynało brakować miejsc. Po roku, prawie każde szkolenie to maksymalna ilość osób na sali. Z miesiąca na miesiąc więcej i więcej zamówień. I trwa to dzisiaj. Nasze szkolenia stały się znane, a niektóre z nich w polskich kręgach biznesu stały się wręcz „szkoleniami kultowymi” (to cytata z wypowiedzi jednego z uczestników).

Dzisiaj jestem głęboko przekonany, że zadziałała zasada wzajemności, zadziałała Wielka Moc Dawania, o której przeczytasz w „Sekrecie...”.

**Odwiedzaj regularnie stronę znajdującą się pod adresem <http://www.sekret.net.pl>. Będziemy się starali regularnie „wrzucać” tam kolejne bonusy dla Ciebie ☺**

Zapraszam Cię także na stronę Joe Vitale ([www.joevitale.com](http://www.joevitale.com)), gdzie zawsze znajdziesz niezwykle materiały jego autorstwa.

Milej lektury.

Piotr M. Łabuz  
[www.sekret.net.pl](http://www.sekret.net.pl)

Aha, skoro już mowa o Wielkiej Mocy Dawania, to dołącz do nas i prześlij ten e-book jak największej ilości swoich znajomych. Ciekawe jak szybko doświadczysz tego, czego doświadczyli Ci, którzy opisują swoje historie poniżej ☺

**Jako wydawca chcemy w tym miejscu złożyć specjalne podziękowania dla autorów przekładu tego e-booka na język polski.**

**Są nimi:**

**Joanna Piec oraz Paweł Sowa**

**To dzięki nim ten e-book mógł ukazać się w języku polskim.**

## **Moc Dawania**

wprowadzenie

John Harricharan

To był naprawdę gorący letni dzień, wiele lat temu. Jechałem właśnie do sklepu spożywczego po dwa produkty. W tamtym czasie byłem częstym gościem w supermarkecie, bo nigdy nie miałem wystarczająco pieniędzy, aby zrobić zakupy jednorazowo na cały tydzień.

Zaledwie parę miesięcy wcześniej moja żona zmarła po długiej walce z rakiem. Nie było ubezpieczenia a tylko mnóstwo wydatków i góra rachunków. Miałem pracę na część etatu i z trudem wystarczało mi pieniędzy, aby nakarmić dwójkę moich małych dzieci. Sytuacja wyglądała źle, naprawdę źle.

I oto tego dnia, z ciężkim sercem i czterema dolarami w kieszeni jechałem do supermarketu, aby kupić mleko i bochenek chleba. Dzieci były głodne i musiałem dać im coś do jedzenia. Gdy na skrzyżowaniu zatrzymałem się na czerwonym świetle, zobaczyłem po mojej prawej stronie, na trawie obok jezdni młodego mężczyznę, kobietę i dziecko. Osłepiający żar słońca w samo południe zalewał ich bez litości.

Mężczyzna trzymał kartkę z napisem: „Będę pracował za jedzenie”. Kobieta stała obok. Wpatrywała się w samochody zatrzymujące się na czerwonym świetle. Dziecko, prawdopodobnie dwuletnie, siedziało na trawie trzymając lalkę z jedną ręką. Wszystko to zauważyłem w ciągu trzydziestu sekund, zanim światło zmieniło się na zielone.

Tak bardzo chciałem dać im kilka dolarów, ale gdybym to zrobił, zabrakłoby mi pieniędzy na mleko i chleb. A tylko na tyle mogły wystarczyć mi cztery dolary. Gdy światła się zmieniły, rzuciłem ostatni raz okiem na tą trójkę i zgasilem w sobie poczucie winy (gdyż nie pomogłem potrzebującym) i smutek (gdyż nie miałem wystarczająco dużo pieniędzy, by się z nimi podzielić).



Jednak jadąc, nie mogłem się pozbyć obrazu tej trójki, która utkwiała w mojej głowie. Smutne, zapadające w pamięć oczy młodego mężczyzny i jego rodziny zostały ze mną przez następną milę. Nie wytrzymałem. Czułem ich ból i musiałem coś z tym zrobić. Zawróciłem w to miejsce, gdzie widziałem ich przed chwilą.

Podjechałem blisko i wręczyłem mężczyźnie dwa z moich czterech dolarów. Miał łzy w oczach, kiedy mi dziękował. Uśmiechnąłem się i pojechałem do supermarketu. Liczyłem na to, że mleko i chleb będą może w promocji. A nawet, jeśli kupię tylko mleko albo tylko chleb, to co? Jakoś to będzie.

Wciąż myśląc o całym tym wypadku zaparkowałem pod supermarketem. Nadal czułem się dobrze po tym, co zrobiłem. Gdy tylko wysiadłem z samochodu, moja stopa poślizgnęła się na czymś, leżącym na jezdni. Pod moją stopą leżał dwudziestodolarowy banknot.

Nie mogłem po prostu uwierzyć.

Rozejrzałem się wokół, podniosłem go z szacunkiem, poszedłem do sklepu i kupiłem nie tylko chleb i mleko, ale również kilka innych rzeczy, których bardzo potrzebowałem.

Nigdy nie zapomniałem tego wydarzenia. To mi przypomniało, że wszechświat jest dziwny i tajemniczy. Potwierdziło moje przekonanie, że jest on niewyczerpywalny. Dałem dwa dolary i dostałem w zamian dwadzieścia.

W drodze powrotnej z supermarketu zatrzymałem się raz jeszcze przy tej głodnej rodzinie i dałem im następne pięć dolarów.

To wydarzenie jest tylko jednym z wielu, które zdarzyły się w moim życiu. Wygląda na to, że im więcej dajemy, tym więcej otrzymujemy. To jest być może jedno z tych praw wszechświata, które mówi: „Jeśli chcesz coś dostać, musisz najpierw coś dać”.

Jest taki krótki wierszyk:

**Był sobie człek - szaleniec na schwał**

**Im więcej dawał, tym więcej miał.**

Wiele razy myśleliśmy, że nie posiadamy nic, co moglibyśmy dać. Jeśli jednak przyjrzymy się uważnie, zobaczymy, że nawet mając niewiele, wciąż możemy się tym podzielić z innymi. Przestańmy, więc czekać na chwilę, kiedy pomyślimy, że mamy wystarczająco dużo by dawać. Dając i dzieląc się nawet odrobiną, otwieramy magazyny wszechświata i pozwalamy rzekom dóbr płynąć naszą drogą.

Nie wierz mi na słowo. Po prostu uczciwie sprawdź to i zobacz, jak bardzo będziesz zaskoczony wynikami. W zasadzie to, co dajemy nigdy nie wraca od tych, których obdarowaliśmy. Przychodzi to do nas ze źródeł, które trudno nam sobie wyobrazić. Zatem podaruj sobie bogactwo.

Skorzystaj z możliwości, jaką daje ta zasada wszechświata. Daj sobie tą szansę. Czasami efekty pojawiają się błyskawicznie, czasami trochę później, ale możesz mieć pewność, że się pojawią. Daj a otrzymasz – znacznie więcej niż kiedykolwiek dałeś. A kiedy dajesz, nie rób tego z sercem pełnym obaw, ale przepelnionym wdzięcznością. Będziesz zaskoczony, jak to wszystko działa. Otwórz bramy dostatku w swoim życiu ofiarując osobom w potrzebie trochę tego co masz ... Jak rzekł wspaniały Nauczyciel: „Daj, a będzie Ci dane”.

**Sprawdź. Polubisz to.**

## **Największy w Historii Sekret Robienia Pieniędzy!**

Jeśli chcesz mieć pieniądze, musisz zrobić tylko jedną rzecz.

Jest to jedna z rzeczy, którą najzamożniejsi ludzie na tej planecie robili i wciąż robią.

Jest to jedna z rzeczy, o której pisano już od wieków, i która ciągle jest powtarzana.

Jest to jedna z rzeczy, która da pieniądze każdemu, kto będzie ją robił a jednocześnie większość ludzi będzie się obawiała tak postępować.

Co to za rzecz?

John D. Rockefeller robił to od dziecka. Został milionerem.

Andrew Carnegie również postępował w ten sposób. Stał się magnatem finansowym.

Jaki jest największy w historii sekret robienia pieniędzy?

Jaka jest ta jedna rzecz, która sprawdza się u każdego?

Rozdawaj pieniądze.

Właśnie tak. Rozdawaj je.

Daj je ludziom, którzy pomogli Ci pozostać w bliskości z Twoim wewnętrznym światem.

Daj je ludziom, którzy Cię inspirują, służą Ci, leczą, kochają Cię.

Daj je ludziom bez oczekiwania na to, że Ci się odpląca, ale daj je wiedząc, że wrócą do Ciebie z jakiegoś źródła zwielokrotnione.

W 1924 John D. Rockefeller napisał do swego syna i wytłumaczył mu w jaki sposób rozdawać pieniądze. Napisał:

*„... Gdy zacząłem otrzymywać pieniądze, dawno temu w dzieciństwie, zacząłem je rozdawać i kontynuowałem to, dając coraz więcej w miarę otrzymywania ich w narastającej większej ilości.”*

Zauważyłeś, co powiedział?

Rozdawał coraz więcej w miarę jak coraz więcej otrzymywał. W ciągu swego życia rozdał 550 milionów dolarów.

Niektórzy ludzie uważają, że zaczął on rozdawanie dziesięciocentówek jako chwyt reklamowy, aby poprawić swój publiczny wizerunek. To kłamstwo. Człowiekiem, który pracował dla Rockefeller'a nad kreowaniem jego wizerunku, był w tym czasie Ivy Lee. W „Courtier To The Crowd”, biografii Ivy Lee, Ray Eldon Hiebert potwierdza, że Rockefeller rozdawał pieniądze już od lat.

A wszystko co zrobił Lee, to pozwolił by ludzie się o tym dowiedzieli.

P.T. Barnum również rozdawał pieniądze. Jak napisałem w swojej książce o nim, p.t. „There's A Customer Born Every Minute”, (każdej minuty rodzi się klient) Barnum wierzył w coś, co możemy nazwać „zyskowną filantropią”. Wiedział, że dawanie prowadzi do otrzymywania. I on również stał się jednym z najbogatszych ludzi na świecie. Andrew Carnegie także ofiarował niezmiernie dużo pieniędzy. Oczywiście i on przeszedł do historii jako jeden z najbogatszych ludzi w Ameryce.

Bruce Barton, współzałożyciel popularnej agencji reklamowej BBDO oraz główna postać mojej książki „The Seven Lost Secrets of Success” (7 zgubionych sekretów sukcesu) również wierzył w moc dawania. W 1927 roku napisał: „Jeżeli człowiek robi dobre rzeczy dla innych ludzi tak długo, że staje się to jego nieświadomym zwyczajem, wtedy wszystkie pozytywne siły wszechświata sprzyjają mu w każdej rzeczy, którą robi.” Barton stał się najlepiej sprzedającym się autorem, osobistością w świecie biznesu, wielokrotnym ofiarodawcą i bardzo, bardzo bogatym człowiekiem.

Ktoś mógłby się klócić, że przecież bogaci ludzie mieli pieniądze, które mogli rozdawać, więc było to dla nich łatwe. Ja jestem raczej zdania, że mieli pieniądze, gdyż byli w stanie lekką ręką obdarowywać. Dawanie doprowadziło ich do otrzymywania. Dawanie doprowadziło ich do większego bogactwa.

I będę powtarzał:

**Dawanie prowadzi do otrzymywania.**

**Dawanie prowadzi do większego bogactwa.**

W dzisiejszych czasach w biznesie modne jest, aby dawać pieniądze na cele charytatywne. To pozwala ofiarodawcom dobrze się zaprezentować i oczywiście pomaga tym, którzy otrzymują darowiznę. Sklepy “Anita Roddick’s Body Shop”, lodziarnie “Ben Cohen and Jerry Greenfield’s” oraz Yvon Chouinard’s - Patagonia są żywymi przykładami tego, jak darowizny mogą służyć biznesowi. (W Polsce popularne są akcje firm sprzedaży bezpośredniej Avon - kampania przeciwko rakowi piersi, Oriflame - fundacja pomocy dzieciom. Dobrym przykładem jest również akcja telewizji Polsat).

Ale tutaj, mówię o czymś nieco innym. Chodzi mi o osobiste obdarowywanie. Mówię o Tobie dającym pieniądze, dzięki czemu Ty osobiście zaczniesz je otrzymać.

Jeśli jest jakaś rzecz, którą ludzie robią źle, to jest to, że obdarowują zbyt skąpo. Trzymają kurczowo swoje pieniądze i, kiedy już przyjdzie do dawania, ledwie skapną odrobinką. Oto, dlaczego nie otrzymują. Musisz dawać i to dawać wiele, aby być w żywym strumieniu otrzymywania.

Pamiętam moment, kiedy po raz pierwszy usłyszałem o idei dawania. Pomyślałem, że jest to spisek przeciwko mnie, abym ofiarował swoje pieniądze ludziom, którzy mi o tym powiedzieli. I kiedy dawałem – robiłem to jak sknera. Naturalnie otrzymałem w taki sam sposób. Dawałem mało. Dostawałem mało.

Uwielbiam inspirujące historie. Uwielbiam je czytać, słuchać ich, dzielić się nimi i opowiadać. Postanowiłem kiedyś podziękować Mike’owi Dooley (www.tut.com) za jego inspirujące wiadomości, jakimi dzielił się ze mną i innymi ludźmi każdego dnia w e-mailach. Zdecydowałem podarować mu jakieś pieniądze. W przeszłości byłoby to może pięć dolarów, ale był to czas, kiedy

dopiero wyszedłem z niedostatku i obawiałem się, że zasada dawania nie zadziała. Tym razem było inaczej. Wziąłem książeczkę czekową i wypisałem czek na tysiąc dolarów.

Do ówczesnego dnia, był to największy datek, jaki kiedykolwiek zrobiłem w życiu.

Tak, trochę się nawet zdenerwowałem, ale przede wszystkim czułem się podekscytowany. Chciałem poznać różnicę. Chciałem nagrodzić Mike'a i zobaczyć, co się stanie. Mike był oszołomiony. Otrzymał mój czek w liście i prawie wjechał samochodem w dom tracąc kontrolę nad kierownicą. Nie mógł uwierzyć. Nawet zadzwonił do mnie i mi podziękował. A ja delektowałem się jego dziecinnym zaskoczeniem. Poczulem się jak milion dolarów. (Pamiętaj o tym!)

Pokochałem ten stan, patrząc jak bardzo Mike był szczęśliwy. Delektowałem się dawaniem mu pieniędzy. Cokolwiek z nimi zrobił było dla mnie satysfakcjonujące. Otrzymałem to niesamowite uczucie, że pomagam komuś w kontynuowaniu rzeczy, w którą wierzyłem. Nieustannie przynosi mi radość posyłanie mu pieniędzy.

I wtedy coś cudownego zaczęło się zdarzać. Nagle otrzymałem telefon od człowieka, który chciał, abym został współautorem jego książki – praca, która odplaciła mi się wielokrotnie więcej niż ja podarowałem. Nieco później wydawca z Japonii skontaktował się ze mną, chcąc kupić prawa do przetłumaczenia mojej książki „Spiritual Marketing”. On również zaoferował mi dużo więcej niż ja dałem Mike'owi w prezencie.

Prawdziwy sceptyk mógłby powiedzieć, że te wydarzenia nie wiążą się ze sobą. Może w umyśle sceptyka nie. W moim mniemaniu mają ścisły związek ze sobą.

Gdy dałem pieniądze Mike'owi to posłałem sobie i całemu światu wieść, że dobrze mi się powodzi i że jestem otwarty na przepływ. Jednocześnie uruchomiłem magnetyczną zasadę przyciągającą pieniądze: Co dajesz, to otrzymujesz.

*Daj czas a otrzymasz czas.*

*Daj rzeczy a rzeczy otrzymasz.*

*Daj miłość a otrzymasz miłość.*

*Daj pieniądze i pieniądze otrzymasz.*

Mały napiwek może zmienić Twoje finanse. Pomyśl o osobie lub osobach, które zainspirowały Cię w ostatnim tygodniu, które sprawiły, że poczułeś się dobrze sam ze sobą i z własnym życiem, z Twoimi marzeniami lub celami. Daj tym ludziom pieniądze. Ofiaruj im coś z serca. Przestań być skąpy. Wyjdź z obfitością zamiast z lękiem. Daj bez oczekiwania czegoś w zamian od tej osoby, ale oczekuj, że Ci się to zwróci.

W momencie, kiedy to w końcu zrobisz, zobaczysz jak dobrze zaczniesz Ci się powodzić.

Oto Największy w Historii Sekret Robienia Pieniędzy!

*„Gdy zobaczysz, dotknij.*

*Gdy dotkniesz, poczuj.*

*Gdy poczujesz, kochaj.*

*Gdy kochasz... Oddaj.”*

*Gdyż Nic nie przemawia do WSZECHŚWIATA głośniej,*

*Niż Twoja WIARA w samego siebie, dostatek i miłość, niż dawanie.*

*I kiedy Wszechświat usłyszysz, więcej będzie Ci dane.*

*NIE JAKO NAGRODA, lecz dlatego, że szczerze wierzysz...*

*W siebie, dostatek i miłość.*

[www.tut.com](http://www.tut.com)

## Wielki Sekret Uruchamiania Prawa

Pewna pani przez telefon miała pytanie.

- „Daję pieniądze już od lat i nie widzę, aby powodziło mi się jakkolwiek lepiej. Co robię źle?”

- „A gdzie dajesz te pieniądze?”

- „Do mojego kościoła parafialnego.”

- „Dlaczego dajesz im pieniądze?” - zapytałem.

- „Bo potrzebują tego.”

- „Jak się czujesz dając im pieniądze?”

- „Jakbym pomagała im wyjść z dołka.”

- „Ale jak naprawdę się czujesz dając im pieniądze?”

Przez chwilę nastąpiła cisza.

- „W sumie, to boli...” - przyznała „...ściska mnie, kiedy wypisuję im czek.”

- Nie dobrze. - „Jeśli czujesz się podle dając pieniądze, wtedy i pieniądze przynoszą ci złe samopoczucie.” - wytłumaczyłem. „Prawdopodobnie nie chcesz przyciągać złego samopoczucia, więc prawdopodobnie nie przyciągasz również i pieniędzy.”

„O rany! Nigdy nie myślałam o tym w ten sposób.”

„I kiedy dajesz tylko dlatego, że ktoś prosi lub nawet błaga o to, wtedy potęgujesz jeszcze potrzeby,” – wyjaśniłem. „Jeżeli chcesz, aby twoje bogactwo wzrosło, to dawaj pieniądze, gdy tylko dobrze się z tym czujesz. Innymi słowy, dawanie komuś, kto potrzebuje jest szlachetną rzeczą. Rób tak. Lecz nie jest to zasada, o której tutaj mówię.”



- „Rozumiem” – odpowiedziała. Nie mogłem przestać myśleć o tym, że jakaś inna część wszechświata pomaga jej zrozumieć to, czego ja nie byłem w stanie wytłumaczyć.

- „Co rozumiesz?” – spytałem.

- „Podtrzymywałam kościół w tym błaganiu” – odpowiedziała. „Moje serce chce dawać pieniądze gdziekolwiek poczuje strawę duchową. Czasem jest to mój kościół a czasem nie.”

- „Zrozumiałaś to!” – powiedziałem.

Właśnie tak się to odbywa.

Możesz dawać pieniądze z jakichkolwiek powodów chcesz. Ja pomagam czerwonemu Krzyżowi, fundacji Make-A-Wish, fundacją walki z rakiem i innym, lecz nie oczekuję, aby moje finanse wzrosły od tych darowizn. Hojność pomaga, oczywiście, ale niekoniecznie uruchamia duchowe prawo.

Wygląda na to, że duchowe prawo przyciągania pieniędzy działa, kiedy z lekkim sercem dajesz pieniądze gdziekolwiek otrzymujesz duchową strawę, z pewnym oczekiwaniem na to, że w jakiś sposób, któregoś dnia, Twoje finanse zaczną rosnać jako rezultat tych działań. Dawanie na dobroczynne zbiórki może uruchomić to prawo, jeżeli czujesz, że otrzymałeś w jakiś sposób strawę duchową dzięki tymże zbiórkom. Lecz jeśli nie, a Ty i tak obdarowujesz, prawdopodobnie jedynie pomagasz ludziom w potrzebie. To oczywiście jest szlachetne, więc rób to.

Powtórzę raz jeszcze, przedmiotem tej książki jest największy w historii sekret robienia pieniędzy, a uruchamiasz go dając z lekkością i radością gdziekolwiek w danym momencie otrzymujesz strawę duchową i naukę.

*Pieniądze są zewnętrzną formą duchowej substancji”*

*(Georgiana Tree West, „Prosperity’s Ten Commandments)*

## Sekretne Kuchenne Drzwi do Bogactwa

Dostałem dzisiaj w liście czek od dawno „zgubionego” przyjaciela.

Czek jest tylko na część pieniędzy, które jest mi winien. Ale przysłanie ich zajęło mu ponad dziesięć lat, więc i tak, widząc je, jestem zadowolony. Dziesięć lat temu zatrudnił mnie do napisania dla niego szczegółowej strategii marketingowej. W owym czasie liczyłem sobie kilka tysięcy dolarów za taką usługę. Zgodził się na to.

Wykonałem pracę a on nie zapłacił mojego honorarium. Był moim przyjacielem, więc przymykałem oko na zaległą fakturę. Miesiące mijały, później lata. Mój przyjaciel przeprowadził się do innego stanu, a ja do innego miasta. On żył gdzieś swoim życiem i właściwie umknął z mojej pamięci. Ja tymczasem dzięki moim książkom i kasetom, całkiem szybko stałem się dość popularny w Internecie.

Pewnego dnia kilka miesięcy temu otrzymałem e-mail od osoby, która chciała wspólnie ze mną napisać książkę. Człowiek ten wspomniał, że zna kogoś z moich przyjaciół i wymienił tego, który był mi winny pieniądze. Gdy tylko usłyszałem imię swego starego znajomego natychmiast podskoczyło mi ciśnienie. Czulem jak narasta we mnie złość. Poczulem się oszukany, zdradzony i zraniony. Wziąłem kilka głębokich wdechów i uspokoilem się. Zacząłem rozmawiać ze sobą. Przypomniałem sobie, że wszechświat to olbrzymie miejsce (mało powiedziane!) i bogactwo może przyjść z różnych stron a nie tylko z zaległych faktur. Zdecydowałem wybaczyć swemu przyjacielowi, zrobiłem to w myślach. Szczerze pozwoliłem jemu i jego długowi odejść. Nie potrzebowałem tych pieniędzy i nie potrzebowałem dochodzić sprawiedliwości.

Po około dziewięciu latach, mój przyjaciel przysłał mi list e-mailem. Powiedział, że pamięta, iż jest mi winien pieniądze. Wyjaśnił, jak bardzo trudny miał okres. Opowiedział o tym, że się przeprowadził i chciał o tym ze mną

porozmawiać. Dodał także, iż chciałby znowu pokoju między nami. Odpisałem mu krótko, że między nami już panuje pokój. Zaproponowałem mu także, aby spłacał swój dług przysyłając mi чеки na małą część tego, co był mi winien (po dwadzieścia procent, jeśli dobrze pamiętam). Zgodził się na to.

Jednak чеку mi nie przesłał. Nie było to w porządku. Po kilku miesiącach ponownie odezwał się. Był to następny e-mail, w którym znowu tłumaczył mi swoją sytuację. Zachowałem spokój. Wiedziałem, że będę miał pieniądze. One nie muszą przychodzić od niego. Wszechświat – czy jakkolwiek zechcesz nazwać siłę większą od Ciebie i ode mnie, zadba o to, aby pieniądze płynęły w moim kierunku tak długo, jak długo jestem na przepływ otwarty. A trwanie w spokoju jest dobrym sposobem, aby pozostać w tym stanie.

I jak wspomniałem na wstępie tego rozdziału, dzisiaj otrzymałem czek.

Nie mam pojęcia jak mój stary znajomy czuł się wypisując ten czek. Mam nadzieję, że zrobił to z sercem pełnym radości. Jeśli tak, uruchomił właśnie zasadę przyciągania pieniędzy.

Pamiętam, kiedy sam wypisałem czek na pięćset dolarów bratu, który dwadzieścia lat wcześniej udzielił mi pomocy bez żadnych zobowiązań. Gdy w końcu mu się zrewanżowałem, czułem się radosny jak skowronek. Wypisanie tego чеку Tedowi pozwoliło mi się poczuć jak król. Dało mi to wewnętrzne uczucie spokoju, warte chyba milion dolarów.

Nazywam ten stan spokoju lub wybaczenia sekretnymi drzwiami kuchennymi bogactwa. Gdzieś w swoim życiu trzymasz jakieś urazy, gdyż ktoś winny jest Ci pieniądze lub dlatego, że Ty jesteś je komuś winien?

Pozwól temu odejść. Porozmawiaj ze sobą. Uświadom sobie w swej boskiej świadomości, że to wszechświat Cię obdarowuje a nie Twoi przyjaciele. Pieniądze **nie przychodzą** do Ciebie od nich, one **przychodzą p o p r z e z** nich.

**Gdy raz porzucisz urazy - uwolnisz się i otworzysz na otrzymywanie.**

## Wystrzegaj Się Wielkiej Pułapki

Artykuł, który zapoczątkował tę książkę nazywał się „Największy w Historii Sekret Robienia Pieniędzy” i był skróconą wersją rozdziału pierwszego. Artykuł ten był tak popularny, że trafił do tysięcy odbiorców w Internecie. Wydawcy w sieci reprodukowali go i rozsyłali. Przechowywały ten artykuł najlepsze strony www. Setki osób odpisało do mnie w większości dziękując i chwając artykuł.

Kilka e-maili, które otrzymałem było niezwykle ciekawych. Były one od ludzi, którzy prosili mnie o pieniądze. Najwyraźniej przeczytali oni artykuł i wywnioskowali, że jestem człowiekiem, który daje pieniądze każdemu, kto o nie poprosi, więc zrobili to. Problem polegał na tym, że mój artykuł mówił zupełnie o czymś innym, mianowicie o sekrecie przyciągania bogactwa. Nigdy nie napisałem: „Proś o pieniądze a będziesz bogaty.” Zamiast tego przekazałem wiadomość: „Daj pieniądze, gdziekolwiek otrzymałeś strawę duchową a uruchomisz prawo przyciągania pieniędzy.” Odpisałem każdej osobie, która poprosiła mnie o pieniądze i wytłumaczyłem tę zasadę.

Nikt z nich nie odpisał. Opisuję to doświadczenie, abyś rozważył je z dwóch powodów:

1. Nie błagaj o pieniądze oczekując, że staniesz się zamożny. Popatrz tylko na żebrzących na ulicach. Oni nie żyją w dostatku. Otrzymują tylko tyle, aby przetrwać bądź jeszcze mniej. Spójrz na ludzi zbierających datki dla różnych fundacji. Większość z nich zajmuje się żebraniem, chociaż nigdy tak by tego nie nazwali i nigdy też nie wyglądają na nasyconych. Czy to jakaś reguła?

2. Nie dawaj pieniędzy żebrakom oczekując, że staniesz się zamożny. Nie sugeruję, żeby nie pomagać biednym, choć dyskutować by można nad tym, ile im dać by sobie poradzili. Mówię, aby nie dawać ludziom pieniędzy tylko dlatego że o nie proszą i oczekiwać, że wszechświat obdarzy Cię obfitością.

Widzę dawanie pieniędzy jako sensowne jedynie, kiedy odbywa się ono bez poczucia obowiązku, a poczucie obowiązku postrzegam jako pułapkę. Zawsze miałem ten problem z duchownymi, którzy prosili o pieniądze, gdyż:

a) potrzebowali ich – lub:

b) biblia tak nakazywała

Może to i prawda, ale jeżeli dajesz pieniądze bez uczucia radości w sercu, jest bardzo mało prawdopodobne, że pieniądze te wrócą do Ciebie z wielokrotnioną. Najprostszym sposobem, aby określić gdzie dać pieniądze, jest zadanie sobie pytania:

Gdzie dano Ci najwięcej radości?

A jeżeli chcesz sprecyzować to jeszcze bardziej lub potrzebujesz dalszych pytań, aby odpowiedzieć sobie na pytanie gdzie dać pieniądze, sprawdź te poniższe:

*Gdzie przypomniano Ci o Twojej boskości?*

*Gdzie zostałeś zachęcony, aby realizować swoje marzenia?*

*Kto sprawił, że poczułeś lub poczułaś się szczęśliwa, że żyjesz?*

*Cokolwiek odpowiesz – wiesz już gdzie dać pieniądze.*

*„Wielu ludzi miało emocjonalne blokady przed dawaniem pieniędzy, gdyż tak wielu teologów kładło nacisk na to, jak wiele dawanie czyni dla kościoła zamiast na to, jak wiele dawanie może uczynić dla samych dających”*

*(Catherine Ponder „Open Your Mind to Prosperity”)*

## Moja Wielka Spowiedź

Dobrze, wyznaję.

Trudno mi było uwierzyć, że otrzymam pieniądze, jeśli je dam. To po prostu brzmiało jak oszustwo, jak chwyt marketingowy ludzi, którzy chcieli, bym im sprezentował swoje pieniądze. Cóż, na to byłem za sprytny. Postanowiłem, że nie będę dawał pieniędzy, ale za to będę dawał książki. Dokładnie tak - książki. Miałem całe mnóstwo książek. Odkąd pracowałem jako dziennikarz w New Age oraz od lat jako recenzent, miałem ich naprawdę wiele. Więcej niż potrzebowałem. Czemu zatem ich nie rozdać?

Wciąż pamiętam moment podjęcia tej decyzji. Leżałem w łóżku w Houston, gdzie wówczas mieszkałem i rozważałem, w jaki sposób stać się bogatym.

Pamiętam, że myślałem: „Mogę zostać najbogatszym człowiekiem Ameryki pod względem posiadanych książek.”

I wtedy właśnie postanowiłem wypróbować zasadę dawania na książkach.

W ciągu następnych paru dni zaprosiłem kilku znajomych i pozwoliłem im przejrzeć książki. Oczywiście nie pozwoliłem im wybrać każdej spośród wszystkich, jakie miałem, ale wystawiłem kilka stosów książek, z których pozwoliłem im zabrać, co tylko chcieli.

Później przez kilka miesięcy, podczas każdego wystąpienia, również rozdawałem książki. Odkryłem, że jest to świetny sposób, aby przykuć uwagę. Jeśli uwaga słuchaczy umykała, proponowałem książkę za darmo każdemu, kto zadał mi następne pytanie. Wszyscy na sali ożywiali się.

Gdy przeprowadziłem się do wiejskiej posiadłości, w której teraz mieszkam, poskladałem 25 pudeł książek w garażu. Urządziłem wtedy parapetówkę i zaprosiłem znajomych. Zanim wyszli zaproponowałem im, aby wybrali sobie z pudeł książki, jakie tylko chcą. Każdy jakąś zabrał. Pamiętam, że

jeden mężczyzna wziął tak wiele książek, że potrzebował wózka, aby je dotoczyć do samochodu.

Jaki był skutek mojej wielkiej akcji rozdawania książek? Od dnia, kiedy w Houston postanowiłem ofiarowywać książki, mam ich zawsze mnóstwo. Dzisiaj jestem posiadaczem jednej z największych na świecie kolekcji książek z dziedziny marketingu oraz metafizyki. Ludzie oglądają moją kolekcję i są pełni podziwu.

Nie rozumieją, że książki zawsze będą do mnie przychodzić, gdyż rozdaję je. Uruchomiłem wielką zasadę dawania w kwestii książek.

Dzisiaj już wiem, że należy dawać pieniądze, aby je otrzymywać. Jako rezultat, mam o wiele, wiele więcej pieniędzy niż kiedykolwiek miałem za czasów mieszkania w Houston.

Ale w czasach, kiedy obawiałem się stracenia pieniędzy i chciałem wszystko, co miałem zatrzymać, wszystko co mogłem dać to książki. W rezultacie, książki nadeszły.

Słuchaj i ucz się: Dawaj to, co chcesz otrzymać.

*„Nie wolno nam próbować naprawiać ścieżek, którymi nasze dobra przychodzą. Nie ma powodu, aby myśleć, że to co dajesz powróci do Ciebie tą samą drogą, poprzez którą Ty podarowałeś.”*

*(Charles Fillmore : „Prosperity”)*

## **Wspaniały Człowiek, który Rozdał 30 Milionów Dolarów**

Niedawno dowiedziałem się, że sławny, niezwykle i czarujący amerykański filantrop nie żyje.

Zawsze uwielbiałem jego książkę „Ask for the Moon and Get IT: The Secret to Getting What You Want by Knowing How to Ask. (Domagaj się księżyc a otrzymaj go, sztuka osiągnięcia tego, czego pragniesz przez zadawanie właściwych pytań)

Nazywał się Percy Ross. Być może o nim słyszałeś. Ross rozdał około trzydzieści milionów dolarów na różne cele charytatywne i organizacje. Przez siedemnaście lat pisał również kolumnę „Dzięki Milionom” dla około ośmiuset ogólnokrajowych gazet. Kolumna zawierała listy ludzi piszących do Ross’a, opowiadających mu swoje historie i proszących go o pomoc. To było fascynujące, gdyż Ross zawsze był w stanie przejrzeć ludzi. Czytał ich listy i był w stanie wyczuć, czy są szczerzy, czy leniwi czy też żębrzą i zawsze odpowiadał słowami pełnymi mądrości, a czasem dołączał czek. Rozdawał sto dwadzieścia czeków tygodniowo. I w ciągu siedemnastu lat rozdał około \$30,000,000.

Co ciekawe - Ross zaczął z dwoma milionami dolarów!

Czy dostrzegasz już jak zadziałała zasada dawania? Ross rozpoczął z dwoma milionami jako swoim kapitałem początkowym. Możesz nie mieć takiej kwoty, ale ta historia wciąż jest prawdziwa. W ciągu 17 lat Ross rozdał trzydzieści milionów dolarów.

Raz jeszcze – dawanie prowadzi do otrzymywania.

Czy kiedykolwiek byłeś w sytuacji, kiedy poproszono Cię o ofiarowanie pieniędzy na jakiś szczególny cel a Ty wzdygnąłeś się na myśl o stanie swojego konta i byłeś rozdarty pomiędzy: dać pieniądze czy nie? Wiele osób opowiedziało mi, że byli dokładnie w takiej sytuacji i kiedy zdecydowali się ofiarować coś, z



zaskoczeniem odkrywali, że z jakiegoś niespodziewanego źródła wpływała do nich suma pieniężna, wypełniając miejsce kwoty, jaką podarowali.

Prawda jest taka, że trzymając kurczowo swoje pieniądze, ryzykujesz utratę wszystkiego, co zgromadziłeś. Z drugiej strony, jeśli wierzysz, że dobre rzeczy przydarzają się tym, którzy ofiarowują z przyjemnością. Zawsze znajdziesz środki, aby zaspokoić swoje potrzeby.

Aby się o tym przekonać w pełni, zwróć uwagę na Percy Ross'a. Rozpoczął swą charytatywną wędrówkę z dwoma milionami dolarów i jeszcze w ciągu siedemnastu lat rozdał kolejne trzydzieści!

Brakuje mi Percy'ego. Teraz *Ty* możesz zająć jego miejsce.

## Co To Jest Prawdziwe Dawanie Lub - Czy Masz Może „Rachunkową Osobowość”

Właśnie skończyłem rozmowę telefoniczną z moim drogim przyjacielem dr Paul'em Hartunian, geniuszem reklamy, filantropem i prawdziwym wielbicielem psów. Zapytałem Paul'a o dawanie, jak działa ono w jego życiu oraz o jego własne doświadczenia na ten temat. Oto, co mi powiedział, a co naprawdę otwiera oczy na pewne sprawy.

„Zbyt wielu ludzi kalkuluje swoje dawanie. Dają jakieś pieniądze a następnie wyczekują, że wróca. Kiedy wróci do nich dziesięć razy tyle? Według mnie, to nie jest prawdziwe dawanie.”

Było to dla mnie szokujące stwierdzenie.

„Czym jest zatem prawdziwe dawanie?” – zapytałem.

„Wierzę, że prawdziwe dawanie jest anonimowe” – wytłumaczył Paul. „Jeśli ktoś daje milion dolarów na fundację, bo fundacja wybuduje ośrodek jego imienia, nazwałbym to targowaniem się a nie dawaniem.”

Paul poruszył bardzo ważny aspekt.

Pamiętam, że ktoś, kiedyś napisał do mnie pytając, co zrobić, jeśli chce się dać pieniądze swoim znajomym a oni odmawiają. Pomyślałem sobie wtedy: „*A dlaczego Twoi znajomi muszą wiedzieć o tym, że dar jest od Ciebie? Czy nie możesz zachować tego w sekrecie?*”

Paul kontynuował i powiedział mi coś jeszcze bardziej fascynującego.

„Myślę, że sekret dawania tkwi w tym, aby nie przejmować się tym, czy to, co dałeś powróci do Ciebie czy też nie,” wytłumaczył. „Raz przestaniesz oczekiwać i już jesteś otwarty na przypływ.”

*O tak!*

*Oto sekret!*

Daj bez oczekiwania rewanżu – daj, gdyż Twoje serce namawia Cię do tego – daj, ponieważ sprawi Ci to radość – i już jesteś w strumieniu samego życia.

„Wszystko co mogę dodać jest tym, że Kosmos wspomaga resztę” – powiedział Paul. „Zostałem w życiu pobłogosławiony, choć nigdy nie błogosławiłem. Po prostu Kosmos zaopiekował się mną.”

Bardzo podobał mi się sposób, w jaki Paul mi to wszystko wytłumaczył. Pokazał bardzo praktyczny, zrównoważony pogląd na dawanie. „Uważam, iż nie jest problemem to, że jest się rozpoznany jako dający” – dodał. „Lecz jeżeli dajesz, aby Cię rozpoznano i spodziewasz się, że zwróci Ci się to dziesięciokrotnie – to jest to rachowanie a nie dawanie”.

Paul robi tak jak mówi. Przed świętami Bożego narodzenia 2002 przysłał mi e-mail z zapytaniem, czy może mam coś dla ducha, co mógłby dać czytelnikom swoich newsletterów. Powiedział, że zawsze pisał coś o reklamie i dawał rady na temat zarobienia pieniędzy. Teraz chciał im ofiarować coś dla ducha. Zasugerowałem, że mógłby dać swoim fanom do przeczytania elektroniczną wersję mojego bestsellera „Spiritual Marketing”. Powiedziałem, że każdy może to przeczytać online na <http://www.mrfire.com/spirit>. Paul powiadomił swoich czytelników. To był bardzo szczodry gest. Nie zarobił ani grosza na mojej książce, ani na żadnej adnotacji. On po prostu dawał.

Puentą jest to, że Paul w tamtym czasie miał około 76,000 czytelników. To oznacza, że jego podarunek (i mój także) dotarł do mnóstwa ludzi. Paul dał z serca i ja zrobiłem to samo. W jaki sposób to wróci do nas, nikt nie wie – może z wyjątkiem Kosmosu.

### **Czy Ty dajesz?**

*„Prawo pomyślności, którego pierwszym krokiem jest dawanie, wchodzi w serce tak głęboko, że z ledwością można oczekiwać wazenia i ujmowania go w liczbach i rachunkach... Musimy dawać bez oczekiwania na wzajemność”*

*(Ernest C.Wilson: „The Great Physician”)*

## Pokaż Mi Kasę!

Czy jestem jedynym, który naprawdę obejrzał film „Jerry McGuire”?

Każdy, jak Tom Cruise powtarzał tekst „Pokaż mi kasę!”. Nie oglądałem tego filmu blisko przez rok po jego wejściu na ekrany, gdyż myślałem, że był on po prostu całkowicie o chciwości. Każdy, kto go zobaczył uśmiechał się i powtarzał ten tekst – „Pokaż mi kasę!” – jak gdyby był to rodzaj narodowej mantry, więc nie byłem zainteresowany.

Pewnego dnia, Nerissa i ja, chcieliśmy obejrzeć coś ciekawego w telewizji. Szczęśliwie trafiliśmy właśnie na „Jerry’ego McGuire”. Usiedliśmy, aby go obejrzeć. Byłem zdumiony. Film w ogóle nie był ani o chciwości ani o zachłanności. Co prawda, Jerry rzeczywiście pochodził z miejsca „głodnego pieniędzy”, ale wkrótce nauczył się, że taki sposób myślenia nie działa.

- Chciwość wypadła z gry.
- Chciwość była ślepą uliczką.
- Chciwość prowadziła do duchowego ubóstwa.

Zamiast tego, agent sportowy, Jerry, nauczył się **potęgi pasji**. W chwili, kiedy naprawdę zaczął dbać o swoich klientów, opiekować się nimi i zaangażował swe serce w gracza, którego reprezentował (a który zrobił to samo dla niego) **wtedy i tylko wtedy** zaczął delektować się smakiem prawdziwego sukcesu i doświadczać rzeczywistego szczęścia.

Nie ma wątpliwości, że hasło „Pokaż mi kasę!” jest chwytliwe. Jest ono użyte w tym filmie tak dobrze, powtórzone tyle razy i podane z taką dawką emocji, że po prostu nie ma innego wyjścia, jak tylko pamiętać je.

Dlaczego wspomniałem o tym filmie? Dla mnie najważniejszą, choć niewypowiedzianą, kwestią jest – **pokaż mi swoje serce** a nie swoją kasę.

Dawanie jest właśnie takie. Jeżeli dajesz z powodu pragnienia pieniędzy, to nie obdarowujesz, ale targujesz się. Jeżeli motywacja płynie z serca, które woła by tak zrobić, wtedy jest to prawdziwe dawanie. Oto jest różnica pomiędzy „Pokaż mi kasę!” a „Pokaż mi swoje serce.”

Wszechświat odpowiada na głos Twojego serca, nie na Twoje pieniądze. Moneta jest tylko symbolem.

Daj pieniądze prosto z serca. Gdy tak zrobisz, bardzo szybko i w najbardziej zaskakujący sposób wszechświat sam wkrótce „Pokaże Ci kasę!”

Nie rób tego, aby otrzymać. Nie traktuj dawania jako formy negocjacji ze wszechświatem.

**Daj, aby dać.**

## Najważniejsza Duchowa Postawa Umysłu

Czy mogę Ci delikatnie przypomnieć, jak funkcjonuje zasada dawania?

Specjalnie dla Ciebie znalazłem w internecie i stworzyłem następującą „Duchową Postawę Umysłu”. Możesz dostrzec te same wzorce, co ja i ułożyć dla siebie jedną, bardziej osobistą i dopasowaną do Ciebie postawę. Wystarczy, że otworzysz stronę <http://www.wmop.org/Smt.htm>. „Duchowa Postawa Umysłu” to afirmacja potwierdzająca, która jest „... uznaniem Wszechwiedzącego, Wszechmogącego i Wszechobecnego Ducha oraz uświadomieniem sobie jedności człowieka z Duchem...” (*Ernest Holmes: „Science of Mind”, str. 149*)

To, może być czymś więcej niż Ty czy ja jesteśmy w stanie zrozumieć, więc nazwijmy „Duchową Postawę Umysłu”, po prostu formułą, służącą pozostaniu w harmonii z nieskończonością. Nazwij to magią. Nazwij to przypomnieniem. Nazwij to szczęśliwym urokiem. To nie ma żadnego znaczenia.

„Ta „Postawa” nie nakłania Cię do wierzenia w cokolwiek. Służy zmianie Twoich przekonań abyś mógł rozpoznać i zaakceptować prawdę.

Innymi słowy, ta „Postawa” służy przypomnieniu Ci o tym, co już istnieje. Na przykład, prawo dawania (podobnie jak prawo ciężenia i parę innych) już istnieje. Jest prawdą. „Postawa” służy przypomnieniu Ci o tym fakcie.

Możesz mówić słowa, które znajdziesz poniżej, rano, wieczorem, w ciszy lub głośno. Najważniejsze jest to, abyś je wypowiadał, w czasie, kiedy zamierzasz podarować komuś pieniądze (lub swoje własne słowa, które mają szczególne znaczenie dla Ciebie):

„Wiem, że we wszechświecie istnieje nieskończony układ - energia, która jest mną, jest we mnie i wokół mnie. Wszyscy jesteśmy połączeni z energią, jesteśmy w niej i jesteśmy z niej. Jestem połączony z tobą, tak jak z każdym innym człowiekiem poprzez tą energię, która nas wypełnia. Wiem, że jeżeli oddam

cokolwiek w ten układ energii, wróci to do mnie zwielokrotnione i wzmocnione, gdyż ten układ energii wzrasta i rozwija się. Jestem wdzięczny za zrozumienie, za dary, które otrzymuję teraz i te, które otrzymam w przyszłości. Ufam, że ten proces będzie dla mnie pracował, tak jak pracuje on dla każdego, kto uruchamia go dając. Niechaj się stanie.”

Jak zwykle, to co czujesz mówiąc te słowa, jest najważniejsze. Emocje uruchamiają prawo.

**Poczuj radość.**

## Myśleć Jak Bóg

Około dziesięć lat temu wygłosiłem mowę pod tytułem „Jak Myśleć Tak, Jak Bóg”. Słuchacze byli zachwyceni. Ci, którzy byli tego dnia w Houston, wciąż to pamiętają. W ubiegłym roku udostępniłem to nagranie on-line i można było odsłuchać je przez Internet. Wszyscy byli zachwyceni.

Powodem, dla którego ta mowa uzyskała taki szeroki rozgłos, jest to, jak bardzo jest wyzwalająca. „Myśleć jak Bóg” jest w całości o myśleniu bez żadnych ograniczeń. Czy naprawdę wydaje Ci się, że Bóg miałby jakiegokolwiek granice? Czy naprawdę myślisz, że Bóg mówiłby o brakach i ograniczeniach? Czy naprawdę myślisz, że Bóg miałby jakieś wytłumaczenia z nierobienia jakichś rzeczy?

Nie sądzę.

W mojej przemowie opowiedziałem historię Barry’ego Neil Kaufman’a i jego żony Susie, leczących swojego syna z autyzmu. Mówiłem także o Meir Schnieder, urodzonej niewidomej i zdiagnozowanej jako nieuleczalnie chora, która teraz widzi i pomaga innym w uzyskaniu i odzyskaniu wzroku. Mówiłem również o mojej pracy z Jonathanem, cudownym trenerem, z którym pracowałem lata temu. (Większość historii jest w mojej książce „Spiritual Marketing”).

Co mam na myśli, gdy mówię: gdybyś miał udawać, że możesz myśleć jak Bóg, w jaki sposób byś to czynił? Co byś robił? Co byś mówił?

Jestem pewien, że Bóg nie wzbraniałby się przed dawaniem pieniędzy (lub czegokolwiek innego).

Jestem pewien, że Bóg nie martwiłby się o to, jak pieniądze przyjdą do Niego (lub do Niej, wg twórców filmu „Dogma” :).

Jestem pewien, że Bóg nie nakładałby również ograniczeń na to, co daje.



## Co byś robił gdybyś myślał jak Bóg?

To niezwykle pytanie przenika każdą cząstkę Twego życia.

Jak zachowywałbyś się w swoim związku, gdybyś myślał jak Bóg?

Jakbyś pracował, gdybyś myślał jak Bóg?

Jakbyś się poruszałbyś się w towarzystwie, gdybyś myślał jak Bóg?

To jest coś więcej, niż tylko ćwiczenie wyzwajające kreatywne myślenie. To jest również szansa na rozwój Twego serca.

W jaki sposób to zrobić?

Udajesz.

Udawaj.

Udajesz, że jesteś Bogiem.

Gdybyś był Bogiem, jakbyś myślał?

Osobiście, myślę bez żadnych ograniczeń, kiedy zaczynam grać rolę myślącego tak jak Bóg.

Mój umysł zaczyna rozważać wszystko i nic zarazem: leczenie raka? Oczywiście! Wygranie milionów na loterii? Łatwizna! Rozwiązanie problemu głodu na świecie? Bez wysiłku!

Oczywiście, wprowadzanie w życie tych globalnych rozwiązań, to zupełnie inna historia. Więc wróćmy do domu, do nas samych, do Ciebie i do mnie.

Gdybym ja myślał jak Bóg w swoim własnym życiu, co robiłbym inaczej?

Cóż, ta książka jest dobrym przykładem.

Rozmawiałem z Johnem Harricharan'em w piątek po południu. Jest moim drogim przyjacielem i duchowym doradcą. Był w jednym ze swoich mistycznych stanów tego dnia i powiedział mi, że wkrótce napiszę książkę. Nie trzeba być oczywiście prorokiem, aby to wiedzieć. W końcu jestem pisarzem. Zawsze piszę swoje kolejne książki.

Ale coś we mnie drgnęło, kiedy John mi powiedział o tej książce. Rozmawialiśmy o różnych pomysłach przez kilka minut. Wspomniał o tym, jak popularny był mój artykuł zatytułowany „Największy w Historii Sekret Robienia Pieniędzy”. Powiedział, że taka książka pomogłaby światu i byłaby bardzo dobrze przyjęta. Nie mówiłem Johnowi o tym wcześniej, ale chciałem napisać książkę w oparciu o ten artykuł. To delikatne „popchnięcie” Johna było wszystkim, czego potrzebowałem, aby to zrobić.

Rozpocząłem pisać tę książkę dokładnie następnego dnia. Odkąd usiadłem do pisania, minęły trzy dni. Mówiąc w skrócie, dzięki myśleniu jak Bóg, usunąłem wszystkie ograniczenia dotyczące tego, jak długo zajmuje napisanie książki. Do tego miejsca zajęło mi to mniej więcej weekend.

Całkiem nieźle.

Wracając do Ciebie: gdybyś myślał jak Bóg, co byś robił w tej właśnie chwili?

Jeśli jest to dawanie pieniędzy, idź i daj.

Jeśli jest to pisanie książki, zacznij pisać.

Jeśli chcesz zacząć nowy biznes, zacznij.

Bez ograniczeń.

**Po prostu, myśl jak Bóg.**

*„W moim osobistym odczuciu, powody, dla których dawałam nigdy nie były do końca jasne. Zawsze było tak dużo nacisku ze strony kościoła, że nigdy dawanie, nie wydawało się ofiarowaniem z dobrej woli. Nie było to dawaniem w zamian za miłość, lecz raczej kolejnym rachunkiem do spłaty.*

*Z tego powodu dawanie nie skutkowało otwarciem źródła pomysłowości. Postawa, motyw i Duch, z którym dajemy pieniądze Wszechświatowi, są najważniejszą rzeczą w naszym dawaniu. Naszą motywacją musi stać się to, że pieniądze, które rozdajemy są darem miłości i że są kierowane do Wszechświata z wdzięcznością i uznaniem za nasz dar życia”*

(Patricia Diane Cota-Robles: „It Is Time For You To Be Financially Free!”)

## Wielki Błąd Leo Buscaglia

**Spotkałem Leo Buscaglia wiele lat temu. Był czarującym, pasjonującym i barwnym autorem bestsellera „Love”. Powiedział kiedyś o swojej książce: „Mam prawo by pisać o miłości!”**

Był rzeczywiście człowiekiem pełnym miłości. Jego słowa rozgrzewały moje serce i były inspiracją dla duszy. Marian, wówczas moja żona i ja, mieliśmy w zwyczaju oglądać Leo w telewizji. Inspirował nas. Nauczał wówczas o obdarowywaniu. Byłem bardzo sceptyczny. Wciąż uważałem, że dawanie jest rodzajem spiskiu. Ale Marian zawsze była bardziej otwarta i ufna ode mnie. W owym czasie praktykowała dawanie częściej niż ja.

Pewnego dnia, kiedy Marian zastanawiała się nad tym, komu by posłać pieniądze, przypomniała sobie Leo Buscaglia. Chciała mu podziękować za wszystko, czym się dzielił i za to, iż poprzez swoje książki i słowa zawsze przypominał jej, aby żyć życiem pełnym miłości.

Marian znalazła więc jego adres i wysłała mu czek. Pamiętam jak bardzo była szczęśliwa, kiedy przesyłała mu ten prezent wraz z listem. Jej serce biło mocniej.

Ale zdarzyło się coś smutnego.

Kilka tygodni później Marian, otrzymała list od Leo Buscaglia. Zwrócił jej czek. Napisał w nim, że ma wszystkiego pod dostatkiem i niczego nie potrzebuje, więc prosi, aby dać ten czek komuś w potrzebie. Marian poczuła się zraniona i urażona, wręcz odrzucona. Odebrała tę odmowę jako zlekceważenie. To był dla niej smutny moment.

Gdy opowiadam tu o reakcji Marian na odmowny list, chodzi mi bardziej o to, co zrobił Leo. Uważam, że zrobił błąd. Aby być w nurcie życia, musisz zarówno dawać jak i otrzymywać. Leo odciął przyływ. Jakiś czas później dowiedziałem się

– od samego Leo – iż kilkakrotnie został okradziony. Ktoś włamał się do jego domu i zabrał jego rzeczy. Z tego, co wiem zdarzyło mu się to przynajmniej dwa razy.

Myślę, to że Leo miał osobiste blokady dotyczące otrzymywania. Te ograniczenia zaowocowały w jego życiu tym, że stracił wszystko co miał. Mogę się oczywiście mylić, ale naprawdę zastanawiam się nad tym, czy były jakieś powiązania pomiędzy tym, że odmawiał przyjęcia podarunków a tym, że wszystko stracił.

Wyciągnijmy wnioski z błędu Leo.

Gdy ktoś oferuje Ci pieniądze – przyjmij je.

Gdy ktoś mówi Ci komplement – przyjmij go.

Gdy ktokolwiek daje Ci coś w darze – z radością powitaj ten dar.

Gdy odmawiasz przyjęcia darów, komplementów, pieniędzy, zamykasz drzwi pomyślności, która pragnie przyjść do Ciebie. Kluczem jest przebywanie w nurcie. Gdy dajesz i otrzymujesz, wtedy uczestniczysz w strumieniu życia.

Ostatecznie pieniądze muszą być w ciągłym ruchu, aby dawać to, co dobre.

Dawaj.

I kiedy wraca to do Ciebie, **przyjmuj!**

## Czy Gratis Ma Swoją Wartość?

Jest taka teoria w marketingu, że ludzie nie doceniają tego, co otrzymują za darmo.

Czy to prawda?

Tak jak prawdą jest, że słowo „darmowe” lub „gratis” ma prawdopodobnie największą moc i jest najbardziej przekonującym słowem, jakie używa się w marketingu, równie prawdopodobne jest to, że cokolwiek otrzymane za darmo, jest traktowane zazwyczaj z lekceważeniem i bez szacunku.

Było to wielokrotnie udowodniane. Specjaliści, którzy poświęcają swój czas i oferują usługi za darmo, często napotykają ludzi, którzy zupełnie nie okazują wdzięczności za to. Generalnie rzecz biorąc, jedynie, jeśli ktoś płaci, jest w stanie docenić to, co otrzymuje.

Czy sprawdza się to w dawaniu pieniędzy?

Po pierwsze, nie sędzę.

Po drugie, to bez znaczenia.

Spójrzmy na obydwie przypadki.

Po pierwsze, nie sędzę, aby postrzegano w ten sposób na pieniądze, gdyż są one w końcu tak wysoko cenionym symbolem w naszym świecie. Ludzie miotają się, walczą, pracują, martwią się i umierają dla pieniędzy. Wiedzą, że mają one swoją wartość. Większość osób, kiedy je otrzymuje, wita je chętnie. Niektórzy zrzędzą, że ciągle nie mają ich wystarczająco dużo i takie właśnie jest ich życie, pełne braków i ograniczeń. Generalnie rzecz ujmując: daj ludziom pieniądze a oni będą mieli świadomość tego, że dałeś im coś o prawdziwej wartości.

Po drugie, uważam, że to nie ma znaczenia, co oni myślą o pieniądzach ani też co z nimi. Dajesz pieniądze, aby pobudzić swoje własne serce.

Mój przyjaciel Bob Proctor, autor książki „You Were Born Rich”, powiedział mi: „Nie dbam o to co oni zrobią z tymi pieniędzmi. Mogą je wziąć i spalić. Daję je dla siebie.”

I to jest sedno. Chociaż dając chcesz, aby Twój dar był przyjęty i doceniony, to tak naprawdę Ty dając budzisz swego własnego ducha i uruchamiasz duchowe prawo.

Dałem przyjacielowi cenne wydanie, teraz już legendarnej książki „The Robert Collier Letter Book”. Książka ta jest niezwykle rzadka i ma ogromną wartość. Był on wtedy u mnie w domu i powiedział, że szukał tej książki od lat. Miałem akurat o jeden egzemplarz więcej, więc po prostu wręczyłem mu ją. Z wrażenia otwarł szeroko oczy. Był oszołomiony. Nie mógł w to uwierzyć i rozpląwał się w podziękowaniach. Był to również ostatni raz, kiedy widziałem swego przyjaciela. Czy nie docenił tego podarunku? Być może. Czy było to dla niego zbyt wiele, aby przyjąć to jako prezent? To również prawdopodobne. Czy dałbym mu książkę raz jeszcze, gdyby sytuacja się powtórzyła? Z całego serca. Wręczenie mu książki sprawiło, że poczułem się wspaniale.

A oto następny przykład.

Okolo dwadziestu pięciu lat temu, czytałem książki i słuchałem kasty Barry’ego Neil Kauffman’a, założyciela The Option Institute. Miałem wtedy bardzo mało pieniędzy i trudno mi było dzielić się jeszcze tym co miałem. Ale chciałem coś dać, aby okazać moje poparcie dla Barry’ego, więc wysłałem mu pięć dolarów. Wiele to dla mnie znaczyło i miałem nadzieję, że się to jakoś zsumuje z tym, co inni posyłali Barry’emu.

Później, w 1985 roku, pojechałem do The Option Institute by studiować tam pod okiem Barry’ego. W ostatnią noc mieliśmy tam tzw. publiczny Noc Dziękczynienia. Wszyscy, którzy w tym tygodniu byli w Instytucie, zebrali się w sali, usiedli w kręgu i każdy po kolei mówił, za co był wdzięczny. To zajęło trzy godziny. Nie możesz sobie nawet wyobrazić tej energii w sali, gdzie trzydziestu ludzi przez trzy godziny dziękuje sobie wzajemnie za wszystko, co otrzymali. To było fenomenalne! Wciąż żywo wspominam tamtą noc.

Gdy przyszła chwila na Barry’ego, aby mówił, on wybrał mnie. Rozpoznał mnie po moich listach do niego, po moim wsparciu – i po pięciu dolarach, które przesłałem mu wiele miesięcy wcześniej. Byłem oszołomiony.

Podczas gdy ja czułem się wspaniale pomagając Barry'emu choćby w tak małym stopniu, teraz zdałem sobie sprawę, że on czuł się cudownie otrzymując to wsparcie. I to była piękna relacja „wygrany-wygrany”.

Pamiętaj, to jak się czujesz dając jest kluczem. I jeśli ta druga osoba czuje również radość – tak jak Barry – to jest to kolejny powód by świętować i czuć się szczęśliwym.

A jeśli ten człowiek powie niewiele lub nawet zniknie z Twego życia – tak jak mój przyjaciel z bezcenną książką – pozwól na to.

Raz jeszcze, to jak Ty się czujesz dając jest kluczem.

*„Dawanie pieniędzy jest bardzo dobrym kryterium poznania czyjegoś  
mentalnego zdrowia. Wielkoduszne osoby rzadko  
są mentalnie chorymi ludźmi.”*

*(Dr. Karl A. Menninger)*

## **47 Ograniczających Przekonań Na Temat Pieniędzy - Oraz Jak Się Od Nich Uwolnić Już Teraz**

Znam Mandy Evans od dwudziestu lat. Jest nadzwyczajnym doradcą, potrafiącym uwolnić od wszelkich negatywnych twierdzeń i przekonań. Poprosiłem ją, aby stworzyła listę najbardziej popularnych negatywnych i ograniczających przekonań na temat pieneędzy, jakie tylko może znaleźć. Zapytałem również, czy może nam powiedzieć jak je usunąć. Powodem, dla którego o to poprosiłem jest to, że wiele osób czasem daje mając ograniczające przekonania dotyczące otrzymywania. Pozbądź się tych blokad a pomyślność nadejdzie. Poniższy artykuł, napisany przez Mandy, daje nam fantastyczną drogę uwolnienia się z labiryntu ograniczających przekonań na temat pieneędzy.

To, jakie są Twoje przekonania na temat pieneędzy będzie grało większą rolę osiągnięciu powodzenia oraz radości z niego czerpanych, niż większość ludzi może sobie wyobrazić.

W rzeczywistości, ludzie w większości nie zdają sobie sprawy z tego, jaką rolę ich przekonania odgrywają w ich finansowym sukcesie lub w jego braku. Większość osób nigdy nie myśli o swoich przekonaniach. Po prostu zachowujemy się zgodnie z nimi.

Zbierałam przykłady takich autodestrukcyjnych przekonań tak jak wiewiórka przez długi czas gromadzi orzechy na zimę. Są to rzeczywiste poglądy na temat pieneędzy, od prawdziwych ludzi, zebrane w trakcie warsztatów i szkoleń. Te przekonania odcięły przyływ pieneędzy niezliczonym istnieniom ludzkim – lub zawęziły go do małej strużki. Niektóre z nich brzmią znajomo a inne są tak unikalne, że zdają się być obce. Czasem to samo przekonanie może umacniać jedną osobę a osłabiać inną. Przeczytaj tę listę i sprawdź, czy identyfikujesz się z którymś z tych przekonań.



1. Pieniądze są źródłem całego zła (albo „Miłość do pieniędzy jest źródłem całego zła”)
2. Gdy odnoszę sukces, ludzie nienawidzą mnie.
3. Gdybym zarobił milion dolarów, mógłbym wszystko stracić a wtedy czułbym się głupio i zienawidziłbym samego siebie na zawsze.
4. Nie ma wystarczającej ilości pieniędzy dla wszystkich.
5. Gdybym miał trochę więcej pieniędzy niż potrzebuję, komuś innemu by brakowało.
6. Gdybym miał o wiele więcej niż potrzebuję by przeżyć, wtedy mnóstwo innych ludzi nie miałoby ich wcale.
7. Lepiej jest wziąć mniej, niż ponosić odpowiedzialność za czyjeś trudności.
8. Demokraci piętnują bogatych.
9. Republikanie piętnują biednych.
10. Gdybym zarobił mnóstwo pieniędzy, to tak jakbym zdradził swojego ojca, który nigdy tego nie osiągnął.
11. Bogaty się bogaci.
12. Biedny ubożeje.
13. Jestem sprytny i utalentowany: powinienem dostawać więcej!
14. Zawsze powinienem dobrze używać pieniędzy.
15. Trudno jest poradzić sobie z pieniędzmi.
16. Trudno jest dostać pieniądze.
17. Musisz ciężko pracować, aby dostać pieniądze.
18. Aby zaoszczędzić pieniądze, musisz sobie radzić bez wielu rzeczy.
19. Czas to pieniądz.
20. Nie mogę mieć i czasu i pieniędzy.
21. Pieniądze nie są rzeczą wzniosłą.
22. Musisz robić mnóstwo rzeczy, których nie lubisz, aby mieć pieniądze.
23. Nie mam wystarczająco pieniędzy, aby się nimi dzielić lub je rozdawać.
24. Akceptowanie pieniędzy zobowiązuje mnie.
25. Lepiej jest wziąć mniej niż ktoś jest mi dłużny i być wolnym od lepkich spraw.
26. Aby być wartościową osobą, muszę pracować więcej za mniej pieniędzy niż inni dostają.
27. Posiadanie pieniędzy powstrzymuje Cię od bycia szczęśliwym.
28. Pieniądze Cię psują.
29. Nigdy nie będę miał ich wystarczająco dużo.

30. Jeżeli nie będę się czuł źle z powodu popełnionych w przeszłości błędów i nie będę obawiał się przyszłości, to będę robił te same błędy. (Od brokera giełdowego)
31. Najlepiej jest abym chciał tylko tyle, żeby przetrwać.
32. Otrzymujesz to, na co zasługujesz.
33. Bycie absolutnie świadomym każdego pojedynczego grosika jest dobrą i właściwą rzeczą - należy to robić.
34. Nigdy nie kupuj tego, czego nie potrzebujesz.
35. Gdybyś była rozgarniętą i bystrą kobietą, do tej pory byłabyś już niezależna finansowo.
36. Gdybyś była rozgarniętą i sprytną kobietą, do tej pory już byś poślubiła kogoś zamożnego.
37. Ja zawsze wynajmuję - posiadanie domu byłoby zbyt straszne.
38. Nigdy nie czułbym się bezpiecznie, gdybym musiał być odpowiedzialny za coś więcej niż hamak.
39. Muszę posiadać swój własny dom, albo przynajmniej mieć jacht, aby czuć się bezpiecznie. Jeśli kupię coś, co się psuje - jestem głupi.
40. Martwienie się o pieniądze jest tandetne.
41. Tatuś będzie mnie lubił bardziej, jeśli nie będę wydawać pieniędzy.
42. Chcę mieć dużo pieniędzy na starość, wtedy ludzie będą dla mnie mili.
43. Wolę, aby ludzie nigdy nie wiedzieli, że mam tyle pieniędzy, gdyż oni są naprawdę złośliwi dla bogatych.
44. Jeśli będę dużo wydawać będę miał opinię oszusta.
45. Tatuś będzie mnie kochał o wiele bardziej, jeżeli nie będę dużo wydawać.
46. Każdy chce więcej. Jeżeli chodzi o pieniądze – lepiej jest mieć mniej.
47. Wewnątrz mnie jest ktoś inny, kto wydaje wszystkie moje pieniądze.

Jeżeli identyfikujesz się z którymkolwiek z tych przekonań - weź jedno po drugim i przy każdym z nich zadaj sobie te pytania:

- Dlaczego w to wierzę?
- Czy to prawda?
- Czego się obawiam, że mogłoby się stać, gdybym nie wierzył w to?

Zadając sobie te trzy pytania sprawdzające każde z Twych przekonań, możesz się od nich uwolnić – stać się wolnym człowiekiem i zacząć realizować swoje marzenia. Będziesz również wolny by dawać – i wolny by otrzymywać. Rozpraw się z tymi przekonaniem już teraz!

*Mandy Evans nauczyla tysiące ludzi, jak stać się wolnym, bardziej kreatywnym i szczęśliwszym, zmieniając przekonania, które zatrzymywały ich w miejscu, ograniczały i powodowały emocjonalny ból. Jej książki „Travelling Free: How to Recover From The Past” oraz “Emotional Options” pokazują poparcie od Deepak Chopra, Bernie Siegel, John Gray i ode mnie.*

Odwiedź [www.mandyevans.com](http://www.mandyevans.com)

Zamów jej książki z [www.amazon.com](http://www.amazon.com)

*„Jedną z przyczyn dla których ludzie nie mają pieniędzy jest to, że wewnątrz lub otwarcie potępiają je”*

*(Joseph Murphy: „How to Attract Money”)*

## Oświecenie Przez E-mail Lub Jak Uczynić Twoje Własne TUT Rzeczywistością

Mike Dooley nie wiedział, co zamierza dalej robić. Rzucił pracę w Price Waterhouse. Opuścił firmę - swoje zabezpieczenie i dom. Wyjechał do Orlando i osiadł tam, zagubiony, zawieszony w życiu, oczekujący na wskazówki.

Żadne nie nadeszły.

W międzyczasie jego brat zarabiał całkiem niezłe pieniądze i zbierał tantiemy z kilku t-shirtów jakie zaprojektował. Mike, jego brat, a później również ich matka, weszli w rynek t-shirt-ów. Nazywali swój biznes TUT – od Totalnie Unikalnych T-shirtów. Wszyscy, począwszy od Disney'a po Macy, kupowali i sprzedawali je.

Życie dobrze się układało.

Gdy rynek zaczął się zmieniać i główni nabywcy rozpoczęli produkcję własnych t-shirtów, rodzina zdecydowała zakończyć ten biznes. Brat artysta rozpoczął karierę jako aktor i komik. Przedsiębiorcza matka, która do tego czasu napisała już dwie książki, poświęciła się karierze pisarskiej na „pełen etat”. Mike zdecydował wykupić rodzinny biznes, który do tej pory stał się już znany jako Totalnie Unikalne Tematy – i sam go prowadził.

„Nasze najbardziej popularne koszulki zawsze znane były z inspirujących i uduchowionych nadruków” –powiedział mi Mike pewnego dnia przez telefon. „Dlatego zdecydowałem się oferować naszym lojalnym odbiorcom Dobry Ranek w Poniedziałek przez e-mail”. Poniedziałkowe notki były zazwyczaj wierszami. Jego mała grupka do tego czasu rozwinęła się do 1000 nazwisk. Zamiast pisać do tych ludzi po prostu „Drogi użytkowniku, koszulki...”, Mike zdecydował się na bardziej wyszukaną postawę.

„Stworzyłem Klub Przygody i zaprosiłem ich wszystkich do uczestnictwa za jedyne 36 dolarów rocznie”, wyjaśnił Mike - „Otrzymywaliby ode mnie

tygodniowo lub nawet codziennie inspirującą i motywującą wiadomość o duchowej naturze”.

Czy to zadziałało?

„Nie. Prawie nikt za to nie zapłacił. Więc oczywiście zdecydowałem się oferować to za darmo, wiedząc, że z pewnością wymyślę po drodze jak zarobić na tym pieniądze.” Dobry Ranek w Poniedziałek Mike’a przyjęło się. Ludzie uwielbiali cotygodniową inspirującą poezję. Wreszcie zebrał odwagę, aby dodać swoje własne komentarze do każdego wiersza. Liczba jego subskrybentów wzrosła do 3000 osób.

„W tym czasie miałem przyjaciela, który zarabiał 15 000 dolarów miesięcznie z bannerów dodawanych na jego e-kartkach,” powiedział Mike. „Skupiłem całą swoją energię na robieniu darmowych e-kartek, które ludzie mogliby sponsorować klikając na reklamy umieszczone na nich. Użyłem starych wzorów z koszulek i dodałem jakiś komentarz, aby były unikalne.”

To również nie zadziałało.

„W ciągu sześciu miesięcy inwestorzy zrezygnowali z reklamowania się na moich kartkach. Mój przyjaciel przestał zarabiać 15 000 miesięcznie. Ja nigdy nie zarobiłem więcej niż 100 dolarów na moich kartkach. Ale wciąż jestem zadowolony, że je zrobiłem.”

Czemu jest zadowolony?

„Rozeszły się po sieci dzięki marketingowi wirusowemu” - wyjaśnił Mike. „Ludzie posyłali je innym i nagle moja strona stała się znana potencjalnie milionom ludzi. Te e-kartki ciągle odgrywają ważną rolę na mojej stronie.” Mniej więcej w tym czasie – w 2001 roku – Mike zdecydował się na największą próbę swojej wiary.

„Nagrałem 12 kaset, spakowałem i nazwałem je „Infinity Possibilities: The Art. of Living Your Dreams” (“Nieskończone Możliwości: Sztuka Życia Swymi Marzeniami”). Są one kombinacją moich tygodniowych notek, starych wykładów i zupełnie świeżego materiału.”

Te płyty stały się kołem napędowym internetowego biznesu Mike’a.

„Ludzie otrzymywali moją e-kartkę od kogoś, na dole widzieli link do moich kaset i to był impuls aby kupić, tu i teraz”. Mike sprzedaje 40 - 60 zestawów kaset miesięcznie w cenie detalicznej 125 \$ za każdy.

Chociaż nigdy nie prosił o osobiste referencje, polecające jego płyty lub kasyety do tej pory zgromadził ich olbrzymią ilość. Możesz je zobaczyć na [www.tut.com/auwc.htm](http://www.tut.com/auwc.htm)

Oto trzy z nich:

1. *„Porywające, inspirujące, nawet cudowne. Rzadko słyszy się taką mądrość, piękno, które rozszerza horyzonty, praktyczną inspirację i użyteczne rady”.*
2. *„Odleciałam! Piszczalam z zachwytu!”*
3. *„Słucham tych kaset regularnie. REWELACYJNY materiał, niekończące się nowe możliwości, efekty dodatkowe... Twoje słowa powodują, że działam!”*

Mike dodał codzienną e-memo do swoich tygodniowych newsletterów. Nigdy nie reklamował, nie publikował, nie uprawiał żadnego marketingu. Sprzedaż jego kaset brała się z poleceń „z ust do ust” jego klientów. Jego baza danych zawiera obecnie 5000 nazwisk i nieustannie wzrasta. Planuje uruchomić serwis pay-per-click (zapłać kliknięciem), aby rozszerzyć swoją bazę. Następnie zamierza skupić się na internetowym programie lojalnościowym, który właśnie dodał do strony.

W skrócie: Mike wyszedł z firmy, gdzie był jednym z tysięcy trybików absolutnie bez znaczenia i stał się człowiekiem z poczuciem wielkiej misji. Użył Internetu jako swojego podstawowego narzędzia aby pomóc ludziom realizować ich marzenia. Jego nadrzędny sposób marketingu to nadal jest „oświecanie przez e-mail”, codzienne i tygodniowe inspirujące wiadomości, które wciąż wysyła za darmo.

Jak według Mike’a osiągnąć sukces i zbudować swój własny TUT (Totalnie Unikalnie Teorie)?

„Tak wyraźnie jak to tylko możliwe określ końcowy stan tego, co chcesz osiągnąć w sensie emocjonalnym. Wejdz w ten stan TERAZ zanim zaczniesz pracować nad realizacją swoich marzeń, nawet, jeśli rozważasz zmianę starej

pracy. Mając już teraz końcowy rezultat w swoim umyśle łatwiej pokonasz wszelkie trudności, które mogłyby pojawić się na Twojej drodze.”

„Przestań się martwić tym, jak osiągniesz cel. Jest milion sposobów, aby osiągnąć sławę, bogactwo lub cokolwiek zechcesz. Nie wiąż rąk wszechświata myśląc, że to, czego pragniesz musi przyjść do ciebie w jeden, konkretny sposób. Wszechświat ma nieskończone możliwości, ot tak, na zawołanie. Zaufaj.”

W końcu spytałem Mike’a czy może zaproponować jakąś „Totalnie Unikalną Teorię” specjalnie dla Ciebie, czytelnika tej książki. Oto, co przysłał:

*„Sukces w świecie biznesu i jakimkolwiek innym obszarze, jest dużo bardziej funkcją tego w jaki sposób angażujesz Wszechświat i jego magię niż tego jak manipulujesz czasem i przestrzenią wokół siebie. Jest to sekret każdego bogacza, niezależnie od tego czy wie o tym, czy nie.”*

*„Twoja praca to nie rugowanie konkurencji, granie w łapki z twoimi przyszłymi klientami ani odkrywanie koła na nowo. Twoja praca to określenie twojego marzenia, wyobrażenie sobie końcowego rezultatu i działanie zgodne z twoimi przeczuciami i intuicją. To wszystko. Reszta automatycznie i bez wysiłku trafi na swoje miejsce... Błyskotliwa strategia marketingowa, najlepsza lokalizacja, kluczowy pomysł i najlepszy czas - wszystko zawiera się w tym. Wszechświat, choć niewidzialny, TĘTNI ŻYCIEM i jest obecny we wszystkich twoich przedsięwzięciach. Naucz się, jak to wykorzystać.”*

A oto kolejne rewelacyjny cytat od Mike’a:

*„Dawanie mówi wszechświatowi, iż wierzysz, że otrzymujesz to, czego potrzebujesz. Nawet, kiedy opróżnisz portfel, nie boisz się i okazujesz swoją wiarę i pewność, że twoje kufry wypełnią się znowu a miłość, jaką dajesz innym jest najważniejsza”. Gdy wierzysz, że te rzeczy są prawdziwe, doświadczasz ich oraz obfitości, jak gdyby niebo otworzyło się dla ciebie.”*

Zauważ, że sukces Mike’a wziął się z dawania - rozdawał (i w dalszym ciągu to robi) swoje e-kartki i wciąż pisze, i rozsyła swoje inspirujące codzienne i cotygodniowe wiadomości.

Całkowita sprzedaż łącznie z pieniędzmi za wykłady i zyski z nowych książek powinny w tym roku osiągnąć 250 000\$ i według jego planów 1 000 000\$ w 2004!

Mike mówi: „Żadna z tych rzeczy nie wydarzyłaby się, gdybym nie oferował moich mailingów i członkostwa w klubie za darmo. Choć w tamtym czasie nie miałem pojęcia, dokąd mnie to zaprowadzi i czy kiedykolwiek się to opłaci. Po prostu czułem, że to jest właściwe, ludzie byli wdzięczni a ja kochałem moją pracę.

*„Czasami wszechświat odpowiadając, nie zsyła rzeczy materialnych, nie obrzuca cię kasą, ale za to daje ci pewność, marzenia i inspirację..., które są nawet cenniejsze od kasy, gdyż są jak ofiarowana ci wędka (zamiast pojedynczej ryby). Wtedy wiesz jak osiągać więcej.”*



## **Jak Dawanie Doprowadziło do 1,500,000\$**

Jon Milion Fogg

*Wielu pisarzy chętnie przypisuje etykietkę „bestsellera” swoim książkom. Taak... to może być najlepszy bestseller w stylu „Czy moje słowa nie są najpiękniejsze?”, w rodzinnym miasteczku autora, ale... aby móc powiedzieć, że książka sprzedała się w milionach egzemplarzy, to coś zupełnie innego! Oto, co John Milton Folg może powiedzieć o swojej książce „The Greatest Networker In The World.” Na pytanie jak to osiągnął, odpowiedział:*

Rozdałem tę książkę.

Napisałem „The Greatest Networker” w 1992. W tym czasie byłem wydawcą publikacji o nazwie „Upline”, która służyła mężczyznom i kobietom zajmującym się marketingiem sieciowym. W tym czasie mieliśmy najwyżej parę tysięcy subskrybentów. Nie miałem pieniędzy na wydrukowanie pierwszego nakładu. Mój przyjaciel i mentor w biznesie, Tom „Big Al” Schreiter, podsunął mi myśl, aby „przed-sprzedać” książki ludziom, którzy mogliby odsprzedawać je dalej: hurtowniom księgarskim, liderom biznesu sieciowego, ludziom, którzy posiadali czasopisma lub katalogi, które sprzedawały książki, kasety i inne tego typu rzeczy. Tom podpowiedział mi, aby przygotować dla nich bardzo atrakcyjne ceny, tak, by mogli zarobić pieniądze. Tom kupił 1000 kopii po 3\$ dolary każda.

Zapytałem, jak zamierza sprzedać te książki. Odpowiedział, że nie ma takiego zamiaru. Chciał je rozdać. To przyciągnęło moją uwagę. Na moje pytanie „dlaczego?”, Tom powiedział, że zamierza „obsiać” nowy rynek. Doszedł do wniosku, że ludzie polubią albo pokochają tę książkę i wrócą, aby kupić więcej i podarować lub sprzedać innym ludziom. A to sprawi, że będą polecać ją sobie wzajemnie „z ust do ust”. Będzie to oznaczać wzrost sprzedaży dla niego (i dla mnie). Tom wyjaśnił mi również koncepcję „wartości dodanej”: zamierzał

przygotować ofertę dla swoich klientów i dodać „The Greatest Networker” za darmo, jako zachętę do kupna. Ludzie otrzymaliby prezent o wartości 10\$, za który Tom zapłacił 3\$.

**Dobry interes dla niego** – zwiększona sprzedaż jego produktów.

**Dobry interes dla nich** – wartościowy prezent za darmo, wspaniałe samopoczucie oraz przyjazne nastawienie do jego produktów.

Nie wiem jak wiele moich książek Tom sprzedał przez lata. Na pewno inwestycja zwróciła mu się i dała jeszcze coś więcej, dużo więcej. Gdy zobaczyłem efekty, wiedziałem, że to wspaniały pomysł, więc zacząłem dodawać „The Greatest Networker” za darmo do każdej pojedynczej subskrypcji „Upline”. Moi subskrybenci mogli dostać za darmo wartościowy prezent a przez to byli bardziej skłonni, aby wykupić prenumeratę. Moja książka była czytana przez wpływowych ludzi, którzy pomogli mi sprzedać ją w jeszcze większej ilości. Gdy nastały czasy Internetu, dodałem „The Greatest Networker” w formie e-book’a do naszego serwisu i tam go udostępniłem. Przez lata rozdałem prawdopodobnie 40 000 kopii mojej książki. Był to koszt około 50 000\$ - można więc uznać, że rozdałem 50 000\$.

Zarobiłem jednak pieniądze z tytułu praw autorskich każdego sprzedanego egzemplarza tej książki. Nie wliczam tu pieniędzy zarobionych z marży przy sprzedaży hurtowej i detalicznej, kiedy kupowano tę książkę ode mnie.

To prosta matematyka. Szacuję, że podsumowując wszystko razem daje to ostatecznie 1 500 000\$ zysku netto dla mnie.

Stało się to dlatego, że zacząłem rozdawać moją książkę.

Oto jeszcze jedna prawdziwa historia o potędze dawania.

Czy wiesz, kto to jest Seth Godin? (Jest on pewnym internetowym guru poza Joe Vitale☺). Seth napisał „The Idea Virus” Ta książka rozpoczęła rewolucję. Seth udostępnił ją za darmo on-line. Ludzie mówili mu, że jest stuknięty. Ponad półtora miliona e-booków Seta jest obecnie w sieci i po tym jak rozdał je za darmo wydał tę książkę w twardej okładce w cenie 45\$ za sztukę i zarobił fortunę sprzedając ją. Pomyśl o tym. Miałem niezwykłą przyjemność przeprowadzania

wywiadu z Seth'em dla „Networking Times Magazine”. Opowiedział mi następującą historię o „Marketingu Dawania”, która kompletnie mnie olśniła. To prawdziwy klejnot!

Seth zna doskonałą piosenkarkę folkową, która tworzy muzykę dla dzieci. Wyprodukowała pięć płyt i sprzedaje je samodzielnie. Teraz Seth nie oferuje już prywatnych konsultacji, ale ponieważ dama ta jest jego bliską przyjaciółką, kiedy zapytała go, co zrobić, aby sprzedawać więcej swoich płyt, Seth zastanowił się. Zapytał ją, za ile sprzedaje swoje CD. Odpowiedziała, że są w cenie 15\$ za sztukę. Seth zapytał, ile kosztuje wyprodukowanie i opakowanie płyty. Jej odpowiedź brzmiała: 80 centów. Na to Seth odrzekł:

„Za każdym razem, kiedy ktoś kupuje jedno CD – wyślij mu dwie sztuki. Nie będzie miał pożytku z dodatkowego CD, bo na każdym jest taka sama muzyka. Co więc zrobi? Pewnie go komuś podaruje, najprawdopodobniej jako prezent. Poza tym, kiedy jedno z dzieci da drugiemu CD, przypuścimy, na urodziny, to bardzo prawdopodobne jest, że rodzice tego dziecka wkrótce kupią drugą, trzecią i czwartą płytę, gdyż będą zmęczeni słuchaniem tych samych piosenek.”

Tak jak mówiłem - KLEJNOT. Każdy z tych rozdanych CD zaowocował dodatkowym zyskiem dla piosenkarki. Tak jak powiedział Seth, rodzice będą prawdopodobnie kupowali dwa lub 3 CD więcej, czasami może pełen zestaw 5 CD. I za każdym razem, kiedy kupują, dostają prezent za darmo i polecają swoim przyjaciółom: „To jest świetne. Mały Jasio będzie to uwielbiał”.

Warto dodać, że wraz z płytą, którą dawała za darmo ta piosenkarka podwoiła, a nawet potroiła dochodowość swojego biznesu.

## **Prawo, które Nigdy Nie Zawodzi**

Dr Robert Anthony

Dwa lata temu otrzymałem e-mail od przyjaciela, w którym napisał: „Właśnie zwiedzałem www, na której zamieszczono na głównej stronie cytat z jednej z Twoich książek.”

Sprawdziłem to i upewniłem się, że cytat z mojej książki „Advanced Formula for Total Success” zajmuje istotne miejsce na stronie tego serwisu. Po przejrzeniu strony, byłem pod wrażeniem usług, jakie oferował jej właściciel. Skontaktowałem się z nim i powiedziałem mu to. Do zamieszczonego przez niego cytatu, zaproponowałem napisanie krótkiego artykułu, popierającego jego usługi. Nie mógł uwierzyć, że mógłbym to zrobić dla niego bez żadnej zapłaty. Moją intencją było dać mu wsparcie i pomóc mu osiągnąć sukces. Nigdy nie zdarzyło mi się zażądać niczego w zamian. Wiedziałem, że wszechświat zatroszczy się o „właściwą zapłatę”.

Jako rezultat mojego poparcia, człowiek ten w ciągu następnego roku, znacząco zwiększył swoją sprzedaż. W ciągu tego czasu nie utrzymywaliśmy żadnego kontaktu i szczerze mówiąc kompletnie zapomniałem o całej sprawie.

Trochę ponad rok później, dostałem od niego e-mail: „Ktoś napisał do mnie, że zobaczył twój artykuł na mojej stronie i powiedział, że pragnie się z tobą skontaktować. Powiedział, że to jest bardzo ważne. Czy chcesz, abym podał mu twój osobisty adres e-mailowy?” Mocno zdziwiony, nie zwlekałem ani chwili i odpowiedziałem twierdząco.

To była jedyna wymiana informacji między mną a właścicielem strony odkąd rok wcześniej udzieliłem mu poparcia. Skontaktowałem się z człowiekiem, który napisał do niego. To zmieniło całe moje życie.

Okazało się, że człowiek ten został moim bliskim przyjacielem, jak również moim nowym menedżerem. Wskutek jego pomocy, dochodowość mojego biznesu

wzrosła 500%. Wszystko to z powodu dawania szczerze i z przyjemnością, bez żądania czegokolwiek w zamian. Był to przejrzysty i bezpośredni efekt Prawa Odwzajemniania (dawanie-otrzymywanie). Prawa, które nie zawodzi nigdy. Prawa, które zawsze działa.

## **Dawanie Naprawdę Prowadzi Do Otrzymywania**

Bob Burg

Jeśli mówię o marketingu sieciowym, zawsze tłumaczę, co on dla mnie znaczy.

Ogólnie rzecz biorąc, cała koncepcja jest źle rozumiana i prowadzi do pewnych negatywnych, z góry założonych opinii (np. w czasie rozmowy kłaść ludziom przed oczy tyle kart kredytowych, ile tylko można, kiedy mówi się o sobie, sprzedawanych produktach lub usługach – „pranie mózgu”).

Definiuję network jako: „Kultywowanie korzystnych dla obu stron relacji typu daj i weź, wygrany-wygrany.”

Jak widzisz kładę nacisk na „daj”. Ktoś może zapytać „Poczekaj, czy nie są to tylko piękne słowa, które nie mają zastosowania w prawdziwym życiu?”

W żadnym wypadku. Dawanie działa. Pozwól mi to powiedzieć raz jeszcze. Dawanie działa!

I nie są to tylko puste słowa. Dawanie działa zarówno w sferze materialnej jak i duchowej. Spójrzmy chociażby na tę pierwszą.

To, co nazywam „Złotą Zasadą” marketingu sieciowego: „Wszyscy są równi, ludzie będą robić interesy, będą polecać biznes innym, których znają, lubią i którym ufają.”

Gdy ofiarujemy lub robimy coś dla kogoś, wtedy wykonujemy olbrzymi krok w stronę tego „znają, lubią i ufają”. Często powtarzam, że najlepszą drogą, aby rozwinąć interes i być komuś poleconym, jest ofiarować interes i polecić kogoś.

Dlaczego? Gdy ktoś wie, że dbasz o niego tak bardzo, aby polecić mu biznes, wtedy sprawiasz, że czuje się dobrze... Nie, sprawiasz, że dzięki Tobie czuje się wspaniale i marzy, aby Tobie dać to samo.

Oczywiście, to nie musi być akurat interes, który, właśnie sam robisz. To może być informacja, jeżeli tylko ta informacja jest czymś, co pomoże mu w jego interesach, życiu osobistym lub choćby w rozrywce.

Być może możesz zaproponować komuś książkę (lub kupić książkę), o której wiesz, że byłaby naprawdę wartościowa dla tej osoby. Może wiesz, że czyjaś córka lub syn szuka pracy w pewnej konkretnej firmie i znając tam osobę, która z kolei zna kogoś w dziale personalnym, możesz szepnąć słówko na temat tej osoby, co pomogłoby jej w zdobyciu pracy. To naprawdę ma znaczenie.

Pozwól mi, proszę, podzielić się z Tobą pewnym przykładem z mego życia. Miało to miejsce kilka lat temu, zanim zacząłem być profesjonalnym mówcą. Był pewien klient instytucjonalny w firmie z wieloma oddziałami, którego starałem się „zdobyć”. Jednakże nie mogłem nawet „przestąpić progę” jego drzwi, aby się do niego zbliżyć. Co więcej, nie mogłem nawet znaleźć tych drzwi, aby spróbować do nich zapukać.

Tak się stało, że na zjeździe mówców spotkałem mężczyznę, który zajmował się przemawianiem profesjonalnie już od jakiegoś czasu. Zawarłem znajomość z nim, jego rodziną i szukałem okazji, aby zobaczyć go pracującego w trakcie różnych wydarzeń.

Przez ten czas, pomimo tego, że wiedziałem, jakie sukcesy osiąga, nigdy o nic go nie prosiłem. Za to sam pomagałem mu tak wiele, jak to tylko było możliwe. Kilka razy, kiedy prawie byłem już umówiony na angaż na konkretną datę, polecałem właśnie go osobie, która do mnie dzwoniła z firmy.

Dość często publikowałem artykuły w różnych magazynach, polecałem go wydawcy jako współpracownika. Każda ze stron była wdzięczna, a mnie to nic nie kosztowało. To jest właśnie jedna z najwspanialszych rzeczy w dawaniu: pomaga każdemu a nikogo nie rani.

Minęło parę lat odkąd go poznałem, kiedy się dowiedziałem, że klient, o którego bez rezultatu się starałem, jest głównym kontrahentem mojego przyjaciela. Teraz prawdopodobnie mógłbym zwrócić się do niego o pomoc, ale nie uważałem, aby było to całkiem w porządku. Nie chciałem, aby czuł się tak, jak

gdyby był mi cokolwiek winny skoro wszystko robiłem przecież z własnej woli. Czulem się natomiast dobrze z myślą, że przecież mogę spytać go o radę, jak zainteresować i zdobyć tego klienta.

Powiedziałem mu, zatem: „Wiem, że jest to Twój duży klient i nie śmiem prosić Cię o jakiegokolwiek wstawiennictwo w moim imieniu, jednakże chciałbym Cię zapytać o to, jaki byłby najlepszy sposób, aby się z nimi skontaktować a przynajmniej dać im znać, kim jestem, jak mogę im pomóc oraz w jaki sposób mogę dostać tę szansę, aby rozpocząć i rozwinąć nasze kontakty.” Nie powiedział mi tego.

Rzekł natomiast: „Powiem człowiekowi, który zajmuje się kontaktem z tym klientem, żeby zadzwonił do Ciebie.”

Klient ten wraz z wszystkimi „efektami dodatkowymi” stał się „kopalnią złota” przez długie, długie lata a współpraca zaowocowała wielomilionową sprzedażą.

Nie był to pierwszy, ani oczywiście nie jedyny raz, kiedy dawanie najpierw dosłownie wypłacało olbrzymią, finansową dywidendę. To jest sposób, w jaki zarabiam - to jest sposób, w jaki żyję.

Dawanie najpierw - działa.

Jednakże jest jedna ważna uwaga: nie możesz dawać, oczekując bezpośredniej wzajemności lub w ogóle jakiegokolwiek rewanżu za to, co robisz.

To nie działa, kiedy myślisz: dobrze, co on lub ona zrobi dla mnie?

Nie oznacza to, że nie dostaniesz nic w zamian, ale oczekiwanie zaowocowałoby raczej jednorazowym spłaceniem długu wdzięczności. Podczas gdy te uczucia: „znam cię, lubię cię, ufam ci”, kierowane od drugiej osoby, powodują że chętnie zobaczy Twój sukces.

Nie, daj, bo to jest właściwe, bez oczekiwania bezpośredniej wzajemności, a odkryjesz, że prawo to jest jedną z najprawdziwszych prawd tego świata.

*Bob Burg jest międzynarodowym mówcą w tematach „Biznes w systemie Network” oraz „Pozytywna Perswazja”. Obie jego książki „Endless Referrals” i „Winning Without Intimidation” zostały sprzedane w ponad 100,000 egzemplarzy. Aby otrzymywać bezpłatny newsletter Bob’a zapisz się na [www.burg.com](http://www.burg.com)*



## **Dawanie i Otrzymywanie: Genialny Schemat, O Którym Nikt Ci Nie Powiedział**

John Zappa

Wiele zostało już napisane o uniwersalnym prawie dawania i otrzymywania, ale ja kontaktując się z innymi ludźmi odkryłem, że jest olbrzymi brak zrozumienia w tym, w jaki sposób stosować to prawo.

Generalna zasada mówi, że im więcej dajesz tym więcej otrzymujesz. Ile zasiejesz, tyle zbierzesz. To wszystko bardzo piękne, ale wierzę, że niezrozumienie tego wspaniałego sekretu może być łatwo wyjaśnione, kiedy całą zasadę potraktujemy jak proste następstwo prawa dawania. Następstwo to nie jest coś, co ty robisz, ale dlaczego to robisz. Intencje i motywacje są wszystkim. To znaczy, że ty powinieneś dawać tylko, kiedy dajesz dla czystej radości dawania. Jeśli ofiarujesz, ponieważ oczekujesz czegoś w zamian, zachowujesz się jak faryzeusz. Wszechświat nie jest małym głuptaskiem. Dawanie, w którym główną motywacją jest chęć otrzymania czegoś w zamian staje się afirmowaniem braku. Mówienie, że ty musisz dostać, ponieważ właśnie coś dałeś jest jak powiedzenie do świata: „Mam za mało”. Twoje przekonanie potwierdzi się już wkrótce.

Raz jeszcze: co zasiejesz, to zbierzesz. Wielu ludzi, których znam niechętnie daje, lub czują się fatalnie zaraz po ofiarowaniu prezentu w postaci czasu lub pieniędzy. Jeżeli dajesz z poczucia obowiązku lub poświęcenia się - u podstaw tego leży jedno z tych, negatywnych uczuć. Nakładanie maski dobroczynności na poczucie braku i niezaspokojenia prowadzi tylko do rozczarowania. To nie jest coś ,co robisz, ale dlaczego to robisz.

Nie marnuj swojego czasu na dawanie z oczekiwaniem otrzymania czegoś w zamian. Bóg nie dzieli akcji, które możesz wykupić w pakiecie, jak na giełdzie papierów wartościowych. „Jeśli dałem, lepiej żebym dostał coś w zamian”. Takie myślenie pochodzi wprost z postawy „dla wszystkich nie wystarczy”.

Podczas gdy niektórzy ludzie dają kryjąc motywy, inni w ogóle rzadko rozdają, gdyż wierzą, iż „nie mogą sobie na to pozwolić”. Henry Ford zwykł mówić, że są dwa rodzaje ludzi... ci, którzy myślą, że mogą i ci, którzy myślą, że nie mogą. I jedni i drudzy mają rację. Twoje przekonania tworzą Twoją rzeczywistość.

Tak wiele sposobów, aby NIE dawać. Co robić w zamian?

Moje osobiste doświadczenia sugerują poczekać, aż będziesz na fali życia. Wszyscy mamy zmienne nastroje. Czasami czujemy się dobrze, a czasami czujemy się źle. Jeśli przyłapiesz się na tym, że czujesz się dobrze, wykorzystaj to jako okazję, aby obdarować kogoś w sensie dzielenia się obfitością, której właśnie doświadczasz.

Będąc wdzięczny za wszystko, co aktualnie posiadasz jest znacznie łatwiej podzielić się swoim szczęściem z kimś innym. Takich chwilach czujesz sens tego, że na świecie jest znacznie więcej obfitości, niż to, co do tej pory otrzymałeś. Moje pierwsze doświadczenie ze szczerym dawaniem, w każdym razie pierwsze, jakie pamiętam, zdarzyło się w czasie nawrotu raka parę lat temu. Po tym, jak minął mi pierwszy szok po diagnozie, moje nastawienie duchowe zaczęło się budzić i zacząłem liczyć moje błogosławieństwa.

Po kilku miesiącach chemioterapii miałem możliwość odwiedzić Nowy Jork podczas świąt Bożego Narodzenia. Mój lekarz zdecydował kilkutygodniowej przerwie w chemioterapii, abym mógł nacieszyć się świątami i mieć takie mini-wakacje, których właśnie potrzebowałem. Świąteczne Nowojorskie światła, mroźne rzeńskie powietrze i fakt, że byłem wciąż żywy wprawiły mnie w dobry nastrój. Czułem się wdzięczny i obdarowany.

Pewnego wieczoru, w drodze na obiad z żoną i z bratem, bezdomny człowiek na zewnątrz restauracji, którą wybraliśmy zapytał: „Czy mogę dać mu parę dolarów?”. Czułem się wspaniale i zamiast paru dałem mu 20\$. To z kolei sprawiło, że on poczuł się wspaniale, a to spowodowało, że ja poczułem się jeszcze lepiej, ponieważ sprawiłem, że był to jego dzień. Ważnym dla mnie szczegółem było to, że zanim dałem mu pieniądze, poczekałem, aż moja żona i brat wejdą do restauracji. Chciałem, aby było to anonimowe i nie chciałem, aby ktokolwiek kwestionował mój rozsądek i sens dawania komuś 20 dolarów, podczas gdy byłem na zasiłku zdrowotnym z bardzo ograniczonym przychodem. Gdybym musiał

bronić lub tłumaczyć się przed kimkolwiek z mojego uczynku, odebrałoby mi to całą przyjemność spontaniczność tej chwili.

Z tego punktu widzenia, nie wiedziałem, co przyszłość może mi zaoferować. Ale w tej konkretnej sytuacji wszystko szło doskonale. Czułem się dobrze. I nie chciałem, aby ktokolwiek zniszczył doświadczenie tej chwili przez mówienie mi, abym był rozsądniejszym. Wyczekanie momentu, żeby nikt widział mnie, kiedy dawałem temu człowiekowi pieniądze wydawało się na to najlepszym sposobem. Była to sytuacja wygrany-wygrany. Ten człowiek czuł się cudownie i ja czułem się wspaniale przez resztę wieczoru. To był mój sekret. Czułem się, jakby mi się świetnie wiodło i to bez żadnego sensownego powodu i sprawiłem, że ktoś inny poczuł się podobnie, ponieważ dałem mu 20 razy więcej niż prosił czy oczekiwał. Byłem na fali życia w tym momencie i był to doskonały czas by dać.

Przez następne parę miesięcy mój zasilek zdrowotny wzrósł o 20%. Nie wiem jak lub dlaczego tak się stało i oczywiście nie pytałem.

Nie wiedziałem jeszcze wtedy o prawie dawania i otrzymywania. Po prostu działałem kierowany czystym impulsem. Było to zaraz po tym, jak zacząłem rozwijać duchową sferę swojego życia - odkryłem to prawo. Z moim nowym zrozumieniem i korzyścią, jaką po tym fakcie doznałem, zacząłem dostrzegać ten właśnie związek.

Najważniejszym dla mnie aspektem tego prawa (i nieustannie to powtarzam) jest pamiętanie, że istotne jest nie to, co robisz, ale dlaczego to czynisz. Jeśli masz zły dzień albo jesteś w złym nastroju nie dawaj tylko dla tego, że wydaje ci się, że powinieneś to robić. Dawanie to nie jest bonus u Boga i nie przyniesie wtedy korzyści ani tobie, ani żadnej innej osobie.

Zamiast tego poczekaj, aż będziesz miał szczególnie dobry dzień i będziesz czuł się świetnie. I gdy jesteś w tym stanie daj i obserwuj, co nastąpi. Jeśli złapiesz się na tym, że przeliczasz korzyści, aby obliczyć ile możesz dać i zamartwiasz się tym, co inni myślą, że jest sensowne, to daj sobie spokój. Straciłbyś tylko dobry nastrój.

Poczekaj aż będziesz znowu na fali i po prostu wyznacz kwotę opierając się na swojej pierwszej intuicji. Daj tyle, ile sprawi, że poczujesz się dobrze i nie sprawi, że będziesz czuł się uboższy, bo masz mniej w portfelu lub na koncie.

To uniwersalne prawo może zabrać tylko chwilę, aby je zrozumieć, ale może zająć całe życie, aby je opanować. To, że jeszcze go nie opanowałeś, nie oznacza, że nie możesz dobrze się bawić ucząc się go w praktyce. Zrób próbę i pozwól swemu własnemu doświadczeniu być sędzią.

## Jak Dostać To, Czego Pragniesz? Susie i Otto Collins

To wygląda jak dziwna koncepcja, ale kiedy ty dajesz, to czego pragniesz – otrzymujesz tego naprawdę coraz więcej. Jesteśmy tego żywym dowodem. A oto dlaczego:

Mamy niesamowite relacje wypełnione miłością, pasją i głębokim uczuciem do siebie samych i do naszego stwórcy. Nasz związek nie zawsze wyglądał w ten sposób. Tak naprawdę, nasze poprzednie relacje były na wiele sposobów lustrzanym odbiciem tego, czego nie chcieliśmy.

Zanim postanowiliśmy być razem, zupełnie niezależnie obydwójce, postanowiliśmy stworzyć związek naszych marzeń. Poza naszym pragnieniem, by mieć tak niesamowite relacje, czytaliśmy każdą książkę, braliśmy udział w każdym seminarium, słuchaliśmy każdej kasety i spędziliśmy niezliczone godziny rozmawiając i analizując, próbując znaleźć, co naprawdę potrzebne jest, aby stworzyć związek naszych marzeń.

Cóż zrobiliśmy?

Rozpoczęliśmy rozdawanie miłości. Poza naszą własną „miłosną pasją”, połączeniem i posiadaniem wspaniałych relacji, rozpoczęliśmy dzielenie się z innymi tym, co odkryliśmy. Jako rezultat decyzji, aby rozdawać miłość i dzielić się nią z innymi tym, to, czego nauczyliśmy się o miłości, relacjach i szczęściu nie tylko pogłębiło i wzmocniło nasz związek, lecz także wzmocniło solidnie naszą pozycję jako klienta banku.

Ludzie zaczęli pytać nas, co zrobiliśmy, aby stworzyć tak wspaniały związek?

Otóż w 1999 zaczęliśmy wydawać newsletter on-line poświęcony budowaniu relacji i rozwojowi osobistemu. Po prostu dzielił się metodami i pomysłami, których użyliśmy, aby stworzyć wspaniały związek. Innymi słowy

zaczęliśmy rozdawać, to, czego najbardziej potrzebowaliśmy: miłość. Teraz, prawie 20 tysięcy ludzi otrzymuje nasz bezpłatny, cotygodniowy Relationship Gold Newsletter. Napisaaliśmy także trzy książki dotyczące budowania związków: „Communication Magic”, “Should You Stay or Should You Go?”, “Creating Relationship Magic”. Dwie kolejne dopiero planowaliśmy.

Nie jesteśmy doradcami ani terapeutami - po prostu dzielimy się tym, co istnieje w naszych sercach i żyjemy według tego, czego nauczyliśmy o miłości i związkach. To, co mamy jest tak wspaniałe, że chcemy, aby inni dowiedzieli się jak mogą posiadać to samo. Odkryliśmy, że tak samo jak w świecie finansowym, istnieje obfitość miłości, która tylko czeka, abyś ją odkrył. Musimy tylko być zdolni, aby się otworzyć. To, czego chcieliśmy bardziej niż czegokolwiek innego, to głęboki, dojrzały, pełen miłości związek. Jesteśmy teraz szczęśliwi mogąc powiedzieć, że mamy ten rodzaj relacji, jakiego pragnęliśmy. Jako efekt „rozdawania miłości”, otrzymaliśmy nie tylko miłość, ale w równym stopniu zostaliśmy nagrodzeni finansową obfitością.

***Wszechświat, w którym żyjemy jest bardzo obfity.***

***Daj, daj, daj!***

***Otrzymasz więcej niż kiedykolwiek się spodziewałeś.***

## **Co Dać, Kiedy Nie Masz Żadnych Pieniędzy.**

Christopher Guerriero

Okolo 2 lata temu, pomimo tego, że prowadziłem kilka dochodowych interesów, bardzo mało na tym zarabiałem. Zawsze czułem sentyment do dawania. Po prostu nie miałem, czym się dzielić (albo tak mi się wydawało).

W trakcie tych miesięcy, kiedy przestałem dawać, odkryłem, że sprawy układają się jeszcze gorzej, nawet sprawdzone kampanie marketingowe, które moja firma prowadziła od lat, przestały przynosić zyski. Czułem się, jakby czarna chmura wisiała nade mną.

Nauczony doświadczeniem wiedziałem od lat, że im więcej dam, tym więcej otrzymam, ale jak mówiłem, sam finansowo bardzo mało posiadałem. Byłem przy tym odpowiedzialny za kilka prowadzonych biznesów oraz za rodziny wszystkich zatrudnionych w moich firmach pracowników.

Nauczyłem się wtedy, że moje dawanie niekoniecznie musi pochodzić z mojego konta bankowego, i że przez te wszystkie lata, nie musiałem dawać pieneędzy. Musiałem prostu utrzymać „dawanie”, aby pomóc ustabilizować całe „otrzymywanie”, które miało stać się moim udziałem w kolejnych latach.

Nauczyłem się, że kiedy przestałem dawać, dosłownie zablokowałem dopływ wszelkich dóbr, jakie Bóg miał dla mnie przeznaczone. Zacząłem więc dawać to, co miałem – czas, modlitwy i dużo pomocy dla tych, którzy potrzebowali mojej specjalistycznej wiedzy.

Gdy patrzę wstecz, widzę minione lata jako test sprawdzający, czy mogę nauczyć się, w jaki sposób dawać nawet, kiedy wydaje się, że może to boleć. Dziękuję Bogu, za to, czego mnie nauczył – nigdy nie przestawaj dawać. Mogę zmienić formę mojego dawania, mogę nawet zmienić kwotę darowizny, ale nigdy nie przestanę dawać.

Teraz rozdaję finansowo tak dużo, ile mogę i widzę różnicę także w innych dziedzinach mojego życia. Dawanie pieniędzy jest u mnie jednak na pierwszym miejscu, gdyż, aby zrealizować moje cele i zamierzenia, potrzebuje dużo pieniędzy.

To było dobre doświadczenie – dawanie jest sekretem do otrzymywania pieniędzy, sukcesu, zdrowia, miłości, szczęścia.



## **Nauczenie Się Tego Sekretu Zajęło Mi 30 Lat**

Richard Webster

Dawałem od zawsze, ale dziwnym trafem - dawałem ze strachu.

Gdy ktoś prosił mnie o pieniądze, zawsze wkładałem rękę do kieszeni. Jeśli nie prosił, przechodziłem dalej, nic mu nie dając. Myślałem wówczas, że jeżeli ktokolwiek prosi, mogę powiedzieć „tak” lub „nie”. Dając pieniądze, oznaczało, że zawsze będę miał pieniądze. Podczas gdy mówiłem „nie”, podświadomie przyciągałem brak pieniędzy.

Obawiałem się zatem braku pieniędzy - to właśnie sprawiało, że dawałem. Oczywiście, pomimo że to robiłem, zawsze były to małe kwoty.

Nagroda Richarda Webstera (The Richard Webster Popular Fiction Award) zmieniła moje życie. Stało się to w trakcie delikatnie „zakrapianego” lunchu z przyjaciółmi. Użalaliśmy się nad faktem, że pisarze powieści fabularnych napotykają wiele trudności w publikowaniu swoich książek oraz w tym, aby stać się choć odrobinę sławnym. Piszący fikcję literacką, aby opublikować swoje prace, otrzymują dotacje i stypendia, ale pisarze niezależni nie otrzymują nic. Ogłosiłem, że ustanowię konkurs z nagrodą 1000\$. Moi przyjaciele śmiali się i rozmowa przeszła na inne tematy. Jakkolwiek myśl ta pozostała ze mną i ostatecznie zdecydowałem się zrealizować mój pomysł. Muszę przyznać, że moje motywy były samolubne. Myślałem, że ufundowanie nagrody mojego imienia podniesie moją rangę i prestiż społeczny a to wesprze sprzedaż książek.

Znalazłem wydawcę, który był gotów by opublikować zwycięską pracę konkursową i ogłosiliśmy to dwa lata temu. Podniosłem wysokość pierwszej nagrody do 5 000\$ i dodałem drugą nagrodę wartości 1 000\$. To była spora suma do rozdania.

Ku mojej wielkiej radości nagroda podniosła mój prestiż, zamieściłem wiele artykułów w gazetach, odbyłem też wiele rozmów w radiu. Nie myślę, że

jakikolwiek pisarz sponsorowałby kiedykolwiek nagrodę dla innych pisarzy - to nadawało całemu projektowi zupełnie nową jakość. Czułem się dobrze robiąc to, ale nie oczekiwałem żadnych specjalnych zysków.

Jednakże ku mojemu zaskoczeniu wyglądało na to, że ta nagroda była magicznym zaklęciem do otwarcia sezamu pełnego pieniędzy. Sprzedaż moich książek wzrosła. Sprzedaż praw do tłumaczenia moich książek w obcych językach z wielokrotnością się. Otrzymałem oferty prowadzenia płatnych wykładów na całym świecie.

Mój dochód, który pochodzi całkowicie z książek, w następnych dwunastu miesiącach wzrósł ponad dwukrotnie.

Naturalnie teraz jestem dużo bardziej hojny niż byłem kiedyś. Uwielbiam rozdawać pieniądze. I im więcej dam, tym lepiej mi się wiedzie. Chciałbym poznać ten sekret trzydzieści lat temu.

*„Działaj jak bogacz. Mów językiem sukcesu. Zostaw w sobie wolną przestrzeń możliwości, przez którą bogactwo dociera do wszystkich. Świat wymaga zrozumienia duchowego sensu bogactwa i twój dom może stać się szczególnym miejscem”*

*(Anie Rix Militz „Both Riches and Honor”)*

## Jak Dawanie i “Wykaszenie” Doprowadziło Do Pasywnego Dochodu

Larry Dotson

Było to we wrześniu 2001, kiedy skompletowałem e-book’a zatytułowanego „The Hipnotic Writers Swipe File”. Termin „swipe file” (akta wykaszania) został ukuty przez copywriterów, którzy w ciągu całej swojej kariery zebrali słowa i zwroty generujące sprzedaż.

Problemem dla mnie było to, że nie byłem do końca pewien, jak sprzedawać tego e-book’a. Nie miałem konkretnego rynku docelowego w tym czasie, ani bazy danych. Zdecydowałem więc zapytać Joe Vitale’a, czy nie zechciałby być współautorem książki i dzielić zyski. Byłem skłonny podzielić się z nim autorstwem oraz profitami ze sprzedaży.

Wiedziałem, że seria „hipnotycznych e-book’ów” napisanych przez Joe miała już dobrą markę i była sławna. Gdy myślisz o hipnotycznym pisaniu, copywritingu i marketingu, myślisz o Joe Vitale „pierwszym hipnotycznym pisarzu na świecie”.

Joe zgodził się. Napisał naprawdę hipnotyczne wprowadzenie do książki, dołożył mnóstwo swojego materiału i jeszcze w tym samym roku wydaliśmy tę książkę. Reszta jest niezłą opowieścią.

Od czasu wydania pierwszego e-book’a, Joe i ja napisaliśmy wspólnie już 7 hipnotycznych e-book’ów. Gdy Joe planował samodzielnie napisać książkę o hipnotycznych historiach, którą oczywiście mógł wydać sam, zapytał mnie, czy nie chciałbym być jej współautorem. Nie musiał tego robić, ale ponieważ ja zaproponowałem coś jemu, on zaprzagnął zaproponować coś mi. Ostatecznym rezultatem był wspaniały e-book zatytułowany „Hipnotic Selling Stories”.

Gdy zdecydowałem ofiarować coś Joe, a on zdecydował dać coś mi, obydwaj otrzymaliśmy. Każdego miesiąca zarabiamy dobre pieniądze ze sprzedaży naszych e-booków, nawiązaliśmy silną przyjaźń online i zbudowaliśmy

solidne podstawy wspólnych interesów. Do dnia dzisiejszego nie spotkaliśmy się osobiście, ani nawet nie rozmawialiśmy przez telefon. Cała nasza współpraca odbywała się tylko przez e-mail.

A wszystko zaczęło się od dawania.

## **Jak Dawanie Uczyniło Książkę Bestsellerem Nr 1**

Mike Liman

Przez ponad rok pracowałem, aby zasypać czytelników moich newsletterów tak wieloma wartościami zmieniającymi życie, jak to tylko możliwe, wiadomościami, które po prostu miały ich odciągnąć od wszelkich innych tego typu serwisów na innych stronach.

Każdego tygodnia zadawałem sobie pytania: „Jak mogę przejść następną milę dalej dla moich wartościowych czytelników?” oraz „Jak mogę dać im więcej niż oczekują?”.

Odbiorcy mojego newslettera wzrastali w miłości do mnie i mojej pracy. Konsekwentnie dawałem im wszystko, co tylko mogłem.

W połowie 2001, napisałem książkę. Wydawcy kpili z nas mówiąc: „Nikt nie będzie chciał czytać Twojej książki „Rozmowy z Milionerami”. Nikt nie zechce słuchać twoich rozmów w króciutkiej radiowej audycji. Tą drogą musieliśmy podążać samotnie. Mój współautor Jason Oman i ja byliśmy robiliśmy to po raz pierwszy. Nie wiedzieliśmy, co robić, ale byliśmy pewni, że mamy bazę lojalnych zwolenników. Wszystko, co musieliśmy zrobić, to poprosić ich o pomoc. Żaden z wydawców nie zrozumiał faktu, że było tysiące ludzi, którzy byli gotowi nam pomóc, ponieważ wcześniej zrobiliśmy o wiele więcej dla nich. To jest potęga, która nazywam leverage.

18.01.2002, 76 dni po wydaniu książki, bez wydanego grosza na promocje, ogłoszenia, bez konferencji prasowych, zrzuciliśmy Johna Grishana ze szczytu listy sprzedaży amazon.com i utrzymaliśmy to miejsce.

Mieliśmy dla siebie pierwsze miejsce. Przyniosło to również w tym czasie 31 070\$ ze sprzedaży.

Potęga dawania prowadzi do fontanny otrzymywania. Otrzymaliśmy obfitość pieniędzy, zdobyliśmy nowych przyjaciół, nasza książka pomogła wielu ludziom. Ponadto została ona przetłumaczona już na trzy języki.

Od tamtego czasu ta „mała książka, która wiele może zdziałać” zmieniła życie wielu tysięcy ludzi. Wszystko to stało się, ponieważ kiedy dajesz, nie oczekując niczego w zamian, dostajesz więcej niż mógłbyś pomyśleć.

Gdy siejesz - zbierasz.

Gdy inni drwią z ciebie, ponieważ ty usługujesz i dajesz, pomyśl o historii książki „Rozmowy z Milionerami”.

## **Wzorzec Dawania a Fenomen Wymiany Hipnotycznej**

Allen D'Angelo

Wiele lat temu odkryłem Wzorzec Dawania niemalże przez pomyłkę. Zaczęło się to około roku 1994, kiedy odkryłem, że znacznie więcej klientów przysyła mi swoje referencje, gdy wysłałem im olbrzymie pudełko czekoladek Godiva jako formę podziękowania za współpracę. Zauważyłem, że klienci, którzy otrzymali czekoladki polecali mnie 40% częściej niż Ci, którzy nie dostali mojego smacznego upominku. Właściwie w latach poprzedzających moje czekoladowe zabiegi, wielu moich klientów nie dawało mi referencji i było to pewnego rodzaju normą.

Pewnego dnia po otrzymaniu mnóstwa referencji postanowiłem pogłębić moje zaangażowanie w dawanie. Początkowo, mówiąc szczerze, kierowały mną egoistyczne pobudki. Po prostu nie przywiązywałem wagi do czegoś, co wskazywało na silny związek pomiędzy dawaniem i otrzymywaniem. W tamtym czasie wiedziałem tylko, że muszę nauczyć się więcej, gdyż zacząłem rozpoznawać nowy, niemalże mistycznie potężny aspekt dawania.

W pierwszym momencie jasno zrozumiałem, że rozpatrując to w szerokim ujęciu, jesteśmy nagradzani adekwatnie do wartości, jaką tworzymy dla innych ludzi. Usłyszałem, że tajemnica dobrobytu finansowego tkwi w tworzeniu ogromnych wartości dla innych, ale bazując na moim nowym doświadczeniu, odkrywałem teraz, że dawanie z zapalem zgodnie z „zasadą dawania” przyspiesza osiągnięcie bogactwa w moim życiu.

Moje zaangażowanie, aby odkrywać więcej odnośnie dawania szybko zmieniło sposób mojego życia i później zdałem sobie sprawę, że wzbogaca mnie to duchowo nawet bardziej niż ekonomicznie. Zauważyłem, że pielęgnując jedną rolę otworzyłem przed sobą rajski, wspaniały ogród.

Przeprowadziłem kilka potężnych eksperymentów, aby zbadać w jaki sposób dawanie prowadzi do otrzymywania. Zaangażowałem się w to już mniej egoistycznie a bardziej pod kątem własnego rozwoju. To była po prostu moja własna ciekawość tego, jak mogę zmienić czyjeś życie włączając w mój biznes i moje życie dzielenie się różnymi wartościami.

Zacząłem dawać coś więcej niż zwykle czekoladki. Dawałem wartościowe porady. Były to dodatkowe godziny spędzone z moimi klientami, e-book'i, artykuły posyłane moim przyjaciołom dotyczące ich zainteresowań. Rozdawałem tyle, ile tylko mogłem każdemu, z kim miałem regularny kontakt. Jeśli ktoś pojawiał się na mojej ścieżce, stwierdzałem, że był w tym jakiś cel i dzieliłem się z nim tym, co uznawałem za najwłaściwsze dla tej właśnie osoby. Robiłem to codziennie. Robiłem to ze wszystkimi, z którymi łączyły mnie jakiegokolwiek interesy.

Było to jak magia. Rosło w siłę. Zmieniło to moją duszę. Zastąpiło to drogi marketing w moim biznesie. Najciekawsze było to, że mój wewnętrzny pałac wzrastał i sięgał niebios wraz z każdą osobą, której mogłem w jakikolwiek sposób pomóc.

Wkrótce moim ukrytym celem było, aby każdy, kogo spotkam myślał o mnie jako o kimś wartościowym. Chciałem stać się bezinteresownym zasobem obfitości dla innych ludzi. Widzisz, miałem takie przeczucie, że jeśli otworzę drzwi mojego serca na potrzeby innych ludzi poprzez dawanie, to spowoduję, że oni otworzą swoje serca dla mnie.

Więc działanie według prawa dawania przede wszystkim sprawia, że inni się otwierają na ciebie. Jest to pełen mocy prekursor do budowania wszelkich relacji – biznesowych, osobistych i innych.

Odkryłem wtedy, że jako ktoś wartościowy muszę dawać szczerze, bezinteresownie, obficie, bez wysiłku i absolutnie bez oczekiwania natychmiastowej nagrody. Zdałem sobie wtedy sprawę również z tego, że muszę wyważyć to, co daję, aby wyrazić szacunek dla wartości rzeczy, które daję. Dary są nie tylko odbiciem tego, kim jesteśmy, ale także bieżącą, doświadczalną częścią nas samych oraz ucieleśnieniem naszych wewnętrznych przeżyć.

To samo dotyczy ciebie. Każdy prezent, jaki dajesz, który ma specjalne znaczenie i wartość dla drugiej osoby jest, tak naprawdę częścią ciebie. Nadanie



wartości innym wywiera niezwykle pozytywny wpływ na odbiorców, którzy rozumieją i cenią twój dar.

Szybko, po zastosowaniu Prawa Dawania jako element mojej filozofii życia, zacząłem zauważać pojawiające się niezwykle zjawiska w moim życiu.

Jako uczeń Joe, studiujący jego „hipnotyczny” zestaw nazwałem moje unikalne obserwacje „fenomenem wymiany hipnotycznej”, ponieważ określa on rezultat dawania, który jest tak subtelny, że nie wykrywają go nawet najczulsze radary ludzkiej świadomości.

Fenomen wymiany hipnotycznej to: Obdarowany moim wartościowym prezentem, niepostrzeżenie dla niego rozpoczyna proces wyrównywania poprzez psychologiczną wymianę ze mną, natychmiast, gdy tylko otrzymuje to co mu dałem. Właśnie tak! Poprzez przyjmowanie tego, co im dałem, moi obdarowywani programują się na to, aby przy najbliższej możliwej okazji móc dać mi coś o tej samej wartości. Czasami będzie to poprzez życzliwe słowa, jakie mówią o mnie swoim przyjaciołom. Często będą to referencje do dwóch lub trzech partnerów biznesowych.

Bywało, że kontaktowałem się z kimś, aby zapytać czy otrzymał mój prezent. Ludzie zwykle rozplýwali się wtedy z wdzięczności. Zrozumiałem wówczas, że moje podarunki są jak rozsiane ziarna, które dadzą dobry plon w najwłaściwszym czasie. To bardzo ożywcze, przypomnieć sobie o znaczeniu dawania, które jest prawdziwie, wysoce wartościowe dla tych, którzy decydują się szczerze obdarowywać.

Psychologia ludzkiego zachowania jest względnie ponadczasowa. Najwięksi filozofowie poprzednich wieków podzielili się z nami niezwykle ciekawymi sekretami mówiącymi o Prawie Dawania. A oto niektóre z nich:

Lao-Tsu: „Mędrzec nie gromadzi rzeczy. Obdarowawszy wszystkich tym, co ma, posiada jeszcze więcej. Dając wszystko co ma, jest wciąż bogaty”

Eric Hoffer, XX wiek, czołowy filozof amerykański, powiedział: „Ktoś daje nam wszystko, co ma i należymy do niego”

Walter Benjamin: „Prezenty muszą poruszyć obdarowanego aż do szpiku kości”

Jean de La Bruyere: „Szczerść to nie to, co dajemy, ale kiedy dajemy”

Moja ostatnia praca już od ponad dwóch lat zmotywowała innych do dawania różnych wartości na najwyższym poziomie. Ciężko pracowałem aby korzystnie i ze skutkiem wpłynąć na moich drogich przyjaciół, którzy są znanymi pisarzami, by i oni dawali ludziom mnóstwo korzyści poprzez moja osobę.

Są to ludzie, którzy zarabiają wystarczająco dużo, aby nazywać ich bogatymi i są znani, gdyż sprzedali miliony książek korzystając z Zasady Dawania. Są oni mistrzami ofiarowywania w naszym współczesnym świecie. Teraz dzielą się z Tobą swobodnie swoimi sekretami.

Ci wspaniali ofiarodawcy to m.in. Joe Vitale („Spiritual Marketing”), Dick Bolles („What Colour Is Your Parachute?”), James Redfield (“The Celestine Prophecy”), Dave Chilton (“The Wealthy Barber”) i wielu innych.

Aby utrzymać swoje zaangażowanie i swoją wartość jako człowieka obdarowujemy każdego, kto zagląda na [www.TotalBookMarketing.com](http://www.TotalBookMarketing.com) wieloma cennymi publikacjami, e-book’ami oraz spostrzeżeniami z dziedziny marketingu, autorstwa tych właśnie mistrzów, którzy zdobyli miliony a rozdali ich jeszcze więcej. Są to najwspanialsze umysły, jakie kiedykolwiek poznałem, z jakimi kiedykolwiek pracowałem w ciągu 14 lat działalności wydawniczej, marketingowej i konsultingowej.

Poza tym, [TotalBookMarketing.com](http://www.TotalBookMarketing.com) przyda Ci odwagi, zostaniesz podniesiony na duchu i obezwładniony tym, w jaki sposób ludzie, którzy szczerze chcą pomóc innym, działają by dawać, przedkładając czyjeś potrzeby nad własnymi. Już to jest świadectwem dawania – tego, że ono działa i to działa bardzo dobrze.

Co ciekawe, Joe Vitae jest jednym z pierwszych osób, które skorzystały z tej szansy, aby współpracować z [TotalBookMarketing.com](http://www.TotalBookMarketing.com). Jest on właśnie przykładem niezwykle wartościowego człowieka, gdyż on wkłada całe swoje serce w dawanie i zawsze dzieli się wszystkim, co ma.

*„Dawanie z zastrzeżeniami, nie jest nim - to łapówka. Nie ma gwarancji wzrostu, dopóki nie damy z satysfakcją. Pozwól sobie obdarowywać całkowicie. Dostrzeż uniwersalne działanie prawa. Wtedy twój dar ma szansę odejść i wrócić wielokrotnionym. Nie jest powiedziane jak daleko to błogosławieństwo pójdzie zanim wróci do ciebie. Jest to piękny i dodający odwagi fakt, że im dłużej zajmuje mu powrót,*

*tym więcej jest rąk, przez które przechodzi i więcej serc go błogosławi. Wszystkie te ręce i serca dodają coś jego istocie. Tym bardziej wartość jego jest większa, kiedy wraca.”*

*(Charles Fillmore „Dynamics for Living”)*

## **Dlaczego Dawanie Jest Tak Naprawdę Ukrytą Sprzedażą**

Jo Han Mok

Słuchałem właśnie zestawu płyt Joe Vitala „The Power of Outrageous Marketing”. Jego hipnotyczny głos zabrał mnie w podróż samochodem. „Kto NAPRAWDĘ zyskał na Bill Phillip’s Body For Life Challenge?” zapytał na płycie.

To zadzwoniło w mojej głowie i odbiło się od ścian mojego mózgu jak gumowa piłeczka. Byłem głęboko zamyślony. Pewnie trudno byłoby znaleźć duszę na tej planecie, która nie widziała tych poruszających obrazów „Przed” i „Po” i której życia nie zmieniło raptownie Body For Life Challenge. Ludzie byli poruszeni. Byli zmotywowani. Kto by nie chciał podjąć się swojej własnej kampanii Body For Life Campaign (Kampania Ciała dla Życia) i być szczupłym i atrakcyjnym?

Lecz oprócz wprowadzenia 20-minutowego aerobiku i jedzenia sześciu zdrowych posiłków bez tłuszczów, o obniżonej kaloryczności, czego jeszcze potrzebujesz, aby przyspieszyć osiągnięcie pożądanego rezultatu?

Czyż nie jest zaskakujące to, że suplementy EAS (suplementy dla osób uprawiających sport i ludzi żyjących aktywnie, dbających o ciało i kondycję – przyp. tłum) po prostu „wskoczyły” nagle do Twojej głowy?

Bill Philips był wtedy dyrektorem naczelnym EAS. Teraz prawdopodobnie cieszy się życiem na jakiejś tropikalnej wyspie, pływając w luksusie.

Jak myślisz, jak wiele EAS zarobiło na Body For Life Challenge i innych, wspierających je produktach jak „Muscle Magazine”, który promuje suplementy EAS i publikuje historie osiągniętych z Body For Life sukcesów?

Jak byś się czuł wiedząc, że każda taka historia zapisała się na korzyść tego oszałamiającego sukcesu naprawdę dobrych produktów EAS, a ludzie opowiadający ją nigdy nie osiągnęliby tego bez pomocy EAS?

Czy zechciałbyś skoczyć do sąsiada GNC, aby kupić ciężarówkę tego towaru?

„Kto naprawdę tutaj zyskał pomijając Bill’a Phillips’a?”

Zgadnij.

Na pierwszy rzut oka, Bill dał nadzieję ludziom z nadwagą i zmienił życie setkom tysięcy osób. Utwierdził ich również w przekonaniu, że mogą to zrobić! I oczywiście poza tym stwierdzeniem (reszta pozostawała w domyśle), jeśli będą używali suplementów EAS.

To spowodowało u mnie oszałamiające objawienie PRAWDZIWEGO klucza otwierającego drzwi sekretu bogactwa i obfitości.

Dawanie jest tak naprawdę ukrytą sprzedażą!

Prawdą o sprzedaży jest to, że jeżeli zamierzasz coś sprzedać - napotkasz opór. Nie jest ważne czy jesteś Zig Ziglarem, czy nie. Nawet Zig Ziglar nie mógł na 100% domknąć każdej sprzedaży.

Ale jeśli chcesz coś dać, zgadnij ile oporu napotkasz? Zero. Zilch. Nullo.

Nie tylko nie napotkasz ŻADNEGO oporu, ale ludzie będą się aż rozbijać, aby dopaść Twój prezent z otwartymi ramionami. Nie mogą nic poradzić na to, że po prostu kochają Cię wtedy i myślą o Tobie wiele dobrych rzeczy, kiedy im coś dajesz.

Gdy zaczynałem pisać, zaoferowałem, że mogę to robić za DARMO. Włożyłem w tę darmową usługę 10 000% siebie.

Czy ludzie byli pod wrażeniem? Pytanie! Czy mnie lubili? Jakżeby nie? Dawałem im wszystko za darmo.

Jak sądzisz, co czuli moi „darmowi” klienci, kiedy zaczęli zarabiać życiowe fortuny dzięki tekstom reklamowym jakie im napisałem – za darmo?

Jeśli jedyną rzeczą, o którą ich poprosiłem w zamian za moje usługi były referencje, to jakie referencje napisali dla mnie?

Sądzisz, że mieli jakiś problem z tym, aby napisać mi porywające referencje?

Myślisz, że byliby w stanie polecić mnie innym?

Czy dzięki tym wszystkim referencjom zyskałem wiarygodność? Czy moje „dawanie siebie” działało?

Myślę, że tak. Bywa, że ludzie dosłownie dobijają się do mych drzwi i proszą, abym napisał coś dla nich.

Podsumowując: na pierwszy rzut oka wydawało się, że rozdałem samego siebie jako copywritera. Wytlumaczymy to sobie: ja SPRZEDAŁEM siebie jako copywritera. Claude Hopkins powiedział: „Najlepszym sposobem, aby sprzedać cokolwiek jest rozdać darmowe próbki!”

Sprzedawałem poprzez dawanie!!! Czy możesz wymyślić POTĘŻNIEJSZY sposób sprzedaży?

Myślę, że nie.

Jednym z najpotężniejszych narzędzi oprócz dawania jest Prawo wzajemności. W naturze ludzkiej leży pragnienie rewanżu, jeśli dostaniesz coś za darmo.

Członkowie ruchu Hare Krischna wiedzieli to i mieli niezwykle rezultaty zagadując ludzi i wkładając im kwiatka do kłapy marynarki.

Pomyśl o tym., Gdy „przyłapano” Cię w takiej sytuacji czułeś się dosłownie ZOBBLIGOWANY do oddania czegoś w zamian.

O tym była już mowa, jednakże, prawdziwym KLUCZEM w „dawaniu” jest BRAK OCZEKIWANIA na zwrot. Nie możesz czegoś PODAROWAĆ oczekując, że dostaniesz coś w zamian. Podarunek jest jakimś kosztem. Żeby się kwalifikował jako podarunek, musi Cię on coś kosztować, mieć jakąś wartość.

Biblijny Król Dawid ujął to bardzo trafnie mówiąc o ofierze całopalnej:

„Nie będę dawał Bogu czegoś, co nic mnie nie kosztuje!”

To brzmi paradoksalnie, ale jeżeli dasz bez oczekiwania jakiegokolwiek zwrotu, otrzymasz WIĘCEJ, ponieważ nie oczekiwałeś niczego w zamian.

Zastanów się nad tym.

Na koniec, choć nie jest moją intencją nauczać - coś metafizycznego zdarzy się, kiedy będziesz obdarowywał. Obdarowywanie to po prostu oferowanie 10% Twojego zysku brutto z powrotem społeczeństwu.

W wielu religiach świata 10% tego, co się posiada oddawana jest Bogu.

Gdy to zrobisz, doznasz nie tylko duchowego napełnienia, ale również otworzysz bramy by otrzymywać więcej obfitości w swoim życiu. Możesz zobaczyć, że to dobra karma.

Ciekawe, obdarowywanie jest jedynym sposobem wskazanym w Biblii chrześcijańskiej pozwalającym Chrześcijanom właściwie ZDOBYWAĆ Boga poprzez obdarowywanie:

„Przynieś wszystkie dary do skarbnicy, aby mogło być jadło w Moim domu i skosztuj mnie w tym, mówi Pan, czy nie otworzę przed tobą bram niebios i nie wyleję z siebie takiego błogosławieństwa, że nie będziesz miał miejsca na tyle by przyjąć to wszystko” (Księga Malachiasza 3.10).

Możesz się z tym zgodzić lub nie, ale mój ulubiony pisarz C.S. Lewis mówi o tym niezwykle trafnie: „Jest to sytuacja wygrany-wygrany. Tak czy inaczej - wygrasz!”

Ot, i właśnie to!

## **Para, Która Stworzyła Duchowe Imperium Bez-Długów**

Chcę zakończyć tę książkę kolejną historią lub dwiema, po czym zachęcić do akcji.

Sukces Kościoła Zjednoczonego (Unity Church) jest tu kolejnym przypadkiem.

Założona przez Charles'a i Myrtle Fillmore w 1889 roku w Kansas City w Missouri Zjednoczona Szkoła Chrześcijańska (Unity School of Christianity) jest światowym głównym ośrodkiem ruchu Zjednoczenia (Unity). Po nadzwyczajnym uzdrowieniu pani Fillmore dzięki modlitwom i prośbom, wielu przyjaciół zainteresowało się tym, jak osiągnęła ten cud uzdrowienia. Od tych małych kółek modlitewnych w pokojach stołowych, Zjednoczenie powiększyło się.

Charles i Myrtle Fillmore zdołali zbierać wszystkie pieniądze, jakich potrzebowali, aby rozpocząć i rozwijać ich biznes. Dzisiaj Unity Church jest społeczeństwem ludzi zainteresowanych praktycznym i dobrze prosperującym przesłaniem boskim. Ich zasięg obejmuje dziś już cały świat. Osiągnęli to nie posiadając początkowo nic i są wolni od długów.

Do roku 1942 prawdziwy sekret finansowego wsparcia Fillmore'ów nie był ujawniony. Według Charles'a Bradena („Spirits In Rebellion”), Fillmorowie stworzyli popularną obecnie „Dedykację i Ugodę” 7 grudnia 1892, która brzmiała następująco:

„My, Charles Fillmore i Myrtle Fillmore, mąż i żona, niniejszym poświęcamy siebie samych, nasz czas, nasze pieniądze, wszystko, co mamy i co spodziewamy się mieć, Duchowi Prawdy i poprzez Niego, Społeczności Cichej Jedności (Zjednoczenia).

Jest zrozumiałym i w zgodzie, iż Duch Prawdy będzie udzielał nam odpłaty za tę dedykację w postaci spokoju umysłu, zdrowia, mądrości, zrozumienia,



miłości, życia i obfitości wszystkich niezbędnych rzeczy do zaspokojenia naszych potrzeb bez czynienia którejkolwiek z nich przedmiotem naszej egzystencji.

W obliczu Wszechobecnego Umysłu Jezusa Chrystusa, dnia 7 grudnia A.D. 1892.”

Charles Braden tłumaczy to w swej książce następująco: „Jedność nigdy nie kładzie ceny za swe usługi innej niż cena nominalna, z powodu obowiązku prawnego, swoje publikacje Jedność rozdaje za darmo i wygląda na to, że zawsze posiadają pieniądze, aby zaspokoić jakiegokolwiek oczywiste potrzeby.”

Jakiego większego dowodu potrzebujesz, że zaufanie w prawa duchowe dostarczą Ci wszystkiego, czego potrzebujesz?

A największym z tych praw jest dawanie.

Po Czym Poznać, czy Kiedykolwiek Będziesz Bogaty

Chcesz wiedzieć, czy kiedykolwiek będziesz zamożny?

Jest prosty sposób, aby to sprawdzić.

Po prostu odpowiedz na pytanie:

Czy dajesz z lekkością, szczerze, bez oczekiwania zwrotu i z sercem pełnym radości?

Jeśli Twoja odpowiedź brzmi tak, prawdopodobnie już jesteś zamożny.

Jeśli na którąkolwiek część pytania odpowiedziałeś nie, wtedy przyjrzyj się temu, uwolnij ten aspekt działania i zacznij dawać z lekkością, regularnie, szczerze, bez oczekiwania rewanżu i z sercem pełnym radości.

Ta ścieżka jest czysta.

Dawanie jest drogą.

## Gdzie Będziesz Dawał Dzisiaj?

Teraz Twoja kolej.

Gdzie będziesz dawał dzisiaj?

Zapytaj sam siebie: Skąd doznałem najwięcej radości?

Zapisz swą odpowiedź.

.....  
.....  
.....  
.....

teraz, jeśli potrzebujesz więcej jasności więcej zrozumienia lub dodatkowych pytań, by wiedzieć, gdzie dać pieniądze, sprawdź poniższe:

Gdzie przypomniano Ci o Twojej boskości?

.....  
.....  
.....  
.....

Gdzie zachęcono Cię, abyś realizował swe marzenia?

.....  
.....  
.....  
.....

Cokolwiek odpowiesz, oto miejsca, gdzie możesz dać swe pieniądze.

Możesz ofiarować je wszystkim ludziom, których wymienileś lub we wszystkich wskazanych powyżej miejscach, lub wybierz jedną osobę i obdaruj ją teraz.

I zachowaj w swym umyśle te podstawowe zasady:

1. dawaj z lekkością, bez oczekiwania rewanżu
2. dawaj anonimowo, jeśli to tylko możliwe
3. dawaj z radością i uśmiechem

Zmieniasz świat, kiedy dajesz.

Zmieniasz swe własne życie, kiedy dajesz.

Zmieniasz je właśnie teraz, kiedy dajesz.

Dawaj!

### 3 Doskonałe Książki O Pomyślności Wszeczasów

Jestem zafascynowany pomyślnością.

Minionego roku przeczytałem liczne książki na ten temat. A oto moje ulubione:

„Seed Money In Action” Jon’a Speller’a przetrwała próbę czasu. Ta czterdziestoletnia książka doczekała się już 53 edycji, sprzedała się w 1,000,000 egzemplarzach i spowodowała, że 40 000 ludzi napisało do autora, by ją pochwalić.

Jej główną myślą jest, że jeśli dajesz, otrzymasz 10 razy tyle z powrotem. Ten odwieczny sekret pomógł w powstaniu milionerów i bilionerów w różnych okresach i nadal działa.

Oczywiście jest w tym chwyt. Musisz dawać z nastawieniem umysłu na brak oczekiwań. Jeśli tak robisz - jesteś w tym nurcie. Większość ludzi, którzy posiadają zahamowania, praktykuje zasadę niedoboru, a nie zasadę zasiewania pieniędzy.

Większość ludzi, którzy mają problemy z pieniędzmi nigdy by nawet nie pomyślała o rozdawaniu pieniędzy, nie mówiąc już o właściwym sposobie myślenia jak gdyby mieli rozdawać pieniądze. Mimo to jest to sekret pomyślności w tej znanej książce.

Następnie jest „The Millionaire’s Mind” dwóch autorów z kraju, o którym nigdy do tej pory nie słyszałem. Dwóch Słowaków napisało książkę, która sprzedała się w ich kraju w ciągu 15 dni.

Gdy przyszli do mnie, byłem sceptyczny. Po przeczytaniu książki - byłem zachwycony. Oto kompletny kurs tego, w jaki sposób myśleć jak zamożny człowiek. Długi, szczegółowy, praktyczny, otwierający oczy, sprawiający, że unoszę się w powietrzu.

Chcesz wiedzieć, co się stało w ciągu zaledwie kilku pierwszych godzin po tym, jak udostępniłem tę książkę?

Niemiecki biznesmen skontaktował się z nami, gdyż chciał ją sprzedawać w Niemczech i zrobić stronę specjalnie promującą właśnie tę stronę

Hinduski biznesmen skontaktował się z nami chcąc znaleźć sposób na wypromowanie tej książki w Indiach i powiedział: „Tak się podekscytowałem, że postanowiłem napisać do was od razu, gdy tylko poczułem, że ta książka pomogłaby milionom ludzi w Indiach”

Skandynawski wydawca skontaktował się z nami chcąc przetłumaczyć i opublikować tę książkę w Norwegii w wersji elektronicznej i tradycyjnej.

15 osób skontaktowało się z nami chcąc sprzedawać tę książkę poprzez swoje strony www

SETKI ludzi zamówiło tę książkę w ciągu zaledwie 5 godzin od otrzymania e-maila

Dziesiątki ludzi napisało z zagranicy chcąc się dowiedzieć jak mogą zapłacić, aby dostać tę książkę już teraz

Wciąż znajdują się ludzie, którzy piszą do mnie pytając, czy książka zostanie wydana w twardej okładce

I to wszystko w ciągu zaledwie kilku godzin od udostępnienia e-book'a.

Czy to cud czy co?

W końcu, książka, którą napisałem wraz ze Stuart'em Lichtman'em „How to Get Lots of Money For Anything Fast”.

Stuart jest geniuszem. Nigdy nie spotkałem nikogo jemu podobnego. Spędził przynajmniej cztery dziesięciolecia studiując umysł podświadomy. Skutkiem tego jest, że jest on w stanie wskazać, w którym miejscu nasz podświadomy umysł potyka się i pokazać, w jaki sposób to naprawić.

To niezwykle, kiedy zanim osiągniesz cel zastanawiasz się, dlaczego się zatrzymałeś w jego kierunku, teraz możesz odkryć, co powoduje, że się zatrzymujesz i usunąć przeszkodę. Ta książka opisuje, jak naprawdę się „oczyszczyć”, co jest również kluczowym krokiem w moim „Spiritual Marketing”.

Cóż, pozwól mi dorzucić jeszcze jedną książkę o pomyślności.

Gdy Tom Pauley napisał swe arcydzieło „I'm Rich Beyond My Wildest Dreams, I Am, I Am, I Am”, nie wiedział, że rozpocznie nowy biznes.

Odkąd napisał tę książkę, zaczął uczyć w e-klasach w oparciu o swoją prostą metodę: dawać teleseminaria, „dźwigać” kontrakt wydawniczy na tę książkę i teraz również, sprzedawać ją jako e-book. Jego książka pomaga ludziom tworzyć marzenia. Pomaga mi ona manifestować miejsce moich marzeń.

Jeśli poszukujesz sposobu, by kreować pomyślność, sugeruję Ci nabyć wszystkie z wymienionych tu pozycji. Są dostępne jako e-booki, więc możesz je mieć natychmiastowo. Są znacznie lepsze do czytania niż codzienna gazeta i doprowadzą Cię do znacznie większych zysków.

Przeczytaj je i stań się bogaty.