

# MYŚL

## JAK CZŁOWIEK BIZNESU

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ  
TO STAN UMYŚLU



JAK DOSTRZEGAĆ OKAZJE  
ORAZ NOWE MOŻLIWOŚCI  
I WYKORZYSTYWAĆ JE  
W POLSKICH REALIACH

PIOTR SURDEL

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji "[Myśl jak człowiek biznesu](#)"

Darmowa publikacja dostarczona przez  
[www.darmowe-ebooki.com](http://www.darmowe-ebooki.com)

Copyright by Złote Myśli & Piotr Surdel, rok 2012

Autor: Piotr Surdel

Tytuł: Myśl jak człowiek biznesu

Data: 10.05.2017

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Kościuszki 1c

44-100 Gliwice

[www.zlotemysli.pl](http://www.zlotemysli.pl)

email: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto:kontakt@zlotemysli.pl)

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

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

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

# SPIS TREŚCI

PRZEDMOWA .....	9
PODZIĘKOWANIA.....	13
OD AUTORA NA PRZEDBIEGU .....	15

## CZĘŚĆ I. UMYSŁ PRZEDSIĘBIORCZY

### ROZDZIAŁ I.

PRZEDSIĘBIORCZA RZECZYWISTOŚĆ .....	19
Popyt generuje podaż .....	21
Podaż generuje popyt .....	22
Inne czasy .....	25
Etyka.....	27
Definicje .....	28

### ROZDZIAŁ II.

JAKIM CHCESZ BYĆ PRZEDSIĘBIORCĄ?.....	31
Zjawisko instalacji .....	33
Siła oddziaływań autorytetu zewnętrznego.....	39
Eksperyment Milgrama .....	40
Autorytet i jego komunikat .....	42
Ćwiczenie. Poziomy logiczne Roberta Diltsa .....	44
Przykład: Mechanicy .....	47

### ROZDZIAŁ III.

PERCEPCJA PRZEDSIĘBIORCZA .....	52
Up time.....	56
Przekonania .....	58

Racjonalna Terapia Zachowań .....	60
Skaner przekonań.....	61
Przykłady skanowania przekonań .....	63
Ćwiczenie: Włodek .....	71
ROZDZIAŁ IV.	
POMYSŁ NA BIZNES ŻYCIA .....	77
Stan flow .....	78
Ćwiczenie flow.....	79
SPP .....	82
Ćwiczenie SPP .....	83
Nasze (nie)wspierające otoczenie .....	87
Społeczne przyzwolenia i zakazy .....	90
ROZDZIAŁ V.	
POMYSŁ, PLAN, AKCJA, REALIZACJA! .....	92
Wymiarowanie celu.....	94
Efekt .....	96
Jeszcze o celach .....	97
Organizacja czasu .....	99
Zasada Pareto.....	100
Prawo Parkinsona.....	101
Matryca Eisenhowera .....	103
Hey ho, let's go! .....	105
ROZDZIAŁ VI.	
STUDIUM PRZYPADKU .....	108
Przemek sklepikarz .....	109
Janusz wynalazca .....	113
Łukasz negocjator.....	119
Pan Rysiek fachowiec .....	127

Arek wizjoner .....	138
PODSUMOWANIE.....	149

## CZĘŚĆ II. ŚWIAT PRZEDSIĘBIORCZY

### ROZDZIAŁ VII.

TYPY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI .....	153
Usługi, handel i produkcja .....	153
Przedsiębiorczość usługowa .....	154
Przedsiębiorczość handlowa .....	156
Przedsiębiorczość produkcyjna.....	158
Jaka działalność dla mnie?.....	160

### ROZDZIAŁ VIII.

OSZCZĘDZANIE, INWESTOWANIE, TRIKI.....	162
Oszczędzanie.....	163
Energia elektryczna .....	164
Ciepło.....	166
Woda .....	169
Paliwo .....	170
Forma pracy.....	171
Domowe finanse .....	175
Inwestowanie.....	177
Giełda .....	178
Nauka.....	180
Inwestycja w wędkę .....	180
Triki .....	181

ROZDZIAŁ IX.	
REKLAMA.....	185
Internet .....	186
Hosting.....	187
Domena .....	188
Strona internetowa.....	188
SEO.....	189
Facebook.....	191
Reklama offline .....	192
Jaka reklama dla Ciebie? .....	193
ROZDZIAŁ X. SURSUM CORDA! .....	196
Gdy pojawi się konkurencja.....	197
Gdy nadejdzie kryzys.....	199
Gdy problemy się nawarstwią .....	200
Koło wpływu .....	201
PRAKTYCZNY TUZIN PRZEDSIĘBIORCZY .....	206
ADDENDUM. NIE PRZESTAWAJ SIĘ UCZYĆ .....	210
Rozwój osobisty .....	211
Rozwój branżowy .....	212
Rozwój ogólny .....	213
OD AUTORA NA STARCIE.....	215
BIBLIOGRAFIA.....	219

### ROZDZIAŁ III.

## PERCEPCJA PRZEDSIĘBIORCZA

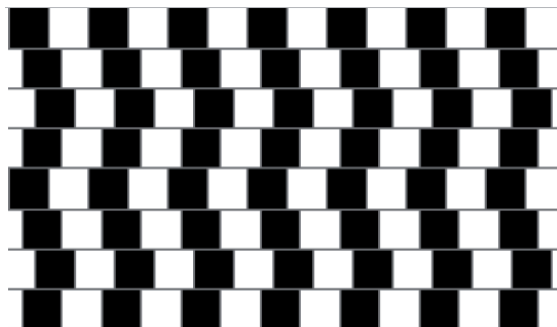
- Nalej sobie więcej herbaty — rzekł z wielką powagą Szarak.
- Jeszcze w ogóle nie piłam — odparła Alicja urażona tą propozycją. — Trudno więc, abym naląła sobie więcej.
- Chciałaś powiedzieć, że trudno, abyś naląła sobie mniej — wtrącił się Kapelusznik. — Przecież znacznie łatwiej naląć sobie więcej niż nic.

*Alicja w Krainie Czarów, Lewis Carroll*

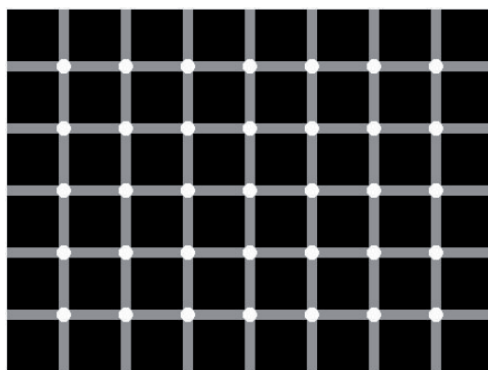
Dzięki myśleniu tunelowemu, które z kilku raptem wspomnień buduje obraz rzeczywistości, przeważnie widzimy tylko jedną wersję naszego otoczenia. Sytuacja ta powoduje, iż napakowani przekonaniami, stereotypami i konwenansami przegapiamy znaczną część tego, co się wokół nas dzieje. Przepadają w ten sposób ciekawe doświadczenia oraz, co równie ważne z punktu widzenia przedsiębiorcy, okazje zarobkowe. Będąc głęboko skupionym na własnej skrupulatnej wersji tego, co jest możliwe, a co nie; co się uda, a co się nie uda, drastycznie ograniczamy sobie pole działania.

Niektóre z założeń nasz umysł robi za nas zupełnie automatycznie, zniekształcając obrazy i odczucia tak, by pasowały do wyuczonych wzorców. Co ciekawe, nawet gdy mamy do

czynienia z oczywistym złudzeniem, potrzebujemy dodatkowych zabiegów, by się o tym przekonać. Spójrz:



Czy wiesz, że powyższe linie są równoległe? Użyj linijki<sup>14</sup>.



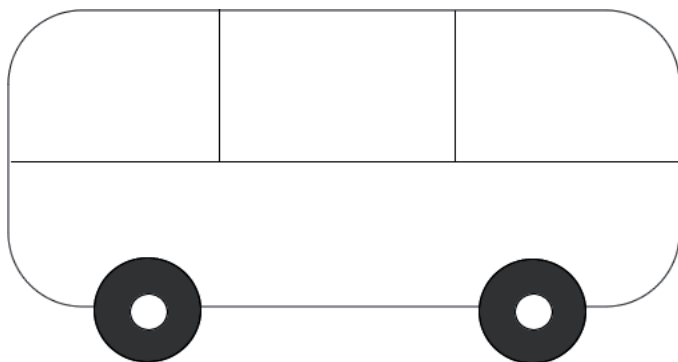
Tak się składa, że nic tutaj nie mruga. Zasłoń inne kropki i spójrz tylko na jedną, aby się o tym przekonać<sup>15</sup>.

<sup>14</sup> W lipcowym wydaniu „Focusa” z 2011 roku znajduje się znakomity artykuł na temat optycznych iluzji pt. *Czy twe oczy mogą kłamać?*.

<sup>15</sup> Precyzyjny opis mechanizmu działania złudzeń optycznych znajdziesz w rozdziale 4. solidnej cegły autorstwa Richarda J. Gerriga i Philipa Zimbardo pt. *Psychologia i życie*, Warszawa 2006.



Mało tego, że prosty rysunek jest w stanie oszukać nasze zmysły. Życiowe doświadczenia, wiedza oraz nieświadomie przyswojone wzorce są w stanie utrudniać nam nawet najprostsze zagadnienia. Przykład? A proszę:



Powiedz, proszę, w którą stronę jedzie ten autobus? Dla ułatwienia dodam, że większość dzieci w wieku przedszkolnym, nieposiadających jeszcze solidnego bagażu własnych obserwacji, nie zastanawia się nawet nad odpowiedzią<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> Mój synek Maciuś powiedział: „No, tato, tam oczywiście” (wskazał na lewą stronę kartki). Spytałem: „Czemu tam w lewo?”. Spojrzał na mnie

Skoro już wiesz, że mimowolnie możesz zniekształcać wszystko, co widzisz, słyszysz i czujesz, że możesz nakładać na rzeczywisty obraz wiele ze swoich przekonań i wzorców, nie możesz zakładać, że twoja wizja świata jest obiektywna. Nikt nie może. Konsekwencją tego stanu rzeczy jest to, że nie możesz również arbitralnie powiedzieć, co jest możliwe, a co nie jest możliwe, co jest ważne, a co nie. Nie możesz być również pewien, że wszystkie istotne wiadomości z twojego otoczenia trafiają do twojej świadomości. Być może odrzucasz właśnie kilka obiektywnie wyjątkowo istotnych informacji z twojego otoczenia, ponieważ twój umysł na podstawie zniekształconych wspomnień i doświadczeń pomija je jako nieważne...

Co więc możemy zrobić, ażeby w sposób świadomy brać pod uwagę więcej sygnałów z otoczenia niż do tej pory? Co możemy zrobić, żeby nie podlegać bezkrytycznie dyktatowi naszych wzorców? W zasadzie całkiem sporo. Za chwilę zdziwisz się, jak wielu rzeczy w ogóle nie bierzesz pod uwagę, ile szczegółów pobranych przez twe zmysły znika w czeluściach nieświadomej otchłani, zamiast dostarczać ci nowych, czasem istotnych perspektyw.

---

wtedy, jakbym pytał o to, czy niebo nie jest aby zielone, i nieco niepewnie odpowiedział: „Bo nie widać drzwi...?”.

## UP TIME

Usiądź wygodnie, tak aby plecy miały podparcie, a nogi kontakt z podłożem. Weź głęboki wdech, odpręż się, zamknij oczy. Zauważ, jak myśli, które teraz się pojawiają, przepływają bez twojej intensywnej uwagi. Pozwalasz im przechodzić bez echa, przepływają niczym chmury na niebie, jak liście płynące poprzez spokojną rzekę.

Teraz skup się wyłącznie na tym, co słyszysz. Postaraj się wyodrębnić wszystkie dźwięki z twojego otoczenia, nawet te ledwo słyszalne. Jeśli pojawiają się jakieś myśli, pozwól im swobodnie przepłynąć, ty jednak skup się na dźwiękach w twoim otoczeniu. Daj sobie na to nieco czasu, postaraj się wychwycić i wyodrębnić wszystko, co słyszysz. Zapamiętaj ten stan.

A teraz skup się na tym, co odczuwasz. Czy jest ciepło, czy chłodno, czy powietrze jest nieruchome, a może czujesz powiew? Poczuj nacisk fotela, jakim odpowiada on na twój ciężar. Postaraj się odczuć wszystkie sygnały z ciała, wychwyć je i wyodrębnij. Zapamiętaj ten stan.

Teraz otwórz oczy i rozejrzyj się po twoim otoczeniu. Zauważ wszystkie szczegóły, na które do tej pory nie zwróciłeś uwagi. Rozglądaj się tak długo, aż będziesz pewien, że zauważyłeś i nazwałes już wszystko, co znajduje się wokół ciebie. Zapamiętaj ten stan.

A teraz przywołaj wszystkie trzy stany, które przed chwilą poznałeś. Usłysz, poczuj i zobacz wszystko, co znajduje się i wpływa na ciebie w twoim otoczeniu. Gdy któryś stan będzie wybijał się przed pozostałe, zauważysz, że bardziej skupiasz się na odczuciach, dźwiękach lub obrazach. Nie walcz z tym — to twój dominujący kanał zmysłowy. Pozwól myślom pojawiać się i przepływać obok, a ty skup się na wszystkich trzech stanach. Słysz, czuj i zobacz wszystko dookoła ciebie. Jesteś w *Up time*.

\*\*\*

Stan wzmożonej percepcji to tak zwany stan *Up time*. Będąc w tym stanie, uczysz swój umysł odbierać i rejestrować więcej bodźców ze środowiska. Powtarzaj to ćwiczenie regularnie, a z czasem pozwoli ci ono poszerzyć horyzont postrzegania otoczenia, co może wzbogacić cię o zupełnie nowe doznania i wnioski.

Gdy już poznasz ów stan, proponuję ci ćwiczenie, które sam wykonuję w każdej wolnej chwili, niezależnie od miejsca i ilości czasu, jaki mogę na nie przeznaczyć. Na przykład dzisiaj w centrum handlowym, gdy żona poszła „tylko na chwilkę coś sprawdzić” w jednym z butików, oparłem się wygodnie o filar, spojrzałem najbardziej w lewo, na ile dało się bez nadwężenia karku, i powoli omiotłem całą moją panoramę, zwracając uwagę na wszystkie detale, któ-

rych wcześniej w ferworze zakupów nie zauważyłem. Następnie rzecz powtórzyłem od prawa do lewa, dostrzegając kolejne szczegóły, które umknęły mi za pierwszym razem. Przy trzeciej próbie zwróciłem uwagę również na dźwięki, a potem także na wszelkie odczucia. Zdziwiająco szybko czas zleciał w ten sposób, a mnie w makówce wzmocniły się dwa lub trzy neuronalne połączenia.

Ćwiczenie to, jak i wiele innych, poznałem podczas kursu coachingowego we wspomnianej już Norman Bennett Academy. Wtedy potraktowałem je bardziej jako technikę relaksacyjną, z perspektywy czasu jednak doskonale widzę, że widzę więcej.

## PRZEKONANIA

Wiesz już, jak ćwiczyć nieświadome filtry percepcji. Rzućmy więc okiem na bardziej świadomą stronę twojego ja. Nie dość, że korzystamy czasem z bardzo starych wzorców, nie dość, że podlegamy instalacjom i sugestiom, to jeszcze jesteśmy w stanie sami tworzyć nowe ograniczenia każdego dnia. I to z własnej, niczym nieprzymuszonej woli. Bardziej lub mniej świadome założenia na temat istoty naszego otoczenia i zjawisk, których jesteśmy świadkami, noszą miano przekonań. Możemy je podzielić na wspierające i ograniczające. Przekonanie wspierające to takie, które poszerza

twoje horyzonty — pozwala ci odkrywać i eksperymentować, prowadzi do innowacji. Przekonanie ograniczające to takie, które zamyka cię w zniekształceniu bądź generalizacji otoczenia, imitując fakt, przez co odcinasz się od całych grup rozwiązań.

**Przykład.** Przekonanie ograniczające:

- Wszystkie francuskie auta są „do bani” (generalizacja).
- Nic mi się nie udaje, bo jestem za niski (zniekształcenie).
- Włosi już tacy są postrzeleni...
- Do niczego nie da się dojść, nie mając znajomości.
- Własny biznes to zawsze ciężka harówka.
- Nigdy na nic nie mam czasu!

Przekonanie wspierające:

- Własny biznes daje wolność decydowania.
- Każdy może mieć jakieś umiejętności, które pomagają prowadzić firmę.
- Gdy się chce, to wszystkiego się można nauczyć.
- Jeśli Bill Gates potrafił, to i ja potrafię.
- Mogę dowolnie organizować swój czas.

## RACJONALNA TERAPIA ZACHOWAŃ

Doktor Maxie C. Maultsby, amerykański psychiatra, poświęcił 40 lat na badania metod samopomocy psychologicznej. Jednym z najwartościowszych owoców jego pracy jest Racjonalna Terapia Zachowań<sup>17</sup> (ang. *Rational Behavior Therapy*) — szeroko stosowane podejście oparte na terapii krótkoterminowej, która jednak wywiera długotrwałe efekty. Uznany i nagrodzony dr Maultsby pośrednio lub bezpośrednio pomógł milionom osób, a jego metoda została na stałe wprowadzona w poczet narzędzi psychologii, psychiatrii czy też coachingu. Nie mogło więc zabraknąć części pracy Maultsby'ego w tym opracowaniu.

Przyjrzymy się za chwilę skanerowi przekonań, który wchodzi w skład Racjonalnej Terapii Zachowań. Jest to metoda, która w sposób obiektywny może określić, czy dane przekonanie cię wspiera, czy też ogranicza. Znalazłszy przekonanie ograniczające, masz możliwość przeformułowania go tak, by zaczęło cię wspierać. Jest to jedna z lepszych metod na precyzowanie własnych ograniczeń i rozprawianie się z nimi.

---

<sup>17</sup> Maultsby jr. C.M., *Racjonalna Terapia Zachowania. Podręcznik terapii poznawczo-behawioralnej*, Żnin 2008.

*SKANER PRZEKONAŃ*

Weź, proszę, kartkę papieru i wypisz na niej wszystko, co myślisz na temat prowadzenia biznesu, konkretnie twojego pomysłu, jeśli już taki masz, lub ogólnie, co myślisz o przedsiębiorcach i biznesie. Co myślisz o sobie, o świecie i o ludziach w kontekście własnej działalności gospodarczej. Zapisz wszystko, co przychodzi ci do głowy.

Wybierz teraz ze swojej kartki jedno zdanie, jedną opinię, która wydaje się najbardziej jaskrawa, po czym spójrz na swoją dłoń. Ma ona zapewne pięć palców. Użyjemy jej, ażeby przeskanować przydatność twojego jaskrawego przekonania<sup>18</sup>.

Otóż kciuk, jako palec silny i gruby, jest palcem rzeczywistości. Tutaj zadaj sobie pytanie, czy twoje przekonanie jest zawsze prawdziwe? Czy w każdym momencie, w każdym miejscu i dla każdego człowieka twoje przekonanie jest prawdziwe?

Palec wskazujący jest palcem celu. Zadaj sobie pytanie, czy twoje przekonanie pozwala ci realizować bliższe lub dalsze cele.

---

<sup>18</sup> Koncepcję użycia dłoni w skanerze przekonań wykorzystuje w swej pracy psycholog Andrzej Setman (zobacz: [www.setman.pl](http://www.setman.pl)), zaś samo pojęcie skanera przekonań wymyślił Maciej Bennewicz. Dokładna metodologia użycia skanera znajduje się również w książce Macieja Bennewicza *Coaching i mentoring w praktyce*, Warszawa 2011.





Palec środkowy jako międzynarodowy symbol konfliktu przynosi pytanie: Czy moje przekonanie pozwala mi unikać konfliktów lub naprawiać błędy?

Palec serdeczny to palec emocji. Zadaj sobie pytanie, czy twoje przekonanie pozwala ci się czuć tak, jak chcesz się czuć.

I ostatni, mały palec, to palec zdrowia i życia. Czy twoje przekonanie chroni twoje zdrowie fizyczne lub psychiczne, lub życie?

Jeśli udzieliłeś przynajmniej trzech negatywnych odpowiedzi, masz do czynienia z przekonaniem ograniczającym. Zastanów się wtedy, jak powinno owo przekonanie brzmieć, by cię wspierało. Nowe, przeformułowane przekonanie przeskanuj jeszcze raz dla pewności, po czym, jeśli faktycznie jest wspierające, zadaj sobie pytanie: Co potrzebuję zrobić, by nowe przekonanie stało się prawdą o mnie?

#### *PRZYKŁADY SKANOWANIA PRZEKONAŃ*

Za chwilę rozpracujemy skanerem przekonania dwa z nich, które dawno temu nekaly mnie i moich znajomych. Argumentacja w poszczególnych odpowiedziach jest odzwierciedleniem mojego punktu widzenia na dany temat, a więc jest z natury rzeczy subiektywna. Zwróć jednak uwagę na tok myślowy oraz jego zmianę przy przeformułowanych przekonaniach.

**Przekonanie:** „Prowadzenie własnej firmy wiąże się z dużym ryzykiem”.

Czy zawsze prawdziwe? Potrafię sobie wyobrazić firmy działające z bardzo ograniczonym lub wręcz żadnym ryzykiem, a więc NIE.

Czy pozwala realizować cele bliższe lub dalsze? Wręcz przeciwnie, raczej od owych celów odciąga, a więc NIE.

Czy pozwala rozwiązywać konflikty albo naprawiać błędy? Nie widzę sposobu, w który mogłoby owo przekonanie tutaj pomóc, a więc NIE.

Czy pozwala mi się czuć tak, jak chcę się czuć? Nie lubię dużego ryzyka, czuję niepokój, a więc również NIE.

Czy chroni moje życie lub zdrowie fizyczne albo psychiczne? W pewnym sensie tak — bojąc się podjąć działania, nie narażam się na ich efekty. Czegokolwiek by nie mówić o stagnacji, w pewnym sensie zapewnia mi jakąś formę przynajmniej fizycznego bezpieczeństwa, a więc odpowiedź brzmi TAK.

Mamy więc 4 razy NIE i raz TAK, co ni mniej, ni więcej oznacza, że przekonanie jest dla mnie szkodliwe, ogranicza mnie. Jak więc potrzebuję je przeformułować, ażeby zaczęło mnie wspierać? Sprawdźmy taką jego wersję:

**Przeformułowane przekonanie:** „Prowadzenie własnej firmy może wiązać się z ryzykiem, którym mogę zarządzać”.

Czy zawsze prawdziwe? Stopień ryzyka oraz niebezpieczeństwo z niego płynące zależy moim zdaniem od tego, jak się do niego przygotowałem i co zrobię, gdy sprawy przybiorą kiepski obrót, a więc TAK.

Czy pozwala realizować cele? Jeszcze jak! Swobodnie mogę określać i przewidywać ryzyko moich działań i radzić sobie z nim w dążeniu do celów. TAK.

Czy pozwala naprawiać błędy? Jeśli mogę ryzykiem zarządzać, to mogę też przewidywać, co może się zdarzyć i jak sobie z tym poradzić. Co więcej, takie podejście do ryzyka uświadamia mi, że mogę błędy popełniać, mogę też zaplanować, co zrobię, jeśli moje podejście będzie błędne. Jak najbardziej TAK.

Czy pozwala mi czuć się tak, jak chcę się czuć? Czuję, że chcę brać się do roboty, być aktywnym, planować, wdrażać i szacować — TAK, chcę się tak czuć!

Czy chroni moje życie lub zdrowie fizyczne albo psychiczne? Owszem — mam poczucie kontroli, które psychicznie nie „wciska” mnie w defetyzm. Pozwala mi za to konstruktywnie myśleć, uważam, że jest dla mnie bardzo zdrowe. TAK!

Pięć razy TAK, a więc teraz jeszcze niedawno demonizowane przeze mnie ryzyko, które rysowało się w moim umyśle jako niewidzialna, destruktywna siła, w każdym momencie mogąca zabrać mi wszystko, co mam i narobić tony problemów, stało się zwykłym czynnikiem, na który mam wpływ. Ode mnie zależy, jak go wykorzystam. Widzę i akceptuję konsekwencje moich poczynań, biorę za nie odpowiedzialność i jestem świadom, że to, jak bardzo ryzykowne działania podejmę, zależy i będzie zależeć tylko ode mnie. Nic więc już nie stoi na przeszkodzie, by zacząć działać!

**Przekonanie:** „Nie da się odnieść sukcesu bez znajomości”.

Czy zawsze prawdziwe? Znam multum firm zaczynających od zera, które teraz, nie korzystając z niczyjej pomocy, mają sporo do powiedzenia w swoich branżach. Mało tego, znam też takie, gdzie znajomości okazały się bardzo szkodliwe. Zdecydowanie NIE.

Czy pozwala realizować cele? To jedynie moja własna wymówka, pozwalająca mi wytłumaczyć „układami” praktycznie wszystkie przeciwności losu, które napotkam. Nie pomaga mi takie przekonanie realizować celów, gdyż traktując brakujące znajomości jako niezbędny czynnik w drodze do sukcesu, sam sobie ów sukces utrudniam i oddalam, a więc NIE.

Czy pozwala mi rozwiązywać konflikty lub naprawiać błędy? Nie, pozwala mi jedynie przekonywać samego siebie, że nic nie da się zrobić, bo moje znajomości są niewystarczające. NIE.

Czy pozwala mi się czuć tak, jak chcę się czuć? Czuję się bezsilny. Nie lubię i nie chcę czuć się bezsilny, a więc NIE.

Czy chroni moje życie lub zdrowie? Odpowiednio często powtarzane takie przekonanie prędzej wpędzi mnie w depresję, niż cokolwiek ochroni. NIE.

Pięć razy NIE oznacza przekonanie mocno mnie ograniczające. Jak mógłbym je przeformułować, aby zaczęło mnie wspierać? Być może tak:

**Przeformułowane przekonanie:** „Znajomości mogą mnie wspierać, lecz sukces zależy przede wszystkim ode mnie”.

Czy zawsze prawdziwe? Kto jest odpowiedzialny za moje życie, jak nie ja sam? Sukces jako część życia w takim razie również zależy ode mnie. Bliżsi i dalsi znajomi zawsze mogą mnie wspierać, lecz nie muszą, a ja niezależnie od nich zawsze jestem kowalem swego losu. Moja odpowiedź: TAK.

Czy pozwala realizować cele? Mam poczucie sprawczości, wpływu na to, co robię, oraz efektów mej pracy. Nie wiem, co bardziej może mnie pchać w stronę realizacji celów. TAK!

Czy pozwala rozwiązywać konflikty lub naprawiać błędy? Nie szukając na siłę „wartościowych” znajomości, unikam konfliktów. Myślę, że TAK.

Czy pozwala mi czuć się tak, jak chcę się czuć? Jasne! Jestem wszak panem własnego losu, podejmuję decyzje i wyznaczam własne ścieżki. TAK właśnie chcę się czuć!

Czy chroni moje życie lub zdrowie? No to już zależy, o jakich znajomościach jest tu mowa... Unikanie niektórych może wydatnie chronić moje życie i zdrowie. Abstrahując jednak od ekstremalnych przykładów, dalej myślę, że nowe

przekonanie chroni moje zdrowie, zwłaszcza psychiczne. A więc TAK.

Znowu 5 razy TAK! Myślenie w ten sposób wspiera moje działania, a więc jest dla mnie korzystne. Teraz pora na ciebie. Przyjrzyj się swojemu modelowi Diltsa, zwłaszcza poziomowi przekonań. Użyj skanera, by sprawdzić, czy to, co myślisz na temat przedsiębiorczości i biznesu, cię wspiera czy też ogranicza w drodze do twych celów. Owocnych łowów<sup>19</sup>!

\*\*\*

Racjonalna terapia zachowań w pierwszej jej odsłonie w moim życiu pokazała mi, w sposób obiektywny, w których miejscach w moim ówczesnym światopoglądzie robiłem się w konia. Nadgryzłszy dosyć już skostniałe przekonania na przykład na temat tego, co to znaczy być dorosłym, sprawiła, że większość z moich poglądów legła w gruzach, co przyniosło całkiem sporą ulgę. Okazało się, że jako osoba dorosła wcale nie muszę martwić się o przyszłość każdego dnia, nie muszę spędzać czasu na budowie murów, które odgradzą moje dzieci od niebezpieczeństw tego świata, po czym martwić się każdą pierdołą, którą usłyszę od przed-

---

<sup>19</sup> Mgr Aurelia Dembińska prowadzi między innymi fantastyczne warsztaty racjonalnej terapii zachowań w przystępnej cenie. Polecam każdemu zainteresowanemu. Zajrzyj na [www.aureliadembinska.pl](http://www.aureliadembinska.pl).

szkolnych opiekunek na temat zachowania mojego synka. Sam w końcu w jego wieku byłem prowodyrem pierwszej w historii mojego przedszkola zorganizowanej ucieczki, gdy wraz z kolegami przez zrobioną dziurę w ogrodzeniu udaliśmy się na najzwyklejsze wagary, ku późniejszej wątpliwej uciechu opiekunów i rodziców.

RTZ ma ogromny potencjał nie tylko kwestii rozbrajania przekonań ograniczających twoją zdolność przedsiębiorczego myślenia. To narzędzie, które pierwotnie było używane w różnorodnych terapiach psychologicznych, również ciężko chorych osób. Potrafi oczyścić umysł i utorować drogę pozytywnemu, konstruktywnemu myśleniu, tak byśmy również w naszych poglądach mogli wspierać własny rozwój oraz realizować swe marzenia.

RTZ pozwala szybko i sprawnie, we własnym zakresie, rozprawić się z własnymi założeniami odnośnie rzeczywistości. Wzorce i stereotypy, którymi potrafimy się karmić latami, często mają przełożenie na błędne decyzje i mogą znacząco zmieniać jakość naszego życia. Przykład? Znowu? No dobra.

Rok 1965, miasteczko Arles, Francja. François Raffray, miejscowy prawnik, właśnie ubił interes życia. Otóż znalazł on spory dom zamieszkały przez 90-letnią babcię, która zgodziła się sprzedać budynek w zamian za dożywotnią rentę w wysokości 2500 franków miesięcznie. François wiedział doskonale, że mająca miejsce niespełna kilka lat



wcześniej dewaluacja franka francuskiego nie będzie ostatnią. Orientował się doskonale, wszystko wskazywało na to, że właśnie ubił fantastyczny interes. Właścicielka domu, pani Jeanne Calment, mimo swego wieku, mówiąc delikatnie, nie stroniła od wina, słodczy i papierosów — co więc mogło pójść „źle”?

Być może gdyby pan Raffray miał szansę poznać RTZ i inne techniki coachingowe, nie zrobiłby tylu założeń i zabezpieczyłby swoją umowę nieco lepiej, oszczędziłby sobie w ten sposób lat życia w emocjonalnym fermentcie. Tymczasem pani Jeanne Calment jest dzisiaj potwierdzoną rekordzistką długowieczności — żyła 122 lata i 164 dni. Francois Raffray płacił jej rentę aż do swojej śmierci, po czym obowiązek przejęła jego żona, wtedy wdowa, i płaciła jeszcze przez 2 lata z okładem. W sumie małżeństwo Raffrayów zapłaciło ponaddwukrotną równowartość nieruchomości pani Calment. Jak by nie spojrzeć — interes życia.

\*\*\*

Mając do czynienia ze zmianą wieloletnich wzorców i przekonań, warto pamiętać jeszcze o jednym. Zmiana sposobu myślenia wiąże się z wytworzeniem i umocnieniem nowych połączeń w mózgu, przy jednoczesnym wytlumieniu tych starych, nieraz bardzo silnych. Z powodu zwykłych neurologicznych ograniczeń taka zmiana może nie zaistnieć

natychmiast. Czasem, gdy nowe przekonanie jest znacznie bardziej korzystne, nie będzie trzeba cię namawiać, byś często się do niego odwoływał. Jednak zdarza się również tak, że trzeba przywoływać się do porządku i wracać do nowych spojrzeń na świat dzięki świadomemu wysiłkowi woli. Aby nowe przekonanie przetrwało, ilekroć poczujesz, że wracasz do starych, nieraz kulturowanych latami szkodliwych schematów myślenia, powinieneś ponownie sprecyzować, jak chcesz myśleć, i znów do takiego toku myślowego się niejako przymusić.

Nowe połączenie w mózgu tworzy się minimum dwa tygodnie. Kolejne dwa, przy aktywnym używaniu owego połączenia, potrzebne są na wzmocnienie go na tyle, by stało się naturalne. Tak więc gdy znajdziesz nowe, wspierające cię przekonanie, pamiętaj, by przez pierwszy miesiąc, lub i dłużej, jeśli zajdzie potrzeba, odwoływać się do niego tak często, jak to tylko możliwe.

#### *ĆWICZENIE: WŁODEK*

Wiedząc już, po co chcemy być przedsiębiorcami, uporawszy się z kilkoma ograniczeniami, w ramach ćwiczeń z percepcją zapraszam cię do eksperymentu. Weź czystą kartkę papieru, przeczytaj poniższy akapit i wynotuj wszystkie możliwości zarobkowe, z których może skorzystać tytułowy Włodek, nawet te mocno „odjechane”.

## **Włodek**

Włodek mieszka w jednym z blokowisk pośrodku dużej, miejskiej aglomeracji. Jego dzień wygląda dość zwyczajnie. Wstaje o 6:00 rano i wyprowadza psa, Włodek po prostu kocha te czworonogi. Potem robi poranne zakupy śniadaniowe, które konsumuje wraz z małżonką. Po śniadaniu i krótkiej konwersacji Włodek ubiera się, wychodzi z bloku, wsiada do auta i jedzie do biura, w którym pracuje. Dojazd zajmuje dobre pół godziny, po których zaczyna się dzień pracy. Włodek jest urzędnikiem na stanowisku, na którym pracy nie jest dużo, jednak musi stale przy nim siedzieć, aż do przerwy na drugie śniadanie. Nie jest ona długa, więc wszyscy urzędnicy z piętra Włodka na wyścigi pędzą do bufetu i z powrotem. Przeważnie go to bawi, gdyż sam zawsze ma kanapkę od żony i nie musi się denerwować przy windzie. Po południu Włodek wraca do domu, gdzie przeważnie czeka na niego pyszny domowy obiad, żona Włodka jest wszak mistrzynią kuchni. Po obiedzie tradycyjnie Włodek wychodzi z żoną i psem na spacer do pobliskiego parku. Po powrocie oboje oglądają film z wypożyczalni, do której Włodek wstępuje po drodze z pracy, po czym myją się i idą spać.

Jeśli twoja lista dodatkowych możliwości zarobkowych Włodka jest gotowa, czytaj dalej.

Pewnego dnia Włodek doznał oświecenia po odkryciu prawd związanych z percepcją, sugestią i siłą wewnętr-

nej motywacji. Wstaje teraz o 5:30, ubiera się i razem z psem jeździ windą w swoim bloku, zbierając czworonogi swych sąsiadów. Chwilę trwało, zanim się do siebie przyzwyczaiły, jednak zamilowanie do psów wzięło górę — teraz wyprowadza nie tylko swego pupila, ale jeszcze 5 innych, za co bierze śmieszne 5 zł od spaceru. Wszyscy są zadowoleni, gdyż mogą dłużej pospać. Po spacerze z psami Włodek pakuje do windy marketowy wózek i jedzie do osiedlowego sklepu zrobić zakupy dla 10 rodzin, których przedstawiciele, jak się okazało, co rano stoją w tej samej kolejce co Włodek. Za usługę transportową Włodek bierze ni mniej, ni więcej jak złotówkę od zakupów. Ma zapisane stale zestawy dla każdego, a rzeczy dodatkowe przychodzą SMS-ami. Jako „duży” klient Włodek nie stoi w kolejce, a większość zakupów jest już popakowana w zgrabne siateczki. Sprzedawca jest wniebowzięty w związku z tym, że ma takiego klienta; dał nawet Włodekowi rabat — 5% od całkowitej ceny zakupów. Dostarczając zakupy, Włodek przyjmuje pocztę. Jeśli ktoś ma coś do wysłania, wyśle to, wracając z pracy, również za „złocisza” od listu.

Po porannej gimnastyce z wózkiem, śniadanie z żoną smakuje znacznie lepiej niż przedtem, zwłaszcza że jest ono kupione za rabat osiedlowego sprzedawcy — a więc smacznie i za darmo. Pod blokiem Włodek spotyka czterech nowych kolegów, którzy, okazało się, pracują w okolicach jego biura. Pakują się wszyscy razem do auta Włodka i wspól-

nie jadą do centrum. Chłopaki dają po 2,5 zł za podwózkę tam i drugie tyle za jazdę z powrotem. Jest znacznie weselej w ten sposób, poza tym który autobus zatrzymuje się koło wypożyczalni filmów? Dobrze jest wspólnie je pożyczać, gdyż płacąc za jeden, można wybrać sobie dodatkowo od pozostałych chłopaków, kiedy już obejrzą i jest jeszcze dzień czy dwa do terminu zwrotu. Często też wybierają jakiś film i oglądają go wspólnie — pół darmo, a i zabawa o niebo lepsza.

W pracy Włodek sprawił sobie wózek do rozwożenia kanapek i ubił interes z właścicielem bufetu. Dostaje 5% kwoty, na jaką opiewa zamówienie, które rozwiezie w trakcie przerwy obiadowej. Teraz już Włodka zna i lubi całe biuro, wszak oszczędza on ludziom i czasu, i energii na gonitwę po biurowcu. Bufet pracuje prężniej, gdyż nie zatyka się podczas przerwy na drugie śniadanie. Szef Włodka szybko zauważył, że pracownicy, którzy nie muszą gonić za śniadaniem, są weselsi, a przez to bardziej efektywni, więc z zadowoleniem przymyka oko na nieco dłuższe przerwy śniadaniowe Włodka.

Po powrocie do domu i wymianie filmów, Włodek je z żoną obiad i idą na spacer z psami: własnym i sąsiadów. Oboje bawią się przy tym niezłe, gdyż budzą sensację prawie jak jakaś arystokracja. Okoliczne dzieciaki również mają frajdę i często aktywnie uczestniczą w tym spacerze. To właśnie one zainspirowały Włodka do ustawienia

dystrybutora z kauczukowymi kulkami przed pawilonem handlowym z osiedlowym sklepem spożywczym, koło którego, jak się okazało, biegnie trasa z osiedla do przedszkola. Było to strzałem w dziesiątkę: sprzedawca pilnuje interesu, dbając o swego najlepszego klienta, i w nocy przechowuje dystrybutor w swoim sklepie. Włodek musi jedynie od czasu do czasu dosypać kulek, które kupuje na kilogramy w hurtowni. To dla Włodka kolejne średnio 10 zł zysku dziennie.

Włodek rozpoczął również podbój Internetu. Założył stronę internetową na temat opieki nad psami. Temat „kręci” ich oboje, więc razem z żoną uzupełniają swój serwis o nowe artykuły, gdy tylko przyjdzie im coś do głowy. Włodek zarejestrował się w kilku programach partnerskich i teraz przez jego stronę można kupić produkty dla psów, co generuje prowizję dla Włodka. Z czasem strona ma coraz większą liczbę odwiedzin, prowizje rosną, a Włodek wraz z żoną przygotowują się do pierwszych warsztatów psiej tresury, które poprowadzą już w ten weekend.

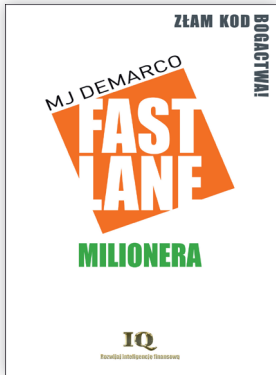
Włodek w sumie ma teraz dodatkowo ponad 100 zł zysku dziennie. Co miesiąc daje mu to drugą wypłatę, sporo frajdy oraz realizowanie się w swojej pasji. Włodek uczy się również wielu nowych rzeczy, spotyka ludzi, którzy chętnie dzielą się z nim swoimi pomysłami, po części dlatego, że go lubią, gdyż ułatwia im życie, a po części z chybionej litości — wszak większość sąsiadów Włodka jest przekonana, że

nie wie mu się zbyt dobrze, skoro „musi” latać im po zakupy za marną złotówkę...

\*\*\*

Porównaj teraz swoją listę z tą z historii Włodka. Zobacz, ile dodatkowych pomysłów przyszło ci do głowy. Idę o zakład, że każdy z czytelników dołoży przynajmniej kilka ciekawych idei. Jestem tego pewien, gdyż świat jest pełen możliwości i nawet osoba o doskonałej percepcji, o wytrenowanym przedsiębiorczym myśleniu nie jest w stanie zauważyć ich wszystkich.

Zapraszam cię do nieustającego zadania domowego. Gdy będziesz szedł ulicą, jechał autobusem lub spacerował po parku — rozglądaj się. W wolnych chwilach zajmij swój umysł pytaniem co, choćby nie wiem jak kuriozalnego, można zrobić w tym miejscu, by uzyskać jakiś przychód, choćby i najdrobniejszy.



## Fastlane milionera MJ DEMARCO

Bycie tylko zainteresowanym bogactwem i finansowym bezpieczeństwem nie wymaga, niestety, żadnego wysiłku. Zainteresowanie jest jak przedszkole — nie wystarczy. Zainteresowani żyją na pierwszym biegu. Jeśli chcesz wyjść poza pierwszy bieg, musisz podjąć zaplanowany wysiłek i dokonywać dobrych wyborów, aby wykorzystać moc Fastlane. Pomiędzy zainteresowaniem

a oddaniem jest zasadnicza różnica.

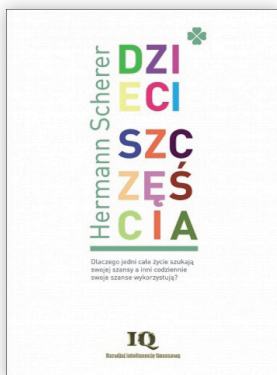
Zainteresowanie czyta książkę — oddanie wykorzystuje tę książkę 50 razy. Zainteresowanie chce biznesu — oddanie składa wnioski o założenie firmy. Zainteresowanie pracuje nad Twoim biznesem godzinę dziennie, od poniedziałku do piątku — oddanie pracuje nad nim siedem dni w tygodniu, kiedy tylko czas na to pozwoli. Zainteresowanie wynajmuje drogi samochód — oddanie jeździ rowerem i przynosi pieniądze Twojemu systemowi. Zainteresowanie jest zafascynowane wyglądaniem na bogatego — oddanie jest zajęte planowaniem zdobycia bogactwa.

Zaintrygowany? Przeczytaj tę książkę i **DZIAŁAJ!** Planuj, kontaktuj się z ludźmi, którzy mogą Ci pomóc i realizuj to, co jest Twoim celem.

Książkę zamówisz na stronie Złotych Myśli:

<http://fastlane-milionera.zlotemysli.pl>





## Dzieci szczęścia Hermann Scherer

Wiele osób myśli, że ci, którzy odnoszą sukcesy w życiu, mają wyjątkowe szczęście. Coś im się trafiło, coś od kogoś dostali za darmo, urodzili się pod szczęśliwą gwiazdą, mają wrodzone talenty. Tak naprawdę to tylko usprawiedliwianie siebie — „mnie się tego nie udało osiągnąć, ponieważ nie miałem w życiu zbyt wiele szczęścia”.

Autor publikacji patrzy na to zagadnienie z innej perspektywy, dziećmi szczęścia nazywając osoby, które potrafią dostrzegać OKAZJE.

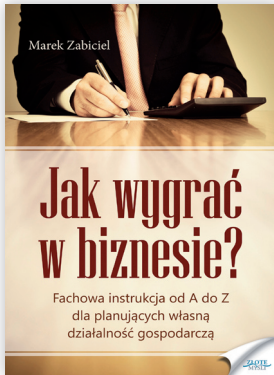
Hermann Scherer jest jednym z czołowych ekspertów i mówców biznesu w dziedzinie motywacji, rozwoju osobistego i sukcesu zawodowego. Wygłosił ponad 2 000 wykładów, na których zgromadził ponad 400 000 osób. Jego porywające wystąpienia odbywają się zawsze przy wypełnionych po brzegi salach. Jest autorem 30 książek, które przełożono na 18 języków.

W dniu premiery publikacja „Dzieci szczęścia” uplasowała się w księgarni Amazon na pierwszym miejscu, nie tylko w kategorii sukces, praca i kariera, lecz na pierwszym miejscu wśród wszystkich sprzedawanych książek. Pierwszy nakład został sprzedany jeszcze przed oficjalną premierą. Po znalezieniu się na liście bestsellerów tygodników „Stern” oraz „Der Spiegel”, drugie wydanie rozeszło się błyskawicznie.

Jeśli zaintrygowały Cię powyższe fragmenty i jesteś zainteresowany przemyśleniami autora na temat sukcesu, życia, szczęścia, marzeń — sięgnij po tę książkę. Zmieni ona Twoje nastawienie do porażek i być może, jeśli chcesz i jesteś na to gotowy, stanie się punktem zwrotnym w Twoim życiu.

Książkę zamówisz na stronie Złoty Myśli:

<http://dzieci-szczescia.zlotemysli.pl>



## Jak wygrać w biznesie Marek Zabciciel

W Polsce rozpoczyna działalność kilkadziesiąt tysięcy firm rocznie. Problem w tym, że jedynie część z nich powstaje na fundamentach rzetelnej wiedzy biznesowej i solidnego przygotowania ich właścicieli.

„Jak wygrać w biznesie” to praktyczny poradnik na temat nie tyle zakładania firmy, co całego procesu obejmującego:

- 👉 przygotowanie pomysłu na biznes do wcielenia w życie,
- 👉 założenie działalności gospodarczej oraz pierwsze kroki na rynku,
- 👉 studium „inkubacji” firmy w warunkach biznesowych aż do pierwszej sprzedaży.

Książka „Jak wygrać w biznesie?” może również okazać się pomocna dla osób, które już postawiły swoje pierwsze kroki w biznesie. Będzie ona doskonałą okazją do zweryfikowania wcześniejszych działań i upewnienia się co do właściwego kierunku rozwoju.

Została ona napisana prostym i przystępnym językiem, zrozumiałym dla osób niemających doświadczenia w biznesie. Jednocześnie obszerny i bardzo konkretny zasób wiedzy zawarty w publikacji pozwala pozbyć się obaw, jakie często towarzyszą początkującym przedsiębiorcom.

Książkę zamówisz na stronie Złotych Myśli:

<http://jak-zalozyc-firme.zlotemysli.pl>

DOŁĄCZ DO NAS



ZŁOTY PROGRAM PARTNERSKI

POZYTYWNA WIEDZA,  
WARTOŚCIOWE PUBLIKACJE,

POMAGAJ INNYM I ZARABIAJ

Dołącz do nas

DOŁĄCZ DO ZŁOTEGO KLUBU

NALEŻĄ DO NIEGO LUDZIE AMBITNI,  
KTÓRZY WIEDZA, ŻE ABY OSIĄGNĄĆ SUKCES,  
NALEŻY SIĘ DOSKONAŁIĆ I POSZERZAĆ WIEDZĘ.

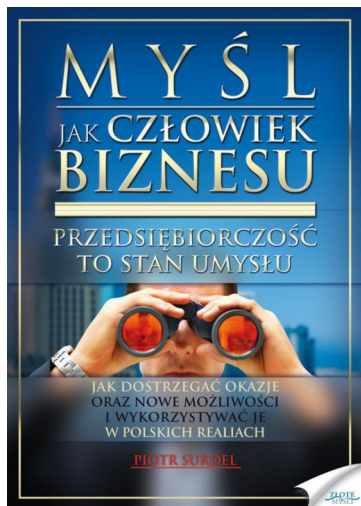
**ZAPISZ SIĘ ZA DARMO,**  
A POMOŻEMY CI Z SUKCESEM.

- ZBIERAJ **ZŁOTE PUNKTY**
- KORZYSTAJ ZE STAŁYCH RABATÓW DO **25%**
- CO TYDZIEŃ SPECJALNE PROMOCJE I PROPOZYCJE TYLKO DLA CZŁONKÓW **ZŁOTEGO KLUBU.**



Dołącz do nas

## Dlaczego warto mieć pełną wersję?



„Czy to możliwe, że od sposobu myślenia zależy nasze działanie, a potem wynik i sukces? Każdy biznes, przedsiębiorstwo, sukces zaczyna się w świecie przekonañ lidera – a więc w głowie. Wystarczą dwa słowa wypowiedziane w myślach: To trudne, by najpiękniejszy pomysł, najbardziej szczytna idea, kreatywne rozwiązanie napotkało barierę, którą pokonać najtrudniej – barierę własnych ograniczeń i braku pewności. Zabójcy pomysłów funkcjonują w każdym otoczeniu, w każdej firmie i środowisku. Słyszymy ich słowa: To się nie uda; Nie damy rady; To niemożliwe; U nas to nie przejdzie; Nie ma sensu i wreszcie: To trudne. Jeśli sam dla siebie jesteś zabójcą pomysłów, ten

przekaz odbierze zespół, którym zarządzasz, klienci i szerokie otoczenie biznesowe. Potęgą myślenia zasadza się na tym, że sami sobie, umysł umysłowi, możemy wydawać polecenia i rozkazy oraz tworzyć sugestie. Twój umysł jest zarówno sędzią, wykonawcą, graczem, jak i kontrolerem, menedżerem i pracownikiem. Od dialogu z samym sobą zależy realny efekt. W książce znajdziesz opis wielu sytuacji biznesowych i studiów przypadków, dotyczących konkretnych przedsiębiorców, które pokazują szanse i zagrożenia, a także rozwój koncepcji biznesowych w polskiej praktyce. Piotr Surdel logicznie, krok po kroku, prowadzi nas przez kolejne etapy rozwoju przedsiębiorczości. Wskazuje na kluczowe aspekty, które decydują o tym, że jedni wygrywają, a inni nie. Zaprasza czytelnika do zrealizowania pomysłu na biznes życia” – Maciej Bennewicz, Norman Benett Academy

Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli

<http://www.zlotemysli.pl/prod/12309/mysl-jak-czlowiek-biznesu-piotr-surdel.html>

[Dodaj do koszyka](#)