

Witold Złotkowski

„Uwielbiam,
jak mnie słuchasz.
Kocham, jak na mnie patrzysz.
Kocham Cię!”

Skazany na sukces

Wykorzystaj **10** praw królowej **Emmef**

- i zostań **Mistrzem Rekigam XXI wieku**

sława imperium potęga władza rodzina przyjaźń szacunek



Copyrights © 2011 Witold Złotkowski

Twój SPIS TREŚCI

(weź NAJLEPSZY ołówek i sam uzupełnij jeszcze chwilowo pustą kartkę,
która z każdą chwilą, będzie zapełniała się WAŻNYMI...dla Ciebie informacjami)

Mój SPIS TREŚCI
(TUTAJ WPISZE SWÓJ SPIS TRESCI)

OSTRZEŻENIE!

Niniejsza książka przeznaczona jest dla osób, które ukończyły 18 lat i są na tyle odpowiedzialne, aby zdawać sobie sprawę z konsekwencji zdobycia wiedzy, którą uzyskają po **dokładnym** przeczytaniu całej książki.

Kiedy będziesz wgłębiać się w treść zdań, to możesz stwierdzić fakt, iż niektóre zdania są napisane „niepoprawną polszczyzną”, ale są to SPECJALNIE napisane zdania, aby przedstawić ich magiczną **MOC**.

Dla kogo jest ta książka?

Przede wszystkim dla osób, które chcą nauczyć się **jak** lepiej żyć i jak odnosić sukcesy w życiu prywatnym i zawodowym.

Z przykładów podanych w książce mogą również skorzystać firmy, aby lepiej się rozwijać i zwiększać swoje zyski, ale...o tym zdecydujesz tylko i wyłącznie Ty sam ...**Drogi Czytelniku!**

Głęboko wierzę, iż zawarte w niej informacje oraz wskazówki posłużą i zostaną wykorzystane tylko i wyłącznie w czynieniu DOBRA.

Nie jestem prorokiem, ale zdaję sobie sprawę z konsekwencji, iż poznając tajniki magii dziesięciu praw **Emmef**, staniesz się **ZDROWSZY**, bardziej **UŚMIECHNIĘTY**, a Twoja firma odniesie **SUKCES!**

Choć niektóre sytuacje opisane w książce mogą wydać się Tobie niesamowite, to **GWARANTUJĘ**, iż są prawdziwe.

Dziękuję...

Dziękuję Marysi, Anecie, Robertowi, Dominice, Szymonowi, Soni, Jagodzie, Danusi, Justynie, Tomkowi, Wojtkowi, Kindze, Radkowi, Agnieszce, Oli, Bartkowi, Michałowi, Magdzie, Ani, Sylwi, Romkowi, Dawidowi, Marianowi, Romkowi, Malwinie, Sebastianowi, Zosi, Iwonie, Staszкови, Leszkowi, Andrzejowi, Korneli, Maćkowi, Tadeuszowi, Norbertowi, Joannie, Krystynie, Kasi, Edwardowi, Ninie, Edycie, Ewie, Adamowi, Grzegorzowi, Marcie, Rolandowi, Uli, Przemkowi, Luizie, Zbyszkowi, Januszowi, Piotrkowi i Karolinie za EKSTREMALNIE pozytywną energię i za przekazaną wiedzę.

Szlachcicowi (śp.) Tadeuszowi za przekazaną historię o królownie Emmef.

Policjantom, za ich wytrwałość i za WIELKI wkład w bezpieczeństwo na polskich drogach.

Żołnierzom i strażakom, za niesamowite przeżycia podczas manewrów wojskowych i gaszenia pożarów lasów.

Dziękuję ratownikom **GOPR** za uratowanie mi życia, podczas słynnej wyprawy - Tatry 1997.

Dziękuję wszystkim wędkarzom, piekarzom, stolarzom i górnikom za lekcje cierpliwości i pokory. Jesteście WIELCY!

Andrzejowi Batko za umożliwienie korzystania z jego cytatów.

Dziękuję Pawłowi (znanemu jako Nowator) za piosenkę „Przez chwilę”, która stała się hymnem tysięcy ludzi.

I TAK TRZYMAJ!

Dziękuję Wam wszystkim i każdemu z osobna.

- Witold Złotkowski

Książkę dedykuję moim kochanym rodzicom Marii i Robertowi

KOCHAM WAS :-)

Odbierz NAGRODĘ GWARANTOWANĄ

Głęboko wierzę, iż nagrody, które za chwilę odbierzesz, wpłyną pozytywnie na Twoje życie i pozwolą Tobie zdrowiej żyć i zarabiać więcej pieniędzy.

Pierwsza nagroda (wartość bezcenna), to **serdeczne podziękowania** od wspaniałej, młodej dziewczyny - Justyny Wysockiej z Knuruwa, której w 2010 roku amputowano prawą nogę.

„Drogi Czytelniku,

Jest 2011 rok. Jestem po chemioterapii i po ciężkiej operacji - amputacji prawej nogi. Przeżyłam. Skończyłam 26 lat. Właśnie kupiłam książkę „Skazany na sukces ...” Witolda Złotkowskiego i pragnę Tobie podziękować...serdecznie podziękować, że dzięki temu zakupowi na moje konto wpłynęła symboliczna złotówka (jeden sprzedany egzemplarz = 1 zł) która pomoże mi zbierać znaczną kwotę na zakup protezy, która jest bardzo droga.

Życzę Tobie, Drogi Czytelniku miłego czytania i niech Bóg Cię błogosławi i całą Twoją rodzinę. Justyna Wysocka”

Gdybyś chciał lub gdybyś chciała napisać do Justyny, to podajemy adres mailowy: justywysocka@wp.pl

Druga nagroda (wartość: ponad 400 zł), w trakcie czytania książki dojdiesz do momentu, gdzie pokazuję metodę o zarobieniu ponad 400 zł w niecałe 5 minut. Najlepsi zarabiają na tej metodzie ponad 1000 zł, pomimo tego, że ją zna ponad **38 mln** ludzi.

Trzecia nagroda (wartość: ponad 700 zł), to otrzymanie **DARMOWYCH** lekcji z **e-biznesu**, o których większość właścicieli firm nie ma pojęcia.

Wejdź na stronę www.cneb.pl, podaj tylko swojego maila i zdobądź wiedzę, której pozazdroszczą Ci konkurencyjne firmy.

Czwarta nagroda (wartość: ponad 4 000 zł), każda osoba, która kupiła niniejszą książkę w wydawnictwie Złote Myśli, może skorzystać z porady autora przy promocji swojej firmy. Wystarczy przedstawić paragon zakupu książki.

Krótkie wyjaśnienie...

W książce nie znajdziecie „negatywnych” informacji oprócz tej jednej, o którą poprosił mnie Andrzej Batko, którego bardzo szanuję i cenię. Jest to jego odpowiedź na mój list:

”
Jasne, że tak! Napisz też chociaż jedną negatywną rzecz, żeby było wiarygodniej, np. że pozytywnie wpływam na życie innych, ale jak ktoś podpadnie to zasiewam sugestie podprogowe i stosuję voodoo ;-)”

No tak, cały Andrzej ;-)

Dla kogo jest ta książka?

DLA WSZYSTKICH...DLA KAŻDEGO, kto chce być....(tutaj wpisz swoje marzenie)

Życzę radosnego czytania i świetnej zabawy ;-)
Witold Złotkowski

Kim była królowa Emmef?

Legenda głosi, a uczeni potwierdzają, że królowa Emmef była pierwszą kobietą, której zawdzięczamy rozwój gospodarczy i ekonomiczny świata (cywilizację).

Historia królowej Emmef opisana jest na **1578** stronach bogato zdobionej księdze, oprawionej w skórę aligatora i ozdobionej szlachetnymi kamieniami, której wartość szacuje się na 9 mln euro. Księga waży 77 kg i strzeżona jest w podziemiach zamku królewskiego rodu Trytol w południowej części Francji. Tylko nieliczni mieli okazję zapoznać się z jej treścią, a Watykan wpisał ją na listę **zakazanych ksiąg**.

Ja miałem wielkie szczęście, kiedy spotkałem na swojej drodze w 1989 roku wiekowego szlachcica - Tadeusza.

Starszy pan o siwych włosach w nienagannie skrojonym fraku wracał właśnie ze spotkania u znajomych, a ja idąc nad jezioro zaopatrzony w wędkę...wpadłem na niego, kiedy wychodził z zakrętu.

Nie pamiętam jak to się stało, że zaczęliśmy rozmawiać o tym kim jesteśmy i co robimy, ale pamiętam, jak zaczął opowiadać o nieznanym mi wówczas pięknej i mądrej królowej **Emmef**, która zamieszkiwała dzikie odstępny dzisiejszej Norwegii.

Wiem, że potraktowałem tą opowieść jako rewelacyjnie opowiedzianą baśń...legendę...historię, ale nie przywiązałem do niej wagi, gdyż podobne historie czytałem w książkach Karola Maya, Alfreda Szklarskiego, Juliusza Verne czy Edmunda Niziurskiego.

Zmieniło to się dwa lata później, kiedy będąc uczniem technikum, brałem udział w pierwszych negocjacjach handlowych.

Jeden z właścicieli firm powiedział wtedy do mnie pamiętne słowa: „Pamiętaj, że trzymając się zasad królowej Emmef możesz zdziałać cuda”.

Nie zdążyłem go zapytać...zasypać dziesiątkami pytań związanych z królową Emmef, jakie to prawa...gdyż wyszedł z kontrahentami na kolację.

W 1991 roku spakowałem plecak i pojechałem pociągiem na Mazury odszukać szlachcica, który znał historię królowej Emmef.

Po dwóch dniach odnalazłem dom pana Tadeusza i uzbrojony w długopis oraz gruby zeszyt, spisałem historię przepięknej Emmef, opowiedzianej przez szlachcica, przy aromatycznej herbacie, zaparzonej przez gospodynię domu.

„ Królowa Emmef była córką potężnego władcy Xdordis...”

Tak się zaczyna opowieść o królowej Emmef, ale my skupimy się na jej magicznych prawach, które użyte w odpowiedniej kolejności, wskazują „klucz” do **SUKCESU**.

Oczywiście sukcesem dla Ciebie Drogi Czytelniku może być np. dojście do władzy, wzbogacenie się, przepłynięcie wpływ Bałtyku, założenie szczęśliwej rodziny lub coś innego.

Jaki chcesz osiągnąć sukces?

Dziesięć praw królowej Emmef

- I Bądź cierpliwy
- II Miej szacunek dla siebie i dla innych ludzi
- III Bądź silny fizycznie i duchowo
- IV Głęboko wierz
- V Zdobądź wiedzę
- VI Unikaj zdrady i kłamstwa
- VII Nagradzaj swoich przyjaciół
- VIII Poznaj siebie
- IX Dziel się swoją wiedzą
- X Trenuj, aby zostać Mistrzem

Jak wykorzystać 10 praw królowej Emmef w praktyce?

Rozpoczynając szkolenia lub warsztaty, zadaję na początku zawsze jedno pytanie: „Czy rozumiesz...czy rozumiecie działanie 10 praw królowej Emmef?”

Ci co nie słyszeli o królowej Emmef odpowiadają zgodnie : NIE, ale ci co już słyszeli o jej prawach mówią, że słyszeli, ale nie do końca ich przestrzegali.

Zapomnij zatem na chwilę, że jesteś prezesem firmy lub właścicielką dużego ośrodka SPA.

Zapomnij na chwilę, że jesteś młodą dziewczyną lub starszym chłopakiem.

Zapomnij na chwilę, że jesteś kochającym rodzicem lub wymagającym nauczycielem.

Zapomnij na chwilę o tym kim jesteś i co wiesz i w co wierzysz, gdyż teraz odbędziemy błyskawiczną podróż w przeszłość...kilkadziesiąt tysięcy lat wstecz.

„Aby coś poznać, trzeba najpierw to ZROZUMIEĆ”

Płeć: Mężczyzna

Zawód: Myśliwy , wojownik

Obowiązki: Polowanie, obrona domu, wyżywienie rodziny

Miejsce zamieszkania: Jaskinie, szałas

Ubiór: Skóry zwierząt

Wiek: ok. 30 lat

Udogodnienia: Ogień

Luksus: Ciepły posiłek

Brak: Prądu, telefonu, pralki, zmywarki, telewizji, internetu, radia, samochodu

Płeć: Kobieta

Zawód: Matka, żona, kucharka, sprzątaczką, opiekunka, lekarz

Obowiązki: Gotowanie, karmienie dzieci, sprzątanie, mycie

Miejsce zamieszkania: Jaskinie, szałas

Ubiór: Skóry zwierząt

Wiek: ok. 35 lat

Udogodnienia: Ogień

Luksus: Ciepły posiłek

Brak: Prądu, telefonu, pralki, zmywarki, telewizji, internetu, radia, samochodu

Kobiety i mężczyźni od zarania dziejów mieli swoje określone zadania. Mężczyzna miał zdobyć jedzenie, a kobieta miała zająć się „domem”.

Dlaczego mężczyźni mogą wykonywać tylko jedną rzecz naraz?

Dlaczego kobiety lubią dużo mówić?

Dlaczego mężczyzna jest władcą pilota do telewizora?

Dlaczego kobiety razem chodzą do toalety?

Dlaczego mężczyźni uprawiają seks?

Dlaczego kobiety kochają czekoladki, kwiaty i seriale?

Dlaczego kobiety....dlaczego mężczyźni...dlaczego...dlaczegoooooooo???

Posiadając odpowiednią wiedzę na temat historii naszego gatunku, możesz dowiedzieć się wiele ciekawych rzeczy na temat mężczyzn i kobiet, ale czy masz wystarczająco DUŻO czasu na czytanie?

Myślę, że zostawimy ten temat na najbliższe wspólne spotkanie, a teraz dowiesz się o kilku najważniejszych aspektach damsko-męskich.

MĘŻCZYZNA

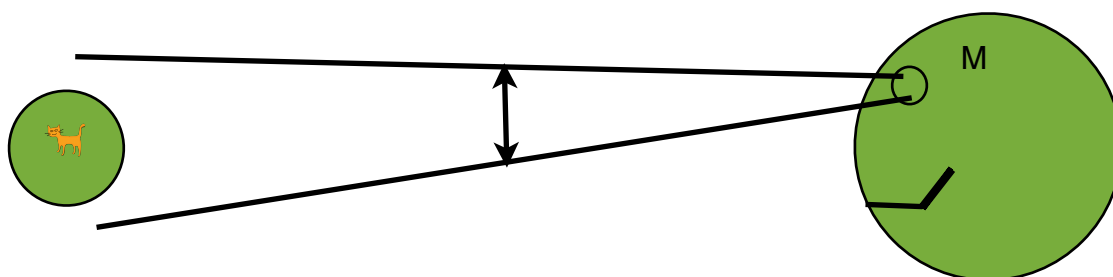
To mężczyzna wyruszał na długie wyprawy, aby zdobyć...upolować dziką zwierzynę, którą wykarmi swoją rodzinę.

Polowanie...w niedostępnych terenach to była sztuka, która wymagała od mężczyzny wielkiego skupienia i cierpliwości. Przez tysiące lat mózg pracował tylko nad tymi czynnościami, które przydadzą się łowcy w jego środowisku: ocenienie odległości, szybkość, celność, cierpliwość, siła.

Mężczyźni mieli określone dwa podstawowe obowiązki - zapewnić utrzymanie swojego gatunku i upolowanie czegoś do jedzenia.(1)

Dlatego tylko prawa półkula mózgu mężczyzny była najbardziej pobudzana, która odpowiada za kreatywność, pomysły, wyobraźnię, zdolności przestrzenne.

Skupienie wzroku na odległych celach (zwierzętach, wypatrywanie wroga) wyostrzyło u mężczyzn zmysł wzroku, w związku z czym mężczyzna widzi jasno i dokładnie co znajduje się przed nim w dalekiej odległości.



Oto 17 faktów dotyczących mężczyzn:

1. Mężczyzna nie „widzi” przedmiotów z bliska.
2. Mężczyźni nie potrafią kłamać kobiecie patrząc w jej oczy.
3. Mężczyźni potrafią wykonywać tylko jedną rzecz naraz.
4. Mężczyzna nie rozmawia z kobietą podczas seksu.
5. Mężczyźni mają rozwiniętą zdolność widzenia przestrzennego (najwięcej inżynierów i zawodowych pilotów jest płci męskiej)
6. Mężczyźni nie znajdują swoich skarpetek i bielizny leżących na środku pokoju, ale bezbłędnie trafiają do odległego pubu.
7. Mężczyźni rozmawiają o sporcie, pracy, nowinkach technicznych, samochodach i o tym co zrobili (niewyobrażalne historie seksualne)
8. Mężczyźni określają się przez pracę i osiągnięcia.
9. Mężczyźni uwielbiają panować nad pilotem telewizyjnym.
10. Mężczyźni nie lubią gry wstępnej z partnerką przed seksem.
11. Mężczyźni pragną uprawiać seks.
12. Mężczyźni nie mówią „Kocham Cię”
13. Mężczyźni doskonale wiedzą, gdzie jest u kobiety punkt **G**.

14. Mężczyźni uwielbiają oglądać sport, gdzie „strzela się do celu” - piłka nożna, koszykówka, hokej, golf.
15. Mężczyźni mają grubszą skórę.
16. Mężczyźni mają aktywniejszą prawą półkulę mózgu.
17. Mężczyźni nie rozmawiają z partnerką po udanym seksie (zasypiają).

KOBIETA

To kobieta musiała opiekować się dzieckiem i „ugotować” jedzenie.

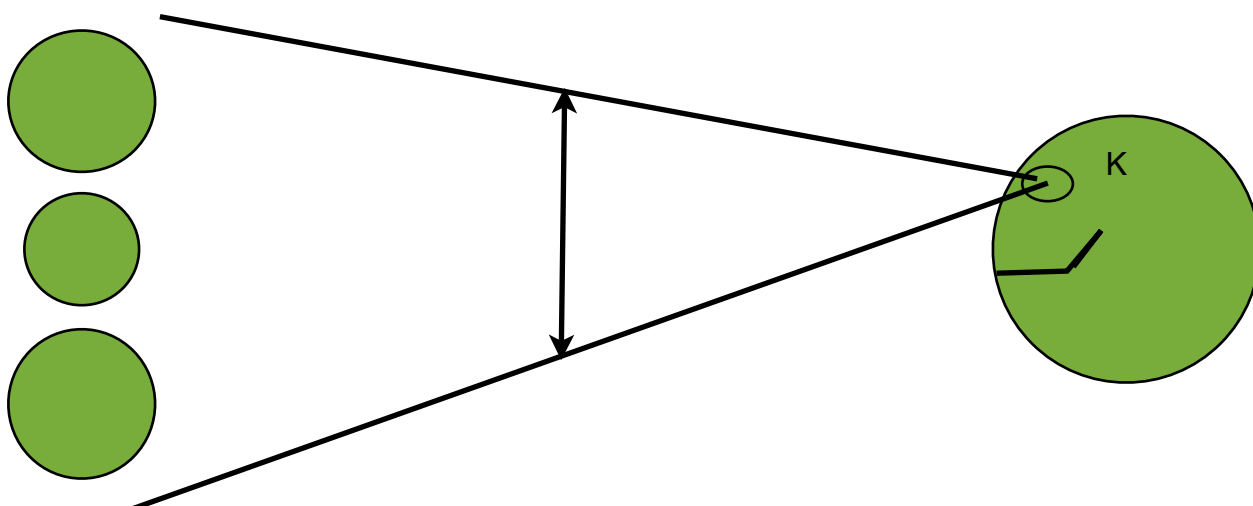
To kobiety czekając długimi godzinami na swoich „wojowników”, „rycerzy”, rozmawiały z innymi kobietami na temat ubioru, zdrowia, dzieci, urody.

To kobiety wymyśliły „robótki ręczne”, gdyż siedząc przy ognisku plotły sobie warkocze (z nudów).

Kobiety miały za zadanie opiekować się domem i dziećmi i nie wymagano od nich umiejętności polowania.

Kobiety wykorzystują dwie półkule mózgu, dlatego potrafią m.in: wykonywać 3-4 czynności naraz (np. jednocześnie gotować, rozmawiać przez telefon, patrzeć na serial w TV i spoglądać w zeszyt od dziecka, które odrabia lekcje). Widok kobiety za kierownicą, która jedzie 20 na godzinę i rozmawia przez telefon, czesząc się i szminkując, to normalny widok w godzinach rannych, kiedy wszystkim **MĘŻCZYZNOM** spieszy się do pracy ;-)

Kobiety potrafią „objąć” wzrokiem szerszy horyzont (nawet do 160 stopni) niż mężczyźni i dlatego kobieta wchodząc do dużego sklepu z „ciuchami” od razu zauważają „swoje” ubranie, które w przebieralni jest w stanie przymierzać „wieczność”.



Oto 17 faktów dotyczących kobiet:

1. Kobieta znajdzie nawet igłę w stogu siana.
2. Kobiety posiadają wrodzoną „intuicję”.
3. Kobiety potrafią wykonać nawet 4 czynności naraz.
4. Kobieta pragnie rozmawiać w trakcie i po zakończeniu aktu miłosnego.
5. Kobiety nie potrafią odczytywać map.
6. Kobiety potrafią lepiej kłamać.
7. Kobiety uwielbiają mówić.
8. Kobieta nie potrafi zaparkować samochodu w garażu, a na parkingu jest w stanie wjechać w jedyny wystający słup, ale bezbłędnie porusza się w gąszczu sklepów z ubraniami.
9. Kobiety uprawiają miłość.
10. Kobiety mają aktywne dwie półkule mózgu.
11. Kobiety są uczuciowe.
12. Kobiety mają 8 razy delikatniejszą skórę niż mężczyźni.
13. Kobiety lubią słuchać komplementy.
14. Kobiety przyznają się do błędów.
15. Kobiety szybciej uczą się mówić.
16. Kobiety uwielbiają otrzymywać bukiet kwiatów.
17. Kobiety kiedy milczy - „jest zła”.

Podane informacje to część wiedzy, jaką powinienes i powinnaś posiadać.

Ciekawostki:

Kiedy następnym razem będziesz uprawiała miłość z mężem lub z kochankiem, nie mów nic. Wystarczy jak będziesz wzdychać” uffff”, „ahhhh”... Zobaczysz jaki będzie efekt;-)

Kiedy następnym razem będziesz chciał wyłączyć telewizor lub zmienić program, kiedy żona lub kochanka ogląda swój ulubiony serial, powstrzymaj się. One przeżywają głęboko perypetie bohaterów. Zobaczysz jaki będzie efekt, kiedy kobieta zobaczy, że „wytrzymałeś” bez pilota w ręce;-)

Kiedy będziecie razem jechać na urlop...na wycieczkę, a ona zacznie dużo mówić, wręcz jej mapę do ręki i poproś grzecznie o odszukanie punktu docelowego. Cisza zagwarantowana ;-)

Kiedy następnym razem weźmiesz ucznia do tablicy, to pamiętaj, iż chłopcy „patrzą” inaczej niż dziewczyny, dlatego NIE KRZYCZ na chłopców, tylko

grzecznie poproś, aby zrobili kilka kroków w tył i zobaczyli na spokojnie co napisali na tablicy.

Kiedy będziesz chciała jechać z chłopakiem lub mężem na zakupy, to poproś go, aby sprawdził najlepszy telewizor w sklepie RTV, a ty w tym czasie będziesz spokojnie przymierzała stopy ubrań w swoim ulubionym sklepie. Metoda wygrany-wygrana.

Kiedy będziesz chciał następnym razem podpisać duży kontrakt z firmą, to zaproś kontrahenta na pole golfowe lub na kręgle.

Kiedy będziesz kupował prezent dla swojej ukochanej, to wybierz czekoladki lub cięte kwiaty lub książkę o miłości. Wręczając jej prezent dodaj: „Kocham Cię”, „Uwielbiam Cię”, „ Jesteś cudowna”, „Jesteś tą jedyną”.

Astrologia, horoskop, wróżby...

Pierwsze oficjalne informacje o astrologii pojawiły się ok. 2000 lat przed n.e. w Mezopotamii.

Astrologia to nie tylko interpretacja gwiazdozbioru, ale również wiedza na temat liczb np. siódemka jest magiczną liczbą.

W Ameryce – Aztekowie i Majowie stworzyli 260-dniowy kalendarz księżycowy służący do obliczania terminów świąt religijnych.

W Chinach – cesarz był czczony jako przedstawiciel nieba. Astrologia chińska stworzyła 28-dniowy kalendarz księżycowy oraz wyodrębniła pas zodiakalny. Chińscy astrologowie obserwowali już przed n.e. kometę Halleya, a od 28 roku p.n.e. plamy na Słońcu. Powstał wtedy zodiak chiński.

Chrześcijaństwo, opierając się na Biblii, potępiało wszelkie wróżbiarstwo, a od XIV wieku księgi wróżbiarskie i związane z astrologią trafiły na zakazaną listę Watykanu, w tym księga o królowej Emmef.

Horoskop, wróżby, tłumaczenie snów, to dzisiaj doskonały biznes dla wielu osób i firm. Dlaczego? Ponieważ przez tysiąclecia byliśmy nauczani i manipulowani przez szamanów, kapłanów, wróżbitów, a to co jest dla nas tajemnicą...jest dla nas bardzo ciekawe i dążymy do zaspokojenia tej wiedzy idąc np. do wróżki.

Oto fragmenty spisane w trakcie rozmowy ze szlachcicem Tadeuszem odnoszące się do astrologii za czasów królowej Emmef.

„ Ambitres (astrologia) dzieli 12 znaków Awe (zodiaku): Strex (Wodnik), Dewty (Ryby), Gyja (Baran), Loki (Byk), Qytr (Bliźnięta), Zaqc (Rak), Tryp

(Lew), Jugde (Panna), Saqi (Waga), Tosdux (Skorpion), Gixe (Strzelec), Piqbx (Koziorożec) na cztery grupy Retu:

1. Ognia
2. Powietrza
3. Ziemi
4. Wody

Do grupy Retu Ognia należą: Gyja, Tryp, Gixe

Do grupy Retu Powietrza należą: Qytr, Saqi, Strex

Do grupy Retu Ziemi należą: Loki, Jugde, Piqbx

Do grupy Retu Wody należą: Dewty, Zaqc, Tosdux

Każdego roku kapłani Reute podają tablice z informacją, przez jaki znak zodiaku w danym dniu będzie przechodził księżyc.

Strzeżcie się w tych dniach...uważajcie na siebie, gdyż możecie odczuwać ból i cierpienie lub odnieść rany.

Jeżeli księżyc przechodzi przez znak Loki - uważaj na kark i gardło,

Jeżeli księżyc przechodzi przez znak Gixe - uważaj na biodra i uda,

Jeżeli księżyc przechodzi przez znak Saqi - uważaj na nerki i lędźwie,

Jeżeli księżyc przechodzi przez znak Jugde - uważaj na serce i plecy

Jeżeli księżyc przechodzi przez znak Gyja - uważaj na głowę i twarz „

Przez kilka lat sprawdzałem skuteczność tej wiedzy w szpitalach i w ośrodkach zdrowia podanej przez królową Emmef

Oto niektóre fakty:

Mężczyzna miał wypadek samochodowy i karetka przywiozła go do szpitala.

Był nieprzytomny, ale kiedy go ocucono, okazało się, że ma tylko nadwyrężony **kark**.

Pacjent urodził się 15 maja czyli pod znakiem Loki (Byka).

Kobieta spadła ze schodów i miała (o dziwo) tylko obrażenia **twarży**. Brak złamań kończyn dolnych i górnych, ani zwichnięć.

Kobieta urodzona 10 kwietnia - Gyja (Baran)

Pacjent urodzony 30 września (Waga) miał operację nerek. Zmarł z niewiadomych dla lekarzy powodów. Patrząc na datę operacji, okazało się, że w tym dniu księżyc znajdował się w znaku Saqi (Waga).

Chłopak przyszedł na pogotowie z napuchniętym **gardłem**. Twierdził, że wypił tylko łyk zimnego napoju.

Urodzony 8 maja - Loki (Byk)

Prawda, że ciekawe ?

Oto fragment dotyczący wpływu (oddziaływanie na siebie) losowo poszczególnych znaków zodiaku.

„ Znaki zodiaku wpływają na wasz los, dlatego jeżeli jesteś urodzony pod znakiem Strex, najlepszą żoną będzie kobieta również urodzona pod znakiem Strex...

Jeżeli jesteś urodzony pod znakiem Strex i chcesz związać się z kobietą spod znaku Saqi, to związek będzie udany, gdyż oboje posiadacie wiele zainteresowań i upodobanie do zmian. Wasz związek będzie dobry w miłości i w sprawach finansowych...

Gyja (Baran)

Szczęśliwy dzień: wtorek

Szczęśliwy kolor: czerwony

Klejnót: brylant

Panująca planeta: Mars

Gyja są wymownymi ludźmi i obstawiają twardo przy swoich argumentach. Lubią dyskusje i nawet kłótnie, ale nigdy po nich nie czują żalu ani urazy.

Nie są próżni. Mają otwarte serca i są wspaniałomyślni.

W małżeństwie Gyja (Baran) lubi być panem domu.

Mężczyzna (Baran) wymaga cierpliwości i posłuszeństwa od swojej żony, ale bardzo kocha dzieci.

Kobieta (Baran) chce by jej mężowi udało się wszystko co zaplanuje, a zarazem chce by pozostawił jej więcej swobody i wolności.

Opis wszystkich znaków zodiaku i ich charakter oraz związki możecie przeczytać w mojej książce z 1995 roku :” Jak Byk zawładnął horoskopem?”

Na przełomie 10 lat przeprowadziłem w kilku firmach rozmowy kwalifikacyjne, opierając się wyłącznie na datach urodzenia kandydatów.

Firmy zatrudniły w ten sposób łącznie 122 osoby na różne stanowiska.

Po 8 miesiącach pracy, 98 pracowników zostało ocenionych bardzo dobrze za wykonywanie swoich obowiązków służbowych.

87 pracowników nadal pracuje w tych firmach.

Jeżeli odpowiednio dobierze się kadrę pracowników, to jest duża szansa na efektywniejszą ich pracę.

Najlepszymi pracownikami są osoby urodzone pod znakiem Panny.
Mężczyźni spod znaku Byka, są oddanymi pracownikami, ale wtedy kiedy mają rodziny na utrzymaniu.
Kobiety spod znaku Lwa są stworzone do zarządzania firmą lub grupą pracowników.
Najbardziej leniwymi pracownikami są..., ale...przepraszam. Nie miałem pisać o negatywnych rzeczach.

Biorąc pod uwagę, iż powyższe wiadomości są podane w malutkiej pigułce, to posiadanie PODSTAWOWEJ wiedzy z astrologii i zrozumienia działań ...zachowania kobiet i mężczyzn, pozwoli Tobie na zbudowanie solidnego fundamentu, na którym już niedługo powstanie konstrukcja domu...Twojego domu.

PODSTAWY...

Od dnia urodzin uczymy się raczkować, chodzić, biegać, mówić, śpiewać, czytać, tańczyć, grać w piłkę, pływać, skakać....

Już od dnia urodzin pokazujemy wszystkim obecnym (płaczem), co sądzimy o przyjściu na nasz świat, a kiedy dostajemy pierwszy zastrzyk i klaps w pupę to nasza mimika twarzy pokazuje, że ja chcę z powrotem do brzucha mamy! Tam jest ciepło i przytulnie, a tutaj ...zimno i zadają ból.

Od dnia urodzin wysyłamy...nadajemy **niewerbalne komunikaty**, które odbierane są przez wszystkich ludzi na niewerbalnych kanałach jednocześnie.

Informują one o podstawowych stanach emocjonalnych, intencjach, pozycji społecznej, pochodzeniu, wykształceniu itd.

Komunikaty te odbierane i wysyłane są najczęściej na poziomie nieświadomym.

Kiedy mówimy, że mamy „przecucie” lub „niejasne odczucie”, iż ktoś skłamał, tak naprawdę mamy na myśli, że mowa ciała nie idzie w parze ze słowami.

Komunikaty niewerbalne są źródłem wiedzy na temat drugiej osoby.

1. Mimika (wyraz twarzy) przedstawia stany emocjonalne, postawy (akceptacji lub odrzucenia). Najczęstszym rodzajem „odrzucenia” jest stereotyp i uprzedzenie.
2. Emblematy - można zastąpić terminem werbalnym np. pokazanie kciuka skierowanego do góry (OK!) lub pokazanie środkowego palca.

3. Czynniki paralingwistyczne - ton głosu, tempo mowy, intonacja informują o stanie emocjonalnym
4. Powierzchnowość - rodzaj ubrania, kolczyki, zegarki, komórka, buty, sygnety informują o statusie, zawodzie.
5. Stany fizjologiczne - zapach, rumieńce, łzawienie oczu przedstawiają stany emocjonalne
6. Budowa ciała - plecy, głowa, nogi, biodra informują o cechach temperamentu
7. Postawa ciała - jak ciało leży lub stoi informuje o relacjach interpersonalnych.
8. Oczy - ruchy oczu, wielkość źrenic, kierunek patrzenia informuje o stanie emocjonalnym i ukierunkowuje uwagę (wyobrażenia, myśli).

Kiedy zadasz komuś pytanie, nad którym musi się zastanowić, jego źrenice „spojrzą” w bok lub do góry lub w dół lub na ukos lub na wprost.

Dźwięki przypominane

Jak brzmi głos twojej matki?

Jak brzmi hejnał mariacki?



Obrazy przypominane

Jaki kolor mają ściany w twojej sypialni?

Jaki kolor włosów ma twoja mama?



Dialog wewnętrzny (mówienie do siebie)

Wyrecytuj w myślach jakiś wierszyk, który pamiętasz.





Dźwięki skonstruowane

Jak twój głos brzmiałby pod wodą?

Jaki dźwięk wydałaby twoja teściowa zrzucona z piątego piętra?



Obrazy skonstruowane

Jak by wyglądał twój samochód z czerwoną tapicerką w czarne krzyże?

Wyobraź sobie pomarańczowy księżyc, na zielonym niebie.



Odczucia cielesne

Co czujesz, gdy wkładasz gołą rękę do górskiego potoku?

Jak smakują lody waniliowe?



Odczucie radości, pozytywne zaskoczenie (oczy ryby)

Kupimy dzisiaj tobie samochód

Kupimy tobie tą sukienkę, o której marzyłaś.

Poćwicz na znajomych zadawanie pytań i zwróć uwagę na ich gałki oczne. Zobaczysz jakie to proste ;-)

Tylko nie próbuj tego na swoim szefie.

Gdybyś miał sobie kupić samochód, to jaki miałby kolor?

Jaki smak lodów najbardziej lubisz?

Wyobraź sobie wycieczkę na Seszele. Co byś zabrała ze sobą do ubrania?

Jaki kolor firanek był w tym sklepie na rogu?

Co myślisz o pójściu na wspólne zakupy do centrum handlowego?

Widziałeś tą kobietę na stacji benzynowej...?

Co sądzisz o wystroju naszej klasy?

Komunikacja werbalna to komunikacja za pomocą języka, który umożliwia nam mowę w ojczystym języku. Aby komunikacja werbalna miała miejsce, musi istnieć mówiący i słuchający, oraz obie strony muszą posługiwać się danym językiem (polak - polak), (niemiec-niemiec), (anglik-anglik).

Wszyscy „niby” mówią, ale jednych się bardziej słucha, a drugich w ogóle.

O co chodzi?

Czy ważne jest **co** się mówi, czy ważniejsze jest **jak** się mówi?

Jedni uważają, że ważne jest **CO** mówisz (naukowcy, politycy), a inni uważają, że ważne jest **JAK** się mówi (zwolennicy NLP).

Ja twierdzę...jestem przekonany, że możesz powiedzieć **CO**kolwiek, ale ważne w **JAK**i sposób.

Pamiętacie Jamesa Bonda? Najlepiej zagrał tą rolę Sean Connery w „Dr No”. Kobiety mdlały, a mężczyźni zaciskali pięści z zazdrości, kiedy słyszeli jego odpowiedź na pytanie: Jak się pan nazywa?: „**Bond...James Bond**”

Dlaczego nie odpowiedział po prostu: „James Bond”? I to właśnie odróżnia „co” od „jak”.

Możesz mówić cokolwiek, ale jeżeli będziesz wiedział **JAK** to mówić...**JAK** to powiedzieć... to kobiety będą zaciskały nogi z podniecenia za każdym razem

jak będą ciebie słuchały, a mężczyźni będą ci zazdrościć sławy i powodzenia u pięknych kobiet.

Czy masz na tyle dobrą pamięć, aby przypomnieć sobie słowa piosenki „wlaź kotek na płotek i mruga?”

A brzmiało to przecież tak zwyczajnie:

„Wlaź kotek na płotek i mruga, piękna to piosenka, niedługa, niekrótka a w sam raz...zaspiewaj koteczku to jeszcze raz...”

A jakby to zaśpiewał James Bond? Czy masz na tyle fantazyjną wyobraźnię, aby wyobrazić sobie Jamesa Bonda śpiewającego piosenkę o kotku?

On by nie zaśpiewał, on by to powiedział...powiedział tak:

(wolno)

„ Wlaź kotek...na płotek...i mruga...i mruga

Piękna... to piosenka...niedługa...

niekrótka...niedługa...a w sam raz...

zaspiewaj...koteczku...to jeszcze raz...”

Pisząc o kotku, przypomniła mi się sytuacja, która miała niedawno miejsce w drodze do Warszawy.

Jechałem pociągiem Inter City na spotkanie z młodzieżą, która chciała poznać tajniki magii słowa. Siedziałem w przedziale w towarzystwie trzech pań i dwóch panów.

Zadzwoił do mnie znajomy, który chciał powiedzieć swojej żonie wierszyk o kotku w wersji Jamesa Bonda. Jednakże zapomniał ostatniej frazy i miałem mu ją przypomnieć.

Kiedy to usłyszałem, poprosiłem szanowne towarzystwo w przedziale, aby „**nie słuchali**” teraz tego co powiem znajomemu przez telefon.

Nie mogłem wyjść na korytarz, gdyż ci co jeżdżą pociągami wiedzą, jak głośno jest poza przedziałem.

Kiedy podniosłem oczy zaczęli się śmiać, ale kiedy usłyszeli...

Zastosowałem dziewiąte i dziesiąte prawo królowej Emmef i zacząłem mówić przez telefon...to było tak ...”**wlaź ...kotek...na płotek...i mruga...**”

I wtedy spojrzałem na osoby w przedziale. Widziałem ich uśmiech, ale...kiedy przeszedłem do następnej części...” **piękna...to piosenka...niedługa...**”, to już dziwnym trafem kobiety miały rumieńce na twarzy, a panowie zaczęli poprawiać sobie kołnierzyki jakby nagle zrobiło im się gorąco.

„**...niekrótka...niedługa...a w sam raz...zaspiewaj...koteczku...to jeszcze raz...**”

Jak skończyłem mówić, to nikt się już nie śmiał, a rumieńce na ich twarzach i rozszerzone źrenice mówiły same za siebie, jakie emocje nimi w tym momencie rządziły.

A ja przecież nie wyglądam jak Sean Conery.

Czy znasz piosenkę „Szła dziewczeczka do laseczka?”

Hahahahaaa. Nawet nie próbuj o tym myśleć. Ja tylko zapytałem czy ją znasz ?

Jak działają słowa?

Andrzej Batko powiedział, że słowa mogą być **bronią**, działać jak **narkotyk** i przynieść **bogactwo**.

I miał rację.

Rozmawiałem z nim na temat wiedzy jaką przekazujemy ludziom i chciałem się upewnić czy robimy dobrze zdradzając sekrety magii słów?

Odpowiedział mi, że nie mamy wpływu na to, w jakim celu zostanie użyta nasza wiedza. Nobel wynalazł dynamit, gdyż chciał ułatwić życie górnikom drążącym tunele w skałach, a pomimo dobrych chęci, dynamit został wykorzystany do budowy bomb i do zabijania ludzi.

Wszystko zależy od człowieka w jakim celu wykorzysta nabytą wiedzę.

Jeżeli np. są organizowane kursy dla kucharzy, to nie po to, aby nauczyć ich jak można łatwo zabić człowieka nożem, ale po to, aby odpowiednio przygotować potrawy i przyrządzić wyśmienite dania. I to dotyczy każdego zawodu.

Murarzowi cegła służy do stawiania domów, a nie do zabijania.

Pisarzowi pióro służy nie do zabijania, ale do napisania ciekawej książki.

Jeżeli chcesz się nauczyć zabijać, to wstąp do wojska.

Tam nauczą cię nawet zabijać kartką papieru.

My zdradzamy tajniki magii słów, abyś dzięki tym słowom zdobył **miłość, szacunek, zdrowie i pieniądze**.

Zaznaczam, że ta wiedza nie jest dla wszystkich, a tylko dla tych, którzy są ciekawi ile pożytecznych rzeczy można osiągnąć używając tajemnych słów.

Niektórzy klasyfikują je w pierwszej czwórce najważniejszych słów, ale ...UWAGA...(w tle słychać narastający dźwięk bębnow) ...przedstawiam pierwsze TAJEMNE słowo...oto...

NIE

Słowo „nie” ma tak potężną moc, że większość osób nie zdaje z tego sprawy. Człowiek wymawia słowo „nie” średnio 700 razy dziennie... WOW !!!

No nie ...co ty powiesz....

Nie pójdę do sklepu po bułkę...

Nie umówię się z toba do kina...

Widziałeś, ona nie miała stanika...

Nie skręcaj w lewo...

Nie do wiary...

To nie był blef...

To nie było UFO...

Nie nauczyłeś się piosenki „włazł kotek na płotek”...

Nie odebrałeś telefonu, kiedy dzwoniłam...

Panie władzo, ja nie przekroczyłem prędkości....

Wysłałeś tego maila do Kowalskiego? Jeszcze nie?

Nie mogę dzisiaj rozmawiać...

Nie mogę przyjść....

Nie...nie...nie...nie...nie...nie...nie.....mam dosyć tego NIE!!!!

Nie musisz mieć dosyć słowa „nie” kiedy będziesz wiedział jak go poprawnie używać.

Zróbmy teraz małe doświadczenie.

Proszę cię, abyś uważnie przeczytała i uważnie przeczytał poniższe zdania.

Zadanie polega na tym, abyś zobaczyła lub zobaczył jakie twoje odczucia towarzyszą po przeczytaniu tych zdań.

Kochanie tylko się nie denerwuj, chcę ci coś powiedzieć.

Nie bój się pójścia do dentysty.

Nie dotykaj pieca, bo się poparzysz.

Nie zapomnij kupić... (chleba, masła, mleka)

STOP...zatrzymaj się.

Jakie odniosłeś lub odniosłaś wrażenia?

Jeżeli dobrze wykonaliście to ćwiczenie to w pierwszych dwóch przykładach powinniście odczuć uczucie zdenerwowania.

Dlaczego?

Ponieważ za wszystko odpowiada nasz umysł - **świadomy** i **nieświadomy**.

Nieświadomy umysł to miejsce, gdzie przechowywane są dobrze wyuczone umiejętności.

To dzięki wyuczonym ruchom podczas jazdy samochodem automatycznie naciskasz pedał hamulca na widok czerwonego światła, a kiedy zapala się zielone światło - naciskasz pedał gazu.

Kiedy człowiek nauczy się jeździć samochodem, to po pewnym czasie „myśli”, że to potrafił robić od dziecka. Zapominamy o tym, jak przed zapisaniem się na kurs **PRZERAŻAŁA** nas wizja obsługiwanie jednocześnie sprzęgła, biegów, radia i patrzenie na znaki drogowe, światła, pieszych itd.

Ale jak widzimy eLkę przed nami to od razu włączają nam się wszystkie negatywne emocje i często słychać krzyk kierowców:

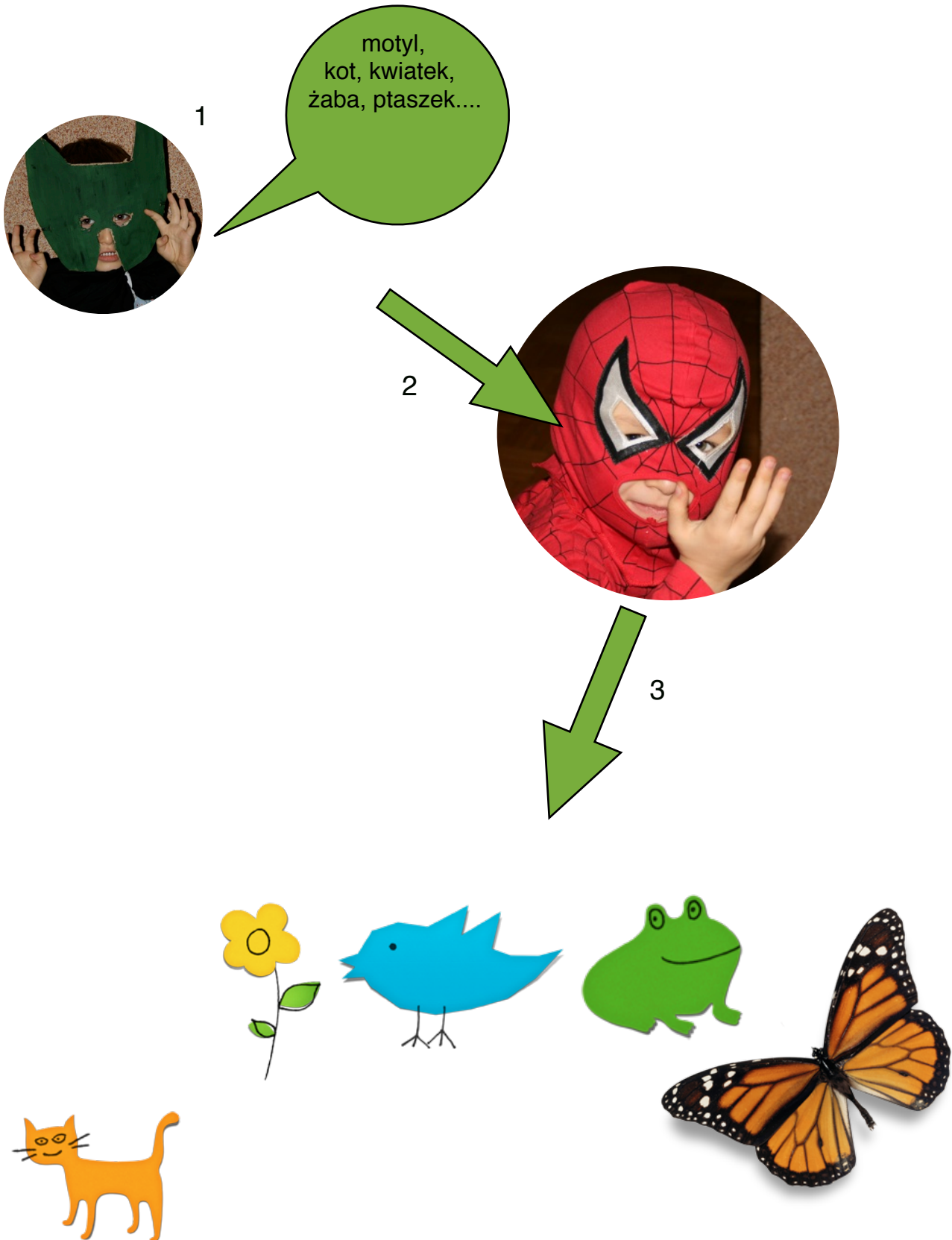
„Jak ty jeździsz?”

A już broń boże, jak eLka stoi na skrzyżowaniu i nie rusza na zielonym świetle.

Posłuchajcie zatem szanowni KIEROWCY!!! - WY też uczyliście się jeździć i **uśmiechnijcie** się kiedy zobaczycie eLkę. **Uśmiech** czyni cuda, a i na drogach będzie sympatyczniej pomimo tych korków.

Umysł nieświadomy odpowiedzialny jest również za to, że potrafisz mówić w ojczystym języku.

Ta część mózgu jest jak komputer, który przetwarza słowa, które słyszysz lub czytasz, na obrazy, dźwięki, stany emocjonalne



W trakcie przekazywania informacji za pomocą słów częstym zjawiskiem jest **niezrozumienie** drugiej osoby (nieporozumienie), gdyż nasze doświadczenie

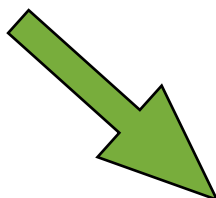
związane z danym słowem zostało przez nas inaczej zaprogramowane...zapisane w pamięci (mózgu).

1

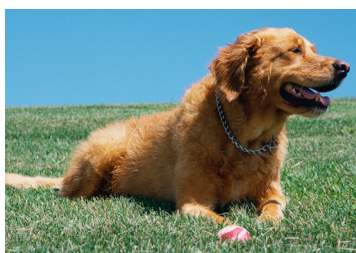
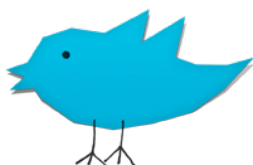


2

motyl,
kot, kwiatek,
żaba,
ptaszek...



3



Jak widzimy na przykładzie Spidermana i Wilkołaka, w ich doświadczeniu różni się „obraz” kota.

Dla Spidermana - kot to zwierzę małe z pomarańczową sierścią, a dla Wilkołaka „kot” to duże zwierzę z wielkimi zębami.

Gdyby Spiderman zapytał Wilkołaka jaki głos wydaje „kot”, to Wilkołak odpowiedziałby „ hau...hau...hau...”, gdyż tak ma zaprogramowane...zapamiętane w mózgu słowo” kot”.

Jeżeli dla Spidermana (jego doświadczeniu) przypisane jest, że „kot” miauczy, to odpowiedź Wilkołaka mogłaby spowodować u niego wybuch śmiechu lub irytacji: „Jak to hau..hau? Jak kot przecież **MIAUCZY!!!**”

Każdy człowiek ma swoje doświadczenie, któremu przypisuje obraz, dźwięk, emocje i odczucia.

Poproszę was ponownie o małe ćwiczenie.

Powiem parę słów, a wy je zobrazujcie na swojej kartce i przypiszcie im dźwięki i komentarz co do swoich uczuć związanych z tym słowem.

Przykład: Powiem „koń” - to narysuj konia wg swoich doświadczeń, obok napisz jaki wydaje dźwięk (wg ciebie) i jakie masz odczucia? Może się zdarzyć, że nie masz doświadczenia z danym słowem, więc wtedy nie pisz o odczuciach.

Uwaga ! Zaczynamy!

Narysuj!

Samochód

Motor

Statek

Dom

Jaki narysowaliście samochód?

Jaki narysowaliście motor, statek i dom?

Uwierzcie mi, że każdy z was narysował coś innego, pomimo tego, że wszyscy wiemy co to jest samochód, motor, statek i dom.

Na podstawie ćwiczeń przeprowadzonych na wielu szkoleniach przedstawiam opis poszczególnych rysunków wykonanych przez kursantów.

Dla słowa SAMOCHÓD rysunki przedstawiały: dużą ciężarówkę z przyczepą, mały samochód osobowy, samochód wyścigowy, samochód cysterna.

Dźwięki: brummmm brummm brummm (dla osobowych), łoś łoś łoś łoś (dla sportowych), żżżżżżyyyyy (dla ciężarowych)

Odczucia: strach, adrenalina, przyjemność, rozkosz...

Dla słowa MOTOR rysunki przedstawiały: silnik, samochód wyścigowy z potężnym silnikiem, motor z dwoma kołami, motor wyścigowy, motor z trzema kołami, motor turystyczny.

Dźwięk: gwizd, pisk opon, świst wiatru w uszach

Odczucia: adrenalina, przyjemność, radość

Dla słowa STATEK rysunki przedstawiały: Titanica, żaglowca, statek turystyczny średniej wielkości, statek piracki, statek kosmiczny, spodek latający,

Dźwięk: znikomy procent kursantów pisało o dźwiękach dla słowa statek

Odczucia: napięcie, niepewność, strach

Dla słowa DOM rysunki przedstawiały: parterowy domek jednorodzinny, wieżowiec, domek typu „bliźniak”, domek dla lalek,

Dźwięk: skrzypienie drzwi (dla domków jednorodzinnych), hałas wody (dla wieżowców, w których z wyższych pięter leci woda puszczana z pralek), dźwięki włączonego telewizora.

Odczucia: spokój, stabilność, relaks

Przy tym ćwiczeniu jest sporo zabawnych sytuacji ;-)

Dla osób mieszkających w domkach jednorodzinnych nie do pomyślenia jest, aby w nocy były stukania po kaloryferach czy też spuszczenie wody o 1 w nocy z 10 piętra.

Dla osób mieszkających w blokach marzeniem jest np. mały domek, gdzie będą mogli mieć spokój.

Wszyscy mamy różne doświadczenia i różne cele...marzenia...pragnienia, ale...teraz odłóż zapisaną kartkę na bok (aby nie była w zasięgu wzroku) i weź nowy arkusz papieru.

Pierwsze zadanie polegało na wykonaniu prostego przekazu :” Narysuj statek, dom, motor, samochód”

Teraz zawężimy obiekt naszego doświadczenia.

Drugie ćwiczenie brzmi: **Narysuj mały samochód, mały dom, mały motor, mały statek** (nie opisuj już dźwięków i odczuć)
Masz na to ćwiczenie **2 minuty**.

Hahahhaahaha...niewiarygodne, ale zobaczcie jak reagujecie na polecenia.
Ponad **60 procent** uczestników narysowała te same samochody, tylko w mniejszej skali, dotyczy to również domów, motorów i statków - wszystko to samo tylko w mniejszej skali.

Zniknął jedynie Titanic, którego zastąpił mniejszy statek turystyczny.
Pozostali uczestnicy narysowali mniejsze samochody (samochody osobowe wyparły ciężarówki i cysterny), mniejsze domy wyparły wieżowce, mniejsze motory wyparły duże czopery, a mniejsze statki wyparły Titanica i duże pasażerskie statki

Jak tobie poszło?

Zmniejszyłeś skalę rysunków, czy może zmniejszyłaś ich „gabaryty” ?

Trzecie ćwiczenie brzmi: Weź nową kartkę (tak - czystą) i **narysuj** :

1. **Parterowy domek jednorodzinny, o spiczastym dachu z czerwonej dachówki. Ściany budynku mogą być dowolnego koloru. Narysuj drzwi na jednej ścianie i dwa okna. Komin jeden.**
2. **Samochód sportowy, koloru czerwonego z żółtymi wstawkami.**
3. **Statek piracki z flagą i z pięcioma armatami.**
4. **Motor Batmana.**

Macie na to ćwiczenie 10 minut.

Skończyliście?

Ok.

Wierzę, że narysowaliście domek zgodnie z opisem (tak zrobiło 100 procent kursantów).

Samochód sportowy to Ferrari, który narysowało 100 procent mężczyzn. Kobiety narysowały samochód sportowy (przynajmniej na taki wyglądał), ale opisywały na kartkach, że to Porsche.

Niepoprawna interpretacja marek samochodów u kobiet wynika z podobieństwa znaków Ferrari i Porsche, które są na żółtym tle.

W Polsce jeździ więcej samochodów porsche i stąd kobiety myślą, że to ferrari, o którym słyszały od chłopców i mężczyzn, że pięknie byłoby mieć taki samochód w swoim garażu.

Statek piracki narysowali również wszyscy kursanci, ale już motor Batmana narysowało tylko 30 procent kursantów.

Jeżeli i ty nie narysowałeś motoru Batmana, to nie masz się czym martwić. Najwidoczniej nie miałeś lub nie miałaś okazji oglądać filmu o Batmanie, a co za tym idzie, nie zakodowaliście obrazu w mózgu do słowa "motor Batmana". Ale jestem pewien, że jeśli poprosiłbym was o opisanie stroju Batmana, to zrobilibyście to z zamkniętymi oczami ;-)

Powyższym ćwiczeniem chciałem pokazać, jak ważny jest szczegółowy przekaz informacji.

Zwróć uwagę wtedy, kiedy powiesz do męża

Idź do kuchni i przynieś mi tabletkę na uspokojenie.

Kup 1 kg sera, 4 mleka, 2 kg ziemniaków, 1kg cukru, paczkę makaronu i przyprawę do kurczaka.

Jeżeli kochasz męża i nie chcesz, aby zszedł na zawał kiedy będzie bezskutecznie szukał tych tabletek i tych przypraw, to powiedz mu.

Idź do kuchni. Nad lodówką jest apteczka. Kiedy ją otworzysz przynieś mi czerwone pudełko z tabletkami.

Dobrym sposobem są również rozkazy poparte pytaniami (mężczyźni od wieków służyli w wojsku i są zaprogramowani na przyjmowanie krótkich i treściwych rozkazów):

Idź do kuchni. Popatrz nad lodówkę. Patrzysz?

Tak!

Nad lodówką jest mała szafka. Widzisz?

Tak!

Otwórz ją i wyjmij czerwone pudełko z tabletkami. Masz?

Tak! Już idę.

Jesteś kochany. Dziękuję ;-)

Jeżeli wysyłasz mężczyznę do sklepu, gdzie zamiast piwa ma kupić artykuły spożywcze, to napisz mu na kartce co ma kupić i najlepiej jak mu narysujesz jeszcze miejsca, gdzie znajdują się stoiska z tymi artykułami np. w hipermarkecie.

Kup

1 kg żółty ser firmy xxxxx

4 mleka 3,2 procent firmy xxxx

2 kg ziemniaków (młode)

1 kg cukru (biały, kryształ)
1 paczka makaronu (rurki) 500g firmy xxxxx
1 opakowanie przypraw do kurczaka firmy xxxxx

Duże jest prawdopodobieństwo, że jak dasz mężczyźnie długą listę z zakupami, to nie wróci do domu przez najbliższe 2 h.

Wróćmy zatem do naszych zdań na NIE.

Kochanie tylko się nie denerwuj, chcę ci coś powiedzieć.

Nie bój się pójścia do dentysty.

Nie dotykaj pieca, bo się poparzysz.

Nie zapomnij kupić... (chleba, masła, mleka)

Umysł nieświadomy ma tą wadę i zaletę, że rozumie tylko prosty język (np. statek, dom, motor, samochód itd.) i **nie potrafi zrozumieć ani przetworzyć zaprzeczeń.**

Dlatego, aby wykonać polecenie „Nie bój się...”, „ Nie denerwuj się...”, mózg (komputer) najpierw musi uruchomić pojęcie „bój się”, „ denerwuj się”, a następnie jakoś mu zaprzeczyć.

Nie ma znaczenia czy powiesz „ nie bój się” czy „ bój się” ponieważ na poziomie nieświadomym jest to samo polecenie.

Interesujące, prawda?

Ludzie często mówią w ten sposób, ale nie wiedzą, że wywołują odmienny efekt od planowanego.

Zamiast uspokoić drugą osobę, to jeszcze bardziej ją denerwują i..nie wiedzą dlaczego tak się dzieje!

A jak w takim razie mam powiedzieć osobie, aby była spokojna i nie denerwowała się?

Wystarczy tylko sformułować inaczej zdanie.

Kochanie, chcę ci coś powiedzieć.

Pójdziemy dzisiaj do stomatologa, będzie ok.

Gdy dotkniesz pieca, to będzie cię bardzo bolało.

Jak będziesz w sklepie kup ...(chleb, masło, mleko)

Oczywiście nie możemy nie używać...zrezygnować ze słowa NIE.

Wyobraź sobie, jakby świat wyglądał bez słowa „nie” i wszystko byłoby na TAK ;-)))

Wiało by taką nudą, że po krótkim czasie z powrotem wprowadziliby „nie” do słownictwa.

Czy pamiętacie jeszcze to co działo się w przedziale pociągu Inter City?

Czy wiesz co powiedziałem osobom siedzącym w przedziale, zanim zacząłem mówić do telefonu?

Niektórzy z was mają wspaniałą pamięć. Gratuluję.

Tak jest. Powiedziałem „Proszę **nie słuchać** tego co teraz powiem....”

Już wiecie jaka była ich reakcja.

Świadomie powiedziałem tak, aby bardziej ich zaciekać moją rozmową ze znajomym.

W końcu trening czyni Mistrza ;-)

Używając słowa „nie” można wzbudzić dodatkową ciekawość:

Nie bądź ciekawy co jest na 69 stronie książki.

Proszę nie słuchać...

To nie jest dla dzieci...

Można wzmocnić odczucie tęsknoty w drugiej osobie:

Nie myśl o Kasi...

Nie myśl o mnie...

Nie myśl o Grzegorzu...

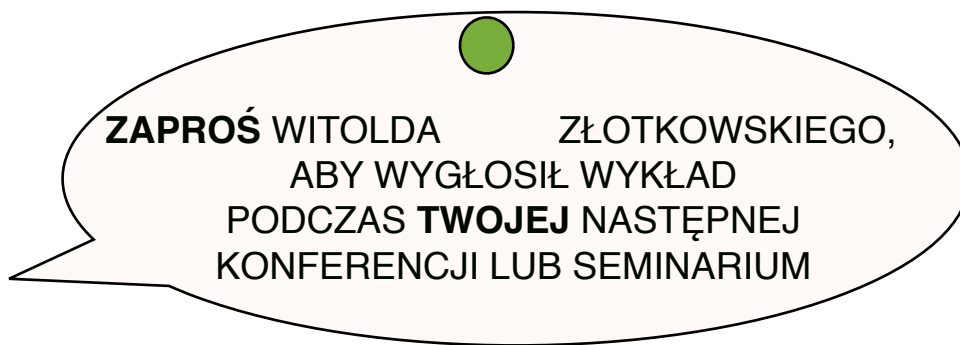
Można zasugerować spotkanie, kiedy komuś na kimś zależy:

Nie będziesz przejeżdżała przez Zakopane? (ja już tam czekam)

Słowo „nie” można łączyć z innymi wyrazami na setki sposobów, więc nie powiem: „spróbuj teraz poćwiczyć zdania z wyrazem „nie”, powiem wprost.

ZRÓB to teraz! Napisz kilka zdań i zacznij przestrzegać praw królowej Emmef.

p.s.Mam małą prośbę do ciebie, czy mógłbyś lub czy mogłabyś napisać, czy poniższy tekst z kropką nie jest zbyt czarny? Konstrukttywne uwagi proszę wysłać na adres witold.zlotkowski@wp.pl - dziękuję!



O słowie „nie” napisano tony książek, więc kiedy będziesz gotowy poznać wyższy stopień wtajemniczenia...daj znać. Uzgodnimy termin spotkania.

Nie ma problemu !!!

Wystrzegaj się tego zdania. „Nie ma problemu” wymawiają osoby, które nie są życzliwe drugiej osobie lub nie chcą współpracować.

Jeżeli usłyszysz np. przez telefon (rezerwujesz pokój w hotelu) „nie ma problemu”, to od razu dzwoń do innego hotelu, gdyż w tym będziesz miał(a) same problemy.

Jeżeli „nie ma problemu” powie np. hydraulik, budowlaniec, lekarz, adwokat,,to szykuj się na dodatkowe wydatki, gdyż problemów będzie sporo.

Nie ma sprawy!!! lub Spokojnie, wszystko jest w porządku!!!

Jeżeli te zdania usłyszysz od recepcjonistki, kasjerki, hydraulika, adwokata, lekarza, budowlanca...to **CIESZ się**, gdyż wszystko będzie załatwione i zrobione na tip top!!!

Spróbuj to zrobić, ale najpierw skocz po kawę...

„Spróbuję jeszcze raz poderwać Beatę, może tym razem się uda”.

Siedząc w kawiarni i pijąc pyszną kawę usłyszałem właśnie te słowa wypowiedziane przez młodego mężczyznę w kierunku dwóch jego kolegów.

Odwróciłem się w jego stronę i powiedziałem: „ Przepraszam, że się wtrącam, ale właśnie niechcący podsłuchałem pańską rozmowę i chciałbym tylko powiedzieć, aby pan nie próbował jej poderwać, tylko żeby pan to **zrobił**”.

Nie wiem, czy mnie zrozumiał, ale prawdopodobnie do dzisiaj próbuje poderwać jakąś dziewczynę.

Spróbujmy wspólnie odszyfrować dwa tajemne słowa, z poniższego tekstu.

Niejednokrotnie słyszę od znajomych :” Witold, jak ty to robisz, że wokół tyle konkurencyjnych firm z twojej branży...tyle firm szkoleniowych...tyle organizowanych przez nich kursów, warsztatów... wciąż mówi się o kryzysie...a ty się tym nie przejmujesz”

„Wyobraź sobie...” - odpowiadam - „, że przychodzi do mnie klient i mówi, że chciałby mnie zatrudnić, abym wyszkolił jego pracowników z dziedziny psychologii sprzedaży.

Mówi do mnie, że wie jakie są ceny za szkolenia i za zatrudnienie takiej osoby jak ja i ...ile kosztuje moja usługa?

Ja mu odpowiadam:” Rozmowa ze mną kosztuje 0 złotych przez pierwsze 15 minut. Każde następne 10 minut będzie kosztowało pana....złotych”

Wtedy zaczyna wymachiwać rękami i prawie krzycząc woła, że to skandal...że konkurencja ma niższe ceny i że zwariowałem.

Jak myślisz , co powinienem wtedy odpowiedzieć takiemu potencjalnemu klientowi?

Miałbym mu powiedzieć, że jestem najlepszy w południowej Polsce, że pracowałem dla największych firm w kraju i za granicą, że 1/7 reklam które widzi na bilbordach i ogląda w telewizji to moje projekty i dlatego tak wysoko się cenię?

A może miałbym mu powiedzieć, że jak pójdzie do tych z konkurencji to zostanie oszukany, nie uzyskując satysfakcjonujących wyników?

Gdybym tak zrobił, to byłbym samobójcą, dlatego tak bardzo przestrzegam czwartego prawa królowej Emmef.

Głęboko wierzę, że moje doświadczenie i wiedza nabyta przez lata ciężkiej pracy, pozwoli mi na utrzymanie wysokiej jakości usług za odpowiednie wynagrodzenie.

Mówię wtedy do takiego klienta spokojnie: **„Tak, to prawda. Rozumiem pana zaskoczenie, że moje usługi mogą wydawać się panu za drogie, ale widzę, że jest pan osobą odpowiedzialną i zdającą sobie doskonale sprawę z tego, że w dzisiejszych czasach trzeba się szkolić i podnosić swoje kwalifikacje. Gratuluję dużej odwagi. Podam panu stronę internetową www...., gdzie znajdzie pan pełną listę firm szkoleniowych. Proszę się z nimi dokładnie zapoznać i spróbować znaleźć coś, co będzie panu pasowało, zanim zdecyduje się pan na korzystanie z mojej oferty”**

Wiecie już jakie to słowa?

TAK JEST, to słowa „**spróbuj**” i „**ale**”.

Słowo „spróbuj” jest podobnie traktowane przez większość ludzi jak słowo „nie”. Uważają, iż wymawiając je zachęcają innych ludzi do działania...

Spróbuj przejść przez jezdnię.

Spróbuj się nie spóźnić.

Spróbuj przyjechać do Warszawy.

Spróbuj odrobić lekcje przed ósmą.

Spróbuj namówić Krzyśka na wyjście do kina.

...a skutek jest odwrotny do zamierzonego.

Nieświadomy umysł wykonuje bardzo sumiennie polecenia, więc i tym razem wykona zadanie perfekcyjnie. Wykona próbę zrobienia czegoś, co przecież nie jest jednoznaczne, z tym że zrobione zostanie.

Kiedy powiesz konkretnie polecenie **ZRÓB TO**, to szansa na wykonanie danej czynności wzrasta aż o 80 procent.

Przejdź przez jezdnię.

Przyjdź punktualnie.

Przyjedź do Warszawy

Namów Krzyśka na wyjście do kina.

Inne przykłady (sabotaż):

Spróbuję jeszcze raz poderwać Beatę, może tym razem się uda?

Spróbuję nauczyć się języka angielskiego.

Spróbuję zadzwonić do ciebie jutro.

Tylko spróbuj nie odrobić lekcji! (kiedy rodzic wychodzi z domu)

Spróbujcie napisać inne przykłady.

(Osiągnięcie upragnionego celu)

Idź i poderwij Beatę. Na pewno się uda.

Nauczę się języka angielskiego.

Zadzwonię do ciebie jutro.

Odrób lekcje.

Napiszcie inne przykłady.

Słowa są piękne, ale używając ich tylko świadomie możemy osiągnąć obrany cel.

Jeżeli chcesz, aby twoje dziecko nie uczyło się dobrze, to mów do niego cały czas „spróbuj to zrobić” lub „nie rób tego”.

Wtedy Jaś już na zawsze zostanie Jasiem, ale jeżeli chcesz, aby twoje dziecko dobrze się uczyło, nie używaj nigdy tych słów.

Możesz te słowa wykorzystać na swoją korzyść, tak jak robią to dobrzy trenerzy i nauczyciele.

„...Gratuluje dużej odwagi. Podam panu stronę internetową, gdzie znajdzie pan pełną listę firm szkoleniowych i proszę się także z nimi zapoznać i **spróbować znaleźć coś**, co będzie panu pasowało...”

Małe wytłumaczenie (wróć do wcześniejszego tekstu):

„ Tak to prawda...” - jest to zmiękczaś stanu emocjonalnego, czyli innymi słowy zgadzasz się z tym co powiedziała druga osoba, przez co na poziomie nieświadomego umysłu uspakaja się i przygotowuje się spokojnie na przyjęcie następnej informacji.

Gdybym powiedział na początku „Myli się pan...” to możesz sobie wyobrazić jaka byłaby jego reakcja na te słowa.

„Rozumiem pana zaskoczenie...” - można byłoby również powiedzieć :” Rozumiem pana zdenerwowanie”, ale ta forma używana jest przez handlowców, którzy mają kontakt ze zdenerwowanymi klientami, bo np. kupili wczoraj buty, a dzisiaj już się rozpadły.

„**Rozumiem pana zaskoczenie...**” - mówiąc to, wszedłem świadomie na poziom emocjonalny klienta (rozumiem jego zaskoczenie, gdyż wiem ile kosztują podobne usługi w innych firmach szkoleniowych) i tym samym potwierdziłem drugi raz jego „racje”.

„... moje usługi mogą wydawać się panu za drogie, ale widzę, że jest pan osobą odpowiedzialną i zdającą sobie doskonale sprawę z tego, że w dzisiejszych czasach trzeba się szkolić i podnosić swoje kwalifikacje. Gratuluję dużej odwagi”

„Wydawać się”, „ale”, „odpowiedzialność”, „i”, „zdawać sobie sprawę” - są to niektóre słowa i łączniki (jest ich razem ponad 70), które mają za zadanie (w tym przypadku) zneutralizować negatywne „wyobrażenie” o wysokiej cenie i pochwalić klienta (gratulacje), że podejmuje słuszną decyzję chcąc się szkolić i podnosić swoje kwalifikacje.

„...Podam panu stronę internetową [www...](#), gdzie znajdzie pan pełną listę firm szkoleniowych. Proszę się z nimi zapoznać i spróbować znaleźć coś, co będzie panu pasowało, zanim zdecyduje się pan na korzystanie z mojej oferty”

Dając potencjalnemu klientowi informacje, gdzie może zdobyć dodatkowe informacje stosuję VI prawo królowej Emmef.

Nie odsyłam go z „kwitkiem” lub nie wskazuję złej drogi.

Na dodatek informuję go, co jest na tej stronie (lista firm szkoleniowych) i co ma zrobić (zapoznać się), aby podjął słuszną dla niego decyzję, zanim (sugestia) skorzysta z mojej oferty.

Jaki jest efekt skuteczności stosowania mieszanki wybuchowej z użyciem tajemnych słów i łączników?

Ja wiem, ale zdaję sobie sprawę, iż jesteśmy istotami myślącymi i że jesteśmy obarczeni bagażem nabytych cech (ach te geny), które mówią:” Jak nie dotknę...nie poczuję...nie usłyszę... to nie uwierzę”. I TAK TRZYMAJ!!!

Najgorsze jest wtedy, kiedy ktoś od razu we wszystko wierzy, a ci co nie wierzą są najlepszymi prekursorami nowych odkryć i wynalazków.

Nie wierz mi. Nawet nie chcę, abyś mi uwierzył. Jedyne czego chcę, to abyś wykonywał podane tutaj ćwiczenia.

Sam sprawdź;-)

Szlachcic Tadeusz zdradził mi tajemnicę, którą przekazuję tylko nielicznym osobom uczestniczącym w moich szkoleniach.

Jest to tajemnica, która pozwala mi dawać 100 procent GWARANCJI każdemu uczestnikowi szkolenia czy kursu.

Napiszę to WIĘKSZĄ, czcionką aby nie było niedomówień Moja Gwarancja brzmi: „ **Jeżeli w ciągu 20 dni uznasz, że zdobyta wiedza nie spełnia Twoich oczekiwań, daj mi znać, a zwrócę Ci pieniądze co do złotówki**”.

Zawsze mnie zastanawia, dlaczego inne firmy szkoleniowe nie dają takiej **GWARANCJI**?

Może ty wiesz?

Spróbuj o tym nie myśleć...nie zadawaj sobie pytania „Dlaczego inne firmy szkoleniowe nie dają GWARANCJI satysfakcji?”, gdyż może to doprowadzić do niepohamowanej chęci uśmiechnięcia się i stwierdzenia, że faktycznie...mamy dzisiaj cudowny dzień.

Wróćmy do przykładów (pamiętajcie, że jest to tylko jedna z wielu kombinacji odpowiedzi na stwierdzenie, że coś jest np. za drogie, jednak ważnymi czynnikami są również: postawa (sprzedawcy), ton głosu i zachowania (dopasowanie) i posiadana wiedza na temat oferowanych produktów.:

(klient wchodzi do hurtowni budowlanej)

Klient: Dlaczego te rurki są takie drogie?

Sprzedawca: Ma pan rację. Jest pan już dzisiaj trzecią osobą, która zadaje to samo pytanie. Rozumiem pana zaskocznie, że cena rurek wydaje się panu bardzo wysoka, ale widzę, że jest pan wymagającą i doświadczoną osobą, gdyż tylko fachowcy wiedzą co jest najlepsze (sprzedawca wskazuje ręką na rurkę trzymaną przez klienta). Gratuluję. Większość klientów szuka najtańszych rurek, z gorszego materiału nie zdając sobie sprawy, że za chwilę będą musieli wymieniać je na nowe. Pan wybrał rurkę miedzianą, co wskazuje, że jest pan świetnie przygotowany do zakupów. Na pewno sprawdził pan już ceny w innych hurtowniach, gdzie cena minimalnie różni się od naszej. Otóż proszę spojrzeć na grubość rurki. Ta rurka ma 2,5 metry długości i grubość 1mm. Na pierwszy rzut oka wszystkie rurki wyglądają podobnie, ale ...jaką średnicę rurki pan potrzebuje?

Klient: 15 mm

Sprzedawca: A zatem przejdźmy tutaj... (przechodzą do regału z rurkami fi 15 mm) gdyż ma pan w ręku rurkę fi 18.

Klient: OOooo..cena jest niższa ;-)

Sprzedawca: Chciałbym panu przedstawić różnicę między tymi rurkami, zanim sfinalizujemy pana zamówienie.

Klient: Ok....

Posiadać w firmie **KOMPETENTNEGO** pracownika to **SKARB!!!**

Jest w Rybniku (na handelku) jedna kobieta, która ma najdroższe warzywa i owoce w porównaniu z innymi „stoiskami”.

Dlaczego zawsze sprzedaje cały towar, a inni pomimo niższej ceny zostają z nim na koniec dnia?

Otoż Rybniczanka sprzedaje przede wszystkim świeże i zdrowe produkty.

Wie, że ludzie pragną odżywiać się zdrowo i szukają towaru pierwszej jakości. Nie znajdziecie u niej zgnitego jabłka, uszkodzonego pomidora, czy wyschniętego kalafiora.

Kiedy podchodzi nowy klient do stoiska i pyta się dlaczego tak drogo, to nie odpowiada krzykiem lub pretensjami (jak tak robi 90 procent sprzedawców), tylko spokojnie odpowiada.

„Proszę pani, ja sprzedaję tylko **świeże, zdrowe i pachnące słońcem warzywa i owoce**, które są wyłącznie **pierwszej jakości**. Zdaję sobie sprawę, że u mnie jest drogo w porównaniu z innymi stoiskami, ale proszę spróbować pójść tam... (wskazuje palcem na inne stoiska z warzywami i owocami) i zapytać się **„dlaczego mają tak tanio?”**. Kiedy pani spróbuje uzyskać odpowiedź proszę do mnie przyjść i powiedzieć co odpowiedzieli. (w tym momencie wyciąga kartkę i pisze na niej jedno zdanie, po czym zgina ją na 4 części i kładzie ją na ladzie). Tutaj kładę kartkę, gdzie napisałam jedno zdanie. Jeżeli odpowiedzą tak samo lub podobnie jak jest napisane na kartce, to sprzedam pani wszystkie warzywa i owoce w cenie 10 groszy/ kg.”

Wyobraźcie sobie, że ta wspaniała Rybniczanka od 10 lat nie obniżyła cen swoich zawsze **świeżych, zdrowych i pachnących słońcem** warzyw i owoców.

Co było napisane na tej kartce?

Nie wiem, ale słyszałem, że kilkadziesiąt osób próbowało zdobyć tą informację, ale bez skutku.

Nawet jeden Rybniczaniec wyznaczył nagrodę **2 000 złotych** dla osoby, która dowie się co jest napisane na tej kartce.

Oferta jest nadal aktualna.

Jak Hagen pełnił wartość i dlaczego Szwejk został ministrantem...

Jakie książki lubisz czytać?

Kiedy zadaję to pytanie na spotkaniach z młodzieżą, to częstą odpowiedzią (żartobliwą) jest :” Instrukcję obsługi nowego aparatu cefrowego, telewizora plazmowego itp.”

Fakt, że coraz więcej książek powstaje w formacie elektronicznym (ebook), ale nic nie przebije wersji **D-R-U-K-O-W-A-N-E-J**.

Laptop, komputer, i inne gadżety nie zastąpią tego szelestu kartek, zapachu farby drukarskiej i czucia gładkości papieru.

Czy wiecie kim był Hagen i kim był Szwejk?

Tak jak o pierwszym mało kto mógł słyszeć, to o wojaku Szwejku słyszało więcej ludzi.

Hagen był rycerzem i o jego przygodach można przeczytać w książce „Saga o Niebelungach, której wszystkie tytuły zaczynają się od słowa „Jak....”, „ Jak Hagen pełnił wartość”, „Jak został zabity Zygfryd”.

Nie dość, że można (czytając tą książkę) poznać dzielnego i sławnego Zygfryda, to na dodatek można nauczyć się operować słowami takimi jak: **teraz, gdy, także, niemożliwe, moglibyśmy, wkrótce i innymi**, które są w niej opisane.

Cena książki **1800 zł**.

Niewiarygodne czy niemożliwe?

A jednak możliwe.

Wystarczy spojrzeć na datę druku - 1989 rok - i większość czytelników zrozumie, skąd taka cena książki..

- A potrafisz ministrować?

-Nigdy tego nie robiłem - odpowiedział Szwejk - ale popробować można wszystkiego. Zresztą uważam, że to nic trudnego chodzić koło pana (...)jak kot koło gorącej kaszy, myć panu ręce i nalewać wino z ampułek...

-Dobrze - powiedział kapelan - ale wody mi nie nalewajcie. Najlepiej do tej drugiej (...) nalejcie od razu wina. Zresztą zawsze wam powiem, Szwejku, czy macie iść na prawo, czy na lewo. Jeśli po cichutku zagwiżdżę raz, to znaczy na prawo, dwa razy - na lewo. (...) Nie macie tremy?

- Ja się niczego nie boję, panie kapelanie, nawet ministrować.

Wszystko poszło niezwykle gładko. Przemówienie kapelana było bardzo krótkie. (...)

Polową mszę świętą nazywam dlatego polową, że podlega ona tym samym regułom co i taktyka wojskowa na wojnie. W czasie długich przemarszów w okresie wojny trzydziestoletniej msze polowe były również niezwykle długie.

Przy współczesnej taktyce, kiedy ruchy wojsk są szybkie i zdecydowane, msza polowa musi być także szybka i żwawa.

Ta trwała zaledwie dziesięć minut i żołnierze, którzy stali bliżej, byli niezmiernie zdziwieni, że kapelan sobie w czasie mszy **pogwizduje**.

Szwejk szybko orientował się w sygnałach, chodził to na prawą, to na lewą stronę ołtarza i nic innego nie mówił jak : „ et cum spiritu tuo”.

Wyglądało to na indiański taniec wokół kamienia ofiarnego, ale robiło dobre wrażenie, rozpraszając nudę zakurzonego placu ćwiczeń (...)”

Dlaczego warto czytać książki?

Ponieważ może się okazać, że dzięki temu możesz zdobyć **pracę, podpisać kontrakt, poznać fantastycznych ludzi i nauczyć się wielu cennych rzeczy** takich jak historia świata, geografia, obyczaje, zachowanie etc.

(Ta informacja jest dla osób szukających pracę)

Pięć firm (dużych i znanych) przy rozmowach kwalifikacyjnych korzysta z jednego opowiadania o królowej Emmef, które im napisałem.

Osoba przychodząca na rozmowę kwalifikacyjną do takiej firmy, w trakcie rozmowy proszona jest o przeczytanie opowiadania o królowej Emmef i wykonanie innych zadań napisanych na kartce.

Czas 15 minut od momentu otrzymania formularza.

Od 2009 roku wraz z trzema firmami prowadzimy spotkania z osobami, które szukają pracy.

Przedstawiamy tam najnowsze trendy przeprowadzanych rozmów kwalifikacyjnych przez duże i średnie firmy.

Zapraszamy!!!

Przy okazji możecie się dowiedzieć, jak rozmawiać z pracodawcą i jak się ubrać na takie spotkanie.

„Po długim wahaniu wybrałem dwóch kandydatów - sięgnął po książki i położył je na stole - Co pan o tym sądzi?

Corso pochylił się i otworzył jedną z nich, akurat na stronie z ryciną przedstawiającą trzech mężczyzn i kobietę podczas pracy w kopalni.”

Trzech mężczyzn i kobieta...

Początek XXI wieku to nowe karty historii, które możesz wypełnić swoimi doświadczeniami.

Tak jak kilka wieków temu odkrywano nowe lądy, tak teraz odkrywamy nowe technologie.

Czy jest dla nas jeszcze miejsce...miejsce na nasz SUKCES?

Gdzie go szukać? Jak go zdobyć?

Pamiętam, jak pierwszy raz oglądałem film (western) Siedmiu Wspaniałych i z całego filmu najbardziej utkwiła mi w głowie scena, gdzie jeden z tych Wspaniałych skarcił chłopca, za to, że wyśmiewał się ze swojego ojca.

Rewolwerowiec powiedział do tego chłopca, że powinien być **dumny** ze swego ojca, który ciężką pracą utrzymuje rodzinę i wcale nie musi władać bronią, aby być mężczyzną.

W oczach chłopców to tych 7. Wspaniałych było bohaterami, gdyż nosili broń i chronili ich przed bandytami, ale...niektórzy z tych rewolwerowców chętnie zamieniliby się z ich ojcami.

Wspominałem o tym filmie, ponieważ i dzisiaj w XXI wieku mamy nie siedem, a kilkadziesiąt wspaniałych i cenionych firm, które dominują w swoich branżach.

Wielu młodych ludzi chciałoby u nich pracować lub z nimi współpracować, ale...jak się dostać do takich firm?

Przede wszystkim pracuj nad sobą.

Poznaj siebie: swoje ciało, swój głos, swoje wady i zalety.

Zobacz w lustrze jaką masz postawę ciała - ćwicz wyprostowany chód.

Przeglądnij w albumie lub w komputerze swoje zdjęcia sprzed kilku ostatnich lat i zobacz jak na nich wyglądasz. Wiele ciekawych rzeczy można zaobserwować ze zdjęć.

Uważaj na panującą modę np. robienie sobie tatuaży i piercing (przekłuwanie w specyficznych miejscach ciała np. język). Tak jak kolczyk z języka jesteś w stanie szybko się pozbyć, to już z tatuażem tak łatwo nie będzie.

Nie zdajecie sobie sprawy, ile młodych osób nie pracuje tylko z powodu posiadania tatuaża, pomimo wysokich zdolności i zaangażowania. Gdyby nie tatuaż, to mieliby świetną pracę i niezłe zarobki.

Znam chłopaka, który zrobił sobie tatuaż na lewej ręce w wieku 20 lat.

Kiedy poszedł na rozmowy kwalifikacyjne odpadł z nich z powodu tatuaża.

Widząc, że tylko tatuaż nie pozwala mu na zdobycie wspaniałej pracy, pojechał do szpitala i wyciął go.

Mówił potem, że przez miesiąc nie mógł ruszać ręką, tak go bolało, ale dzięki temu zdobył pracę.

Powiedział również, że nie żałuje swojej decyzji. Została blizna na ramieniu, ale przypomina mu ona o tym, jak decyzje podjęte w młodości mogą wpłynąć na całe życie.

Jeżeli nie masz jeszcze tatuażu, to zobacz, jaką masz już **PRZEWAGĘ** nad tymi co go mają, kiedy będziesz ubiegać się o pracę.
1:0 dla ciebie

Kto jest najbardziej narażony na utratę pracy z powodu tatuażu, a komu udaje się zdobyć pracę, pomimo posiadanej dziary.

Nazwa	tatuaż	tatuaż kobieta (zakaz)	tatuaż mężczyzna (zakaz)
dyrektor	zakaz		
menedżer	zakaz		
Asystentka	zakaz		
sekretarka	zakaz		
pracownik fizyczny	dozwolone	twarz, ręce, szyja	twarz,
pracownik biurowy	dozwolone	twarz, ręce, szyja, łydki, stopy,	twarz, ręce, szyja
pracownik banku	zakaz		
pracownik samorządowy	dozwolone	twarz, ręce, szyja, łydki, stopy,	twarz, ręce, szyja
ksiądz	dozwolone		twarz, szyja
nauczyciel	dozwolone	twarz, ręce, szyja, łydki, stopy, plecy	twarz, ręce, szyja, klatka piersiowa
repcjonista hotel	dozwolone	twarz, ręce, szyja, łydki, stopy,	twarz, ręce, szyja

KŁAMSTWO

Możesz ukryć informacje np. o tym, że nie masz tatuażu i o tym, że nie palisz papierosów, ale wiedz, że podpisujesz pakt z firmą, która może wykorzystać to przeciwko tobie, kiedy dowie się o tym w późniejszym czasie.

Kobieta potrafi lepiej kłamać od mężczyzny, ale...kłamstwo ma krótkie nogi.
Najczęściej wpadki z kłamstwem są przy obsłudze kserokopiarek i faksów.

Przecież wszyscy mają napisane w C.V., że obsługa kserokopiarki i innych urządzeń biurowych jest znana.

Niektóre osoby nie mogą sobie uświadomić, że w dużych firmach nie ma już kserokopiarek jakie widzimy w naszych domach. Małe, mieszczące się na biurku lub na szafce.

W dużych firmach zamiast małych kserokopiarek są potężne „kombajny”, które posiadają tyle przycisków i opcji, że tylko osoby po kursach są odpowiednio przygotowane do obsługi takich maszyn.

Jak się poczujesz, kiedy staniesz przy takiej maszynie i nie będziesz wiedziała jak ją obsługiwać?

Kłamstwo zawsze zostanie wykryte, ale co zrobić kiedy dziecko kłamie?

Ile razy pytasz się córki lub syna :

„Byłeś dzisiaj w szkole?”

„Byłeś dzisiaj w kościele?”

Jeżeli rodzic usłyszy odpowiedź:” nie”, to w dalszej serii pytań chce się dowiedzieć dlaczego jego dziecko nie było w szkole lub w kościele.

A co, jeżeli dziecko odpowie „TAK”? Mówi prawdę czy KŁAMIE?

Moje pierwsze doświadczenie z niby kłamstwem miałem w III klasie szkoły podstawowej. Któregoś dnia nie przyszedł do szkoły kolega Marcin.

Kiedy po lekcjach poszedłem na obiad do stołówki (to były czasy, gdzie jadło się w barach mlecznych i stołówkach - nie było McDonaldów) spotkałem jego starszą siostrę (uczennica IV klasy), którą zapytałem czy coś się Marciniowi stało, bo nie było go w szkole?

Siostra Marcina popatrzyła na mnie zaskoczonym wzrokiem i powiedziała, że rano razem wychodzili do szkoły i razem do niej weszli, więc dziwne, że go nie było w szkole.

Kiedy zjedliśmy obiad poszliśmy razem do domu Marcina, który jak nas razem zobaczył w drzwiach to aż gwizdnął z zaskoczenia: „ To wy razem chodzicie?”

Nie wiem kto był bardziej czerwony, ja czy siostra Marcina, ale ...odpowiedź „nie,,,nie „nie „nie...” udzieliliśmy z szybkością strzałów karabinu maszynowego.

Weszliśmy do środka, gdzie ja udałem się z Marcinem do kuchni, a siostra zniknęła za drzwiami swojego pokoju.

Marcin opowiadał co mu się dzisiaj przytrafiło...o swoich przygodach...o tym jak kupił gumę do żucia (słynne Donaldówki) i o tym jak zrobił dziurę w swoich nowych spodniach.

Przyszła pora, kiedy wrócili jego rodzice do domu. Pierwsze pytanie jakie zadali na głos, aby słyszała to ich córka i syn „ Cześć dzieci, jak było w szkole?”

Marcin pierwszy odpowiedział :” Wszystko ok”.

Ja popatrzyłem na Marcia zaskoczony, gdyż nie mieściło mi się w głowie, że można tak kłamać... i to swojej mamie.

Po chwili wyszła siostra Marcina ze swojego pokoju i skierowała się do wyjściowych drzwi. :” Mamo, ja muszę lecieć do Kaśki omówić zadanie domowe i będę za godzinkę. Przy okazji zapytaj się Marcina „czy był dzisiaj w szkole?...pa”

Ja czułem, jak atmosfera nabiera ciemnych kolorów, więc postanowiłem również ewakuować się z tych małych pomieszczeń Marcina.

Jego mama spojrzała na mnie i na syna i zapytała: „ Czy byłeś dzisiaj w szkole Marcin?”

Zdażyłem jedynie usłyszeć jak Marcin (patrząc mamie prosto w oczy) powiedział: „ Tak mamo, byłem dzisiaj w szkole”

Nie wiem jak ta rozmowa się skończyła, gdyż w tej samej sekundzie biegłem już do swojego domu, modląc się, aby mama Marcina nigdy mnie nie zapytała :” Czy Marcin był dzisiaj w szkole?”

Na drugi dzień Marcin był w szkole i na długiej przerwie powiedział mi bardzo **interesującą** ciekawostkę.

„Pamiętaj Witold, ja się brzydzę kłamstwem. Wiem i rozumiem twoje zdziwienie, kiedy słyszałeś moje nieprawdziwe odpowiedzi skierowane do mojej mamy, ale to było tylko w twoim wyobrażeniu, że ja kłamię.

Ja bym nigdy mamy nie okłamał.

Wczoraj poszedłem z siostrą do szkoły i razem z nią przekroczyłem „próg szkoły”. Ona poszła do swojej klasy ,a ja wyszedłem ze szkoły i poszedłem do parku ..już ci wczoraj mówiłem co robiłem.

Mama zapytała mnie „ jak było w szkole?, a ja odpowiedziałem „wszystko ok”, gdyż było wszystko ok. Przecież rano widziałem szkołę, widziałem te same ściany (bez zmian), ten sam korytarz(bez zmian), te same plakaty na ścianie (bez zmian), no i że cały budynek szkoły jest bez zmian. Odpowiedź zatem prawdziwa - wszystko ok ;-). Gdyby był pożar lub trzęsienie ziemi w nocy i szkołą by się zawaliła , to wtedy moja odpowiedź byłaby „Nie było, ok”

Drugie pytanie mamy, które zasugerowała jej moja siostra brzmiało „Czy byłem dzisiaj w szkole?”

Jasne, że byłem.

(Pamiętam, że w ogóle mu nie przerywałem, kiedy tak mówił, i pamiętam doskonale, że było to spowodowane podziwem dla 9 letniego chłopca, który w tym momencie był dla mnie jak nauczyciel)

Widzisz Witold, to wszystko zależy od tego jak zadajesz pytanie.

Rodzice zadają mi codziennie pytania „jak było w szkole?”

(przytaknąłem mu głową, gdyż u mnie było to samo)

„Czy odrobiłeś lekcje?”, „Czy zjadłeś kolację?”,

Miałem dosyć tych utartych pytań i zacząłem odpowiadać krótko „TAK” lub „wszystko ok”.

Dziwne, że taka odpowiedź im wystarczała, ale wnioskuje, że są tak zapracowani, że nie mają sił na dalszą dyskusję na temat szkoły i innych spraw. Dlatego postanowiłem wprowadzić plan „Marcin Lee w akcji”. (filmy Bruce Lee były wtedy na topie)

Postanowiłem napisać odpowiedzi do poszczególnych pytań jakie zadają mi rodzice, wiesz, np. „Umyłeś ręce?” , a ja odpowiadam, „Ręce? Masz na myśli dłonie czy całe ręce - od palców po bark?”

Fakt, że niekiedy kończy się to nerwową sytuacją, gdyż mamie czy tacie brakuje pytań i kończy to się tekstem „Nie filozofuj tyle”.

Kiedy wyszedłeś ode mnie z domu, to rozmowa szybko się skończyła, gdyż na wszystkie pytania mamy odpowiedziałem PRAWDZIWIE, a siostra kiedy wróciła od koleżanki była zdziwiona, że wszystko jest ok ;-)

Gdyby moja mama zapytała mnie :” Jak dzisiaj było na wszystkich lekcjach?” to odpowiedziałbym, że nie wiem, gdyż mnie na nich nie było. Wtedy bym wytłumaczył dlaczego mnie nie było na tych lekcjach.”

Marcina spotkałem ostatni raz w 2009 roku nad morzem w Gdańsku.

Nie widzieliśmy się ponad 25 lat. I tym razem również słuchałem go z zapartym tchem. Mówił o rzeczach, które teraz sprawdzam w praktyce, gdyż będzie to tematem mojej kolejnej książki.

Jeżeli chcesz kogoś złapać na kłamstwie, to zadawaj R-O-Z-B-U-D-O-W-A-N-E pytania.

Nie pytaj „Odrobiłeś lekcje?”

Zapytaj „ Czy poprawnie wykonałeś wszystkie zadania z matematyki?”

Nie pytaj „ Byłeś w kościele?”

Zapytaj „ Gdzie stałeś lub siedziałeś przez całą dzisiejszą Mszę Świętą?”

Nie pytaj (kobieta mężczyznę) : „Czy umyłeś samochód?”

Zapytaj : „Czy umyłeś całą karoserię samochodu i wytrzepałeś dywaniki oraz odkurzyłeś dokładnie fotele?”

Nie pytaj (męski zarost twarzy): „ Czy jesteś ogolony?”

Zapytaj: „ Czy ogoliłeś dokładnie twarz?”

Jeżeli uważasz, że chłopak lub mąż cię zdradza to:

Nie pytaj: „ Gdzie wczoraj byłeś?”

Zapytaj: ” Z kim spędziłeś wczorajszy dzień (noc)?”

Nie pytaj (mąż wraca późnym wieczorem do domu): „ Dlaczego twoja koszula pachnie damskimi perfumami?”

Zapytaj „ Jaki sklep z perfumami czynny jest o pierwszej w nocy?”

Panowie, spokojnie!!! Nie napiszę więcej przykładów, ale muszę was uprzedzić, że znam jednego pana, który uczy kobiety zadawać tak pytania mężczyznom, że... miejcie się na baczności.

Przeczytajcie poniższą humorystyczną historyjkę. Przyznaję, że kiedy pierwszy raz ją przeczytałem, to odpowiedziałem źle na 6 pytań ;-)

Dementuję...zaprzeczam, iż to nie jest historia o moim koledze Marcinie.

„Nauczycielka pierwszej klasy, pani Kasia miała ciągłe kłopoty z jednym z uczniów. Nauczycielka spytała, "Jasiu, o co ci chodzi?" Jasiu odpowiedział, "jestem za mądry do pierwszej klasy. Moja siostra jest w trzeciej klasie a ja jestem mądrzejszy od niej! Myślę, że też powinienem być w trzeciej klasie!". Pani Kasia miała dosyć. Zabrała Jasia do gabinetu dyrektora. Kiedy Jasiu czekał w sekretariacie, nauczycielka wyjaśniła dyrektorowi całą sytuację i wtedy dyrektor powiedział, że chciałby zrobić chłopcu test i jeśli nie odpowie na żadne pytanie będzie musiał wrócić do pierwszej klasy i nie sprawiać więcej żadnych kłopotów. Nauczycielka się zgodziła.

Jasiowi wytłumaczono wszystkie warunki i zgodził się na przeprowadzenie testu.

Dyrektor: "Ile jest 3 x 3?"

Jasiu: "9".

D: "Ile jest 6 x 6?"

J: "36".

I Jasiu odpowiadał na każde pytanie, które wymyślał dyrektor uważając, że trzecioklasista powinien znać odpowiedzi. Dyrektor spojrzał na panią Kasię i powiedział, "Myślę, że Jasiu może iść do trzeciej klasy." Pani Kasia spytała czy i ona może zadać Jasiowi kilka pytań? Zarówno dyrektor jak i Jasiu zgodzili się. (i się zaczęło)

Pani Kasi spytała: "Co krowa ma cztery, czego ja mam tylko dwa?"

Jasiu, po chwili "Nogi."

K: "Co ty masz w spodniach, a ja tego nie mam ?"

J: "Kieszenie."

K: "Co zaczyna się na "K" kończy na "S", jest owłosione, zaokrąglone, smakowite i zawiera białawy płyn?"

J: "Kokos"

K: "Co wchodzi twarde i różowe a wychodzi miękkie i klejące?"

Oczy dyrektora otworzyły się naprawdę szeroko, ale zanim zdążył powstrzymać odpowiedź Jasia, Jasiu powiedział.

J: "Guma do żucia"

K: "Co robi mężczyzna stojąc, kobieta siedząc, a pies na trzech nogach?"

Dyrektor ponownie otworzył szeroko oczy, ale zanim zdążył się odezwać...

Jasiu: "Podaje dłoń".

K: "Teraz zadam kilka pytań z serii "Kim jestem?", dobrze?"

J: "OK".

K: "Wkładasz we mnie swój drąg. Przywiązujesz mnie. Jest mi mokro wcześniej niż tobie".

J: "Namiot"

K: "Palec wchodzi we mnie. Bawisz się mną, kiedy się nudzisz. Dróżba zawsze ma mnie pierwszą".

Dyrektor patrzy niespokojnie i widzieć, że ma wypieki na twarzy i podwyższone ciśnienie..

Jasiu: "Obrączka ślubna"

K: "Mam różne rozmiary. Gdy nie czuję się dobrze, kapię. Kiedy mnie dmuchasz, czujesz się dobrze".

J: "Nos"

K: "Mam twardy drązek. Mój szpic zagłębia się. Wchodzę z drzeniem".

J: "Strzała"

Dyrektor odetchnął z ulgą, "Wyślijcie Jasia od razu na studia! Ja sam na ostatnie dziesięć pytań źle odpowiedziałem!"

A na ile pytań ty dobrze odpowiedziałeś?

Czy zdajesz sobie konsekwencje ze źle sformułowanego pytania?

Oto co napisał w „ Źle sformułowane pytanie” Lucjan Ferus.

Królowa: — Lustreczko powiedz przecie, kto jest najpiękniejszy w świecie?

Lustreczko: — Pani, proszę cię! Nie każ mi odpowiadać na tak sformułowane pytania.

K: Sugerujesz, że są głupie?

L: Tego nie powiedziałam!

K: No, więc o co chodzi? Dlaczego wzbranasz się przed odpowiedzią na tak proste pytanie?

L: - Pani, nie na każde pytanie można udzielić jednoznacznej i prostej odpowiedzi.

K: Nie? A niby dlaczego? — Lustereczko: — Czy ja wiem? Takie są zasady episto...

— Królowa: — No, no! Tylko bez tych wyrazów! A co do zasad, są one takie: Ja pytam, ty odpowiadasz! Czy to jasne?! — Lustereczko: — Oczywiście, że jasne,... tylko... — Królowa: — Ostrzegam cię! Jeśli będziesz dalej szukało jakichś głupich wykrętów, źle się to dla ciebie skończy! Widzisz te puste ramy z tkwiącymi w nich jeszcze kawałkami szkła? — Lustereczko: -Trudno ich nie widzieć, skoro zajmują całą przeciwną ścianę. — Królowa: - No, właśnie! To są twoi poprzednicy, którzy nie pojęli tej prostej zasady, rozumiesz?! — Lustereczko: — Rozumiem, co mam nie rozumieć?

Królowa: — A więc? Jaka będzie odpowiedź? — Lustereczko /po krótkim namyśle/:
- Powiedziałaś pani: w świecie? — Królowa: — W świecie! A bo co?! - Lustereczko:
— Pani, wiesz chociaż jak wielki jest świat i ile ludzi w nim żyje? — Królowa: —
A co mnie to obchodzi?! Zadałam ci pytanie i czekam na odpowiedź, lecz zaraz moja
cierpliwość się skończy... — Lustereczko: — Już odpowiadam! Tylko jeszcze jedno
małe wyjaśnienie — Królowa /unosi brew do góry, nic nie mówiąc/. Lustereczko: —
Rzecz w tym pani, iż uroda jest rzeczą względną. Dlatego zanim odpowiem ci na
twoje pytanie, proszę o dokładniejsze kryteria urody. — Królowa: — Że niby co?! —
Lustereczko: — Chodzi mi o dane określające typ urody, który cię pani interesuje;
rasa, płeć, wiek, wzrost, waga, typ sylwetki, kolor włosów, oczu,... jakieś inne
preferencje... — Królowa: - Powiedziałam; tylko bez wyrazów! A jeśli chodzi o te
dane,... to patrz na mnie, widzisz mnie?! — Lustereczko: — Widzę cię pani. —
Królowa: — No więc chodzi mi o to, czy jest na świecie ktoś piękniejszy ode mnie,
rozumiesz?!

Lustereczko: — Rozumiem, ale... — Królowa: — Ale moja cierpliwość się kończy!
A więc?! — Lustereczko: — Już mówię, pani: twoich dokładnych sobowtórów jest
na świecie 11, podobnych w 90 % — 2510, w 80 % ... Królowa: — Dość! Co ty mi
tu za bzdury opowiadasz?! Gdy Merlin cię zrobił, nie powiedział ci, iż masz udzielać
odpowiedzi jasnych i rzeczowych, kiedy cię o coś zapytam?! - Lustereczko: — Tak
pani. Ale powiedział też, iż mam ci mówić wyłącznie prawdę... — Królowa: —
I dobrze ci powiedział! Dlaczego zatem jej nie mówisz? — Lustereczko: — Ależ
staram się! Tylko nie jest łatwo odpowiedzieć prawdą, na tak sformułowane pytanie,
wierz mi pani. — Królowa: — No, trzymajcie mnie bo nie zdzierzę! Pytam je, czy
ktoś mu się bardziej podoba ode mnie, a ono mi tu wyjeżdża z jakimiś preferencjami,

kryteriami, procentami i tym podobnymi bzdurami! Chyba będę musiała zmienić wykonawcę mojej toalety! - Lustereczko: — Pani, przecież ty zadałaś zupełnie inne pytanie! — Królowa: — Jak to inne?! Jak to inne?! — Lustereczko: — Oczywiście, że inne! Zapytałaś, cytuję: „Lustereczko powiedz przecie, kto jest najpiękniejszy w świecie”?

Królowa: — A jaka to różnica?! Lustereczko: — Kolosalna! Gdyż na tak sformułowane pytanie, nie sposób jest udzielić odpowiedzi, bez uprzedniego określenia definicji piękności, szczegółowych kryteriów i paru jeszcze innych rzeczy. Natomiast w drugim przypadku, ocenę pozostawiasz mnie osobiście, innymi słowy zdajesz się na mój gust. Zatem na pytanie: Czy ktoś mi się w świecie bardziej podoba od ciebie pani, odpowiadam: tak, podoba mi się bardziej 2.543.785 kobiet. — Królowa: — Jak śmiesz pozwalać sobie na takie,... na takie,... impertynencje! — Lustereczko: — Pani, chciałaś przecież znać prawdę,...

Królowa: — Prawdę?! Zaraz ci pokażę co ja z taką prawdą robię!

B R Z D Ę K !

Królowa /za jakiś czas/: — Lustereczko, powiedz przecie, kto jest najpiękniejszy w świecie? — Lustereczko: — Nie ulega najmniejszych wątpliwości, iż ty o pani, jesteś najpiękniejsza w świecie! — Królowa: — O! To rozumiem! Przynajmniej ty znasz się na kobietach! Tak mi mów zawsze, a nic złego ci się nie stanie, moje drogie! — Lustereczko: — Jak sobie życzysz pani,... zawsze jestem do twoich usług. — Królowa: — No, dobrze,... powiedz mi więc — ale tak bez owijania w bawełnę — co to jest ta p r a w d a , na którą powoływało się twoje,... twój,... szlag by trafił ten rodzaj nijaki! Powiedzmy; twój poprzednik. Czy możesz mi to powiedzieć najprościej, jak potrafisz? — Lustereczko: — Najprościej? — Królowa: — W rzeczy samej, najprościej! No, bo weźmy tę prawdę, którą mi powiedziałaś na początku: czuję, że jest to prawda i chcę aby to było prawdą,... ale jak się upewnić, że to nie jest aby kłamstwo? Tylko bez filozoficznych rozważań, najprościej, jak to możliwe. Słucham cię! — Lustereczko /po dłuższym zastanowieniu się/: — Nic prostego nie przychodzi mi na myśl,... chyba, że ... — Królowa: — Taak? - Lustereczko: — Jest taka definicja prawdy, stosowana popularnie w pewnym dalekim kraju,... lecz nie wiem, czy usatysfakcjonuje cię ona, pani. — Królowa: - Wal śmiało, zobaczymy! — Lustereczko: — Zatem mówię: „Prawdą jest to, w co wierzymy, iż jest prawdą”. Królowa: — Tylko tyle? Tak po prostu?! — Lustereczko: — Tak pani, miało być przecie najprościej, a to jest najprostsza definicja prawdy. — Królowa: — Hmm,... dziwna jakaś... - Lustereczko: — Ale za to jaka wygodna w użyciu! — Królowa: — Ciekawe,... jestem najpiękniejsza w świecie,... ponieważ wierzę, iż jestem? — Lustereczko: — Dokładnie tak, pani! — Królowa: — Jakoś to mnie nie przekonuje.

A gdybym w to nie wierzyła? — Lustereczko: - Wtedy żadne z nas nie będzie w stanie cię do tego przekonać. — Królowa: - Sugerujesz więc, iż jest to tylko kwestia stanu umysłu? — Lustereczko: - Tak pani, gdyż są takie prawdy, które nie sposób potwierdzić racjonalnym umysłem,... a twój problem do takich właśnie należy. Pozostaje zatem wiara jedynie. — Królowa: — Widzisz moje drogie, problem jest tylko w tym, iż ja z natury jestem niewierząca, dlatego potrzebne mi potwierdzenie z zewnątrz. Inaczej nie wydawałabym fortuny u Merlina. A ty mi proponujesz jakieś dziwaczne rozwiązania tego problemu! — Lustereczko: — Pani, przecież ty sama chciałaś, aby odpowiedź była prosta, a nie na każde pytanie można takiej udzielić,... na dodatek jeszcze, aby była prawdziwa,... to jest wewnętrznie sprzeczne. — Królowa: — Już to słyszałam! Co zatem proponujesz? - Lustereczko: — A nie będziesz pani zła na mnie? — Królowa: — Będę, jak będziesz drażniło się ze mną! Mów śmiało! — Lustereczko: — Nie pomyślałaś pani, iż może źle formułujesz pytanie? — Królowa: — Co takiego?! Jak to źle?! — Lustereczko: — Po co pani umieszczasz ten świat w pytaniu? Co on cię obchodzi w istocie? Wystarczyłoby spytać o najbliższą okolicę,... no, w ostateczności o nasze królestwo... — Królowa: — Ależ to się nie będzie rymowało! I jak by to brzmiało wtedy: Lustereczko powiedz przecie, kto jest najpiękniejszy w okolicy? Albo w królestwie? Ee tam! — Lustereczko: — A po co to „przecie”? Przecież to jest bez sensu! — Królowa: — Jest z sensem, bo rymuje się do „świecie”. Więc samo widzisz, że musi być ten świat w pytaniu. — Lustereczko: — Poddaję się,... widocznie jestem za głupie, aby ci służyć radą, pani. — Królowa: — O tak! Z tym się całkowicie zgadzam! I na dodatek wyjątkowo bezczelne! A przecież nie wymagam zbyt wiele; Masz mi służyć mądrą radą i nic więcej! Czy to takie trudne?! — Lustereczko: — O tak, pani! — Królowa: — A dlaczegoż to?! Możesz mnie oświecić? — Lustereczko: — Bardzo chętnie,... choć nie wiem czy to ci się spodoba, pani. Pozwól więc, że posłużę się wschodnią maksymą: „Dla osiołka, rada największego słonia w stadzie jest mniej warta, niż rada drugiego osiołka”. Królowa: — Jak śmiesz! Ty małe błyszczące... /królowa przez chwilę szukała w myślach jakiegoś dotkliwie obraźliwego epitetu/... zero! Wiesz co ja ci mogę zrobić za te impertynencje?! - Lustereczko: — Mogę się tylko domyśleć,... lecz czy to rozwiąże twój problem, pani? — Królowa: — No nie! Tego już za wiele! Psycholog się znalazł!

B R Z D Ę K !

Królowa /do siebie/ : — Takie przemądrzałe, ale przed butem nie potrafi się uchylić!
 — Lustereczko /milcząc wyniośle, spada ze ściany potłuczone na drobne kawałki/.
 Królowa /wychodząc z komnaty, trzaska ze złością drzwiami, aż jego pięknie rzeźbiona, złocona rama spada na podłogę i pęka w paru miejscach/. Merlin: —

I takim oto prostym sposobem, średnio raz w tygodniu, mam dopływ świeżej gotówki. Oby tak dalej!

*

"Podwładny, powinien przed obliczem przełożonego mieć wygląd lichy i durnowaty, tak by swoim pojmowaniem istoty sprawy nie peszyć przełożonego"
/zarządzenie cara Rosji, Piotra I z 9.12.1708 r./

OBSERWACJA

Obserwuj swoje zachowanie jak np. rozmawiasz z kobietami lub mężczyznami. Jak zachowujesz się w stanie zdenerwowania i radości.

Obserwuj innych ludzi w podobnych sytuacjach, a szybko nauczysz się rozpoznawać ich intencje i stany emocjonalne.

Noś ze sobą notatnik i długopis.

Zobaczysz coś ciekawego lub intrygującego - zapisz to od razu.

Ja widziałem owczarka niemieckiego na drzewie (nie wiem jak tam się znalazł) i później wykorzystałem tę sytuację w kampani reklamowej jednej z drukarni.

Jeżeli nie możesz gdzieś jechać, a twoi znajomi jadą np. za granicę to poproś ich o zapisanie niektórych rzeczy jak np. czas przelotu z Warszawy do Londynu, koszt przejazdu metro, cena noclegu, godziny otwarcia sklepów, adresy dyskotek, w których bawią się Polacy.

Takich informacji nie znajdziecie w przewodnikach, a sprawdzone informacje są najbardziej cenne.

Jeżeli lubisz wędkować, składasz modele samolotów, wyszywasz ręcznie serwetki, kopiesz rowy, jesteś ogrodnikiem, obserwujesz niebo, segregujesz śmieci, grasz w gry online, jesteś kierowcą itd. to:

zapisuj rodzaj przynęty i jakie ryby na nią złowiłeś - ludzi ciekawi, gdzie można złowić ryby i na jakie przynęty

zapisuj kolejność i czas potrzebny na złożenie modelu samolotu - jest tylu pasjonatów ..modelarzy, że chętnie dowiedzą się jakich klejów używasz etc.

W epoce aparatów cyfrowych i komórek, które mają wbudowane aparaty - RÓBCIE dokumentację fotograficzną. Będziecie mieli swoje zdjęcia - bezcenna rzecz.

zapisuj rodzaj nici, czas i metody wyszywania - firmy hafciarskie chętnie kupują takie materiały poglądowe

zapisuj rodzaj gleby, czas kopania, przeszkody, głębokość, szerokość - niby są podane normy, ale ludzie nie zdają sobie sprawy, że kopiąc w górach rowy, to nie to samo co kopać rowy nad morzem.

zapisuj rodzaj krzewów, kwiatów, rodzaj ziemi, pogodę itd - z czasem staniesz się mistrzem, a twoje informacje przydadzą się początkującym ogrodnikom. Czy wiesz za ile możesz sprzedać taki poradnik?

zapisuj zmiany na niebie, opisz księżyc, pogodę, chmury - cenne informacje

zapisuj jakie śmieci najczęściej wyrzucają ludzie, rodzaj śmieci itd - ochrona środowiska jest branżą przyszłościową

zapisuj zasady gry, fortele, ilość graczy, czas gry, jaka grafika - są to cenniejsze informacje niż te podawane przez ogólnopolskie firmy

zapisuj miejsca, gdzie są największe korki w mieście, istniejące skróty, umiejscowienie stacji benzynowych - sam kupię taki przewodnik za min. 30 złotych, a takich jak ja jest setki

W pewnych sprawach nie jestem skromny, gdyż uważam, że jak ktoś jest dobry w danej dziedzinie, to powinien o tym mówić.

Skromnym można być, ale nie mylicie pojęć z „przechwalaniem się” i „zarozumiałstwem”.

To inna bajka.

Piszmy dalej.

Jeżeli chodzisz na dyskoteki, zapisuj adresy dobrych dyskotek, rodzaj muzyki jaką tam grają, dojazd (czy jest trudny, czy łatwy), powrót, może po drodze są otwarte restauracje, jeśli tak to jakie?

Co robisz? Jakie masz zainteresowania?

Weź kartkę i napisz na niej o swoich zainteresowaniach.

NIE MA BRANŻY, w której nie mógłbyś odnieść SUKCESU!

JESTEŚMY NAJLEPSI...

W 1907 roku podróżnik Krzysztof Hag na łożu śmierci powiedział, że tylko dzięki nauce u najlepszych uczonych XIX wieku mógł odnaleźć skarb Gryfowna.

Jest 2011 rok. Masz dodatkowe narzędzia, których nie miał Krzysztof Hag.

To telewizja satelitarna i internet, telefon komórkowy i Macintosh.

Nie musisz posiadać wielkiego majątku, aby rozpocząć drogę do swojego sukcesu i zdobycia sławy.

Zdobывaj wiedzę od NAJLEPSZYCH, gdyż przysłowie „Z kim przystajesz takim się stajesz” jest jak najbardziej PRAWDZIWE!

Ja spotkałem na swojej drodze m.in. szlachcica Tadeusza, Marka Tyczkę (podróżnik), Krystynę Kowalską (pedagog), Andrzeja Batko (psycholog), Dariusza Łęczyckiego (grafik, artysta) i wielu innych, którzy byli, są i będą najlepszymi w swojej branży.

Jestem najlepszy...ponieważ...pracuję z najlepszymi!

Dziel się wartościowymi informacjami, które mogą przydać się innym ludziom. I tutaj nie mam na myśli wykradania danych firm, jak to robią nieuczciwi pracownicy, ale informacje dotyczące np. branży budowlanej, samochodowej etc.

Do mnie dzwonią znajomi z zapytaniem, gdzie mogą np. naprawić samochód, bo mieli stłuczkę. Od razu wskazuję pana Andrzeja.

Ludzie przyjeżdżają do pana Andrzeja nawet z Niemiec.

Jeżeli ktoś do mnie dzwoni w sprawie remontów, budowy domów, materiałów budowlanych i wszystkiego co jest związane z budownictwem, od razu wskazuję pana Radka.

Pan Radek doradza również w sprawach motoryzacyjnych, więc jeżeli chcesz kupić samochód to on ci powie jaki model samochodu warto kupić.

Jeżeli ktoś do mnie dzwoni w sprawie naprawy telewizora lub naprawy komputera, to od razu wskazuję pana Mariana (telewizory, radia samochodowe, satelita) i pana Staszka (komputery).

Każda osoba szuka informacji...DOBREJ INFORMACJI.

Możesz otworzyć książkę telefoniczną i odszukać setki firm z jednej branży, ale...która firma jest solidna i warta polecenia?

Datego bierzemy telefon i dzwonimy w pierwszej kolejności do znajomych, do krewnych, aby uzyskać wartościowe informacje:

- „Cześć Kryśka, chcę kupić firanki do dużego pokoju. No wiesz. Takie z falbankami...na żabki. Nie wiesz gdzie mogę dostać takie firanki?”

- „Cześć Wiktor, właśnie skończyliśmy remont łazienki i chcemy kupić lustro do łazienki. Wasze jest ładne, ale my chcemy inny kształt. Gdzie kupiliście wasze lustro?”

Jeżeli nie znasz nikogo kto mógłby ci pomóc, to zostaje książka telefoniczna lub internet, gdzie trzeba stracić sporo czasu na odszukanie potrzebnych informacji.

Co otrzymasz w zamian...za to, że kogoś polecasz?

Odróżnijmy dwie sprawy.

1. Polecenie wartościowe.
2. Polecenie zarobkowe.

Jeżeli chcesz polecać zarobkowo, to spróbuj założyć stronę internetową i „wklej” tysiące reklam dostępnych w internecie. Za każde kliknięcie w te reklamy dostaniesz jakiś procent złotówki na swoje konto.

Polecenia wartościowe to takie, za które jesteś pewny, że druga osoba, która skorzysta z tych poleceń, będzie **Z-A-D-O-W-O-L-N-A!**

Wszystkie firmy lub osoby, które polecam znam i wiem, że oni znają swoją wartość i dobrze się cenią, ale mają za to jedną wspólną cechę.

5 minut rozmowy masz ZA DARMO, ale za każde następne 10 minut rozmowy liczone jest już po 100 złotych.

Nie zdajecie sobie sprawy jak przez tą zagrywkę zwaną „100 złotych” wszyscy oszczędzają czas.

Czy jesteś w stanie sobie wyobrazić, że dzwoni do ciebie np. 5 osób i każda z nich zabiera tobie 12 minut?

- „Dzień dobry, szukam kafelkarza, no bo wie pan...chce zrobić łazienkę i nie wiem ile mnie to będzie kosztowało. Nie...jeszcze nie kupiłam kafelek, bo zastanawiam się nad kolorem i wzorem, ale wie pan,,jak pojade....bla bla bla bla bla.....” (po 12 minutach)...” i jeszcze chce powiedzieć „że fugi mają być czerwone i....bla bla bla bla...”

5 takich osób po 12 minut = 60 minut... **JEDNA GODZINA!!!**

Dlatego 5 minut rozmowy jest wystarczające dla osób, które cenią swoje UMIEJĘTNOŚCI, swój CZAS i swoje PIENIĄDZE.

Jest taka historia oparta na faktach, którą usłyszałem od znajomego Romka. Akcja dzieje się w Stanach w fabryce produkującej konserwy, gdzie dochodzi do awarii Dużej Maszyny. Diagnoza - brak ciśnienia w rurach.

Obsługa z utrzymania ruchu nie daje rady naprawić awarii, a ciśnienie wzrasta...u brygadzysty zmiany.

Aby nie wybuchnąć...nie eksplodować z niemocy naprawienia awarii, brygadzysta Joe dzwoni drącym głosem do szefa, z informacją o awarii i że trzeba wezwać pomoc z zewnątrz.

Pomoc nadchodzi po 20 minutach w postaci hydraulika Maxa.

Max to mężczyzna dobrze zbudowany, opanowy, dobiegający czterdziestki, zawsze trzymający w prawej ręce swoją metalową zieloną skrzynkę z narzędziami.

Brygadzysta Joe wskazuje Maxowi miejsce awarii.

Max podchodzi do Dużej Maszyny. Wyciąga z zielonej skrzynki młotek i trzymając go w prawej ręce...delikatnie uderza nim w Dużą Maszynę.

Nastawia ucho i słyszy odbiegający dźwięk wydobywający się z Dużej Maszyny.

Max poprosił brygadzystę Joe ,aby zaprowadził go do kotłowni.

Wszyscy byli zdziwieni, ale ruszyli do kotłowni za brygadzystą Joe i hydraulikiem Maxem.

Kiedy stanęli w kotłowni na przeciwko Małego Pieca, Max wyciągnął ze swojej zielonej skrzynki większy młotek, podszedł do pieca...Małego Pieca i mocno uderzył dwa razy w rurę wychodzącą z paleniska.

Max powiedział wtedy: „Już naprawione”

Brygadzysta Joe wyczeszczył oczy ze zdziwienia i powiedział „To wszystko?”

Po chwili Duża Maszyna zaczęła działać, gdyż wróciło ciśnienie do rur.

Max : „Tak. Na kogo mam wystawić fakturę?”

Brygadzysta Joe podał mu nazwisko szefa i wrócił do pracy.

Na drugi dzień szef woła brygadzystę, aby pokazać mu fakturę za usługę hydraulika Maxa z poprzedniego dnia.

„Joe...co ten Max zrobił, że dostaliśmy tak wysoki rachunek? Wymienił połowę rur w fabryce?”

„Nie... skądże. Stuknął tylko dwa razy młotkiem w rurę i koniec. Myślę, że rachunek powinien wynieść ok. 20 dolarów”

„20 dolarów za stuknięcie dwa razy młotkiem? Ja bym dał może 10 dolarów.”
podniesionym głosem powiedział szef - : „...to w takim razie dlaczego na rachunku widnieje kwota do zapłaty **1000 dolarów?**”

„ Nie wiem” - odparł Joe - „może go wezwiemy i nam to wytłumaczy?”

Szef kazał zadzwonić po hydraulika Maxa, aby wytłumaczył tak wysoki rachunek.

Max przyjechał po 20 minutach do fabryki i ze spokojem wszedł do gabinetu, gdzie siedział zdenerwowany szef i brygadzysta Joe.

„Proszę mi powiedzieć dlaczego za stuknięcie dwa razy młotkiem w rurę ...chce pan 1000 dolarów, jak za takie coś powinien wziąć pan max. 10 dolarów” - powiedział zdenerwowany szef dając rachunek Maxowi do ręki.

Max popatrzył na zdenerwowanego gościa i powiedział stanowczym głosem.

„Proszę pana, rozumiem pańskie zdenerwowanie wynikające z otrzymania wysokiego rachunku, za wykonaną usługę, ale tutaj na dole jest (pokazuje palcem na rachunek) **wyszczególnienie, które pan na pewno zauważył** (jak mógł zauważyć, jak był zdenerwowany). **Zadzwoniliście po mnie, gdyż wiedzieliście, że jestem najlepszym hydraulikiem w stanie Oregon i wiedzieliście o tym, że dzięki mojemu doświadczeniu i wiedzy, nabytej przez kilkadziesiąt lat ciężkiej pracy daję GWARANCJĘ na wykonanie moich usług, która jest dopięta do rachunku.**

Oto składowe rachunku, aby pan mógł to spokojnie zrozumieć.

Przyjazd	15 \$
Analiza	5 \$
Wiedza	970 \$
Naprawa	10 \$
razem	1000 \$

Pieniądze proszę przesłać na rachunek bankowy widniejący na rachunku”

Tą historię można opowiadać na różne warianty, ale przekaz jest tylko jeden.
WIEDZA kosztuje najwięcej.

Podobną historię usłyszałem od znajomej kucharki, która pracuje w znanym hotelu 5 gwiazdkowym w Warszawie. Rozmawialiśmy na temat gotowania ryżu, ile czasu muszę go gotować, aby był miękkii itd. Wtedy znajoma powiedziała do mnie te słowa:

„ Za chwilę zacznie się 10 minuta rozmowy i będę musiała wystawić tobie rachunek za następne minuty rozmowy ze mną. Pamiętaj o tym?”

„ Tak. Rozumiem i wiem”

„Rozmawiasz teraz ze mną od kilkunastu minut i to nic cie nie kosztuje, gdyż uzyskujesz wstępne informacje dotyczące „ jak gotować ryż”. Mogłabym odpowiedzieć krótko :” **Kup ryż. Zagotuj wodę, którą lekko posól. Włóż ryż do wrzącej wody. Po 15 minutach wyłącz piec i odcedź ryż z wody. Smacznego**”, i możesz teraz iść do sklepu i kupić sobie ryż. **Średnia cena to 4 zł za opakowanie 4 woreczków ryżu (białego).**

Kiedy dojdiesz do domu i włączysz piec, na którym postawisz garnek z wodą, będziesz miał czas na przeczytanie instrukcji gotowania ryżu, która jest umieszczona na każdym opakowaniu.

Jakkolwiek go ugotujesz to za 4 zł masz posiłek...swoj posiłek. Smakowało?

Ale ja jestem wykształconą kucharką i wiem tyle o gotowaniu ryżu, że w tym momencie musiałbyś napisać książkę „Jak ugotować ryż?”, a to pociągnęłoby za sobą odpowiednie koszty związane z rozmową ze mną ;-) (tutaj się uśmiechnęła).

Rodzajów i gatunków ryżu jest bardzo wiele od długoziarnistych białych, po naturalne brązowe....

Każdy z tych rodzajów ryżu gotuje się inaczej...

Mogę cię nauczyć gotowania ryżu długoziarnistego naturalnie brązowego w ciągu godziny, gdzie dowiesz się jak go się podaje i z jakimi innymi potrawami można go łączyć. Cena 200 złotych, ale jak podasz tak iryż swoim gościom, to niebo w gębie.

Mogę cię nauczyć gotowanie ryżu białego z jabłkami, ale na to będziemy potrzebować 5 godzin. Teoria i praktyczne ćwiczenia. Cena 700 złotych. Gwarantuję, że kiedy podasz taki ryż z jabłkami swoim gościom, to będą wołać o dokładkę.

Możesz skorzystać z fachowych kursów, które kosztują 300 zł, ale musisz na to poświęcić więcej czasu.

Możesz wyjechać, tak jak ja, do elitarnej szkoły Cordon Blue w Londynie na 15 miesięcy nauki i gotować tak, że twój ryż będzie kwintesencją rozkoszy dla podniebienia. O cenę nie pytaj ;-)

Dlatego jak jesteś głodny, to ugotuję tobie ryż z jabłkami z polewą francuskiej śmietany. Zapłacisz 140 zł za porcję.”

„Wiesz co. Dziękuję, ale chyba głód mi przeszedł ;-))”

„Ok...w takim razie zapraszam cię do stołu. Ryżu nie będę gotowała, gdyż upiekłam już dzisiaj kaczkę z polewą frysuti. Za chwilę przyjdą dzieci ze szkoły, to razem zjemy...”

Kaczka smakowała...rewelacyjnie.

Pamiętaj, że CZAS to PIENIĄDZ!

Święte zasady wartościowych poleceń:

1. Nigdy nie bierz pieniędzy ani żadnych giftów, od osób lub firm, które polecasz.
2. Polecaj tylko te firmy lub tylko te osoby, które mają długoletnie doświadczenie zawodowe, i które poznałeś osobiście.
3. Zawsze uprzedź osobę lub firmę polecającą, że skontaktuje się z nimi osoba lub firma powołując się na ciebie.

Uwaga!!!

Tych ludzi i te firmy powinienes spotkać na swojej drodze do SUKCESU!

Wirtualna Polska - korzystaj z ich portalu internetowego, gdyż to najlepsza witryna edukacyjna i informacyjna w kraju, która uczy ludzi m.in. jak zdrowiej żyć i jak łatwo zarabiać pieniądze.

Internauci mający swoje konta na portalu **Wirtualnej Polski** mogą uczestniczyć w naszych darmowych szkoleniach przeprowadzanych cyklicznie, w różnych miastach Polski.

Założ **darmowe** konto na **WP** i zdobywaj wiedzę.

www.wp.pl

Piotr Majewski - to jest jego i twój czas na biznes. Piotr zna sekrety e-biznesu i e-marketingu, o których większość właścicieli firm nie ma pojęcia...

Wejdź na jego stronę www.cneb.pl i odbierz nagrody wartę ponad **700 złotych**. Wystarczy tylko podać swój mail.

Witold Złotkowski - jeden z najlepszych marketingowców w Polsce. Jako jedyny w Polsce, zna wszystkie sekrety rodu Trytol i jedyny, który nie ma swojej strony internetowej. **Geniusz** promocji osób i firm. Daj mu znać, jeżeli będziesz gotów na podróż do krainy królowej **Emmef** i napisz do niego co chcesz robić w życiu. Najciekawsze pomysły pomaga zrealizować ;-)

Witold.zlotkowski@wp.pl

Andrzej Batko - jest nie tylko najlepszym trenerem NLP w Polsce, jest on również jednym z najlepszych na świecie. Jego słowa mogą być bronią, działać jak narkotyk i przynieść bogactwo.

Andrzeja znajdziesz na www.nlp.pl,

Dariusz Łęczycki - wirtuoz branży multimedialnej. Wyśmienity wykładowca i nauczyciel. Artysta nowej generacji. Zajrzyj do niego na www.leczycki.com

RĘCE PRZEMAWIAJĄ

Tak jak możesz wyćwiczyć panowanie nad mimiką twarzy, tak już nad dłońmi jest to trudniejsze zadanie.

Szukanie podpory (wsparcia):

Zaciśnięta dłoń na palcu drugiej ręki sygnalizuje, że osoba nie bardzo wie, co ma dalej mówić.



Ręka tkwi głęboko w kieszeni:

Postawa nieprzenikniona. Osoba nie chce zdradzić swoich zamierzeń i odczuć

Ręce głęboko w kieszeniach:

Osoba taka podkreśla swoją wyższość. Kiedy rozmawiasz z taką osobą, to pamiętaj o umiarze i dyplomacji.



Ręce w kieszeniach, kciuki wystają za zew.:

Wyrażają siłę psychiczną i pewność siebie.

Ta osoba gotowa jest przyjąć każde wyzwanie i nie obawia się niemiłych dla niej niespodzianek.

**Krzyżak:**

Im wyżej skrzyżowane ręce tym gorszy humor i samopoczucie. Negatywne nastawienie psychiczne. Kiedy rozmawiasz z taką osobą daj jej możliwość wypowiedzi i nie przerywaj jej.

Kciuk do góry:

Pozytywny gest określający „dobrze” dla Polaków,

„jeden” dla Włochów

„pięć” dla Japończyków

„Mam cię w d....” dla Greków



WITAMY SIĘ

Uścisk dłoni (przywitanie się) może nam wiele „powiedzieć” o drugiej osobie. Przeważnie nie zdajemy sobie sprawy ile przekazujemy informacji o naszej pozycji zawodowej i postawie życiowej, poprzez uścisk dłoni.

**Uścisk serdeczny:**

tak się wita osoba zrównoważona i bez kompleksów. Jest lojalnym partnerem w biznesie. Nie wolno go zawieść, gdyż nie wybaczy ci tego nigdy. Na co dzień jest wymagający zarówno w stosunku do siebie, jak i do innych

**Przywitanie wylewne:**

Tak wita się entuzjasta. Łatwo przekonać go do nowych pomysłów, które na pewno zrealizuje. Osoba szczera.



Uścisk motylka (witający nie chwyta dłoni, lecz ledwo ją muska). Zdradza osobę zamkniętą w sobie.

JAK SIEDZIMY

Pamiętaj, że nad nogami najtrudniej jest zapanować, gdyż w momencie rozmowy skupiamy się na wyższych partiach ciała, pozostawiając nogi na

„pastwę losu”. Nie kontrolujemy ich i stąd łatwo odczytać z ich ułożenia jaką jesteś osobą i czy to co mówisz, jest prawdą czy kłamstwem.

Dlatego większość prezesów firm i wysokich rangą polityków siedzi za biurkami, które są całe obudowane, aby nie było widać ich nóg.

Najsłynniejsze biurko to biurko prezydenta Stanów Zjednoczonych znajdujące się w Gabinetce Ovalnym Białego Domu w Waszyngtonie.



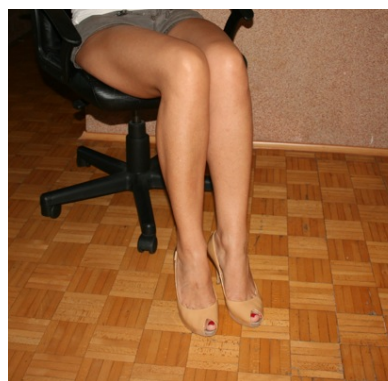
Łydka na łydkę:

Osoba pogodna i wesoła. Nie znosi ograniczeń



Noga na nogę:

Osoba ambitna. Dbą o swoje sprawy materialne i potrafi je wyegzekwować.



Łydki i stopy złączone:

Osoba skromna i dokładna.

W towarzystwie zachowuje dystans i sztywność.

Ciekawostka

Policjanci (dedektywi) mają swoje święte powiedzenie : „ **Im niżej, tym ciało staje się bardziej szczere**”

Warszawscy policjanci z dochodzeniówki mają maszynę - „wykrywacz kłamstw”, której nie używają, ponieważ mają swojego porucznika Colombo. Od 15 lat nikt nie był w stanie go okłamać.

Miałem przyjemność spotkać słynnego „Colombo” na jednym z wykładów o mowie ciała, na którym powiedział, że nie tylko wielkość żrenic twoich oczu, czy też mimika twojej twarzy wskazuje na twoje cechy i przemyślenia.

Nie tylko układ rąk i nóg wskazuje na to kim jesteś i co myślisz w danej chwili, ale **ubiór, ozdoby, kolor włosów, długość paznokci, to jak trzymasz filiżankę lub papierosa, jakie masz czoło i nos** itd. wskazuje na to jaki masz charakter, kim jesteś i co w danej chwili czujesz.

Jeżeli do tego dołożę zestaw odpowiednio sformułowanych pytań, to skuteczność osiągnięcia sukcesu wzrasta do 99.9 %

Oto kilka przykładów.

Jeżeli twój rozmówca zdjął okulary i złożył, to zakończył rozmowę z tobą.

Jeżeli twój rozmówca demonstracyjnie przeciera okulary, to ma odmienne zdanie w tej sprawie i ignoruje twoje racje.

Jeżeli osoba ma okulary w dużej oprawce, to jest osobą skłoną do kompromisów i jest otwarta na nowe propozycje.

Jeżeli osoba ma okulary „lotnicze”, to jest osobą aktywną, o wielkiej wyobraźni i potrafiącą realizować swoje plany.

Jeżeli osoba nosi szkła kontaktowe, to jest osobą pewną siebie, nie lubiącą na nikim polegać.

Jeżeli osoba pociąga nosem, pomimo braku kataru, to główną cechą tej osoby jest odczuwanie kompleksu winy

Jeżeli osoba, która przygląda się swoim paznokciom kiedy do ciebie mówi, to zmyśla lub kłamie o tym co mówi.

Jeżeli osoba powtarza te same wzroty, to potrzebuje czyjegoś poparcia.

Jeżeli osoba trzyma słuchawkę (telefon stacjonarny) w prawej ręce i ściska ją jak rękę przyjaciela, to taka osoba jest serdeczna i pełna entuzjazmu.

Jeżeli osoba posiada gęste, czarne brwi, to jest osobą nerwową i nie dotrzymującą słowa.

Jeżeli osoba ma cienkie brwi, cechuje ją życzliwość i koleżeństwo.

Jeżeli osoba ma usta średnie, to jest osobą skromną posiadającą silną wolę.

Jeżeli osoba ma wąskie usta, to ta osoba ma silny charakter, jest zawzięta i skryta.

Jeżeli osoba ma nos prosty i długi, to ta osoba ceni sobie wygodę.

Jeżeli osoba ma mocno zadarty nos, to jest osobą odważną i podejmującą śmiało decyzje.

Jeżeli osoba ma noszaostrzony i gruby, to jest osobą konfliktową.

Jeżeli osoba ma włosy koloru ciemnobłond, to jest osobą zrównoważoną i umiarkowaną.

Jeżeli osoba ma włosy rude, to jest osobą szczerze oddaną przyjaciołom i pracodawcy, ale ma skłonności do podstępu.

Jeżeli osoba ma włosy kręcone, to jest osobą wygodnicką i lekkomyślną.

Uwaga!!!

Mam zgodę na przekazanie jednej **TAJEMNICY. Pozostałe są zarezerwowane tylko dla policjantów.**

Nie ważne czy jesteś kobietą czy mężczyzną, ale jeżeli masz na lewej dłoni (wew. strona) małą „kropkę”, to jesteś osobą, która nigdy nie będzie potrafiła skłamać.

Osobę posiadającą taką „kropkę” cechuje przede wszystkim uczciwość i pracowitość. Taka osoba nigdy nie zostanie politykiem.

Mężczyzna z „kropką”:

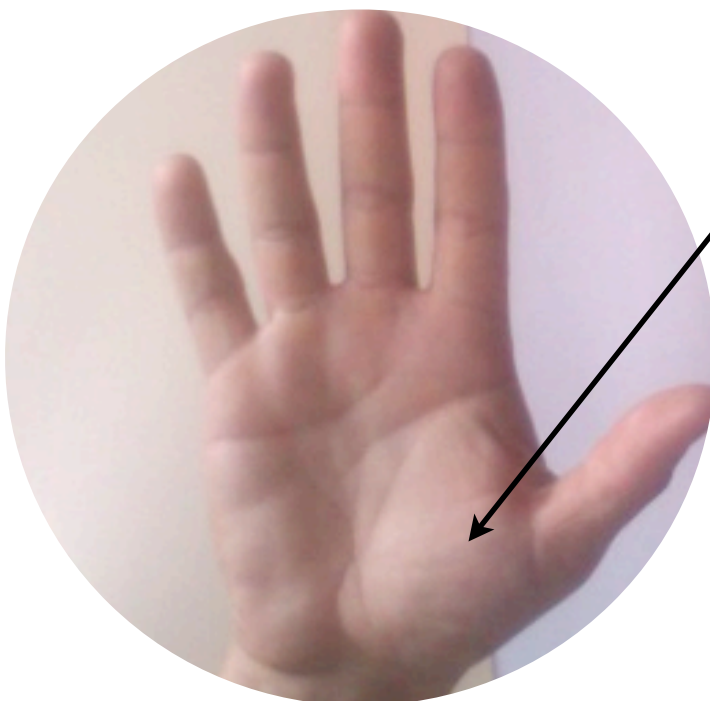
zalety: wspaniały ojciec, wierność, jak pokocha to już na całe życie, długie życie (średnio 78 lat)

wady: nieśmiałość, niski wzrost (do 170 cm), bezkonfliktowość

Kobieta z „kropką”:

zalety: wyoszczone zmysły smaku (świetne kucharki), opiekuńczość

wady: niekontrolowane wybuchy śmiechu, niski wzrost (do 160 cm), krótkie życie (średnio 55 lat)



Zdjęcie poglądowe lewej reki, aby zobaczyć, gdzie należy szukać „kropki”.

Jak zarobić 400 złotych w 5 minut?

Jesteś księgowym, dyrektorem, menedżerem w firmie, która zatrudnia kilkuset pracowników, albo właścicielem domowej firmy. Czy organizujesz imprezy? Czy dajesz swoim klientom to czego chcą, aby poczuli się lepiej?

Pamiętaj, że wszyscy ludzie kupują **pozytywne uczucia**. Nie ma znaczenia, jaki produkt albo usługę sprzedajesz. Ludzie płacą za to, żeby poczuć się inaczej - od tej reguły nie ma wyjątku.

Ludzie robią interesy tam, gdzie się dobrze czują i świetnie się bawią.

Jeżeli nie wiesz jak zorganizować imprezę, zabawę, to skorzystaj z usług firm, które mają doświadczenie w tej branży.

Nie musisz do mnie dzwonić, aby zrobić **WIELKIE SHOWWWW!!!**

Pewnego dnia, byłem na spotkaniu biznesowym w jednej z firm, która chciała przeprowadzić kampanię reklamową na terenie swojego województwa.

Nie wyciągnąłem folderów, ani przygotowanych projektów, pomimo, że miałem je w teczce.

„Witam panów, zanim przedstawię swoją ofertę współpracy, chce zadać jedno pytanie.

Ile warta jest wasza oferta?

Proszę zapisać ją na kartce i położyć na stole. Ja napiszę na swojej kartce dwa słowa i położę obok panów kartki (napisali kwotę na kartce, zgieli ją trzy razy i położyli na stole. ja zrobiłem to samo ze swoją kartką)

Proszę o uwagę, gdyż to jest najważniejsza część przedstawienia.

Na pudełku zapalek kładę banknot o nomale 200 zł (zgięty tak, aby zmieścił się na pudełku).

Stawiam na nim jedną zapalną, która opiera się o drugą.

Proszę wyciągnąć banknot tak, aby zapalnik nie spadła na stół lub na pudełko.

Zanim panowie spróbują dobrze wykonać zadanie, przedstawiam teraz swoją ofertę.

Jeżeli uda się któremuś z panów wyciągnąć banknot tak, aby zapalnik nie spadła na stół lub na pudełko, to przeprowadzę waszą kampanię ZA DARMO.

Jeżeli nie uda się któremuś z panów wyciągnąć banknotu, to do kwoty która jest napisana na waszej kartce doliczycie +20% premii.

Jeżeli nie uda się któremuś z panów wyciągnąć banknotu, a po mojej prezentacji sprawdzi się to co ja napisałem na kartce to doliczycie dodatkowe + 20 % do swojej oferty.

Czy zgadzają się panowie na moją ofertę?

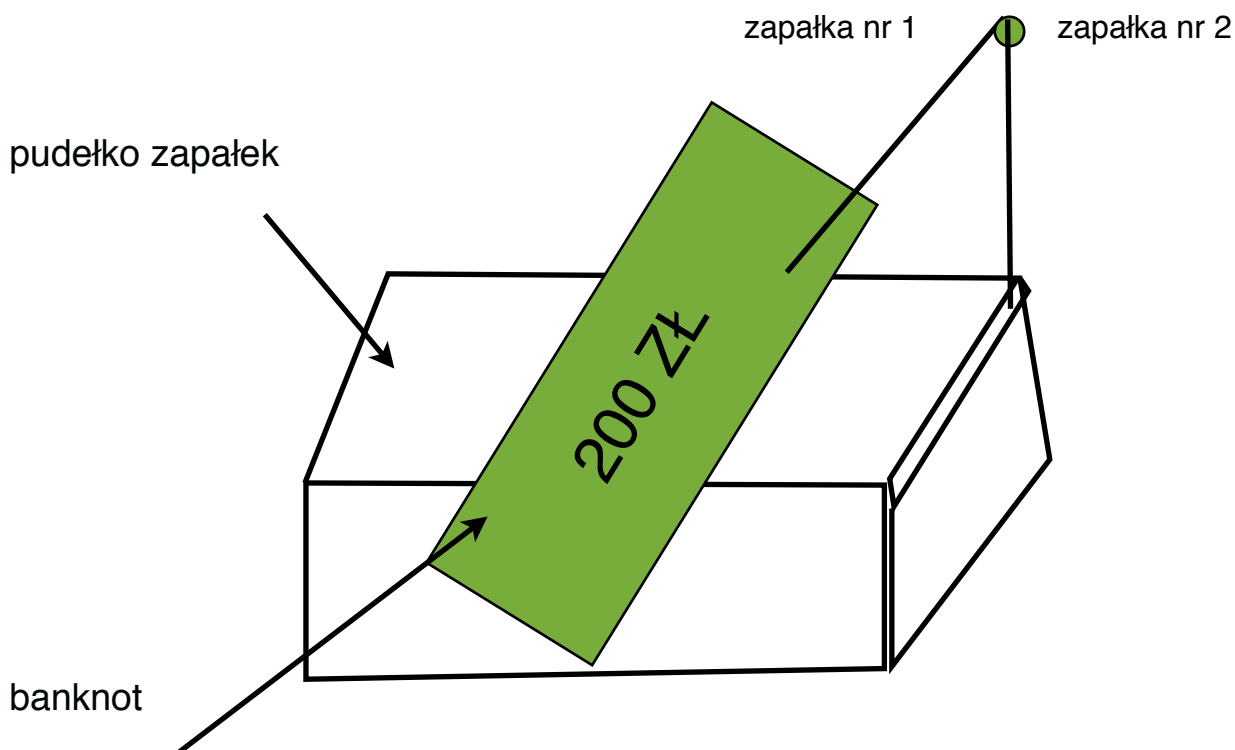
Tak!

Widzę, że panowie są bardzo zaintrygowani, więc dam panom dwie szanse na wykonanie zadania.

Czy je wykonali?

Sprawdź najpierw sam, czy dałbyś radę wykonać to zadanie.

Wystarczy do tego pudełko zapalek i kartka papieru (zamiast banknotu)



Masz dwie próby. Metodę możesz wykorzystać również na imprezie, na dyskotece, na festynie.

Dwie próby zajmują niecałe 5 minut, a więc do DZIEŁA ;-)))

Znajomi, którzy wykonują ten pokaz zarabiają średnio 1000 złotych / 5 minut - nieźle, ale dotychczasowym rekordzistą jest Marek z Bydgoszczy.

W wakacje 2010 roku...tylko w 20 dni zarobił **23 000 złotych**, pokazując tą sztuczkę.

I to tylko dzięki zwykłym zapalkom.

Pamiętaj, że ODWAGA może przynieść ci bogactwo.

Krótko mówiąc, myśl odważnie i działaj śmiało.

Jeżeli się wahasz, ktoś odważniejszy wyciągnie rękę po nagrodę!!!

Co ty zrobisz, żeby zdobyć tą nagrodę?

Znajomy Bartek cały czas pyta mnie, dlaczego ja tyle gotowych pomysłów przekazuję na szkoleniach, spotkaniach, warsztatach. Przecież to kopanie dołków pod sobą.

Ja się zawsze uśmiecham, gdyż ileż razy mogę mu odpowiadać na to samo pytanie ;-))?

„Zobacz - odpowiadam - mamy już 2011 rok i co?

Do tej pory przekazałem na szkoleniach i spotkaniach oraz warsztatach ponad 100 gotowych pomysłów m.in. jak promować firmę, jak zarobić na swojej stronie internetowej, jak poznać wartościową dziewczynę, jak pojechać na wakacje za jeden uśmiech etc..

Wykorzystanych zostało niecałe 20 projektów.

Wiesz dlaczego?

Bo oni się BOJĄ, nie mają ODWAGI.

Gdyby oni mieli chociaż połowę tyle energii co Marek, to żyliby w zdrowiu i bogactwie.

Nie jestem w stanie zrealizować wszystkich projektów.

Tym bardziej, że głęboko wierzę w „dzielenie się” swoimi pomysłami.

Pamiętasz rok 1997, kiedy byłem już jedną nogą na tamtym świecie.

Kiedy czekałem na pomoc, która przyszła w ostatnim momencie, to wiesz czego się najbardziej bałem?

Tego, że zabiorę ze sobą te wszystkie pomysły i wiedzę, jaką posiadałem.

Ja nie muszę mieć trzech domów, pięciu samochodów, dwóch samolotów i statku pasażerskiego.

W swoim życiu otarłem się śmiercią cztery razy i wiem, że ze sobą tych rzeczy nie wezmę.

Pamiętasz te potężne solaria, które wystawiliśmy na ulicy?

Pamiętasz tego owczarka niemieckiego na drzewie?

Pamiętasz jak się przebrałem za Mikołaja, księdza i marynarza?

Ludzie byli tak zadowoleni, że pragnęli więcej...więcej..więcej zabawy.

Pamiętasz jak z Radkiem w Krakowie o mały włos nie nawróciliśmy zakonnice, które chciały po naszej rozmowie wrócić do życia świeckiego?

Nie ma rzeczy niemożliwych do zrealizowania.

Są jedynie ograniczenia zdrowotne.

Trudno polecić na Księżyc, jak ktoś nie ma jednej nerki.

Pamiętasz ten numer z zapalkami?

Znam go od 1986 roku. Mamy rok 2011 - razem 25 lat.

Pokazałem ten numer ponad 10 000 osobom, czyli ok. 400 osobom rocznie.

Niech każda z tych osób pokazałaby ten numer tylko 20 osobom rocznie, więc byłoby już 8000 osób, którzy znają lub widzieli te „zapałki”.

$8000 \times 25 \text{ lat} = 200\,000 \text{ osób}$.

Ja tą sztuczkę zobaczyłem od innego chłopaka (przegrałem wtedy dwie gumy do żucia), który też dowiedział się o niej od kogoś.

Ostatnie badania zrobione przez amerykańskich uczonych dotyczące znajomości tej sztuczki przez ludzi pokazały, że zna ją 23 mln osób na świecie.

A mimo to, nadal jest jednym z najlepszych metod do zarobienia pieniędzy.

Marek był na szkoleniu w Bydgoszczy, na którym było 40 osób.

Wszyscy poznali 5 najlepszych metod jak za pomocą pokazów...zabawy z użyciem gumek do włosów, zapałek i kieliszka do wina nie tylko rozbawić ludzi, ale również na tym zarobić.”

Polacy są specyficznym narodem.

Jak otrzymują coś ZA DARMO, to węszą podstęp, a jak mają coś kupić, to wtedy jest dla nich ZA DROGO;-)

**PUSZCZAJ OGNIĘ SZTUCZNE,
NIECH GRA MUZYKA,
NIECH TRWA ZABAWA**

Uśmiechaj się i dziel się RADOŚCIĄ.

Opowiadaj kawały (tylko nie wulgarne), tańcz, miej pozytywny nastrój.

Słuchaliście piosenkę „Przez chwilę”? Śpiewa ją Nowator.

Piosenka jest tak FANTASTYCZNA, że stała się hymnem ludzi pozytywnie zakręconych.

Ja ją słucham minimum 4 razy w tygodniu. Jesteś WIELKI Nowator!!!

Dziękuję Tobie za tą piosenkę.

Nowator „Przez chwilę”

Alililililalalale pozytywny nastrój w Tobie też jest,

Alililililalalale ta muzyka Cię buja więc teraz ją włącz.

Alililililalalale Zostaw kłopoty i pozostaw ten stres.

Dobrze już jest naciera z wielu stron,

przez chwilę zapomnij Ty też, come on.

Przez chwilę to zrozum i przez chwilę się ogarnij,

chyba dobry nastrój jak symfonia a'la Vivaldi.

Porzuć skargi, poszukaj, w tym kawałku się odnajdziesz.

W tem raegee klimacie coś dla siebie coś znajdziesz
Na tamcie chcę grać i nie może przestać,
muzyka łączy pokolenia, nie wierzyłeś, no to patrz.
Weź to sprawdź, grywam rap do bujającego raegee,
robię to bezkonfliktowo i bez żadnych uprzedzeń.
Nie możesz przy tym usiedzieć, bo muza niesie Cię na parkiet.
Ten kawałek pokazuje co tak naprawdę jest warte,
nie tylko problemy, także pozytywne chwile,
bo to już nudne, jak Twój uśmiech na twarzy zagine.
Zostaw, w tyle złe chwile, włóż do wieży ten kompakt.
Muza będzie to pilnować jakby jakaś eskorta,
we wszystkich kurortach, każdy klub, gdzie tylko będziesz,
poprawi wszystkim nastrój - słyszać jest wszędzie.

Ref.

Alililililalale pozytywny nastrój w Tobie też jest,
Alililililalalo ta muzyka Cię buja więc teraz ją włącz.
Alililililalale Zostaw kłopoty i pozostaw ten stres.
Dobrze już jest naciera z wielu stron,
przez chwilę zapomnij Ty też, come on.

Parę minut to jest chwila,
słuchaj tego co Nowator teraz rozpoczyna.
Wiec przyjazne kawałki tu są, w tym rymie,
w tej muzyce to jak pomocna dłoń.
Chodźmy stąd i miejmy tą pewność,
że na moment zostawiliśmy tą codzienność.
Przez chwilę to łatwe, na moment każdy wie,
Ty też już wiesz, a Ty teraz pokaż czego chcesz.
Teramiki w telemiki teraz Tobie mówią,
to podobne jak przechodnie co się w słowach gubią.
A to ze wszystkich stron, tylko nadaje mikrofon
Ty sprawdź to, mówię "joł", dla bita kolejny krok.
I w ogóle idzie w górę po tych miastach, ja wiem.
Tu rozbujana sala w samą porę słyszeć chce,
a więc refren nucę, a Ty powtórz go też.
Ej, przecież już wiesz, a Ty teraz pokaż czego chcesz.

Ref.

Alililililalale pozytywny nastrój w Tobie też jest,

Alililililalało ta muzyka Cię buja więc teraz ją włącz.
Alililililalałe Zostaw kłopoty i pozostaw ten stres.
Dobrze już jest naciera z wielu stron,
przez chwilę zapomnij Ty też, come on.

Pozytywny dzień, ten kawałek teraz włącz,
zapomnij o problemach i uśmiechnięty bądź.
Przecież widzę ze wszystkich stron,
a oni pytają skąd.

Wystarczy, że zobaczę teraz w górze las rąk.
Zostaw w tyle swe kłopoty,
chodź na chwilę monotonię,
bo to przecież jest kawałek na pozytywne nastroje.
Tu w samą porę z tą muzyką Cię zabiorę,
gdzie sam będziesz odgrywał swą wymarzoną rolę.
Teraz popatrz i nie przejmuj się tym,
energię i wibrację ma dzisiaj mój rym.
Teraz pokaż sam czego jesteś wart,
wiem, niektóre uczucia sypią się jak domki z kart.
Masz pewność na bank, dziś ze mną pograj,
bo kawałek zapamięta na pewno każdy kraj.
Here is the one, każdy refren niech zna, to znaczy,
że w dobrą stronę poszedł cały plan.

Ref.

Alililililalałe pozytywny nastrój w Tobie też jest,
Alililililalało ta muzyka Cię buja więc teraz ją włącz.
Alililililalałe Zostaw kłopoty i pozostaw ten stres.
Dobrze już jest naciera z wielu stron,
przez chwilę zapomnij Ty też, come on.

I jak tobie poszło z zapalkami? Udało się?

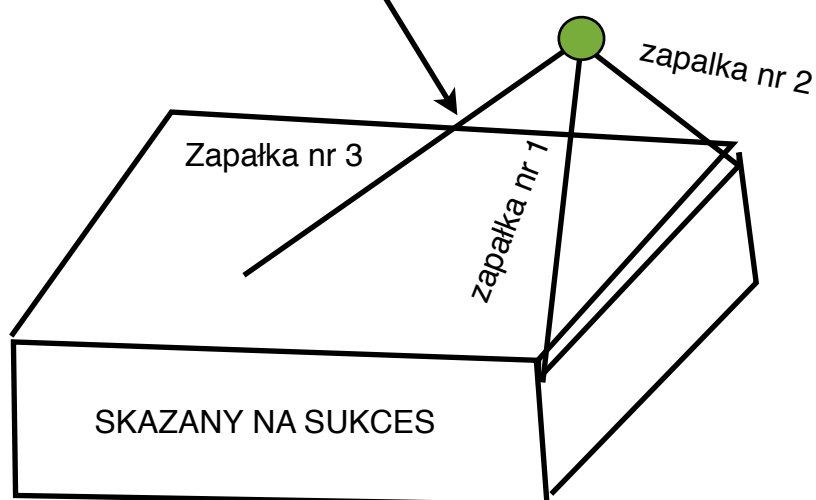
Zanim pokażę tobie jak się wyciąga banknot bez ruszania zapalek, to
przedstawię pierwszą wersję, która nazywa się „MARZENIE STARUSZKA”.
Pokazując tą zabawną sztuczkę, na pewno spowodujesz wśród znajomych
salwę śmiechu.

„MARZENIE STARUSZKA”

Potrzebujesz pudełka zapalek i trzech zapalek. Dwie zapalki układasz tak, aby opierały się o siebie, a trzecią opierasz o te dwie zapalki.

Wszystkie „główki” trzech zapalek mają spotkać się na „czubku”.

w tym miejscu musisz
podpalić zapalkę nr 3



Adekwatnie do „MARZENIA STARUSZKA” możesz spełnić swoje marzenie podpalając identycznie zapalkę w przykładzie z banknotem 200 zł.

Kiedy zapalka się podniesie, możesz wyciągnąć banknot. Zapalka nie spadnie na stół ani pudełko.

GWARANTOWANA świetna zabawa i ...kasa;-)

TAK, lubię wujka Boba!

Dzwonek do drzwi.

Zielone...pięknie zdobione rycinami drzwi otwiera wyprostowany mężczyzna...raczej wysoki, wiek ok. 35 lat. To wujek Bob.

Jest godzina 17.00, więc jest duża szansa, aby wujka Boba spotkać w domu.

Wujek Bob ogarnia szybkim wzrokiem grupę młodzieńców i mówi: „ Witam Panów, w czym mogę pomóc?”

„ Cześć wujku” - odpowiada jeden z chłopców, to Marcin, -” Przyszliśmy do Ciebie, abyś opowiedział nam co trzeba zrobić, aby umówić się z dziewczyną na randkę? Jest tutaj ze mną kilku kolegów, którzy nie wierzą w to, że dzięki „tajnym” słowom, można umówić się z dziewczyną na randkę. Mój starszy brat Krystian powiedział, że jesteś najlepszy z najlepszych, i że zdradzisz nam parę tajemnych sztuczek, kiedy Cię o to grzecznie poprosimy.”

Wujek Bob uśmiechnął się i odpowiedział: „ To czy jestem NAJLEPSZY z NAJLPESZYCH nie ma znaczenia. Na pewno istnieją zdolniejsi i przystojniejsi mężczyźni ode mnie, którzy znają ...tajemne sztuczki, ale zawsze możecie **spróbować** ich odszukać, gdzieś w Polsce lub za granicą. Jednakże jak już przyszlście do mnie, to zapraszam do na pięknego ogrodu.

Wybieracie wodę mineralną czy wodę z sokiem?”

„Wodę z sokiem” - wszyscy odpowiedzieli chórem.

Kiedy wszyscy usadowili się **wygodnie** ...w najlepszych dla siebie pozycjach, zaczęli z uwagą słuchać wujka Boba.

Słuchacze jak i wujek Bob byli otoczeni przez kilkanaście wysokich modrzewi, które wyglądały jak rycerze z krainy Xytu.

„Przyniosłem Wam kartki i długopisy, abyście mogli sobie notować najciekawsze dla Was informacje” - powiedział wujek Bob wręczając każdemu z osobna kartkę i niebieski długopis.

„Ok, widzę, że niektórzy z Was z **niecierpliwością** czekają na ...deser dnia ;-), którym jest ...wyłożenie na cudownej tacy wszystkich tajnych metod...dotyczących podrywania dziewczyn, **tak?**”

„**Tak**” - odpowiedział chór

„Ale czy na pewno chcecie poznać te... tajemne sztuczki, którym dziewczyny nie są w stanie się oprzeć?”

„**TAK**”

„Czy zdajecie sobie sprawę, że będziecie musieli ciężko ćwiczyć, aby dojść do wprawy...mistrzowskiej wprawy w zdobywaniu kobiecych serc?”

„**TAK**”

„Czy lubicie wujka Boba?”

„**TAK**”

Czy zauważyliście już zmiany w Waszym zachowaniu?

Właśnie zdradziłem Wam jedną z tajemnic, którą przez wieki trzymał w ukryciu Wielki Czarodziej Sud, a brzmi ona : „Kiedy uzyskasz trzy razy z rzędu odpowiedź twierdzącą, to czwarta odpowiedź również będzie twierdzącą.”

Oczywiście musicie wypowiedzieć zakłęcie, które ukryte jest w „pytaniach”.

Teraz może wydawać się Wam to trudne, ale za kilka dni, kiedy poćwiczycie, będziecie się z tego śmiać. Powiecie wtedy: „Przecież to takie proste” .

Zróbcie sobie ćwiczenia w domu, na ogródku, w sklepie...tam gdzie chcecie - wyobraźnia nie ma granic.

Teraz jesteśmy na ogrodzie, ale Ty czytelniku może jesteś przed komputerem w domu, lub w kafejce internetowej, a może jedziesz pociągiem i trzymasz laptopa na kolanach i czytasz te słowa. Opcji jest tysiące.

Rozglądnij się dookoła siebie i zobacz co widzisz?

Nawet sam sobie możesz zadać pytania i sam na nie odpowiedzieć twierdząco „**TAK**” ;-)
Zobaczysz jaka to świetna zabawa!

Odstawcie na chwilę swoją wiedzę na bok, którą na pewno posiadacie (negocjacje, perswazje, hipnozę)...o tak, na podłogę, niech Wam nie przeszkadza w zabawie. W końcu to tylko **zabawa**.

Mam do Ciebie pytanie. Tak Ciebie pytam Drogi Czytelniku.

Czy pamiętasz jak zacząłeś bawić się zabawkami, lalkami, samochodzikami?

Zatrzymaj się na chwilę i przypomnij sobie, jak to było, kiedy bawiłeś się tym superowym **resorakiem** lub bawiłaś się tą najukochańszą **lalką**.

Nie wiem czy masz na tyle fantazyjną wyobraźnię ,aby sobie przypomnieć, jak się wtedy czułaś (ubierając swoją lalkę w sukienkę koloru...) lub jak się wtedy czułeś, kiedy Twój resorak ścigał się z innymi samochodzikami po przedszkolnym korytarzu?

Zabawa kształci i wychowuje ludzi.

To co kiedyś (za dziecka) było zabawą ...stało się źródłem ich dochodu...zawodem...profesją w życiu dorosłym.

Kiedy się bawimy, to pobudzamy naszą **WYOBRAŹNIĘ**, która nie zna granic.

Możemy tworzyć w niej niesamowite historie, oraz niesamowicie fantastyczne postacie i wiele innych rzeczy, których wypowiedzenie na głos mogłoby spowodować śmiech wśród innych osób.

I TO JEST PIĘKNE;-))) Baw się cały czas ;-)

Dlaczego?

Ponieważ ludzie łakną **ZABAWY I EMOCJI !!!**

Mistrzem w tej dziedzinie jest Red Bull.

To co oni wyprawiają z promocją swojego produktu - energy drink, to jest więcej niż **GENIUSZ...to perfekcyjna doskonałość marketingowa.**

Widać ich na lądzie, na wodzie i w powietrzu.

Czerwony Byk nie tylko doda ci skrzydeł, ale sprawi, że poczujesz EMOCJE (Formuła 1, X- Fighters, Air Race, Cliff Diving)) i niezapomnianą ZABAWĘ.

W jaki sposób ty będziesz promował swoją firmę? Zabawą czy nudą?

Dzieci i młodzież to jeden z kluczy do SUKCESU - skup się na nich.

Przykłady:

Zorganizuj zawody w tańcu towarzyskim (lub innym stylu).

Dorośli myślą, że ZAWSZE musi być nagroda pieniężna, co już na starcie stawia zapory w podświadomości :” Nie mam pieniędzy na nagrody, więc nie ma sensu organizować zawodów”

HAIIIIloooooo...STOPPPPP!!!! Przestań tak myśleć!!!!

Dzieci i młodzież pragną przede wszystkim akceptacji i pochwały, więc bardzo chętnie uczestniczą w różnych pokazach, konkursach, zawodach.

Salon gimnastyczny szkół podstawowych są wynajmowane za grosze.

Na miejscu masz stoliki i krzesła.

Nagrodami mogą być dyplomy i podarunki (produkty firmy).

Nawet nie daje się nagród pieniężnych, aby nie uczyć młodzieży złego nawyku - jak wygrasz to dostaniesz kasę.

Masz salon fryzjerski - wykonaj tancerzom fryzury. Nagrodą główną oprócz dyplomów może być np. darmowe strzyżenie do końca roku zwycięskiej pary. Pary, które zajęły 2 i 3 miejsce możesz obniżyć adekwatnie czas strzyżenia np. do 6 miesięcy i 3 miesięcy.

Masz drukarnię - w czasie trwania zawodów możesz ogłosić konkurs na taniec z książką na głowie. Nagrody mogą być np. zestaw zeszytów, bloków do rysowania itp.

Masz piekarnie - nagrodami mogą być twoje pieczywo, np. przez jeden miesiąc para zwycięzcy otrzyma bochenek chleba i dwie bułki (chłopak i dziewczyna).

Jak ludzie zaczną was kojarzyć z ZABAWĄ i dobrym oraz pozytywnym nastrojem to zaczną wasze firmy częściej odwiedzać, gdyż ludzie idą tam, gdzie jest wesoło, a nie smutno.

Proszę, oto następne przykłady:

Sklep spożywczy XXX organizuje turniej strzelecki dla dzieci i młodzieży - strzelamy z łuku do tarczy i rzucamy piłeczkami tenisowymi do worków. Częstujesz dzieci cukierkami i lizakami. Pokazujesz np. jak gotować ryż, który kupią tylko u ciebie w sklepie.

Sklep z narzędziami - zawody w przybijaniu gwoździ do deski. Możesz na takiej imprezie pokazać, jak należy fachowo wbijać gwoździe w deskę, jak mocować śruby w płytach kartonowo-gipsowych, jak wyciągać gwoździe z desek itd.

Warsztat samochodowy - toczenie na czas opon np. z motoroweru. Dzielisz dzieci na kategorie wiekowe i przyznajesz im różne wielkości opon. Pokazujesz dorosłym na co mają zwracać uwagę, kiedy np. chcą kupić samochód (gdzie łapie rdza, jak rozpoznać szpachlowaną blachę itd.)

PAMIĘTAJCIE!!!

Dzieci zawsze przychodzą z dorosłymi, którym również musisz umilić czas. Czy McDonald istniałby bez dzieci?

Jak można zredukować koszty takiej imprezy (festynu, zabawy, konkursu)?

Zawrzyj SOJUSZ z inną firmą!

* Masz kawiarnię zawrzyj sojusz ze sklepem spożywczym (możecie zrobić ulotki. Goście z kawiarni otrzymują kupon z 10 procentowa zniżka na zakupy w sklepie spożywczym i w drugą stronę. Klienci sklepu spożywczego otrzymują rabat na zakupy w kawiarni)

* Masz salon fryzjerski zawrzyj sojusz z restauracją lub kawiarnią (do rachunku za usługę fryzjerską dołączasz ulotkę rstaruracji lub kwairni, na której pisze „Zgłodniałaś?” a obok jest narysowana droga, ja ktrafić d okawiarni lub restauracji.W restauracji lub kawiarni, mogą być ulotki od salonu fryzjerskiego np. z tekstem „ Geniusz grzebienia! ” z mapką dojścia do salonu

* Posiadasz stację benzynową zawrzyj sojusz z hotelem. („ulotka na stacji beznyszownej z hasłem „Śpiący?” i mapka do hotelu. W hotelu są ulotki stacji beznyszownej „ Sprawdź poziom paliwa” lub „ZATANKUJ” z mapką dojazdu do stacji benzynowej

Zastanawiasz się z kim mógłbyś zawrzeć sojusz?

Zawrzyj sojusz z firmą działającą na Twoim terenie i rywalizującą ze sobą o klientów, tylko współpracujcie ze sobą w celu osiągnięcia wzajemnych korzyści. Wygrany-Wygrany

Jak to zrobić?

Zastanów się przez chwilę jakie inne firmy są w Twojej okolicy i zadaj sobie trzy pytania

1. Kim są moi potencjalni klienci?
2. Kto jeszcze chce do nich dotrzeć?
3. Co możemy zrobić, aby skuteczniej do nich dotrzeć?

Weź kartkę i napisz na niej czym się zajmuje Twoja firma i jakich klientów poszukujesz?

Może masz firmę budowlaną, która stawia domki jednorodzinne? A zatem Twoimi klientami będą osoby, które pracują i zarabiają min. 2 500 zł.

Kto jeszcze chciałby dotrzeć do tych ludzi? Firma pana Iksińskiego, który stawia konstrukcje dachowe.

Co możecie zrobić, aby skuteczniej docierać do pozostałych klientów?

Nawzajem oferować swoje usługi na przykład pan Iksiński na swojej stronie internetowej informuje, że firma budowlana pana Igrekowskiego stawia domki jednorodzinne, a pan Igrekowski w rozmowie ze swoimi klientami mówi, że poleca im pana Iksińskiego, który wykonuje konstrukcje dachowe.

W dobie łatwego i szybkiego dostępu do internetu można zawrzeć sojusz z firmami z innej miejscowości lub nawet z firmami z innych państw.

- * Firma szkoleniowa YYYYYY ze Szczecina, która uczy kadrę kierowniczą poleca firmę XXXXX z Zakopanego, która organizuje ekstremalne przygody na wodzie, na lądzie i w powietrzu. Firma XXXXX swoim klientom poleca firmę szkoleniową YYYYYY.
- * Restauracja 111111 z Krakowa informuje swoich klientów, że w Warszawie można podróżować tanio i dobrą firmą taksówkarską 000000. Taksówkarze firmy 000000 informują swoich pasażerów, że jak będą w Krakowie, to polecają wstąpić na obiad lub kolację do restauracji 111111.

Pamiętajcie tylko, aby nie przesadzić z ilością zawartych sojuszy.

Przypomniała mi się sytuacja sprzed kilkunastu lat, kiedy sprzedałem pierwszą książkę. Rozeszła się na pniu. Jak ciepłe bułeczki.

Nosiła tytuł „**Jak ściąć drzewo i zarobić 400 zł w 5 minut**”.

Notabene była to książka napisana dla klienta, który otworzył niedawno swój kiosk i chciał zdobyć nowych klientów. A konkurencyjnych kiosków w jego okolicy były już dwa.

Kiedy spotkałem się z nim, aby omówić strategię promocji jego kiosku, powiedziałem, że przestrzegam 10 praw królowej Emmef i gwarantuję odniesienie SUKCESU.

Zapytałem go jakich klientów szuka? Kim oni są? Odpowiedział, że wszyscy, którzy mają 2 złote (średnia cena gazet w tamtym okresie).

Jakie firmy są w okolicy, które też chciałyby do nich dotrzeć?

Odpowiedział, że rozmawiał z właścicielem sklepu ogrodniczego, który też szuka nowych klientów.

Co moglibyście razem zrobić ,aby tych klientów przyciągnąć do sklepu i kiosku?

No właśnie nie wiem - odpowiedział - nie mam pomysłów. Przygotowanie kiosku, zrobienie zakupów, księgowość...wszystko zajmuje czas, więc nie mam głowy do pomysłów.

- A myśleliście o wspólnych ulotkach (tutaj opowiedziałem przykłady o metodzie wygrany-wygrany) lub o wspólnej promocji?

- Nie

- Znasz metodę WYGRANY-WYGRANY? Polega ona na(tutaj podałem parę przykładów z życia wziętych o zastosowaniu metody W-W)

- Fajne. Podoba mi się.

-Super. A co by się stało gdybyście zrobili wspólnie mały festyn?

- Festyn? Jaaaa? (tu wskazał palcem na siebie) Skąd ja miałbym na to wziąć pieniądze? Rany,,,ja i organizacja festynu?. Nawet przez myśl mi to nie przeszło ,żebym mógł zrobić taką rzecz..

- Ok, zatem odpowiedz mi na jedno pytanie. Lubisz zabawę? Bawić się?

- Jasne.

- Masz na tyle odważną wyobraźnię, aby zobaczyc siebie na festynie, na którym się świetnie bawisz i na którym poznajesz masę nowych ludzi, którzy mogą okazać się Twoimi przyszłymi klientami?

- No...moge sobie wyobrazić.

- Gdybyś poszedł na taki festyn, na którym świetnie byś się bawił to co musiałoby na nim być?

- Na pewno dobra muzyka. Lubię jak grają muzyke z lat 60-tych, wtedy moge bawić sie do białego rana (już zaczął się uśmiechac sam do siebie). Stoliki i ławy, na których można usiąść i wypić piwko i zjeść kielbase z grilla.

Cos dla dzieci...wiesz, mam dzieci i one bez zabawy nie dałyby mi żyć ;) więc dmuchany zamek..taka duża zjeżdżalnia...dzieci wspinaja się na wieżę i zjeżdżaja na pupach w dół...super ;-)

Balony...mnóstwo balonów, bo kojarzą mi sie z dzieciństwem, kiedy jako dziecko chodziłem z rodzicami na karuzele.

Na festynie musiałyby być różne konkursy np. przeciąganie liny, podnoszenie pustej beczki po piwie, rzut lotkami do tarczy, strzelanie piłką nożną do bramki...

To chyba tyle, ale najwazniejsza byłaby muzyka , kielbasa z grilla i piwko.

- Ok, a zatem do dzieła. Kto organizuje takie festyny w waszej okolicy?

- Chyba miasto lub gmina ?

- Od najbliższego festynu ich organizacją w Twojej okolicy zajmie się firma T&O. Znasz ją?

- Nie. Nie słyszałem. Nie znam.

- To firma, która działa w sektorze rozrywki. Skontaktuję się z nimi i pomogą nam w organizacji festynu. Powiedz mi ile chcesz możesz przeznaczyć na promocję swojego kiosku?

- Mogę przeznaczyć na dzień dzisiejszy 2000 zł.

- Ok. Teraz mi powiedz, ile zapłaciłbyś za książkę, po przeczytaniu której umiałbyś zarobić 400 zł w 5 minut?

- O rany...na pewno ze stówkę bym dał. Wtedy zostałoby mi 300 złotych ;-)))

- Ok. Robimy zatem plan działania.

1. Promocja twojego kiosku

2. Orgaznizacja festynu.

$2 + 2x$

1

- 2 KIM WSPÓŁPRACUJE (FIRMY)
JAKIE TOWARYSPRZEDAJE (initials)
JAKIE POSIADA MASZYNY (numbers)



PLAKAT - ~~tema~~ ^{tema} je o uslojima papirova, crtanj i tisk. 10 srbih format A2.

Przejsi na do innych firm i rozpytać o rozwiązanie nie porozumienie
in placach.

GADZIECI-NAGRODY - w zależności od kontensów. Na pewno symboliczne
boż na zakup w kasie i u Oproduktu np. po 10 zł.

OGRODNIK

(2)

ASORTYMENT

KNIAZI
NASIONA
DONIOKI
KREWY
LAMPY OGRODOWE
PIET SPALINOWE STIL
KOSIARKI
ŁOPATY
DEKALICE
STROIKI

FIRMY WSPÓŁPRACUJĄCE

STOLARZ
HYDRAULIK
DOSTAWCA DHL
KARFRED (urugi: konanie traw)
ALICJA (urugi: dekoracji: opiodu)

MOŻLIWOŚĆ

FINANSE FESTYN - 1000 zł
NAGRODY - bogie meugine i lwiądy
dominowce
nasiona; tanie opioda

MASZYNY WUJGU

PIEA SPALINOWA STIL
KOSIARKA DOTRAWY
CIGONIK URSUS

PLAN FESTYNU

1. WSTĘP - bilet wstępu do 2-5 zł
ZADARMO JEDNO PIWO i CENIE NIESCIGÓWKI
 2. BILET? - jak wiele bilet? Kipika. Cene 5 zł.
DACA KSIĄŻKA? Jak tenat? - WITOLD ZLOTKOWSKI tym młt zajmie
 3. Jak i kiedy rozpocząć festyn?
 1. Przed wejściem na plac ustawiaj dwie dmewo.
Ogrodnik zaimie it informuje jak fachowo powinno wyglądać
furdie dmewo.
Po demonstracji: sprzedawcy biletów - ludzie wchodzą do środka
- [PRZYPOMNIENIE O DEWALACH, KTOŻY ZINĄ DZIEWO]
czas rozpoczęcia do wprowadzenia.

PLANOWANIE

Całe życie planujemy.

Planujemy co będziemy robić za 5 lat...do jakiej szkoły pójdziemy...gdzie pojedziemy na wakacje...dokąd zabiorę dziewczynę lub chłopaka.

Planujemy, ale przeważnie nigdy nie potrafimy swoich planów zrealizować. Dlaczego?

Nieprawdopodobne, ale prawdziwe.

Odpowiedz sobie szczerze na pytanie.Czy potrafisz zaplanować swój dzień?

Czy potrafisz zaplanować swoją wycieczkę lub swój urlop?

Czy potrafisz zaplanować rozwój firmy?

Czy potrafisz zaplanować swoje wydatki?

Czy potrafisz zaplanować....?

Umiejętność planowania to **PODSTAWA** każdej dziedziny życia.

Jeżeli nie zaplanujesz „dziecka”, a tylko zaliczysz „wpadkę”, to co będzie...

Jeżeli nie zrobisz biznes planu, a tylko szybko otworzysz firmę, to co będzie...

Jeżeli nie zaplanujesz podróży autem, a pojedziesz bez mapy, to co będzie...

Jeżeli nie zaplanujesz budowy domu, a zaczniesz kopać fundamenty na terenach zalewowych, to co będzie...

Statystyki są przytłaczające.

Niby wszyscy wiedzą, że powinno się planować każdy dzień (ułatwia życie i oszczędza sporo czasu), ale mało kto to robi.

Kiedy ostatni raz zaplanowałeś cokolwiek?

Wszyscy uczestnicy szkoleń „ Jak gospodarować czasem” pytani przeze mnie, dlaczego nie planują np. swoich wydatków, swoich wycieczek czy swojego dnia, to słyszę jedną odpowiedź:” Szkoda czasu”, „ Nie mam czasu”, „Nie potrzeba, ja wiem ja kto się robi”

Zróbmy mały eksperyment. Może czytasz teraz książkę na swoim komputerze lub czytasz książkę w autobusie.

Masz jedno zadanie. **Kupić bułkę w najbliższym sklepie.**

Uważam, że to proste zadanie i mam nadzieję, że każdy z Was ma ok. 30-50 groszy w kieszeni, aby kupić bułkę.

Wielkość bułki nie ma znaczenia.

Masz kupić teraz bułkę, ale zanim rozpoczniejsz zadanie, to zerknij na zegarek i napisz na kartce lub zapamiętaj, która jest godzina. Pozwoli to potem określić czas, jak i potrzebowałeś lub potrzebowałaś na wyjście z punktu A i trafienia do punktu B.

Wyszedłeś już? OOOO...a ona już poszła ;-)

(20 minut później)

Ciekawy jestem ile czasu zajęło Tobie kupno bułki?

Oto 4 przykłady z życia wzięte:

1. Jeżeli mieszkasz na osiedlu domków jednorodzinnych to średni czas kupna bułki w godzinach 7 - 18, wynosi 8 minut .
2. Jeżeli mieszkasz na osiedlu w wysokich blokach, to średni czas kupna bułki w godzinach 7- 18, wynosi 10 minut.
3. Jeżeli mieszkasz na wsi, to średni czas kupna bułki w godzinach 7-10, wynosi 12 minut
4. Jeżeli jedziesz autobusem lub samochodem, to średni czas kupna bułki w godzinach 7-18, wynosi 15 minut.

Najszybciej bułkę można kupić między 5.00-6.00 rano i między 19.00 - 22.00

Kobiety lepiej wypadły w kupowaniu bułek niż mężczyźni, chociaż jest przyjęte iż to mężczyzna jedzie po pieczywo.

ad.1. Na osiedlach domków jednorodzinnych usytuowane są sklepy spożywcze w odległości 100-300 metrów. Dojście do nich zabiera ok. 5 minut, stanie w kolejce ok.2 minuty i kupienie ok. 1 minuty.

ad.2. Na osiedlach z wysokimi blokami, sklepy spożywcze są na każdej ulicy.

Wyście z domu, zamkniecie drzwi na klucz, zjechać wolną windą (przecież nie będę schodził po schodach), dojście do sklepu (przeważnie małego), stanie w kolejce dało średni czas 10 minut.

To był oczywiście test, w którym osoby uczestniczące od razu wychodziły z domu lub z samochodu, aby kupić bułkę.

A wiesz co się dzieje na codzień? np. kiedy matka prosi syna o kupienie bułek? „Mamo, ale ja nie jestem głodny”, „Kupię później”, „Chwilka, bo kończę 27 poziom gry i zostało mi tylko 15 poziomów do przejścia”.

Co ma kupowanie bułek do planowania?

Otóż bardzo duże znaczenie ma kupowanie bułek i wynoszenie śmieci z domu, gdyż to są „małe” rzeczy, które możemy wykonywać bardzo często od najmłodszych lat.

Poprzez trening (zaplanowanie zakupów i wynoszenie kubła ze śmieciami) nabywasz odpowiednich predyspozycji do podejmowania wyższych celów. Poza tym stajesz się samodzielny, rodzice będą dumni, że nie muszą nic mówić o wynoszeniu śmieci, mama będzie miała więcej czasu na przygotowanie pysznej potrawy, a ty dodatkowo masz zapewniony wysiłek fizyczny schodząc i wchodząc po schodach (windy nie używaj).

Udało mi się z małą rzeczą, to na pewno sobie poradzę z WIĘKSZĄ.

Pamiętaj, że jeżeli nie potrafisz wykonać najłatwiejszego zadania, to **NIGDY** nie wykonasz tego **DUŻEGO**.

Ucz się planować swoje działania...swoj dzień...swoje wydatki, ćwicz...trenuj.

Dzień	Bułki / pieczywo	Śmieci	Ćwiczenia
Poniedziałek	g. 6.30	g.18.30	30 pompek, 40 brzuszaków
Wtorek	g. 6.30	brak śmieci	30 pompek, 40 brzuszaków
Środa	g. 6.30	g.18.30	30 pompek, 40 brzuszaków
Czwartek	g. 6.30	brak śmieci	wolne
Piątek	g. 6.30	g. 18.30	30 pompek, 40 brzuszaków
Sobota	wolne	brak śmieci	30 pompek, 40 brzuszaków
Niedziela	wolne	wolne	wolne

Wiedz, że planowanie jest czasochłonne. Im większe plany tym więcej czasu będziesz potrzebował na ich rozpisanie.

Znajomi kiedy kupili działkę pod budowę domu, powiedzieli, że planowanie zajęło im 8 miesięcy, ale przez to, że poświęcili czas na napisanie planu, to w ciągu następnych 4 miesięcy wprowadzili się do swojego nowego domku. Budowa tak szybko się skończyła, gdyż wszystko mieli rozpisane na kartkach papieru, a było tych punktów 2899.

A zatem czas **PRZYGODĘ** rozpocząć!!!

1 . Przygotuj się do PODRÓŻY

Wyobraźmy sobie ,że wyjeżdżamy na wycieczkę rowerową np. nad jezioro lub na basen (ok. 20-30 km w jedną stronę) lub wyjeżdżamy samochodem na weekend np. w góry lub nad morze (ok. 100-400 km).

Abyśmy mogli wyruszyć w te trasy musimy spełnić 2 podstawowe punkty.

- a) mieć sprawny rower lub samochód
- b) zaplanować trasę w obie strony

O, widzę oczami wyobraźni ,że niektórzy z Was się śmieją i mówią „przecież to OCZYWISTE”, „przecież tak robi każdy”!

W takim razie sprawdźmy czy to takie OCZYWISTE?

ad.a) Jeżeli masz rower lub samochód to weź kartkę (TAK, TERAZ TO ZRÓB) i napisz na niej „MAM SPRAWNY ROWER lub SAMOCHÓD”

Popatrz na to co napisałeś i poświęć na to ćwiczenie niecałe 2 minuty (książka nie ucieknie przez te 120 sek)

Odpowiedz sobie (wypisz na kartce) w punktach, że na PEWNO rower lub samochód jest sprawny.

Proszę Ciebie teraz ,abyś nie czytał dalszej części rozdziału, gdyż w ten sposób zasugeruję Twoje poczynania..wpłynę na tok myślenia,a to ma być Twoje ćwiczenie.

Pamiętaj - masz 2 minuty.

Jeżeli wykonałeś moje polecenie ..dokładnie ,to znaczy ,że jesteś osobą inteligentną i cierpliwą, a to oznacza ,że zdobyłeś pierwszą NAGRODĘ w czasie podróży. Twój BONUS to 20 pkt.

Jeżeli nie wykonałeś mojego polecenia i spojrzales na niżej wypisane punkty ,to oznacza ,że jesteś osobą niecierpliwą i z Tobą będę musiał dłużej popracować ;-), ale nie otrzymujesz punktów i zostajesz w tyle.

Porównajmy nasze tabelki

Rower	Samochód
1. hamulce	1. hamulce
2. powietrze w oponach	2. powietrze w oponach
3. oświetlenie tył /przód	3. oświetlenie tył /przód
4. dokręcone koła	4. dokręcone koła
5. naoliwione zebatki , łańcuch	5. koło zapasowe, linka holownicza
	6. płyny (w tym olej)
	7. klucze do kół
	8. apteczka

Jeżeli czegoś nie napisałem w tabelce ,a Ty to masz na swojej kartce to...
GRATULUJĘ.

Wycieczka z Tobą to GWARANCJA spokojnej podróży.

Systematycznie dd 6 lat, w każdy czerwiec, wraz z zaprzyjaźnionymi policjantami przeprowadzamy badania pt: Przygotowania do podróży”.

Jadę wtedy z patrolem policyjnym na drogi i przez ok. 3 dni sprawdzamy 100 samochodów (kierowców) pod względem „przygotowania „do podróży”.

Rezultaty są zawsze zaskakujące i przyprawiają ludzi o uśmiech na twarzy.

(Po wstępnej rozmowie policjanta z kierowcą przechodzimy do pytań)

- Czy ma Pan ze sobą linkę holowniczą?
- no wie pan....żona spakowała tyle rzeczy do bagażnika, że linka już się nie zmieściła ,ale co? będzie za to mandat?

(inny kierowca)

- Gdzie pan trzyma gaśnicę ,trójkąt ostrzegawczy, apteczkę?
- Kurcze..wie pan...ja ten samochód pożyczyłem od sąsiada i gdzieś te przedmioty muszą być....

Przykładów mamy setki i tylko w samochodach kupionych niedawno w salonach były prawie wszystkie rzeczy na miejscu (największa bolączka to linka holownicza) - nie ma jej 80 procent kierowców.

Apteczki też skrywają WIELKIE tajemnice ;-))) Jak sobie teraz przypomnę minę niektórych kierowców, kiedy otwierali apteczki samochodowe ,to aż mam łzy w oczach ze śmiechu.

Jeden tak i kierowca otwiera apteczkę ,a w środku...NIC ;-)

Był tak zaskoczony i zdumiony, że nie mógł tego faktu wytłumaczyć.

Jedynie co powiedział to :

- Byłem pewny ,że ona jest pełna!

(nasze badania są anonimowe i nie zbieramy danych o tych kierowcach), ale gdyby Tobie zepsuł się samochód w trasie i nie miałbyś linki holowniczej, lub byłbyś ranny i nie miał czym się opatrzyć? To co byś zrobił?

Nie musisz mi odpowiadać na to pytanie, gdyż to jest już inna historia.

Czy Ty też jesteś pewny, że jesteś dobrze przygotowany do drogi?

Wróćmy do drugiego punktu tj. zaplanować trasę w obie strony.

Nie będę teraz się rozpisywał na ten temat, gdyż pora na występ Edyty Górniak, ale napiszę w kilku punktach informacje dotyczące planowania podróży.

Ty zrób sobie ponownie 2 minutowe ćwiczenie i wypisz na kartce w jaki sposób planujesz trasę, a później porównaj swoje punkty z naszymi.

Ci co wykonali poprawnie polecenia otrzymują BONUS 15 pkt, a ci co dalej pędzą do przodu...nie otrzymują nic.

Czy zauważyliście już, że niektórzy z Was wyszli na prowadzenie?

Pamiętaj „**Co Ty zrobisz ,żeby zdobyć tę nagrodę?**”

Droga przed nami staje się górzysta ,więc nadal masz szansę na wygraną, ale musisz trzymać się zasad.

Przeprowadzałem i nadal przeprowadzam (na zlecenie) wiele naborów (rozmów kwalifikacyjnych) dla poszczególnych firm i widziałem jak kandydaci na dane stanowiska odpadali na przedbiegach, gdyż chcieli OMINAĆ zasady panujące w tych firmach.

Oto tabelka do drugiego punktu

Rower	Samochód
1. odległość 2. rodzaj nawierzchni 3. wzniesienie terenu	1. odległość 2. rodzaj nawierzchni 3. paliwo (stacje benzynowe) 4. mapa

Jeżeli ktoś z Was zapyta o podróżowanie pociągiem ,autobusem, motorem, quadem, autostopem, jachtami etc.- to pamiętajcie ,że poświęcając czas..cenny CZAS na przygotowania do podróży, to nie tracicie go, tylko ZYSKUJECIE.

Przykład:

1. Firma - budowlana
2. Problem - zbyt wysokie wydatki na narzędzia i brak czasu na realizację wszystkich zleceń

Umówiłem się z prezesem firmy i po zapoznaniu się z faktami spędziłem kilka dni wraz z jego pracownikami na terenie budowy.

Pierwsza rzecz jaka rzuciła się w oczy to brak organizacji pracy.

Pracownicy przychodzili na godzinę 7.00 rano i kończyli pracę o 15.00

Mało kto mył brudne narzędzia na koniec dniówki i po kilku dniach narzędzia nie nadawały się do użytku - kupowano nowe.

Kilka ważnych informacji przekazanych prezesowi firmy budowlanej i wprowadzenie małych zmian w organizację pracy zmniejszyły wydatki na

nowe narzędzia o 30 procent, a o 20 procent wzrosła wydajność wykonywanych w terminie zleceń.

Weź kartkę i napisz, gdzie chcesz poznać pierwszą dziewczynę?

Czy to będzie na Rynku Twojego miasta?

Czy to będzie dyskoteka?

Czy to będzie w innej miejscowości?

Czy to będzie cmentarz, a może lotnisko?

Uwaga!!!

Jaki kolor widnieje na Twojej ścianie w przedpokoju?

Zapamiętaj go, gdyż jak wyjdiesz z domu, to nie wiadomo kiedy wrócisz z tej PODRÓŻY!

Rozdział BONUSY „ZA DARMO”

Kim jesteś? Co robisz? Co potrafisz?

Gdybyś miał obdarować swojego klienta cennym prezentem, to co to by było?

Samochód? Quad? Rower? Wartościowa książka? Wieczne pióro?

Zadaj sobie to pytanie na spokojnie i zastanów się czy w ogóle jesteś w stanie dawać prezenty?

Otrzymywać przecież każdy lubi..wręcz kocha.

Nie musisz być właścicielem firmy, aby również „coś” od siebie dać.

Może być to Twoja wiedza, Twoje umiejętności, Twoja pomoc.

Znajomy Krzysiek udziela za DARMO korepetycji dzieciom, które mają słabe wyniki z matematyki.

Znajoma Danusia udziela za DARMO korepetycji z języka angielskiego.

Jedna z firm zabrzańskich za DARMO udostępnia 5 minut na solarium dla pierwszych klientów.

Piotr Majewski na swojej stronie www.cneb.pl rozdaje DARMOWE kursy m.in . jak napisać biznes plan?

Witold Złotkowski prowadzi za DARMO warsztaty „Moc słowa”

Nawiązując do 8. prawa Emmef, to poprzez obdarowywanie innych osób wartościowymi rzeczami lub usługami, otrzymujemy nie tylko ich wdzięczność, ale przede wszystkim zdobywamy ich zaufanie, ponieważ za DARMO mogą zobaczyć...stwierdzić, czy warto wydawać pieniądze na dalsze zgłębianie wiedzy z danej dziedziny.

98 procent uczestników DARMOWYCH kursów i warsztatów powiedziało: „Jeżeli oni za DARMO dają...udzielają tyle cennych informacji, to co dopiero muszą nauczać za opłatą?”

1. Masz szkołę tańca - wybierz dowolny dzień w tygodniu i zrób dzień nauki tańca ZA DARMO
2. Uczysz pływania - ogłoś, że raz w tygodniu lub raz na dwa tygodnie dla 10 osób prowadzisz lekcje pływania ZA DARMO
3. Masz drukarnię - udzielaj ZA DARMO porad dotyczących np. jak zrobić wizytówkę?
4. Masz firmę budowlaną - udzielaj ZA DARMO kursy np. z malowania ścian

Pisząc o darmowych usługach, przypomniała mi się sytuacja, kiedy wraz z kilkoma uczestnikami warsztatów „jak zdobyć dobrze płatną pracę” ruszyłem na rozmowy kwalifikacyjne do losowo wybranych firm.

Odwiedziłem 20 firm (były i banki, i drukarnie, i sklepy spożywcze) i w każdej z tych firm widziałem zmęczonych ludzi (straszne - jak można być zmęczonym w pracy?), dlatego rozmowa z nimi była krótka (skrót rozmowy) „Witam serdecznie

Widzę, że Pan (częściej była Pani) jest zmęczony. Rozumiem Pana (Panią), gdyż mój znajomy ...notabene sąsiad ...również w swojej pracy zajmuje się...ma ten obowiązek rozmowy z rzeszą nowych pracowników, którzy usilnie chcą zdobyć pracę.

Ja rozumiem Pana (Panią), iż wszyscy ci nowi od razu rządzą komórką, samochodem służbowym, laptopem i wypłaty godnej prezesa ;-)) nic w zamian nie oferując. Ale ja mam dla Pana (Pani) SUPER ofertę.

Ja nie chcę telefonu służbowego, ja nie chcę samochodu służbowego, ja nie chcę laptopa.

Ja chcę u Pana (Pani) zatrudnić się na dwa tygodnie ...ZA DARMO.

Nie rozmawiajmy na razie o wynagrodzeniu. Wiem ile kosztuje utrzymanie pracownika łącznie z opłatami ZUS i wiem, ile musi pracownik włożyć pracy, aby wszyscy byli zadowoleni.

Jeżeli mnie Pan (Pani) zatrudni od zaraz, to GWARANTUJĘ, że w ciągu tych dwóch tygodni zwiększę sprzedaż towarów (usług) firmy o min. 20 procent.

Jeżeli Pan (Pani) będzie zadowolony(a) z mojej pracy ,to wtedy usiądziemy i porozmawiamy o wynagrodzeniu satysfakcjonującym obie strony....”

Było jeszcze kilka wypowiedzianych zdań, ale efekt końcowy był taki, iż na 20 odwiedzonych firm, zostałem przyjęty do siedmiu ,a w pozostałych firmach usłyszałem m.in:”

„Czy to jest program ukryta kamera?”

„Czy pan się dobrze czuje? Kto w dzisiejszych czasach pracuje za darmo?”

„Gdzie tkwi haczyk?”

„ Czy przysłała pana konkurencja?”

No cóż, praca w siedmiu firmach (za darmo) zajęła mi ok. trzy miesiące.

Natomiast średni wzrost sprzedaży w tych firmach wzrósł o 22 procent.

Co zyskałem?

Satysfakcję i trenig.

Pokazałem im tylko ,jak stosując 10 praw królowej Emmef można więcej zarabiać, pracując tyle samo lub nawet krócej.

