

Witold Złotkowski

„Kiedy Ty  
śpisz - ja pracuję  
Kiedy Ty się obżerasz - ja pracuję  
Kiedy Ty się uczysz - ja ...też się uczę!

# *SZPIEDZY* *umysłów*

czyli

jak działa ludzki umysł  
i jak odnieść sukces w XXI wieku



Copyrights © 2011 Witold Złotkowski

Wszelkie prawa zastrzeżone.  
All rights reserved.

# Twój SPIS TREŚCI

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

## 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 sztuki wywiadu, 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.

## PODZIĘKOWANIA

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, Hubertowi, Malwinie, Sebastianowi, Zosi, Iwone, Staszku, 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.

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 udzielenie konstruktywnych uwag i Pawłowi (znanemu jako Nowator) za piosenkę „Przez chwilę”, która stała się hymnem tysięcy ludzi. Dziękuję Wam wszystkim i każdemu z osobna.

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 kupiłeś 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 uezbierać 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](mailto: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.

**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](http://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, 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 ;-)

Kim są SZPIEDZY?

**SZPIEG** to osoba, która pomaga ludziom odnieść sukces, a skrót oznacza:

**S**umienny

**Z**dyscyplinowany

**P**rzezorny

**I**nteligentny

**E**nergiczny

**G**enialny

Życzę radosnego czytania i świetnej zabawy ;-)

Witold Złotkowski

## PIERWSZE SZKOLENIE

(Gdzieś w Polsce nad Bałtykiem)

Przez pierwszych 7 dni gonią nas po plaży, ponieważ bieg po piasku pobudza wszystkie mięśnie i jest bardziej wyczerpujący niż np. bieg na bieżni (tak twierdzą trenerzy).

Kiedy padasz ze zmęczenia i masz wrażenie, że za chwilę wypłujesz wnętrzności...to w głowie zaczyna się odzywać głos :” *ja już nie mogę*”, „ *ja już nie wytrzymam*”,... wtedy wkracza do akcji trener i mówi: ” *Jeszcze 50 metrów - tam jest meta*”.

Za metą jest chwila odpoczynku, ale za moment... znowu bieg.

Po siedmiu dniach z 40. osób zostaje 27.

Drugi tydzień - to nauka...nauka...i jeszcze raz nauka.

W dwa dni zapisanych jest już ponad czterdzieści kartek A4, a dłonie drętwieją od pisania.

Magia słowa, zdobywanie sojuszników, historia świata, taktyka wojenna, mowa ciała to jedne z nielicznych zagadnień, których uczymy się na pamięć.

W szóstym dniu rezygnują dwie osoby - nie wytrzymują presji.

14.dnia do egzaminu przystępuje 25 osób  
(5 dziewczyn i 20 mężczyzn)

Egzamin zaskakuje wszystkich:

Pierwsza część egzaminu to bieg po plaży

Godzina 8.00 rano. Lekki wiatr. Słońce pięknie oświetla morze.

Wszyscy ustawiamy się na starcie i ...wtedy trener mówi: „*biegniecie na odległość 40km*”.

Z grupy dochodzą głosy: „*40 km? nie dam rady*”, „*to niemożliwe*”, „*żartują chyba*”.

Trener zapisuje coś na kartce i daje znak ręką, że możemy ruszać.

Biegniemy do łodzi, która jest oddalona 1000 metrów od linii startu. Trzeba dobiec do niej, okrążyć ją i wrócić na start...i tak 20 razy.

Padłem na piasek przy 7 okrążeniu.

Tylko lub aż 5 osób przebiegło...ukończyło dystans 40 km.

Godzina 12.00. Obiad.

Godzina 12.45. Egzamin pisemny.

Otrzymujemy kartki z pytaniami. Jest ich 10.

Każdy z nas ma jedno pytanie napisane w obcym języku.

Godzina 15.00. Koniec egzaminu pisemnego.

Godzina 19.00. Uroczysta kolacja i odczytanie wyników.

## Moje pytania:

**#1** Kim był Uranos?

**#2** Come si chiama?

**#3** Na obrazku widzisz rzymską siódmkę ułożoną z czterech zapalek.

Weź zapalki i ułóż je wg rysunku.

## V I I

Wykonaj ruch tylko jedną zapalką, aby powstała liczba 1 i zapisz wynik na kartce.

**#4** Co wydarzyło się 12.08.1278 roku?

**#5** Wymień pięć osób, które zmieniły bieg historii świata.

**#6** Utwórz anagram słowa CZARNY

**#7** Rozwiąż zagadkę:

„Do sklepu z wazonami wszedł klient i wybrał czerwony wazon za 73 zł.

Ekspedientce wręczył banknot stużłotowy.

Ta, ponieważ akurat nie miała drobnych (klient także nie miał), wybiegła do sąsiadującego przez ścianę zakładu pogrzebowego, by zmienić "setkę". Po chwili wróciła, wydała resztę i zadowolony klient opuścił sklep.

Nie upłynęła minuta, jak wpadł grabarz z pretensjami, że banknot, który mu wręczyła, jest fałszywy i wobec tego należy mu się 100 zł. Banknot rzeczywiście okazał się fałszywy.

Oszukana ekspedientka usiadła przygnębiona i zaczęła liczyć, ile też straciła na nieuczciwości klienta, bo to i wazon mu wydała, i resztę, i teraz jeszcze grabarzowi trzeba oddać 100 zł. Liczy, liczy i coś nie bardzo może się doliczyć, bo wypadają jej różne sumy.

Ile wynosiła jej strata?

**#8** Instrukcja do ósmego zadania:  
Zobacz rysunek nr1.

- 1) Odpręż się i skoncentruj się przez 20 - 30 sekund na 4 małych punktach w środku obrazka.
- 2) Następnie spójrz powoli na pobliską ścianę (lub na gładką powierzchnię jednego koloru)
- 3) Po kilku sekundach utworzy się jasna plama.
- 4) Gdy mrugniesz kilka razy, ujrzysz na niej figurę.

I napisz co zobaczyłeś

Rys.1



**#9** Przeczytaj n/n tekst i napisz do niego przykługający uwagę tytuł

*(...)-A potrafisz ministrować?*

*-Nigdy tego nie robiłem - odpowiedział Szwejk - ale popróbować 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 wino. 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...(…)*

**#10** Co łączy firmę Red Bull i Mc Donalds ?

## WSTĘP

Co mają ze sobą wspólnego książki, filmy, przedstawienia teatralne, szkolenia itp?

Wszystko co jest na ziemi i poza nią ma zawsze swój POCZĄTEK...

Początek, który opisuje... przedstawia... nakreśla tło do dalszego przebiegu zdarzenia....przedstawienia historii.

Zanim zabiorę Ciebie w podróż do świata magicznych słów i do krainy odczytywania mowy ciała, to pozwól, że zaczniemy wyprawę od poznania podstaw.

**„Aby coś poznać,  
trzeba najpierw to ZROZUMIEĆ”**

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.



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, opiekunką, 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?

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.

## **MĘŻCZYŻNA**

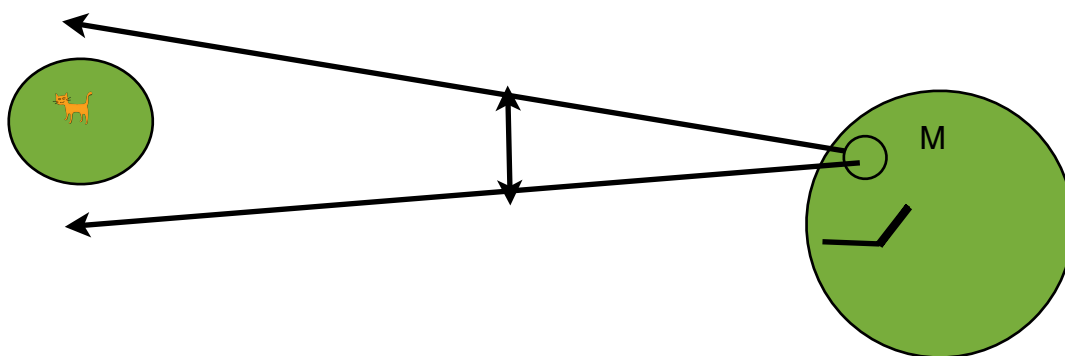
To mężczyzna wyruszał na długie wyprawy, aby zdobyć...upolować dziką zwierzynę, którą wykarmi swoją rodzinę.

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.

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 trafią 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 przed seksem gry wstępnej z partnerką.
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.

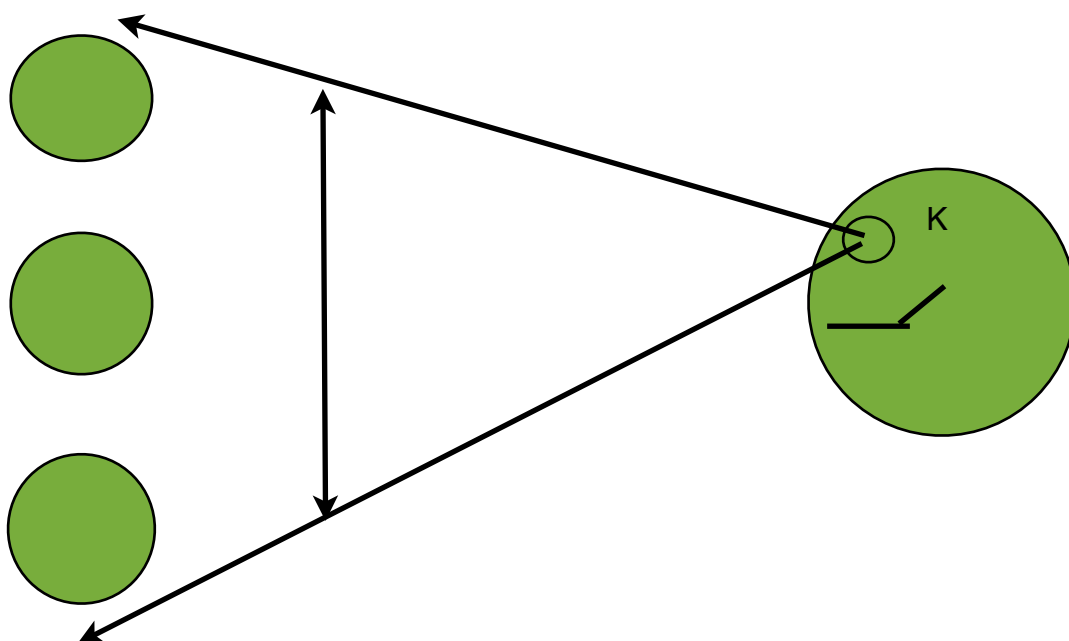
To kobiety wymyśliły „robótki ręczne”, gdyż siedząc przy ognisku plotły sobie warkocze (z nudów).

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 zauważaj „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 słupek, 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 bukiety kwiatów.
17. Kobieta kiedy milczy - „jest zła”.

Podane informacje to oczywiście część wiedzy, jaką powinieneś i powinnaś posiadać.

## **Ciekawostka #1:**

*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 „patrzają” 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”.*

# POCZĄTEK

czyli  
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 „przeczuć” 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 znanych 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 **JAKi** 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 odpowiadał 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)

„ Wlazł kotek...na płotek...i mruga...i mruga  
Piękna... to piosenka...niedługa...  
niekrótka...niedługa...a w sam raz...  
zaśpiewaj...koteczku...to jeszcze raz...”

Pisząc o kotku, przypomniała mi się sytuacja, która miała 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...**

...”**wlazł ...kotek...na płotek...i mruga...**” widziałem ich uśmiech, ale...kiedy przeszedłem do następnej części...” **piękna...to piosenka...niedługa...**”, to już dziwnym trafem kobiety miały wypieki na twarzy, a panowie zaczęli poprawiać sobie kołnierzyki jakby nagle zrobiło im się gorąco.

**„...niekrótka...niedługa...a w sam raz...zaśpiewaj...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 ?

## LITERKI

**czyli  
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, 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 nie służy do zabijania tylko do budowania pięknych domów.

Pisarzowi pióro nie służy 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.

**NIE** - to pierwsze tajemne słowo, które magicy klasyfikują w pierwszej czwórce najważniejszych słów.

Słowo „nie” ma tak potężną moc, że większość osób nie zdaje sobie z tego sprawy.

Człowiek wymawia słowo „nie” średnio 700 razy dziennie... WOW !!!

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

***Nie** pójdę do sklepu po butkę...*

***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 „wlaź kotek na płotek”...*

***Nie** odebierałeś 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.

Zapraszam Ciebie Drogi Czytelniku do pierwszej zabawy.

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

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

**„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 prawa jazdy **przerażała** nas wizja obsługiwania jednocześnie sprzęgła, biegów, radia i patrzenie na znaki drogowe, światła, pieszych itd.

Ale kiedy widzimi 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 uczyliscie się jeździć i **uśmiechnijcie** się kiedy zobaczycie eLkę. **Uśmiech** czyni cuda, a i na drogach będzie sympatyczniej pomimo tych korków.

## MOWA

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). Do nieporozumienia dochodzi wtedy, kiedy nasze doświadczenie związane z danym słowem zostało przez nas inaczej zaprogramowane...zapisane w pamięci (mózgu) niż naszego rozmówcy.



motyl,  
kot, kwiatek,  
żaba, ptaszek...

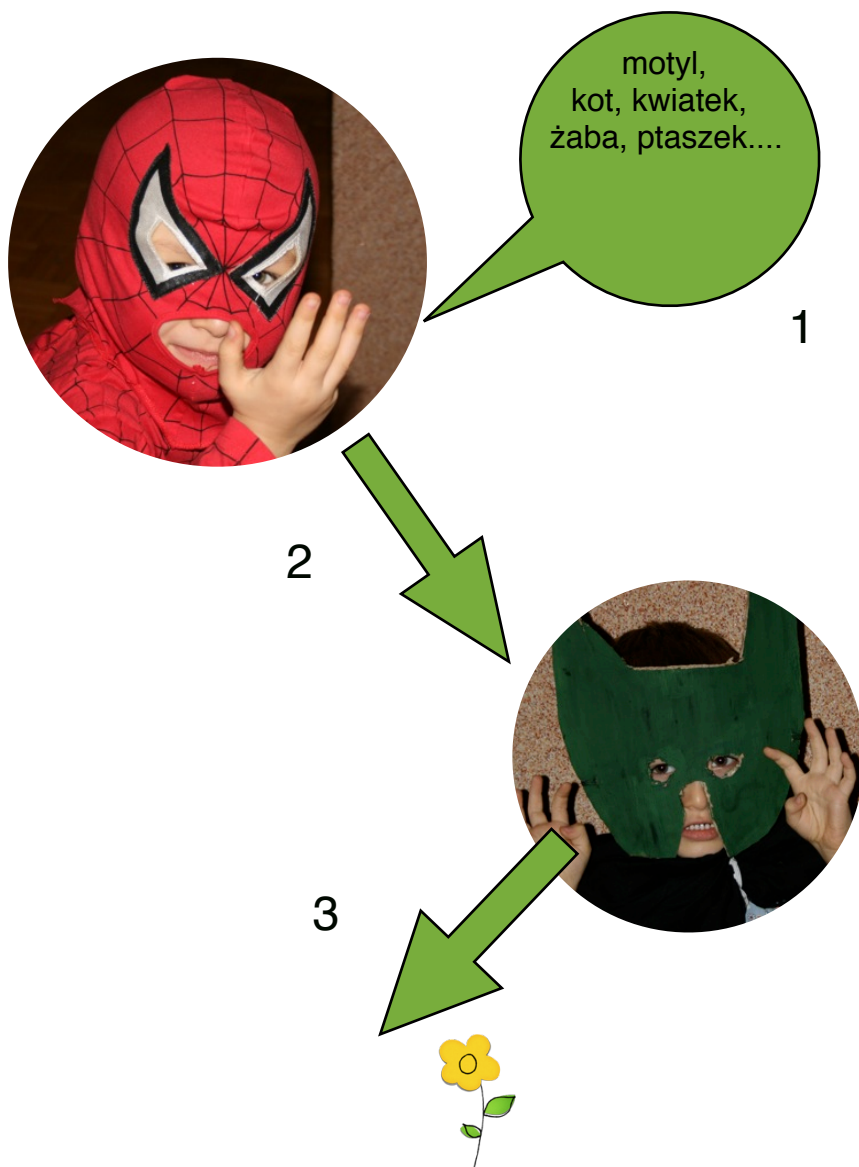
1

2



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.**

Zróbmy teraz 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 narysujesz 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, żaglowiec, 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 można liczyć na 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 narysowało te same samochody, tylko w mniejszej skali, dotyczy to również domów, motorów i statków - wszystko w mniejszej skali.

Kursanci 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 i ostatnie ćwiczenie brzmi: *Weź nową kartkę i narysuj :*

**1. Parterowy domek jednorodzinny, o spiczastym dachu z czerwonej dachówki. Ściany budynku mogą być dowolnego koloru. Narysuj drzwi i dwa okna na jednej ścianie. Komin czarny.**

**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 (ferrari), 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 (logo) ferrari i porsche, które mają żółte tło.

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

Porsche



Statek piracki narysowali również wszyscy kursanci, ale już motor Batmana narysowało tylko 30 procent. Jeżeli i Ty nie narysowałeś motoru Batmana, to nie masz czym się martwić.

Najwidoczniej nie miałeś lub nie miałaś okazji oglądać filmu o Batmanie, a co za tym idzie, nie zakodowaliście obrazu do słowa "motor Batmana".

Ale jestem pewien, że jeżeli poprosiłbym Cię o opisanie stroju Batmana, to zrobiłbyś to z zamkniętymi oczami ;-)

Przypominasz sobie poniższe zdania, które wypowiedziałaś do swojego 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 swojego 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 do przyjmowania krótkich i treściwych rozkazów):

*Żona :Idź do kuchni. Popatrz nad lodówkę. Patrzysz?*

*Mąż: Tak!*

*Żona: Nad lodówką jest mała szafka. Widzisz ją?*

*Mąż: Tak!*

*Żona: Otwórz ją i wyjmij czerwone pudełko z tabletkami. Masz?*

*Mąż: Tak! Już idę.*

*Żona: 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.

**Żona do męża:**

**„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”**

Mężczyźni są w stanie wykonać jedną lub maksymalnie dwie rzeczy na raz. Duże jest prawdopodobieństwo, że jak dasz mężczyźnie długą listę z zakupami, to nie wróci do domu przez najbliższe 2 h, gdyż poszukiwanie paczki makaronu w hipermarkecie może zająć mu...wieczność.

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 słowo „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 trenig 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 Iwonie...”**

**„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 czerpać z tego korzyści.***

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

### **Ciekawostka #2:**

***„Nie ma problemu” !!!***

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

Jeżeli usłyszysz przez telefon (np. 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...

***„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 Beatę.

Czy wiesz już jakie są kolejne dwa tajemne słowa?  
Spróbuj jeszcze raz przeczytać powyższą historyjkę, może teraz uda Ci się odgadnąć?

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?*”

*„Wyobraźcie 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 ...ile kosztuje moja usługa?*

*Ja mu odpowiadam:” Rozmowa ze mną kosztuje 0 złotych przez pierwsze 15 minut.*

*Każde następne 10 minut będzie kosztowało pana 299 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 trenerem w południowej Polsce, że pracowałem dla największych firm w kraju i za granicą, że 1/7 reklam które widzi na billboardach i ogląda w telewizji to moje projekty i dlatego tak wysoko się cenię?*

*Gdybym tak zrobił, to byłbym samobójcą.*

*Głęboko wierzę, że moje doświadczenie i wiedza nabyta przez lata ciężkiej pracy, pozwoliły 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 nią 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 jezdni”.***

***„Spróbuj się nie spóźnić”.***

***„Spróbuj przyjechać do Warszawy”.***

***„Spróbuj odrobić lekcje przed kolacją”.***

***„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 konkretne polecenie **ZRÓB TO**, to szansa na wykonanie danej czynności wzrasta aż o 80 procent.

*„Przejdź przez jezdnię”.*

*„Przyjdź punktualnie”.*

*„Przyjedź do Warszawy”*

*„Odrób lekcje przed kolacją”*

*„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)

**„Spróbuj napisać inne przykłady”.**

(Osiągnięcie upragnionego celu)

**„Idź i poderwij Beatę. Na pewno się uda”.**

**„Nauczę się języka angielskiego”.**

**„Zadzwonię do ciebie jutro”.**

**„Odrób lekcje”.**

**„Napisz inne przykłady”.**

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

*„...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 zmiękczasz 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, kiedy np. kupili wczoraj kalosze, 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 wiadomości budujesz zaufanie do swojej osoby.

Nie odsyłam go z „kwitkiem” lub nie wskazuję złej drogi. 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, że niektórzy z Was teraz myślą: *”Jak nie dotknę...nie poczuję...nie usłyszę... to nie uwierzę”*.

**I TAK TRZYMAJCIE!!!**

Najgorsze jest wtedy, kiedy ktoś od razu we wszystko uwierzy, 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;-)



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 nieudomówień.

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

Wróćmy do przykładów i 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 na to, 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 metra długości o grubości 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!!!

*(na targu w Rybniku)*

*Pewna kobieta prowadzi stoisko, na którym ma najdroższe warzywa i owoce w porównaniu z innymi handlującymi konkurentami na placu targowym.*

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

*Otóż 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 do niej nowy klient i pyta dlaczego ma tak drogo, to nie odpowiada krzykiem lub pretensjami (jak tak czyni 90 procent sprzedawców), ale spokojnie odpowiada.*

*„ Proszę pani, ja sprzedaję tylko **świeże, pachnące słońcem i zdrowe 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 innych handlarzy) 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 nigdy 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 tę informację, ale bez skutku.

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

Oferta jest nadal aktualna.

# KŁAMSTWO

Czym jest kłamstwo?

Czy kłamią częściej kobiety, czy mężczyźni?

Udowodnione jest, że kobiety potrafią lepiej kłamać od mężczyzn, ale...to politycy są największymi kłamcami.

Ludzie kłamią, aby osiągnąć konkretną korzyść czy to materialną, czy to polityczną.

Manipulacja nie ma nic wspólnego z kłamstwem, jednakże to ona pomaga kłamcom w uzyskaniu poparcia np. tego politycznego lub tego materialnego.

Nieuczciwi handlowcy i politycy zasufladkowali słowo „manipulacja” w gronie tych negatywnych znaczeń, a manipulacja służy przede wszystkim do dobrego wychowywania i kształtowania świadomości człowieka.

Kto zatem kłamie, i dlaczego, i jak rozpoznać taką osobę?

### **Ciekawostka #3:**

Oto trzy skrócone wersje historii powiedzenia „*kłamstwo ma krótkie nogi?*”, usłyszane od profesorów historii.

Pierwsza wersja: *W dawnych czasach obcinano wojownikom kończyny dolne (ok. 20 cm poniżej kolana), kiedy okłamywali swoich dowódców lub uciekali z pola bitwy.*

*Taki wojownik był skazany na pośmiewisko i hańbę. W XV wieku zniesiono wykonywanie „obcinki” nóg.*

Druga wersja: *W pierwszym wieku przed naszą erą w państwie Aksum (terytorium obecnej Etiopii i południowego Sudanu) żył szaman Sinunga, który był kłamcą znany w całej okolicy. Sinunga był karłem.*

Trzecia wersja: *Sokrates twierdził, że kłamstwo osłabia nasze ciało. Chodzimy wtedy przygarbieni, przytłoczeni „wyrzutami sumienia” i patrzymy tylko pod nogi. Prawdopodobnie wypowiedział te słowa do swojego ucznia, który nie przygotował się do rozmowy z mistrzem. Uczeń był niskiego wzrostu.*

Nie wiem, która wersja jest prawdziwa, ale wierzę uczonym na słowo, dlatego pamiętaj -  
Nigdy nie kłam, gdyż kłamstwo ma krótkie nogi.

Cieszę się, że jestem wysokim mężczyzną ;-)

Najczęstsze wpadki z kłamstwem są wśród osób ubiegających się o stanowisko asystentki lub sekretarki, a dotyczy to obsługi 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? Czy warto kłamać i to świadomie, aby osiągnąć korzyść? (w tym przypadku zdobycie pracy)

Drugim największym kłamstwem pisanym w C.V. jest przypisywanie sobie bardzo dobrej znajomości języka obcego np. angielskiego.

Jednakże tutaj weryfikacja następuje bardzo szybko - już podczas rozmowy kwalifikacyjnej.

Jak się poczujesz, kiedy rekrutująca osoba przyłapie Ciebie na kłamstwie?

Nie dość, że z miejsca stracisz możliwość zatrudnienia w danej firmie, to jeszcze przykleją Tobie łatkę - KŁAMCA!

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 będzie chciał dowiedzieć się 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, kiedy to pewnego dnia nie przyszedł do szkoły kolega Marcin.

Kiedy po lekcjach poszedłem na obiad do stołówki (to były czasy, gdzie jadło się w barach mlecznych - nie było McDonaldów) spotkałem jego starszą siostrę (uczenica IV klasy), którą zapytałem czy coś się Marcinowi 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 poszedłem z Marcinem do kuchni, a jego siostra zniknęła za drzwiami swojego pokoju.

Marcin opowiedział mi co mu się 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 usłyszeliśmy to: „*Cześć dzieci, jak było w szkole?*”

Marcin pierwszy odpowiedział :” *Wszystko ok*”.

Ja popatrzyłem na niego zaskoczony, gdyż nie mieściło mi się w głowie, że można tak kłamać... i to na dodatek 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 Marcina „czy był dzisiaj w szkole?”...pa*”

Ja czułem, jak atmosfera nabiera ciemnych kolorów, więc postanowiłem ewakuować się do domu.

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

Zdażyłem jedynie usłyszeć jak Marcin powiedział: „*Tak mamó, byłem dzisiaj w szkole*” i nie wiem jak ta rozmowa się skończyła, gdyż w tej samej sekundzie biegłem już po schodach, 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** rzecz.

*„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 w nocy był pożar lub trzęsienie ziemi i szkoła 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 używał słów jak dorosły człowiek)

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

*Rodzice zadają mi codziennie te same pytanie „ jak było w szkole?” „Czy odrobiłeś lekcje?”, „Czy zjadłeś kolację?”, (przysłałem mu głowę, gdyż u mnie było to samo)*

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

*Dziwne, że taka odpowiedź im wystarczała, ale wnioskuję, 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?”, aby ich zmusić do wgłębiania się w rozmowę.*

*Fakt, że niekiedy kończy się to nerwową sytuacją, gdyż mamie lub tacie brakuje cierpliwości i rozmowa kończy się znanym tekstem: „Nie filozofuj tyle”, ale powoli dochodzę do perfekcji.*

*Kiedy wyszedłeś ode mnie z domu, to rozmowa szybko się skończyła, gdyż na wszystkie pytania mamie 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.

Marcin jest nauczycielem języka angielskiego w Sydney i powiedział, że nie ma piękniejszego miejsca na ziemi niż...polskie morze.

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

Nie pytaj „**Odrobiłeś lekcje z matematyki?**”

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 w y t r z e p a ł e ś d y w a n i k i o r a z odkurzyłeś dokładnie fotele?**”

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: „**Który sklep z perfumami czynny jest o pierwszej w nocy?**”

Panowie, spokojnie!!! Nie napiszę więcej przykładów, ale muszę was uprzedzić, że są kursy dla kobiet, na których uczą takich rzeczy.

Nie życzę wam, abyście trafili na krzyżowy ogień pytań swojej żony lub dziewczyny, ale miejcie się na baczności.

Przeczytajcie poniższą humorystyczną historyjkę.

**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  $3 \times 3$ ?"*

*Jasiu: "9".*

*D: "Ile jest  $6 \times 6$ ?"*

*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.*

*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, smaczne i zawiera biały 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?"*

*J: "Wita się".*

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

*Jasiu: "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 widać, że ma wypieki na twarzy.*

*J: "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?*



Jeżeli dobrze zadasz pytanie, to nie dość, że trudno będzie Ciebie okłamać, to na dodatek uszczერzesz się od zatrudnienia niekompetentnych pracowników.

Może się zdarzyć, że ktoś zada Tobie źle sformułowane pytanie i wtedy tylko wielkie umiejętności dyplomacji mogą uratować Cię od zguby.

Lucjan Ferus świetnie opisuje to w swoim opowiadaniu pt: „ Źle sformułowane pytanie”

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

*Lustereczko: — 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 /unoszą 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: - Powiedziałaś; 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 powiedziałoś 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 przecież 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!*

#### **Ciekawostka #4:**

Kiedy Twoje dziecko nie chce odrabiać lekcji, to nie podnoś głosu na nie. Powiedz spokojnym głosem:

**„Rozumiem, że nie chcesz odrabiać lekcji córeczko, ale spróbuj nie myśleć o tym, jak wiele czasu będziesz miała na ulubioną zabawę, kiedy już skończysz je odrabiać”.**

# RĘCE PRZEMAWIAJĄ

Tak jak możesz wyćwiczyć panowanie nad mimiką twarzy, tak już nad dłońmi jest to trudniejsze zadanie. Dłonie i układ rąk bardzo wiele przekazują informacji o drugiej osobie.

Rys. 1



Rys. 2



## **Szukanie podpory (wsparcia) rys.1:**

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

## **Krzyżak (rys. 2):**

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.

Rys. 3



Rys. 4



### **Kciuk do góry (rys. 3):**

Pozytywny gest określający „*dobrze*” dla Polaków,  
„*Jeden*” dla Włochów  
„*Pięć*” dla Japończyków  
„*Mam cię w d....*” dla Greków  
„*Wyływam na powierzchnię*” dla nurków

### **Ręka tkwi głęboko w kieszeni (rys. 4):**

Postawa nieprzenikniona.  
Osoba nie chce zdradzić swoich zamierzeń i odczuć.



Rys. 5



Rys. 6



### **Ręce głęboko w kieszeniach (rys. 5):**

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

### **Ręce w kieszeniach, kciuki wystają za zew. (rys. 6):**

Wyrażają siłę psychiczną i pewność siebie. Ta osoba gotowa jest przyjąć każde wyzwanie i nie obawia się niemiłych dla niej niespodzianek.

# 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.

Rys. 7



## **Uścisk serdeczny (rys. 7):**

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.

Rys. 8



Rys. 9



### **Przywitanie wylewne (rys. 8):**

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

### **Uścisk motylka (rys. 9)**

(witający nie chwytą 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 ( np. biurko prezydenta Stanów Zjednoczonych znajdujące się w Gabinetcie Ovalnym Białego Domu w Waszyngtonie.)

Rys. 10



**Łydka na łydkę (rys. 10):**

Osoba pogodna i wesoła.  
Nie znosi ograniczeń

Rys. 11



Rys. 12



### **Noga na nogę (rys. 11):**

Osoba ambitna.

Dbą o swoje sprawy materialne i potrafi je wyegzekwować.

### **Łydki i stopy złączone (rys. 12):**

Osoba skromna i dokładna.

W towarzystwie zachowuje dystans i sztywność.

## **Ciekawostka #5:**

Policjanci (dedektywi) mają swoje święte powiedzenie :

**„ Im niżej, tym ciało staje się bardziej szczerze”**

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 źrenic 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. również 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 osoba, która przygląda się swoim paznokciom kiedy do Ciebie mówi, to zmyśla lub kłamie o tym co mówi.***

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

***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 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 koleżeńskość.***

***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 śmiałe decyzje.***

***Jeżeli osoba ma nos zaostrzony 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 przyjacielom 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 zarezerwowane są tylko dla policjantów.

### **Tajemnica:**

Nieważne czy jesteś kobietą czy mężczyzną, ale jeżeli masz na lewej dłoni (wew. strona dłoni) 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

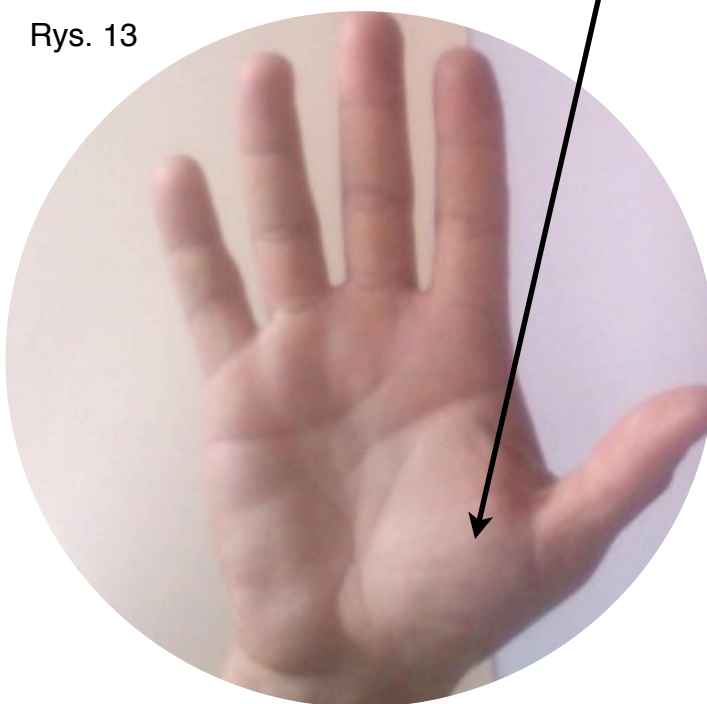
### **Kobieta z „kropką”:**

zalety: wyoszczone zmysły smaku (świetne kucharki), opiekuńczość

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

Zdjęcie (rys. 13) poglądowe lewej reki, aby zobaczyć, gdzie należy szukać „kropki”.

Rys. 13



# Jak odnieść sukces w XXI wieku

## Krok 1.

### **OBSERWACJA**

**czyli**

**zdobytaj doświadczenie**

Obserwuj swoje zachowanie jak 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.

Kiedy zobaczysz coś ciekawego lub intrygującego - zapisuj to od razu.

To co Tobie może wydawać się normalne, dla innych może być to niecodziennym zdarzeniem.

Pewnego razu kiedy szedłem polną drogą zobaczyłem owczarka niemieckiego na drzewie (nie wiem jak tam się znalazł) i później wykorzystałem tę sytuację w kampani reklamowej jednej z drukarni.

Jeżeli chcesz szybciej zebrać cenne informacje to poproś znajomych o pomoc. Jeżeli nie możesz np. lecieć do Londynu, a Twoi znajomi właśnie tam się wybierają, to poproś ich o zapisanie niektórych rzeczy jak np. czas przelotu z Warszawy do

Londynu, koszt przejazdu metrem, cena noclegu w Londynie, godziny otwarcia sklepów, adresy dyskotek, w których bawią się Polacy itd. 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 - ludzie ciekawi, gdzie można złowić ryby i na jakie przynęty.*

*\* zapisuj kolejność i czas potrzebny na złożenie modelu samolotu - jest wielu pasjonatów... modelarzy, którzy chętnie dowiedzą się m.in. jakich klejów i jakich narzędzi używasz do montażu samolotu .*

*\* zapisuj rodzaj nici, czas i metody wyszywania - firmy hafciarskie chętnie kupują fachowe porady.*

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

*\* zapisuj rodzaj krzewów, kwiatów, rodzaj ziemi itp. - 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, gwiazdy itp. - książki i poradniki z zakresu astrologii świetnie się sprzedają.*

*\* zapisuj jakie śmieci najczęściej wyrzucają ludzie, rodzaj śmieci itp. - ochrona środowiska jest branżą przyszłościową, a firmy recyklingowe chętnie korzystają z fachowych informacji, które są z „pierwszej ręki”.*

*\* opisuj gry online, fortele, ilość graczy, czas gry, opisz grafikę - są to cenniejsze informacje niż te podawane przez ogólnopolskie firmy. Są miliony osób poszukujących informacji o grach, a niektórzy sporo wydają na takie informacje.*

*Ja opisałem np. grę WILD GUNS, w którą grali nawet prezesi firm, księgowi, dyrektorzy i nauczyciele. Jak atakować, jaką taktykę obrać, jak blefować...to jedne z nielicznych aspektów, które zawarłem w opisie Wild Guns. Serwer s3 był najlepszym w Polsce. Znałem Indianina, który szanował przyjaciół i wrogów. Norweg, Koki, Zuzia, Ganjafar, Andrju, Omen, Nadia, Apokalipsa, Merson, Piachu, Wiking, Duszek, Kremer25, Tomasz4444, Pyzus, Czarna Lola, Feniks001 to jedni z najlepszych graczy na Rifle Hill*

*\* zapisuj miejsca, gdzie są częste korki w mieście, istniejące skróty, umiejscowienie stacji benzynowych itd. - sam kupię taki przewodnik, a takich jak ja jest setki.*

*\* Jeżeli lubisz tańczyć, 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?*

Jakie masz zainteresowania? Co robisz?

Weź kartkę i napisz na niej co potrafisz robić i jakie masz zainteresowania.

**PAMIĘTAJ:**

**W KAŻDEJ BRANŻY  
MOŻNA  
ODNIEŚĆ SUKCESU!!!**

## Krok 2.

### **BĄDŹ NAJLEPSZY**

czyli

**jestem najlepszy, ponieważ pracuję z najlepszymi**

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.

Zdobywaj 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. Nie oczekując nic w zamian.

I tutaj nie mam na myśli wykradania danych firm, jak to robią nieuczciwi pracownicy, ale informacje dotyczące np. branży budowlanej, samochodowej etc.

Przykład:

\* Do znajomego Przemka dzwonią klienci z zapytaniem, gdzie mogą np. naprawić samochód, bo mieli stłuczkę. Od razu Przemek wskazuje pana Andrzeja, który jest mistrzem w swojej branży - blacharstwo samochodowe.

Ludzie przyjeżdżają do pana Andrzeja nawet z Niemiec.

\* Jeżeli ktoś dzwoni do Przemka w sprawie remontów, budowy domów, materiałów budowlanych i wszystkiego co jest związane z budownictwem, od razu wskazuje 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 dzwoni do Przemka w sprawie naprawy telewizora lub naprawy komputera, to od razu wskazuje 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 telefonujemy 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” do niej tysiące reklam dostępnych w internecie. Za każde kliknięcie w te reklamy dostaniesz jakiś procent złotówki na swoje konto.

## **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.**

**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!**

## **Uwaga!!!**

Te firmy i tych ludzi powinieneś 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.

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

[www.wp.pl](http://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](http://www.cneb.pl) i odbierz nagrody warte ponad **700 złotych**. Wystarczy tylko podać swój mail.

**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](http://www.nlp.pl),

**Dariusz Łęczycki** - wirtuoz branży multimedialnej. Wyśmienity wykładowca i nauczyciel. Artysta nowej generacji. Zajrzyj do niego na [www.leczycki.com](http://www.leczycki.com)

Wszystkie firmy lub osoby, które polecam dają nowym klientom 5 minut rozmowy ZA DARMO, ale za każde następne 10 minut rozmowy liczą już po 100 złotych.

Nie zdajecie sobie sprawy jak przez tą zagrywkę zwaną „100 złotych” wszyscy oszczędzają cenny 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...chcę 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 pojedę....(bla bla bla bla bla.....po 12 minutach)...” i jeszcze chcę powiedzieć, że fugi mają...będą czerwone i....bla bla bla bla...*”

5 takich osób po 12 minut = 60 minut... **JEDNA GODZINA!!!** Jedna godzina w plecy.

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.

(gdzieś w U.S.A)

*W fabryce produkującej konserwy, dochodzi do awarii Dużej Maszyny.*

*Diagnoza - brak ciśnienia w rurach.*

*Obsługa z utrzymania ruchu nie daje rady naprawić awarii.*

*Aby nie wybuchnąć...nie eksplodować z niemocy naprawienia awarii, brygadzysta Joe dzwoni drżącym 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 lewej 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 dobiegający 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... i mocno uderzył dwa razy w rurę wychodzącą z paleniska.*

*Max powiedział wtedy: „Już naprawione”*

*Brygadzysta Joe wytrzeszczył 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 zawołał 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” - odpowiedział Joe.*

*„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 **1000 dolarów?**”*

*„ Nie wiem” - odparł Joe - „może wezwiemy go 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...rzęda 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 szefa 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. Czyż nie?**

**Oto składowe wynagrodzenia za wykonaną usługę, które widnieją na rachunku:**

<b>Przyjazd</b>	<b>15 \$</b>
<b>Analiza</b>	<b>975 \$</b>
<b>Naprawa</b>	<b>10 \$</b>

<b>razem</b>	<b>1000 \$</b>
--------------	----------------

*Fakt, że każdy z panów mógłby uderzyć dwa razy młotkiem w rurę, ale trzeba było wiedzieć...WIEDZIEĆ, jak mocno i w którym miejscu to zrobić. Pieniądze proszę przelać na numer bankowy widniejący na rachunku”*

Podobną historię usłyszałem od znajomej kucharki, która pracuje w znanym hotelu 5 gwiazdkowym w Warszawie.

Rozmawialiśmy na temat gotowania ryżu, ile czasu trzeba go gotować, aby był miękki itd.

Wtedy znajoma powiedziała do mnie te słowa:



„Rozmawiasz ze mną od kilkunastu minut i to nic cię nie kosztuje, gdyż uzyskujesz informacje dotyczące „jak gotować ryż”.

Mogłabym odpowiedzieć krótko na twoje pytanie :

**” Kup ryż. Zagotuj wodę, którą wcześniej 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).**

**Koniec.**

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 nauki to 200 złotych, ale gwarantuję, że jak podasz taki ryż swoim gościom, to będą zachwyceni.



*Mogę cię nauczyć gotowania białego ryżu z jabłkami, ale na to będziemy potrzebować 5 godzin. Teoria i praktyczne ćwiczenia.*

*Cena to 700 złotych. Gwarantuję, że kiedy podasz taki ryż z jabłkami swoim gościom, to będą wołać o dokładkę.*

*Możesz również wyjechać, tak jak ja, do elitarnej szkoły Cordon Blue w Londynie i w ciągu 15. miesięcy nauczyć się gotować tak, że twój ryż będzie kwintesencją rozkoszy dla podniebienia.*

*O cenę nie pytaj ;-)"*

Jeżeli chcesz powiedzieć komuś, ile kosztują Twoje usługi to możesz skorzystać z w/w przykładów.

Znajomy Marek (kafelkarz) wykorzystuje historię kucharki w rozmowie z klientami, kiedy mówią mu, że jego usługi są za drogie.

*„ Proszę pani, jestem drogi względem kogo?*

*Przecież może pani powiedzieć mężowi lub synowi, aby sami położyli kafelki w łazience i pani nic nie zapłaci. Nie wiem ile będą je kłaść, ale na pewno je położą .*

*Nie potrafią?*

*W takim razie może pani wysłać ich na dwudniowy kurs „ jak zostać kafelkarzem”, gdzie zobaczą jak powinno kłaść się kafelki. Cena ok. **1 000 zł** od osoby.*

*No tak. Szkoda wydawać pieniędzy na coś co się może nie przydać w przyszłości.*

*W takim razie może pani wysłać ich na tygodniowy profesjonalny kurs „Zostań kafelkarzem”, na którym nauczą się kłaść kafelki. Cena **3 700 zł** od osoby.*

*Drogo? To są najtańsze kursy - mówię pani.*

*Zanim pani jednak zezwoli mężowi lub synowi położyć kafelki w swojej pięknej łazience, odbędzie pani podróż do sklepu, aby kupić najpilniejsze narzędzia potrzebne do kładzenia kafli. Wyda pani na dzień dobry ok. **1 400 zł**.*

*O tak. Ma pani rację. To wszystko kosztuje.*

*Może pani te **5 100 zł** wydać w tydzień na męża lub syna i trzymać kciuki, aby im się udało dobrze położyć te drogie kafelki, które pani tak długo szukała w ośmiu sklepach.*

*No, ale ich siedmiodniowe doświadczenie zdobyte na szybkim kursie nie powinno wzbudzić w pani...narastających obaw, „czy na pewno sobie poradzą z łazienką”?*

*Może gdyby byli na dłuższym kursie... tym miesięcznym, po którym uzyskaliby dyplom stwierdzający ich naprawdę dobre umiejętności była by pani spokojniejsza, ale...wydać **14 000 złotych**, to nie to co 5 000 zł dla doświadczonego i posiadającego wszystkie potrzebne narzędzia kafelkarza, który na dodatek zrobi łazienkę w 2 dni”*

### Krok 3.

## ZABAWA

czyli

**jak zarobić 400 złotych (lub więcej) 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, znajomy Grzegorz był na spotkaniu biznesowym w jednej z firm, która chciała przeprowadzić kampanię reklamową na terenie swojego województwa.

Grzegorz kiedy wszedł do gabinetu prezesa nie wyciągnął folderów, ani przygotowanych projektów, pomimo, że miał je w teczce.

Grzegorz powiedział:

*„Witam panów, zanim przedstawię swoją ofertę współpracy, chcę 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, zagieli ją trzy razy i położyli na stole. Grzegorz zrobił to samo ze swoją kartką).*

*Chcę panom zaproponować pewien układ.*

*Mam ze sobą pudełko zapalek, które ma niewyobrażalnie wielką moc.*

*Na pudełku zapalek kładę banknot o nominale 200 zł i stawiam na nim jedną zapalną, która opiera się o drugą.*

*Proszę teraz o uwagę.*

*Panów zadaniem będzie polegało na wyciągnięciu banknotu tak, aby ani jedna zapalnia nie spadła na stół lub na pudełko. Zapalek nie wolno dotykać, ani w nie dmuchać.*

*Zanim panowie spróbują dobrze wykonać zadanie, przedstawię swoją ofertę.*

*Jeżeli uda się któremuś z panów wyciągnąć banknot tak, aby zapalnia 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% i zapłacicie mi za przeprowadzoną państwa kampanię reklamową.*

*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 (rys.14)

Rys. 14



Masz dwie próby. Metodę możesz wykorzystać również na imprezie, na dyskotecie, 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 nad morzem. I to tylko dzięki zwykłym zapałkom.

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 200 złotych,  
jak zdobyć pracę itd.*

*Wykorzystanych zostało niecałe 20 projektów.*

*Wiesz dlaczego?*

*Bo oni się BOJĄ, nie mają ODWAGI wprowadzić  
w życie czyjegoś projektu.*

*Gdyby oni mieli chociaż połowę tyle energii co Marek  
lub gdyby mieli 30 procent tyle odwagi co Grzegorz  
to żyliby w zdrowiu i bogactwie.*

*Nie jestem w stanie zrealizować wszystkich  
projektów.*

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

*Kiedy czekałem na pomoc, która przyszła w ostatniej  
chwili, to wiesz czego się najbardziej bałem?*

*Tego, że zabiorę ze sobą na tamten świat te  
wszystkie pomysły i wiedzę.*

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

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

*Pamiętasz te potężne solaria, które wystawiliśmy na ulicy, kiedy promowaliśmy nowe salony solariane?*

*Pamiętasz tego owczarka niemieckiego na drzewie, kiedy ruszyłem z kampanią reklamową drukarni?*

*Pamiętasz jak się przebrałem za Mikołaja, księdza i marynarza i jak dzieci były zachwycone?*

*Rodzice byli tak zadowoleni, że pragnęli więcej...więcej..więcej zabawy.*

*Pamiętasz jak z Romkiem w Krakowie o mały włos nie nawróciliśmy zakonnic, 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 tą sztuczkę na przełomie tych 25 lat 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, które znają lub widzieli te „zapalki”.*

*8000 x 25 lat = 200 000 osób.*



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

*Ostatnie badania zrobione przez amerykańskich uczonych dotyczące znajomości tej sztuczki przez ludzi pokazały, że zna ją 49 mln osób na świecie.*

*A mimo to, nadal jest jedną 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, zapalek i kieliszka do wina nie tylko rozbawić ludzi, ale również na tym zarobić.*

*I dlaczego tylko on był w stanie zarobić ponad dwadzieścia tysięcy złotych ?*

*Dlatego Bartek ...zawsze będę ludziom powtarzał*

**PUSZCZAJ OGNIĘ SZTUCZNE,**

**NIECH GRA MUZYKA,**

**NIECH TRWA ZABAWA**

*Uśmiechaj się i dziel się **RADOŚCIĄ**.*

*Opowiadaj kawały, tańcz, miej pozytywny nastrój.*

*Gdyż tylko dzięki temu ludzie Cię zapamiętają.*

*Słuchałeś 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.*

### **Nowator „Przez chwilę”**

Alilililililalałe pozytywny nastrój w Tobie też jest,

Alilililililalało ta muzyka Cię buja więc teraz ją włącz.

Alilililililalałe 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 - słyhać jest wszędzie.

Ref. Alilililililalale pozytywny nastrój w Tobie też jest,

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. Alilililililalale pozytywny nastrój w Tobie też jest,

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.

I jak tobie poszło z zapawkami? 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 znajomym, na pewno spowodujesz wśród nich salwę śmiechu.  
Jeżeli będziesz wykonywał tą sztuczkę w domu, to pamiętaj o zasadach P.P.O.Ż i miej gaśnicę w pogotowiu ;-)

## „MARZENIE STARUSZKA”

Potrzebujesz jedno pudełko zapałek i trzy zapałki, które ułóż tak jak na poniższym zdjęciu (rys. 15)

Następnie podpal zapałkę....w tym miejscu (ok. w 1/3 długości zapałki)...

Rys. 15



i...

...i adekwatnie do „MARZENIA STARUSZKA” możesz spełnić swoje marzenie podpalając identycznie zapalkę w przykładzie z banknotem 200 zł (rys. 14)

Kiedy zapalka się podniesie, możesz wyciągnąć banknot.

GWARANTOWANA świetna zabawa i ...kasa;-)

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

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**.

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 odważną wyobraźnię, aby sobie przypomnieć, jak się wtedy czułaś (ubierając swoją lalkę w tą cudownie piękną sukienkę) lub jak się wtedy czułeś, kiedy Twój resorak ścigał się z innymi samochodzikami po przedszkolnym korytarzu?

Pamiętasz te chwile?

**Zabawa** kształci i wychowuje ludzi.

To co kiedyś było zabawą ...stało się źródłem ich dochodu...zawodem...profesją.

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

**I TO JEST PIĘKNE;-)))**

**Baw się cały czas ;-)**

## **Krok 4.** **WZBUDŹ EMOCJE** **czyli** **jak korzystać z magii**

Mistrzem magii jest Dietrich Mateschitz założyciel firmy Red Bull.

To co on wyprawia z promocją swojego produktu - energy drink, to jest to więcej niż **GENIUSZ...**  
**to perfekcyjna doskonałość marketingowa....**  
**to MAGIA w najlepszym wydaniu.**

Red Bull widać 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.

Red Bull oparł swój sukces na magii...na magii sportu i zabawy.

Kiedy widz ogląda skoki na motorach (X-Flights) w wykonaniu młodych akrobatów, to zawsze słysząc:  
*„WOW...to niesamowite”, „ WOW...to magia”,  
„ WOW...to nieprawdopodobne”...*

W jaki sposób Ty będziesz promował swoją firmę?  
**Zabawą** czy powagą? **Magią** czy nudą?

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



## **Przykład#1 Magia tańca.**

**Zorganizuj zawody w tańcu towarzyskim**  
( lub innym stylu).

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

HAllloooooo...STOPPPPP!!!! Przestań tak myśleć!!!!

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

Salę gimnastyczne szkół podstawowych są wynajmowane za grosze.

Na miejscu masz stoliki i krzesła.

Nagrodami mogą być dyplomy i podarunki (produkty firmy).

**Masz salon fryzjerski** - wykonaj tancerzom fryzury.  
Nagrodą główną oprócz dyplomów może być np. darmowe strzyżenie do końca roku zwycięskiej pary.

**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.

**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:

**Przykład #2 Magia sportu.  
Turniej strzelecki.**

*Sklep spożywczy XXX* organizuje turniej strzelecki dla dzieci i młodzieży - strzelamy z łuku do tarczy i rzucamy piłeczkami tenisowymi do worków. Częstojesz dzieci cukierkami i lizakami. Dorosłym pokazujesz jak gotować np. ryż, który kupią tylko u Ciebie w sklepie w promocyjnej cenie..

**Przykład #3 Magia umiejętności.  
Zawody przybijania gwoździ do deski.**

*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. Możesz

zademonstrować różne rodzaje młotków i ich zastosowanie.

**Przykład #4 Magia sportu.  
Zawody w toczeniu opon.**

*Warsztat samochodowy* - toczenie na czas opon np. z motoroweru. Dzielisz dzieci na kategorie wiekowe i przynajesz 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 McDonalds istniałby bez dzieci?**

## **Krok 5.**

### **PRZYJAŹŃ**

#### **czyli**

#### **zawrzyj sojusz z inną firmą (osobą)**

Jak można zredukować koszty imprezy - festynu, zabawy, zawodów?

Zawrzyj SOJUSZ z inną firmą!

\* **Masz kawiarnię** zawrzyj sojusz ze sklepem spożywczym (możecie zrobić ulotki. Goście z kawiarni otrzymują kupon z 10 procentową zniżką 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 restauracji lub kawiarni, na której pisze „Zgłodniałaś?” a obok jest narysowana droga, jak trafić do kawiarni lub restauracji. W restauracji lub kawiarni, mogą być ulotki od salonu fryzjerskiego z tekstem „ *Geniusz grzebienia!* ” z mapką dojścia do salonu fryzjerskiego)

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

Możecie razem zorganizować festyn, pokaz, zawody i razem dążyć do sukcesu.

**\* *Stacja benzynowa BBB i hotel OOO zapraszają na festyn lub na zawody .***

**\* *Cukiernia Jagodziańska i drukarnia LLL zapraszają na WIELKIE grillowanie***

Zastanawiasz się z kim mógłbyś zawrzeć sojusz?

Zawrzyj sojusz z firmą działającą na Twoim terenie i nie rywalizujcie 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 kolacje do restauracji 111111.*

**Z kim zawarłeś sojusz?**

**Z jaką firmą zawarłeś sojusz?**

## **Krok 6.**

### **BĄDŹ OSTROŻNY**

#### **czyli**

#### **uwważaj co mówisz**

Parę lat temu byłem u znajomego, który zaprosił do siebie handlowca oferującego wyśmienite i doskonałe urządzenie, które prało, odkurzało i pachniało lasem lub łąką ( tak mówiła reklama tejże firmy).

Przyjechała młoda dziewczyna ( ok. 27 lat) i rozpoczęła prezentację tajemniczego urządzenia.

Mówiła o tęczy, o zdrowiu, o kurzu i o roztoczach, których nie widać gołym okiem (ale w powiększeniu jak je zobaczyliśmy, to aż dech nam zaparło z wrażenia - paskudne potwory).

Szło jej bardzo dobrze. Mówiła płynnie, spokojnie, wstawiała, siadała...pełne aktorstwo...pełny profesjonalizm...brawo.

Przyszła pora na zaprezentowanie urządzenia, które nie dość, że zlikwiduje wszystkie wściekłe roztocza z domu znajomego, to jeszcze spowoduje, że będzie miał w pomieszczeniach zapach lasu...zapach kwiatów...zapach miłości. Wystarczyło wlać parę kropel olejków zapachowych do tego urządzenia i świeżość w domu GWARANTOWANA.

Było coraz lepiej. Znajomy już wyciągnął portfel i położył go na stole, a to znak, że już jest w 70 procentach skłonny kupić daną rzecz niezależnie od jej ceny.

Ale ten ruch spowodował, że dziewczyna popełniła pierwszy błąd.

**Przyspieszyła swoją mowę.** Może bała się, że znajomy ucieknie ze swojego domu zanim skończy prezentację, ale to my odnieśliśmy wrażenie, że to jej się gdzieś spieszy.

Szybko przeszła do omówienia poszczególnych części mechanicznych urządzenia.

Wyciągnęła pojemnik na wodę (to urządzenie działało na zasadzie filtracji brudu przez wodę) i powiedziała:

*„To jest pojemnik na wodę. Mieści kilka litrów wody. Zrobiony jest z bardzo wytrzymałego materiału jakim jest włókno węglowe. Odporny na uderzenia, wstrząsy i upadki (w tym momencie rzuciła pojemnik na podłogę i faktycznie nic się jemu nie stało). Może nawet po nim czołg przejechać i nic się nie stanie...”*

I to było koniec prezentacji...prezentacji, która z powodu jednego zdania zakończyła się fiaskiem.

Dziewczyna tak się zapędziła w prezentowaniu samych zalet tego urządzenia, że nie zwróciła uwagi na to co mówi i do kogo mówi.

Mój znajomy ważył wtedy ponad 140 kg. Może nie wyglądał jak czołg, ale..na pewno wyglądem przypominał niedźwiedzia (nawet ja przy nim wyglądałem jak sarenka).

Gdyby dziewczyna wiedziała jak działają niektóre słowa na podświadomość ludzi, to inaczej wypowiedziałaby to zdanie i zakończyła prezentację sukcesem - podpisaniem umowy sprzedaży luksusowego urządzenia, które pierze, które odkurza, które nawilża, które GWARANTUJE zdrowie.



Jednak wymawiając zdanie „ **Może nawet po nim czołg przejechać i nic się nie stanie....**”

spowodowała uruchomienie w podświadomości znajomego niezgodność doświadczeń.

„ *przecież jeżeli ja nadepnałem na szklankę wykonaną z grubego szkła i pękła pod moim ciężarem, to jak taki mały pojemnik może wytrzymać napór kilkudziesięciu ton...czołgu?. Musiałem to sprawdzić i stanąłem na nim...*” - tak opowiadał znajomy po całym zajściu.

Dziewczyna zrozumiała swój błąd, ale było za późno, kiedy „niedźwiedź” schodził z połamanego pojemnika i patrząc na nią powiedział: „ *Dlaczego pani kłamała, że pojemnikowi nic się nie stanie kiedy czołg po nim przejedzie, a ja tylko stanąłem na nim i ...(tu wskazał ręką na podłogę, gdzie leżały jego odłamki )*”

Wiele było, jest i będzie sytuacji, gdzie przez nieodpowiednie wypowiedzenie jednego zdania lub nawet JEDNEGO SŁOWA można zaprzepaścić podpisanie lukratywnego kontraktu lub zdobycia tej wspaniałej pracy, lub poznania tej atrakcyjnej dziewczyny lub zniweczyć sprzedaż tej luksusowej rzeczy.

Przez nieodpowiednie słowa zachwiała się kariera m.in. Mela Gibsona i Johna Galliano.

Co Ty zrobisz, aby nie popełnić takiego błędu?

## **Krok 7. ZA DARMO czyli udostępniaj część swojej wiedzy 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.

*\* Pan Krzysiek z Torunia dwa razy w tygodniu udziela  
młodzieży korepetycji z matematyki - ZA DARMO*

*\* Pani Danusia z Warszawy raz w tygodniu udziela  
korepetycji z języka angielskiego - ZA DARMO*

*\* Jedna z firm zabrzańskich ZA DARMO udostępnia  
5 minut na solarium dla nowych klientów.*

- \* Piotr Majewski na swojej stronie [www.cneb.pl](http://www.cneb.pl) rozdaje DARMOWE kursy m.in. jak napisać biznes plan?*
- \* Tomek raz w miesiącu prowadzi DARMOWE warsztaty z Mowy Ciała*
- \* Raz w miesiącu prowadzę DARMOWE warsztaty z Magii Słowa*
- \* Pani Magda w każdy 10. dzień miesiąca ZA DARMO rozdaje firmową pizzę (dla dziesięciu osób), w swojej pięknej pizzerii w Świeciu.*
- \* Pan Michał z Gdańska uczy młodzież ZA DARMO gry w szachy*
- \* Pani Ewa z Zakopanego raz w miesiącu udziela lekcji z rysunku - ZA DARMO*

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 czy też korzystać z naszych produktów.

- \* *Masz szkołę tańca - wybierz dowolny dzień w tygodniu i zrób dzień nauki tańca ZA DARMO*
- \* *Uczysz pływania - ogłoś, że raz w tygodniu lub raz na dwa tygodnie dla 10 osób prowadzisz lekcje pływania ZA DARMO*
- \* *Masz drukarnię - udzielaj ZA DARMO porad dotyczących np. jak zrobić wizytówkę*
- \* *Masz firmę budowlaną - prowadź ZA DARMO kursy np. jak malować ściany*
- \* *Masz cukiernię - wyznacz sobie jeden dzień w tygodniu np. piątek i ZA DARMO rozdawaj dzieciom np. po jednej gałce lodów.*
- \* *Masz warsztat samochodowy - zorganizuj raz w miesiącu DARMOWY przegląd dla np. 10. klientów*

## Krok ...# następny ( w książce ostatni)

Jest przyjęte, że wartościowa książka powinna mieć minimum 150 stron, nie licząc stron z rysunkami czy tabelkami.

Cena takiej książki oscyluje między 25 - 47 złotych.

Spotkałem w swoim życiu wiele osób, które przeczytały tony książek na temat manipulacji i perswazji lub były na kilkudziesięciu szkoleniach z psychologii sprzedaży czy marketingu hipnotycznego i...dalej nic nie potrafią...i nie umieją wykorzystać nabytej wiedzy.

Moją jedyną książką, na której bazuję to Biblia i nie piszę tego w kontekście reklamy Biblii, ale po to, abyście wiedzieli, **że był ktoś przed nami, kto nie miał ani telefonu komórkowego, ani samochodu, ani komputera, a pomimo tego stworzył imperium.**

Biblia to przewodnik...to elementarz, gdzie pokazane jest krok po kroku jak można lepiej żyć i być szczęśliwym i zbudować potężną firmę zaczynając tylko od stajenki i osiołka.

Gdybyś przeczytał **Koran, Torę, Smryti, Purany, Sutry** to i z nich również mógłbyś uzyskać wiele cennych informacji.

I nie mówię tutaj o religii i o wierze, gdyż to jest sprawa każdego z Was, w co wierzycie.

Chrześcijanie wierzą w zmartwychwstanie Jezusa.

Muzułmanie wierzą w Mahometa.

Hinduizm ma swojego Krysznę.

I niech tak zostanie.

Każdy niech wierzy w to co chce.

Aby zdobyć wiedzę z danej dziedziny należy ją zgłębiać, a pociąga to za sobą poświęcenie czasu...czasu, który jest jednakowy dla wszystkich.

\* Możesz przyjść ze szkoły i włączyć grę lub oglądać kolejny odcinek „M jak miłość”, ale w tym czasie ktoś inny będzie uczył się języka obcego lub zgłębiał wiedzę na temat mowy ciała.

\* Możesz spać w łóżku do 10 rano, ale ktoś inny w tym czasie będzie o 5 rano biegł już po butki wyrzucając po drodze śmieci do kosza.

\* Możesz siedzieć w fotelu i marzyć o wygranej w totolotka, ale ktoś inny w tym czasie będzie prowadził darmowe szkolenie.

\* Możesz patrzeć na swoją firmę i myśleć „*jak mam zwiększyć zyski?*”, ale inna firma w tym czasie będzie organizowała turniej tańca dla dzieci.

Możesz nie wiedzieć wielu rzeczy, ale wiedz, że kto pyta nie błądzi.

Każdego roku przybywa na świecie średnio ok. 10 milionów nowych klientów, którzy nie znają sztuczki z zapalkami, nie znają tajników mowy ciała i nie wiedzą jak używać tajemnych słów.

Pamiętajcie, że jeszcze parę lat temu nie było *naszej klasy* czy *facebooka*, a wszyscy się zastanawiali czy można jeszcze zrobić interes na internecie.

Nie wiadomo co nam przyniesie jutrzejszy dzień, jakie przyniesie nowości, jakie przyniesie wynalazki, ale wiadomo...wiadomo, że zawsze będzie czas na SUKCES.

Głęboko wierzę, iż informacje podane w książce przyczynią się do Twojego sukcesu...i następny Twój krok wykonasz w dobrym kierunku.

serdecznie pozdrawiam i do zobaczenia  
Witold Złotkowski

# BONUS #1

## ASERTYWNOŚĆ

Niektórzy ludzie mylą asertywność z agresją, dlatego zapraszam na kilka minut przyjemnego relaksu.

Asertywność to forma zachowania oraz narzędzie komunikacji, za pomocą którego możemy bronić swoich praw, bez naruszania praw innych osób oraz wyrażać swoje poglądy w sposób bezpośredni.

Pamiętaj, że:

1. Masz pewne potrzeby - inni też je mają.
2. Masz swoje prawa - inni też je mają.
3. Możesz się do czegoś przyczynić - inni też to mogą zrobić.

Z drugiej strony brak asertywności oznacza, że cały czas stawiasz potrzeby innych nad własne i nie potrafisz mówić o swoich potrzebach oraz nie potrafisz bronić swoich praw.

AGRESJA oznacza, że zawsze stawiasz siebie na pierwszym miejscu, nie szanując innych i ignorując fakt, że oni też mogą mieć swoje potrzeby i też chcieliby się do czegoś przyczynić.



PRAWO to coś, co jest Tobie nadane.

1. Prawo stanowione, gwarantowane na danej ziemi
2. Prawo pracy (umowa z firmą, warunki pracy itd.)
3. Prawa ogólne uchwalone przez ONZ w Powszechnej Deklaracji Praw Człowieka w 1948 roku.

**Prawa związane z asertywnością dotyczą zagadnień:**

1. prawo do proszenia o to, czego chcemy
2. prawo do posiadania własnych uczuć i do ich wyrażania
3. prawo do popełnienia błędów i do brania za nie odpowiedzialności
4. prawo do powiedzenia „nie” bez poczucia winy
5. prawo do bycia traktowanym z szacunkiem,

Asertywność to przede wszystkim umiejętność komunikacji niewerbalnej i kontrolowanie mowy ciała.

- \* Wyraz twarzy - marszczenie brwi jest z reguły odbierane negatywnie. Poćwicz, aby Twoja mimika wyrażała otwartość i zadowolenie.
- \* Ton głosu - powinien być spokojny i wyważony.
- \* Postawa - jeżeli siedzisz lub stoisz to zawsze w pozycji wyprostowanej.
- \* Ubiór - jak Cię widzą tak Cię piszą. Bądź zawsze czysty i schludnie ubranym.

### **Jak ćwiczyć postawę asertywną?**

- \* staraj się, aby Twój ton głosu był opanowany. Mów wyraźnie i nie za szybko.
- \* unikaj jęków takich jak „eeee”, „yyyy”
- \* nie „przepraszaj” kiedy chcesz coś powiedzieć. Zachowaj słowo „przepraszam” do czasu, kiedy faktycznie będzie ono potrzebne.
- \* jeżeli czegoś nie rozumiesz, po prostu powiedz to i popros o wyjaśnienie,
- \* jeżeli nie znasz odpowiedzi na jakieś pytanie, nie kłam i nie blefuj, tylko oprzyznaj się do tego

i zaproponuj, aby osoba Tobie ją udzieliła, lub sam jej poszukasz

*Pan Bogumił został przyjęty wczoraj do pracy. Rozmawia właśnie z klientem przez telefon.*

*Klient: „ Proszę wysłać towar... „ekstorks” i wystawić fakturę...”*

*Bogumił:” Jestem nowym pracownikiem i uczę się nowych rzeczy. Proszę o przeliterowanie „ekstorks”, ponieważ nie wiem co oznacza?”*

*K: „ To z języka angielskiego. Ma pan włączony internet? Proszę wpisać E(jak Elwira), X (jak iks) i W (jak Witold)...EX WORKS. Wyskoczy panu znaczenie tego skrótu.*

*Poza tym proszę zapoznać się z Incoterms 2000, gdzie znajdzie pan wszystkie najważniejsze skróty używane w transporcie.”*

*B: „Dziękuję panu za cenną poradę. Do jutra nauczę się tych skrótów, a teraz proszę o podanie adresu, na który mam dostarczyć towar?”*

Pamiętaj, że jeżeli ćwiczysz asertywną postawę, reakcja innych będzie napewno bardziej pozytywna.

**Technika zdartej płyty** (niedawno były jeszcze w użyciu płyty analogowe, w przypadku których mała rysa mogła spowodować, że igła odczytująca dźwięk odgrywała wciąż tą samą sekwencję) - metoda ta świetnie sprawuje się względem osób, które chcą Cie wyprowadzić z równowagi lub nie słuchają tego co mówisz np:

\* „Nie jestem w stanie wykonać tego projektu ponownie, z uwzględnieniem pani kolejnego pomysłu, który przedstawiła pani po ustalonym terminie.”

\* „Mój projekt jest zakończony inie jetsem w stanie wykonać go na nowo”

Empatia jest jednym z najsilniejszych hamulców zachowań agresywnych, dlatego jeżeli zastosujemy empatię, to złagodzimy nasze „nie”. Wasz rozmówca będzie wiedział, że jego prośba została wysłuchana, ale nie jesteśmy w stanie jej spełnić i jest nam przykro z tego powodu. Poza tym, kiedy stosujesz empatię, wysyłasz informacje do jego podświadomości „ wykonałem swoje zadanie w terminie i inni też chcą otrzymać swoje projekty na czas”.

Jak możesz powiedzieć z użyciem empatii?

„Zdaję sobie z tego sprawę, że bardzo pani zależy na tym, abym wykonał ponownie projekt z zastosowaniem pani nowego pomysłu, ale na dwa nowe pomysły już się zgodziłem i teraz zakończyłem pani projekt. Nie jestem w stanie wykonać go na nowo”

Jeżeli jesteś w stanie iść na **kompromis** to możesz powiedzieć :” Zdaję sobie z tego sprawę, że bardzo pani zależy na tym, abym wykonał ponownie projekt z zastosowaniem pani nowego pomysłu, ale na dwa nowe pomysły już się zgodziłem i teraz zakończyłem pani projekt.

Nie jestem w stanie wykonać go na nowo, gdyż zaczynam nowe zlecenie dla nowego klienta.

Mogę wykonać pani nowy projekt, ale po zakończeniu mojego nowego zlecenia i za dodatkową opłatą.”

Co zrobisz w poniższych sytuacjach? (ćwiczenie)

1. Jesteś w pubie ze znajomymi. Miałaś ciężki dzień i jest późna pora. Chcesz wracać do domu. Znajomi namawiają Cię kolejny raz, abyś została jeszcze chwilę”. *Co zrobisz?*

2. Wasze dzieci wyjechały na wakacje z dziadkami. Jednak mama Twojego męża została w domu i dzwoni do Was i zaprasza na kawę. Wy chcielibyście spędzić te chwile ze sobą i nie macie ochoty jechać na kawę do mamy-tesciowej.

*Co jej powiesz przez telefon?*

Cokolwiek zrobisz, postaraj się jak najszybciej powiedzieć „nie”, aby Twoja (Wasza) odpowiedź była jasna od samego początku. Unikaj w trakcie rozmowy kłamstw, gdyż prędzej czy później zostaniesz na nich przyłapany.

## Przykładowe wypowiedzi:

ad.1. (strategia: kompromis, empatia) Wstajesz zdecydowanym ruchem i żegnasz się ze znajomymi  
Z: „Ale daj spokój Magda, jeszcze chwilka i razem wyjdziemy...usiądź jeszcze... i za 5 minut wychodzimy...”

Ty (Magda): „dziękuję za mile spędzony wieczór. Już dwa razy wstawałam i dałam się namówić. Wy możecie spokojnie jeszcze zostać. Ja wychodzę , gdyż jestem zmęczona. Do jutra.” (i wychodzisz)

ad.2. (strategia: metoda zdartej płyty, bądź stanowczy i spokojny)

Mama: „ Cześć synku, przyjedźcie na kawkę. Upiekłam ciasto”

Syn: „ Mamo, dziękujemy za zaproszenie, ale z Anią chcemy ten weekend spędzić sami. Jak wróca dzieci z wakacji to przyjedziemy nie tylko na kawę, ale i na pyszne ciasto. Kochamy Cię mamo. Pa”

Wiadomo, że każda matka jest inna, jednak bądź uprzejmy, ale stanowczy.

**SŁUCHANIE** to ważna i przydatna umiejętność, którą możesz poćwiczyć w domu oglądając np. nielubiany przez Ciebie serial.

Nie zmieniaj kanału, tylko weź kartkę i po zakończonym odcinku streść to co widziałeś - sprawdzisz wtedy swoją umiejętność słuchania.

Znajomy Przemek nie lubi serialu „M jak miłość” i na samą myśl o nim dostaje gęsiej skórki, ale przynajmniej raz w tygodniu siada z małżonką przed telewizorem i oglądają go razem. W ten sposób ćwiczy swoją asertywność ;-)

## Wskazówki umiejętnego słuchania

Nazwa	Słuchacz aktywny	Słuchacz pasywny
Uwaga	Skupia uwagę na rozmówcy: „I co się wtedy stało..., co zrobiłeś...?”	Skupia uwagę na sobie: „Gdy coś takiego mi się przytrafia to...”
Akceptacja	Akceptuje uczucia rozmówcy: „To ciekawy pomysł. Mogłbyś mi o tym opowiedzieć?”	Nie akceptuje uczuć: „Myślę, że lepiej by było, gdybyś...”
Empatia	Rozumie: „Zatem, gdy to się stało, czułeś się tak...”	Nie rozumie: „Nie wiem dlaczego to Cię zdenerwowało”
Pytania	Używa otwartych pytań: „Możesz mi powiedzieć coś więcej o...?”	Nie próbuje dowiedzieć się więcej. Używa zamkniętych pytań.
Wyjasnienia	Prosi o wyjasnienia, sprawdza czy wszystko zrozumiał	Zakłada niektóre rzeczy, nie potrzebuje wyjaśnień
Podsumowanie	Co pewien czas podsumowuje rozmowę	Nie dokonuje podsumowania.

## STRATEGIA ZASTOSOWAŃ PYTAŃ

1. **Pytanie otwarte** - zachęca do mówienia np.:  
„ **Opowiedz mi o...?**”

Użyteczne podczas rozpoczynania rozmowy.

Nie użyteczne podczas rozmowy z osobą gadatliwą.

2. **Pytanie badające** - niezbędne, aby poznać szczegóły np. ;  
„ **I co dokładnie stało się potem?**”

U: podczas sprawdzania informacji.

Nu: podczas badania sytuacji, które są silnie zabarwione emocjami

3. **Pytania prowadzące** - zawsze uzyskasz odpowiedź satysfakcjonującą np.: „ **Spodziewam się, że chciałabyś mieć na to więcej czasu?**”

U: podczas uzyskiwania akceptacji dla Twojego punktu widzenia

Nu: podczas uzyskiwania jakiegokolwiek informacji na temat Twojego rozmówcy.



**4. Pytania zamknięte** - mają ustalić określoną kwestię  
np.: „**O której godzinie zaczęłaś?**”

U: podczas badania poszczególnych faktów

Nu: podczas uzyskiwania informacji w dziedzinie,  
na której się nie znasz.

**5. Pytanie hipotetyczne** - mówi o hipotetycznej  
sytuacji w przyszłości np.:  
„**Co byś zrobiła, gdyby...?**”

U: podczas skłaniania kogoś do samodzielnego  
wymyślania rozwiązań.

Nu: gdy ktoś potrzebuje czasu na to, aby  
dać rozsadną odpowiedź.

## **Czy jesteś asertywny?**

(ćwiczenie)

odpowiedz używając skali od 1 do 3 , gdzie:

3 - często, 2 - czasami, 1 - nigdy

1. Umieję chwalić współpracowników, kiedy na to zasługują.
2. Wyrażana przeze mnie krytyka pracy moich podwładnych ma charakter konstruktywny
3. Potrafię w otwarty sposób powiedzieć mojemu przełożonemu o trudnościach, które napotykam w pracy.
4. Gdy nie jestem czegoś pewien, umiem poprosić o pomoc bez żadnego zakłopotania.
5. Na zebraniach zabieram głos i jestem pewny siebie.
6. Jeśli mam odmienne zdanie, umiem je wyrazić bez złości i bez przyjmowania obronnej postawy.
7. Potrafię wyrazić swoje emocje bez zakłopotania, nie przyjmując obronnej postawy i nie sprawiając, aby ktokolwiek czuł się winny.
8. Gdy ktoś mnie źle zrozumie, potrafię mu to powiedzieć w taki sposób, aby nie poczuł się urażony.

## 9. Dobrze przyjmujesz krytykę

10. Jeżeli ktoś pyta mnie o opinię na jakiś temat, dzielę się nią bez skrępowania, nawet wtedy, gdy wydaje mi się ona mało popularna.
11. Potrafię powiedzieć „nie” na czyjąś prośbę, nie mając przy tym poczucia winy.
12. Jeżeli chcę czegoś, potrafię o to poprosić w bezpośredni sposób.
13. Gdy muszę przekazać komuś złą wiadomość, robię to ze spokojem i współczuciem, ale bez zbytniego zamartwiania się.
14. Umiem zaakceptować to, że inni odpowiadają „nie” na moją prośbę.
15. Jeśli narzekam na obsługę, potrafię wyrazić swoje zdanie bez agresji.

Twoja liczba punktów: .....

31 - 45 Jesteś pewny siebie i masz asertywne podejście do ludzi

21 - 30 potrafisz być asertywny

9 - 20 musisz popracować nad swoim zachowaniem, jeżeli chcesz być stanowczy i asertywny

0 - 8 jesteś albo bardzo nieśmiała(y), albo bardzo agresywny(a), musisz nad sobą ciężko popracować jeżeli chcesz być asertywny.

# BONUS #2

## ZDEJMIJ TO

czyli

**jak poderwałem Edytę Górniak**

Tomka szkolenia noszą nazwę: „ **Kiedy zdjąłem krawat zaczęły się śmiać, ale gdy zdjąłem okulary...**”.

Otacza go aura tajemniczości i pewność siebie, którą zaraża uczestników swoich szkoleń.

Krążą o nim legendy, a jedna z nich głosi, że kiedy Tomek cokolwiek zdejmuje z siebie np. zegarek, spinki, okulary, szalik, kurtkę, to robi to w taki sposób, że na początku wszyscy się śmieją, ale po chwili...dzieją się rzeczy niewyobrażalne.

Niestety, Tomek nie pozwolił wspomnieć w książce dlaczego kobiety i dziewczyny miękną, kiedy zdejmuje okulary, ale...to tylko dla ich dobra.

*„Myślę, że i tak nie byłyby ciekawe...”* (to są słowa Tomka)

Tomek wie wiele o nieśmiałości, czym jest, jak jej się pozbyć, o tym jak nabrać pewności siebie i jak ona wpływa na kontakty osobiste i zawodowe.

Jednym podstawowym „problemem” ludzi nieśmiałych jest ich wewnętrzna blokada. Wmawiają sobie rzeczy, które nie mają potwierdzenia w ich doświadczeniach np.:

*„Nie podejdę do dziewczyny, bo mnie wyśmieję”  
( a skąd on o tym wie?), „Nie pójde do kina, bo mam  
trądzik młodzieńczy i wszyscy będą na mnie  
patrzeć,, ( a skąd ona wie, że tak będzie?)  
Przykładów jest setki, ale większość z nich  
sprowadza się do jednego: „ co o mnie pomyślą inni”.*

Jednym z punktów szkoleń Tomka jest:

**„Dlaczego kobiety nie podrywają mężczyzn?”**

Odpowiedź Tomka jest tak oczywista, że aż dziw, że  
ludzie za to płacą spore pieniądze.

Oto co powiedział:

**Tomek: „Jeżeli czegoś nie wiesz - zapytaj się”!!!**  
*to tak proste, jak linijka.*

*Nie wiesz jak wygląda jabłko, idź do sklepu i zapytaj  
się sprzedawcy „ jak wygląda jabłko”, nie wiesz jak  
wygląda mango, idź i zapytaj się.*

*Nie wiesz jak poderwać dziewczynę?*

*Zapytaj koleżankę, mamę, ciotkę, siostrę, a uzyskasz  
odpowiedź.*

*Ludzie myślą, że czas ysię zmieniły, ale to  
nieprawda.*

*Kobieta zawsze będzie wniebowzięta, kiedy  
wręczysz jej kwiatek (najlepiej bukiet kwiatów)*

*Kobieta zawsze będzie zadowolona, kiedy powiesz  
jej komplement.*

*Kobieta zawsze będzie promienieć, kiedy okarzesz  
jej szacunek.*

*Faceci myślą, że dziewczyny i kobiety są zimne i nieczułe, ale oni nie wiedzą jak bardzo się mylą w swoich poglądach..*

*Niejedna dziewczyna i niejedna kobieta, aż rwie się , aby podejść do mężczyzny i powiedzieć „masz ładne oczy „ , „masz niesamowity uśmiech”, „ do twarzy ci w tej koszuli” itd, ale...i one mają „blokadę”, gdyż w ich głowie powstaje takie samo pytanie:*

*„ a co on o mnie pomyśli”?*

*Dlatego mówię wszystkim kobietom i mężczyznom -  
**zwalczajcie stereotypy.***

*Jeżeli podejdziesz do Ciebie osoba i pochwali Cię lub powie komplement, to nie oceniaj jej wyglądu tylko powiedz: „**dziękuję Panu/ Pani za komplement**”*

*Dziwne, że jak mamy kogoś opieprzyć, to nie mamy „blokadę” ;-)*

*Pytasz mnie o sprawdzone triki w podrywaniu kobiet. Jak ja to robię? Jak się zachowuję? Jest tego zbyt wiele, ale napisz o tym, że przede wszystkim mężczyzna, który wyrusza na podryw musi być CZYSTY i to nie tylko ma mieć czyste paznokcie i umyte włosy, ale ma być CAŁYYYY CZYSTY.*

*Niektórzy faceci przychodzą ze szkoły lub z pracy i nawet nie myją rąk, tylko leją na siebie tony perfum i tak wyruszają na łowy - tragedia.*

*Niestety dziewczynom też się zdarzają wpadki, ale jest to znikomy procent w porównaniu z mężczyznami.*

## **Jakie ubranie?**

*Wszystko zależy od okoliczności tj, czy wychodzisz do kina czy do teatru, czy stawiasz na małolaty (te do 19 tki), czy podrywasz te starsze? Czy jest to plaża w Kołobrzegu czy dyskoteka w Warszawie?*

*..i tutaj jest bardzo dużo opcji, ale i tutaj jest również jedna zasada: **MIEJ CZYSTE I WYPRASOWANE UBRANIE.***

*Nie musisz mieć ciuchów za 5000 zł, aby zrobić wrażenie na dziewczynie czy kobiecie.*

*Na co patrzą kobiety w pierwszej kolejności u mężczyzn? Na buty.*

*Jeżeli jesteś w trampkach, adidasach czy lakierkach - mają być...muszą być zawsze CZYSTE.*

*Jeżeli masz spełnione te dwa warunki tj. jesteś czysty i masz czyste ubranie, to reszta jest już kwestią umiejętności.*

*Dobierając odpowiednio słowa, mając odpowiednią postawę i mając uśmiech na twarzy możesz zdziałać CUDA.*

*Jeżeli jesteś nieśmiały lub stawiasz pierwsze kroki w podrywaniu, to najlepszym ćwiczeniem jest tzw. **POZDRAWIANIE.***

*Ćwiczenie to polega na pozdrawianiu obcych kobiet i dziewczyn z ...uśmiechem na twarzy.*

*Ja to ćwiczenie wykonuję zawsze - kiedy idę do centrum handlowego, czy kiedy jadę samochodem, czy kiedy jadę tramwajem, czy kiedy idę ulicą.*

*Kiedy widzę obcą kobietę, z którą za chwilę minę się na ulicy uśmiecham się i kiedy już jesteśmy na przeciwko siebie mówię „dzień dobry” i idę dalej.*

*Jak idą dziewczyny i też mam się z nimi minąć to mówię z uśmiechem „cześć” i...idę dalej.*

*Jadąc samochodem lub tramwajem przez okno podnoszę rękę w geście przywitania i uśmiecham się, kiedy je widzę .*

*Jest wiele firm uczących „jak podrywać kobiety”, ale...tyle ile jest firm tyle jest sposobów na podrywanie kobiet lub dziewczyn.*

*Każdy ma swój styl i swoją taktykę sprawdzoną w praktyce.*

### ***Jakich słów używać?***

*Nie każda kobieta lubi grzecznych chłopców, ale na pewno nie można przeklinać.*

*Możesz używać takich słów jak :*

*pachnąca*

*namiętna*

*wspaniała*

*fantastyczna*

*niesamowita*

*boska*

*subtelna*

*rozkoszna*

*piękna*

*uwodzicielska*



*...jednakże łatwo zabrnąć za daleko w „słodzeniu” i to może być strzał samobójczy. Niekiedy wystarczy jedno zdanie, aby wieczór był fantastyczny.*

*Kiedyś na dyskotecie poprosiłem jedną dziewczynę do wolnego tańca i przez kilka chwil patrzyłem głęboko w jej oczy.*

*Powiedziałem do niej tylko: „to niesamowite, pierwszy raz w życiu widzę w tak pięknych oczach swoje odbicie”.*

*Później mi powiedziała (po upojnej nocy), że mam coś w oczach ...” tak głęboko patrzyłeś mi w oczy, że zamarłam”, a ja wtedy nawet nie zdjąłem okularów.*

*Sprawdzone teksty:*

- „jesteś otoczona aurą tajemniczości”*
- „masz cudowne namiętne usta”*
- „przy tobie trudno opanować emocje...pożądanie”*

*Poznając magię słów i jego bogactwo można tworzyć mieszanki wybuchowe, którym dziewczyny i kobiety nie są w stanie się przeciwstawić.*

-----  
Po długiej upojnej nocy on zauważył na jej stoliku przy nocnej lampie zdjęcie faceta. Zaczął się niepokoić.

- Czy to jest twój mąż? - nerwowo zapytał.
  - Nie głuptasie - odpowiedziała przytulając się do niego.
  - Czy to twój chłopak? - kontynuował.
  - Nie, coś ty - odpowiedziała.
  - Czy to twój ojciec lub brat? - pytał.
  - Nie, nie, nie - odpowiedziała delikatnie gryząc go w ucho.
  - A więc kto to jest? - nalegał.
  - To ja przed zabiegiem chirurgicznym.
- 

*Pierwszym ćwiczeniem było tzw. POZDRAWIANIE, a drugim jest mówienie komplementów. ćwiczenie to nazywam „DZIĘKUJĘ”.*

*DZIĘKUJĘ - to ćwiczenie pozwalające na oswojenie się z podchodzeniem do ludzi (w tym przypadku kobiet i dziewczyn)*

*Kiedy opanowałeś POZDRAWIANIE to DZIĘKUJĘ jest już prostrzym ćwiczeniem.*

*Jednakże tym razem to Ty musisz podejść do osoby (nie rób tego wieczorami) i wypowiedzieć formułkę:*

*„ Dzień dobry, chciałem pani podziękować „ lub „Dziękuję Pani”*

*Oczywiście wszystko zależy od sytuacji, czy dana osoba jest sama, czy w towarzystwie i w jakim miejscu się znajdują.*

*Na przykład idzie dziewczyna w centrum handlowym. Podchodzę do niej i mówię: „Przepraszam panią, ale chciałem pani podziękować...*

*(ona patrzy zdziwiona i myśli: „za co on ma mi dziękować”... )...podziękować za to, że nie wyjechała pani za granicę..., gdyż tak pięknych kobiet ... jak pani... w Polsce jest bardzo mało...Dziękuję i życzę fantastycznego dnia”*

*Te dwa ćwiczenia są podstawą do przejścia w wyższy poziom nauczania, który obejmuje m.in. mówienie komplementów.*

***Trzeba pamiętać o tym, aby do dziewczyny lub kobiety zawsze podchodzić z przodu, ewentualnie z boku, ale tak, aby one cię widziały.***

*Kobiety nie lubią jak je się zaskakuje od tyłu, ale uwielbiają od tyłu się kochać,...*

*aha..to nie jest książka o seksie, więc będziesz mógł wymazać to zdanie.*

*...a zatem kiedy podchodzisz do kobiety to zawsze z przodu lub ewentualnie z boku, ale tak, aby cię zauważyła zanim powiesz jej komplement.*

### ***Co masz powiedzieć?***

*Jeżeli będzie to młoda dziewczyna:*

*„Przepraszam, muszę ci coś powiedzieć”*

*Jeżeli będzie to kobieta :*

*„Przepraszam, muszę pani coś powiedzieć”*

**Nie mów nigdy:**

**„Przepraszam, czy mogę pani coś powiedzieć”,  
gdyż ryzykujesz uzyskaniem odpowiedzi : **nie... nie  
możesz** .**

*Kiedy podejdziesz do kobiety lub dziewczyny to mów  
płynnie i wyraźnie, ale nie za szybko.*

*To ćwiczenie ma tą zaletę, że jak podchodzisz do  
kobiety i mówisz jej „przepraszam, muszę pani coś  
powiedzieć...” to ona nie wie co się dzieje i zaczyna  
myśleć: „ kurcze czy stanik mi się rozpiął” , „czy  
może widać moje majtki”...ale po chwili słyszy  
komplement i od razu robi się przyjemnie ;-)*

**„Przepraszam, muszę tobie coś powiedzieć...  
Masz niesamowicie intrygujący kolor apaszki.”**

**„Przepraszam, muszę pani coś powiedzieć...  
Jest pani najpiękniejszą kobietą którą widziałem  
dzisiaj w Opolu (dowolne miasto)”**

**„Przepraszam, muszę ci coś powiedzieć...  
Masz niewiarygodnie śliczne dłonie.”**

**„Przepraszam, muszę tobie coś powiedzieć...  
Twoja sukienka ma niesamowity wzór. Jest taki  
dynamiczny.”**

**„Przepraszam bardzo, muszę pani  
coś powiedzieć... Ma pani świetnie dobrane  
kolory ubrania”**

*To są przykładowe teksty, ale najważniejsze jest, aby nauczyć się podchodzić do kobiet i być przygotowanym na różne odpowiedzi.*

*Nikt nie mówi, że będzie łatwo.*

*Może się zdarzyć, że dziewczyna lub kobieta skrzywi się usłyszawszy twój komplement, ale wtedy możesz spokojnie odpowiedzieć :” Bardzo dziękuje...dziękuję za to, że pokazałaś mi, żebym nie tracił czasu”.*

*A co jeżeli dziewczyna lub kobieta odpowiedzą na twój komplement :” Dziękuję”, „ To miło z twojej strony” - uśmiechnij się wtedy i powiedz „ chciałbym powiedzieć jeszcze o pani ( o twoich) niewiarygodnie intrygujących oczach, ale spieszę się do księgarni. Miłego dnia życzę.”... i oddal się.*

*Nie można od razu wszytkiego się nauczyć. Trzeba ćwiczyć i nabierać wprawy.*

*To tak jak z nauką chodzenia.*

*Zanim zaczniesz biegać, musisz najpierw nauczyć się raczkować, potem utrzymać równowagę w pionie i powoli zrobić pierwszy krok, potem zaczynasz szybciej chodzić , i na końcu kiedy nabierzesz WPRAWY zaczynasz biegać.*

*Jeżeli ktoś chce bardzo szybko nauczyć się zdobywania kobiet, to mówię wtedy, że powinien cofnąć się do czasów prehistorycznych... wziąć maczugę i wpaść do wioski, uderzyć maczugą kobietę w głowę i wzięwszy ją za włosy zaciągnąć do jaskini.*

*Jednakże mamy XXI wiek i zamiast maczug używamy magicznych słów.*

*Ja uczę na swoich szkoleniach historię.. i genezę zachowań międzyludzkich... o zachowaniu kobiet i mężczyzn.*

*Uczę również o tym, że można być Casanovą XXI wieku i mieć setki kobiet, ale przy tym można zachować szacunek do kobiet i być przez nie szanowanym.*

*Pamiętasz jak przedstawiłeś mi Roberta, który poderwał Edytę Górniak?*

*Ile mu to zajęło? 5? 15 minut?*

*Cieszę się, że w swojej książce opisze dokładnie jak poderwał Edytę Górniak i już nie mogę się doczekać , aby się dowiedzieć jakich użył technik językowych.*

*Poza tym on jest gigantem pracy. Bardzo mi się podoba jego powiedzenie :*

***” Kiedy ty śpisz - ja pracuję,  
kiedy ty się obżerasz - ja pracuję,  
kiedy ty uprawiasz seks - ja też uprawiam seks”***

***Jaką radę mam dać czytelnikom?***

*Nie lubię udzielać rad, ale mogę jedynie zasugerować. Jeżeli chcecie szybko wyleczyć nieśmiałość lub być bardziej pewnymi siebie, to...często się **UŚMIEHAJCIE** i mówcie wszystkim „**dzień dobry**”, a potem przyjdźcie na moje szkolenia ;-)*

*Dziękuję Tobie Tomku za rozmowę.*

## ***Dlaczego kobiety nie podrywają mężczyzn?***

*Oto kilka odpowiedzi, które Tomek uzyskał od kobiet i dziewczyn.*

### ***-Dominika-***

*„Według mnie kobieta pierwsza nie podejździe do mężczyzny, który jej się podoba ponieważ jest nieśmiała, boi się, że ona się mu nie spodoba i zostanie odrzucona lub co gorsza wyśmiana. „*

### ***-Kasia-***

*„ Dlatego, że nie czuję się na tyle atrakcyjną osobą, aby czuć się pewnie.*

*Bałabym się odrzucenia i wyśmiania, nawet jeśli wysyłałby mi sygnały wzrokowe czy uśmiechał się, to mimo wszystko dalej bym się wstydziła”*

### ***- Ola -***

*„ Cofnąć się bowiem trzeba do czasów zamierzchłych - naleciałości kulturowo-wychowawczych, które niestety wyrządziły szkody nie tylko kobietom, ale również utrwaliły pewne zachowania u mężczyzn.*

*Jeżeli jeszcze do tego doda się biologiczne uwarunkowania pierwotne-zdobywania samicy :) - uciekającej - znaczy się zdrowej, młodej a nie nie mogacej się bronić przed samczą inwazją - schorowanej i starej :) ...to mamy wierzcholek góry przeogrooomnej.....*

*To kobietom przez wieki wmawiano, że mężczyzna ma wykonać pierwszy gest, dać sygnał, że kobieta mu się podoba, a ona odpowie / lub nie /*

*A co się zmieniło do dzisiaj ?*

*Niewiele.*

*Zmieniło się tylko najmłodsze pokolenie dziewcząt-ale tu dyskutowałabym - czy nie poszło to w kierunku zbyt ekstremalnym*

*Czasami miałam okazję obserwować i...po prostu wstyd mi było./ a nie uważam się za osobę, ani konserwatywną, ani obłudną/*

*Oglupiająca prasa dla młodych dziewcząt a później kobiet, kładąca nacisk na określony model znajomości, oczekiwań i pogoni za ....no napewno nie za czymś nad czym można się chociaż przez chwilę zastanowić...*

*A mężczyźni ?*

*Coraz słabsi, coraz mniej stabilni psychicznie niechętnie - wielokrotnie - mający ochotę żeby stanąć do bezpośredniej konfrontacji z trudnościami życia...*

*Jak zareagowałby przeciętny mężczyzna - ten 'niby wyzwolony' , gdyby kobieta/dziewczyna podeszła i powiedziała, że jej się podoba.*

*Pierwsza myśl- podejrzywam- nieufna, następne pytanie ' czy ona jest aby trzeźwa' ? Później ' może się z kimś o coś założyła ' ? 'jaja sobie robi' ?*

*To tylko te..bardziej cenzuralne.*



*Teraz psychologia.*

*Ona - do końca nie miałyby - po upływie jakiegoś tam czasu- pewności czy on tak w ogóle to zaciekał się, czy załapał z wygodnictwa/ nie musiał w sumie nic robić - 'podano do stołu' ...*

*On- czy samiec szanowałby coś, czego nie musiałby zdobywać?*

*Określony model- bez względu na status społeczny- odmienny dla dziewcząt i chłopców.*

*Nasunęło mi się- przepraszam - ale porównanie odnośnie postępowości naszego społeczeństwa.*

*Podróżując ostatnio, w trakcie drogi zmuszona byłam skorzystać z toalety w Mc Donaldzie.*

*Do damskiej- dziki tłum , przed męską- zero kolejki.*

*Skorzystałam z męskiej, bo aktualne wymogi sanitarne, to umożliwiają. :)))*

*Jak wyszłam, to dobrze, że spojrzenia nie linczują, bo by mnie nie było.*

*I to nie tylko zszokowana mężczyzna w liczbie sztuk jeden , tylko tłumek kobiet, z których żadna po moim wyjściu nie weszła do 'zakazanego pomieszczenia'*

*A ty mnie pytasz 'dlaczego'..... :)*

# **BONUS #3    Czym jest sukces?**

***1. W wieku 2 lat, sukcesem jest:  
Chodzić na swoich nogach.***

***2. W wieku 12 lat, sukcesem jest:  
Mieć przyjaciół.***

***3. W wieku 18 lat, sukcesem jest:  
Mieć prawo jazdy.***

***4. W wieku 20 lat, sukcesem jest:  
Uprawiać seks.***

***5. W wieku 35 lat, sukcesem jest:  
Mieć pieniądze.***

***6. W wieku 50 lat, sukcesem jest:  
Mieć pieniądze.***

***7. W wieku 60 lat, sukcesem jest:  
Uprawiać seks.***

***8. W wieku 70 lat, sukcesem jest:  
Mieć prawo jazdy.***

***9. W wieku 75 lat, sukcesem jest:  
Mieć przyjaciół***

***10. W wieku 85 lat, sukcesem jest:  
Chodzić na swoich nogach.***

# BONUS #4

## TYLKO DLA CZYTELNIKÓW O SILNYCH NERWACH

czyli

**Biblijny marketing**

Uwaga! To nie jest żaden tekst perswazyjny.

Niniejsza treść jest wyłącznie dla ludzi o mocnych nerwach, którzy zdają sobie sprawę z tego, że poznając pewne rzeczy... mogą za niedługo CHCIEĆ zgłębić wiedzę.

Jeżeli chcesz napisać książkę na miarę „Władcy Pierścieni”, czy „Harry Potera” lub poznać tajniki powstania największej firmy na świecie, to Biblię musisz przeczytać obowiązkowo.

Parę lat temu na szkoleniu w Austrii jeden z marketingowców opowiedział wszystkim uczestnikom ciekawą historię o duńskim stowarzyszeniu Zeus, którego członkami są fachowcy z marketingu i reklamy.

*„My nie podwarzamy wiary w Boga” - mówią o sobie - „My tylko zadajemy pytania i nauczamy ludzi czynić dobro poprzez nauki Jezusa i Pismo Święte. Jezus był wspaniałym, inteligentnym i bardzo pobożnym człowiekiem, ale jego postać została wykorzystana przez wiele instytucji w sposób kategorycznie niemoralny (...) Przyznajemy, że nie wierzymy w to iż*

*Jezus był niepokalanie poczęty i był (jest) synem bożym, gdyż to jest kwestia wiary, ale wierzymy, że Jezus jest ojcem Marketingu i twórcą Reklamy (...). Jego geniusz objawił się w momencie, kiedy z chłopca - Pawła stał się mężczyzną - Jezusem (...) To mitologia grecka miała największy wpływ na kampanię Jezusa (...)*".

### **Dlaczego nazwali się „Zeusami”?**

Członkowie stowarzyszenia uważają, iż Jezus był bardzo inteligentnym, odważnym, mądrym i posiadający charyzmę człowiekiem, który potrafił przemawiać do ludzi. Był mistrzem mowy.

Jego wymyślone imię „Jezus” było pierwszym pokazem wielkiego geniuszu Pawła, gdyż tak wcześniej brzmiało jego imię.

Paweł czerpał swoją wiedzę z rozmów z kupcami, którzy przyjeżdżali do Palestyny z całego świata. Opowiadali oni o mitach i legendach panujących w świecie, gdzie bohaterowie i bogowie, rządzą światem.

Członkowie „Zeusa” twierdzą, iż Paweł posługiwał się biegle siedmioma językami w tym doskonale greką, co dało mu możliwość poznania ze szczegółami historię mitologii greckiej.

Paweł mając 19 lat zebrał informacje na temat wierzeń, jakie panują na świecie i odkrył ich wspólną cechę:

1. Wszystkie ludy na świecie mają swojego boga i swoją religię.

2. Każda religia ma złych i dobrych bohaterów.
3. W każdej religii siłą napędową jest: nienawiść, zazdrość, zdrada, miłość.
4. Ludzie głęboko wierzą w istnienie swoich bogów i bohaterów i są za to w stanie nawet oddać życie.
5. Wiara w swoich bogów przemija, kiedy o nich się nie mówi i nie pisze...wtedy fakt zmienia się w legendę, a następnie w mit.
6. Ludzie wierzą w Piekło i Niebo (zło i dobro)

Paweł był bardzo ambitnym i miłościwym mężczyzną. Żył w czasach, gdzie wojny plemienne trwały od wieków, które zbierały krwawe żniwo - chciał temu zapobiec, chciał zbawić świat...ulepszyć go, aby zapanowała miłość, harmonia i radość, dlatego to na Zeusie oparł swój plan ...WIELKI plan - oto nadchodzi zbawiciel... JEZUS CHRYSTUS.

J-E-Z-U-S - to anagram imienia ZEUS (w mitologii greckiej Zeus był bogiem Niebia i Ziemi) i literki „J”, „Jezus” to Joszue, Jehoszua (z hebrajskiego) i znaczy Jahwe ( zbawiciel).

JHWH - to imię własne Boga w Biblii

C-H-R-Y-S-T-U-S - z języka greckiego Christos - namaszczony, mesjasz.

Paweł ogłosił się zatem **JEZUSEM CHRYSTUSEM** - Synem Bożym i Zbawicielem, który nie tylko zmienił bieg historii, ale stworzył nową religię.

## **Ciekawostka #6:**

Inną formą biblijnego imienia Bożego JHWH jest **JAH**, występujące w biblii jako Jah, który jest składnikiem wielu imion m.in. **Jezus** (*Jah* - zbawiciel) czy **Mateusz** (*Mat-tit-jah* - Dar od Jahwe).

Wysławiając Boga wołamy i śpiewamy **A-L-L-E-L-U-J-A** (*Hallel-Jah* - wysławiajcie Jahwe)

Kiedy Paweł umarł - narodził się Jezus...**GENIUSZ** mowy i pisma. To dzięki niemu napisano Biblię, która nie pozwala zapomnieć o jego istnieniu.

Mówią o niej „Księga doskonała”, gdzie treści teologiczne przeplatają się z przygodami bohaterów, którzy uprawiają nie tylko perwersyjny seks, ale również wniecają wojny, mordują, grabią i nadużywają alkoholu.

Są wątki romantyczne, jest nauka o wybaczeniu i zbawieniu poprzez cierpienie.

Stowarzyszenie „Zeus” uważa, że Biblia powinna być czytana **tylko** przez osoby pełnoletnie, gdyż niektóre sceny w niej opisane są bardzo brutalne i mogą wpłynąć negatywnie na psychikę młodej osoby.

Dla członków „Zeusa” Jezus jest Mistrzem marketingu i promocji. Chylą przed nim czoło, gdyż to co zrobił...było na miarę CUDU.

W 1927 roku Stowarzyszenie Zeus po raz pierwszy zgodziło się na wywiad z jedną z szanowanych gazet.

Na pytanie : „ *Jak doszliście do takiego majątku?*”, prezes Stowarzyszenia wypowiedział słynne słowa:

**”Bierzemy przykład z Watykanu. Oni też zaczęli od stajenki i osiołka”**

-----  
Pewnego razu architekt, polityk, chirurg i sprzedawca sprzeczali się o to , czyj zawód ma najdłuższy rodowód.

„ Bóg stworzył Ewę z żebra Adama, co niewątpliwie jest zajęciem dla chirurga „ - powiedział chirurg.

„Ale przedtem, Bóg stworzył ład z chaosu, a to już jest zajęciem dla architekta” - odpowiedział architekt.

„Spokojnie panowie. A jak wam się zdaje, kto na początku stworzył chaos?” - powiedział polityk.

Po czym oczekująco popatrzyli na sprzedawcę, który uśmiechnął się i powiedział.

„ A komu wg was udało się **przekonać** Boga, że cały interes stwarzania świata jest wart zachodu?”  
-----

Co znajdziesz w Biblii?

**Wskazówki jak założyć i prowadzić firmę (tą małą i tą dużą), przygodę, seks, wojnę, morderstwa, zdradę, niesprawiedliwość, miłość, kanibalizm, astrologię, ludobójstwa, proroctwa, nadzieję i wybaczenie...**

**seks...**

*„Zanim jeszcze udali się na spoczynek, mieszkający w Sodomie mężczyźni, młodzi i starzy, ze wszystkich stron miasta, otoczyli dom, wywołali Lota i rzekli do niego: «Gdzie tu są ci ludzie, którzy przyszli do ciebie tego wieczoru? Wyprowadź ich do nas, abyśmy mogli z nimi poswawolić!» Lot, który wyszedł do nich do wejścia, zaryglowawszy za sobą drzwi, rzekł im: «Bracia moi, proszę was, nie dopuszczajcie się tego występku! Mam dwie córki, które jeszcze nie żyły z mężczyzną, pozwólcie, że je wyprowadzę do was; postąpicie z nimi, jak się wam podoba, bylebyście tym ludziom niczego nie czynili, bo przecież są oni pod moim dachem!» Rdz 19, 4-8*

**niesprawiedliwość...**

*"Tak jak to jest we wszystkich zgromadzeniach świętych, kobiety mają na tych zgromadzeniach milczeć; nie pozwala się im bowiem mówić, lecz mają być poddane, jak to Prawo nakazuje. A jeśli pragną się czego nauczyć, niech zapytają w domu swoich mężów! Nie wypada bowiem kobiecie przemawiać na zgromadzeniu." 1 Kor 14, 34*



### **ludobójstwo...**

*«Tak mówi Pan, Bóg Izraela: "Każdy z was niech przypasze miecz do boku. Przejdźcie tam i z powrotem od jednej bramy w obozie do drugiej i zabijajcie (...). Synowie Lewiego uczynili według rozkazu Mojżesza, i zabito w tym dniu około **trzech tysięcy** mężów" Wj 32, 27-28*

### **kanibalizm...**

*«Ta oto kobieta powiedziała mi: "Daj twojego syna, a zjemy go dzisiaj, mojego zaś syna zjemy jutro". **Ugotowałyśmy** więc mojego syna i zjadłyśmy go. Dnia następnego powiedziałam do niej: "Daj twego syna, żebyśmy go zjadły", lecz ona ukryła swojego syna». 2 Krl 6, 28-29*

### **niesprawiedliwość (wzmianki o gejach)...**

*"Ktokolwiek obcuje cieleśnie z mężczyzną, tak jak się obcuje z kobietą, popełnia obrzydliwość. Obaj będą ukarani śmiercią, sami tę śmierć na siebie ściągnęli." Kpł 20, 13*

### **perwersyjny seks...**

*„Nie pozwolisz żyć czarownicy.  
Ktokolwiek by obcował ze zwierzęciem, winien być ukarany śmiercią” Wj 22, 17-18*

## **morderstwo...**

"Człowiek ten zatem zabrawszy swoją żonę wyprowadził ją na zewnątrz. A oni z nią obcowali i **dopuszczali się na niej gwałtu przez całą noc** aż do świtu. Puścili ją wolno dopiero wtedy, gdy wschodziła zorza. Kobieta owa, wracając o świcie, upadła u drzwi (...) i pozostała tam aż do chwili, gdy poczęło dzień. Pan jej, wstawszy rano, otworzył drzwi domu i wyszedł chcąc wyruszyć w dalszą drogę, i ujrzał kobietę, swoją żonę, leżącą u drzwi domu z rękami na progu. «Wstań, a pojedziemy!» - rzekł do niej, lecz ona nic nie odpowiadała. Usadowiwszy ją przeto na ośle, zabrał się ów człowiek i wracał do swego domu. Przybywszy do domu, **wziął nóż**, i zdjawszy żonę swoją, **rozciął ją** wraz z kośćmi na dwanaście sztuk (...)." Sdz 19, 25-29

## **wojna...**

„Tego samego dnia Jozue zdobył Makkedę i pobił ją ostrzem miecza, króla zaś jej i wszystkich żywych w mieście obłożył klątwą, tak że nikt nie ocalał. (...) Następnie Jozue z całym Izraelem udał się z Makkedy do Libny i natarł na Libnę. (...) zdobyli ją ostrzem miecza i zabili wszystkich żyjących, tak że nikt nie ocalał; (...) Jozue z całym Izraelem udał się następnie z Libny do Lakisz, obległ je i natarł na nie. (...) na drugi dzień zdobył je i zabił ostrzem miecza wszystkich żyjących w nim, zupełnie tak, jak uczynił z Libną. Wówczas Horan, król Gezer, przybył, aby wspomóc Lakisz, lecz Jozue zadał mu taką klęskę, iż z jego ludu nikt nie ocalał.” Joz 10, 28-33

Z wiedzy biblijnej korzystał m.in. **J.R.R. Tolkien**, który w książce „Władca Pierścieni” wykorzystał Morię jako miasto krasnoludów (Moria Tolkiena - to miasto krasnoludzkie w Śródziemiu).  
Moria biblijna to wzgórze, na którym miało dojść do zabójstwa Izaaka :

*„Powiedział: «Weź twego syna jedynego, którego miłujesz, Izaaka, idź do kraju Moria i tam złóż go w ofierze na jednym z pagórków, jakie ci wskażę»  
Rdz 22, 2*

W Morii (Tolkiena) kiedy drużyna pierścienia wchodzi do sali (w podziemiach gór), ukazuje im się widok ołtarza (grobowiec), na które pada strumień światła (symbol nadziei) - przedstawia go jako stół ofiarny, na którym miał zginąć Izaak (Biblia).  
Izaak został ułaskawiony, a bohaterzy Tolkiena zwycięsko uszli wojskom orków.

**Przyjaciele pisarza nie potwierdzają, że J.R.R. Tolkien był członkiem stowarzyszenia Zeus.**

W Biblii znajdziemy odnośniki do bajek i baśni m.in. Baśni z tysiąca i jednej nocy.  
Opowiadanie o Alibabie i 40 rozbójnikach znajdziemy w:

*„Poszedł więc Chazael na jego spotkanie, wziął dary ze sobą i wszelkie kosztowności z Damaszku -*

*obladowując czterdzieści wielbłądów. Przyszedł i stanął przed nim, mówiąc: «Twój syn, Ben-Hadad, król Aramu, posłał mnie do ciebie z pytaniem: "Czy wyzdrowieję z tej choroby?" 2 Krl 8, 9*

Alibaba stanął przed skałą i powiedział :

**" Sezame, otwórz się"**

Mojżesz stanął nad brzegiem morza:

" Pan rzekł do Mojżesza: «Czemu głośno wołasz do Mnie? (...) Ty zaś podnieś swą laskę i wyciągnij rękę nad morze i rozdziel je na dwoje,(...) „ Wj14, 15-16

Jezus potrafił połączyć mity, wierzenia, bajki, baśnie w swoją biblijną historię.

Do dzisiaj w społeczeństwie Bliskiego Wschodu panuje analfabetyzm, i w tym właśnie upatrywał Jezus swoją szansę. No bo kto będzie podważał jego teorie, jak ludzie nie potrafią pisać i czytać?

Przeszkodą byli jedynie **faryzeusze, zeloci i saduceusze** i parę innych ugrupowań, które mogły utrudnić jego realizację planów.

Jezus zaczął głosić swoją nowinę, w której pomagali mu 12 apostołów i najbliższa rodzina.

Ewangelisci spisali historię Jezusa i jego nauki, z którymi możemy zapoznać się czytając Biblię. Nie są to jednak wszystkie pisma i ewangelie jakie były dostępne po śmierci Jezusa.

Mało kto wie, że dopiero cesarz rzymski Konstantyn I Wielki na soborze nicejskim ( maj 325 rok n.e.) zatwierdził wraz z biskupami jedną wersję Biblii, na którym wybrali tylko te ewangelie, które pasowały do ich poglądów.

Nie było wtedy internetu, telefonów, telewizji i innych szybkich srodków przekazu wiadomosci.

Ludzie wierzyli w to co mówili kapłani, którzy uchodzili za osoby bardzo mądre ( kapłani, lekarze, sędziowie - elitarne zawody), a co miał zrobić rybak lub wieśniak, którzy musieli ciężko pracować nie mając czasu na naukę pisania i czytania?

Dlatego Jezus z pomoca swoich apostołów założył Kościół katolicki, którego podstawową organizacją były parafie - wspólnoty wiernych.

To tam przemawiano do ludu, i uczono o przyjściu Zbawiciela, a ten lud nazwano parafianinami, gdyż byli to ludzie prości i z wiejskich terenów.

### **Ciekawostka #7:**

***Parafianin* - to człowiek bez wykształcenia, ograniczony, tępak czyli potocznie i-d-i-o-t-a.**

Dopiero w XIX wieku zmieniono znaczenie słowa „parafianin”, które oficjalnie znaczy - **człowiek, który mieszka na terenie parafii i chodzi do kościoła.**

Członkowie Stowarzyszenia Zeus w 1966 roku wysłali list do Watykanu z prośbą, aby zabronić księżom mówić do ludzi „*Moi drodzy parafianie*” oraz wszystkich ich odmian z użyciem słowa „parafianie”.

**„Zeus XXI wieku”** to książka, którą napisali członkowie stowarzyszenia w rocznicę drugiego tysiąclecia ery chrześcijańskiej.

Nakład 2000 sztuk. Ilość stron 2000 (2 tomy po 1000 stron).

Rok wydania 2000. Cena 2000 euro.

Kto ją kupił?

Dwie sztuki udało się kupić prezydentowi USA. Reszta egzemplarzy została wykupiona przez Watykan.

Co było napisane w tej książce, że Watykan wykupił prawie cały nakład?

I to właśnie zastanawia ludzi.

Być może opisana w niej jest strategia marketingowa Jezusa?

Być może jest napisane kilka przykładów, jak mając garaż i osiołka można dojść do wielkiego bogactwa? Może jest to marketingowe zagranie stowarzyszenia „Zeus”?

James Brown wspomniał, że kiedy był w Danii, i spotkał się z jednym z członków stowarzyszenia rozmawiali o nauce i historii opisanej w Biblii.

Na przykład Jezus nie mógł wiedzieć (i nie tylko on), że Ziemia nie powstała na początku...

*„Na początku Bóg stworzył niebo i ziemię” Rdz 1, 1)*

...tylko ok. 4, 6 miliarda lat temu jako część tworzącego się Układu Słonecznego, który uformował się z chmury gazu, pyłu i skał, które pochodziły z Wielkiego Wybuchu. To dzięki Wielkiemu Wybuchowi

(ok. 13,7 miliarda lat temu) powstał Wszechświat...

...ale jest to wersja XXI wieku.

O tym, co jest napisane w książce „Zeus XXI wieku” może dowiemy się wtedy, kiedy ktoś dotrze do tych ksiąg. Czyżby powtórzyła się sytuacja jaka miała miejsce z książką „Kod Leonarda da Vinci”, którą na początku Watykan wykupił prawie w całym nakładzie?

Mało kto wie, że autor książki „Kod Leonardo da Vinci” jest członkiem stowarzyszenia „Zeus”, a bohaterami jej są wszyscy członkowie stowarzyszenia.

Niedawno pojawiła się informacja, że to właśnie książka „Kod Leonardo da Vinci” jest skróconą wersją książki „Zeus XXI wieku”.

Jakkolwiek do tego podejść, to członkowie stowarzyszenia Zeus udowodnili ponownie, że pisząc książkę można wzbudzić wielkie emocje i dojść do bogactwa, a wszystko za sprawą Jezusa Chrystusa.

*„Owego dnia Jezus wyszedł z domu i usiadł nad jeziorem (...) cały lud stał na brzegu. I mówił im wiele w przypowieściach tymi słowami:*

*«Oto **siewca wyszedł siał.***

*A gdy siał, niektóre [ziarna] padły na drogę, nadleciały ptaki i wydziobały je.*

*Inne padły na miejsca skaliste, gdzie niewiele miały ziemi; i wnet powschodziły, bo gleba nie była głęboka.*

*Lecz gdy słońce wzeszło, przypaliły się i uschły, bo nie miały korzenia.*

*Inne znowu padły między ciernie, a ciernie wybujały i zagłuszyły je.*

*Inne w końcu padły na ziemię żyzną i plon wydały, jedno stokrotny, drugie sześćdziesięciokrotny, a inne trzydziestokrotny.*

***Kto ma uszy, niechaj słucha!».***Mt 13, 1-9



**ZAPROŚ WITOLDA  
ZŁOTKOWSKIEGO,  
ABY WYGŁOSIŁ WYKŁAD  
PODCZAS TWOJEJ NASTĘPNEJ  
KONFERENCJI LUB  
SEMINARIUM**

**witold.zlotkowski@wp.pl**

# **SPIS TREŚCI**

Ostrzeżenie str. 4

Podziękowania str. 5

Odbierz nagrodę gwarantowaną str. 7

Krótkie wyjaśnienie str. 9

Pierwsze szkolenie str. 10

Moje pytania str.12

Wstęp str. 16

Mężczyzna str. 18

Kobieta str. 20

Ciekawostka #1 str. 23

Początek czyli podstawy str. 24

James Bond str. 30

Literki czyli jak działają słowa str. 32

Świadomy i nieświadomy umysł str. 35

Mowa str. 36

Ciekawostka #2 str.49

Spróbuj to zrobić str. 50

Kłamstwo str. 61

Ciekawostka #3 str. 62

Źle sformułowane pytanie str.72

Ciekawostka #4 str. 78

Ręce przemawiają str. 79

Witamy się str. 82

Jak siedzimy str. 84

Ciekawostka #5 str. 86

Jak odnieść sukces w XXI wieku -  
krok 1. Obserwacja str. 91

Krok 2. Bądź najlepszy str. 95

Krok 3. Zabawa str. 107

Marzenie staruszka str. 117

Krok 4. Wzbudź emocje str. 120

Krok 5. Przyjaźń str. 124

Krok 6. Bądź ostrożny str. 127

Krok 7. Za darmo str. 130

Krok ...następny str. 133

Bonus #1 - Asertywność str. 136

Strategia zastosowań pytań str. 144

Czy jesteś asertywny str. 146

Bonus #2 - Zdejmij to... str. 148

Dlaczego kobiety nie podrywają mężczyzn? str. 159

Bonus #3 - Czym jest sukces str. 162

Bonus #4 - Biblijny marketing str 163

Ciekawostka #6 str.166

Ciekawostka #7 str. 173

Spis treści str. 178

Bibliografia str. 181

# BIBLIOGRAFIA

Bandler R., La Valle J. - Alchemia manipulacji.  
wydawnictwo Helion Gliwice 2006

Batko A. - Sztuka perswazji, czyli język wpływu  
i manipulacji, wydawnictwo Helion Gliwice 2005

Bierach A. - In Gesichten lesen der  
Menschenkenntnis auf den ersten Blick, Munchen  
1990

Callison B. - Wojna Trappa, Poznań 1990

Collins A. - Język ciała, gestów i zachowań, Wrocław  
1995

Feldman R.S., Rime B. - Fundamentals of Nonverbal  
Behaviour, Cambridge 1991

Hall E.T. - Silent Language ,New York 1959

Hasek J. - Przygody dobrego wojaka Szwejka,  
Warszawa 1982

Jerome K.J. - Trzech panów w łódce nie licząc psa,  
Warszawa 1988

Kushi M. - Your Face Never Lies, New York 1983

May K. - Winnetou , Warszawa 1956

Peas A. - Body Language, London 1971

Peas.A.B. - Dlaczego mężczyźni nie potrafią robić  
dwóch rzeczy równocześnie, a kobiety na moment  
nie przestają gadać, Poznań 2004, 2008

Perez-Reverte A. - Klub Dumas, Warszawa 2005

Tenn W. - Ludzk i punkt widzenia, Gdańsk 1992

Thiel E. - Die Korpersprache errat mehr als tausend  
Worte, Munchen 1986

Tkaczyk L. - Non-Verbal Communication, Wrocław 1996

Trump D. - The Art of the Deal, Warner Books, Nowy Jork 1987

Treumund K. - Saga o Nibelungach, Warszawa 1989

Vitale J. - Co minutę rodzi się klient, wykorzystaj 10 pierścieni władzy Barnuma, osiągnij sławę, fortunę i zbuduj imperium biznesowe, wydawnictwo Helion Gliwice 2007

## ŹRÓDŁA

Strony WWW:

<http://cooffice.pl/index.html>

<http://pl.wiktionary.org/wiki/parafianin>

<http://biblia.deon.pl/index.php>

<http://pl.wikipedia.org/wiki/Astrologia>

<http://cneb.pl/>

