

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

SIŁA SEKRETU. PRAKTYCZNY PORADNIK PROGRAMOWANIA PRZYSZŁOŚCI

Autor: Andrzej Batko
ISBN: 978-83-246-2606-9
Format: A5, stron: 120
Oprawa: twarda



Sekret tkwi w Tobie

- Jak w końcu zdobyć to, o czym marzysz?
- Czym różni się „marzenie” o czymś od „przyciągania” tego do siebie?
- Co powinieneś wiedzieć o przyciąganiu, a nie znajdziesz tego w „Sekrecie”?
- Co inaczej robią ci, którzy przekuwają swoje marzenia w rzeczywistość?
- Czym się różni Twój SPOSÓB realizowania marzeń od tego, JAK oni to robią?
- Jak brzmi przepis na zmianę marzenia w rzeczywistość?
- Dlaczego jednych ludzi marzenia motywują, a innych wpędzają w depresję?
- Jak zaprogramować własną przyszłość?

Jesteś tym, o czym myślisz!

Twoim światem rządzi kilka praw. W szkole musiałeś wykuć na pamięć prawa fizyki, wychowanie narzuciło Ci wewnętrzny imperatyw, a państwo, w którym mieszkasz, określa zasady zachowania się w społeczeństwie. Jednak czy poznałeś prawo odpowiadające za to, by Twoje życie nie przypominało łupiny orzecha dryfującego bezwładnie na fali oceanu? Czy wiesz już, czym jest prawo przyciągania? Dowiedz się, jak je skutecznie stosować!

Prawo przyciągania mówi o potężnej sile – sile Twoich myśli. To one odpowiedzialne są za to, co do siebie przyciągasz, i za to, co Cię w życiu spotyka. I bez względu na to, jak bardzo kontrowersyjne Ci się to wydaje, nie możesz zignorować możliwości zgłębienia tego, co kieruje Twoim życiem. A cały sekret tkwi właśnie w Twoim umyśle!

Być może czytałeś już książki uczące osiągania celów, realizowania pragnień oraz wpływania na swoją przyszłość. Może nawet widziałeś film „Sekret” i otaczasz się ludźmi, z którymi dyskutujesz na temat prawa przyciągania. Jednak spełnianie marzeń w określonym miejscu na Ziemi – na przykład w Polsce – ma dodatkowo swój własny, specyficzny wymiar. Od Amerykanów różni nas mentalność, sposób myślenia i otoczenie.

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

Spis treści

Wstęp	9
Dla kogo przeznaczona jest ta książka	14
Na następnych kilku stronach przyznam Ci się do czegoś... ..	18
Jak po raz pierwszy projektowałem swoją przyszłość	22
Twój nieświadomy autopilot, czyli termostat biedy i ubóstwa	28
Pierwszym ustawieniem jest Twoje wyobrażenie otaczającej Cię rzeczywistości	36
KAPSUŁA PERCEPCJI	36
Kolejnym ustawieniem są Twoje przekonania na temat siebie, swoich możliwości oraz otaczającej Cię rzeczywistości	40
JAK OSŁABIĆ OGRANICZAJĄCE PRZEKONANIE	44
ZWĄTP W SVOJE OGRANICZENIE! TECHNIKA ZMIENIANIA OGRANICZAJĄCEGO PRZEKONANIA	45
Dlaczego nie wystarczy po prostu wyobrazić sobie tego, czego pragniesz	50
Uważaj	54
PLANUJ POZYTYWNE	54
BĄDŹ DOŚŁOWNY	56
WYBIERZ SIĘ W PRZYSZŁOŚĆ I OPISZ SWOJE OSIĄGNIĘCIA	56
W JAKIE RAMY	57
Zacznij halucynować!	62

Dostrajanie pragnień do wartości	66
TECHNIKA „DOSTRAJANIA WARTOŚCI” DO PRAGNIEŃ, PLANÓW I CELÓW	66
Time lines	72
Imprint bogactwa i sukcesu	78
MENTOR	81
Programowanie przyszłości	86
PLANOWANIE „OD PRZYSZŁOŚCI DO TERAZ”	87
„Zbieżność”	92
TECHNIKA USTAWIANIA ZBIEŻNOŚCI	93
Działaj!	96
Kilka wskazówek na drogę	100
Historie opisujące doświadczenia z prawem przyciągania	104
BUTERBROD	105
HONG KONG, LAS VEGAS, TAD WITKOWICZ I 33... ..	108
CZY MOŻESZ SAM WYDAĆ I ROZREKLAMOWAĆ SWOJĄ KSIĄŻKĘ?	110
Co jeszcze możesz zrobić?	116
KSIĄŻKI	116
MATERIAŁY AUDIO I VIDEO (CD I DVD)	118
INTERNET	119



Skoro jesteś taki mądry, to czemu nie jesteś bogaty?

KURT VONNEGUT JR.

Na następnych kilku stronach przyznam Ci się do czegoś...

WIERZĘ W MAGIĘ I PROWADZĄC FIRMĘ, NA CO DZIEŃ WSPOMAGAM SIĘ MAGICZNYMI RYTUAŁAMI.

Jeszcze niedawno mocno się wahałem, czy ktokolwiek będzie zainteresowany takimi „odjechanymi sprawami” w poważnym Świecie pieniądza. Jednak w wielu rozmowach na szkoleniach, gdy prezentowałem, jak można używać technik hipnozy i autohipnozy do wspomagania swojej skuteczności w biznesie, moi rozmówcy okazywali zainteresowanie i zaczęli eksperymentować z poznanymi technikami. Jednak moi przyjaciele i partnerzy w tych duchowo-magicznych eksploracjach przypomnieli mi, że 14 lat temu, gdy zaczynałem pisać o wpływie emocji i podświadomości na decyzje klientów w biznesie, początkowo spotykałem się z niedowierzaniem ze strony handlowców. 10 lat temu zacząłem na szkoleniach wprowadzać elementy hipnozy, do marketingu również. Wywoływało to zaskoczenie. Przecież każdy wiedział i wierzył, że ludzie są racjonalni, a hipnoza nie istnieje i jest zabroniona, nieetyczna lub szkodliwa :-). To wszystko oraz informacje o zaskakujących rezultatach, jakie osiągałismy, sprawiło, że postanowiłem udostępnić je Tobie, ale wyłącznie na Twoją odpowiedzialność! Zresztą ta idea zaczyna się powoli przesączać do ogólnej świadomości dzięki filmom takim jak *Sekret* i autorom takim jak na przykład Joe Vitale.



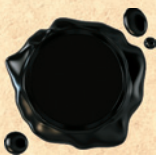
*Zacznij mówić o tym, kim chcesz się stać,
a przekonasz się, że Twoje słowa wkrótce staną się faktami.*

JOE VITALE

Rezultaty, które sam uzyskuję od ponad 20 lat, są zarówno zaskakujące, jak i nie do końca zrozumiałe, ponieważ wychowany w rodzinie naukowców nasiąkłem kultem racjonalnego myślenia i miałem zaszczerpane przekonanie, że jeśli czegoś się nie da wyjaśnić za pomocą istniejącej wiedzy, to zwyczajnie nie jest to prawdą. Dziś, kiedy nabrałem pokory wobec własnej „wiedzy”, a raczej jej ograniczeń, wierzę, że istnieją mechanizmy, których nie rozumiem, a które mimo wszystko działają. To, czy ja rozumiem (lub nie rozumiem), jak dany „mechanizm” działa, nie ma wpływu na jego działanie. W końcu piszę te słowa na komputerze, a nie mam pojęcia, jak on działa!

Czytelnicy kojarzą mnie głównie z takimi tematami jak psychologia manipulacji, wywieranie wpływu, perswazja, marketing, sprzedaż, biznes i NLP w kontekście robienia pieniędzy. I jest to prawidłowe skojarzenie, ponieważ od lat zajmuję się szkoleniem i doradzaniem firmom, handlowcom i przedsiębiorcom w wyżej wymienionych zagadnieniach. Jestem również autorem bardzo popularnej książki na ten temat: *Sztuka perswazji, czyli język wpływu i manipulacji*.

Większość ludzi mocno wierzy, że takie rzeczy jak manipulacja, wywieranie wpływu, perswazja, marketing, sprzedaż, biznes i NLP w kontekście robienia pieniędzy stoją w opozycji do praktyk duchowych, magii i wiary. Jednym z celów tej książki jest pokazanie, że te pozorne sprzeczności mogą wspólnie pracować, wzajemnie się wspomagając. Ba, jedno bez drugich zwyczajnie utrudniają osiągnięcie naprawdę spektakularnych sukcesów, pozostawiając je przypadkowi.







Jak po raz pierwszy projektowałem swoją przyszłość

Rok 1987, Londyn

Jestem nielegalnym imigrantem, bez prawa pobytu, z nieważnym paszportem, bez wizy i bez pozwolenia na pracę. Pracuję na czarno w magazynie oraz wieczorami jako akwizytor, odkładając na kurs NLP. Dziwny cel jak na moją sytuację w tamtych czasach, ale tak właśnie było. W końcu uzbierawszy potrzebną kwotę, zapisuję się na swoje pierwsze szkolenie NLP.

W trakcie tego szkolenia odbyły się zajęcia ze sławnym trenerem NLP Tadem Jamesem, który właśnie opublikował pierwszą książkę na temat wpływania na swoją przyszłość, czyli *Designing Your Future*. Robiliśmy tam procedurę planowania i umieszczania na linii czasu (jeśli nie znasz tego pojęcia, to wyjaśniam je w tej książce w odpowiednim miejscu) tego, co chcemy, aby stało się naszą przyszłością — tego, jak mieszkam, czym jeżdżę, co robię, jak robię, co potrafię, jak żyję, jacy ludzie mnie otaczają, jakich uczuć doświadczam, jak wyglądają moje relacje z bliskimi, innymi ludźmi i w jakim celu to wszystko robię.



Każdy człowiek, którego potomność nazwała wielkim, każdy człowiek, któremu powiodło się w życiu, osiągnął wielkość bądź sukces na tyle właśnie, na ile zdołał skupić się na celu i konsekwentnie dążyć w jednym wytyczonym kierunku.

ORISON SWETT MARDEN

Oczywiście zaplanowałem sobie bardzo dokładnie następne 20 lat, 10, 5, 3 lata, rok, 6 miesięcy itp. od tamtego momentu (włącznie z położeniem geograficznym i widokiem z okna na Pacyfik, rodzajem zajęcia, z którego będę się utrzymywał). Ba, wpisałem sobie nawet, że będę uczył NLP po angielsku w Ameryce Północnej! Dość arogancko jak na emigranta dukającego w tym języku, siedzącego w Londynie bez papierów (rok 1987)!

Zaplanowałem przeżywanie fajnych stanów emocjonalnych, napęd i świetne biznesowe pomysły razem z życiem rodzinnym w roku 10., czyli 1997, który jawił mi się jako odległa przyszłość rodem z SF! Schowałem kartkę do jakiejś teczki i zapomniałem o niej.

Wyobraź sobie moje zdumienie, gdy w roku 1996 porządkowałem papiery po przeprowadzce z Toronto do Vancouver i trafiłem na tę kartkę!

A teraz UWAGA! Proszę zapiąć pasy!

Po pierwsze, za oknem widzę PACYFIK! Co prawda jakieś 1000 km od wymarzonego San Francisco, ale trudno mieć o to pretensje do wszechświata, bo przecież nie wpisałem nazwy miasta.

Po drugie, już od 6 lat żyłem z prowadzenia terapii, warsztatów psychologicznych, uczenia NLP w Kanadzie i byłem założycielem ośrodka NLP w Toronto, gdzie zapraszałem sławy NLP do prowadzenia treningów. Już byłem trenerem NLP i zdarzało mi się lecieć parę tysięcy kilometrów, aby prowadzić trening! Moje marzenie stało się rzeczywistością!

Po trzecie, planowany dochód roczny też zgadzał się z dokładnością do 1 tysiąca \$ rocznie!

W magię nie wierzyłem, ale w to, że NLP starannie robione działa — tak. Jak o tym myślę, to częścią tej „magii” było na przykład to, że „program” utrzymywał moją podświadomość ukierunkowaną na cel, a mój sys-

tem wartości też odpowiednio ewoluował. I tak za pierwsze zarobione po przyjeździe do Kanady pieniądze, zamiast kupić sobie duży telewizor i używany samochód oraz zafundować wakacje na Jamajce, poleciałem do Kalifornii na kolejny kurs NLP, a potem na kurs hipnozy i trening trenerski. Bez wyrzeczeń, wysiłku i cierpienia.

Dzięki nabytej za pomocą technik NLP na kursie w Anglii wiedzy, bezcelności oraz umiejętnościom terapeutycznym tamże nabytym i dyplomowi magistra psychologii dostałem w 3 miesiące po przybyciu do Kanady pracę jako psychoterapeuta, na etacie, z pensją, ubezpieczeniem i płatnymi urlopami, a po roku już prowadziłem warsztaty dla innych psychoterapeutów.

„Zaprogramowany” w podświadomości cel subtelnie i niezauważalnie kierował moją uwagę na to, co mnie zbliżało do niego, i sprawiał, że przestały mnie interesować sprawy z nim niezwiązane.

Ale to jeszcze nie wszystko! Zrobiłem całą procedurę jeszcze raz, korygując to wszystko o nowe pragnienia i cele na następnych 10 lat. Po dwóch latach musiałem zrobić korektę celów — nie nadążały za tym, co się działo! I to zanim zetknąłem się z pojęciem prawa przyciągania.

W roku 1999 zetknąłem się przez portal Marka Joynera, eksperta w dziedzinie stosowania psychologii podświadomości w internecie, z opracowaniem na temat hipnozy w tworzeniu tekstów marketingowych autorstwa wówczas mało znanego copywritera Joego Vitale. W ciągu następnych 2 lat Joe Vitale stał się szeroko znany w społeczności biznesu internetowego jako jeden z czołowych ekspertów w dziedzinie marketingu internetowego. Nie tylko był obecny w internecie, ale doradzał wielu korporacjom w tzw. „realu”.

Trudno sobie wyobrazić moje zdziwienie, gdy przeczytałem jego świeżo wydaną książkę na zupełnie inny temat. Nosila tytuł *Marketing duchowy*

i opisywał on w niej swoje doświadczenia z „przyciąganiem” za pomocą praktyk duchowych i mentalnych pieniędzy, samochodów i domów. Byłem lekko zdezorientowany, bo przyzwyczaiłem się myśleć, że praktyki duchowe i dążenie do „kasiory” i „wypasionych bryczek” wzajemnie się wykluczają. Czytając tę książkę, zacząłem sobie uświadamiać, że on pisze mniej więcej o tym, co ja zrobiłem i co uważane było w środowisku NLP za normalną sprawę, czyli o projektowaniu swojej przyszłości za pomocą time line i wpływowaniu na bieg rzeczy.

Po paru tygodniach dostałem od niego maila pod tytułem „Przyciągnij nowy samochód”, a stronę, do której umieszczony był link, zdobyło jego zdjęcie na tle nowego BMW! Opisywał tam prostą procedurę, w rezultacie której stał się w ciągu paru tygodni właścicielem nowego BMW Z3.

Ponieważ ukochany przeze mnie, a znenawidzony przez moją żonę stary saab ciągle się psuł, powiedziałem do siebie: „Joe, sprawdzam!”.

Zrobiłem całą procedurę pod kątem przyciągnięcia nowego saaba. Miał to być ten śliczny nowy 9-5 kombi w topowej wersji aero, i to najdalej za 6 miesięcy. Bum! Dwa miesiące później jechałem do domu w czerwonym Saabie 9-5 kombi Aero. Przez następne 2 lata nigdy się nie zepsuł i nawet moja żona go polubiła. Od tego czasu przyciągam dokładnie takie samochody, jakie sobie zażyczę. Już były nowiutkie JEEP Grand Cherokee i Mercedes ML. Piszę tak szczegółowo, żeby wyjść poza utarty schemat: „Mam wymarzony samochód, wygodne mieszkanie i zaspokojone potrzeby”, bo to może równie dobrze oznaczać golfa, kawalerkę i dochód wystarczający na rachunki. Piszę konkretnie również dlatego, że pozwala to mierzyć skalę osiąganych zmian.



*Możesz osiągnąć praktycznie wszystko
— wystarczy odpowiednio mocno tego chcieć.*

BRIAN TRACY

Stosuję te metody, wzbogacam je pomocnymi technikami i stale eksperymentuję, ponieważ sprawdza się to w moim życiu i w życiu ludzi, których zaraziłem pasją do tych metod i strategii. Mogę przytoczyć wiele przykładów konkretnych osób, ale nie chcę zamieniać książki w tekst marketingowy. CHCĘ SIĘ PODZIELIĆ Z TOBĄ KONKRETNymi EFEKTAMI MOICH WIELOLETNICh DOŚWIADCZEŃ I EKSPERYMENTÓW w tej dziedzinie, PO TO, ABYŚ MOGŁA LUB MÓGŁ SZYBCIEJ WZBOGACIĆ SWOJE ŻYCIE O TO, CZEGO PRAGNIESZ, I ZACZĄĆ TWORZYĆ JESZCZE WIĘKSZE PRAGNIENIA I MARZENIA.

Potraktuj tę książkę jako skrzynkę z przydatnymi narzędziami, które do osławionego Sekretu dodają oparte na psychologii, NLP i najnowszej wiedzy o działaniu ludzkiego umysłu precyzyjne, „krok po kroku”, instrukcje. Bez nich opisywane między innymi w *Sekrecie* strategie też działają, ale dzięki tym instrukcjom możesz uniknąć zbędnego błędzenia oraz przyspieszyć cały proces.

