

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Jedenasty element. Klucz do sukcesu w biznesie

Autor: Robert Scheinfeld, Robert G. Allen

Tłumaczenie: Przemysław Janicki

ISBN: 978-83-246-1084-6

Tytuł oryginału: [The 11th Element: The Key
to Unlocking Your Master Blueprint for
Wealth and Success](#)

Format: A5, stron: 256



Potężny oręż w walce o sukces

Jeśli:

- masz otwarty umysł
- nie boisz się sukcesu
- dążysz do stałego rozwoju

sukces jest Twój

Słowo wstępne Roberta Allena – autora Jednominutowego milionera

Wydawało Ci się, że nie ma skutecznej recepty na osiągnięcie sukcesu? A jednak istnieje coś takiego – nie tylko recepta, ale i konkretna strategia, w dodatku przetestowana w praktyce. Nie daj się zwieść poradnikom zapewniającym, że szybko i bez wysiłku zdobędziesz majątek oraz uznanie. To, co doprowadzi Cię do upragnionego celu, to nie magiczne sztuczki, ale solidny i usystematyzowany program. Takie właśnie metody działania wywindowały na sam szczyt największych gigantów współczesnego biznesu. Udało im się osiągnąć wszystko, a zaczęli od zupełnych podstaw. Te same techniki będą służyły również Tobie.

Być może Twoim celem jest otwarcie lub rozwój własnego biznesu. Może pragniesz zdobyć klientów lub wymarzoną pracę albo znacząco poprawić swoje rezultaty i przyciągać do siebie najlepszych pracowników. To, czego potrzebujesz, to narzędzie posiadające potężną siłę, a jednocześnie na tyle elastyczne, by dostosować się do Twoich potrzeb i oczekiwań. Pamiętaj, nic nie jest dziełem przypadku. Wokół znajduje się natomiast mnóstwo możliwości, które łatwo przeoczyć. Zadaniem tej książki jest wskazanie szans, które na Ciebie czekają. Pomoże Ci ona również okiełznać Twoje nieskoordynowane dążenie do sukcesu i pchnąć je na usystematyzowany tor ku pewnej wygranej.

Ze wsparciem wewnętrznego szefa

- Sprawdź, co zapewni Ci sukces, a co go tylko odstraszy.
- Dopracuj i rozwiń swoją koncepcję idealnego wyniku.
- Podejmij wyzwania stawiane przez bogactwo i sukces.
- Dowiedz się, kiedy warto powiedzieć „pass”.
- Wyjdź poza przeciętność i utarte schematy.

SPIS TREŚCI

PRZEDMOWA	5
WPROWADZENIE	9
ROZDZIAŁ 1. Nawiązywanie kontaktów z najlepszym „wewnętrznym informatorem”	21
ROZDZIAŁ 2. Dżoker jest ciągle w grze	35
ROZDZIAŁ 3. Dlaczego 10 klasycznych czynników nie gwarantuje sukcesu	43
ROZDZIAŁ 4. Zasady gry	59
ROZDZIAŁ 5. Zwiększ moc swoich silników	99
ROZDZIAŁ 6. Naciśnij mocniej pedał gazu	111
ROZDZIAŁ 7. Czy coś umyka przed Twym wzrokiem?	145
ROZDZIAŁ 8. Wyjdź poza sprzedaż, marketing i marketing wirusowy	155

ROZDZIAŁ 9. Wiedzieć, kiedy zrezygnować	171
ROZDZIAŁ 10. Majątek jako cel podróży	185
ROZDZIAŁ 11. Jak być bogatym	199
ROZDZIAŁ 12. Sprawdź 11. element w praktyce	213
DODATEK A Zasoby internetowe	221
DODATEK B Jak odkryć i zneutralizować wpływ negatywnych wpisów	227
SKOROWIDZ	245
PODZIĘKOWANIA	251
O AUTORZE	253

ROZDZIAŁ

1

Nawiązywanie kontaktów z najlepszym „wewnętrznym informatorem”

*Świat jest dużo większy, niż wskazują na to nasze zmysły*¹.

— Henry David Thoreau

*Najważniejsze jest niewidoczne dla oczu*².

— Antoine de Saint-Exupéry

Nadzwyczaj użyteczną metaforę koncepcji, które chcę zaprezentować w niniejszym rozdziale, stanowi internet. By położyć właściwe fundamenty pod dalsze rozważania, przywołam pewne podstawowe pojęcia internetu, które powinny być Ci dobrze znane. Podobnie jak miliony ludzi na świecie, używasz zapewne internetu do:

¹ Henry David Thoreau, *Bits & Pieces*, Ragan Communications, Chicago 2002.

² *Mały książę*, tłum. Jan Szwykowski, Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa 1958.

- poszukiwania informacji i zasobów,
- dzielenia się informacjami,
- komunikowania się z innymi ludźmi,
- kupowania,
- sprzedawania.

Internet jest potężnym narzędziem. Pozwala Ci robić rzeczy, które wcześniej były poza Twoim zasięgiem, inne zaś pozwala wykonywać szybciej i bardziej efektywnie. Aby móc korzystać z dobrodziejstw internetu, musisz mieć do niego dostęp, a także posiadać niezbędne umiejętności w zakresie obsługi przeglądarki i surfowania w sieci.

Internet nie jest w istocie niczym więcej jak tylko siecią, która łączy miliony komputerów i pozwala na wymianę informacji między nimi z zawrotną prędkością. Podłączając się do sieci, uzyskujesz dostęp do różnych jej zasobów, takich jak witryny internetowe, wyszukiwarki, grupy dyskusyjne, fora czy poczta elektroniczna, dzięki którym możesz:

- oferować swoje produkty i usługi potencjalnym klientom na całym świecie,
- zdobywać informacje na niemal dowolny temat,
- znaleźć pracę,
- znaleźć pracownika,
- znaleźć i zatrudnić freelancerów z prawie każdej dziedziny,
- komunikować się z prędkością światła z każdym — gdziekolwiek by się nie znajdował,
- udostępniać dokumenty i informacje,
- i wiele, wiele więcej.

Jednak nawet tak niesamowite i potężne medium, jakim zdaje się internet, jest poważnie ograniczone w swoich możliwościach. W rzeczywistości równolegle istnieje inna sieć, do której możesz uzyskać dostęp i która może służyć Ci pomocą w osiągnięciu sukcesu. Jest dużo rozleglejsza niż internet,

nieporównanie potężniejsza, a dostęp do niej nie wymaga komputera. Niezbędne jest jednak odpowiednie nastawienie, które wraz ze wskazówkami dotyczącymi sposobu dostępu do tej sieci zapewni Ci system jedenastego elementu.

Podobnie jak internet łączy ludzi na poziomie świadomości, owa sieć łączy nas na poziomie podświadomym, poza naszą świadomą uwagę. Koncepcja *niewidzialnej lub nieświadomej sieci* łączącej nas wszystkich może być uznawana za rodzaj myślenia rodem z New Age czy *po prostu* za „odjazd”. Jednak naukowcy z całego świata, włącznie z pracownikami Uniwersytetu Harvarda i Stanford Research Institute oraz szeregu prywatnych instytucji, zajmują się obecnie jej dokumentowaniem.

Ty również korzystasz z niewidzialnej sieci. Czy nie zdarzyło Ci się nigdy, że wiedziałeś, iż coś się wydarzy, zanim zdarzenie to miało miejsce w rzeczywistości? Niejednokrotnie wiedziałeś, kto do Ciebie dzwoni, jeszcze zanim podniosłeś słuchawkę telefonu, prawda? Być może zdarzało Ci się, że wiedziałeś, co ktoś inny myślał lub zamierzał powiedzieć, jeszcze zanim wypowiedział te słowa. Miewałeś przeczucia, które okazywały się prawdziwe, zgodzisz się ze mną? Jak myślisz, skąd pochodzi informacja pojawiająca się w takich sytuacjach?

Rob Strasser, jeden z menedżerów najwyższego szczebla w Nike, miał swego czasu silne przeczucie, że firma powinna zainwestować większość swych zasobów w nową linię obuwia Nike Air. Pomimo silnego oporu ze strony kierownictwa firmy udało mu się zrealizować to zamierzenie. Jak się później okazało, wprowadzenie na rynek linii Nike Air było jednym z najbardziej udanych i zyskownych projektów, jaki firma zrealizowała w całej swej historii. Jak sądzisz, skąd Strasser miał to „przeczucie”?

W swojej książce *Hard Drive: Bill Gates and the Making of the Microsoft Empire* James Wallace i Jim Erickson napisali następujące słowa o współzałożycielach Microsoftu Billu Gatesie i Paulu Allenie: „Allen może nawet bardziej niż Gates miał smykałkę do wyznaczania kierunku, w jakim podąży branża produkcji oprogramowania za trzy, cztery lata”³. Jak myślisz, skąd Paul Allen posiadał tę „smykałkę”? Ona musiała mieć jakieś źródło!

³ James Wallace, Jim Erickson, *Hard Drive: Bill Gates and the Making of the Microsoft Empire*, HarperBusiness, Nowy Jork 1992, s. 109.

J. Paul Getty, nieżyjący już właściciel wielkiej fortuny zbitej na handlu ropą naftową i swego czasu najbogatszy człowiek świata, posiadał — podobnie jak jego ojciec — zadziwiający talent do odkrywania złóż ropy. Jak myślisz, skąd wzięt się ten talent?

Jak przeczytałeś we wprowadzeniu, intuicja, która wiele razy dawała o sobie znać Robertowi Allenowi, doprowadziła go do zbudowania firmy wartej 100 milionów dolarów i zdobycia potężnej fortuny. Jak sądzisz, skąd miał tę intuicję?

Spójrz na dowolną osobę, nawet przez szybę samochodu, stojąc na skrzyżowaniu w oczekiwaniu na zielone światło, a zobaczysz, że ta osoba odwzajemni Twoje spojrzenie. Będzie „czuła”, że na nią spoglądasz, i będzie wiedziała, w którym kierunku powinna zwrócić wzrok, by skrzyżować go z Twoim spojrzeniem. Jak myślisz, skąd ludzie wiedzą, że na nich patrzysz, w którą stronę powinni zwrócić głowę i w którym miejscu skupić wzrok?

Gdy miałem 16 lat, około 3.00 nad ranem uczestniczyłem w wypadku drogowym w Milwaukee w stanie Wisconsin, miejscu moich lat młodzieńczych. Dokładnie w tym samym momencie moja matka obudziła się ze snu, usiadła na łóżku i „wiedziała”, że przydarzyło mi się coś złego. Jak to możliwe, że miała taką „wiedzę”?

Podobnie rzecz się ma, gdy po raz pierwszy spotykasz jakąś osobę i doznajesz silnego uczucia (wydajesz się jej atrakcyjny, lubisz ją, czujesz się dobrze w jej towarzystwie, czujesz, że możesz jej zaufać, albo też doznajesz uczuć wręcz przeciwnych). Co jest źródłem tych wszystkich uczuć?

Opisane wyżej scenki są przykładem tego, że wielokrotnie korzystamy z niewidzialnej sieci nieświadomie, nawet nie zdając sobie z tego sprawy. Każdy z nas co najmniej raz korzystał z usług niewidzialnej sieci. Odpowiedz sobie na następujące pytania:

- Skąd pochodzi określona informacja?
- Jak ją uzyskałem?
- Dlaczego ją uzyskałem?

Tak naprawdę pytanie nie powinno brzmieć: „Czy faktycznie istnieje niewidzialna sieć łącząca nas wszystkich?”, bowiem liczba dowodów na jej istnienie jest przytłaczająca. Rzeczywiste pytanie, jakie należy sobie postawić, brzmi: „W jaki sposób mógłbym wykorzystać niewidzialną sieć do rozpoczęcia

działalności i zbudowania majątku?”). Ta książka dostarcza odpowiedzi na tak postawione pytanie — krok po kroku pokazuje Ci, w jaki sposób możesz używać z niewidzialnej sieci pomoc w realizacji swych zamierzeń.

Niewidzialna sieć pełni dwie podstawowe role:

- Przechowuje informacje.
- Steruje przepływem komunikacji.

Magazyn informacji

W internecie duże zbiory informacji są gromadzone przez wyszukiwarki internetowe. Możesz je wykorzystać do odnalezienia wiadomości na niemal każdy temat. Podobne systemy wyszukiwania posiada również niewidzialna sieć; są one jednak nieporównanie bardziej złożone, oferują większą funkcjonalność i operują na znacznie większych zbiorach danych.

Informacje o *wszystkim* i *wszystkich* na świecie są automatycznie przesyłane do wyszukiwarek w niewidzialnej sieci i tam przechowywane. Określam ten rodzaj zebranych informacji głównym archiwum biograficznym.

Jeśli na przykład ktoś pracuje w Japonii nad wynalezieniem leku na raka, dokonuje odkrycia w Australii, posiada określone umiejętności i żyje w Południowej Afryce, oferuje jedyny w swoim rodzaju produkt lub usługę w Stanach Zjednoczonych lub też wdraża nową strategię w Wielkiej Brytanii, stosowne informacje są automatycznie przesyłane do archiwum biograficznego i stają się dostępne dla ogółu, także dla Ciebie. Informacje przechowywane w tym archiwum są na bieżąco uaktualniane, gdy tylko następuje jakaś zmiana.

Jest to jedna z największych zalet niewidzialnej sieci. Dzięki temu, łącząc się z siecią, możesz wypełnić luki, o których pisałem wcześniej, i uzyskujesz dostęp do energii w czystej postaci, otrzymując znacznie więcej, niż mógłbyś świadomie oczekiwać...

Sterowanie komunikacją

Ludzie nieustannie przesyłają do niewidzialnej sieci komunikaty (możesz je traktować jako odpowiedniki e-maili, gazet lub ogłoszeń prasowych), prosząc o pomoc w osiągnięciu zamierzonego celu, a także określając rodzaj pomocy, jakiej są w stanie udzielić innym.

Wiadomości te przepływają przez niewidzialną sieć w sferze podświadomości 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. Ludzie odpowiadają na nasze, a my odpowiadamy na ich komunikaty. Podobnie jak w świecie rzeczywistym, tak i w sferze podświadomej odbywają się dyskusje, negocjacje, podejmowane są decyzje i dokonywane uzgodnienia: „Zrobię to dla Ciebie, jeśli Ty zrobisz tamto dla mnie”. Efektem tych działań są zdarzenia zachodzące w rzeczywistym świecie, wywierające wpływ na nasze życie i interesy.

Jeśli fascynujesz się internetem, wyobraź sobie, że zwiększamy jego możliwości i dostępne zasoby miliardy razy. Dopiero teraz będziesz miał przybliżone wyobrażenie o tym, jakie możliwości oferuje Ci dostęp do niewidzialnej sieci. Więcej szczegółów znajdziesz w następnych rozdziałach tej książki.

Kluczową kwestią jest to, byś zrozumiał, że główną siłą sprawczą rezultatów, jakie osiągasz w interesach, i efektów, jakie przynoszą Twoje wysiłki zmierzające do budowania majątku, jest przepływ informacji i komunikatów, jaki odbywa się w niewidzialnej sieci. Nie jest nią zaś to wszystko, czego dokonujesz w rzeczywistym świecie dostępnym z poziomu świadomości, z którym jesteś zaznajomiony.

Bez względu na to, co dzieje się obecnie w Twoim życiu zawodowym i jak zmienia się Twój stan posiadania — sprzedaż, zyski, dochody, operacje, zatrudnienie, majątek netto, inwestycje itd. — wszystko to jest kształtowane w przejmujący i niesamowity sposób przez informacje i komunikaty, które zostały wysłane do niewidzialnej sieci w przeszłości.

Podobnie rzecz się ma z tym wszystkim, co wydarzy się w Twoim życiu zawodowym, oraz z tym, jak zmieni się Twój stan posiadania w przyszłości. Twoje życie będzie kształtowane w przejmujący i niesamowity sposób przez informacje i komunikaty, które są wysyłane obecnie i będą wysyłane do sieci w przyszłości.

Zapewne dobrze wiesz, jaka jest zasada działania poczty elektronicznej. Wiesz, że wysyłając dwadzieścia e-maili zawierających pytanie, przynajmniej w przypadku części z nich uzyskasz informację zwrotną, z którą będziesz mógł się zapoznać. Wiesz też dobrze, że nigdy nie uzyskasz odpowiedzi na pytania, których nie zadasz. Niewidzialna sieć działa na podobnych zasadach. Nie uzyskasz wsparcia, jakiego potrzebujesz, jeśli wcześniej o nie nie poprosisz.

W przeciwieństwie jednak do sytuacji mających często miejsce w realnym świecie, w sferze podświadomości każdy chętnie pomaga innym ludziom zrealizować ich życiowe cele i ukończyć z powodzeniem podjęte misje. Podobnie jak w internecie, inni ludzie udzielą Ci pomocy, jeśli odpowiednio o nią

poprosisz. Wystarczy, że znajdziesz odpowiednich ludzi i umiejętnie poprosisz ich o pomoc, a na pewno spotkasz się z pozytywnym odzewem. (W sferze podświadomości jest to bez wątpienia wielką sztuką).

Jeśli chcesz rozpocząć działalność gospodarczą, zwiększyć sprzedaż, zmaksymalizować zyski, zwiększyć dochody, zbudować majątek czy też polepszyć jakość życia, musisz mieć świadomość pewnych faktów i konieczności zgromadzenia niezbędnej wiedzy na temat tego:

- jak niewidzialna sieć funkcjonuje w sferze podświadomości,
- jak wysyłać informacje i komunikaty do sieci,
- jak odbierać informacje i komunikaty za pośrednictwem sieci,
- w jaki sposób filtrować i odpowiadać na komunikaty podświadomości przychodzące od innych ludzi (podobnie jak to robisz, korzystając z poczty elektronicznej),
- w jaki sposób przepływ informacji i komunikatów przez niewidzialną sieć przekłada się na konkretne zdarzenia z Twojego życia,
- co zrobić po wysłaniu informacji lub komunikatów do sieci, by zmaksymalizować uzyskiwane korzyści.

W trakcie lektury tej książki dowiesz się, jak przeprowadzać każdą z tych czynności.

Choć możesz nie zdawać sobie z tego sprawy, nie mógłbyś wysyłać i odbierać e-maili, surfować po internecie, wyszukiwać informacji czy pobierać plików bez dostawcy usług internetowych (ISP), który odpowiada za mnóstwo czynności dziejących się „za kulisami”. Podobnie jest z dostępem do niewidzialnej sieci.

Bardzo ważne jest, by zdawać sobie sprawę z wagi tego zagadnienia, jeśli chce się komunikować z niewidzialną siecią.

Pozwól mi powtórzyć: by uzyskać dostęp do internetu, potrzebna jest pomoc kogoś, kto dysponuje odpowiednim sprzętem, wiedzą i doświadczeniem niezbędnym do uzyskania połączenia z siecią. Może to być na przykład TP SA, Netia, Dialog czy inny ISP. Zatem ktoś inny musi podłączyć Cię do zasobów internetu — nie możesz zrobić tego sam (chyba że dysponujesz sprzętem i możliwościami ISP).

Nosisz w sobie wewnętrzną inteligencję, którą określam mianem wewnętrznego szefa, choć niewielu ludzi podąża moim śladem i określa ją w kontekście biznesowym. Twój wewnętrzny szef jest inną częścią Ciebie, bardzo osobistą częścią Twojego umysłu, Twojej świadomości, Twojego Ja, Twojej istoty — jakkolwiek byś tego nie nazwał.

Relacje między Tobą i wewnętrznym szefem są podobne do tych, jakie zawiązują się między szefem firmy a jego podwładnymi. Każdy z nich ma swój wkład w pracę, jednak to szef ponosi pełnię odpowiedzialności i do niego należy ostatnie słowo.

Pośród wielu funkcji, jakie pełni Twój wewnętrzny szef, znajdują się takie, jak kontrola dostępu do niewidzialnej sieci (podobnie jak ISP) i zarządzanie przepływem informacji i komunikatów do oraz z sieci w Twoim imieniu. Twój wewnętrzny szef jest strażnikiem, który musi mieć wgląd we wszelkie informacje i komunikaty, zanim przedostaną się one do sieci lub staną się dostępne dla Ciebie (rysunek 1.1).



RYСУNEK 1.1. Twój wewnętrzny szef sprawuje kontrolę nad dostępem do niewidzialnej sieci i zarządza przepływem informacji między Tobą a siecią

Poprzez lekturę dziesiątek przykładów zamieszczonych w książce przekonasz się, że Twój wewnętrzny szef, zbierając informacje, przesyłając je do sieci i odbierając te przeznaczone dla Ciebie, może pomóc Ci wygenerować odpowiednie strumienie dochodu, stworzyć okazję, znaleźć odpowiednich ludzi, zbudować firmę, zmaksymalizować zyski, zwiększyć dochody, rozwiązać palące problemy, zbudować majątek lub polepszyć jakość życia w sposób, jakiego nie jesteś sobie teraz w stanie nawet wyobrazić.

Ponieważ Twój wewnętrzny szef posiada dostęp do niewidzialnej sieci i ocenia zdarzenia z szerszej perspektywy, ma on dostęp do wiedzy i zasobów daleko większych od tych, które dostępne są Twojej świadomości. Nigdy nie jesteś pozostawiony samemu sobie z Twoimi prośbami o wsparcie w staraniach o sukces podejmowanych przedsięwzięć czy w budowaniu majątku, nawet jeśli niekiedy możesz mieć takie odczucia. Wewnętrzny szef i niewidzialna sieć stanowią rodzaj systemu pomocy, z którego możesz skorzystać zawsze wtedy, gdy chcesz pozbyć się ciężaru. Uzyskasz pomoc na każdym etapie swych starań.

Twój wewnętrzny szef funkcjonuje 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. Zawsze jest gotowy pomagać Ci w realizacji celów. Niestety, jest wysoce prawdopodobne, że nigdy nikt nie powiedział Ci:

- że masz wewnętrznego szefa, który oferuje dostęp do niewidzialnej sieci (podobnie jak Twój ISP oferuje Ci dostęp do internetu) i ma swój udział w kierowaniu Twoimi działaniami, nawet jeśli nie zdajesz sobie z tego sprawy (działa zakulisowo),
- jaką dokładnie rolę odgrywa Twój wewnętrzny szef w Twoim codziennym życiu, jak wpływa na Twoje sprawy zawodowe i dążenia do budowania majątku,
- co Twój wewnętrzny szef robi dla Ciebie (a czego nie) i w jaki sposób pomaga Ci osiągnąć cele,
- w jaki sposób możesz skontaktować się z wewnętrznym szefem, komunikować się z nim bezpośrednio, uzyskiwać odpowiedzi, prosić o pomoc przy realizacji projektów i uzyskać dostęp do niewidzialnej sieci.

Łączność sieciowa w rzeczywistym (zewnętrznym) świecie jest bardzo potężnym narzędziem. Łączność sieciowa w wewnętrznym świecie — dzięki współpracy z wewnętrznym szefem — to narzędzie superpotężne, w którym Twój wewnętrzny szef pełni rolę najważniejszego wewnętrznego informatora.

Wcześniej w tym rozdziale przywołałem zdarzenie z czasów mojej młodości, gdy uczestniczyłem w wypadku samochodowym. W tym samym czasie moja mama wybudziła się z głębokiego snu, bo wiedziała, że przydarzyło mi się coś niedobrego. Przywołałem też przykłady sytuacji, kiedy wiesz, kto dzwoni, jeszcze zanim podniesiesz słuchawkę, wiesz, co ktoś chce powiedzieć, zanim otworzy usta, czy też czujesz, że ktoś na Ciebie spogląda.

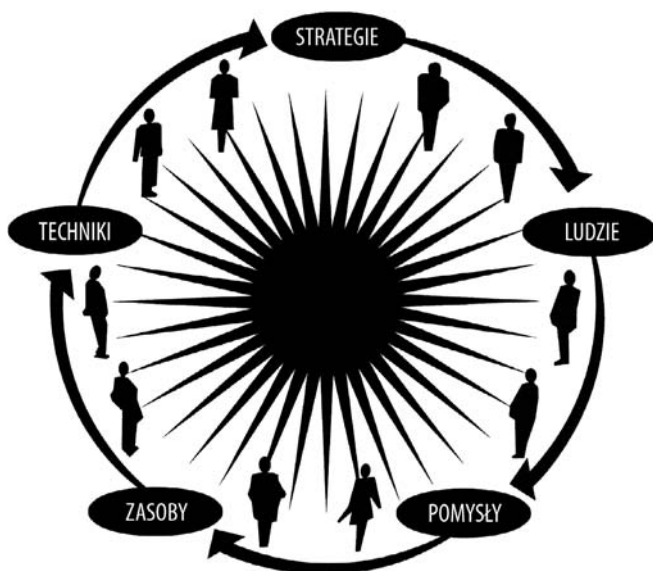
W każdym z tych przykładów ktoś wysyła wiadomość, a ktoś inny ją otrzymuje, korzystając z pośrednictwa sieci. Możesz nazwać proces pozyskiwania informacji „intuicją”, „instynktem”, „szóstym zmysłem” lub jak tylko chcesz. To właśnie ta zdolność odbierania komunikatów pochodzących z sieci ma nadzwyczajną moc.

Aby zoptymalizować rezultaty, jakie możesz osiągnąć na swej drodze do pełnego sukcesu w interesach, musisz nauczyć się, w jaki sposób należy wysyłać i odbierać komunikaty przesyłane za pomocą sieci. Bez względu na rodzaj rezultatu, jakiego oczekujesz, oraz na starania, jakie podejmujesz w sferze świadomości, w swych działaniach musisz znaleźć miejsce na współpracę z wewnętrznym szefem oraz wysyłanie i odbieranie wiadomości poprzez niewidzialną sieć.

Istnieją oczywiście ludzie, którzy zechcą Ci pomóc w dążeniu do celu. Właśnie teraz wysyłają oni komunikaty do sieci, która przechowuje informacje o podejmowanych przez nich działaniach. Wyobraź sobie, jak mógłby się zmienić Twój świat, gdybyś uzyskał dostęp do tego bogatego rezerwuaru informacji, mógł odebrać odpowiednie komunikaty i połączyć się z tymi ludźmi dla osiągnięcia obustronnych korzyści.

Bez względu na to, jakie cele chcesz osiągnąć, w wewnętrznej sieci przechowywane są takie techniki, strategie, zasoby, informacje o właściwych ludziach i pomysły, które mogłyby stanowić idealne rozwiązanie Twoich problemów w każdej sytuacji, w jakiej się znajdziesz. Wyobraź sobie, jak mógłby się zmienić Twój świat, gdybyś uzyskał dostęp do tych zasobów i mógł ich użyć do wsparcia swoich dążeń (rysunek 1.2).

W niektórych sytuacjach Twój wewnętrzny szef będzie wysyłał komunikaty Tobie — w odpowiedzi na wiadomości, jakie przesłał do niewidzialnej sieci, lub też w odpowiedzi na Twoje prośby o pomoc. Wyobraź sobie, jak mógłby zmienić się Twój świat, gdybyś mógł bez przeszkód odbierać logiczne (spójne) informacje od swojego szefa.



RYСУNEK 1.2. Podstawą sukcesu finansowego i biznesowego są ludzie, pomysły, zasoby, techniki i strategię

Informacje i komunikaty przesyłane przez niewidzialną sieć wywierają na Ciebie wpływ na wiele sposobów. Niektóre z nich mają wpływ pozytywny i pomagają w realizacji Twoich celów. Są też i takie, które mogą Cię ranić, w pewien sposób ograniczać lub też powstrzymywać Cię przed wykorzystaniem pełni własnych możliwości.

Poza zdobyciem wiedzy na temat tego, jak wysyłać i odbierać wiadomości, musisz bezwzględnie dowiedzieć się, jak rozpoznawać informacje i komunikaty aktywne w danym momencie, a następnie uwypuklić te, które sprzyjają Twoim celom, i zmienić te, które w jakiś sposób Cię ograniczają. Ta książka pokazuje, jak tego dokonać.

W codziennym życiu wiele informacji ukrywamy przed innymi ludźmi. Wstrzymujemy realizację pewnych czynności. Sprawia nam problem otwieranie się przed innymi lub poznawanie innych ludzi. Niektórzy ludzie po prostu kłamią albo fałszują prawdę w inny sposób. W niewidzialnej sieci, w sferze podświadomości nic nie może się jednak ukryć — nie ma tu miejsca na żadne tajemnice.

Ze względu na sposób, w jaki informacje są przechowywane w niewidzialnej sieci, Twój wewnętrzny szef (oraz wewnętrzny szef każdego innego człowieka) ma dostęp do pełnej i oryginalnej informacji o każdym z nas. Wszyscy wewnętrzni szefowie stale komunikują się ze sobą, działając zakulisowo, w celu udzielenia nam pomocy.

Kiedy komunikujesz się z innymi ludźmi za pośrednictwem poczty elektronicznej, telefonu, tradycyjnej poczty, ogłoszenia, witryny internetowej, radia, telewizji czy też osobiście, możesz założyć, że dowiedzą się oni o Tobie tylko tyle, ile sam zechcesz im przekazać. Na poziomie podświadomym, gdzie funkcjonuje niewidzialna sieć i wewnętrzni szefowie, wszyscy wiedzą wszystko o wszystkich — każdy z nas jest otwartą księgą, w której zapisane są informacje z naszego życia.

Odbieranie z sieci wiadomości od innych ludzi (lub od własnego wewnętrznego szefa) może pomóc Ci podjąć właściwą decyzję odnośnie zatrudnienia pracownika, stworzenia nowego produktu, podjęcia odpowiednich działań marketingowych, sposobów rozwiązania problemu i wielu, wielu innych. Instrukcje wskazujące, jak należy odbierać komunikaty, zawarto w rozdziale 6.

Siedem kroków do osiągnięcia nadzwyczajnych rezultatów

Kiedy decydujesz się na prowadzenie działalności (zakładając firmę od zera lub przejmując już istniejącą), informacje i komunikaty przepływające przez niewidzialną sieć są analizowane przez Twojego wewnętrznego szefa pod kątem przydatności dla realizacji Twoich planów. Jeśli już prowadzisz działalność, informacje i komunikaty przepływające przez niewidzialną sieć kształtują Twoją sprzedaż i osiągane zyski, decydują o tym, kto zaczyna, a kto kończy współpracę z Twoją firmą (dotyczy to zarówno pracowników, partnerów, jak i klientów), w jaki sposób wywiera on wpływ na Twoją działalność i w jaki sposób Ty wpływasz na niego. Informacje i komunikaty działają jak magnesy, przyciągając „odpowiednich” ludzi i zasoby oraz odpychając „nieodpowiednich”.

Reklama pewnego producenta sprzętu telekomunikacyjnego ukazuje wyciągnięte ręce dwojga ludzi. Niesie ona następujący przekaz: „Wyciągnij rękę i połącz się ze mną” — oczywiście przy użyciu telefonu wyprodukowanego

przez tę firmę. System jedenastego elementu udostępnia Ci niewidzialną sieć do nawiązania kontaktu z Twoim wewnętrznym szefem i uzyskania dostępu do ludzi, pomysłów, zasobów, technik i strategii, które mogłyby być dla Ciebie najbardziej pomocne. Dokonuje się tego, realizując sekwencję siedmiu kroków. Poniżej wymienię poszczególne kroki, odkładając ich szczegółowe omówienie na później:

1. Rozwiń i wyjaśnij koncepcję „idealnego wyniku”. Etap ten rozpoczyna się od wskazania konkretnego rodzaju pomocy, jaki chcesz uzyskać w danej chwili. Informację tę powinieneś następnie uzupełnić o definicję pakietu stylu życia, w jakim chciałbyś osiągnąć pożądane rezultaty.
2. Sporządź prośbę o pomoc, by uzyskać optymalny wynik. Gdy masz już pełną jasność co do rodzaju i zakresu pomocy, jaką chcesz uzyskać, oraz preferowanego pakietu stylu życia, musisz przygotować formalną prośbę o pomoc adresowaną do wewnętrznego szefa. Prośbenie o wsparcie jest łatwe, jednak należy przestrzegać pewnych wskazówek, by zmaksymalizować potencjalne korzyści z otrzymywanej pomocy.
3. Przedstaw swą prośbę do akceptacji wewnętrznemu szefowi. Gdy już sporządzisz prośbę o pomoc, będziesz musiał dostarczyć ją swojemu szefowi i uzyskać jego akceptację, zanim wykonasz kolejny krok.
4. Uzyskaj akceptację. Zanim Twoja prośba zostanie wysłana do niewidzialnej sieci i zanim Twój szef będzie mógł przeprowadzić gruntowne badanie przy wykorzystaniu wyszukiwarek działających w niewidzialnej sieci, Twoja prośba o pomoc będzie musiała uzyskać akceptację. Podobnie jak w relacjach wewnątrz firmy, nie każda prośba czy projekt ma szansę ją uzyskać.
5. Podłącz się do niewidzialnej sieci w celu uzyskania pomocy. Po uzyskaniu aprobaty Twoja prośba zostanie fizycznie przesłana do niewidzialnej sieci, podobnie jak wysyła się e-mail za pośrednictwem internetu. Jednak w tym przypadku nie trzeba podawać adresata, a wewnętrzny szef nie musi posiadać adresu e-mailowego. Niewidzialna sieć automatycznie przesyła prośby o wsparcie do ludzi, którzy najlepiej będą w stanie na nie odpowiedzieć. Teraz właśnie Twój wewnętrzny szef rozpoczyna poszukiwania, korzystając z sieciowych wyszukiwarek i innych możliwości oferowanych przez sieć.

6. Przeprowadź gruntowne badania, podejmij decyzje i stwórz plany. Gdy Twoja prośba zostanie wysłana do wewnętrznej sieci, inni wewnętrzni szefowie będą udzielali odpowiedzi, podobnie jak Ty sam odpowiedziałbyś na ogłoszenie czy reklamę zamieszczoną w gazecie. Twój wewnętrzny szef porządkuje wszystkie informacje i zasoby zebrane na etapie poszukiwań. Przeprowadzane są dyskusje, odbywają się negocjacje, w wyniku których podejmowane są decyzje, dokonywane wybory i opracowywane plany działań.
7. Zamanifestuj wynik. Gdy Twój szef zakończy poszukiwania, gruntowne badania, negocjacje, uzgodnienia i opracowywanie planów, rozpoczyna się sekwencja działań, której efektem jest uzyskiwanie pożądanego wyniku w najlepszy możliwy sposób i w najlepszym czasie.

Tych siedem kroków w połączeniu ze sprawdzoną metodą ich stosowania pozwoli Ci wykorzystać jedenasty element do osiągnięcia nadzwyczajnych rezultatów w krótszym czasie, przy mniejszym wysiłku i większym poczuciu zadowolenia z podejmowanych działań. Tych siedem kroków omawiam dokładnie w rozdziałach 4., 5. i 6.

Posiadłszy wiedzę o niewidzialnej sieci i wewnętrznym szefie, jesteś gotów na poznanie prawdziwej natury najpotężniejszej siły w swoim życiu. Jeśli chcesz dokonać tego odkrycia, przejdź do rozdziału 2.