

AUTOR BESTSELLERA
"PIENIĄDZE TO NIE CEL"

PIENIĄDZE TO SKUTEK UBOCZNY



Od Umysłu do Imperium
– Jak przestać gonić bogactwo
i pozwolić mu się dogonić



CEZARY CIEŚLAK

Pieniądze to skutek uboczny

Od Umysłu do Imperium

Copyright © 2025 by Cezary

Wydanie II

Wszelkie prawa zastrzeżone. Żadna część tej publikacji nie może być powielana ani rozpowszechniana bez pisemnej zgody autora.

Nota prawna:

Informacje zawarte w tej książce są wynikiem doświadczeń autora i mają charakter edukacyjny. Autor nie ponosi odpowiedzialności za decyzje finansowe czytelnika. Pamiętaj, że każda inwestycja wiąże się z ryzykiem.

Projekt i Redakcja: Cezary Cieślak

Pieniądze to skutek uboczny	2
WSTĘP	11
PIENIĄDZE TO SKUTEK UBOCZNY	11
CZĘŚĆ PIERWSZA	12
FUNDAMENTY NOWEJ RZECZYWISTOŚCI (Mindset, Emocje, Tożsamość)	12
ROZDZIAŁ 1	13
Prawo Założenia – Dlaczego "chcenie" to najszybsza droga do bycia splukanym.	13
ROZDZIAŁ 2	15
Zabij w sobie biedaka – Mentalność oblężonej twierdzy vs. Mentalność ekspansji	15
ROZDZIAŁ 3	17
Pieniądze kochają prędkość (ale szanują ciszę)	17
ROZDZIAŁ 4	19
Tyrania "JAK" – Przestań bawić się w Boga	19
ROZDZIAŁ 5	21
Czucie jest Sekretem (Ale nie chodzi o emocje)	21
ROZDZIAŁ 6	23
Dyscyplina jest sexy – Czyli jak robić swoje, gdy motywacja wyjechała na wakacje	23
ROZDZIAŁ 7	24
Święty Egoizm – Dlaczego musisz najpierw nappełnić własny talerz	24
ROZDZIAŁ 8	26
Czas to NIE pieniądz (Matematyka Biedy)	26
ROZDZIAŁ 9	27
Prawo Średniej – Twój dochód to lustro Twoich znajomych	27
ROZDZIAŁ 10	29
Dolina Śmierci – Porażka to tylko koszt uzyskania przychodu	29
ROZDZIAŁ 11	31
Tyrania Nastroju – Dlaczego Twoje emocje kłamią	31
ROZDZIAŁ 12	33
Niewidzialny Hamulec – Jak przeszłość kradnie Twoją przyszłość	33
ROZDZIAŁ 13	35
Stan Niewzruszony – Jak włączyć geniusz jednym przyciskiem	35
CZĘŚĆ DRUGA	38
INŻYNIERIA SUKCESU – JAK PRZESTAĆ MARZYĆ, A ZACZAĆ LICZYĆ	38
ROZDZIAŁ 14	39
Pieniądze nie biorą się z bankomatu – biorą się od innych ludzi	39
ROZDZIAŁ 15	40

Najśłodszy Dźwięk Świata – Wytrych do każdych drzwi	40
ROZDZIAŁ 16	42
Głód ważniejszy niż jedzenie – Jak karmić ego innych i na tym zarabiać	42
ROZDZIAŁ 17	44
Networking dla introwertyków – Jak budować sieć bez wciskania wizytówek	44

CZĘŚĆ TRZECIA **46**

TWIERDZA FINANSOWA – STRATEGIA I INWESTOWANIE	46
ROZDZIAŁ 18	47
Bogaci nie pracują dla pieniędzy – oni budują aktywa	47
ROZDZIAŁ 19	49
Ósmy Cud Świata – Jak sprawić, by pieniądze rozmnażały się, gdy śpisz	49
ROZDZIAŁ 20	51
Zasada Warrena Buffetta – Jak nie stracić tego, co już zarobiłeś	51
ROZDZIAŁ 21	53
Drabina do Nieba – Kiedy będziesz mógł powiedzieć "Dość"?	53
ROZDZIAŁ 22	55
Trzy Autostrady do Bogactwa – Wybierz swój pojazd	55
ROZDZIAŁ 23	57
Zima zawsze nadchodzi – Jak zarabiać, gdy inni panikują	57
ROZDZIAŁ 24	59
Luksus za darmo – Jak kupować zabawki, żeby nie zbankrutować	59
ROZDZIAŁ 25	61
Finansowy Autopilot – Jak stać się bogatym "przez przypadek"	61
ROZDZIAŁ 26	63
Twój Finansowy Termostat – Dlaczego zarabiasz dokładnie tyle, na ile się wyceniłeś	63

CZĘŚĆ CZWARTA **65**

MISTRZOSTWO OSOBISTE – PRODUKTYWNOŚĆ I ENERGIA	65
ROZDZIAŁ 27	66
Nocna Zmiana – Jak zatrudnić najmądrzejszego pracownika za darmo	66
ROZDZIAŁ 28	68
Zasada 1% – Dlaczego rewolucje kończą się na gilotynie, a ewolucja buduje imperia	68
ROZDZIAŁ 29	70
Energia Przepływu – Dlaczego skąpstwo to najszybsza droga do biedy	70
ROZDZIAŁ 30	72
Jedyna Inwestycja Bez Ryzyka – Dlaczego Ty jesteś swoją najlepszą firmą	72
ROZDZIAŁ 31	73
Zasada Pareto na sterydach – Dlaczego 90% Twojej listy zadań to śmieci	73

ROZDZIAŁ 32	75
Dźwignia Osobista – Dlaczego „Zosia Samosia” umiera biedna	75
ROZDZIAŁ 33	77
Esencjalizm – Sztuka mówienia "NIE", która daje wolność	77
ROZDZIAŁ 34	79
Twoje Plemię – Dlaczego nie potrzebujesz klientów, tylko wyznawców	79
ROZDZIAŁ 35	81
Systemy zamiast Celów – Dlaczego cele są dla przegrywów	81
ROZDZIAŁ 36	83
Przepaść i Zysk – Jak mierzyć postęp, żeby nie zwariować	83
ROZDZIAŁ 37	85
Antykruchość – Bądź jak ogień, a nie jak świeczka	85
ROZDZIAŁ 38	87
Gra Nieskończona – Dlaczego zwycięzcy znikają, a legendy trwają	87
ROZDZIAŁ 39	88
Syndrom Oszusta – Czyli kiedy wreszcie ktoś się kapnie, że nie masz pojęcia, co robisz	88
ROZDZIAŁ 40	90
Amator vs Zawodowiec – Dlaczego nikt nie płaci za Twoje „dobre chęci”	90
ROZDZIAŁ 41	92
Bateria, nie Zegarek – Dlaczego zarządzanie czasem to mit dla amatorów	92
ROZDZIAŁ 42	94
Głęboka Praca – Twoja nieuczciwa przewaga w świecie rozproszonych ludzi	94
CZĘŚĆ PIĄTA	96
DUCHOWOŚĆ I SPRZEDAŻ – JAK MIEĆ WYNIKI BEZ SPINY	96
ROZDZIAŁ 43	97
Sprzedaż to Pomoc – Dlaczego boisz się brać pieniądze za ratunek?	97
ROZDZIAŁ 44	99
Zamykanie bez walki – Jak przestać się „siłować” i zacząć ustalać	99
ROZDZIAŁ 46	103
Hawajski Sposób na "Wariatów" – Jak czyścić problemy, zanim one zjedzą Ciebie	103
ROZDZIAŁ 47	105
Intuicja – GPS Prezesa, którego nie kupisz za żadne pieniądze	105
ROZDZIAŁ 48	107
Wdzięczność 2.0 – Jak zamienić „dziękuję” w magnes na pieniądze	107
ROZDZIAŁ 49	109
Prawo Odwróconego Wysiłku – Dlaczego im bardziej gonisz, tym szybciej ucieka	109
ROZDZIAŁ 50	110
Bariera Terroru – Dlaczego boisz się najbardziej tuż przed sukcesem	110

ROZDZIAŁ 51	112
Potęga Decyzji – Dlaczego warunki dostosowują się do Ciebie, a nie odwrotnie	112
ROZDZIAŁ 52	113
Prawo Inkubacji – Dlaczego nie warto krzyczeć na marchewkę	113
ROZDZIAŁ 53	114
Prawo Cyrkulacji – Dlaczego sknera nigdy nie będzie legendą	114
ROZDZIAŁ 54	116
Pieniądze mają uszy – Dlaczego nie przychodzą tam, gdzie się o nich źle mówi	116
ROZDZIAŁ 55	118
Syndrom Górnego Pułapu – Dlaczego psujesz wszystko, gdy zaczyna być za dobrze	118
ROZDZIAŁ 56	120
Sekret Życia to Dawanie – Dlaczego samolubny sukces smakuje jak tekstura	120

CZĘŚĆ SZÓSTA **122**

MENTALNY PANCERZ – ODPORNOŚĆ I DZIAŁANIE	122
ROZDZIAŁ 57	123
Prawo Psa i Karawany – Dlaczego hejt to najlepszy certyfikat jakości	123
ROZDZIAŁ 58	125
Inżynieria Farta – Dlaczego szczęście to nie magia, tylko umiejętność patrzenia	125
ROZDZIAŁ 59	127
Reguła 5 Sekund – Jak wystrzelić siebie w kosmos, zanim Twój mózg powie "nie"	127
ROZDZIAŁ 60	129
Nie bądź bohaterem, bądź architektem – Dlaczego silna wola jest przereklamowana	129
ROZDZIAŁ 61	131
Dlaczego na szczycie nie ma tłoku – Paradoks wielkich celów	131
ROZDZIAŁ 62	132
Magia słowa "NIE" – Dlaczego szukanie akceptacji zabija Twoje negocjacje	132
ROZDZIAŁ 63	133
Nie jesteś Lukiem Skywalkerem – Jesteś Yodą. Jak opowiadać historię, żeby ludzie kupowali	133
ROZDZIAŁ 64	135
Cena to Filtr – Dlaczego musisz podnieść stawki, żeby przestać się męczyć	135
ROZDZIAŁ 65	137
Najbogatsze miejsce na świecie – Dlaczego musisz opróżnić się przed śmiercią	137

CZĘŚĆ SIÓDMA **138**

LIDER I JEGO ARMIA – ODWAŻNE CELE I ZESPÓŁ (Reguła 10X, Rekrutacja, Zwalnianie, Follow-up)	138
ROZDZIAŁ 66	139
Pochwała Głupoty – Dlaczego trójkowi uczniowie zatrudniają tych piątkowych	139
ROZDZIAŁ 67	141

Reguła 10X – Dlaczego „realistyczne cele” to pułapka na średniaków	141
ROZDZIAŁ 68	143
Ekstremalna Odpowiedzialność – Dlaczego „to nie moja wina” to zdanie biedaków	143
ROZDZIAŁ 69	145
Efekt Nobla – Co zrobisz, gdy przeczytasz własny nekrolog?	145
ROZDZIAŁ 70	147
Syndrom Wiecznego Studenta – Czyli jak nie zostać najmądrzejszym człowiekiem na bezrobociu	147
ROZDZIAŁ 71	149
Zasada Pustego Pudełka – Dlaczego czasem wystarczy wiatrak, a nie doktorat	149
ROZDZIAŁ 72	151
Siła bycia splukanym – Dlaczego pusty portfel to Twoja największa przewaga	151
ROZDZIAŁ 73	153
Prawo Wzajemności – Jak sprawić, by klienci czuli się dłużnikami (w dobrym sensie)	153
ROZDZIAŁ 74	155
Jak spieprzyć sprawę z klasą – Czyli dlaczego błędy budują zaufanie lepiej niż sukcesy	155
ROZDZIAŁ 75	157
Test Solniczki – Dlaczego brudne buty kosztują Cię miliony	157
ROZDZIAŁ 76	158
Klątwa Najmądrzejszego w Pokoju – Dlaczego musisz zatrudniać gigantów	158
ROZDZIAŁ 77	159
Polowanie na Rekiny – Gdzie znaleźć ludzi, którzy pociągną Twój wózek (zamiast na nim siedzieć)	159
ROZDZIAŁ 78	161
Zasada Zgniłego Jabłka – Dlaczego czasem musisz zwolnić swojego najlepszego pracownika	161
ROZDZIAŁ 79	163
Nie baw się w Boga – Dlaczego decydowanie za innych to finansowe samobójstwo	163
ROZDZIAŁ 80	165
Pieniądze są w "Przypominajce" – Dlaczego jeden telefon to żart, a nie biznes	165
ROZDZIAŁ 81	167
Aikido w Sprzedaży – Dlaczego „Tak, ale...” to najgorsze słowa w języku polskim	167
ROZDZIAŁ 82	168
Najgłośniejszy Dźwięk Świata – Dlaczego milczenie sprzedaje lepiej niż gadanie	168
ROZDZIAŁ 83	169
Lustrzane Odbicie – Sztuczka FBI, która buduje zaufanie w 4 sekundy	169
ROZDZIAŁ 84	171
Czego żałują ludzie na łożu śmierci – Lekcja, która boli, ale leczy	171
CZĘŚĆ ÓSMA	172
INŻYNIERIA WYJĄTKOWOŚCI – STRATEGIA RYNKOWA (Elon Musk, Fioletowa Krowa, Monopol)	172
ROZDZIAŁ 85	173

Myślenie od Pierwszych Zasad – Dlaczego kopiowanie konkurencji to droga donikąd	173
ROZDZIAŁ 86	175
Brzydkie kaczątko, które znosi złote jajka – Dlaczego perfekcjonizm to bieda w krawacie	175
ROZDZIAŁ 87	177
Alchemia – Dlaczego logika zabija magię (i zyski)	177
ROZDZIAŁ 88	178
Fioletowa Krowa – Dlaczego „bezpiecznie” oznacza „niewidzialnie”	178
ROZDZIAŁ 89	180
Konkurencja jest dla przegrywów – Dlaczego musisz zbudować własny monopol	180
ROZDZIAŁ 90	182
Efekt Magdy Gessler – Dlaczego „wszystko dla wszystkich” to przepis na katastrofę	182
CZĘŚĆ DZIEWIĄTA	184
MENTALNE MODELE WOLNOŚCI I PRZYSZŁOŚĆ	184
ROZDZIAŁ 91	185
Efekt Concorde – Dlaczego reanimujesz trupa, zamiast go zakopać	185
ROZDZIAŁ 92	186
Efekt Tępej Piły – Dlaczego kopiesz rów łyżeczką do herbaty?	186
ROZDZIAŁ 93	188
Myślenie Odwrotne – Jak wygrać życie, unikając bycia idiotą	188
ROZDZIAŁ 94	190
Brzytwa Ockhama – Dlaczego budujesz raketę, żeby przejść przez ulicę?	190
ROZDZIAŁ 95	192
Fundusz „Chrzanić to” – Dlaczego to najważniejsze konto w Twoim banku	192
ROZDZIAŁ 96	193
Inflacja Stylu Życia – Dlaczego zarabiasz więcej, a wciąż nie masz pieniędzy	193
ROZDZIAŁ 97	195
Czy roboty zabiorą Ci pracę? – Dlaczego empatia to nowa waluta w erze AI	195
ROZDZIAŁ 98	197
Ekonomia Uwagi – Dlaczego Twoje skupienie jest droższe od złota	197
ROZDZIAŁ 99	199
Samotność na Szczycie – Dlaczego im wyżej wchodzisz, tym mniej masz kolegów	199
ROZDZIAŁ 100	201
Zasada Szklanej Kuli – Dlaczego w Excelu nikt nie rzuca w Ciebie owsianką	201
ROZDZIAŁ 101	203
ZAKOŃCZENIE	204
To nie był poradnik. To był sygnał.	204

WSTĘP

PIENIĄDZE TO SKUTEK UBOCZNY

Od Umysłu do Imperium - Jak przestać gonić bogactwo i pozwolić mu się dogonić

Witaj w świecie, w którym pieniądze przestają być celem, a stają się powietrzem - czymś niezbędnym do życia, ale czymś, o czym nie myślisz 24 godziny na dobę, bo po prostu to masz.

Jeśli czytasz te słowa, to znaczy, że coś w Tobie pękło. Może masz dość gonitwy. Może masz dość poradcików, które mówią: "Wstawaj o 4 rano, zaciśnij zęby i pracuj, aż padniesz". A może po prostu czujesz, że stać Cię na więcej - nie tylko finansowo, ale mentalnie i duchowo.

To nie jest kolejna książka o tym, jak zarobić milion w weekend. To książka o transformacji tożsamości.

Ewolucja: Dlaczego ta książka jest inna?

Moja poprzednia książka, "Pieniądze to nie cel", była iskrą. Była sygnałem, że można inaczej. Ta książka, którą trzymasz w rękach, to pożar. To kompletna mapa drogowa. Zebrałem tu wiedzę gigantów. Nie teoretyków, ale praktyków, którzy zmienili świat.

Spotkasz tu Neville'a Goddarda i Josepha Murphy'ego, którzy nauczą Cię, że świat zewnętrzny jest tylko lustrem Twojego wnętrza. Spotkasz Boba Proctora, który wytłumaczył mi, dlaczego boisz się sukcesu bardziej niż porażki. Spotkasz Steve'a Jobsa, Elona Muska i Warrena Buffetta, którzy pokazali mi, jak myśleć w kategoriach imperium, a nie etatu.

I spotkasz też mnie - Cezarego. Faceta, który był na szczycie, spadł na dno, pracował fizycznie, chowając dumę do kieszeni, a potem wstał, otrząsał się i zbudował siebie na nowo - mądrzejszego i silniejszego. Nie piszę tego z pozycji guru na chmurze. Piszę to jako ktoś, kto zna smak błota i smak szampana. Wiem, która droga działa, a która prowadzi na manowce.

Czego się nauczysz?

Ta książka to hybryda. Mieszam tu metafizykę (pracę z energią, intuicją i podświadomością) z brutalnie twardym biznesem (negocjacje, sprzedaż, inwestowanie, produktywność). Dlaczego? Bo jedno bez drugiego jest kalekie.

- Jeśli będziesz tylko medytować i wizualizować - umrzesz z głodu, będąc bardzo uduchowionym człowiekiem.
- Jeśli będziesz tylko harować po 16 godzin - umrzesz na zawał, będąc bardzo bogatym trupem.

Nauczę Cię Równowagi. Nauczę Cię, jak zarabiać pieniądze, nie tracąc duszy. Jak budować zasięgi, nie tracąc twarzy. I jak stać się człowiekiem, do którego pieniądze lgną same - nie dlatego, że ich desperacko szuka, ale dlatego, że jest na nie gotowy.

Umowa między nami

Zanim przewrócisz stronę, zawrzyjmy pakt. Nie wierz mi na słowo. Nie wierz w ani jedno zdanie w tej książce tylko dlatego, że ja je napisałem. Traktuj tę książkę jak szwedzki stół. Bierz to, co Ci smakuje. Testuj. Sprawdzaj w boju. Podważaj.

Ale obiecaj mi jedno: że nie będziesz tylko czytać. Wiedza bez działania jest martwa. To jak kupienie najlepszych butów do biegania i postawienie ich w szafie - od samego patrzenia kondycja Ci nie wzrośnie. Musisz w nich wyjść. Ta książka ma 100 rozdziałów. To 100 małych kroków. Jeśli zrobisz chociaż 10% z nich - Twoje życie za rok będzie nie do poznania.

Przestań gonić króliczka. Stań się kimś, do kogo króliczek sam przyjdzie.

Zapnij pasy. Wchodzimy na wyższy poziom gry. Gotowy?

Cezary

CZĘŚĆ PIERWSZA

FUNDAMENTY NOWEJ RZECZYWISTOŚCI
(Mindset, Emocje, Tożsamość)

ROZDZIAŁ 1

Prawo Założenia – Dlaczego "chcenie" to najszybsza droga do bycia splukanym.

Zacznijmy od brutalnej prawdy, która może zaboлеć, ale obiecuję – ten ból jest potrzebny. Jak zerwanie plastra z owłosionego miejsca.

Większość ludzi podchodzi do życia, biznesu i pieniędzy jak zdesperowany nastolatek na pierwszej randce. Stoją pod oknem Wszechświata (lub Klienta) z więdnącym kwiatkiem i błagają: *"Proszę, niech mi się uda..."*, *"Oby tylko kupili..."*, *"Chciałbym wreszcie zarabiać więcej..."*

Wiesz, jak pachnie taka postawa? Pachnie desperacją. A desperacja to najgorsze perfumy świata. Odstraszają pieniądze, odstraszają klientów i odstraszają sukces szybciej niż czosnek wampiry.

Joseph Murphy i Neville Goddard – goście, którzy rozumieli psychikę lepiej niż my rozumiemy instrukcję składania mebli z IKEA – mówili jasno:

"Nie dostajesz tego, czego CHCESZ. Dostajesz to, kim JESTEŚ."

Przeczytaj to jeszcze raz. A potem wytatuuj to sobie w wyobraźni na czole (od wewnątrz).

Dlaczego "chcę" znaczy "nie mam"

To jest prosta logika, nie żadne czary-mary. Kiedy mówisz: **"Chcę być bogaty"**, co tak naprawdę komunikujesz swojej podświadomości?

Komunikujesz: "TERAZ jestem biedny".

Podświadomość to nie jest złośliwy dżin, który przekręca Twoje życzenia. To wierny żołnierz. Ty mówisz: *"Czuję brak pieniędzy, więc chcę ich więcej"*. Podświadomość odpowiada: *"Tak jest, szefie! Potwierdzam BRAK pieniędzy. Utrzymujemy procedurę: Panika i Pusty Portfel"*.

I tak kręcisz się w kółko. Afirmujesz "chcę miliona", a czujesz się jak bankrut. A ponieważ świat zewnętrzny jest tylko lustrem Twojego wnętrza – dostajesz więcej powodów do "chcenia", a zero powodów do "mania".

Radio "Bieda FM" vs. Radio "Imperium"

Wyobraź sobie, że Twój umysł to radio.

- Na częstotliwości **92.5 FM** leci audycja: "Jest ciężko, klienci są źli, ZUS mnie zje, a konkurencja ma lepsze ceny".
- Na częstotliwości **104.0 FM** leci audycja: "Robię świetną robotę, pieniądze płyną do mnie szerokim strumieniem, a problemy zjadam na śniadanie".

Problem w tym, że Ty siedzisz, słuchasz **92.5 FM** i dziwisz się, że nie słyszysz muzyki sukcesu. Krzyczysz do radia: *"Zmień piosenkę!"*, ale nie zmieniasz stacji.

Musisz zmienić stację. Musisz zmienić **TOŻSAMOŚĆ**.

Musisz przestać być "Gościem, który próbuje zarobić" i stać się "Gościem, który JEST zamożny", jeszcze zanim przelew wpłynie na konto. Brzmi jak szaleństwo? Spytaj jakiegokolwiek milionera, czy czuł się bogaty, zanim zarobił pierwszy milion. Większość powie Ci: *"W głowie byłem milionerem, kiedy spałem na materacu w piwnicy. Reszta była tylko kwestią czasu"*.

Studium Przypadku: Marek i zapach strachu

Poznaj Marka. Marek to handlowiec. Zdolny chłopak, ale miał jeden problem – pachniał strachem. Kiedy szedł do klienta, w głowie miał ten mały, piskliwy głosik: *"Oby kupił, bo muszę zapłacić ratę za Passata"*. Wchodził na spotkanie zgięty w pół, z uśmiechem numer 5 ("przepraszam, że żyję").

Co czuł klient? Klient to drapieżnik. Wyczuwa niepewność. Myślał sobie: "Skoro on tak się stresuje, to może ten produkt jest do kitu? Albo on chce mnie naciągnąć?". I Marek słyszał: "Oddzwonimy do pana". (Spoiler: Nie oddzwoniali).

Zrobiliśmy z Markiem eksperyment. Powiedziałem mu: "Marek, przez następne 3 dni masz w nosie, czy sprzedasz. Masz wejść na spotkanie jak Król, który ma w kieszeni milion dolarów i robi temu klientowi przysługę, że w ogóle z nim rozmawia. Masz grać rolę. Masz ŻYĆ W KOŃCU."

Marek się przebrał. Mentalnie. Założył garnitur pewności siebie. Wszedł na kolejne spotkanie. Nie prosił. Proponował. Jego głos nie drżał. Był spokojny. Kiedy klient marudził, Marek nie panikował. Uśmiechnął się i powiedział: *"Rozumiem. To rozwiązanie nie jest dla każdego. Może pan nie jest gotowy na takie wyniki"*.

Klient zgłupiał. Klient pomyślał: "Zaraz... on mnie nie namawia? On jest taki pewny? Muszę to mieć!".

Efekt? Marek zamknął sprzedaż w 15 minut. Nie zmienił produktu. Nie zmienił ceny. Zmienił **siebie**.

Jak to zrobić? Technika "Życia w Końcu" (bez lania wody)

Nie każe Ci siadać w pozycji lotosu i mruczeć "ommm". To jest dla mnichów. Ty budujesz biznes. Oto jak stosować Prawo Założenia w praktyce, żeby nie wyjść na wariata:

1. Ignoruj "fakty" (na chwilę) Twój stan konta pokazuje zero? Trudno. To jest przeszłość. To jest "martwy ślad" Twoich starych myśli. Nie gap się na to i nie płacz. Powiedz sobie: *"Ok, to jest stan przejściowy. Awaria systemu. Nowe dane już się ładują"*.

2. Wejdź w buty "Ciebie z Przyszłości" Jak zachowuje się wersja Ciebie, która zarabia 50 tysięcy miesięcznie?

- Czy sprawdza konto co 5 minut z drżącą ręką? Nie.
- Czy boi się podać cenę? Nie.
- Czy tłumaczy się z tego, co robi? Nie.
- Pije kawę spokojnie. Chodzi wyprostowana. Mówi wolniej (ludzie sukcesu się nie spieszą, bo panują nad czasem).

3. Poczuj Ulgę To jest sekret Neville'a Goddarda. Nie wyobrażaj sobie worków pieniędzy. Wyobraź sobie uczucie **ULGI**. To uczucie, kiedy wiesz, że wszystko jest zapłacone. Że jesteś bezpieczny. Że wygrałeś. Poczuj to fizycznie. Jak opadają Ci ramiona. Jak bierzesz głęboki oddech.

Zadanie dla Ciebie (Zrób to, albo przestań czytać)

Masz dziś jedno zadanie. Kiedy będziesz płacić za cokolwiek - za kawę, za paliwo, za bułki w sklepie - zrób to z energią milionera. Nawet jeśli wydajesz ostatnie 20 złotych. Nie zaciskaj zębów. Nie myśl *"O Boże, znowu wydaję"*. Wyciągnij kartę lub gotówkę z uśmiechem i pomyśl: *"Dziękuję, że mnie na to stać. Jestem w przepływie. To, co wydaję, wraca do mnie pomnożone razy dziesięć"*.

To mała zmiana. Ale ona zmienia częstotliwość Twojego radia z "Bieda FM" na "Imperium FM". A kiedy zmienisz stację - zmieni się też muzyka.

ROZDZIAŁ 2

Zabij w sobie biedaka – Mentalność oblężonej twierdzy vs. Mentalność ekspansji

Znasz ten typ myślenia? Wchodzisz do sklepu, patrzysz na masło i myślisz: *"Jezu, znowu podrożało. Muszę kupić to gorsze, żeby zaoszczędzić 2 złote"*. Albo marzysz o kursie, który może zmienić Twoją karierę, ale głos w głowie mówi: *"Nie no, 500 złotych? To kupa kasy. Lepiej schowam to do skarpety na czarną godzinę"*.

Gratuluję. Właśnie zaprogramowałeś swoją podświadomość na biedę.

Steve Siebold, człowiek, który przesłuchał tysiące milionerów, zauważył jedną fundamentalną różnicę między ludźmi, którzy mają pieniądze, a tymi, którzy ich nie mają. I nie chodzi o to, kto miał bogatych rodziców.

Chodzi o to, w jaką grę grasz.

"Biedni grają w grę 'żeby nie przegrać'. Bogaci grają w grę 'żeby wygrać'."

Widzisz różnicę? To przepaść wielkości Wielkiego Kanionu.

Mentalność Oblężonej Twierdzy

Większość ludzi żyje w twierdzy. Siedzą za grubymi murami. Boją się wychylić. Ich głównym celem życiowym jest bezpieczeństwo. Ich strategia to: "Utrzymać to, co mam. Nie stracić. Przetrwać do pierwszego".

Kiedy żyjesz w twierdzy, Twoja energia jest zaciśnięta. Trzymasz pieniądze kurczowo, jakby miały uciec. A wiesz, co na to metafizyka? Co na to Joseph Murphy? Mówią jasno: Energia musi płynąć.

Jeśli trzymasz pieniądze "na czarną godzinę", to zgadnij co? **Właśnie zamawiasz u Wszechświata czarną godzinę.** Podświadomość słyszy: "Zbieramy na nieszczęście". Więc co robi? Psuje Ci pralkę. Psuje samochód. Zsyła mandat. Żebyś mógł wydać te pieniądze zgodnie z intencją - na problem.

Mentalność Ekspansji (Wersja 2.0)

Ludzie sukcesu nie budują murów. Oni budują mosty. Ich strategia to: "Jak mogę to pomnożyć? Jak mogę dotrzeć do większej liczby ludzi? Jak mogę zarobić więcej, zamiast oszczędzać więcej?".

Zrozum to raz na zawsze: Nie staniesz się bogaty, rezygnując z latte w Starbucksie. Staniesz się bogaty, zarabiając tyle, żeby cena latte nie miała dla Ciebie znaczenia.

Studium Przypadku: Ania i "Drogi" Kurs

Ania prowadziła mały salon kosmetyczny. Chciała się nauczyć nowego zabiegu, który był hitem na rynku. Kurs kosztował 2000 zł. Dla "Starej Ani" (z mentalnością biedaka) to był majątek. Myślała: "A co jak się nie zwróci? A co jak nikt nie przyjdzie? Lepiej zostawię te pieniądze na czynsz, tak na wszelki wypadek".

To jest myślenie oparte na **STRACHU**.

Zadaliśmy Ani pytanie w stylu Siebolda: "Aniu, czy ten kurs sprawi, że będziesz lepsza w tym, co robisz?" - "Tak." "Czy dzięki niemu możesz podnieść ceny?" - "Tak." "Więc to nie jest wydatek. To jest zakup maszyny do zarabiania pieniędzy."

Ania przełączyła się na myślenie oparte na LOGICE, a nie emocjach. Wydała te 2000 zł (choć ręka jej drżała). Zrobiła kurs. Wprowadziła usługę. Wiesz, co się stało? Zwróciło jej się po 4 klientkach. W pierwszym tygodniu. Teraz te 2000 zł zarabia dla niej co miesiąc kolejne 5000 zł.

Gdyby posłuchała swojego "wewnętrznego biedaka", te pieniądze leżałyby na koncie i traciły na wartości przez inflację.

Pieniądze to żołnierze

Traktuj każdy banknot jak małego żołnierza. Możesz ich zamknąć w koszarach (skarpeta), gdzie będą siedzieć, grać w karty i tyć. Albo możesz ich wysłać na front (inwestycja w siebie, w firmę, w reklamę), żeby przyprowadzili jeńców - czyli więcej pieniędzy.

"Bogaci wysyłają swoje pieniądze do ciężkiej pracy. Biedni sami ciężko pracują na swoje pieniądze."

Zadanie dla Ciebie (Bolesne, ale skuteczne)

Spójrz na swoje ostatnie 3 decyzje finansowe. Czy podjąłeś je ze strachu ("żeby nie stracić"), czy z odwagi ("żeby zyskać")?

Zrób dziś jedną rzecz: Wydadaj pieniądze na coś, co Cię rozwinie. Kup książkę. Kup kurs. Zaproś na lunch kogoś mądrzejszego od siebie i zapłać za niego. Poczuj, jak to jest wysłać żołnierza na misję, zamiast trzymać go w niewoli. To jest moment, w którym zabijasz w sobie biedaka i rodzisz Imperatora.

ROZDZIAŁ 3

Pieniądze kochają prędkość (ale szanują ciszę)

Wyobraź sobie, że masz genialny pomysł na biznes. Albo na zmianę pracy. Albo na zaproszenie kogoś na randkę. Co robisz?

Wersja standardowa (czyli droga do porażki): Zaczynasz planować. Kupujesz ładny notes. Oglądasz 15 filmów na YouTube o tym, *"jak zacząć"*. Opowiadasz o tym pomysle przy piwie znajomym. Potem stwierdzasz, że potrzebujesz lepszego laptopa. Potem czekasz, aż *"poczujesz wenę"*. Potem sprawdzasz horoskop.

Mija tydzień. Miesiąc. Rok. I co? I gówno. Za przeproszeniem. A potem widzisz, jak ktoś inny - głupszy od Ciebie, z gorszym sprzętem i krzywym logo - robi DOKŁADNIE to, co Ty chciałeś zrobić. I zarabia na tym fortunę.

Boli? Ma boleć. Bo ten ktoś zrozumiał jedną zasadę, której Ty zignorowałeś.

Brian Tracy powiedział zdanie, które powinno wisieć w każdym biurze (i na każdej lodówce):

"Pieniądze kochają prędkość."

Cmentarzysko "Idealnych Momentów"

Perfekcjonizm to nie jest zaleta. Przestań wpisywać to w CV. Perfekcjonizm to strach w ładnym garniturze. To wymówka: *"Nie mogę jeszcze wystartować, bo moja strona internetowa ma zły odcień niebieskiego"*.

Serio? Rynekowi jest wszystko jedno, jaki masz odcień niebieskiego. Rynek chce wiedzieć, czy masz rozwiązanie jego problemu.

Pieniądze nienawidzą próżni i czekania. Jeśli masz impuls - to jest sygnał. To jest energia, która została Ci *"przydzielona"* na realizację tego zadania. Każda godzina zwłoki to dziura w baku, przez którą ta energia wycieka.

- Masz pomysł na e-booka? Napisz spis treści w 15 minut. Dziś.
- Masz pomysł na telefon do klienta? Wybierz numer. Teraz. Zanim zdążysz się przestraszyć.

Wygrywa nie ten, kto ma najlepszy plan. Wygrywa ten, kto najszybciej testuje. Zrób byle jak, ale zacznij. Potem poprawisz. Nie da się sterować zaparkowanym samochodem. Musisz ruszyć, żeby móc skręcać.

Druga strona medalu: Święta Cisza

Ale uwaga. Tu wchodzi metafizyka i robi *"sprawdzam"*. Skoro masz działać szybko, to pewnie masz też o tym trąbić na prawo i lewo?

NIE. Tu większość ludzi wyklada się na prostej drodze.

Masz genialny pomysł. Jesteś podekscytowany. Idziesz do kumpla (albo co gorsza - do mamy, która boi się wszystkiego) i mówisz: "Słuchaj, otwieram firmę! Będę milionerem! Zrobię to i tamto!"

Co się wtedy dzieje w Twoim mózgu? Twój mózg dostaje potężny strzał dopaminy. Czujesz się wspaniale. Czujesz się tak, jakbyś JUŻ to zrobił. Opowiedzenie o sukcesie daje niemal taką samą satysfakcję chemiczną, jak osiągnięcie sukcesu.

I co się dzieje potem? Motywacja spada do zera. "Ciśnienie" zeszło. Już nie masz pary, żeby wstawać o 6 rano i zasuwać, bo Twój mózg *"zaliczył"* już nagrodę (pochwałę od kumpla).

To jest tak zwane "Rozpraszenie Energii".

Neville Goddard, powołując się na Biblię, przypominał zasadę: *"Idź i nie mów nikomu"*. To nie jest kwestia zabobonu, żeby "nie zapeszyć". To czysta psychologia energetyczna.

Wyobraź sobie szybkowar. Wrzucasz do środka mięso (pomysł), wodę (energię) i podpalasz ogień (pasję). Żeby obiad się ugotował, ciśnienie musi zostać W ŚRODKU. Jeśli będziesz co chwilę otwierać zaworek i wypuszczać parę (opowiadać ludziom o planach), to woda wyparuje, mięso się przypali, a Ty zostaniesz głodny.

Strategia "Komandosa" (Wersja 2.0)

Jak połączyć te dwie sprzeczne rady? Jak być szybkim, a jednocześnie cichym? Stań się jak Komandos.

Komandosi nie biegają po mieście z krzykiem: *"Hej, jutro robimy tajną operację!"*. Oni siedzą cicho.

Planują szybko. I uderzają z niesamowitą prędkością. Efekty widać dopiero, gdy kurtyna opada.

Twoja nowa strategia:

1. Pojawia się pomysł (Impuls).
2. Działasz natychmiast (w ciągu 24h robisz pierwszy, realny krok).
3. Trzymasz gębę na kłódkę.

Nie mówisz nikomu. Nawet partnerowi (chyba że to współnik). Nie wrzucasz posta na Facebooka: *"Coś się kroi... stay tuned!"*. (To najgorsze, co możesz zrobić).

Działasz w cieniu. Ta niewypowiedziana energia będzie w Tobie buzować. Będzie Cię nosić. Będziesz chciał o tym powiedzieć, aż Cię będzie skręcać. I WŁAŚNIE O TO CHODZI. Użyj tego "skręcania" jako paliwa do pracy. Niech ta energia idzie w ręce, a nie w język.

Zadanie dla Ciebie (Tylko dla dorosłych)

Masz jakiś pomysł, który odkładasz? Zrób pierwszy krok **DZISIAJ**. Nie jutro. Dzisiaj. Wyślij maila. Kup domenę. Napisz pierwszy rozdział. Zrób 10 przysiadów. Cokolwiek, co jest realne.

A potem... **nie mów o tym absolutnie nikomu przez 48 godzin**. Obserwuj, jak rośnie w Tobie energia. Poczuj tę moc. To jest właśnie cisza przed burzą. Twoją burzą sukcesu.

O AUTORZE

Cezary - Przedsiębiorca, praktyk biznesu i człowiek, który przeszedł drogę od emigracji, przez wielki sukces, aż po bolesny upadek i ponowne odrodzenie. Nie teoretyzuje, bo życie przetestowało go w każdej możliwej konfiguracji: od zarządzania dużym majątkiem po pracę fizyczną, gdy trzeba było schować dumę do kieszeni. Uczy na błędach, za które sam zapłacił wysoką cenę.

Wierzy, że pieniądze są ważne, ale bez odpowiedniego mindsetu stają się pułapką. Jego misją jest pokazywanie innym, jak zbudować wolność - nie tylko finansową, ale przede wszystkim mentalną.

To dopiero początek naszej wspólnej drogi. Jeśli czujesz, że ta książka to za mało i chcesz codziennej dawki motywacji, konkretnych wskazówek i energii do działania - dołącz do mojej społeczności. Jestem tam dla Ciebie każdego dnia.

👉 [Kliknij tutaj, aby dołączyć do mnie na Facebooku](#)