

# Psychologia SUKCESU

nr 01/2014 (007) styczeń 2014



Dariusz Skraskowski

TEORIA 5 TALENTÓW W DZIAŁANIU

*Kiedykolwiek chcesz poprawić coś w swoim życiu, jest tylko jedno miejsce do spojrzenia: wewnątrz siebie. Gdy tam spojrzysz, patrz z miłością.*

*/Ho' oponopono/*

Grażyna Dobromilska

**Projektowanie okładki ebooka i książki**



Grażyna Dobromilska

**Mapa wizualizacji marzeń**

Temat wizualizacji marzeń jest bardzo popularny. Tablica Wizji pomaga naszej podświadomości w osiągnięciu celów. Oczywiście, tak jak udaje się zrealizować cele zapisane na papierze, tak i najlepiej nasze marzenia zwiualizować fizycznie, czyli na papierze.

**Najbliższy termin tworzenia mapy to 1 marca 2014 roku.** Ale masz czas, w artykule podane są dogodne magiczne terminy do końca roku.

## Spis treści

### CZEGO AUTORZY NIE WIEDZĄ O KONTAKTACH Z WYDAWCĄ

Projektowanie okładki ebooka i książki, Grażyna Dobromilska 4

Spad obciąć jest bardzo łatwo przy jednolitym tle, Grażyna Dobromilska 4

Dodawanie spadu przy jednolitym tle na brzegu strony – jest możliwe, ale uciążliwe i zajmuje czas, Grażyna Dobromilska 6

Kiedy dodanie spadu jest niemożliwe?, Grażyna Dobromilska 8

### POTENCJAŁ WEWNĘTRZNY

TEORIA 5 TALENTÓW W DZIAŁANIU, Dariusz Skraskowski 10

Warsztaty kreatywności i biznesowe grupy twórcze, Piotr Waydel 12

Refleksje o życiu szczęśliwym..., Ewelina Poleszak 14

### MARKETING – COPYWRITING

Twoja Unikalna Propozycja Sprzedaży (UPS), Wanda Loskot 16

Założ stronę firmową na FaceBooku, Grażyna Dobromilska 18

7 sposobów na skuteczniejszą ulotkę reklamową, Paweł Tkaczyk 20

Czy copywriting jest etyczny?, Zbigniew Utnik 22

Jest sposób na to, żeby żyć takim życiem, jakiego się naprawdę pragnie!!!  
Tu dowiesz się, jakie są naukowo potwierdzone metody jego osiągnięcia – zapraszam gorąco.

wiedza to WOLNOŚĆ...

Wiesz – nie błędzisz :-) Co najwyżej eksperymentujesz z rozwiązaniami...

### WARSZTAT – czyli „JAK” COŚ ROBIĆ

Dziennik Pozytywnej Zmiany jako narzędzie zmiany osobistej, Grażyna Dobromilska 24

Mapa wizualizacji marzeń, Grażyna Dobromilska 26

Moja Mapa Marzeń, Grażyna Dobromilska 28

Potężny proces wizualizacji, Tablica Wizji, Ronda Byrne 35

### FOTOGRAFIA – GRAFIKA – SZTUKA

Fotografia w atelier, Piotr Kosmala 36

### INSPIRACJE – MOTYWACJE :-)

Ojczyzna, Marek Grechuta 38

Fotografia Księżycy na okładce, Katarzyna Dobromilska

### Magazyn Psychologia Sukcesu

redaktor naczelny – Grażyna Dobromilska

[www.madgraf.eu](http://www.madgraf.eu), [www.psychologiasukcesu.com](http://www.psychologiasukcesu.com)

[www.blog.madgraf.eu](http://www.blog.madgraf.eu)

[www.blog.psychologiasukcesu.com](http://www.blog.psychologiasukcesu.com)

[madgraf@madgraf.eu](mailto:madgraf@madgraf.eu)

tel. 0 691 66 6341

ul. Szpitalna 5/18 23-210 Kraśnik

#7 styczeń 2014

Dziękuję wszystkim, którzy umożliwili mi wykorzystanie ich tekstów w magazynie.  
Zapraszam do współpracy.

Zapraszam także do przesyłania komentarzy o treści pisma na adres [madgraf@madgraf.eu](mailto:madgraf@madgraf.eu) :-)

*Witam Cię serdecznie*

*Przygotowałam wspólnie z autorami wiele ciekawych treści, zgodnych z moją ideą Psychologii Sukcesu, oraz teksty, które mają na celu pomaganie autorowi w zrozumieniu, co ten wydawca od niego chce, gdy rozmawiają o przygotowaniu książki. Stałym działem jest także dział Marketing i Copywriting, znowu porcja cennych porad specjalistów: Wandy Loskot, Pawła Tkaczyka, Zbigniewa Utnika z agencji interaktywnej Ententa.*

*Bardzo ważne w budowaniu swojej aktywności, działalności biznesowej jest rozpoznanie swoich talentów. Jestem niezwykle szczęśliwa, bo udało mi się nawiązać współpracę z Darkiem Skraskowskim, znanym trenerem motywacji, który przygotował w tym numerze analizę moich talentów wg testu Clifton StrengthsFinder™ i podejmuje się analizowania talentów Czytelników.*

*Wszyscy „szaleją” na punkcie FaceBooka, czyli obecności i aktywności na nim. Pokazuję Ci, jak założyć stronę firmową, bo to nie takie proste :-)*

*Pilnym natomiast tematem jest tworzenie mapy wizualizacji marzeń, ponieważ najbliższy magiczny czas, szczególnie sprzyjający spełnianiu życzeń, przypada na 30 stycznia (godz. 22:40).*



*Zapraszam Cię do lektury i do komentowania. A także do współtworzenia magazynu :-)*

*Grazyna Dobromilka*



**Rób to, co możesz, tym, co posiadasz,  
i tam, gdzie jesteś  
/Theodore Roosevelt/**



# Projektowanie okładki ebooka i książki

Grażyna Dobromilska

Jedno z wymagań procesu druku, które chciałabym szczegółowo omówić na przykładach, bo jest to temat nieznaną zwykle autorowi, to grafika zajmująca całą stronę przygotowana „na spad”. **Spad, czyli margines 3 mm dookoła do obcięcia po wydrukowaniu strony.**

Dokładnie mówiąc: Okładka przód. Spady 3 mm z prawej, góra, dół. Okładka tył. Spad z lewej strony, góra, dół.

Grzbietu do ebooka nie projektujesz. Przy okazji powiem, że grzbiet sąsiaduje z okładką przód i okładką tył, więc ma tylko spad góra i dół.

Pokażę ci dziś przykłady graficzne. **Jak łatwo jest obciąć spad, żeby okładka ebooka miała odpowiedni wygląd, a jak niemożliwe jest jej przerobienie w odwrotną stronę, czyli dodanie do niej spadów 3 mm na potrzeby druku książki w drukarni.**

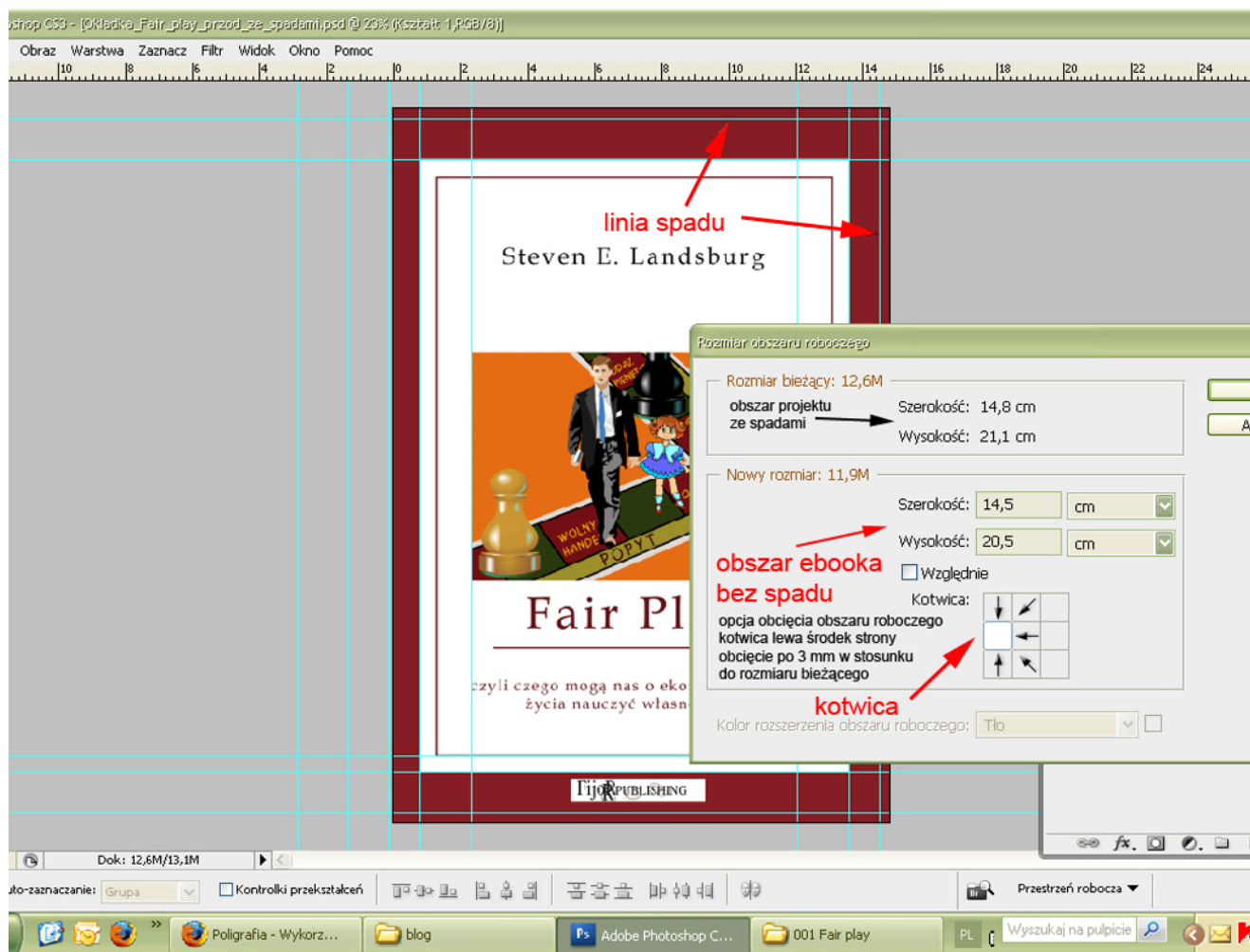
## Spad obciąć jest bardzo łatwo przy jednolitym tle

Okładkę najlepiej projektować w programie graficznym Adobe Photoshop. Pokażę ci najpierw ekran z zaznaczonymi marginesami spadów na okładce przód (jak dla potrzeb drukarni). Tło na brzegach okładki jednolite.





Teraz jednym kliknięciem grafik wybiera opcję **Obraz/Rozmiar obszaru roboczego** i obcina wybrane brzegi do nowego rozmiaru (jak dla potrzeb ebooka).



### Co ustawia grafik w tej opcji?

Mamy spad prawy, górny i dolny, więc kotwicę obszaru roboczego ustawiamy w środku i z lewej strony obrazka – “odtąd ciąć”.

Rozmiar bieżący wynosił 14,8 x 21,3 cm.

Ustawiamy nowy rozmiar na 14,5 x 20,5 cm.

Szerokość zostanie obcięta o 3 mm z prawej. Wysokość zostanie obcięta po 3 mm – od góry i od dołu. Rozmiar bieżący wyniesie pożądane 14,5 x 20,5 cm.

Ta operacja dla grafika jest prosta i możliwa do wykonania. Zajmie mu może 5 minut :-)

A pokażę dalej, że nie zawsze jest łatwo dodać spad. Dlatego zachęcam cię do wybrania projektowania okładki pdf-a z perspektywą druku okładki w drukarni, czyli ze spadami.

Grażyna Dobromilska



## Dodawanie spadu przy jednolitym tle na brzegu strony – jest możliwe, ale uciążliwe i zajmuje czas

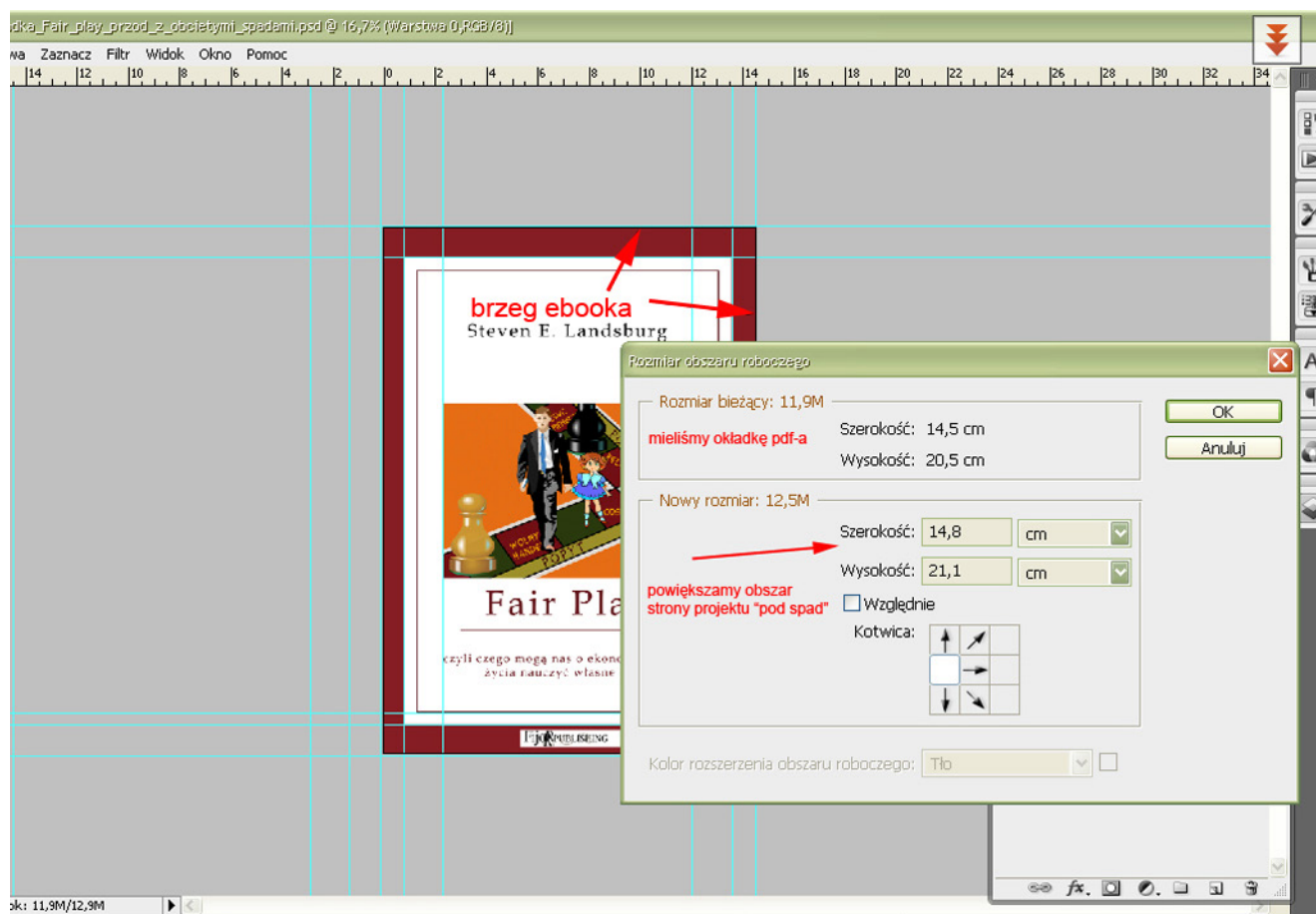
Możliwe jest dodanie obszaru zadruku w projekcie okładki ebooka, **jeśli tło strony jest jednolite**.

Wyjdziemy od okładki, którą w poprzednim artykule łatwo obcinałam.

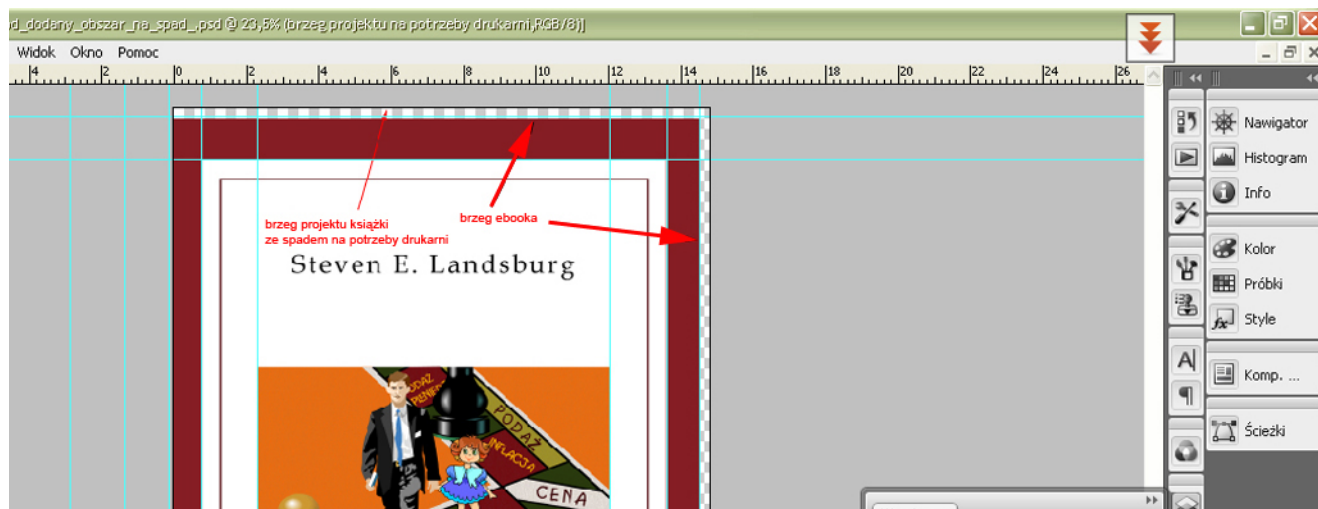
Pierwsza czynność, jaką należy wykonać, to powiększenie obszaru strony o margines spadu po 3 mm, góra, prawa, dół.

W znanym ci okienku Obraz/Rozmiar obszaru roboczego:

Przy obcinaniu obrazka korzysta się tylko z tej opcji i z projektu okładki dla potrzeb druku robi się okładka w wymaganym rozmiarze dla ebooka. 5 minut roboty :-)



Po operacji powiększania obszaru roboczego – pojawia się obszar niezadrukowany, “niezaprojektowany”.



Trzeba pobrać próbnikiem kolor tła w opcji Kroplomierz. Lub odczytać z notatek i ustawić kolor farby, co jest jeszcze bardziej uciążliwe i trwa dłużej.





Najprostsze byłoby teraz “wylanie farby” w obszar niezadrukowany, ale farba na linii styku takiego wylewania „lubi” nie połączyć się jednolicie, lecz zostaje biała nieregularna rysa.

Dlatego bezpieczniej jest pod obrazkiem dodać warstwę i ją całą wypełnić kolorem tła obrazka.

Jakby nie patrzeć, ze 30 minut niepotrzebnej “zabawy”.

Grażyna Dobromilska



## Kiedy dodanie spadu jest niemożliwe?

Otóż nie ma szans na dodanie brzegu po 3 mm do fotografii w projekcie okładki.

Zobacz okładkę ze spadem. Na brzegu są nieistotne elementy, do obcięcia.



Po obcięciu brzegu okładka wygląda tak:

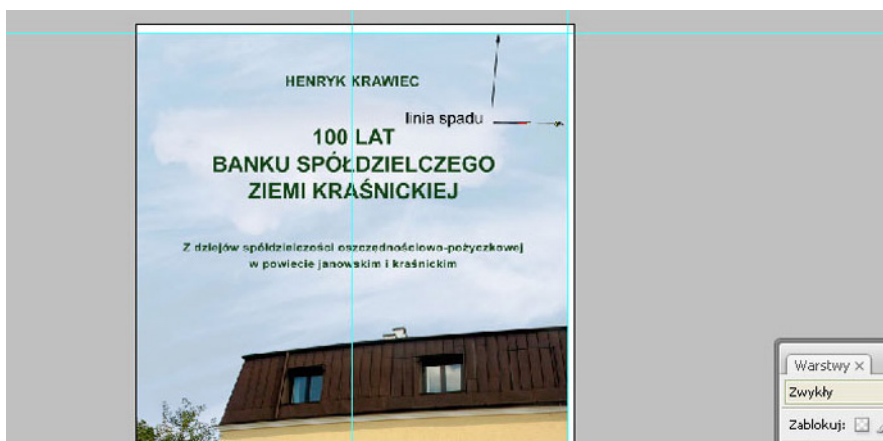


A teraz dodałam brzeg na spad.

**Nie mamy możliwości uzupełnienia grafiki.**

Chyba że rozciągniemy fotografię. Ale to już zaburzy projekt. I tak czy owak stracimy 3 mm obrazka (górną, prawą, dół), które jako spad będzie podlegać obcinaniu.

Pozdrawiam cię serdecznie, Grażyna



**madgraf™**

Zakład Poligraficzno-Wydawniczy

Home Wydawnictwo Fotografia "Mała" Poligrafia Psychologia Sukcesu **O nas** Ulubione Kontakt

Referencje Polityka Prywatności Moja Galeria

## Referencje

I miejsce w ogólnopolskim KONKURSIE na monografię banku spółdzielczego 2008

10.10.2008

W Zrzeszeniu Banku Polskiej Spółdzielczości:

I nagrodę otrzymała monografia Banku Spółdzielczego Ziemi Kraśnickiej w Kraśniku.

Konkurs został ogłoszony w 2007 roku i obejmował monografie wydane w latach 1999-2008. Na konkurs wpłynęło 41 monografii banków spółdzielczych.

Komisja konkursowa dokonując oceny zgłoszonych do konkursu monografii, stwierdziła wysoki poziom większości wydawnictw zarówno pod względem zaprezentowanych materiałów i dokumentów historycznych, jak i poziomu edytorskiego.

## Menu

Home

Wydawnictwo

Fotografia

"Mała" Poligrafia

Psychologia Sukcesu

## O nas

Referencje

Polityka Prywatności

Moja Galeria

Ulubione



## TEORIA 5 TALENTÓW W DZIAŁANIU

**Dariusz Skraskowski**

### Przykład zastosowania tej wiedzy oparty na 5 dominujących cechach talentu wydawcy tego magazynu.

#### MAKSYMALISTA (Maximizer)

Lubisz przekształcać coś dobrego w coś jeszcze lepszego. Coś, co działa dobrze, w coś, co działa doskonale. Dlatego zabieraj się tylko za takie projekty, które już działają. Rozpoczynanie czegoś od zera będzie dla Ciebie męczące.

Chcesz rozwijać swoje silne strony. Dlatego w działaniach opieraj się na swoich zdolnościach. Na tym, co wychodzi Ci najlepiej. Wybieraj też towarzystwo ludzi, którzy są świadomi swoich atutów i je rozwijają. Tacy ludzie będą zachęcać Cię do dalszego rozwoju.

Chcesz zajmować się tym, co działa, i maksymalizować te działania. Dlatego unikaj naprawiania czegoś, co nie działa lub się popsuło. Rozwiązywanie problemów może być dla Ciebie bardzo frustrujące.

Pociąga Ciebie doskonałość w różnych jej odmianach. Dlatego staraj się wykonywać tylko to, w czym jesteś dobra. Nawet w obliczu pokusy większych zarobków. Rozmawiaj z partnerami w biznesie o tym, jak jeszcze lepiej wykorzystać Twoje silne strony do rozwoju firmy. Zadania, w których nie jesteś dobra, przekaz współpracownikom, partnerom lub innym firmom.

#### OSIĄGANIE (Achiever)

Motorem Twojego działania są osiągnięcia. Każdego dnia musisz coś osiągnąć, aby czuć się dobrze. Dlatego opracuj czytelną miarę pozwalającą na bieżąco ocenić to, co zrobiłaś. Stosuj proste miary takie jak: liczba wykonanych korekt, ilość sprawdzonych dokumentów, liczba wykonanych telefonów.

Potrafisz pracować niestrudzenie przez długie godziny bez wytchnienia. Dlatego na bieżąco dokonuj selekcji tego, w co się angażujesz. Może dojść do tego, że zaczniesz realizować zbyt wiele zadań. Koncentruj się na ważnych sprawach, a w tych mniej ważnych odmawiaj, by uniknąć przeciążenia.

Kiedy już coś osiągniesz, Twój wewnętrzny ogień na chwilę przygasa. Dlatego, kiedy osiągniesz jeden cel, pamiętaj o tym, aby wyznaczyć sobie od razu kolejny cel do osiągnięcia. To pozwoli rozpaść na nowo Twój wewnętrzny ogień.

Cenisz osiągnięcia. Dlatego trzymaj się z daleka od obiboków. Natomiast pogłębiaj relacje z osobami, które wytrwale pracują nad czymś wyjątkowym.

## GRAŻYNA DOBROMILSKA



CLIFTON STRENGTHSFINDER™

### SIGNATURE THEMES

Maximizer

Achiever

Significance

Responsibility

Strategic

Copyright © 2000, 2004-2007 Gallup, Inc. All rights reserved.

#### POWAŻANIE (Significance)

Pragniesz uznania. Chcesz, aby ludzie podziwiali Cię za Twoją wyjątkowość. Szukaj więc towarzystwa poważanych profesjonalistów. Otaczaj się najlepszymi.

Wolisz pracować na własny rachunek. Dlatego wykonuj taką pracę, która będzie spełniała Twoją potrzebę niezależności.

Lubisz swobodę działania podczas realizacji zadań. Dlatego ustalaj ambitne cele i przygotuj własny plan ich realizacji. Stosuj czytelne miary pozwalające oceniać postępy.

Chcesz, aby ludzie postrzegali Cię jako osobę wiarygodną, profesjonalną i odnoszącą sukcesy. Dlatego zadbaj o to, aby inni dowiedzieli się o odnoszonych przez Ciebie sukcesach. Zadbaj o to, aby świętować odnoszone sukcesy w towarzystwie osób, które Cię poważają. Także sama chwal osiągnięcia ludzi, z którymi współpracujesz.



## ODPOWIEDZIALNOŚĆ (Responsibility)

Odczuwasz wewnętrzny obowiązek dotrzymywania obietnic. Jeśli już w coś się zaangażujesz, chcesz doprowadzić to do końca. Dlatego, jeśli tego nie możesz, poszukaj sposobu zrehabilitowania tego poszkodowanej osobie. Nie próbuj się tłumaczyć, tylko zrób coś, co zapobiegnie ewentualnym przykrym konsekwencjom.

Twoja sumienność i zasady etyczne budują Twoją reputację osoby niezawodnej. Dlatego angażuj się tylko w takie zadania, które pozwalają trzymać się zasad etycznych.

Inni mogą często zwracać się do Ciebie o pomoc. Dlatego pamiętaj, aby dokonywać selekcji tego, w co się angażujesz. Twoja chęć zrobienia czegoś może spowodować przeciążenie. Może dojść do tego, że zaczniesz realizować zbyt wiele zadań. Naucz się mówić NIE w sytuacjach, gdy masz już na głowie zbyt wiele zadań.

Dla Ciebie liczy się jakość. Dlatego daj sobie wystarczająco dużo czasu na dobre wykonanie zadania. Jeśli nad zadaniem pracuje kilka osób, poszukaj współpracowników i partnerów zaangażowanych w to, co robisz.

Wolisz pracować samodzielnie. Dlatego unikaj brania na siebie odpowiedzialności za czyjąś pracę. To może okazać się zbyt frustrujące.

## STRATEG (Strategic)

Dostrzegasz schematy tam, gdzie inni widzą tylko chaos. Dlatego wykorzystaj to do przewidywania potencjalnych problemów. To pozwoli Ci zawczasu poszukać rozwiązania. Pozwoli też wybrać najlepszą drogę rozwoju.

Stale rozważasz to, co może kryć się za zakretem. Dlatego mając świadomość wielu dróg do celu, odrzucaj te, które prowadzą donikąd lub stawiają opór. Daj sobie wystarczająco dużo czasu na przemyślenie wszystkich opcji danej sytuacji. Rozważ kilka możliwych scenariuszy zdarzeń. Następnie opisz najlepszą opcję.

Postrzegasz całość sytuacji. Dlatego wybieraj i selekcjonuj opcje działań, dopóki nie znajdziesz tych, które zaprowadzą Cię do celu. Opracuj swój plan i dopiero wtedy ruszaj do działania.

Interesują Cię strategie, które prowadzą do sukcesu. Dlatego czytaj i słuchaj o strategiach, które sprawdziły się w Twoim obszarze działania.

To tyle, jeśli chodzi o 5 cech talentu. Należy pamiętać, że odkrywanie wrodzonych zdolności to tylko wstęp do rozwoju opartego na silnych stronach. Ponieważ silne strony to unikalne połączenie talentu, umiejętności i wiedzy. Dlatego w kolejnych artykułach napiszę, co dalej, czyli jak odkryć i wykorzystać swoje silne strony w codziennych działaniach zawodowych.

A na koniec **prezent** dla Ciebie, Czytelniku.

Kontynuacją rozważań o praktycznym rozwoju talentów jest darmowy kurs: *Odkryj i wykorzystaj swoje silne strony*. Lekcje tego kursu będę publikował w kolejnych wydaniach tego magazynu.

Jeśli nie chcesz czekać do kolejnych wydań, darmową e-mailową wersję tego kursu znajdziesz już teraz na stronie

<http://darmoweekursy.blogspot.com/2010/03/04.html>

Z pozdrowieniami dla Czytelników,

Dariusz Skraskowski



fot. sxc.hu



CLIFTON STRENGTHSFINDER™

Pomoc Logowanie

# Warsztaty kreatywności i biznesowe grupy twórcze

Piotr Waydel

*Piotr Waydel. Właściciel i organizator różnych przedsięwzięć. Różne własne firmy tu i ówdzie. Organizacja pozwów zbiorowych. Przy okazji dziennikarstwo. Millionaire Magazine, Eurogospodarka, SuperWarsztat, MotoBiznes,...*

## Czy można w dzisiejszym świecie osiągać spektakularne sukcesy? Oczywiście. Często wystarczy tylko trochę pomyśleć.

W dzisiejszym globalnym świecie hiperkonkurencji i globalizacji tylko niestandardowe rozwiązania dają prawdziwe efekty.

Coraz większa specjalizacja jednak sprawia, że brak jest rozwiązań interdyscyplinarnych. Brak jest porozumienia nawet w zbliżonych zawodach.

Deweloper, projektant i wykonawca mówią innymi językami i mają inne wyobrażenia i potrzeby. Z braku zrozumienia powstają projekty niewiele mające wspólnego z optymalizacją jakościową i kosztową. Ponieważ 4/5 deweloperów ma kłopoty ze zdolnością kredytową, a nie mogą się już podpierać pieniędzmi klientów, ich tereny wraz z projektami i zezwoleniem trafiają na rynek. Najlepszy z tych, które trafiły do mnie, był 1,4 raza za drogi i miał kilka podstawowych błędów jakościowych.

Tak samo jest na przykład z bankami. Wszystkie ścigają się po Czerwonym Oceanie w jednym kierunku, wydłużenia okresu kredytowania, obniżki marży i nie widzą zupełnie, że jest wiele innych możliwości. A Błękitny Ocean jest przecież tuż, tuż. Wystarczy trochę pomyśleć.

Prawnik od spraw podatkowych zwykle słabo orientuje się w prawie gospodarczym, a o karnym wie jeszcze mniej. Księgowy nie zna nietypowych rozwiązań podatkowych, a doradcy firm consultingowych zajmują się każdy swoim wycinkiem. Całkowity brak synergii rozwiązań interdyscyplinarnych.

Wąska specjalizacja, brak możliwości porozumienia i zrozumienia między różnymi fachowcami, natychmiastowy praktycznie dostęp do standardowej wiedzy i instynkt naśladowczy sprawiają, że praktycznie wszystkie strategie, działania i pomysły są nijakie, typowe i przewidywalne.

**Aby osiągnąć rzeczywisty sukces należy działać niestandardowo, być pierwszym i szukać rozwiązań tam, gdzie inni uważają że jest to niemożliwe.**

Małą wprawką do prób poszukiwania takich możliwości są biznesowe warsztaty kreatywności.

Jeżeli jest ciekawy problem do rozwiązania, to można spróbować dobrać kilka osób do twórczego zmierzania się z nim.

Cel ogólny, postawiony przed dobraną grupą ludzi, powinien być pożądanym przez wszystkich i wydawać się nierozwiązywalny.

Każdy z członków grupy powinien reprezentować inne wszechstronne doświadczenie i szeroką wiedzę. Grupa musi liczyć co najmniej 3-4 osoby i nie więcej niż 7-8.

Zwykle ludzie dzielą się na typy teoretyków i praktyków. W grupie muszą być jedni i drudzy.

Cel musi być postawiony najbardziej ogólnie. Mimo to na początku należy spojrzeć na niego z jeszcze wyższego poziomu. Zwykle jest co najmniej kilka rozwiązań, a w związku z tym wiele możliwych celów szczegółowych. Niektóre mogą się wykluczać.

Najważniejsze w rozwiązywaniu problemów, stawianych przed grupą twórczą, jest umiejętne stawianie najprostszych kolejnych ogólnych pytań, różne metody poszukiwania odpowiedzi i konfrontowania ich z możliwościami oraz ewentualnymi przeszkodami czy zagrożeniami.

Dobrze postawione pytanie jest o wiele ważniejsze od odpowiedzi. Typowe pytania zwykle zawężają odpowiedzi do standardowych.

Na przykład zwykle jeśli ktoś chce kupić samochód, zastanawia się nad tym skąd wziąć pieniądze.

A przecież pytania:

„Jak mieć samochód i jeszcze na tym zarobić?”

lub

„Jak uzyskać 105% upustu na samochód?”

mają bardzo ciekawe i realne odpowiedzi.

Warto również zastanowić się zawsze nad całkowicie odwróconymi pytaniami.

Najprostszym przykładem niech będzie tu próba podarowania przez Billa Gatesa pięciu programów Microsoftu polskim uczelniom i szkołom. Nie doszło to do skutku, bo fiskus zażyczył sobie podatek od darowizny i praw autorskich. A przecież wystarczyło, żeby Bill zapłacił 1 zł za bezterminowe testowanie tych programów przez wszystkie polskie uczelnie i szkoły, co byłoby ogromnie korzystne dla obu stron, jak również dla budżetu Polski.

Równie prosto można zaimportować podatki, bez exportu własnej siły roboczej czy wykorzystując różne niewykorzystywane przez państwo narzędzia, znacznie ważniejsze od pieniędzy, chociaż trudniejsze w użyciu, zapewnić znacznie lepsze efekty końcowe dla emerytów, mimo zmniejszenia napływu pieniędzy do ZUS.

Również narzekania na podatki i koszty okołopłacowe są związane ze standardowym myśleniem i brakiem interdyscyplinarnej wiedzy. Przecież nasze państwo, nie wiem, czy świadomie, umożliwia legalną i oficjalną zamianę

przychodu brutto firmy w dochód osobowy netto. Można do tego dołożyć jeszcze dźwignię finansową.

Aby na biznesowym spotkaniu kreatywnym osiągnąć właściwe rezultaty, oprócz właściwego doboru fachowców, wszystko musi być zorganizowane jako fantastyczna zabawa intelektualna. Podział pracy musi być zmienny, tak jak każdy musi być kolejno krytykiem czy entuzjastą.

Metod możliwych do zastosowania jest mnóstwo. Nawet takie, jak przyjmowanie punktu widzenia różnych zawodów, postaci czy na przykład sześć kapeluszy. Nawet mapa myśli jest tu wielokrotnie przydatna, chociaż zwykle jest używana tylko do zapamiętywania. Przydaje się również lista podstawowych kilkuset pytań.

Najważniejszą postacią w takim przedsięwzięciu jest lider, który musi w maksymalnym stopniu być twórczym teoretykiem i organizatorem-praktykiem. Bez dobrego lidera nie istnieje grupa twórcza.

Tym bardziej nie istnieje warsztat kreatywności, gdzie lider musi być praktycznie wszystkim.



fot. sxc.hu



# Refleksje o życiu szczęśliwym...

**Ewelina Poleszak**

Ewelina Poleszak. Kontakt: ewelina.poleszak@gmail.com. Dziennikarz-freelancer, animator i menedżer kultury. Aktualnie na wolontariacie europejskim w radio w Portugalii.

## Bajka o jabłku. W oczekiwaniu na właściwy moment.

W pewnym miejscu na świecie rośla piękna, dorodna, duża jabłoń. Wszyscy podziwiali jej owoce i z niecierpliwością czekali, kiedy to w końcu mimowolnie spadną na ziemię. Trudno było nie dostrzec wiszącego na samym szczycie pięknego, czerwonego jabłka. To ono sprawiało błysk w oku człowieka i budziło niepokonowaną chęć jego smakowania. Każdego dnia pojawiał się ktoś z koszykiem, by wybierać leżące w trawie smakołyki otaczające wokoło gruby pień jabłoni. Wtedy też zadzierał wysoko głowę, by spojrzeć na łakomy kąsek. Jednak to jedno jedyne z samego szczytu jabłko wciąż kurczowo trzymało się gałęzi. Bało się upadku. Patrzyło z góry jak uradowane dzieci zbierały dojrzałe owoce, wgryzały się w nie i cieszyły. Słyszało rozmowy o szarlotce, naleśnikach z jabłkami, przetworach na zimę. Bardzo chciało stać się ich częścią. Nic dziwnego, to marzenie każdego jabłka. Niestety, sama myśl o upadku wydawała się być zbyt bolesna, by zdecydować się na ten ruch. Jabłka, które leżały w trawie, śmiały się z niego, inne dopingowały, krzycząc z dołu: „spadaj w dół, trawa jest bardzo miękka”. Coraz bardziej czerwone, pięknie lśniące w słońcu jabłko mimo wielu zapewnień wciąż bało się odnieść obrażenia. Postanowiło poczekać na „właściwy moment”. Czekalo, czekało, czekało... a właściwy moment nie nadchodził. Czas płynął.

Pewnego dnia jabłko zauważyło czarnego, dużego szpaka, który krążył tuż nad jabłonią... i w postrachu odważyło się spaść! Udało się! Leżało teraz w trawie zadowolone ze swojego wyczynu, ale samotne. Wszystkie jabłka zostały wybierane już wcześniej. Leżało dzień, drugi, trzeci... nikt już nie przychodził pod jabłoni z nadzieją, że znajdzie tam pyszne jabłko. Jabłko zgnęło.

Nie czekaj. Właściwy moment może nigdy nie nadejść. Właściwy moment, żeby się odważyć jest TERAZ.

## Bo życie lubi się cieszyć...

Bo życie lubi się cieszyć. Lubi skakać i fruwać, i leżeć też. Życie nigdy się ze sobą nie nudzi. Samo Życie jest takie szczęśliwe i takie pełne energii. Życie lubi być blisko kogoś i wie najlepiej, że szczęście się dzieli tylko wtedy, jeśli się je mnoży. Dlatego czerpie każdą nadarzącą się okazję, by móc stać się „darem dla Człowieka”, w pełni akceptując konsekwencje z tego wynikające. Z Człowiekiem chce dzielić swoje szczęście, płakać do jednego misia i zagryzać czekoladę. Życie nigdy nie narzeka, co najwyżej posłucha, jak robi to Człowiek. Życie wie, że jest darem i bardzo się stara, by Człowiek je polubił, nie wyrzucił do kosza. Robi wszystko, co w jego mocy, aby Człowiek kochał swoje Życie.

Życie jest wspaniałym podarunkiem podobnym do tych, które można znaleźć pod choinką w Święta Bożego Narodzenia. Podarunkiem długo wyczekiwany, ładnie zapakowany przez kogoś, kto darzy nas uczuciem. Czy zdarzyło się komuś zostawić na wpół rozpakowany prezent pod choinką? Hmm... skąd zatem obawa w nas samych, by rozpakować dar zwany Życiem i w pełni czerpać z niego radość? Przecież po to właśnie dostajemy prezenty, by nimi się cieszyć. Życie ma to do siebie, że ono jest tym jedynym najwspanialszym, najbardziej idealnym darem, jaki mogliśmy dostać i nie wymaga naprawy, wymiany na inne, lepsze czy gorsze.

Nie ma Życia lepszego czy gorszego – Życie po prostu sobie jest. Jest takim, jakie sami chcemy, aby było. Jest niesamowite, bo jest nasze. Jest moje, Twoje... a jedyne, czego od nas oczekuje, to to, abyśmy byli ciągle spragnieni odkrywania go, abyśmy je używali z mocą, którą zostaliśmy obdarzeni. Ta moc to sekret do pełni Życia. Ta moc to Twój wewnętrzny głos. To Twoje uczucia, pragnienia duszy...



fot. sxc.hu



fot. sxc.hu

Życie mówi do Ciebie poprzez sytuacje, które Cię spotykają, poprzez poznanych ludzi, poprzez możliwości, które Ci daje. Nie widzisz, nie słyszysz... to nic, bo najważniejsze są uczucia, które rodzą się w danej chwili. Ich nikt i nic nie jest nam w stanie odebrać. One są i trwają do końca naszych dni. Do końca Życia. A może do początku Życia kogoś innego... Bo życie lubi się cieszyć i być blisko Człowieka.

## **Z cyklu „ż” jak życie – przychodzi życie do człowieka.**

Może to, co zaraz przeczytasz, wyda Ci się takie oczywiste, może nawet banalne i głupie?! Jeśli tak, to gratuluję serdecznie! Zaslugujesz na miano mistrza!

Jest ziemia, jest kosmos, jest wszechświat, a w całym tym zamieszaniu pojawia się istota zwana człowiek. Każdy jest ponoć na swój sposób piękny i obdarzony wielkim potencjałem. Ma ogromne możliwości. Wskrzeszona w nim iskra życia zapala się coraz bardziej, gdy tylko człowiek wznieca ją podmuchem działania. Rzec można – fenomen. Życie jawi

się wielkim darem, niemalym wyróżnieniem, które pociąga za sobą odpowiedzialność. Człowiek skupia się i myśli, co z tym fantem zrobić. W wyniku tego pojawiają się różne zmarszczki i inne zjawiska towarzyszące, które nie mnie oceniać.

Przychodzi życie do człowieka i mówi: „zrób coś ze mną – nudzę się z Tobą”. A człowiek siada i myśli, i myśli, i myśli. Z całego trudu myślenia – kładzie się spać, bo jutro trzeba wstać wypoczętym i znowu pomyśleć. Następnego dnia – życie znów przychodzi do człowieka, ale w nocy była impreza. Człowiek na kacu, więc ani pogadać. Życie nie daje za wygraną. Od poniedziałku do poniedziałku każdego tygodnia, przez 365 dni w roku nawiedza człowieka i błaga: „zrób coś ze mną, a dam ci wszystko, czego pragniesz”. Człowiek jednak nie wierzy. Zresztą, nie ma siły sprawdzić, bo codzienna rutyna go wykańcza. Pracuje, bo musowo zarabiać... na życie. Gdyby nie ono, nie by nie musowo. Klnie i wścieka się na swój „dar”. Życie ma w pewnym momencie dość człowieka – prosi o wolność. Zaprowadza człowieka do szpitala i daje do zrozumienia, że mimo wszystkiego – jest cenne. Człowiek unosi się pychą i życiu nie pozwala odejść. Złości się i wyzywa swoje życie od wszelkich nieszczęść. Życie z dnia na dzień próbuje uczyć się akceptacji człowieka takim, jakim on jest, ale w tęsknocie za pasjonującym działaniem – marnieje. Czasem daje człowiekowi znać, że tak być nie może. Podkłada kłody pod nogi i czeka, aż człowiek się powali. „A niech się obudzi istota marna! Niech przejrzy na oczy, co ze mną robi” – myśli życie. Człowiek jednak nie potrafi wynieść żadnych mądrzejszych wniosków, jak tylko to, że życie go dobija. A ono jedynie prosi się o to, żeby je wykorzystać. Człowiek jednak tak bardzo jest ślepy i głuchy, że nie dostrzega nawet wołania swojego życia. Życie jednak nie przestaje. Doświadcza człowieka na każdym kroku. Chce, żeby człowiek stał się silniejszy, ale człowieka już nic nie obchodzi, a już tym bardziej życie. Żyje, bo musowo. Z dnia na dzień. Bez weny i radości. Myśląc jedynie, co z tym życiem zrobić... Nie podejmuje żadnych działań, bo myślenie zajmuje mu większość czasu. Życie jednak zna swoją wartość. Skoro człowiek nie potrafi tego dostrzec – jego strata. Coraz cichszym głosem przemawia do człowieka, ale wciąż jest przy człowieku. Trwa w nadziei na lepsze jutro. Wraz z odwałą wschodzącego słońca budzi się i oznajmia światu o swym istnieniu. Przebija się jak promienie słońca przez chmury i dociera w każdy zakątek świata.

Aż pewnego dnia życie załamało się człowiekiem i wolnym krokiem szło w jego kierunku ... podchodziło i odchodziło. Człowiek ostatkiem tchu, pretensjonalnym głosem krzyknął: „Życie! Jak śmiesz mi to robić?” A ono stanęło i z pokorą powiedziało: „zbyt długo czekałem na to, byś w końcu mnie dostrzegł”. I odeszło...

Możesz mieć w życiu wszystko, czego tylko chcesz, o ile zdobędziesz się na odwagę podjąć ryzyko działania. Życie samo się o to prosi!

*Moim celem jest pomaganie autorom w prowadzeniu własnego marketingu, stąd ten dział. Magazyn pomyślany jest także jako pomoc dla klientów w poznaniu i zrozumieniu ofert autorów, więc poniekąd mamy w tym dziale sprzeczność interesów, bo uczymy, jak do klienta dotrzeć z ofertą, a klient czyta o tych metodach :-). Niekoniecznie. Jestem wyłącznie za metodami etycznymi i moim celem jest, by klient zrozumiał, że to jego potrzeby stoją na pierwszym miejscu. On moich autorów i ich produktów, usług potrzebuje, by poprawić swoje życie :-). Także speców od marketingu. Bo wiele osób będzie potrzebować po uporządkowaniu życia i wyznaczeniu swoich celów prowadzących do sukcesów – pójścia własną drogą, prowadzenia własnego marketingu.*

Grażyna Dobromilska



## Twoja Unikalna Propozycja Sprzedaży (UPS)

**Wanda Loskot**

Czy chciałbyś sprzedać więcej produktów, więcej usług – cokolwiek sprzedajesz – za cenę, która naprawdę odzwierciedla wartość tego, co oferujesz? Prawdopodobnie, skoro to czytasz. Co większość biznesmenów robi, by zdobyć większą ilość klientów? Na ogół zwiększają ilość reklamy – wcale nieźle podejście. Zależy jednak, co się reklamuje.

Większość ludzi reklamuje własną firmę albo produkty i usługi. Teoretycznie tak powinno być, prawda? A jednak nie zdaje to już egzaminu. Ludzie zasypywani są reklamą i żeby się odróżnić pozytywnie od masy innych reklam, trzeba zaproponować czytelnikom coś innego. Ale co?

Warto wypracować w tym celu coś, co w Stanach nazywa się **USP (Unique Selling Proposition)** – po polsku **Unikalna Propozycja Sprzedaży**. Ja będę to nazywać **UPS**. Zapamiętaj ten skrót, będziesz się z nim stykać tutaj, w Szkole Sukcesu, dość często.

Unikalna Propozycja Sprzedaży to krótkie sformułowanie – może tylko trzy wyrazy, może trochę dłuższe. Nie dłuższe jednak niż dwa-trzy zdania – które podkreśla korzyść wypływającą z kupna tego, co oferujesz. Dobra UPS nie mówi o tobie albo o firmie, nie mówi o twoich produktach albo usługach – ale mówi o twoim kliencie i jego problemach.

Chcesz przykładów – otwórz sobie jakąkolwiek gazetę i przyjrzyj się reklamom. Przeważająca większość z nich

mówi o produkcie albo o producencie, albo o firmie, która to sprzedaje. To reklamy, które mało kto czyta (czy musisz dzisiaj **PRZECZYTAĆ** reklamę, by wiedzieć, że to reklama? – nie sądzę). Jednak zauważysz, że niektóre z reklam, bardzo nieliczne mówią wprost do potencjalnego klienta, jego własnym językiem. Żadnego „Od dziesięciu lat pod tym samym adresem”, żadnego „odznaczająca się ogromnym zaufaniem (mówi kto?), żadnego „Mamy najlepsze wichajstry pod słońcem”...

Jeśli masz szczęście, być może znajdziesz jedną dobrą, koncentrującą się na kliencie, reklamę. Albo może nawet dwie, góra trzy. Założę się, że niewiele więcej. To właśnie dlatego większość reklam nie jest skuteczna. Oto przykłady reklamy zawierającej dobrą UPS – z mojego amerykańskiego podwórka:

„Jeśli potrzebujesz to dostarczyć absolutnie, pozytywnie najpóźniej do jutra...”

„Dostawa do twoich drzwi w ciągu 30 minut – albo za darmo.”

Obie te UPS (jedna należy do Federal Express, druga do Pizza Domino) mają kilka wspólnych charakterystyk. Po pierwsze, bardzo precyzyjnie odróżniają firmy od reszty konkurencji, ale co ważniejsze, obie mówią o odbiorcy, nie o firmie. Po drugie, obie reklamy koncentrują się na rozwią-



zaniu problemu zamiast na osiągnięciach albo historii firmy (a zarówno Federal Express jak i Domino Pizza mają dużo rzeczy, którymi jako firmy mogłyby się pochwalić!)

Oczywiście taka świetna UPS nie powstaje w mgnieniu oka – te slogany reklamowe przeszły wiele transformacji, wiele prób, wiele testów zanim zostały zaakceptowane. Jeśli zaczniesz wypracowywać własną UPS, oczekuj tego samego – dużo pracy i ciągle ulepszanie celności sformułowania.

Inną wspólną cechą tych powyżej cytowanych UPS jest ich pełność. Są to niemal doskonałe sformułowania. Mogłyby być oczywiście skrócone, ale to zredukowałoby ich znaczenie. „Absolutnie, pozytywnie” ma znaczenie tak silne, że żaden jeden wyraz nie mógłby tego oddać z tym samym silnym przekonaniem – i tak silne jest zobowiązanie firmy.

Żeby sformułować swoją własną Unikalną Propozycję Sprzedaży, zacznij w myślach od problemu – następnie zaoferuj jego rozwiązanie. Gdybyś tworzył UPS dla Domino Pizza, prawdopodobnie zacząłbyś od takiego stwierdzenia:

“Jeśli lubisz pizzę, na pewno chciałbyś zjeść pizzę także w domu, ale skąd ją wziąć? Oczywiście, możesz zamówić, ale sam wiesz, jak trudno jest znaleźć firmę, która dostarczy szybko gorącą pizzę? Następnym razem pamiętaj, że my gwarantujemy dostarczenie pizzy w ciągu 30 minut od czasu zamówienia, a jeśli się spóźnimy, pizza jest za darmo!”

Czy zdarzyło ci się kiedyś wejść do jakiegoś sklepu albo zakładu usługowego i natychmiast natknąć się na kogoś, kto tak dużo mówi na temat jakości, trwałości i doskonałej ceny produktu czy usługi, że nie miałeś ochoty tego słuchać, a tym bardziej kupić? Na pewno tak. To się nam wszystkim zdarzyło. Pewnie wiele razy. Czy takie zachwalanie powoduje, że nabieramy zaufania i chcemy „to” kupić? Czy może raczej chcesz wyjść i znaleźć jakieś inne miejsce (jeśli to tylko możliwe!), by spotkać kogoś, kto jest bardziej zainteresowany tobą, klientem?

Jeśli chcesz sprzedać dużo, powinieneś zainteresować ludzi swoim produktem. Zaplanuj więc z góry, co powiesz, i mów niedużo, koncentrując się na problemach klienta i na tym, jak twój produkt/usługa może ten problem rozwiązać. W reklamie i w rozmowach twoja UPS jest najważniejsza.

#### Warunki Bezpłatnych Przedruków

Możesz wykorzystać ten artykuł bezpłatnie na własnej stronie internetowej albo w czasopiśmie poza Internetem — pod warunkiem, że nie będziesz niczego zmieniać bez porozumienia się ze mną. Pod tytułem musi ukazać się moje nazwisko – a na dole artykułu musi być umieszczona następująca informacja (w Internecie, muszą być także linki do moich stron):

*Wanda Loskot jest cenionym w USA doradcą do spraw rozwoju biznesu. Odwiedź jej polską witrynę Sukces Twojej Firmy <http://sukcestwojejfirmy.com/>, gdzie znajdziesz wiele podobnych artykułów i nawet bezpłatny Kurs Planowania!*

**Więcej możesz przeczytać o Wandzie** na stronie jej bloga [www.sukcestwojejfirmy.com/Wanda.html](http://www.sukcestwojejfirmy.com/Wanda.html) lub w moich Ulubionych/Marketing [http://madgraf.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=38&Itemid=36](http://madgraf.com/index.php?option=com_content&view=article&id=38&Itemid=36), gdzie także umieściłam laurkę dla Wandy :-)

**Warto czerpać z wiedzy Wandy.** Skorzystaj z jej gratisowych porad i zapisz się na godzinną prezentację video na stronie <http://klubprzedsiebiorcy.com/amember/go.php?r=136&i=14>. Zapraszam :-)

## Zapewnij Sobie Dynamiczny i TRWAŁY Rozwój Firmy Bez Wysokich Nakładów



W twojej firmie jest WIELKA dziura, przez którą uciekają twoje dochody - jeśli chcesz się dowiedzieć jak tę dziurę znaleźć i jak ją zatkać, jak przyciągać więcej klientów, jak zarabiać więcej i jak przy tym wszystkim mieć więcej wolnego czasu, koniecznie obejrzyj to wideo...



## Załącz stronę firmową na Facebooku

**Grażyna Dobromilska**

*Wszyscy jakoś „oszałeli” :- ) na punkcie FaceBooka, więc moim kobietom przedsiębiorczym w wieku ok. 35-45 lat na blogu [www.psychologiasukcesu.com](http://www.psychologiasukcesu.com) postanowiłam podpowiedzieć, że czas zaistnieć na FaceBooku. I jak to zrobić:*

**Jeśli nie prowadzisz jeszcze żadnej działalności, załóż sobie profil.** To proste.

Tylko pamiętaj o tym, aby go uzupełnić.

Wanda ostatnio na szkoleniu klubowym zwracała nam uwagę na to, by nie podawać daty urodzenia z rokiem. Wpatrzyłam, że przy dacie jest opcja: *Wyświetlaj tylko dzień i miesiąc*. Poza tym, zdjęcie do profilu musi pokazywać cię zadowoloną i być “w miarę” profesjonalne. Najlepiej portretowe. Wanda na tym szkoleniu pokazywała przykłady zdjęć nieprawidłowych i polecanych. A wyobraź sobie, że wśród polecanych pokazała zdjęcie z mojego profilu. Więc sobie spójrz do paska bocznego i bierz przykład :-)

A po założeniu profilu, bądź aktywna i nawiązuj przyjazne relacje. Tylko pamiętaj, wyrażaj się wyłącznie pozytywnie, nie wdaj się w kłótnie, nie krytykuj, co najwyżej miej inne grzeczne zdanie, ale to musi być uzasadnione, a nie – atak dla zabawy.

I pamiętaj, w Internecie wszystko zostaje wiecznie. Twoje wypowiedzi to twój wizerunek :-)

**Jeśli prowadzisz działalność, ale nie masz na FaceBooku profilu, załóż go sobie, bo od tego się zaczyna.** Skorzystaj z prostych porad powyżej.

**A jeśli prowadzisz działalność i masz profil na FaceBooku,** to poprowadzę cię teraz serią obrazków, jak założyć prawidłowo stronę firmową na Facebooku:

1. Na dole ekranu wyszukaj opcję Reklama.
2. U góry ekranu wyszukaj opcję Strony.
3. Po prawej stronie kliknij klawisz Utwórz stronę.
4. No i twórz stronę zgodnie ze wskazówkami na czwartym obrazku od góry, które ci wklejam.

To, oczywiście tylko proste porady techniczne, jakie poznałam na webcaście cotygodniowym Wandy w Klubie Przedsiębiorcy na poziomie Praktyka. Szkolenie trwało ponad godzinę i dotyczyło istoty marketingu związanego z wykorzystaniem możliwości FaceBooka.

Zachęcam cię do zapisania się do Klubu Wandy. Możesz zapoznać się z gratisowymi materiałami na stronie <http://klubprzedsiębiorcy.com/amember/go.php?r=136&i=13>.

PS. Co prawda już nie poradziłam sobie z wygenerowaniem widgetu fanów na bloga, ale od czasu utworzenia moich profesjonalnie wyglądających stron **współpracuję z informatykiem Maciejem Budziszem** <http://etrecharme.pl/> i... wiatr z głowy. Co problem, Maciej rozwiąże natychmiast:-) **Warto oddelegować to, co cię przeraża :-)**

Już 15 kwietnia zapisy na kurs  
Zarabiasz na Wiedzy!  
8 kwietnia 08:55

Tapping dla zakochanych :-)  
7 kwietnia 09:22

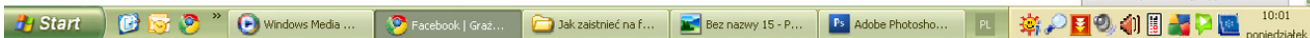
Utwórz wizytówkę profilu

kliknąć

Facebook © 2010 Polski

O Facebooku Reklama Twórcy aplikacji Praca Regulamin Szukaj znajomych Prywatność Facebook Mobile Centrum pomocy

Czat (Niedostępny)



facebook

Szukaj

Strona główna

Profil

Konto

Reklama

Strony

Udostępnij

Połącz

kliknąć

## Reklamy na Facebooku

Dotrzyj do sprecyzowanych odbiorców - efektywnie reklamuj swoją firmę!

Utwórz reklamę

lub zarządzaj swoimi istniejącymi reklamami

Podstawowe informacje

Przygotowanie

Krok po kroku

Przykłady

## Strony na Facebooku

Stwórz stronę wyglądającą i działającą jak zwykły profil użytkownika, aby dotrzeć do potencjalnych klientów i ich znajomych.

Utwórz stronę

lub zarządzaj Twoimi istniejącymi stronami

kliknąć

Podstawowe informacje

Przygotuj

Krok po kroku

Znajdź nowych fanów



### Utwórz stronę na Facebooku

Strona Facebooka jest publicznym profilem, który umożliwia Ci podzielenie się informacjami o Twojej działalności a także produktami z innymi użytkownikami Facebooka. Stwórz swój profil w kilka minut używając naszego prostego interfejsu. Aby uzyskać więcej informacji na temat Stron Facebooka, pobierz nasz



### Zacznij konwersację

Kiedy Twój fan używa Twojej strony na Facebooku, historie łączące Twoją stronę mogą dotrzeć do ich znajomych poprzez Aktualności. Gdy ci znajomi używają Twojej strony, Aktualności będą rozprzestrzeniać „pocztą pantoflową” do szerszego grona znajomych.



### Zwiększ świadomość klientów

Przekaz wiadomości do większej liczby użytkowników dzięki usługom Reklamy na Facebooku. Wybierz grafikę, tekst i grupę docelową. Jeśli chcesz, dodamy dostępne informacje o znajomych korzystających z Twojej strony na Facebooku.

facebook

Szukaj

Strona główna

Profil

Konto

## Utwórz stronę

### wybrać i wypełniać opcje Strona oficjalna

#### Strona oficjalna

Komunikuj się ze swoimi klientami i fanami poprzez tworzenie i utrzymanie oficjalnej strony Facebook.

#### Zrób stronę dla:

☐ Lokalna firma

☒ Marka, produkt lub organizacja:

Produkty

☐ Artysta, zespół lub osoba publiczna

Nazwa strony: Twoja Nazwa Strony

(przykład: Strona Twojej Firmy, Strona Twojego Zespołu)

☒ Jestem oficjalnym przedstawicielem tej osoby, firmy, zespołu lub produktu i mam pozwolenie na utworzenie tej strony. [Przejdź regulamin Facebooka](#)

Utwórz stronę oficjalną

#### Strona społecznościowa

Zyskaj wsparcie dla swojej ulubionej sprawy lub tematy tworząc stronę społecznościową. Jeśli stanie się bardzo popularna (zyska tysiące fanów), zostanie zaadoptowana i utrzymywana przez społeczność Facebooka.

#### Nazwa strony:

(examples: Elect Jane Smith, Recycling)

Utwórz stronę społecznościową

#### Czy zamiast tego utworzyć grupę?

Skontaktuj się bezpośrednio z innymi członkami Facebooka, którzy dzielą zainteresowania zawodowe lub hobby. Utwórz link z grupą Utwórz grupę na Facebooku

Facebook © 2010 Polski

O Facebooku Reklama Twórcy aplikacji Praca Regulamin Szukaj znajomych Prywatność Facebook Mobile Centrum pomocy



# Paweł Tkaczyk

Branding, marketing, reklama i social media. The Jedi way.

 SZUKAJ

## O mnie

### W kilku słowach

Mąż Patrycji, ojciec Pawełka i Wiktorii, właściciel [agencji reklamowej MIDEA](#). Z zamiłowaniem typograf, z zawodu projektant graficzny, specjalizuję się w projektowaniu identyfikacji wizualnej i budowaniu strategii marketingowej firmy i marki. Prowadzę też szkolenia z zakresu wyżej wymienionych zagadnień.

### Edukacja

MBA w [Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu](#) i [University of Limerick](#) (Irlandia). Specjalizacja: zarządzanie strategiczne i marketing.

### Prywatnie

Miłośnik starych horrorów i filmów s-f. Natogowy komputerowiec i gadżeciarsz, zapalony fan nowych technologii, kinomaniak.

### Kontakt

W jaki sposób się ze mną skontaktować? Najlepiej przez Internet. W Sieci jestem obecny niemal bez przerwy.

E-mail: [paweltkaczyk\[at\]midea.pl](mailto:paweltkaczyk[at]midea.pl)

Skype: [ptkaczyk](#)



## POWIADAMIANIE O NOWYCH WPISACH



Kliknij w ikonę i zapisz się na powiadamianie o nowych wpisach w Twoim czytniku RSS.

## REKLAMA NA BLOGU

Reklamy



[Umieść tu swoją reklamę \(maks. 2 szt.\)](#)

AdTaily.pl

Fonts from

## 7 sposobów na skuteczniejszą ulotkę reklamową

**Paweł Tkaczyk**

*Klient nie chce kupić młotka, Klient chce wbić gwóźdź.*

Pomimo rozwoju tego całego internetu, nadal jest mnóstwo branż, w których tradycyjna ulotka pozostaje najlepszym narzędziem marketingowym. Jest tania w produkcji, można ją zrobić szybko (reagując np. na nagłe wydarzenie na rynku) i celować nią w konkretnych odbiorców. Jak zatem sprawić, żeby ulotka reklamowa nie wylądowała w koszu, tylko naprawdę przyniosła Ci więcej nowych zleceń? Kilka porad poniżej:

### Sprawdzaj, testuj, badaj

Zacznijmy od tego, że przede wszystkim musisz wiedzieć, czy ulotka jest bardziej efektywna od poprzednich. Nie da się tego osiągnąć bez podstawowych przynajmniej badań i testów. W jaki sposób testować ulotkę?

**Podaj w ulotce unikalny numer telefonu kontaktowego lub e-mail.** Założenie nowego numeru telefonu dla firmy to w dzisiejszych czasach żadna inwestycja. W ostateczności możesz wykupić np. numer Skype za 25 EUR. Kiedy ktoś zadzwoni na numer, który podałeś jedynie na ulotce, możesz być pewien, że ulotka zadziałała. Unikalny mail sprawia jeszcze mniej problemów.

**Podaj unikalną stronę www.** Telefon czy napisanie maila to może być za duże zaangażowanie ze strony użytkownika, który chce się tylko dowiedzieć czegoś więcej o produkcie, a nie jest jeszcze gotowy do zakupu. Jeśli podasz unikalną stronę www na ulotce (nie musi to być nic specjalnego, firma.pl/ulotka wystarczy), możesz monitorować aktywność także tych mniej zaangażowanych.

### Dołącz kupon lub coś wartościowego

Człowieka rozdającego ulotki reklamowe spotykamy w różnych przypadkowych miejscach, tak samo jak ulotkę możemy znaleźć w różnych sytuacjach.

W pierwszych sekundach kontaktu z ulotką podejmuję decyzję, czy wyrzucić ją do kosza, czy zachować na potem. Jeśli stwierdzę, że bez ulotki otrzymam tę samą obsługę (kiedy sobie akurat przypomnę o Twojej firmie), mogę zdecydować się ją wyrzucić. Jeśli jednak ulotka (poza treścią) reprezentuje sobą jakąś realną wartość, schowam ją do przeczytania później. Kupon na pierwszą darmową lekcję jazdy, 10% zniżki na strzyżenie – to tylko niektóre pomysły, które mogą „urealnicić” wartość ulotki w oczach odbiorcy.

## Element akcji, najlepiej z dodatkowym ograniczeniem czasowym

Wiesz, co jest jednym z najgorszych wrogów ulotki? Dno torebki. Twój Klient (lub Klientka) bierze ulotkę, czyta, a potem chowa do torby z myślą „Zajmę się tym później”. Najczęściej oznacza to „nigdy”. Kiedy dołączysz do ulotki element akcji (umów się na wizytę) z wyraźną premią za ograniczenie czasowe (szampon gratis, jeśli zadzwonisz dziś przed 14:00), pokusa schowania ulotki „na później” będzie wystawiona na porządną próbę. Efekt? Większa skuteczność Twojej ulotki.

## Nie przegadaj, mów o konkretach

Prosty komunikat to najlepszy sprzymierzeniec ulotki. Zatem zanim zlecisz jej projekt, usiądź i zadaj sobie następujące pytanie: „Gdyby po przeczytaniu tej ulotki, mój Klient miał zrobić tylko jedną rzecz, co by to było?” Czego chcesz od Klienta? Ma zadzwonić i umówić się na wizytę? Wejść na stronę? Podejść do Twojego biura? Podpisać petycję w namiocie 500 metrów dalej? Co? Następnie zaprojektuj ulotkę tylko i wyłącznie wokół tego komunikatu. Opuść sobie historię firmy czy „najwyższą jakość” (ktoś jeszcze wierzy w takie komunikaty?). Skup się na najważniejszym.

## Czytelność, głupcze!

Bardzo często zdarza się, że projekt ulotki jest tak „odjechany”, że komunikaty przestają być czytelne. To prawda, że ulotka powinna się wyróżniać. Ale wyróżniać w pozytywnym znaczeniu. Jeśli nikt nie przeczyta Twojego komunikatu, nie masz co liczyć na pożądaną akcję. Co z tego, że schowam Twoją ulotkę do torby, żeby pokazać znajomym to odlotowe zdjęcie? Ani ja, ani moi znajomi nie wejdziemy na stronę, o którą Ci chodziło, bo akcja została „zakrzyczana” przez projekt. Daj swoją ulotkę do przeczytania znajomemu, kiedy prowadzi samochód przez ruchliwą ulicę. Pokaż mu na chwilę projekt i spytaj, co zapamiętał. Możesz się zdziwić.

## Wiedz, czego chce Twój Klient

„Klient nie chce kupić młotka, Klient chce wbić gwóźdź”. To stara prawda marketingowa, którą powtarzam przy wielu okazjach.

Jeśli wiesz, co motywuje Twoich odbiorców, co skłoni ich do działania, Twoje ulotki będą bardziej skuteczne.

Chcąc skłonić młodzież do doładowania telefonu, nie napiszesz „Żebyś zawsze miał środki na telefon do mamy”. Napiszesz raczej „Żebyś mógł zaprosić znajomych do świetnej knajpy, w której właśnie siedzisz”. Pomóż im wyobrazić sobie, co mogą zrobić dzięki Twojemu produktowi lub usłudze.

## Wyróżnij się, inaczej

Możesz oczywiście wyróżnić się projektem. I powinieneś, dobry projekt ma przyciągnąć uwagę i poprowadzić Klienta dokładnie do celu. Ale możesz także wyróżnić się kształtem ulotki czy fakturą papieru. Koszty produkcji oczywiście wzrosną, ale jest to świetny sposób na wydostanie się z wspomnianego wcześniej dna torebki. „Och, nie pamiętam, żebym wkładała do torebki cokolwiek z szarego kartonu, co to może być?”. Twoja ulotka :) )

Paweł Tkaczyk

<http://paweltkaczyk.midea.pl/2010/02/11/7-sposobow-na-skuteczniejsza-ulotke-reklamowa/#more-1749>  
z dnia 11 lutego 2010

Kontakt:

W jaki sposób się ze mną skontaktować? Najlepiej przez Internet.

W Sieci jestem obecny niemal bez przerwy.

E-mail: paweltkaczyk [at] midea.pl

Skype: ptkaczyk

Google Talk/Jabber: paweltkaczyk [at] midea.pl

i Chat: paweltkaczyk [at] me.com

Możesz też dodać mnie do sieci znajomości GoldenLine, Facebook, LinkedIn lub OpenBC.

Doświadczenie i referencje:

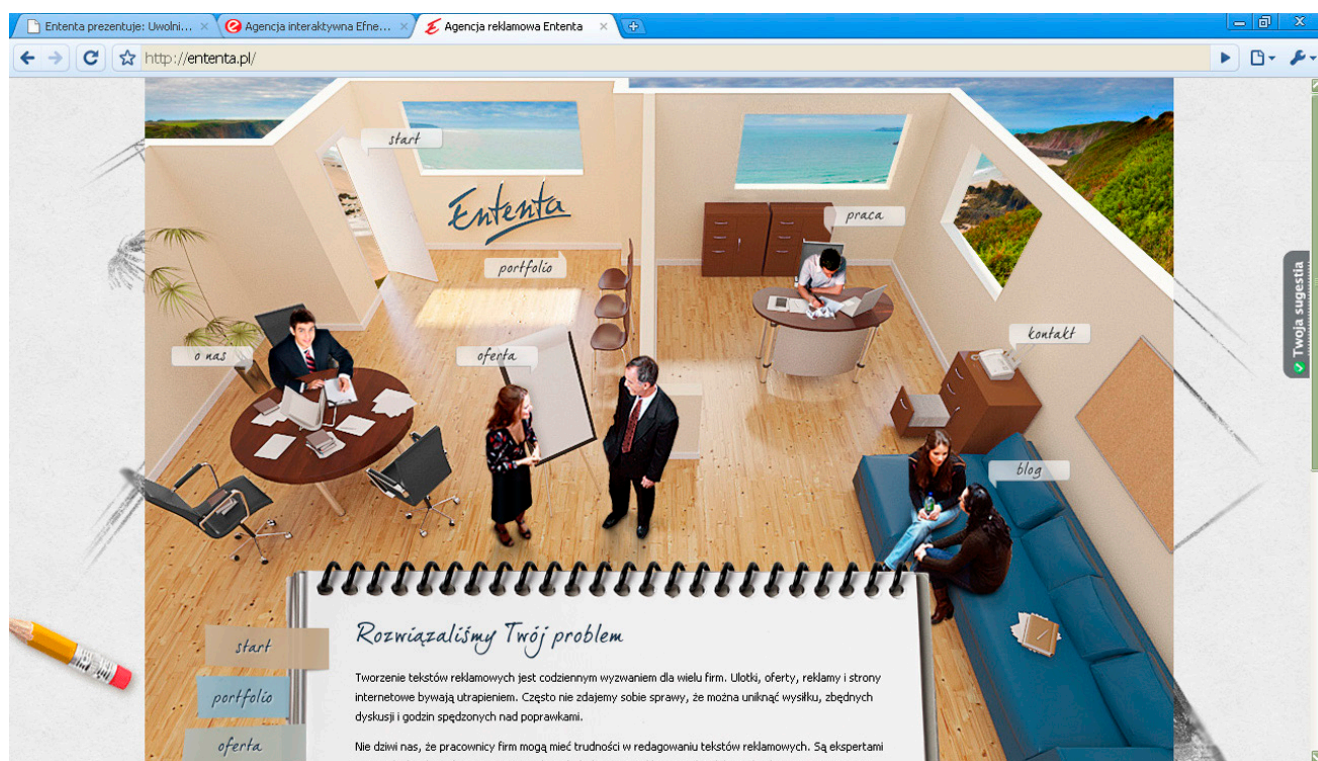
Firma: Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu (od 2009-11). Stanowisko: Wykładowca MBA, przedmiot „Zarządzanie marką”. Obowiązki: Zaskakiwanie studentów, utrzymywanie ich zainteresowania, sprawianie, żeby zapamiętali i zrozumieli :)

Firma: Polskie Radio Wrocław (od 2009-10). Stanowisko: program gospodarczy, prowadzący. Obowiązki: Wyszukiwanie tematów, wynajdywanie gości, przygotowanie wiadomości i wywiadów, regularne pojawianie się w studio (z tym ostatnim jest najgorzej).

Firma: IT Media (od 2005-09). Stanowisko: Wykładowca. Obowiązki: Szkolenia z zakresu kreowania wizerunku firmy, tworzenia identyfikacji wizualnej, tworzenia marki. Także typografia. Czasem szkolenia typowo techniczne (techniki DTP i pre-press).

Przykładowe Referencje:

*Paweł Tkaczyk jest osobą stworzoną do prowadzenia wykładów. Świetnie słuchało mi się zajęć z projektowania identyfikacji wizualnej. Naprawdę duża porcja teorii poparta sporą dawką ćwiczeń praktycznych. Polecam każdemu!!* Mikołaj Skuza



## Czy copywriting jest etyczny

### Zbigniew Utnik

Być może spotkałeś się już ze stwierdzeniem, że manipulacja, z jaką mamy do czynienia w marketingu i reklamie, jest zła. Jednak stwierdzenie to, jak każda generalizacja, niesie ze sobą zarówno ziarno prawdy, jak i ziarno fałszu.

Może zatem warto jest się zastanowić chwilę nad tym, na czym to ziarno fałszu polega, a czego lepiej byłoby wystrzegać się w tworzeniu perswazyjnych reklam – i to nawet niekoniecznie ze względu na nieetyczność owych działań.

Marketerzy coraz częściej opowiadają klientom firm, dla których pracują, przeróżne historie, w ten obrazowy sposób wpływając na ich wyobrażenia, odczucia, przekonania i ostatecznie – decyzje zakupowe. Moim zdaniem jest to w porządku, ponieważ ludzie:

- uwielbiają poruszające i poszerzające ich wyobraźnię i uczucia anegdoty,
- mają dość nudnych przekazów marketingowych, które zalewają ich zewsząd – dlatego są wdzięczni za pobudzające ich ciekawość, energetyzujące ich umysł i ciało opowieści,
- nie zwracają uwagi na przekazy, które w żaden sposób na nich nie wpływają,

- chcą czuć się zainspirowani albo opowieścią o sukcesie innego człowieka (mogą się z nim zidentyfikować i pełni nadziei spojrzeć w przyszłość), albo opowieścią subtelnie sugerującą ich osobiste zwycięstwo w dziedzinie, której historia dotyczy (np. pij mleko, a będziesz zwycięzcą na polu własnego zdrowia i dzięki temu osiągniesz w swoim życiu jeszcze więcej...),
- chcą wirtualnie doświadczyć działania produktu, który jest im oferowany, po to, by ich decyzje były oparte na „ich” żywym doświadczeniu, a nie jedynie na argumentach odwołujących się do intelektu.

Zgadzam się, że historie oparte na kłamstwie, wprowadzające w błąd, wywołujące w ludziach negatywne emocje, w tym: lęk czy strach, będące wyrazem złych intencji ich autorów (czyli nie dążących do zaspokojenia ważnych interesów odbiorców przekazu) są... nieetyczne, lub – jeśli ktoś woli: moralnie naganne.



Zastanowiłbym się jednak nad tymi reklamami, które wywołując w swoich adresatach różnego rodzaju obawy jednocześnie skutkują jakimś dobrem, np. ktoś przestaje palić papierosy, co ostatecznie poprawia stan jego zdrowia.

To prawda.

Bardzo łatwo jest pisać beletrystykę i hipnotycznie snuć perswadującą coś fikcję i to nadal jest w porządku, o ile szczerze poinformujesz o tym swoich czytelników.

Przykład?

W swoim poprzednim artykule, pt.: *Jak w bliskiej przyszłości doświadczyć pełni szczęścia?* napisałem zdanie: „Przeczytałeś właśnie dramatyczną historię o przeszłości, teraźniejszości i bliskiej przyszłości wymyślonego biznesmena i choć brzmiała ona trochę jak reklama, to (...)”

Udowadnia ono moją szczerłość (wiarygodność) – potem zaś informuję, że celem tej historii było, by zilustrować „grę emocji jej bohatera rozgrywaną się w złożonym wymiarze czasowym jego egzystencji”. Wszystko po to, by moi czytelnicy sami mogli doświadczyć zalet opisywanej tam metody budowania przekazu reklamowego.

Richard Bandler (współtwórca nlp, czyli neurolingwistycznego programowania) twierdził, że nie da się kogoś zahipnotyzować i nakazać mu zrobienia czegoś, co zaprzeczałoby wyznawanym przez tego człowieka fundamentalnym wartościom, albo nakazać mu skrzywdzenie samego siebie.

Wydaje się zatem przesadą pogląd, że w dowolny sposób można na kogokolwiek wpłynąć. Owszem, na pewno można zmusić kogoś do działania wbrew sobie, np. przystawiając mu do skroni lufę pistoletu, ale takie ekstremalne przypadki nie stoją w opozycji do bandlerowskiej tezy.

Podkreślę tu, że nie roszczę sobie prawa do nieomyślności w prezentowanych przeze mnie przekonaniach moralnych – tę zawsze można orzec post factum.

Pisząc o nich, po prostu czerpię z moralnych treści zbiorowego doświadczenia społeczeństwa, którego przecież jestem częścią.

A to oznacza, że treści owe musiały w takiej czy innej formie przeniknąć do mojej świadomości, kształtować ją (już od etapu tzw. pierwotnej socjalizacji, po każdy kolejny etap bardziej lub mniej uświadomionego wpływu) i ostatecznie stać się częścią mnie – w zakresie, którego nie da się już teraz rozstrzygnąć.

Byłoby absurdem, gdybym chciał teraz rozstrzygać, które z moich przekonań moralnych są stricte moje, a które tylko nabyte – i dobrze.

To tyle, jeśli chodzi o prawomocność moich etycznych przekonań, ponieważ nie chcę, by artykuł ten stał się miejscem gloryfikacji „doktryny etycznej” jego autora.

Dlatego wracając do tematu...

Czyż nie chciałbyś zakrzyknąć: „Chwała marketerom, którzy inspirują nas prawdziwymi opowieściami o wspaniałych dokonaniach innych ludzi, jednocześnie prowokując nas do działań zaspokajających nasze istotne potrzeby, cele i wychodzących naprzeciw naszym marzeniom i nadziejom”

Zgodzisz się ze mną, że jest to w porządku, nieprawdaż? Mimo, że firmy będące nadawcami różnych marketingowych komunikatów, zarabiają na tym... Hmm. W końcu, dlaczego miałyby ponosić z tego tytułu jakieś straty, skoro „sprzedaż” jest warunkiem ich społecznie niezbędnej egzystencji!

O ile oczywiście prowadzona przez nie polityka nie jest kolejnym wcieleniem poglądów florenckiego dyplomaty Niccolo Machiavelliego (znanego z powiedzenia, że „cel uświęca środki”), a każda ze stron jest stroną wygraną.

Zbigniew Utnik – Opiekun Klienta  
w agencji reklamowej Ententa [www.ententa.pl](http://www.ententa.pl)  
(która specjalizuje się w tworzeniu skutecznych tekstów reklamowych na użytek marketingu, reklamy i sprzedaży)  
i agencji interaktywnej Efnetica [www.efnetica.pl](http://www.efnetica.pl)  
(której domeną z kolei są serwisy społecznościowe – web 2.0).  
Obie agencje są markami firmy Strategie Rozwoju s.c.  
[www.strategie-rozwoju.pl](http://www.strategie-rozwoju.pl)

**Człowiek jest warty tyle, ile może pomóc innym**

Naszym zdaniem to powiedzenie dotyczy także firm.  
Dlatego nasza misja jest krótka i jasna:

**Pomagamy w biznesie, w rozwijaniu przedsiębiorstw i przedsiębiorców**

– zajrzyj do naszego portfolio  
<http://www.efnetica.pl/portfolio/57>

**i sam się przekonaj, na ile moglibyśmy pomóc Twojej firmie już teraz. Współpraca z nami to dla Twojego biznesu prawdziwe strategie rozwoju**  
– [www.strategie-rozwoju.pl](http://www.strategie-rozwoju.pl).

**Jesteśmy tu, aby służyć Twojej firmie w dążeniu do realizacji jej celów. Skontaktuj się z nami, aby rozpocząć wdrażanie strategii rozwoju już dziś.**

WARSZTAT, czyli wiedza z zakresu, jak organizować sobie pracę, jak tworzyć atrakcyjne materiały multimedialne do swoich newsletterów czy na stronę www lub bloga, jak tworzyć narzędzia motywacji.

Jeśli masz jakieś konkretne porady do zaoferowania typu „jak robić” – zapraszam do współtworzenia działu.

Ja dziś po raz kolejny proponuję swoje „narzędzie pracy” – „Dziennik Pozytywnej Zmiany”. Dostałam informację o nim już w roku 2006 od koleżanki z kursu astrologii u Wojtka Jóźwiaka, profesjonalnej wróżki, Saby Tanare. Jego celem było polubienie siebie, aby zniwelować problemy interpersonalne z mężem :-)

Ale także, by wzbudzić w sobie więcej entuzjazmu w stosunku do swoich poczynąń. O czym opowiem tym razem.

Opowiem także o „Mapie Skarbów”, która spełnia marzenia, czyli projekcie graficznym, który ułatwia wizualizację naszych pragnień. W numerze 15 z dnia 11.04.2010 czasopisma „Gwiazdy mówią” został zamieszczony przez Iżę Podlaską przepis na jej wykonanie, a także podany najlepszy z punktu widzenia astrologii czas jej utworzenia, czyli czas nowiu Księżyca.

Ale „Mapa Skarbów” wpisuje się także w proces budowania wysokiej samooceny i w porady specjalistów od osiągania sukcesów jako „Tablica Sukcesu” (określenie Wandy Loskot) czy „Tablica Wizji” (John Assaraf, Secret, str. 89). Można ją także nazwać „Mapą Marzeń”.

Grażyna Dobromilska

## Dziennik Pozytywnej Zmiany jako narzędzie zmiany osobistej

Grażyna Dobromilska

**Na Dziennik wybieram zeszyt w twardej oprawie 100-kartkowy z jakąś inspirującą okładką :-)**

Dziennik towarzyszy mi od 13.08.2006 roku. Najpierw dużo zajmowały w nim sprawy osobiste i działy poświęcone porządkowaniu życia domowego. Nie tylko stosunków z mężem, ale także wdrażaniu córki do pewnych obowiązków.

Co do stosunku męża do mnie, koleżanka wyjaśniła mi, że przede wszystkim problem leży w moim stosunku do siebie, w braku miłości do siebie. Nad tym więc pracowałam.

Ale bardzo dużo mi pomogło przeczytanie książki Anthony Robbinsa, *Obudź w sobie olbrzyma*, z której nauczyłam się, jak zmieniać swój negatywny wzorec myślenia.

str. 286

*Alternatywne słowa powinny albo całkowicie zaburzać twój wzorec ze względu na swoją śmieszność, albo przynajmniej znacznie zmniejszać poziom negatywnych emocji.*  
/Anthony Robbins/

Na początku, oczywiście, miałam cały bałagan brzydkich słów w głowie, zarówno pod adresem osób, które mnie krzywdziły, jak i co do interpretacji swoich stanów fizycznych, samopoczucia.

Metoda zaproponowana przez Anthony’ego wymiany słownika wewnętrznego słów obezwładniających na nowe słowa wzmacniające, stosowana systematycznie, dawała efekty. Bo w kolejnych zakładanych dziennikach, w których przepisywałam sobie, nad czym w danym „dziale” mam codziennie pracować, czułam, że zapisane słowa negatywne zupełnie mi „nie pasują”, uwierają i zastępowałam je coraz bardziej łagodnymi.

Np. w zeszycie 12 od 10.10.2007 do 28.11.2007 pracowałam z takim zestawem:

Stare słowo obezwładniające	Nowe wzmacniające słowo
1. Jestem zdenerwowany	1. Jestem w dziwnym nastroju
2. Zrobiłem głupstwo	2. Próbowałem coś odkryć
3. Niepowodzenie	3. Potknięcie

A już w zeszycie numer 15 od 29.02.2008 do 5.04.2008 widzę, że zniknęły z mojego słownika słowa *Zrobiłem głupstwo* i *Niepowodzenie*. Po prostu, przepisałam sekwencję do pracowania nad nią i wykreśliłam, bo takich doświadczeń, takich myśli nie miałam, to co było nad nimi pracować :-)

Pojawiło się inne słowo, związane z interpretacją stanów fizycznych jako oznaki zdenerwowania. Nawet po 3 kawie, gdy czułam wewnętrzne drżenie, miałam obawy związane z tym samopoczuciem.

**Stare słowo  
obezwładniające**

1. Jestem  
wewnętrznie drżący,  
głos mi się łamie

**Nowe  
wzmacniające  
słowo**

1. Jestem  
w dziwnym  
nastroju

A w zeszycie 16 od 6.04.2008 do 12.05.2008 już nawet to słowo wzmacniające było „za mocne” i mam zupełnie łagodne naprowadzanie ścieżek myślenia na właściwe tory :

**Stare słowo  
obezwładniające**

1. Czuję się źle  
drżąc wewnętrznie

**Nowe  
wzmacniające  
słowo**

1. Wolę coś innego

A potem już nie pracowałam z tymi słowami, bo w ogóle w moich myślach nie pojawiały się negatywne skojarzenia ani nie miałam negatywnych relacji z ludźmi.

Ale chyba poczytam już od jutra od nowa tę książkę i coś wprowadzę do dziennika z tego zakresu pracy nad sobą, bo analizując zeszyty sprzed lat, widzę, że efekty były znakomite.

Choć przez te kilka lat pracy nad sobą, poznawania innych metod, osiągnęłam takie efekty, że obecnie przytuliłabym do serca cały Wszechświat :-) Jest to zgodne z moją wizją działalności biznesowej.

Anthony Robbins zwraca jednak w swojej książce *Obudź w sobie olbrzyma* uwagę na to, że ważna jest wymiana nie tylko słów obezwładniających na słowa wzmacniające, ale także transformacja myśli w zakresie intensywnego doświadczania emocji pozytywnych.

/str. 288/

*Wykorzystanie Słownika Transformacji nie ogranicza się oczywiście do tłumienia negatywnych emocji. Mamy również dzięki temu możliwość znacznie intensywniejszego doświadczania emocji pozytywnych. /Anthony Robbins/*

I tu – poszalałam :-) Z bogatego zestawu zaproponowanych słów wybrałam te, które mnie mocno podkreślały pozytywnie. I te słowa towarzyszyły mi we wszystkich dziennikach.

**Dobre słowo/zwrot**

1. Silny
2. Dobry
3. To mi dodaje sił

**Wspaniałe słowo/  
zwrot**

1. Nie do pokonania
2. Niewiarygodnie dobry
3. To mnie zmienia  
w błyskawicę

Anthony wyjaśnia, dlaczego tak się dzieje, że to „działa”:  
*Taka technika tworzy nowy wzorzec w twoim systemie nerwowym – neuronową autostradę wprost do przyjemności.  
Dawaj sobie jakąś nagrodę, ilekroć użyjesz nowego słowa zamiast starego, a szybko przekonasz się, że znalazłeś w swoim życiu kolejną możliwość wyboru. /Anthony Robbins/*

Widzę, że w moim zeszycie, który Ci przybliżam w tej chwili, mam także zapisane aforyzmy kart motywacyjnych, jakie miałam okazję poznać u Wandy Loskot w Klubie Przedsiębiorcy, do którego zapisałam się 18.09.2007 roku.

Te aforyzmy to także drogowskazy...

*Żeby wygrać jakiegokolwiek zawody, musisz nie tylko trenować, ale także brać w nich udział.  
Twoja przyszłość to nie tylko miejsce, do którego zmierzasz. To także miejsce, które tworzysz.  
Każdy problem zawiera w sobie także obietnicę poprawy.*

*Pamiętaj, wszystko jest możliwe! Wczorajsze marzenia to dzisiejsza rzeczywistość.  
Przyszłość należy do tych, którzy wierzą w realizację swoich marzeń.*

*Nie wiesz, jak wysoko i jak daleko możesz naprawdę polecieć, dopóki nie rozwiniesz swoich skrzydeł.  
To najpiękniejsza nagroda w naszym życiu: nikt nie może naprawdę pomóc innej osobie, nie pomagając samemu sobie jednocześnie.*

A więc ruszaj w drogę z moimi wskazówkami po lepsze życie :-)



# Mapa wizualizacji marzeń

Grażyna Dobromilska

Temat wizualizacji marzeń jest bardzo popularny. Mapa Marzeń służy pomaganiu naszej podświadomości w osiąganiu celów. Oczywiście, tak jak udaje się zrealizować cele zapisane na papierze, tak i najlepiej nasze marzenia zwiualizować fizycznie, czyli na papierze.

## MAPA SKARBÓW

Po raz pierwszy z taką wizualizacją zetknęłam się w 2008 roku w czasopiśmie *Gwiazdy mówią*, o którym dowiedziałam się już w 2004 roku na kursie astrologii prowadzonym przez Internet przez profesjonalnego astrologa Wojciecha Józwiaka. Koleżanki wymieniały wtedy dwa pisma astrologiczne jako polecane do czytania: *Gwiazdy mówią* i *Wróżka*. Zaczęłam się zaopatrywać w obydwa i bardzo je cenię za spojrzenie na wiele problemów od tej ezoterycznej strony, ale w sposób profesjonalny.

Nie ma to nic wspólnego z astrologią „gazetową” i horoskopami drukowanymi w wielu pismach. Zostałam stałym czytelnikiem tych czasopism.

Wracając więc do tej wizualizacji, tygodnik *Gwiazdy mówią* opisywał tworzenie tzw. *Mapy Skarbów*, która sprzyja spełnianiu marzeń. Ja sobie te zalecenia o tyle zmodyfikowałam, że pani redaktor zalecała wyklejanie takiej mapy, a ja ją sobie stworzyłam w programie graficznym Adobe Photoshop na komputerze, po czym ją wydrukowałam.

Uważam, że ten mój autorski sposób także jest dobry, bo moje marzenia w ciągu roku się spełniły :-)

W 2009 roku śledziłam *Gwiazdy*, ale jakoś przegapiłam wspomnienie o tym, że czas tworzenia mapy skarbów nadszedł.

I dopiero w 2010 roku udało mi się „upolować” ten czas, ponieważ natrafiłam na artykuł Izy Podlaskiej z przepisem na tworzenie mapy skarbów w tygodniku *Gwiazdy mówią* nr 15 z dnia 11.04.2010. Pełny tekst tego artykułu można znaleźć na stronie [http://czary.pl/magia/magia\\_prakt\\_mapa\\_marzen.php](http://czary.pl/magia/magia_prakt_mapa_marzen.php). Autorki, profesjonalne „astrolożki” podają dużo szczegółów, które może cię zainspirują.

**Podstawowa informacja to kiedy zrobić tę mapę.** Bo my sobie takie mapy robimy z różnych okazji, znajdując się także w programach kursu rozwoju (o czym za chwilę), ale z punktu widzenia rytuałów magicznych jest na to szczególnie czas.

I artykuł w tygodniku *Gwiazdy mówią* ukazał się w terminie odpowiednim do tego, by tę mapę stworzyć „na czas”, a wypadł on **podczas pierwszego w roku nowiu Księżyca w znaku Barana**. W tym roku – we środę 1 stycznia 2014 od godziny 12:15.

Ale była też informacja, która pozwoli ci zdążyć z mapą, gdy przeczytasz o niej dzisiaj, bo są także inne dogodne terminy, **kolejne nowie w roku**. Nie zajmujesz się astrologią? Nieważne, że nie wiesz, co to znaczy now -)) magia i tak zadziała :-)

Generalnie to zadziała magia wizualizacji. Bo – jak pisałam we wstępnym akapicie, robimy takie wizualizacje na kursach, by przypominać podświadomości o naszych marzeniach i skłaniać Wszechświat, by nam sprzyjał :-)

Ja co prawda taka trochę jednak wierząca w magię akurat co do tej mapy skarbów, więc ta mapa, którą zrobiłam zgodnie z zaleceniami na 1.01.2014, będzie jednak dla mnie tymczasem najważniejsza i to ją sobie kontempluję co wieczór.

**I nie przerażaj się, jeśli zobaczysz godzinę nocną nowiu, ponieważ na wykonanie mapy skarbów masz 48 godzin, a na dodatek, możesz nad nią pracować z przerwami.**

### Kto się spóźni, może robić mapę w kolejne nowie w roku 2014:

<http://www.kalendarz-365.pl/ksiezycy/fazy-ksiezycy.html>

30 stycznia (godz. 22:40)

1 marca (godz. 09:02)

29 kwietnia (godz. 08:17)

28 maja (godz. 20:43)

27 czerwca (godz. 10:10)

27 lipca (godz. 00:42)

25 sierpnia (godz. 16:13)

24 września (godz. 08:13)

23 października (godz. 23:56)

22 listopada (godz. 13:32)

22 grudnia (godz. 02:36)

**Do stworzenia mapy, wiadomo, potrzebujesz fotografii, które przedstawiają to, o czym marzysz.** Może jesteś to ty idealna, jeśli chodzi o figurę, a może ty – idealna, jeśli chodzi o asertywność i poczucie własnej wartości? I żeby było widać, jak siebie kochasz i cenisz? A może marzysz o wspaniałym samochodzie, może także o domu z dużym ogrodem? A może o wielkiej miłości? Stwórz obraz partnera, o jakim marzysz, a na pewno go spotkasz kiedyś :-)

A może chciałabyś jeździć często na konferencje? A masz fobię społeczną lub cierpisz na brak gotówki? A konferencje i szkolenia bardzo sprzyjają rozwojowi. Ja uwielbiam konferencje, to moja miłość :-)) I po każdej coś od razu wprowadzam w życie i moja działalność biznesowa się rozwija zgodnie z moim planem. Więc zwizualizuj ten tłum rozgadany albo walizkę pieniędzy :-))

Itđ. itd....

**Potrzebujesz – kolejne, wiadomo :-)) – dużego kartonu lub arkusza papieru, na który będziesz nalepiać obrazki.** No i kleju. Nie za bardzo estetyczne efekty dałoby używanie taśmy klejącej :-))

Ale tu ważne zalecenie, które wyczytałam w artykule Izy Podlaskiej: **arkusz powinien być kwadratowy lub okrągły, bo te kształty symbolizują powodzenie i stabilność.**



fot. sxc.hu

**Zachodzi jeszcze pytanie, kiedy to się spełni?**

Teoretycznie mapa powinna „spełnić się” w rok po jej stworzeniu, ale zwykle poważne zmiany nie zachodzą aż tak szybko, a niektóre mapy realizują się nawet kilka lat później. Ale my przygotowujemy sobie przyszłość, wykorzystując pojawiające się od tej chwili zdarzenia na naszej drodze...



fot. sxc.hu

## TABLICA SUKCESU

Takie z kolei określenie kołażu wizualizacji marzeń poznałam na kursie internetowym *Magia Wysokiej Samooceny* u Wandy Loskot, w którym uczestniczyłam w sierpniu 2009 roku.

## TABLICA WIZJI

A to z kolei jest określenie, które poznałam w trakcie czytania książki Rundy Byrne, *Secret*. Na stronach 89-91 autorka przedstawia doświadczenia Johna Assarafa w stosowaniu prawa przyciągania i jego wzruszenie, gdy okazało się przy porządkach i przeprowadzce, że kupił dom dokładnie taki, jaki 5 lat wcześniej sobie zwizualizował na tablicy...

*Wyobraźnia jest wszystkim. Stanowi zapowiedź nadchodzących atrakcji życia.*

/Albert Einstein/



**Ja, człowiek komputerowy-poligraficzny**, tworzę sobie mapę skarbów opisywaną w tygodniku *Gwiazdy mówią* w programie graficznym Adobe Photoshop (licencjonowanym) z obrazków znalezionych w sieci na portalu [www.sxc.hu](http://www.sxc.hu), gratis do użytku prywatnego :-). Potem sobie tę mapę skarbów drukuję na drukarce i kontempluję codziennie. Sprawdza się, o czym miałam okazję przekonać się w 2008 roku, gdy po raz pierwszy zetknęłam się z mapą skarbów w tygodniku *Gwiazdy mówią* i wykonałam kolaż „swoim sposobem”. Mnie się zawsze myliło Mapa Skarbów – Mapa Marzeń, więc niech to będzie „moje” określenie – Mapa Marzeń.

Tym razem oparłam mapę dokładnie na wskazówkach Reni Marczewskiej co do obszarów życia rozmieszczonych wg siatki bagua.



<b>Bogactwo Obfitość</b>  <b>4</b>  żywioł drzewo	<b>Sława Reputacja</b>  <b>9</b>  żywioł ogień	<b>Partnerstwo Związki</b>  <b>2</b>  żywioł ziemia
<b>Rodzice Przeszłość</b>  <b>3</b>  żywioł drzewo	<b>Zdrowie</b>  <b>5</b>  żywioł ziemia	<b>Kreatywność Dzieci</b>  <b>7</b>  żywioł metal
<b>Wiedza Kontemplacja</b>  <b>8</b>  żywioł ziemia	<b>Kariera Droga życiowa</b>  <b>1</b>  żywioł woda	<b>Podróże Przyjaciele</b>  <b>6</b>  żywioł metal

<http://renatarot.wordpress.com/2010/03/17/mapa-skarbow/>

**Bogactwo** – pieniądze, banknoty, biżuteria, samochód, dom, nowy komputer, komórka, inne przedmioty, które chcemy kupić, złota rybka

**Sława** – górskie szczyty, strzeliste wieże (np. Wieża Eiffla w Paryżu), trofea, nagrody, puchary, dyplomy, dzieła sztuki, elementy sakralne – figurka Buddy, obrazek świętego.

**Związki** – zdjęcia zakochanych par, dwa serduszka, dwa delfiny, dwa gołębie, dwa łabędzie, kwiaty (najlepiej róże lub peonie), obrączki, kamienie szlachetne

**Dzieci** – zdjęcia dzieci koniecznie uśmiechniętych, najlepiej razem z rodzicami, zdjęcia przedstawiające rozrywkę i zabawę oraz twórczość, przedmioty reprezentujące nasze hobby

**Przyjaciele** – zdjęcia konkretnych przyjaznych nam osób, Anioły, zwierzęta domowe, egzotyczne widoki miejsc, które chcemy odwiedzić, mapy, globusy.

**Droga** – droga: jasna, prosta, wyraźna, równa, wygodna; woda, fontanna, kwiaty, klucz, statek, dyplomy, puchary

**Rozwój** – książki, komputer, dyplomy, podobizny nauczycieli duchowych (np. Dalaj Lama), symbole wiedzy duchowej (kwiat lotosu, kundalini), zdjęcia gór, lis lub sowa – symbol mądrości.

**Rodzice** – zdjęcia rodziców, kominiek z płonącym ogniem, choinka, drzewo, kolumny, kwiat, obraz, zdjęcie wody, herb rodowy.

**Centrum** – swoje zdjęcie z najlepszych czasów, zdjęcie modelki (aktorki), do której chcemy być podobni, wszystko, co kojarzy nam się ze zdrowiem, vitalnością.





**W przyrodzie stałość  
naszego dziedzictwa  
symbolizują góry**

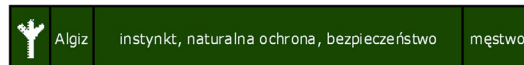


*Idroga biega sobpr*  
**Asertywna**



**AGAT** - uczy delikatności i mądrości w kontaktach z ludźmi. Likwiduje depresję, uziemia, pomaga w trudnych sytuacjach życiowych. Jest kamieniem ochronnym.

**szczupła  
swobodna**



Symbol mądrości, życzliwości, towarzyskości, rodzinności, niezależności, samodzielności, spokoju, harmonii, odpowiedzialności, troskliwości, miłości uniwersalnej



## DIAMENT BIZNESU

### Anioł Leuviah

Podnosi z każdej opresji i trudności. Wspiera w osiągnięciu równowagi duchowo-maturalnej.

### Anioła: Achaiah

Jako Anioł Opiekun wymaga od swoich podopiecznych, by stali się Posłańcami Jam Jest, poprzez słowa, pisma, czyny. Z tego powodu szczególną opieką otacza ludzi pióra w szerokim słowa tego znaczeniu - zwłaszcza poetów, bardów, minstreli, a także tych, którzy są budzącymi świadomość.



**1.1.2014**

## **MAPA MARZEŃ**

### **wg serwisu Solaris – więcej podpowiedzi**

<http://www.solaris-rozwojosobisty.pl/mapa-marzen/>

[...] Możemy wklejać obrazki dowolnie, jak nam pasuje, lub posłużyć się jednym z kilku znanych systemów. Chyba najbardziej popularnym sposobem jest tworzenie mapy marzeń na planie siatki bagua, która wywodzi się z Feng Shui. Siatka bagua dzieli kwadrat na 9 pól. Każdy z nich reprezentuje określone wartości. Zadaniem tworzącego mapę marzeń jest zapewnienie tych przestrzeni treścią, czyli np. zdjęciami, które obrazują to, o czym myśli, czego pragnie. To koncert życzeń w formie wizualnej. Poniżej siatka bagua z podziałem na poszczególne jakości, oraz przykłady pomysłów na to, co można narysować, wykleić, w każdym sektorze.

### **Bogactwo, pieniądze obfitość**

Złoto, pliki banknotów, biżuteria, samochód, dom, nowy komputer, komórka, inne przedmioty, które chcemy kupić. Międzynarodowym symbolem bogactwa i obfitości są owoce, kosze, naręcza owoców oraz zboża. Także wodospady mogą symbolizować spływające na ciebie bogactwo. Które stworzenie jest opiekuńczym zwierzęciem tej jakości? Oczywiście, złota rybka.

W tym kwadracie wklejamy pieniądze i wszystko, na co chcemy wydać pieniądze. Same banknoty nie mają dla naszej podświadomości wystarczającego waloru. Dopiero pokazanie jej, do czego zamierzasz wykorzystać te „papierki” nada sens przyciągnięciu do twojego życia dużych ich ilości. Wklej tu wszystko, o czym marzysz i nie zastanawiaj się, czy jest to realne, czy też nie. Pozwól sobie na chwilę szaleństwa. Ostatecznie, niczym nie ryzykujesz.

### **Sława, mądrość, reputacja**

Jak chcesz być postrzegana? Jeśli parasz się nauką, być może któryś Noblista byłby dobrym pomysłem. Jeśli chcesz zrobić karierę w biznesie – poszukaj zdjęć osób, które odniosły sukces na tym polu, a w dodatku, których mądrość i reputacja są godne naśladowania. Jeśli chcesz być autorytetem w swojej dziedzinie, czy środowisku, zastanów się czyja znana postać jest ci bliska, czyj wizerunek oddaje twoje wartości, jest zgodny z twoim światopoglądem? Kogo mógłbyś naśladować? Kto jest twoim guru, idolem? To może być jakiś święty, ktoś sławny, ale równie dobrze może to być osoba nieznana opinii publicznej, która jednak swoją postawą życiową wzbudza twój szacunek, uosabia mądrość i spokój, żyje w zgodzie ze sobą, ma misję i konsekwentnie ją realizuje. Stworzenie opiekuńcze tego aspektu to legendarny ptak feniks.

### **Miłość, partnerstwo, związki**

Tu wklejamy zdjęcia zakochanych par, dwa serca, dwa delfiny, dwa kubki, para łabędzi, wszystko co będzie się tobie kojarzyło z satysfakcjonującym związkiem. Wybierz zdjęcia intuicyjnie a potem przyjrzyj się, co wyraża para, którą wybrałaś. Czy oboje są zadowoleni, czy może ona ma w oczach jakiś smutek? Czy obydwójce się obejmują, czy też on zagarnia ją ramieniem w swoje posiadanie? Gdzie patrzą? Co wyrażają ich gesty? Co mówi język ich ciał? Jeśli zależy ci także na satysfakcjonującym pożyciu seksualnym – wklej zdjęcie pary w sytuacji intymnej. Zadbaj o to, aby wybrane zdjęcia wzbudzały w tobie pozytywne odczucia, co więcej wyrażały sposób, w jaki chcesz być kochana. Zadbaj też o to, aby mówiły, w jaki sposób wyrażasz swą miłość, seksualność, kobiecość. Jak chcesz okazywać mu miłość? Niech nie będzie to standardowy wikt i opierunek.

Jeśli szukasz partnera i masz dosyć życia w pojedynkę, ta strefa jest dla ciebie najważniejsza.

### **Rodzice, przełożeni, autorytety**

Starość, tradycja, przeszłość. Każdy z nas ma fizyczne, duchowe oraz emocjonalne korzenie. Ta strefa nam to uświadamia. Stworzeniem opiekuńczym tej przestrzeni jest uznawany przez Chińczyków za najpotężniejszego Smok, potężny, ale też nieprzewidywalny. Inne stworzenia charakterystyczne dla strefy rodzinnej to żółw i żuraw. W przyrodzie, stałość naszego dziedzictwa symbolizują góry. W kwadracie rodziny i autorytetu wklejamy zdjęcia rodziców, rodziny, kominek z płonącym ogniem, choinkę, drzewo, herb rodowy. Szukamy obrazów szczęścia rodzinnego, wielopokoleniowych rodzin, spotkań rodzinnych, ludzi starszych, osób, które wzbudzają w nas niekwestionowany autorytet.

### **Jedność, samopoczucie, zdrowie**

Ten kwadrat jest najważniejszy. To Ty. Od niego zaczynamy konstruowanie mapy. W tym miejscu wklejamy nasze zdjęcie z najlepszych czasów, lub zdjęcie osoby, która nas w jakiś sposób przypomina, jest do nas podobna, a zarazem zawiera w sobie wszystko to, czym my chcemy być. Ta przestrzeń powinna emanować dobrym samopoczuciem i witalnością. Postaraj się znaleźć zdjęcie radosne, które jest ucieleśnieniem twoich marzeń o sobie. Jeśli chcesz być szczupłą, znajdź zdjęcie kobiety o właściwych parametrach. Jeśli chcesz być umięśnioną – niech mężczyzna na zdjęciu wygląda dokładanie tak jak ty po latach ćwiczeń na siłowni. Przyrost masy, czy ubytek ciała zależy od tego, co robimy ze sobą. A to, co robimy ze sobą, od tego jak się postrzegamy. Jeśli twoja podświadomość każdego dnia zerknie na „twoje zdjęcie” na mapie, a rzeczywistość nie będzie adekwatna – zrobi wszystko, żeby doprowadzić cię do stanu, jaki jest jej przekonaniem, czyli szczupłej, czy też umięśnionej sylwetki. Ważne, żeby osoba



w tym polu rzeczywiście była podobna do ciebie, czyli jeśli jesteś blondynką – szukaj zdjęć z blondynką. Jeśli nigdy nie ubrałaś się w taki kostium, nie założyła kapelusza z rondem, nie okłamuj swojej podświadomości, że ta elegancka dama to ty. Szkoda zachodu. Na zdjęciu powinna się znaleźć osoba, którą mogłabyś być, możesz się stać, jest w niej coś, z czym się utożsamiasz, jest ci bliska, znajdujesz w niej fragment siebie. Nie szukajmy obrazów osób skrajnie od nas odmiennych. Jakąś część siebie chyba chcesz zachować?

## **Dzieci, twórczość, hobby**

To sektor dzieci, kreacji i prokreacji. W tym miejscu „rodzą się” pomysły i plany. Dzieci są najbardziej kreatywnymi istotami na świecie, są symbolem nowych idei, nieskrępowanego myślenia, więc jeśli chcemy obudzić w sobie spontaniczność i pomysłowość, wyklejamy zdjęcia dzieci. To także strefa rozrywki i zabawy, pozazawodowych zainteresowań, hobby, radości i wolności. Słowem czysta spontaniczność.

Jeśli planujemy powiększenie rodziny klejamy zdjęcia uśmiechniętych bobasów, najlepiej razem z rodzicami. Idea ta może być przedstawiona także figuratywnie, poprzez obraz np. piskląt w gnieździe, albo pary łąbodzi prowadzących swoje młode, żrebiąt brykających na łące, itp.

## **Wiedza, nauka, rozwój**

Synonimów mądrości jest wiele. Mnie mądrość kojarzy się z przyrodą, od niej czerpię bardzo dużo. Dlatego klejam w to miejsce zdjęcia gór i podniebnych przestrzeni, zdjęcia pól i lasów. Wiele dostałam od mędrców tego świata, więc mogę wkleić podobizny nauczycieli duchowych (np. Papieża, czy Dalaj Lamy), ale równie dobrze to może być zdjęcie jakiegokolwiek osoby duchownej lub medytującej. Zwierzęta opiekuńcze tej strefy to słoń, szczur oraz wielkooka, mądra sowa. Symbolem mądrości jest też bogini Atena. Jeśli wspiera cię w twojej drodze twoje osobiste święte zwierzę, możesz wkleić jego podobiznę. Jeśli ważne dla twojego rozwoju są miejsca mocy – zadбай, żeby w tej przestrzeni pojawiły się zdjęcia z takich miejsc.

## **Droga, kariera, praca**

Jasna, prosta, wyraźna, równa, wygodna droga. Inne symbole sukcesu to fontanna, kwiaty, klucz, statek, dyplomy, puchary, ludzie wykonujący gest zwycięstwa. Generalnie, osoby, które oddają twój sposób na zrobienie kariery. Gdybyś miała osiągnąć sukces, jak byś wyglądała, jak się zachowywała, co robiła? Gdzie byś była? Z kim byś była? Jakie byłoby twoje otoczenie? Przemyśl to, a następnie znajdź zdjęcie, które odzwierciedla to, o czym pomyślałaś.

## **Inspiracja, pomocni ludzie, przyjaciele**

Ten sektor ma wpływ na twoje podróże, dobroczyńców, przyjaciół, znajomych oraz ludzi, którzy życzliwie pomagają ci w codziennych zmaganiach. Warto też pamiętać, że w tej strefie nie powinno zabraknąć wizerunków boskich opiekunów, portretów świętych, aniołów, duchowych opiekunów, symboli energii, od których czerpiesz wgląd i inspirację. Naszymi wielkimi opiekunami są też zwierzęta. Wiele osób wchodzi w głęboki kontakt z Wyższą Instancją poprzez energię natury, w szczególności drzew. Mogą się tutaj znaleźć fotografie oddanego przyjaciela, kogoś, kto nam pomógł, zainspirował, wspiera nas dobrą energią. Dla artystów jest to miejsce gdzie pojawi się ich Muza. Jeśli jesteś z kimś skonfliktowana wklejenie tutaj zdjęcia wyrażającego wasz dobry kontakt wspomaga proces wprowadzenia harmonii w wasze relacje. Opiekunem tej strefy jest odważny tygrys.

## **Forma plastyczna mapy jest dowolna**

Można malować, rysować, wyklejać papierem kolorowym, zdjęciami własnymi i fotosami z czasopism. Można nań umieszczać dodatkowe elementy typu: muszelki, szkiełka, pióra, kamienie – słowem wszystko, co ma dla ciebie jakieś symboliczne znaczenie. Mapę można wykonać w programie graficznym komputerowo, a następnie wydrukować. Każdy może wybrać sobie taką technikę, która jest mu najbliższa i najłatwiejsza. Liczy się intencja, oraz włożona energia. Na pewno ważne jest też, aby się przy tym dobrze bawić, ponieważ podświadomość jest jak małe dziecko i lubi się bawić.

## **Jeszcze więcej podpowiedzi – REMEDIA I SYMBOLE**

<http://kasikap.republika.pl/remedia.html>

### **AKWARIUM**

Podnosi poziom energii, odpręża, wzmacnia żywioł wody, przyciąga bogactwo, pomyślność i szczęście.

REJONY: Kariera, Bogactwo

### **ANIOŁ**

Uosobienie wszechmocy. Są opiekunami i strażnikami (o ile tylko zaprosimy je do naszego życia). Łączą nas z Boską energią, symbolizują czystość, duchowość, skromność, spokój ducha i moc ciszy.

REJON: Pomocni ludzie



#### BAMBUS

Łagodzenie kantów domu, symbol prężności, długowieczności, szczęścia, prawdy duchowej, wzrostu.

REJONY: Rodzina, Bogactwo

#### BOCIAN

Symbol obfitości, płodności, odrodzenia, pomnażania, nowego życia.

REJONY: Dzieci, Bogactwo

#### BRZOSKWINIA

Symbol nieśmiertelności, ochrony przed złymi wpływami.

REJONY: Rodzina

#### BUDDA

Symbol wewnętrznej mądrości i odnowienia, wyraz celu i sensu życia. Budda z dużym brzuchem postawiony w rejonie bogactwa zapewnia szczęście, wyraża radość i dobrobyt.

REJONY: Wiedza, Sława, Bogactwo

#### DELFIN

Symbol mądrości, życzliwości, towarzyskości, rodzinności, niezależności, samodzielności, spokoju, harmonii, odpowiedzialności, troskliwości, miłości uniwersalnej.

REJONY: Pomocni ludzie, Rodzina, Dzieci, Związki

#### DZWONKI

W zależności od swojego wyglądu i ilości spowalniają lub przyspieszają energię. Mogą chronić drzwi wejściowe, uspokajać rozbrykane latorośle, przynosić szczęście i obfitość. Kupując i wieszając dzwonki trzeba jednak bardzo dobrze sprawdzić czy są właściwie dobrane do funkcji, jaką mają pełnić w domu, aby przez „przypadek” nie zrobić sobie krzywdy.

#### FLETY

W zależności od miejsca i sposobu ich umieszczenia mogą chronić przed negatywną energią, umożliwiać przepływ chi, podnosić wibracje pomieszczeń, zapraszać energię do pomieszczeń.

#### FUK, LUK, SAU – Bóstwa domowe

W rejonie wejścia zapewnią przychylny los, zdrowie, dobre samopoczucie, ochronę i bogactwo.

REJONY: wszystkie

#### GÓRA

Symbol mądrości, stabilności, powolnej i trudnej drogi stawiania się świadomym, zjednoczenia ciała, umysłu i ducha.

REJON: Wiedza

#### IBIS

Symbol mądrości, opieki i wiedzy tajemnej.

REJONY: Wiedza, Pomocni ludzie

#### JAKO

Symbol płodności, powrotu do zdrowia, odrodzenia, wzrastania i rozwoju.

REJON: Dzieci

#### JASKÓŁKA

Symbol szczęścia i pomyślności.

REJONY: wszystkie

#### JEDNOROŻEC

Symbol siły, odwagi, czystości, szybkości, sprawiedliwości, miłości. Pomaga w uświadomieniu sobie własnych cech i zdolności.

REJONY: Pomocni ludzie, Wiedza, Dzieci

#### KACZKI MANDARYNKI

Symbol dobrego małżeństwa, zjednoczenia, wierności.

REJONY: Związki, Rodzina

#### KADZIDŁA

Podnoszą energię pomieszczeń, oczyszczają, odprężają. Polecam zapalenie kadzideł jako doskonałego środka „odkazyjącego” po wizycie w domu osoby negatywnie nastawionej do świata, krytykującej, chorej itp. W takim przypadku kadzidło pomoże uwolnić się od wibracji i emocji związanych z konkretną osobą czy zaistniałą sytuacją.

#### KOLOROWE WITRAŻE

Ożywiają pomieszczenia, podnoszą energię, zwiększają koncentrację, wzmacniają organizm, energetyzują, wyciszają, łagodzą stresy, rozwijają intuicję. Wieszane przede wszystkim w oknach, ale można je również stosować w środku pomieszczeń – np. kolorowy witraż powieszony na tle gładkiej ściany i odpowiednio oświetlony będzie bardzo dobrym remedium (o ile oczywiście motyw witrażu zostanie dostosowany do rejonu i żywiołu), stworzy również niepowtarzalną ozdobę pomieszczenia. Miejsce i sposób powieszenia uzależnione jest od przedstawionego na witrażu motywu. Np. owoce świetnie nadają się do bogactwa, dwie papużki do związków itd.

#### KOŃ

Symbol płodności, urodzaju, obfitości.

REJONY: Bogactwo, Kariera, Dzieci

#### KRYSTAŁOWE PRYZMATY

W zależności od kształtu, miejsca i sposobu powieszenia mogą rozpraszać energię kierować nią, pobudzać lub hamować.

REJONY: wszystkie

#### KWIATY

Są bardzo dobrymi nośnikami chi, ożywiają i energetyzują pomieszczenie, nadają się do każdego rejonu, ważne jednak, aby były zdrowe i rozkwitały.

#### LAMPA Z KRYSTAŁU SOLI

Zapalona działa energetyzująco, wydziela życiodajne jony ujemne (wyrównuje nadmiar jonów dodatnich w pomieszczeniu), wspiera proces leczenia chorych, a dodatkowo jest efektowną dekoracją i stwarza przyjazną atmosferę.

REJONY: Wiedza, Sława, Związki

#### LEW

Symbol bezpieczeństwa, strażnik domu. Ustawione dwa lwy przed wejściem do domu odpędzają zły los i niepomyślne wiatry.

#### LOTOS

Symbol czystości, oświecenia, piękna, szczęścia, jedności.

REJON: Małżeństwo

#### LUSTRO BAGUA

Płaskie – odbija szkodliwe energie

Wypukłe – zmniejsza i rozprasza szkodliwe działanie murów i kantów

Wklęsłe – zniekształca i odwraca obraz – dobre do neutralizacji szkodliwego działania wysokich budynków, murów, drzew, słupów.

#### MANDALE

Pozwolenie na działanie sił kosmicznych, podnosi energię, wytwarza spokój, stabilność, harmonię, równowagę.

REJONY: Wiedza, Kariera, Centrum

#### MOBILE

Wprawiane w ruch przez powiew powietrza stymulują przepływ chi, równomiernie i harmonijnie rozdzielają energię w pomieszczeniu. Mogą być stosowane do hamowania sha chi (niekorzystnego strumienia energii). W zależności od swojego wyglądu nabierają dodatkowych właściwości np. ryby – symbol dobrobytu do rejonu bogactwa, delfiny – miłość i harmonia – do związków, motyle – zmiana, rozwój – sława itd.

#### MONETY

Talizmany przynoszące szczęście i powodzenie, symbol ochrony

REJON: Bogactwo

#### MOTYL

Symbol nieśmiertelnej duszy, metamorfozy, lekkości, transformacji.

REJON: Sława

#### ORZEŁ

Ucieleśnienie władzy, prędkości, zdolności postrzegania, siły, zwycięstwa.

REJONY: Sława, Kariera

#### OWOCE

Płodność, dobrobyt, obfitość, szczęście, bogactwo.

REJON: Bogactwo

#### PARASOL

Oznaka honoru, symbol czystości, godności, oddala złe duchy, otacza opieką, daje wsparcie, udziela pomocy. Może być powieszony w każdym rejonie (zależy to jedynie od znajdującego się na nim motywu).

#### PAW

Władza królewska, dostojność, godność, nieśmiertelność, kosmiczna jedność. Symbol solarny.

#### RÓG OBFITOŚCI

Symbol obfitości, dobrobytu, szczodrości, płodności, miłości.

REJONY: Bogactwo, Rodzina

#### RYBA

Symbol bogactwa i dobrobytu.

REJONY: Bogactwo, Kariera

#### SŁOŃ

Dodaje siły, mocy, mądrości

REJONY: Wiedza, Rodzina

#### SŁOŃCE

Symbol nieskończoności, ognia, źródła energii, mocy, prawdy, oświecenia. Powieszone w pobliżu rejonu wejścia zaprosi szczęście i dobre energie do domu

REJONY: wszystkie

#### SMOK

Symbol mocy, siły, dobrobytu, przynosi szczęście i pomyślność.

REJONY: Rodzina, Bogactwo

#### SOKÓŁ

Symbol zwycięstwa, zwierchności, ducha, światła, wolności i nadziei.

REJONY: Sława, Kariera

#### SOWA

Odpędza zło, wprowadza spokój, symbol mądrości i nauki.

REJONY: Wiedza, Rodzina

### SPIRALA DNA (PODWÓJNA)

Powieszona w pomieszczeniu tworzy pulsujące pole energii, harmonizuje i zwiększa ilość energii w pomieszczeniu. Ożywia i uaktywnia chi nieożywionych pomieszczeń i rejonów.  
REJONY: wszystkie

### STROIK ZE SŁOMY (PAJĄCZEK)

Zatrzymuje sha chi, powstrzymuje złe sny, chroni również przed niepożądanymi wpływami i energiami.

### SWASTYKA

Jest prastarym symbolem życia, znakiem chroniącym zdrowie, zrodzonym z poznania boskiego źródła światła. Niestety po II wojnie światowej swastyka w bardzo wielu ludziach wywołuje negatywne skojarzenia, które w sposób zasadniczy mogą zmieniać działanie tego symbolu.

REJON: Rodzina

### ŚWIATŁO

Wzmacnia przepływ energii w ciemnych kątach, przeciwdziała przygnębiającemu oddziaływaniu małych i ciemnych pomieszczeń, wyrównuje brakujące rejony domu. Dobre we wszystkich rejonach.

### ŚWIECE

Symbol światła i ognia. Pomaga łączyć się z Istotami Najwyższymi. Oczyszcza pomieszczenia z negatywnych energii, harmonizuje. Podobnie jak w przypadku kadzideł polecam zapalanie świec podczas spotkań towarzyskich, zwłaszcza z osobami negatywnie nastawionymi do życia, chorymi i tzw. „wampirami energetycznymi”. Oczyszczą wówczas emocje i energie krążące po pomieszczeniu.

Świeca zapalona w intencji osoby umierającej lub zmarłej pomoże jej w przejściu na drugą stronę i odnalezieniu Światła. Paląc świecę trzeba jednak pamiętać o tym, że nie wolno ich zdmuchiwać – świeca musi się sama do końca wypalić (jeśli palimy ją w intencji), lub jeśli jedynie towarzyszy jakimś naszym działaniom – trzeba zduścić ogień palcami ewentualnie specjalnym „zagaszaczem” do świec.

### TYGRYS

Posłaniec bogów, symbol wojowniczej dzielności, odwagi i siły, ale również dzikości i zniszczenia, łączony z podstępem i niepokojem (!) Jest przeciwieństwem smoka.

### WACHLARZE

Pomagają skierować energię we właściwą stronę. Mogą pomagać, ale niewłaściwie powieszzone, niestety również szkodzić!

### WIATRAKI

Stosowane na zewnątrz domów mają działanie pobudzające i ożywiające, są symbolem dynamiki i świeżości. Mogą wyrównywać brakujące powierzchnie lub pobudzić konkretną sferę bagua.

### WINOROŚL

Symbol płodności, bogactwa, szczęścia, obfitości.

REJON: Bogactwo

### WODA – obrazy

Symbolizują przepływ, ruch, siłę, moc, ożywiają i witalizują energię pomieszczenia. Wodospady wzmacniają komunikatywność, towarzyskość i stosunki społeczne. Przystawiona jednak woda musi być czysta i płynąca, w przeciwnym wypadku może wprowadzić zastój, stagnację i pogorszenie (!). Ma związek z pieniędzmi i bogactwem.

REJONY: Bogactwo, Kariera, Rodzina

### WYCINANKI I SERWETKI

Ożywiają wnętrze domu. Luźno powieszone działają jak mobile. Ich znaczenie dodatkowe uzależnione jest od wykorzystanego motywu np. koguty będą ochraniały, motywy kwiatowe podnosiły energię (do zastosowania np. w rejonie bogactwa).

### ŻABA

Symbol powstawania, odradzania się życia, płodności, uzdrowienia.

REJONY: Kariera, Dzieci, niekiedy Bogactwo

### ŻÓŁW

Symbol spokoju, bezpieczeństwa, ochrony, dystansu, długiego życia, porządku i szczęścia.

### ŻURAW

Symbol odnowienia, mądrości, długiego życia.

REJONY: Rodzina, Wiedza





# Potężny proces wizualizacji, Tablica Wizji

Ronda Byrne

przedruk fragmentów książki *Secret*, Rundy Byrne, na temat procesu wizualizacji i Tablicy Wizji za zgodą Wydawnictwa Nowa Proza, strona Wydawcy <http://www.nowaproza.eu/>

## Potężny proces wizualizacji

str. 81

Wizualizacja to proces, którego nauczali wszyscy wielcy nauczyciele i awatarowie na przestrzeni dziejów, jak i wielcy nauczyciele żyjący obecnie. W swojej książce z 1912 roku, *The Master Key System*, Charles Haanel opisuje ćwiczenia pozwalające udoskonalić wizualizację. (Co ważniejsze, cała ta książka pomoże Ci stać się panem swoich myśli).

Powodem, dla którego wizualizacja stanowi tak potężne narzędzie, jest to, że kiedy tworzysz w swoim umyśle obrazy samego siebie pragnącego czegoś, generujesz myśli i uczucia posiadania tego już teraz. Wizualizacja jest po prostu niezwykle silnie skoncentrowaną myślą w obrazach i powoduje równie silne uczucia. Kiedy wizualizujesz, emitujesz tę potężną częstotliwość do Wszechświata. Prawo przyciągania przechwyci ten sygnał i prześle do Ciebie te obrazy z powrotem, tak jak widziałeś je w swym umyśle. /.../

## Tablica Wizji

Str. 89-91

### John Assaraf

Znając prawo przyciągania, naprawdę chciałem je zastosować i zobaczyć, co się stanie. W 1955 roku zacząłem tworzyć coś, co nazwałem Tablicą Wizji, gdzie umieszczam to, co chcę osiągnąć, albo coś, co chcę przyciągnąć, na przykład samochód, zegarek albo bratnią duszę ze swoich marzeń, i przypinam obraz upragnionej rzeczy do tej tablicy. Każdego dnia siadam w gabinecie i patrzę na nią, i zaczynam sobie wyobrażać jakąś rzecz. I naprawdę uprawiam się w stan jej posiadania.

Przygotowałem się do przeprowadzki. Wszystkie meble i pudła oddałem na przechowanie (a w ciągu pięciu lat przeprowadzałem się trzy razy). W końcu wyładowałem w Kalifornii i kupiłem dom, odnawiałem go przez rok, a potem ściągnąłem z powrotem swoje rzeczy z domu, w którym mieszkałem pięć lat wcześniej. Pewnego ranka do mojego gabinetu wszedł mój syn Keenan. Na progu leżało jedno z pudeł, które było zapieczętowane przez pięć lat. Spytał: „Co jest w tych pudłach, tato?” A ja odpowiedziałem: „To moje Tablice Wizji”. Spytał: „Co to takiego Tablica Wizji?” Odparłem: „Widzisz, to taka tablica, na której umieszczam swoje zamierzenia. To, co chcę w życiu osiągnąć”. Oczywiście nie zrozumiał, ponieważ miał tylko pięć i pół roku, więc mu wyjaśniłem: „Kochanie, pozwól, że Ci pokażę, tak będzie najłatwiej”.

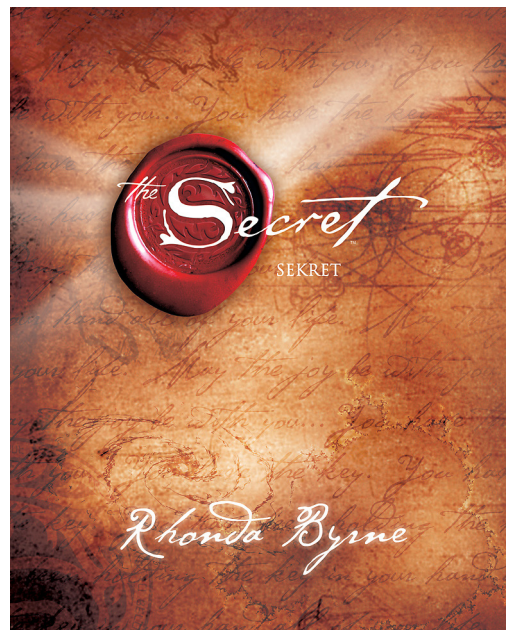
Rozciąłem taśmę przy pudełku i wyjąłem jedną z Tablic. Widniał na niej obraz domu, który wyobrażałem sobie przez pięć lat. Szokujące było to, że właśnie w takim zamieszkałszy. Nie w jakimś podobnym – naprawdę kupiłem i odnowiłem dom swoich marzeń, i nawet o tym nie wiedziałem. Patrząc na ten dom, nagle zacząłem płakać, ponieważ byłem naprawdę poruszony. Keenan zapytał: „Dlaczego płaczesz?” „Bo w końcu rozumiem, jak działa prawo przyciągania. W końcu rozumiem siłę wizualizacji. W końcu rozumiem wszystko, co przeczytałem, wszystko, na co pracowałem całe życie, to, jak tworzyłem firmy.

I sprawdziło się to także w przypadku mojego domu; kupiłem dom swoich marzeń i nawet o tym nie wiedziałem”.

Wyobraźnia jest wszystkim. Stanowi zapowiedź nadchodzących atrakcji życia.

/Albert Einstein, 1879-1955/

Możesz uwolnić wyobraźnię, posługując się Tablicą Wizji, gdzie będziesz umieszczał obrazy wszystkich rzeczy, których pragniesz, i życia, o jakim marzysz. Pamiętaj, by ustawić tablicę w takim miejscu, byś mógł patrzeć na nią codziennie, tak jak robił John Assaraf. Oddaj się już teraz uczuciom posiadania wszystkiego, czego pragniesz. W miarę jak otrzymujesz i czujesz wdzięczność, możesz usuwać dawne obrazy i umieszczać nowe. Jest to wspaniała metoda zapoznawania dzieci z prawem przyciągania. Mam nadzieję, że tworzenie Tablicy Wizji zainspiruje rodziców i nauczycieli na całym świecie.



Zapowiedź nowości  
Wydawnictwa Nowa Proza  
<http://www.nowaproza.eu/>

30 czerwca ukazuje się *Secret Potęga Młodości* – dla młodzieży

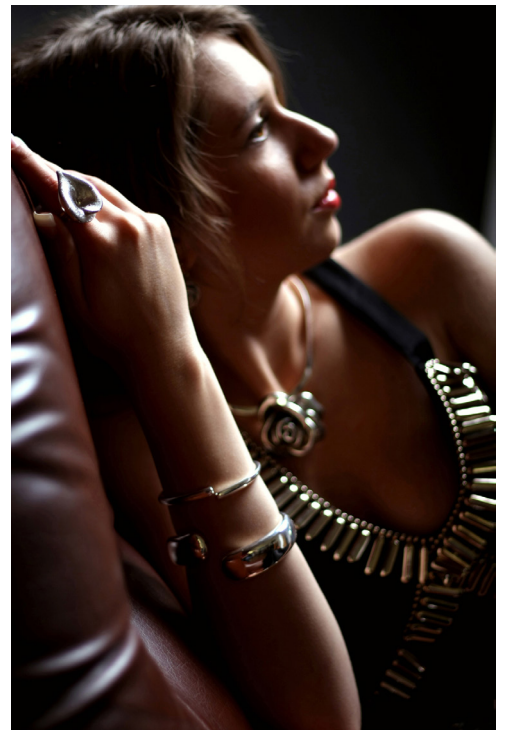
Warto zrobić taki prezent swoim nastoletnim dzieciom

## *Fotografia w atelier*

*Piotr Kosmala*

Moim ulubionym fotografem w Kraśniku  
jest pan Piotr Kosmala.  
Fotografował w atelier kilkakrotnie  
moją córkę Kasię.  
Ma bardzo fajne pomysły  
na scenografię.







Dziś słowa piosenki *Ojczyzna*, Marka Grechuty, mojego idola muzycznego i nie tylko. Mnie inspiruje do przemyśleń wiele piosenek Marka :-). A dziś tekst pod rozwagę dla marketingowców regionu.

*Marek Grechuta*

## *Ojczyzna*

Gdy pytasz mnie czym Ojczyzna jest odpowiem:  
czyś chociaż raz chodził po rynku w Krakowie,  
czyś widział Wawel, komnaty, krużganki,  
miejsca gdzie przeszłość dodaje Ci sił

Z tej historii wielkiej, dumnej,  
z władzy mocnej i rozumnej  
czerpiesz dzisiaj wiarę, w kraju dobry los  
króla dzwon, co kraj przenika,  
mowa Skargi, wzrok Stańczyka  
przeszłość wielka wzniosła to Ojczyzna twa  
to Ojczyzna twa

Jest jeszcze coś, co ten kraj różni od innych  
w uszach ci brzmi od najmłodszych lat dziecinnych  
wypełnia place, ulice i domy  
znajomy zgiełk – twoja mowa co lśni

Pięknem wierszy Mickiewicza,  
powieściami Sienkiewicza  
z tej mowy jak ze źródła czerpiesz siłę swą  
mądre bajki Krasickiego,  
poematy Słowackiego  
przeżyć twych bogactwo to Ojczyzna twa  
to Ojczyzna twa

I dzisiaj ty żyjesz w kraju tak bogatym  
historią swą, mową, sztuką te trzy kwiaty  
trzymasz w swych rękach jak schedę pokoleń  
muszą wciąż kwitnąć by kraj dalej trwał

Bez historii, mowy, sztuki  
Bez mądrości tej z nauki  
naród się zamieni w bezimienny kraj  
dziś Ojczyzna jest w potrzebie  
czeka ciebie, wierzy w ciebie  
tysiąc lat historii patrzy w serce twe

Masz obronić co najlepsze  
by służyło Polsce jeszcze  
liczy na twą pomoc dziś Ojczyzna twa  
dziś Ojczyzna twa

