

ZŁOTE  
MYŚLI

Kamil Cebulski

# MYŚLEĆ JAK MILIONERZY

Na podstawie autentycznych doświadczeń autora



**Czyli odpowiedź na pytanie  
dlaczego biedni biednieją,  
a bogaci się bogacą?**

## **Niniejszy ebook jest własnością prywatną.**

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

© Copyright by Wydawnictwo [Złote Myśli](#) & Kamil Cebulski

rok 2009

Data: 29.06.2009

Tytuł: Myśleć jak milionerzy

Autor: Kamil Cebulski

Wydanie I

ISBN: 978-83-7582-836-8

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Redakcja: Magda Wasilewska, Sylwia Fortuna

Skład: Marcin Górniakowski

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: [www.ZloteMysli.pl](http://www.ZloteMysli.pl)

EMAIL: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto:kontakt@zlotemysli.pl)

Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

**Wszelkie prawa zastrzeżone.**

**All rights reserved.**

# SPIS TREŚCI

<b><u>CZY JESTEŚ PEWIEN, ŻE MASZ RACJĘ?</u></b> .....	<b>5</b>
<b><u>CZYM SA FILTRY PERCEPCYJNE?</u></b> .....	<b>15</b>
<u>Na jakiej zasadzie działają filtry?</u> .....	16
<u>Dobre i złe filtry</u> .....	17
<u>W czym tkwi wyzwanie?</u> .....	19
<b><u>BRAK PIENIĘDZY</u></b> .....	<b>21</b>
<u>Dlaczego brak pieniędzy to wymówka?</u> .....	22
<u>Zdobywanie pieniędzy od innych</u> .....	23
<u>Historia do naśladowania</u> .....	26
<b><u>NIE OCZEKUJ PERFEKCJI, OCZEKUJ POSTĘPU</u></b> .....	<b>28</b>
<u>Dlaczego inwestorzy patrzą na osobę, a nie na pomysł?</u> .....	30
<u>Kogo zapraszać do inwestowania?</u> .....	31
<u>Formy zwrotu z inwestycji</u> .....	32
<b><u>WRACAMY DO SZUKANIA PIENIĘDZY</u></b> .....	<b>36</b>
<u>Kiedy warto sięgać po pieniądze od „obcych”?</u> .....	37
<u>Kto nadaje się na inwestora?</u> .....	38
<u>Szukam inwestora, bo tak!</u> .....	39
<b><u>TAK JAK TY – MYŚLI MILION INNYCH LUDZI</u></b> .....	<b>41</b>
<u>Od kiedy sądzisz, że brakuje Ci pieniędzy?</u> .....	43
<u>Problem związany z kredytami</u> .....	44
<u>Inne kredyty, o których istnieniu powinieneś wiedzieć</u> .....	47
<b><u>JAK INWESTOWAĆ PRZY UŻYCIU KARTY KREDYTOWEJ I DEBETU?</u></b> .....	<b>51</b>
<u>Filtry biednych ludzi</u> .....	53
<u>Wykorzystanie kredytu konsumpcyjnego</u> .....	55
<b><u>JAK JESZCZE ZWIĘKSZYĆ FINANSE DO INWESTOWANIA?</u></b> .....	<b>59</b>
<u>Pieniądze zawsze się pojawiają</u> .....	60
<b><u>SKĄD MAM WIEDZIEĆ, CZEGO CHCĘ?</u></b> .....	<b>63</b>
<u>Jak to się ma do pieniędzy potrzebnych do rozkręcenia firmy?</u> .....	64
<b><u>PODSTAWY HISTORII GOSPODARKI</u></b> .....	<b>66</b>
<u>Porzucć genialne pomysły, zajmij się czymś prostym</u> .....	67
<b><u>PRZEDĘ WSZYSTKIM PŁAĆ ODPOWIEDNIE PODATKI</u></b> .....	<b>70</b>
<u>Teoretycznie tak, ale...</u> .....	71
<u>Poznaj prawo i oszczędzaj</u> .....	74
<u>A jeżeli mam pracę na etacie?</u> .....	76
<u>Kreatywne rozwiązania kosztów działalności</u> .....	79
<u>Kreatywne rozwiązywanie przeszkód</u> .....	80
<u>Barter i 110% rabatu</u> .....	81
<u>W każdej sytuacji możesz ruszyć głową i zaoszczędzić</u> .....	82
<u>Jeżeli chcesz, aby pieniądze pracowały dla Ciebie, naucz się pracować bez pieniędzy</u> .....	83
<u>Historia człowieka, który pracował za darmo</u> .....	84
<u>Mierz siły na zamiary</u> .....	86
<b><u>SAMODOSKONALENIE, BIZNES I PRACA NA ETACIE</u></b> .....	<b>87</b>
<u>Zarobić na biznes, czyli jak znaleźć dobrą pracę</u> .....	88
<u>Dobre pomysły leżą na ulicy</u> .....	90
<u>Jak wymyślać obejścia problemów</u> .....	93
<b><u>CZYM JEST KREATYWNOŚĆ</u></b> .....	<b>94</b>
<u>Aby być kreatywnym... ciągle zmieniaj swoje życie</u> .....	95
<u><a href="http://www.milliondollarhomepage.com">www.milliondollarhomepage.com</a></u> .....	96
<u><a href="http://www.oneredpaperclip.blogspot.com">www.oneredpaperclip.blogspot.com</a></u> .....	96

<b><u>UWOLNIJ SWOJĄ MOC I ZRÓB Z CELU NARZĘDZIE.....</u></b>	<b>101</b>
<u>Każdy ma takie same warunki.....</u>	102
<u>Mylące połączenie skutecznego działania z pieniędzmi.....</u>	104
<u>Skuteczność działania to nie zawód, ale filozofia życia.....</u>	107
<u>Działać? OK, ale jak?.....</u>	110
<b><u>HIPOTEZA CIĘŻKICH CZASÓW.....</u></b>	<b>112</b>
<u>Nie walcz, tylko wykorzystuj sytuację.....</u>	113
<u>Budowanie firmy to ciężka praca?.....</u>	114
<b><u>CO NIECO O CZASIE.....</u></b>	<b>116</b>
<u>Złe nawyki marnujące czas.....</u>	118
<b><u>MIEJ GDZIEŚ PROFESJONALIZM.....</u></b>	<b>121</b>
<u>Ślepa wiara w powiedzonka.....</u>	122
<b><u>PONADPRZECIĘTNE WYNIKI WYMAGAJĄ NIEPRZECIĘTNEJ WIEDZY!.....</u></b>	<b>126</b>
<u>Kompresowanie czasu.....</u>	127
<u>Kompresja strategiczna.....</u>	129
<u>Nie staraj się zrozumieć, po prostu działaj.....</u>	131
<u>To prawda, że Ford miał swoich doradców, ale.....</u>	136
<b><u>KTO TAK TWIERDZI I NA JAKIEJ PODSTAWIE?.....</u></b>	<b>141</b>
<b><u>FILTROWANIE OSĄDÓW.....</u></b>	<b>149</b>
<u>Mówić prawdę czy to, co trzeba?.....</u>	150
<u>Nieważne, co mówisz – kłamiesz.....</u>	152
<u>Działając, masz wpływ jedynie na prawdopodobieństwo sukcesu.....</u>	155
<u>Kontakty i dobieranie dobrych doradców.....</u>	159
<u>Umiejętności budowania relacji z innymi.....</u>	161
<b><u>CELE I REALNE OSIĄGI BUDOWANIA BIZNESU.....</u></b>	<b>164</b>
<u>Szybko pieniędzy nie zobaczysz.....</u>	166
<u>Nauka przedsiębiorczości.....</u>	168
<b><u>MYŚLEĆ JAK MILIONERZY.....</u></b>	<b>169</b>
<u>Koniec rozmyślań, bierzmy się do działania.....</u>	172

## Czy jesteś pewien, że masz rację?

Chciałbym się Ciebie zapytać, jak bardzo jesteś pewny siebie i swoich poglądów. Każdy z nas jest poddawany w swoim życiu różnym sytuacjom i zbiera różne doświadczenia. To normalne. Nasze doświadczenia sprawiają, że budujemy w swoim umyśle różne hipotezy, teorie na temat funkcjonowania świata i uważamy je za prawdziwe, a ludzie honorowi w średniowieczu byli nawet gotowi umrzeć w ich obronie.

To jednak nie do końca tak jest. Skoro każdy z nas ma różne doświadczenia, to każdy z nas buduje różne hipotezy na temat świata. Świat jest jednak jeden i rządzi nim zawsze te same prawa. Żyjemy w jednym otoczeniu, a każdy z nas ma inne zdanie na jego temat. Spośród kilku miliardów ludzi na Ziemi każdy uważa, że ma rację. Prawda jest taka, że nikt jej nie ma. Nigdy nie będzie miał. Może tylko dążyć do jej poznania.

Kiedy piszę te słowa, odbywa się kampania wyborcza. Polityka jest bardzo dobrym przykładem, aby to zilustrować. Na pewno widziałeś dwóch polityków przekrzykujących się nawzajem. Każdy z nich jest święcie przekonany, że ma rację. Ty, kiedy ich oglądasz, darzysz sympatią jednego lub drugiego z nich i też uważasz, że masz rację. Nie dopuszczasz możliwości, że to jednak ten drugi ją ma.

Na początku XX wieku w Stanach Zjednoczonych byli protestancy politycy, którzy uważali, że kiedy zakażą produkcji i sprzedaży napojów alkoholowych, to wyeliminują dzięki temu przestępczość i świat będzie szczęśliwy, ze szczęśliwymi rodzinami i brakiem patologii. Nie znajdowali jednak poparcia wśród społeczeństwa aż do czasu wiel-

Czy jesteś pewien, że masz rację?

kich zmian nastrojów społecznych, wywołanych I wojną światową. Ludzie zmienili swoje przekonania.

16 stycznia 1920 roku w USA weszła w życie XVIII poprawka do konstytucji wprowadzająca prohibicję, czyli zakaz produkcji i sprzedaży napojów alkoholowych. Dało to początek wielkim zmianom, ale o kierunku zupełnie przeciwnym niż zamierzone. Przywiązanie do alkoholu było wśród ludzi tak silne, że powstał ogromny czarny rynek. Tak powstała legenda Ala Capone. Mało kto poważnie podchodził do zakazu. W ciągu kilku tygodni z połowy obywateli zrobiono przestępców. Pomimo znaczącej pogardy dla prohibicji, bliskiej 100%, zniesiono ją dopiero w 1933 roku, gdyż „gangsterzy”, którzy czerpali krociowe zyski, przekupili kogo trzeba, aby zostawić *status quo*.

Uważa się, że prohibicja jest sprawczynią wielkiego *boomu* narkotyków w połowie lat dwudziestych. Narkotyki istniały zawsze, nigdy jednak nie były tak popularne jak wówczas. Okazało się, że ludzie, którzy zarabiali na handlu nielegalnym alkoholem, po zniesieniu prohibicji zaczęli promować narkotyki i w efekcie 30 lat później świat usłyszał o ruchu hipisowskim, który do dzisiaj kojarzony jest z marihuaną.

Wróćmy jednak do naszych rozważań na temat racji. Ludzki mózg nie jest doskonały, a rozum człowieka za mały, aby zrozumieć prawa „rządzące światem”. Pamiętaj, że jeżeli jesteś pewny swego tak bardzo, że mógłbyś zginąć za swoje racje, to najprawdopodobniej bardzo szybko zginiesz.

Kiedyś ludzie byli tak pewni siebie, że nie potrafili przyjąć do wiadomości, że Ziemia kręci się dookoła Słońca. Miał z tym wielkie problemy niejaki Kopernik, który o mało nie zginął przez swoje odkrywczyste poglądy. Kopernik też uważał, że miał rację. Ponoć tak wielki naukowiec też się „machnął” w obliczeniach, gdyż z późniejszych prac do-

wiadujemy się, że orbita planety nie jest okrągła, jak sądził Kopernik, tylko eliptyczna!

Powstało wiele hipotez opisujących zjawisko „racji” i jej posiadania. Jedną z nich opisał i przeżył na własnej skórze matematyk, Edward Lorenz, w 1961 roku, który jako jeden z pierwszych osób używał komputera (Royal McBee LGP-300) do przewidywania pogody. Kiedy wykonywał pewne obliczenia na tysiącach danych dotyczących prędkości ruchów powietrza, zaciękawily go wyniki. Postanowił powtórzyć obliczenia, uwzględniając dłuższy przedział czasu. Pamiętajmy, że to, co teraz komputer potrafi zrobić w 1 sekundę, wtedy mogło trwać dniami lub tygodniami. Teoretycznie, aby dodać dalsze obliczenia, komputer powinien wykonać najpierw te same co przy pierwszej próbie, aby później liczyć kolejny przedział czasowy. To, co zobaczył Lorenz na wydruku, zdumiało go. Wprowadził te same dane do komputera, jednak po obliczeniu komputer dał inny wynik. Wydawało się to niemożliwe, a jednak. Za każdym razem były inne.

Po czasie okazało się, że komputer Lorenza obliczał cyfry z 6 miejscami po przecinku. Na wydruku (nie było wtedy monitorów) z oszczędności miejsca drukowano tylko 3 cyfry po przecinku. A do kolejnych obliczeń Lorenz wprowadzał dane z wydruku. Zamiast 3,001356 wprowadzał tylko 3,001.

Można by pomyśleć, że jakaś cyferka z czwartego miejsca po przecinku to nic. Ale jak się okazało, potrafiła wpłynąć na wynik znacznie. W 1972 roku Lorenz wygłosił wykład pod tytułem „Czy machnięcie skrzydeł motyla w Brazylii może spowodować tornado w Teksasie?”. Tak powstała teoria opisująca *efekt motyla*, która stała się również moją inspiracją do napisania pierwszej książki – [„Efekt Motyla – jak jedna decyzja może wpłynąć na całe Twoje życie i zawazyć nad biedą lub bogactwem”](#).

Czy jesteś pewien, że masz rację?

Okazuje się, że nie możemy być niczego pewni, gdyż nigdy, przenigdy nie będziemy dysponowali na tyle dokładnymi informacjami, abyśmy mieli rację. Dlaczego więc ludzie na proste pytanie: „jak oceniasz swoje postępowanie na tle zachowań innych?” – dają sobie w skali od 1 do 5 bardzo mocne 4? Nie dają 5, bo to jest niegrzecznie uważać siebie za Pana Doskonałego. Jednak gdybyśmy pozbyli się tych oporów, każdy uważałby, że ma rację i tylko on ma prawo do mówienia, co jest dobre, a co złe. Co jest możliwe, a co niemożliwe.

Czy trąbił kiedykolwiek na Ciebie samochód? Jaka była Twoja pierwsza reakcja? Jakie były wypowiedziane słowa? Czy były to przekleństwa? Ludzki mózg, a raczej podświadomość, lubi logikę. Lubi ją do tego stopnia, że wymyśla i zmienia fakty tak, aby tylko utrzymać logiczny porządek.

Kiedy nie możemy znaleźć pracy, obwiniamy za to rząd. Kiedy mało zarabiamy, obwiniamy pracodawcę. Kiedy nie uwzględniają nam reklamacji, obwiniamy firmę. Kiedy się spóźniamy do kogoś, a ta osoba ma do nas uzasadnione pretensje, obwiniamy ją za brak zrozumienia. Kiedy palimy papierosy, obwiniamy za to stres. Kiedy dostaniemy zły stopień, to nauczyciel jest zły. Kiedy nie zdamy egzaminu na prawo jazdy, to egzaminator jest głupi. Kiedy... kiedy... kiedy... dłużej chyba wymieniać nie trzeba.

Mózg lubi logikę do tego stopnia, że nigdy nie da Ci odczuć, że jesteś winny za swoją złą sytuację. Logiczne dla niego jest to, że sam nie zrobiłbyś nic, co miałyby złe skutki dla Ciebie. Sam byś przecież nagle nie wtargnął na ulicę, to może być niebezpieczne, dlatego mózg obwinia za trąbienie tego, który trąbi. To on jest winny, że jedzie po drodze. I tak dalej, i tak dalej.

Idąc dalej tym tropem, przypominam sobie sytuację, którą przeżyłem na własnej skórze. Zostałem zaproszony do Opola na 2 dni,

abym poprowadził zajęcia ze studentami w ramach festiwalu przedsiębiorczości. Drugiego dnia, po śniadaniu udałem się na niedługi spacer z hotelu na uczelnię, gdzie miały odbywać się zajęcia. Kiedy przechodziłem przez jezdnię obok dość ruchliwego skrzyżowania, usłyszałem głośny pisk hamulców samochodowych. Instynktownie, podobnie jak połowa ludzi w okolicy, obróciłem głowę, aby zobaczyć, co się dzieje.

Sytuacja wyglądała tak, że samochód, który na skrzyżowaniu chciał skręcić w lewo, powinien przepuścić samochód nadjeżdżający z przeciwka. Dopiero potem mógłby jechać. Nie wiem, z jakich powodów, może się spieszył, a może nie zauważył, skręcający w lewo samochód postanowił wykonać zamierzony manewr, nie bacząc na nadjeżdżające czerwone auto. Jego kierowca, aby uniknąć kolizji, gwałtownie nacisnął hamulec. Na szczęście nic się nikomu nie stało. To jednak dopiero połowa wydarzenia i wcale nie najważniejsza.

Podczas tej sytuacji przechodziłem przez przejście dla pieszych. Dwie kobiety, które również przechodziły, zaczęły dyskutować. Nie usłyszałem za wiele z tego, co mówiły. W zasadzie tylko pierwsze słowa, coś w rodzaju: „co za wariat”, „czerwony diabeł”, „gówniarz jeździć nie umie”. Okazało się, że za całe zajście w oczach tych kobiet obserwowało się Bogu ducha winnemu kierowcy czerwonego auta, który „narobił hałasu”, hamując i ratując być może swoje oraz „prawdziwego wariata” życie.

I czego ta historia może nas nauczyć? Podobnych zdarzeń przeżyłem dziesiątki. Zawsze wyciągałem z nich jeden wniosek. Cokolwiek myślisz, zawsze zakładaj, że możesz być w błędzie. Załóż, przynajmniej przez chwilę, że możesz nie mieć racji. Zastanów się nad tym dokładnie. Jeżeli po dłuższej chwili uznasz, że masz rację, to naturalnie ją masz. Zdobądź się jednak na tę jedną krótką chwilę niepewności i weź pod uwagę każdy wariant, a nie tylko ten, który podsyła Ci pod-

Czy jesteś pewien, że masz rację?

świadomość na samym początku. Z mojego doświadczenia i przemyśleń wynika, że im bardziej pewny jesteś swoich osądów, tym częściej jesteś w błędzie i tym trudniej odkrywasz prawdę. A przeszkadza Ci w tym Twój własny mózg!

Psychologia jest bardzo ciekawą nauką. W Ameryce, w dobie największej popularności UFO, psychologowie zrobili eksperyment. Zorganizowali konkurs w radio, gdzie główną nagrodą była wycieczka krajoznawcza po Stanach. Kilkadziesiąt osób zwiedzało kraj. Któregoś dnia, kiedy szli szlakiem, gdzieś w górach zobaczyli pośrodku pustkowiec szczątki jakiegoś pojazdu oraz ekipę żołnierzy, którzy zabraniali zbliżyć się do rejonu katastrofy. Grozili użyciem broni.

Naturalnie te szczątki to było kilka blaszek i folia aluminiowa, a żołnierze byli podstawieni. Po kilku tygodniach, kiedy przeprowadzano wywiady z tymi ludźmi, każdy powiedział, że widział rozbity statek kosmiczny. Ludzie byli tego tak pewni, że daliby się zabić za swoje racje. Wymyślano także różne inne fakty. Jedna osoba ponoć widziała także ciało „obcego” w foliowym worku. Oczywiście nie mogła tego widzieć, gdyż go tam nie było. Mózg po prostu spletał jej figla, łącząc obraz filmów i rzeczywistości. Najdziwniejsze było to, że żadna z osób nie potrafiła uporządkować wydarzeń chronologicznie, a kiedy pokazano im obraz z ukrytej kamery, zaprzeczali i oskarżali naukowców o spisek. Do tego stopnia byli pewni tego, co widzieli!

Okazuje się, że nasz mózg to, czego nie rozumie, kojarzy z innymi faktami i zapożycza z innych sytuacji. Jeżeli obraz niespotykanego wraku i żołnierzy widzieli w filmie o UFO, przyjęli za pewnik, że to statek kosmiczny. To tak jakby brakujące dane od 3. do 6. miejsca po przecinku nasz mózg zmyślał. No bo logika musi być zachowana.

Jean Piaget dokładniej zajął się tym tematem. Pochodził z bogatej rodziny. Kiedy miał 2 lata, o mało nie został porwany. Uratowała go

niania, która walcząc jak tygrys, odstraszyła napastników. Historia ta stała się wielką rodzinną legendą, jak jedne z tych, które wspomina się co roku. Kiedy Jean dorósł, przypominał sobie (pomimo że miał 2 lata, gdy miało miejsce to zdarzenie) całą tę sytuację i zaklinał, że potrafiłby narysować portret pamięciowy porywaczy.

Prawda okazała się inna. Opiekunka po kilkunastu latach przyznała się, że zmyśliła historię z porwaniem, gdyż obawiała się złości pracodawców, kiedy spóźniona wróciłaby ze spaceru z dzieckiem. Wstrząsnęło to na tyle Jeanem, że życie dorosłe poświęcił zbieraniu informacji o sposobie działania mózgu. A tego, że mózg fałszował dane, doświadczył na własnej skórze.

Wyobraź sobie, że to, co widzisz, co słyszysz czy czujesz, to tylko część danych, które zbierasz z otoczenia. My, jako ludzie, rejestrujemy naprawdę niewiele danych. Resztę nasz mózg nam dopowiada. Logika i konsekwencja są dla niego najważniejsze.

To ego każdego z nas wykorzystują np. ankieterzy lub sprzedawcy. Okazuje się, że kolejność zadawanych pytań ma olbrzymie znaczenie i wpływa na jakość odpowiedzi. Pewien koncern samochodowy przeprowadzał badania. Spośród swoich klientów losowo wybrał dwie grupy. Każdą z nich spytał o to samo. Czy jest zadowolony z samochodu, który kupił rok temu oraz czy samochód, który został kupiony, się psuł. Naturalnie pytania zadawano w różnej kolejności.

Okazało się, że kiedy spytamy o to, czy jesteśmy zadowoleni z auta, przeważnie odpowiemy, że tak. Logika i konsekwencja. My podjęliśmy decyzję o zakupie, więc jak możemy nie być zadowoleni. Później, na pytanie, czy się samochód psuł, mało kto odpowiadał, że tak. Skoro jesteśmy zadowoleni, to jak może się psuć? Nikt nie jest zadowolony z psującego się auta.