

LELEPLEZŐ SZAMIZDAT #4
küldd tovább!

A Titok:

A modern bolondok aranya

Ne azt tanuld el A Titok. c könyvből, amit BENNE olvasol, mert nem abban van a pénz. Sőt. Ha elhiszed és gyakorlod, amit benne olvasol, akkor garantáltan elvágod magad a sikertől.

A Titokból valami egészen mást kell eltanulni, amivel a Titok hihetetlen sikerében és népszerűségében Te is megmártózhatsz...

W O L F G Á B O R

Figyelmeztetés

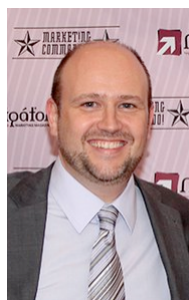
(és ez nem olyan, mint a repülőkön a "kösd be az öved" - erre most figyelj jól!)

Ha már megfertőzött Téged a Titok szelleme, akkor lehet, hogy elkéstem ezzel az írással. De talán még nem késő - minden attól függ, hogy mennyire vagy még nyitott, vagy mennyire zárkóztál már bele a hitvilágodba. Minden tőled függ és a nyitottságra, tisztánlátásra való képességedtől!

Ha nem tudod, mi az a Titok, akkor is épp elég hasznos, cégépítési és sikertanácsot fogsz itt olvasni, vedd bele magad!

Kinek szól ez igazából? Annak a vállalkozó szellemnek, aki áhítozza a sikert, de aki ma bizonytalan önmagában, bizonytalan a cége sikerében. Neked ez az írás ad egy olyan biztos pontot, aminél jobb biztos pontot semmi nem adhat!

Túl nagy ígéret? Légy Te a döntőbírája...



Jó szórakozást, jó olvasást -



Wolf Gábor

0.

Előszó - három titok, ami innen kiderül:

- I. **A Titok marketing leckéje:** Először is leleplezzük, hogy ki A Titok igazi célpiaca, és hogy az a célpiac miért a világ második legjobb választása? Lecke ez minden vállalkozásnak a vevők megválogatásáról...

- II. **A Titok termékfejlesztési leckéje:** Megfejtjük, hogy A Titok milyen ősi technikát dobott be, amitől az olvasói falták ezt a könyvet. Lecke ez minden vállalkozásnak arról, hogy mit akar Tőled hallani a piac...

- III. **A Titok után:** A végén pedig, ahogy ígértem, kapsz egy feladatot, egyetlen tennivalót, amivel A Titok ígéretét végre valóra válthatod a saját életedben - de úgy, hogy előbb el kell égetned a könyvet...

1.

A lepel lehull - kinek szól A Titok IGAZÁBÓL?

Hír: Connecticut, 2004. június - "...a Rendőrség letartóztatta a férfit, aki a többi vásárló szeme láttára végzett önkielégítést a helyi Barnes & Noble könyvesbolt "önsegélyező könyvek" szekciójában."

Mivel se Neked, se nekem nincs fölösleges időm, ezért az egyik legnagyobb puskaporomat rögtön az elején eldurantom:

Minden marketing siker alapja a jó célpiac. De ki a Titok legjobb vevője?

A sikerirodalom (személyes fejlődés, önségély - hívd, ahogy tetszik) azért olyan óriási, azért olyan sikeres, és azért olyan örökzöld, mivel a világ egyik legjobb célpiacára lő. Igen tudom, a legjobb célpiac a mániákusan költekező hiszékeny milliárdosok csapata. Most nem róluk beszélek. Rögtön utánuk a világ legjobb célcsoportja, ami egyben...

...a Titok célcsoportja is: **A sikerre vágyó sikertelen emberek.**

Nekik szól A Titok. (Meglepetés: tudod ki tartozik közéjük?)

Ki tartozik A Titok "sikerre-vágyó-sikertelen-emberek" célcsoportjába?

Élete során a többségünk egyszer vagy többször beletartozik ebbe a célcsoportba. És amikor valaki beletartozik, akkor ez az érzés meghatározó az életének arra a korszakára: olyankor egész nap az jár a fejedben, hogy hogyan szabadulhatnál már meg végre a sikertelenségtől.

Ami miatt különösen potens célcsoport ez, az az, hogy ezek az emberek a legjobban befolyásolhatók: a sikertelenség, pláne a sikerre való vágygal együtt óriási bizonytalanságot eredményez az emberben, és ebben az állapotban BÁRMIT megadnál azért, hogy kiszabadulj, előretörj, és végre elérd a várva várt sikert!

Ezért ömlik naponta annyi könyv, sikerirodalom, tréning erre a célpiacra.

És eddig nincs is semmi baj, mert sok ilyen könyv, tréning, tananyag, infótermék felelős azért, hogy a "sikerre vágyó sikertelen emberek" közül sokan átkerülnek a "sikeres pályafutásukat megkezdő" célcsoportba.

És ez óriási, életüket megváltoztató eredmény!

A baj azzal van, hogy A Titok nem tartozik ezek közé.

A Titok azt akarja, hogy Te sikertelen maradj.

Miért akarja ezt A Titok, és hogyan éri el?

Egy olyan ősi manipulációs technika segítségével, amit lehet jóra is használni, meg rosszra is - egy biztos: az ereje elsöprő...

2.

A Titok óriási trükkje

Jim Carrey, a folyton hazudó ügyvéd a "Hanta Boy" c. filmben, tanítja a fiát. "Apu, de hazudni rossz!" - "Kisfiam, amikor anyád 8 hónapos terhes volt Veled, és megkérdezte, hogy - 'nem vagyok kövér?' - akkor erre egyetlen helyes válasz volt: hogy nem! Tudod, néha azért, hogy segítsünk az embereken, hazudni kell nekik."

Kb 30 másodperc, és elveszítem az olvasók felét, figyelj:

A Titok óriási trükkje az, hogy azt hazudta az olvasóknak, amit az olvasók hallani akartak. Kérdezz meg bárkit, hogy miről szól A Titok, és el fogják mondani Neked a könyv legnagyobb üzenetét:

- 1) Ahhoz, hogy sikeres legyél, nem kell tenned semmit, csak el kell képzelned a sikert, hogy bevonzd azt az életedbe!
- 2) Ahhoz, hogy elérd a céljaidat, nem kell foglalkoznod azzal, hogy hogyan éred el a célot - csak koncentrálj a célodra, és az univerzum megadja a válaszokat, az univerzum gondoskodik a hogyanról, Neked csak a célra kell koncentrálnod.

És ezt a fél világ megette. Elsősorban tudod kik ették meg?

A célpiac!

A sikertelen emberek jellemzője, hogy nem hajlandók változtatni, nem hajlandók kimozdulni a kényelmi zónájukból. (Mégis mit gondoltál, mitől sikertelenek?)

És mit mond A Titok? Nem is kell változnod, nem is kell kimozdulnod a kényelmi zónádból - elég, ha pozitívan gondolkodsz, és "kéred az univerzumtól"!

Tudod miért óriási és tévedhetetlen az olvasók szemében az, aki ezt mondja? Miért akkora guruk ma A Titok szerzői, közreműködői?

Mert az a célpiac, akinek A Titok szól, **ezt az üzenetet AKARJA hinni**, ezt AKARJA hallani!

Mást nem is hall meg, nem is lát meg, nem is vesz észre, hiszen annak kellemetlen és nemszeretem következménye lenne a kényelmi zónájára vonatkozóan.

Ez az olvasó minden porcikájával, idegszálával azt a valóságot akarja elfogadni, amiben neki nem kell megemelnie a seggét, hogy végre letegyen valamit az asztalra, nem kell abbahagynia a céltalan netezést, nem kell felállnia a kanapéból a Lost elől, nem kell abbahagynia az egész napját elcsesző Facebookozást - nem kell megerőltetnie magát munkával, csak pozitívan kell gondolnia a céljára, és majd az univerzum szállít.

Ébresztő!

Mindenki, akinél kopogott már az univerzum, hogy "itt a cucc, amit kértél", az hagyja abba az olvasást.

Mindenki, aki elolvasta A Titkot, és ma se nem gazdagabb, se nem sikeresebb, se nem csökkentek a problémái - lapozz tovább az egyetlen megoldáshoz!

3.

Csináld!

Tudod mi az egyik legfélrevezetőbb üzenet a Titokban?

"A gondolataid teremtik a valóságodat".

Lószart! (elnézést, fel vagyok húzva!)

**A gondolataid csak illúziókat keltenek.
A valóságot a tetteid teremtik!**

Ezt akár olvasd el kétszer, pláne ha nagy Titok-szurkoló vagy.

Ezért imádom annyira a *csinálni* szót. Sokan mondják, hogy nem szeretik, és inkább használják helyette a *tenni* vagy *elfoglalni magad valamivel* szót vagy kifejezést. Én imádom a *csinálni*-t, hiszen sok örömteli, eredményes dolog kötődik hozzá! Ki ne szeretne: pénzt csinálni, üzletet csinálni, céget csinálni, egy akciót csinálni, tüzet csinálni, kaját csinálni, gyereket csinálni, rendet csinálni, rendetlenséget csinálni, vagy néha kicsit - látod, ezt is ezzel mondjuk - nem csinálni semmit.

Ehhez képest az *ezen gondolkodni, azon gondolkodni, mélyen elgondolkodni, ezt jól gondold meg, kétszer is gondold meg* - ez most komolyan, kinek való? Kinek okoz örömet? Hogyan változtatja meg a világot, hogyan hagy örökséget a világra, hogyan mozdítja elő a céljaidat?

Figyelj: amíg Te meditálsz, hogy mit akarsz "bevonítani" az életedbe, addig én megyek és megcsinálok magamnak. Mert élvezem a csinálást és élvezem az eredményét. Évezem, hogy körülöttem sürgés van, csinálás van.

Tudod: "*húzd meg jobban, menjen a munka!*" és nem "*húzd meg jobban, menjen a gondolkodás*"

Az egyik legnagyobb bók, amit kaptam, az egyik kolléganőm férje, Tamás mondta: "*Az utóbbi időben rengeteg tanácsadóval hozott össze a sors, és tudod mit vettem észre? Egyik sem csinálja azt, amit tanít! Van egy pénzügyi tanácsadó, aki csóró. Van egy cégvezetési tanácsadó, akinek romokban van a cége. Az egyetlen tanácsadó cég, amelyik csinálja is, amit mond, az a Marketing Commando!*" Utána egész este madarat lehetett velem fogatni, hiszen ki ne imádná, amikor azért dicsérik meg, amit igazán jól akar csinálni, ugye?

Ugye nem akard azt mondani, hogy élvezed a nemcsinálást? Évezed, hogy ülsz a géped előtt és csak morfondírozol? Évezed, hogy terveket szősz, amikből nem lesz semmi?

Egy gondolat önmagában teljesen értéktelen - remélem ez lehet egy közös pont, amiben egyetértünk. Egy ember, aki egész életében semmi mást nem tesz, csak gondolkodik, de nem cselekszik, az semmilyen nyomot nem hagy a világon, semmilyen örökséget nem hagy a világra.

Tudod, kik érnek el sikereket, kik írják a történelmet és hagynak nyomot maguk után?

Akik csinálnak.

Úgyhogy a végét hadd zárjam ezzel:

Az univerzum ki van rúgva!

**Te pedig mától elő vagy léptetve:
rajtad a világ szeme. Mit fogsz csinálni?**