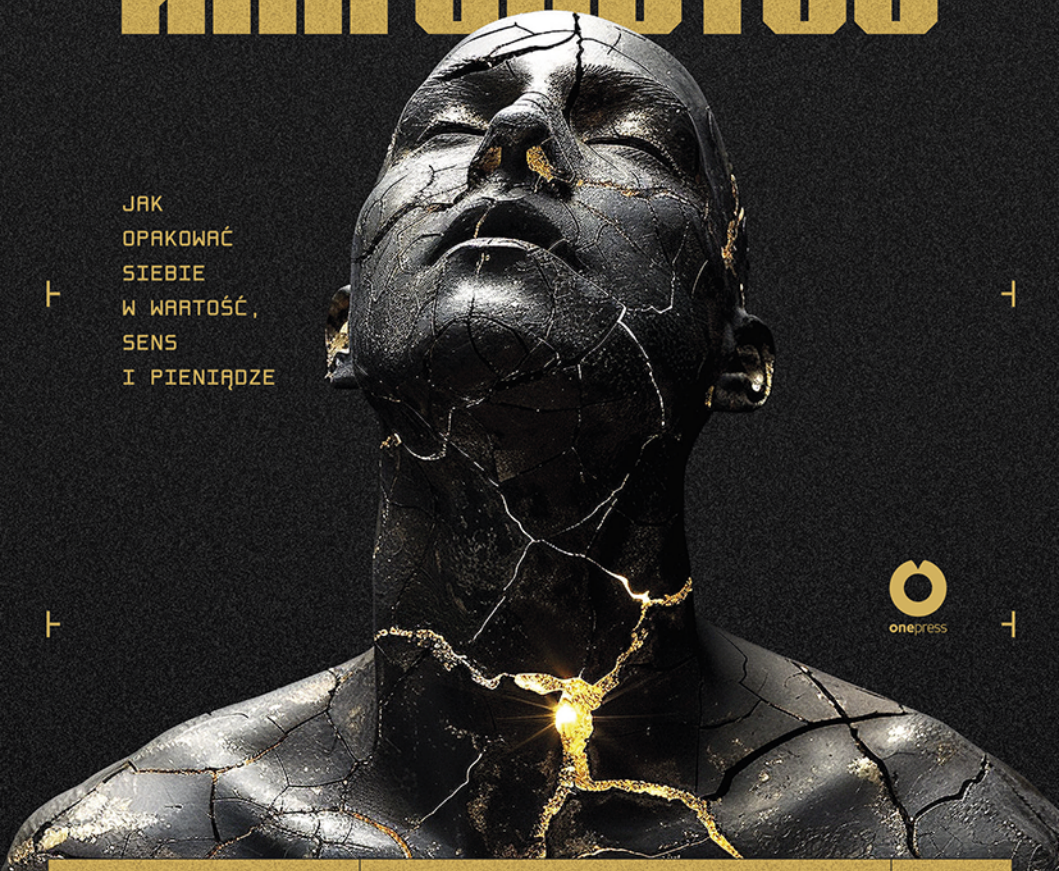
ZARÓB NA TYM KIM JESTEŚ

JAK OPAKOWAĆ SIEBIE W WARTOŚĆ, SENS I PIENIĄDZE



onepress

MICHAŁ WAWRZYNIAK

// AUTOR 4 SUPERBESTSELLERÓW: GURU KULTU..AY, HEJTOHOLIK, NIE INTERESUJE MNIE BYCIE ZWYKŁYM CZŁOWIEKIEM I KTO CI UKRADŁ MARZENIA?

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca 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 wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Małgorzata Kulik

Projekt okładki: Max / AN Górski — Maksymilian Górski

Grafika na okładce została stworzona z wykorzystaniem narzędzi sztucznej inteligencji.

Helion S.A.
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel. 32 230 98 63
e-mail: *onepress@onepress.pl*
WWW: *onepress.pl* (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!
Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres
onepress.pl/user/opinie/zarobn
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-283-9080-5

Copyright © Michał Wawrzyniak 2027

Printed in Poland.

• Kup książkę
• Poleć książkę
• Oceń książkę

• Księgarnia internetowa
• Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

WSTĘP : 17

Czy pieniądze dają szczęście? (Bolesna prawda o ich braku) : 23

Życie bezlitośnie powtarza nieodrobione lekcje : 26

Kolejność w książce nie jest przypadkowa : 31

ROZDZIAŁ 1.
WDECH - TEORIA NASYCENIA : 35

Każdy człowiek się męczy i pewnego dnia mu się odechciewa! : 37

Dlaczego jeszcze Ci nie wychodzi i dlaczego to dobrze? : 41

Pralka, telewizor i doktorat z bębnów : 43

Nasycenie to nie procent składany : 46

Dlaczego zapominasz i dlaczego to dobrze? : 50

Dwa wymiary pamięci, które zmieniają wszystko : 52

Wiedza gromadzi się niewidocznie : 54

Trudny początek nie oznacza złej drogi : 56

Tuż przed przełomem jest najgorzej : 58

Nasycenie to nie metafora — to biologia : 61

Cztery etapy nasycenia : 63

Czy wygląd ma znaczenie? : 68

Pułapka płaskiego odcinka : 72

Osoba, która rezygnuje na płaskim odcinku : 74

Jedno pytanie zamiast podsumowania : 76

Kup książkę Poleć książkę

ROZDZIAŁ 2.
WYDECH - METODA 4 MODULACJI : 77

Ta sama wiedza. Cztery opakowania. Cztery ceny.
Cztery różne rodzaje wpływu : 79

Pułapka obecności : 81

Czym są 4 modulacje? : 82

Modulacja 1. Tekst — krystalizacja : 86

Modulacja 2. Audio — normalizacja : 94

Modulacja 3. Wideo — ucieleśnienie : 98

Modulacja 4. Doświadczenie — transformacja : 106

Napięcie modulacyjne : 122

Prawo gęstości : 124

Koło zamachowe, nie lejek : 126

Każda modulacja działa na trzech poziomach jednocześnie : 128

Aktywa trwałe i płynne : 129

Prawo zamiany energii eksperta : 131

Rany boskie, ale aż 4 modulacje?! : 133

Cztery typowe zawody, które znasz.
Cztery pułapki jednej modulacji : 135

Wszystkie cztery osoby utknęły w tej samej modulacji : 143

A co, jeśli wszyscy to zrobią? : 144

Czy jest wiek, w którym jest już za późno? : 148

Podejście do własnych 4 modulacji w prostych 5 krokach : 153

Dowód : 155

ROZDZIAŁ 3.
RYTM - MODEL OPAKUJ : 159

Jaki jest rytm Twojej historii? : 161

Skąd się wzięły te elementy i dlaczego są akurat takie? : 165

Czas na odnalezienie Twojego rytmu : 168

Model oPAKUJ to nauka rytmu : 172

Kup książkę Poleć książkę

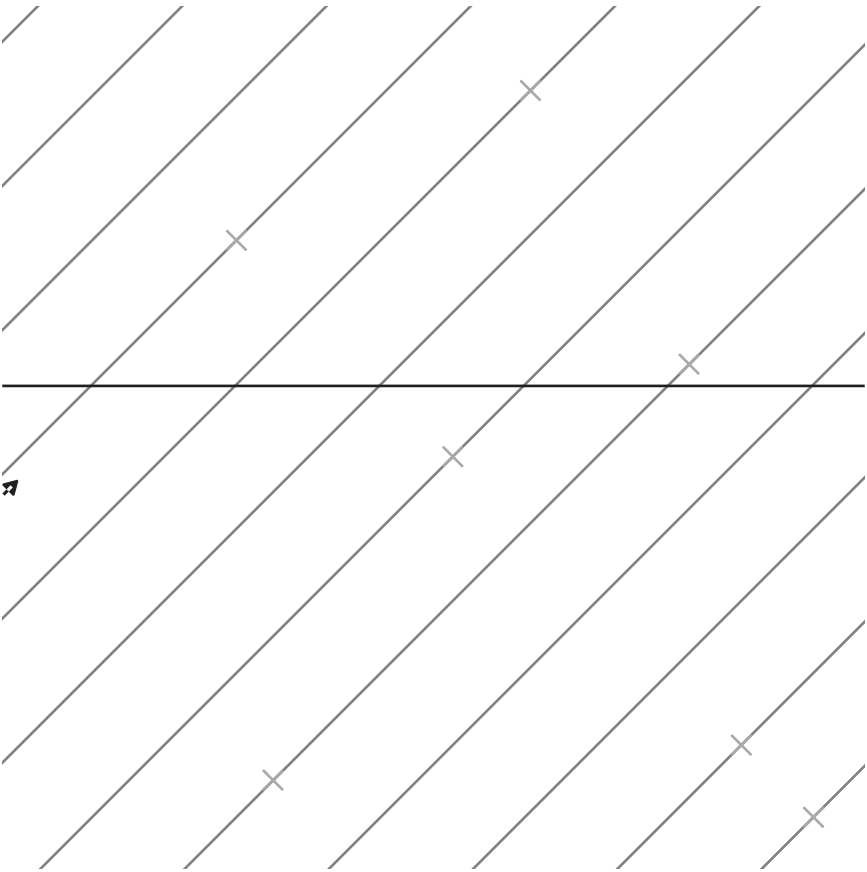
Gdy brak Ci siły, oddychaj płytko, ale oddychaj : 175
Co zrobić, żeby inni za to regularnie płacili? : 177
P — pewność siebie i wartość osobista : 184
A — autentyczność i wartość marki : 201
K — kreatywność w generowaniu dochodów : 222
U — unikalny rozwój osobisty i zawodowy — Twoja rynkowa fosa : 247
J — jedność i stabilność (w obliczu niepewności oraz regularnych globalnych zawirowań) : 265

ZAKOŃCZENIE : 283
Co dalej? : 285
A co, jeśli to wszystko ciągle Cię przerasta? : 288
Poznaj inne książki autora : 289

ROZSZERZENIE MODELU OPAKUJ – KROKI Z APLIKACJI (POZA KSIĄŻKĄ) : 293
Krok 02 — Inżynieria wsteczna celu / Goal Reverse Engineering (P) : 295
Krok 03 — Test ciężaru marki / Brand Weight Test (P) : 297
Krok 04 — Rdzeń sensu marki / Brand Meaning Core (P) : 298
Krok 05 — Rola archetypowa marki / Archetype Selection (P) : 299
Krok 07 — Mapa zaufania klienta / Customer Trust Map (K) : 300
Krok 08 — Teza pod prąd / Counter-Market Thesis (K) : 301
Krok 09 — Magia zdań / Sentence Magic (U) : 302
Krok 11 — Człowiek za marką / The Person Behind the Brand (A) : 303
Krok 15 — Brama uwagi / Attention Gate (U) : 304
Krok 22 — Próg konwersji / Paid Transformation Threshold (K) : 305

Kup książkę Poleć książkę

Kup książkę Poleć książkę



WSTĘP



Kup książkę Poleć książkę



Kup książkę Poleć książkę

Nie musisz nikomu udowadniać, że ciężko pracujesz, powinieneś jedynie nauczyć się brać za to odpowiednie pieniądze.

Ta książka ma za zadanie nauczyć Cię, jak zamienić swoją osobistą wartość w lepszy wynik finansowy. Bez proszenia się o łaskę. Bez udawania kogoś innego. Bez ciągłego udowadniania innym czegokolwiek. W powtarzalny sposób, który przetrwa dekady zmian, jednocześnie cały czas umożliwiając Ci nowe zarabianie. Pokażesz ludziom, kim jesteś oraz kim nie jesteś.

Żeby to zrobić, potrzebujesz zmiany przekonań oraz wytężonej pracy — szok, prawda? — wreszcie ktoś pisze w książce szczerze, że nie da się tego zrobić w 30 minut, weekend czy 7 dni.

Pomoże Ci w tym poznanie mojej *Teorii nasycenia*, *Metody 4 modulacji* oraz modelu *oPAKUJ*. *Nasycenie* wyjaśni Ci, gdzie leżą zamrożone pieniądze, Twoja unikalna wiedza lub coś, czego jeszcze nie monetyzujesz. Pomoże Ci również w przyszłości zarabiać na każdym momencie własnej nauki i gromadzenia doświadczenia. *4 modulacje* wyjaśnią Ci, gdzie leży mnożnik pieniędzy, którego nie znałeś lub który Ci do tej pory umykał. A także dowiesz się, co dokładnie masz zrobić, żeby zacząć zarabiać więcej na tym samym doświadczeniu, wiedzy czy swoim punkcie widzenia. Finalnie model *oPAKUJ* pokaże Ci, którędy pójść po większe i regularne zarobki. Czym się kierować, żeby złożyć to w spójną całość, która na rynku tworzy markę osobistą.

Kup książkę Poleć książkę

To wszystko w dobrze przyswajalnej formie technik i strategii, które możesz od ręki testować u siebie.

Zaczniemy od fundamentów, czyli Twoich przekonań. Nie pustych formułek, ale konkretnych założeń, na których opiera się wszystko, co dalej przeczytasz.

Po pierwsze zrozum, że da się zarabiać więcej. W obecnych czasach jest to możliwe dla szerszego grona ludzi niż zaledwie dziesięć lat temu.

Po drugie da się zarabiać łatwiej. Dostęp do klientów online i offline jest dziś tak duży jak nigdy wcześniej.

Po trzecie da się zarabiać szokująco szybciej. Zniknęło wiele barier, które jeszcze niedawno blokowały ludzi kreatywnych zajmujących się swoimi tematami.

Po czwarte da się zarabiać w tych momentach, w których wcześniej nie zarabiałeś. Moja książka pokaże Ci, jak to zmienić.

To są krótko i prosto przedstawione ważne założenia. I natychmiast zdaję sobie sprawę, że każde z nich zapewne rodzi w Twojej głowie pytania: jeśli więcej, to ile? Jeśli łatwiej, to jak bardzo? Jeśli szybciej, to w jakim czasie? A skoro się da, to jak? Co dokładnie trzeba zrobić? I ostatnie pytanie, które pewnie już masz na końcu języka: czy jest to dla Ciebie realne?

Ja uważam, że tak. Model, który opracowałem, opiera się na trzech dekadach mojego doświadczenia, z czego dwie poświęciłem wyłącznie ogromnej liczbie badań, testów i obserwacji oraz analizie wyników innych. Wyjaśnię Ci to wszystko krok po kroku i spraw-

Kup książkę Poleć książkę

dzimy to razem. Ścieżka jest precyzyjnie opisana: *zarób na tym, kim jesteś, czyli jak opakować siebie w wartość, sens i pieniądze*.

Co to *opakowanie*? To wybór tego, jak zaprezentujesz to, co robisz, w sposób, który ludzie rozumieją, doceniają i za który płacą. Najłatwiejsze będzie to dla kogoś, kto już cokolwiek robi lub sprzedaje, ale wyjaśniam wszystko krok po kroku, więc nauczy się tego również osoba zaczynająca od zera.

Zaczniemy od Twojej wartości. Nie wartości Twojej firmy, produktu czy usługi, lecz od Ciebie. Bo jestem przekonany, że to jest jedyny porządek, który działa. Firma i produkt zyskają na lepszym opakowaniu, ale dopiero wtedy, gdy Ty będziesz opakowany jako pierwszy. To fundament świadomie zaprojektowanej marki osobistej. I dokładnie to razem zbudujemy.

W tle zajmiemy się również sensem. Plaga bezsensu w pracy zalewa nas od lat, a era AI sprawia, że problem ten urośnie do rozmiarów, których większość ludzi jeszcze nie widzi. Pokażę Ci więc, jak odnaleźć albo zbudować od nowa sens tego, co robisz. Zanim rynek wymusi na Tobie desperackie szukanie go.

A gdy już to zrobimy, krok po kroku nauczę Cię, jak to wszystko zamienić w realne pieniądze. Nie jednorazowy strzał czy skok w bok — przygodny zarobek zamiast czegoś trwałego — lecz powtarzalny mechanizm, który działa długofalowo, niezależnie od tego, czy sprzedajesz usługę, produkt, swoje umiejętności, wiedzę lub też pozycję eksperta. Pokażę Ci, skąd się biorą klienci, jak do nich dotrzeć, jak ich zrozumieć i jak ich przekonać. Jak wyceniać to, co robisz, oraz jak przestać oddawać swoją wartość, bo wiesz doskonale, że oddajesz jej za dużo. I często Cię to boli. To podejście, jeszcze wtedy opracowywane metodą prób i błędów, umożliwiło mi

Kup książkę Poleć książkę

i mojej żonie w ciągu 18 lat prowadzenia firmy MentalWay sprzedać nasze autorskie usługi i produkty za ponad 44 miliony złotych.

A taki wynik nigdy nie był naszym celem.

Kup książkę Poleć książkę

CZY PIENIĄDZE DAJĄ SZCZĘŚCIE? (BOLESNA PRAWDA O ICH BRAKU)

Czy więc ta książka jest tylko o pieniądzach? O dużych zarobkach? Przeznaczona dla nawiedzonych ludzi, którzy nie widzą nic poza cyframi?

Nie. To, że chcesz zarabiać więcej, wcale nie musi oznaczać, że w Twoim życiu chodzi tylko o zarabianie. To mocna pułapka nie tylko logiczna, ale i nawykowa. Nie można spędzić całego życia tylko na zarabianiu. Bez względu bowiem na to, ile zarobisz, zawsze istnieje ryzyko, że nigdy nie będziesz szczęśliwy, zdrowy, w relacji opartej na prawdziwym obustronnym zaufaniu.

Ale nie można udawać, że w codziennym życiu nie potrzebujemy pieniędzy. Wiele zagubionych i leniwych osób tak powtarza. Odwracają kota ogonem i z zapałem powtarzają te słowa: „pieniądze szczęścia nie dają", dodając do tego wiele swoich personalnych wymówek. A choć można się z tym zgodzić, że same pieniądze szczęścia nie dają, to wiesz chyba doskonale, że ich brak to szczęście często zabiera. Z bardzo prostego powodu. Żyjesz w świecie materialnym, gdzie za ogromną większość aspektów potrzebnych do funkcjonowania musisz po prostu zapłacić. Więc wmawianie sobie, że zarabianie jest złe, jest fundamentalną głupotą. I z tym przekonaniem trzeba się szybko rozprawić, zanim pójdziemy dalej.

Choć oczywiście możemy jeszcze bardziej otworzyć swoją głowę na to, co może przynieść przyszłość. Weźmy choćby tak zwany

Kup książkę Poleć książkę

BDP, czyli bezwarunkowy dochód podstawowy[1]. Temat przebąkiwany od wielu lat. Zakładający, że każdy obywatel, niezależnie od swojej sytuacji materialnej, otrzyma od państwa jednakową, określoną ustawowo kwotę. I co najlepsze, w teorii nic nie będzie musiał za to zrobić. Dochód ten w zamierzeniu zapewniał będzie minimum ludzkiej egzystencji.

Mhm. Powiedz mi, jak bardzo skaczesz na tę myśl? Jak bardzo podnieca Cię minimum egzystencji? No właśnie! A jakim kosztem to minimum przyjdzie? Czy zaczniemy jeszcze bardziej płacić swoją uwagą, jak dziś płacimy już codziennie koncernom technologicznym? Czy może będziemy ludzkimi chomikami na rowerkach, które generują potrzebny prąd — jak w strasznym odcinku serialu *Black Mirror*? I nie wiem, czy strach się bać, czy mamy się cieszyć.

Ale wiem, że dziś potrzebujemy do funkcjonowania pieniędzy. Obecnie jeszcze płacimy nimi za wszystko. I coś mi mówi, że nie tylko częściej potrzebujemy ich więcej niż minimum, ale i chcemy mieć ich zdecydowanie więcej. Na naszych zasadach, a nie ustalonych przez innych.

Dlatego pomyślmy tak: jeśli pieniądze są istotne i trzeba je ciągle zarabiać, to nauczmy się z tej książki, jak robić to tak skutecznie, żeby później przestać się na nich ciągle skupiać.

Brzmi dobrze?

Myślę, że tak. Bo zarówno na drodze do zarabiania, jak i w momencie, gdy będziesz mieć pieniędzy dużo więcej niż dziś, ważniejsze

[1] Bezwarunkowy dochód podstawowy, [w:] Wikipedia. Wolna encyklopedia, *https://pl.wikipedia.org/wiki/Bezwarunkowy_doch%C3%B3d_podstawowy* [dostęp: 30.06.2026].

Kup książkę Poleć książkę

od ich posiadania będzie to, by wiedzieć i pamiętać, że stanowią one tylko środek do celu. Nie cel sam w sobie.

A czy mogę to napisać z czystym sumieniem? Tak. Przeszedłem tę ścieżkę osobiście. Zaczynałem karierę jeszcze pod koniec PRL-u, gdy niemal nic nie było możliwe. Potem, w czasie kryzysu, otworzyłem firmę uczącą ludzi. Skupiony na tym, żeby sprawdzić, jakie są moje realne możliwości, gdzieś po drodze przekroczyłem te magiczne sześć zer. Po czym rok w rok zacząłem generować te wymarzone miliony. Nie dlatego, że miałem jakieś unikalne pochodzenie, geny czy wygląd. Mam nos wielkości ziemniaka, w kieszeni dyplom technika obróbki skrawaniem sprzed trzech dekad i kilka rozpoczętych uczelni wyższych, z których zawsze zabierała mnie praca. I nie tylko „jakoś" dałem radę, ale też nie jestem odosobnionym przypadkiem. Wielu moich klientów zrobiło to samo. A poza nami na całym świecie niezliczone tłumy ludzi wzięły się za siebie i opanowały sztukę zarabiania na tym, kim są.

Wielu też szuka, niestety, aż do dziś. Niektórzy znaleźli swojego Świętego Graala, a potem go zgubili. Tuż po tym, jak wydawało im się, że już wszystko do końca życia będzie świetnie. Dlatego ważne jest zadanie sobie pierwszego z wielu fundamentalnych pytań:

- Jeśli pieniądze to nie wszystko, to czy wiesz, jaki jest cel naszego ludzkiego życia?
- I jaki jest cel Twojego?

Kup książkę Poleć książkę

ŻYCIE BEZLITOŚNIE POWTARZA NIEODROBIONE LEKCJE

Dla mnie osobiście celem życia jest zrozumienie go, uczenie się jak najwięcej. Mam w sobie mocne przekonanie, że wszystko mi się przyda. Czy to wiedza, jak napisać i sprzedać książkę, czy jak zbudować samemu saunę. Uwielbiam myśleć, analizować i gdybać. Co by było, gdyby? Dlaczego jest tak, a nie inaczej? I to mnie codziennie napędza. To kocham w obecnych czasach — nieskrępowany dostęp do wiedzy i możliwości. A co Ty kochasz? Czego Ty chcesz?

Co jest Twoim celem? Tego jeszcze nie wiem, lecz chętnie go poznam, gdy się spotkamy na jednym z moich warsztatów lub podczas sesji indywidualnej. Zanim się to jednak wydarzy, pozwól, że na przykładzie wyjaśnię Ci pewien schemat postępowania. Bierze on swój sens z tego, że — czy chcemy, czy nie — historia lubi się powtarzać. A życie bezlitośnie pokazuje nam, że pewne lekcje musimy odrobić. Będą się pojawiały raz za razem, dopóki ich nie zrozumiemy. Dopóki ich nie przerobimy i nie podejmiemy odpowiedniej decyzji. Czyli dopóki się nie nauczymy.

Mogę się domyślać, że część czytelników po moim ostatnim pytaniu o cel i sens życia odłożyła książkę i zaczęła to analizować. Niektórym zajęło to chwilę, innym sporo czasu. Niektórzy mogli nawet wyjąć mój *Dziennik Behawioralny* i zaczęli przeglądać swoje wcześniejsze notatki albo notować nowe wnioski.

A niektórzy… po prostu przewrócili kolejną kartkę.

Kup książkę Poleć książkę

No tak. Tak bywa, prawda? Ale dlaczego pytanie o cel jest ważne? Czego może nas nauczyć o nas samych określenie naszego celu i jak może pomóc nam w przyszłości zarabiać na tym, kim jesteśmy?

Odpowiedzią są badania z lat 80. ubiegłego wieku. Okazuje się, że jeśli po przeczytaniu moich pytań pod koniec poprzedniej części zatrzymałeś się, odłożyłeś książkę i zacząłeś myśleć, należysz do osób z tak zwanym wysokim NFC (Need for Cognition — badania Cacioppa i Petty'ego[2]). Jeśli tego nie zrobiłeś, to możliwe, że masz niskie NFC.

„Czy to dobrze, czy źle" — pomyślisz. Bo gdy ktoś słyszy, że ma coś wysokiego, to od razu koreluje to z pochwałą, a gdy niskie — to zapewne pocisk, porażka. W tym przypadku nie jest to jednak aż tak oczywiste.

Wysokie NFC to skłonność do angażowania się w wysiłek myślowy dla samej przyjemności myślenia. Takie osoby zatrzymują się nad pytaniami egzystencjalnymi, bo ich mózg traktuje to jako nagrodę. Uwielbiają analizy, krytyczne myślenie, rozwiązywanie zagadek. U nich sam akt myślenia aktywuje układ dopaminowy, czyli mózg traktuje to jako nagrodę. U osoby z niskim NFC ten sam układ odpala się na inne bodźce.

Osoby z niskim NFC mają inne podejście. U nich pojawia się często szybkość decyzyjna, ponieważ nie są sparaliżowane analizą. Tam, gdzie osoba z wysokim NFC będzie rozkładać pytania na czynniki pierwsze, osoba z niskim podejmie decyzję i ruszy dalej.

[2] J.T. Cacioppo, R.E. Petty, *The need for cognition*, „Journal of Personality and Social Psychology" 1982, t. 42, nr 1, s. 116–131, DOI: 10.1037/0022-3514.42.1.116.

Kup książkę Poleć książkę

W biznesie to często ogromna wartość (zapamiętaj: na pewnych jego etapach!). Takie osoby nie potrzebują „zrozumieć dlaczego", żeby zacząć. Wystarczy im „co" oraz „jak". Są świetnymi egzekutorami. Domykają tematy, gdy ci refleksyjni jeszcze analizują, czy warto coś zrobić.

Zatem które NFC jest lepsze? To właśnie jest nieistotne. Ważniejsze jest, jakie Ty masz, ponieważ dzięki temu będziemy wiedzieć, które wyćwiczyć. To, jak Twój mózg reaguje na pytania o sens, jest po części wrodzone. Ale w dużej części jest też wyuczone. I ta książka jest narzędziem do trenowania tej wyuczonej części. Na Twoją genetykę nie mamy wpływu, lecz możemy zmienić Twoje myślenie, nastawienie oraz środowisko. Poprzez zasiewanie odpowiednich pytań z czasem zaczniemy aktywować Twój układ nagrody. Nie musisz urodzić się bogatym, żeby nauczyć się zarabiać. Nie musisz urodzić się myślicielem, żeby nim zostać. Ale musisz dać sobie czas na zderzenie się z nowymi tematami i wielokrotne ich powtarzanie. I w ten właśnie sposób budujemy Twoje nasycenie tematem.

A teraz kluczowe przełożenie na praktykę. Zacznij od tego, żeby zrozumieć i zaobserwować, że jako ludzie tkwimy w pętli wielu wydarzeń. Setki decyzji pojawiają się regularnie. Tysiące tematów wraca do nas i po raz kolejny wymaga dokonania wyboru. Jesteśmy do tego tak bardzo przytłoczeni komunikatami, że większość z nich przelatuje poniżej naszego radaru. Co więc trzeba zrobić, żeby być bardziej efektywnym?

Powtarzać!

Sobie samemu — zapisywać, gdzie się da. Utrwalać. Wracać do pewnych spraw. Szlifować je tak długo, aż osiągniemy poziom mistrzowski. A naszym klientom? Powtarzać. W kółko. Jak dzięcioł!

Kup książkę Poleć książkę

Raz po raz mówić to samo. Raz po raz pokazywać to samo. Raz po raz to robić, czasami zmieniając ton, formę czy styl. W dalszej części dowiesz się, że są 4 najmocniejsze powtórzenia, które nazwałem *4 modulacjami*. Bo dopiero na pewnym etapie, w pewnym momencie i na pewnym poziomie coś im w głowach zaskoczy.

Jednocześnie trzeba zmuszać się do tematów trudniejszych. Jeden musi nauczyć się zatrzymywać i analizować, a drugi przestać tylko myśleć i zacząć działać. Do tego dochodzi typowa fizyczna bariera. Pomyśl choćby o tym: kiedy czytasz tę książkę i wchłaniasz z niej wiedzę oraz uczysz się nowych, ciekawych rzeczy? W momencie ultrabłyskotliwości czy raczej w fazie zmęczenia? Niestety, dla większości czytelników książka jest tylko życiowym dodatkiem. Końcówką dnia, skradzioną chwilą dla siebie. Dlatego, co ciekawe, często sięgasz po książkę, gdy jesteś zbyt zmęczony, żeby ją dobrze zrozumieć i od ręki zastosować. Dorzuć do tego swoje naturalne predyspozycje i wyuczone wcześniej oraz wytrenowane NFC i problem gotowy.

Przecież to, że na czymś się nie zatrzymujesz, nie zawsze oznacza, że dane pytanie czy zdanie nie było właściwe. Albo że czytający nie był na odpowiednim poziomie, aby wejść teraz w moment zadumy. Nie można tego stwierdzić, nie znając kontekstu, w jakim ktoś czyta dane słowa. Nie wiedząc, czy to poranek, czy trzecia godzina bezsennej nocy. Czy ktoś właśnie dostał awans, czy może stracił pracę. Czy czyta z ciekawości, czy z desperacji. I właśnie dlatego nie musisz się teraz zatrzymywać ani biczować, że nie robisz od ręki minićwiczenia. Lecz jednocześnie nie możesz olewać ćwiczeń w nieskończoność i lecieć bezrefleksyjnie. Szukaj złotego środka. Balansu.

Pytanie o sens i cel Twojego życia wróci do Ciebie, podobnie jak wiele innych, które Ci zadam. Śmiało, jeszcze raz zdecyduj. Lecisz dalej, to leć! Chcesz się cofnąć i przemyśleć — to działaj!

Kup książkę Poleć książkę

Dopamina to neuroprzekaźnik odpowiedzialny za oczekiwanie i motywację. Nie nagradza Cię za to, co masz, ale za to, że gonisz. Jej głównym zadaniem jest powiedzieć Twojemu mózgowi, że to, co teraz robisz, ma sens — rób to dalej, bo zaraz pojawi się z tego coś wartościowego. Oczywiście można ten system rozregulować, na przykład przez zbyt dużą ilość mikroużywek, które nagradzają za nic. To dlatego po zbyt długiej ekspozycji na telefon i social media czujesz się po prostu gorzej. Albo — choć tego nie widzisz — już nic innego Cię przez jakiś czas nie cieszy. Rozregulowałeś sobie po prostu to, jak mózg Cię nagradza.

Kup książkę Poleć książkę

KOLEJNOŚĆ W KSIĄŻCE NIE JEST PRZYPADKOWA

Zadbałem o to, aby ta kolejność wykonała precyzyjną psychologiczno-behawioralną pracę, dzięki której poprowadzę Cię od myślenia do działania. Pozwól, że udowodnię Ci to, rozkładając ją na pięć warstw, i podam Ci prostą metaforę, którą łatwo zapamiętasz. Oparłem tę metaforę na oddechu. Całość mojej wiedzy z tej książki jest jak wdech i wydech w odpowiednim rytmie.

WDECH (NASYCENIE) → WYDECH (MODULACJE) → RYTM (MARKA)

Zaczynamy od mojej *Teorii nasycenia*. Dlatego, że *nasycenie* jest napełnianiem płuc. Gromadzisz tlen. Zbierasz niezbędne substancje. Po tej części pojawią się *4 modulacje*. Zaczynasz powoli wypuszczać powietrze. Możesz to zrobić na wiele sposobów. Szybko, jak przy biegu. Wolniej, jak przy uspokajaniu się. Wydychasz w zależności od tego, jaką masz świadomość możliwości w danej chwili. A każda z modulacji zwiększa Twoją rozpiętość, czyli możliwości, dając Ci wybór. Nie da się wydychać bez wdechu. Nie da się modulować czegoś, czego nie ma, czyli przekształcać pustki. Gdy wiedza staje się logiczna, tak jak oddychanie, zaczynasz być ekspertem w swoim temacie i potrzebujesz rytmu. Własnego, osobistego, konkretnego rytmu komunikacji — to właśnie marka osobista. Mój model *oPAKUJ* pomoże Ci ją zbudować krok po kroku.

Kup książkę Poleć książkę

Większość książek o pieniądzach i zarabianiu prowadzi czytelnika tak:

Strategia lub narzędzie → próba użycia → nieuchronna porażka → zwątpienie w siebie i treść → odłożenie książki → marnowanie czasu i pieniędzy na szukanie nowego sposobu → powrót na początek i jeszcze raz.

Znasz to z własnej półki. Masz wiele książek, w których przeczytałeś tylko pierwsze rozdziały. Coś zostało rozgrzebane, nie zadziałało, książka wylądowała na półce lub poleciała do znajomych. Nie dlatego, że była zła. Dlatego, że zaczynała się od narzędzi, zanim Cię do nich przygotowała.

Mam nadzieję, że moja — jak by nie patrzeć już piąta — książka poprowadzi Cię inaczej:

ZACZYNAM ROZUMIEĆ → POZWALAM SOBIE → WYTRZYMUJĘ DŁUŻEJ → ZARABIAM STABILNIEJ → REGULARNIE UTRWALAM

Pierwsza sekwencja — ta z większości książek — „produkuje" często rozczarowanych czytelników. Druga pomoże wzmocnić każdego tak, aby wytrzymał wystarczająco długo, by zacząć zarabiać.

Zaczynam rozumieć — to pierwszy rozdział o *Teorii nasycenia*. Zanim cokolwiek zrobisz, pokażę Ci, dlaczego do tej pory nie wychodziło. Nie dlatego, że jesteś „głupim, leniwym człowiekiem" albo „już za późno na coś nowego". Tylko dlatego, że większość porzuca działanie na płaskim odcinku — tuż przed momentem, w którym

Kup książkę Poleć książkę

wszystko miało wskoczyć na odpowiednie tory. Bez tego zrozumienia każda kolejna metoda, strategia czy model będą brzmiały jak następna superporada z social mediów.

Pozwalam sobie — sobie osobiście. Większość ludzi podejdzie do tej książki z wieloma cichymi negatywnymi przekonaniami: „czy to możliwe, czy u mnie to zadziała, czy ja się nadaję, jeszcze za mało wiem, potrzebuję więcej czasu, pieniędzy itd.". Pokażę Ci więc — biologicznie, nie metaforycznie — że Twoje doświadczenie, czyli zasoby, już od dawna się gromadziło. Że to, co możliwe, co czujesz jako nic lub za mało, w rzeczywistości jest pełnym zbiornikiem, który czeka na otworzenie. Dopiero człowiek, który dał sobie pozwolenie, by uznać własne lata doświadczenia za wartościowe, czyli za materiał, jest gotowy je odpowiednio modulować.

Wytrzymuję dłużej — kiedy zaczniesz stosować *Metodę 4 modulacji*, pojawi się moment, w którym pierwsza próba tekstu nie ma zasięgu, pierwsza odwaga powiedzenia ma trzy odsłuchania, pierwsze wideo nikogo jeszcze nie obchodzi. Bez wzmocnienia siebie i skupienia na wytrwaniu rzucisz wszystko po dwóch tygodniach. Nie zrobisz tego, gdy masz świadomość: „Aha, to jest ten płaski odcinek. Wawrzyniak mówił, że tu większość rezygnuje. Ja tego nie zrobię", i to jest właśnie różnica między czytelnikiem, który odłoży książkę, a tym, który dotrwa do zarobienia na tym, kim jest.

Zarabiam stabilniej — to realnie użyte *4 modulacje*. Konkretny system, jak zamienić zgromadzoną wiedzę w tekst, audio, wideo i doświadczenie. W czterech kanałach, z których każdy ma inną barierę wejścia, inny koszt kognitywny i inny potencjał monetyzacji. Tutaj zaczyna się finalizować to, co obiecuje tytuł.

Kup książkę Poleć książkę

Regularnie utrwalam — to kolejny krok, czyli model *oPAKUJ*. Marka osobista, czyli stabilizacja tego, co już wychodzi w świat, i zmiana tego w trwałą tożsamość rynkową. Bez tego ostatniego kroku każdy zarobek jest jednorazowy, co jest stratą czasu i męczarnią. Zwątpienie się wzmacnia, zamiast rozmywać. Ty skaczesz na kolejny kwiatek i szukasz kolejnego nowego pomysłu, zamiast poukładać precyzyjnie to, co już umiesz. Dlatego scalenie tego w Twoją markę osobistą zagwarantuje Ci efekty. Gdy utrwalisz to, co zostało zrobione, pieniądze zaczną przychodzić cyklicznie, nie incydentalnie.

ŹRÓDŁA DODATKOWE

T. Peters, *The Brand Called You*, „Fast Company" 1997, nr 10, *https://www.fastcompany.com/28905/brand-called-you* [dostęp: 30.06.2026] — tekst, który spopularyzował ideę marki osobistej.

Personal branding, [w:] Wikipedia (wersja ang.), *https://en.wikipedia.org/wiki/Personal_branding* [dostęp: 30.06.2026] — przegląd pojęcia marki osobistej.

Attention economy, [w:] Wikipedia (wersja ang.), *https://en.wikipedia.org/wiki/Attention_economy* [dostęp: 30.06.2026] — przegląd koncepcji ekonomii uwagi.

Kup książkę Poleć książkę

ROZDZIAŁ 01

WDECH - TEORIA NASYCENIA



Kup książkę Poleć książkę



Kup książkę Poleć książkę

KAŻDY CZŁOWIEK SIĘ MĘCZY I PEWNEGO DNIA MU SIĘ ODECHCIEWA!

Masz tego świadomość? Czy jeszcze żyjesz w sferze iluzji, że zawsze będzie Ci się chciało? Chodzić do pracy. Wstawać rano z energią. Obsługiwać kolejnego klienta z uśmiechem. Wykonywać te same rzeczy od rana do wieczora. Marnować czas na dojazdy, powroty i korki. Wracać do domu i czuć, że to ma sens?

Ja Ci powiem, jak jest. Dotarłem do 50% realizacji swojego życiowego planu — dla innych to wiek 50 lat. W ciągu swego dotychczas krótkiego życia przeszedłem przez kilka branż i różnych ścieżek zawodowych. Niemal w każdej — nawet w obecnej, edukacyjnej — dotarłem do granic swoich chęci oraz zaangażowania. Lata mijały i tak średnio co 8–10 lat coś się wypalało[3]. Bez względu na to, czy pojawiały się efekty i mogłem odtrąbić wielki sukces, czy też ryłem z nosem w błocie, oczy zalewał mi pot, a ja miałem wrażenie, że kręcę się w kółko. I przychodził taki moment, że albo budziłem się rano i już mi się nie chciało, albo kładłem się spać, marząc o tym, żeby nie musieć już tego robić kolejnego dnia.

[3] *Burn-out an „occupational phenomenon": International Classification of Diseases*, World Health Organization, 28.05.2019, *https://www.who.int/news/item/28-05-2019-burn-out-an-occupational-phenomenon-international-classification-of-diseases* [dostęp: 30.06.2026] — WHO w klasyfikacji ICD-11 uznaje wypalenie zawodowe za zjawisko zawodowe wynikające z przewlekłego, nieopanowanego stresu w pracy; jednym z jego trzech wymiarów jest wyczerpanie.

Kup książkę Poleć książkę

Brzmi to znajomo? To mamy natychmiastową płaszczyznę porozumienia.

A jeśli ta książka dotarła do Ciebie w momencie życia, gdy jesteś na fali wznoszącej — robisz to, co kochasz, i masz z tego satysfakcjonujące profity — tym lepiej. Czytaj dalej. Wyciągnij wiedzę, która pozwoli Ci to wszystko lepiej poukładać. Najpierw w głowie, a potem w życiu i biznesie. Właśnie w okresie największej produktywności będziesz w stanie zarobić znacznie więcej i uniknąć przepracowania.

Ale wróćmy do tego, co nieuchronne.

Rozejrzyj się. Porozmawiaj ze znajomymi. Przyjrzyj się ludziom, którzy Cię obsługują. Ilu z nich jest tuż przed granicą wypalenia, a ilu już dawno za? Ilu z nich ma minę, która pokazuje, że chcieliby to wszystko rzucić — tyle że nie mogą, bo jak wtedy będą zarabiać? Więc zostają. Okopują się w miejscu. Obsługują Cię z fochem. Ich poziom zaangażowania jest tak drastycznie niski, że powtarzasz im w kółko to samo. Nie rozumieją, co się do nich mówi, pisze. Czego Ty od nich chcesz?

Ich poziom energii fizycznej i mentalnej jest na tak niskim poziomie, że ich system ma ochotę się wyłączyć. Wiecznie zmęczeni, zabiegani, nigdy na nic nie mają czasu.

Możesz to nazwać wypaleniem zawodowym, zmęczeniem życiowym lub zmęczeniem materiału. Niestety jest to nieuchronny etap w życiu każdego człowieka. Nie da się go ominąć, bez względu na to, jak bardzo byśmy chcieli. Przyjdzie wcześniej lub później. I nasza w tym głowa, żeby się do tego przygotować.

Kup książkę Poleć książkę

Bo żeby tego było mało, to oprócz naturalnego wypalenia mogą wydarzyć się rzeczy, które zdestabilizują lub całkowicie uniemożliwią obecny sposób zarabiania. Pandemia pokazała to milionom. Wojna pokazuje to tysiącom. A choroby, wypadki, wiek pokazują to każdego dnia jednostkom. Cichutko, bez wielkich nagłówków w mediach, ale równie brutalnie.

Wiem, że nie brzmi to optymistycznie. Przepraszam Cię za to. Ale jeśli mamy zrozumieć powagę sytuacji, to musimy o tym porozmawiać.

I właśnie dlatego napisałem tę książkę. Żeby nam wszystkim pomóc.

Bo jest jedno z najlepszych lekarstw na ten moment, gdy nie chce Ci się pracować: możliwość wyboru i nicnierobienie. Chwila, w której to Ty decydujesz — idziesz do pracy czy nie. Obsługujesz tego klienta czy nie. Zmuszasz się do wysiłku czy kalibrujesz sygnały płynące ze swojego ciała i dajesz sobie czas na regenerację. W danym momencie, gdy jest to potrzebne, a nie w momencie iluzorycznej emerytury, oddalonej od Ciebie niczym marchewka na kiju.

Lecz żeby mieć taką możliwość wyboru, potrzebujesz tego fundamentalnego elementu: pieniędzy. Konkretnie — świadomości tego, ile i jak zarabiasz. A moja idea zarabiania na tym, kim jesteś, pomoże Ci nie tylko przed wypaleniem, ale w jego trakcie i po nim. Ilość pomysłów i sposobów, które Ci podam, jest spora. Dlatego najwięcej czasu poświęciłem na układanie oraz kondensowanie, żeby Cię nie przytłoczyć, ale krok po kroku nauczyć. Jestem pewien, że w każdym z etapów coś dla siebie znajdziesz. A jeśli je zastosujesz, to pozytywne efekty Cię zszokują.

Kup książkę Poleć książkę

Tylko że wypalenie to tak naprawdę nic innego jak przesycenie. Przesycenie pewnym tematem, rolą, powtarzalnością. I żeby to naprawdę zrozumieć — żeby zobaczyć mechanizm, który za tym stoi — potrzebujesz poznać moją *Teorię nasycenia*. Wyjaśni Ci ona, co do tej pory robiłeś źle i co dokładnie powinieneś zacząć robić dobrze.

Kup książkę Poleć książkę

DLACZEGO JESZCZE CI NIE WYCHODZI I DLACZEGO TO DOBRZE?

Czy pamiętasz, jak wiele zapomniałeś? Nie sądzę. W końcu przecież zapomniałeś, więc dlaczego miałbyś pamiętać, ha, ha! A teraz poważniej — to efekt działania *krzywej zapominania*[4]. Zjawisko to opisano już w 1885 roku, gdy Hermann Ebbinghaus wykazał, że po 20 minutach zapominamy około 40% nowej wiedzy. Po godzinie niestety już około 60% (najnowsze badania potwierdzają, że minimum 50%). Po jednym dniu już 70%, a po tygodniu znika nawet 90% tego, czego się dowiedzieliśmy! Szok, prawda? Ludzkość wie o tym od ponad 140 lat i co? Czy Ty to wiesz? Czy Ty o tym pamiętasz? Czy przeciwdziałasz? Oczywiście, że nie.

Napisałem przed chwilą, że wypalenie to nic innego jak przesycenie. Przesycenie tematem, rolą, powtarzalnością. Ale żebyś naprawdę to zrozumiał — i żebyś wiedział, co z tym zrobić w kontekście zarabiania — musisz poznać mechanizm, który za tym stoi.

Obserwuję go od lat. U siebie i u ludzi, z którymi pracuję.

[4] Zob. H. Ebbinghaus, *Über das Gedächtnis: Untersuchungen zur experimentellen Psychologie*, Duncker & Humblot, Leipzig 1885; współczesna replikacja: J.M.J. Murre, J. Dros, *Replication and analysis of Ebbinghaus' forgetting curve*, „PLOS ONE" 2015, t. 10, nr 7, art. e0120644, DOI: 10.1371/journal.pone.0120644.

Kup książkę Poleć książkę

Wygląda to tak: uczysz się czegoś, pochłaniasz materiał, ćwiczysz, próbujesz, a efektów nie widać. Nic. Tydzień, miesiąc, kwartał. Czujesz, że kręcisz się w kółko. Zaczynasz myśleć, że inni jakoś potrafią, a Ty nie. Że może to nie dla Ciebie. Może ktoś Cię właśnie oszukał? Ta książka, to szkolenie — to nie było to! I w tym miejscu wielu odpuszcza. Odpada.

A co się dzieje z tymi, którzy się nie poddają? Wygląda na to, że nieoczekiwanie coś im „klika". Nagle wszystko staje się jasne, płynne, dostępne. Jakbyś przez długi czas napełniał zbiornik, który dopiero po przekroczeniu pewnego poziomu zaczyna się przelewać. Jakbyś bardzo długo wylewał wodę na pustyni. Wsiąka w piasek. Znika. Nic się nie dzieje. Lecz Ty nie odpuszczasz i pewnego dnia pojawia się zielona, kwitnąca życiem oaza.

To doświadczenie nie jest iluzją. Jest obserwacją realnego mechanizmu, który nauka opisuje pod wieloma różnymi nazwami w wielu różnych dziedzinach. Zbieram te dane od wielu lat i nazwałem go *Teorią nasycenia poznawczego*. Lecz spokojnie, nie przytoczę Ci tutaj kilkudziesięciu stron moich analiz, dziesiątek badań naukowych i uczonych wyjaśnień. Wybiorę to, co najważniejsze, żeby pomóc Ci ten mechanizm zrozumieć.

To właśnie on wyjaśni Ci, dlaczego do tej pory mogłeś robić prawie wszystko dobrze, a i tak nie widziałeś efektów. Pomoże Ci to zarobić i kolejnym razem nie odpuścić tuż przed metą.

Kup książkę Poleć książkę

PRALKA, TELEWIZOR I DOKTORAT Z BĘBNÓW

Ale zanim zagłębimy się w naukę, pozwól, że pokażę Ci ten mechanizm na przykładzie tak banalnym, że od razu go rozpoznasz.

Sięgnij, proszę, pamięcią wstecz i przypomnij sobie kilka ważnych zakupów, których trzeba było dokonać. Możliwe, że musiałeś kupić pralkę, telewizor, meble, komputer. Cokolwiek. Nagle pojawiła się w Twoim życiu potrzeba i należało ją zaspokoić. Pamiętasz, jak to wyglądało?

W starym modelu świata człowiek był zmuszony chodzić po wielu sklepach. Wydeptać ścieżkę z jednego do drugiego. Zamęczać pytaniami znudzonych i przysypiających sprzedawców. Cały czas pilnować, żeby być odpornym na pseudopromocje oraz nagły atak handlowca z krwi i kości, który tak nam „wjechał na psychę", że zapragnęliśmy czegoś, czego wcale nie potrzebujemy. Znasz to? Świetnie. Odetchnij, czasy na szczęście się zmieniły. Wystarczy iść z postępem.

Dziś, w nowym modelu biznesu, nie musisz już tracić czasu. Masz przecież porównywarki. Masz internet. Masz opinie innych ludzi. Masz wiele źródeł wcześniej nieistniejącej wiedzy. Jedni ją bez sensu rozdają, inni na tym już zarabiają.

Podsumowując, możesz zauważyć, że zarówno stary, jak i nowy model świata prowadzą do tego samego — do zdobycia odpowiedniej wiedzy. W odpowiedniej ilości. Prowadzi to przecież do takiego

Kup książkę Poleć książkę

„nasycenia się" danym tematem, żeby móc podjąć najlepszą z możliwych decyzji. W zależności od naszych kryteriów — kupić najtaniej, najładniej, najlepiej etc. Dokładnie tak, jak czujesz to wewnątrz. O czym wielokrotnie wspomnę. Ponieważ to, co czujesz w głębi — Twoje nieuświadomione procesy, nawyki, przekonania — bardzo często prowadzi do zakupów rzeczy, których realnie nie potrzebujesz. Lub też marnujesz innym ludziom czas, analizując jakieś bzdury, podczas gdy w środku decyzja zapada na podstawie czegoś zupełnie innego. Do tego jeszcze wrócimy w przyszłości, analizując, czy Twój produkt lub oferta rozwiązują realny problem człowieka.

Teraz przeanalizuj ten prosty schemat:

- potrzeba zakupu,
- brak wiedzy o możliwościach,
- zmarnowanie czasu na uzupełnienie braków lub nasycenie się wiedzą,
- finalnie decyzja o zakupie lub odpuszczeniu.

Przecież to wszystko to nic innego jak proces uczenia się. W przypadku zakupu jest to mocno zbędne i wymagane tylko w danym jego okresie. Bo po co Ci w przyszłości wiedza na temat parametrów pralek? Nie licząc oczywiście osób, które właśnie na tej wiedzy zarabiają. Tobie potrzebne jest to chwilowo, a po raz kolejny przyda się, gdy będziesz zmuszony kupić nowy sprzęt. Wtedy okaże się, że znowu musisz się „doktoryzować" w bębnach, uszczelkach, wibracjach i pierdołach wymyślonych przez producentów, żeby ich pralka była pralką nad pralkami. Czy nie jest to męczące? Strasznie! Czy i tak to musisz zrobić? Niestety!

I właśnie w tym miejscu widzisz moją *Teorię nasycenia poznawczego* w miniaturze. Nawet zakup pralki wymaga od Ciebie przekro-

Kup książkę Poleć książkę

czenia pewnego progu — momentu, w którym czujesz, że „wiesz już wystarczająco". Nie dlatego, że przeczytałeś wszystko, co na ten temat istnieje, lecz dlatego, że Twój mózg zebrał wystarczająco dużo danych z wystarczająco wielu źródeł, żeby poczuć się gotowym do podjęcia decyzji.

Proste, prawda? Zbierasz dane, nasycasz się nimi, wyciągasz wnioski i podejmujesz decyzję.

Ale zaraz, zaraz. Czy ten sam mechanizm nie działa czasem w każdym obszarze Twojego życia? W budowaniu biznesu. W nauce nowej umiejętności. W rozwoju osobistym. Wszędzie obowiązuje ta sama zasada: zbieraj, nasycaj się, czekaj na próg. Tyle że w tych ważniejszych sprawach stawka jest wyższa, a czas dłuższy. A frustracja na płaskim odcinku jest nieporównanie większa niż przy wyborze pralki.

Kup książkę Poleć książkę

Kup książkę Poleć książkę


PROGRAM
PARTNERSKI
GRUPY HELION
1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ
Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!
Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!
http://program-partnerski.helion.pl
GRUPA
Helion

TO, KIM JESTEŚ, MA WARTOŚĆ. ZDECYDOWANIE WIĘKSZĄ, NIŻ MYŚLISZ

Przez lata uczono nas, że aby zarabiać więcej, trzeba więcej pracować. Do tego więcej się starać. I koniecznie dużo więcej poświęcać. To prosty przepis na wypalenie!

Co, jeśli wcale nie musisz zaczynać od stawania się kimś innym? Może najpierw warto docenić to, co już masz? Swoją wiedzę. Zdobyte doświadczenie. Popełnione błędy. Umiejętności, które dla Ciebie są zwyczajne, a komuś innemu mogą oszczędzić miesiące pracy, stresu albo pieniędzy.

Pokażę Ci, jak na tym zarabiać. Nie tylko zarabiać więcej, lecz przede wszystkim robić to łatwiej. Tak by nie musieć przez całe życie sprzedawać wyłącznie swojego cennego czasu. Tak by wszystko to, co składa się na Twoje doświadczenie, zdobywane przez lata, zaczęło pracować również dla Ciebie.

Możliwe, że wcale nie brakuje Ci kolejnej umiejętności, lecz świadomości tego, **co już w sobie masz** – i to pokaże Ci moja **Teoria Nasycenia**. Potem trzeba to odpowiednio opakować – do czego służy **Metoda 4 Modulacji**. A na końcu nauczyć się podawać to innym tak, by krok po kroku budować swoją markę osobistą – w czym pomoże Ci **Model oPAKUJ**.

Mnie 18 lat temu mówiono: „Nie możesz być sobą. Nikt tego nie chce i nikt tego nie kupi". Dziś, po przeszkoleniu kilkudziesięciu tysięcy klientów i zarobieniu ponad 44 milionów złotych, wiem jedno: mylili się w 100%. Ta książka nie tylko pokaże Ci, jak zarobić na tym, kim jesteś. Udowodni również, że masz w sobie dużo więcej wartości, niż myślą inni.

Michał Wawrzyniak



MICHAŁ „KOŁCZ MAJK" WAWRZYNIAK

(ur. 10 kwietnia 1976 w Kaliszu) – autor 4 superbestsellerów (o nakładzie przekraczającym 67 tysięcy egzemplarzy) i przeszło 750 programów szkoleniowych, które wydał na własnej platformie WayUp.pl. **Ustanowił rekord Polski** w najdłuższej mowie (24 godziny i 8 minut) oraz rekord polskiego crowdfundingu (kampania #HEJTBUSTERS). Przedsiębiorca, mentor i mówca z 30-letnim doświadczeniem w biznesie. Od 2007 roku razem z żoną Kasią buduje markę Mentalway – jak dotąd sprzedał autorskie produkty i usługi **za ponad 44 miliony złotych**. I właśnie tego nauczy Cię w tej książce!

onepress

Księgarnia internetowa:
onepress.pl

HELION S.A.
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:
ebookpoint

ISBN 978-83-283-9080-5

Cena: 79,00 zł