

ŁUKASZ DARIUSZ MAIK PREZENTUJE:



Opłaca się być dobrym!



Każda szczęśliwa chwila ma swój początek w dobrze.

<i>Wstęp</i>	5
<i>Korzyści osobiste</i>	6
<i>Znajomi</i>	6
<i>Dodatek: W jaki sposób prowadzić rozmowę, aby zdobyć sympatię rozmówcy?</i>	9
<i>Rodzina</i>	13
<i>Partnerzy</i>	15
<i>Biznes</i>	17
<i>Historie prawdziwe</i>	19
<i>Dwóch agentów</i>	19
<i>Dwóch menedżerów</i>	20
<i>Klienci wybierają dobre marki</i>	21
<i>Życie Lisa</i>	21
<i>Korzyści wewnętrzne</i>	23
<i>Ćwiczenie praktyczne</i>	24
<i>Dlaczego nie opłaca się kłamać?</i>	24
<i>Korzyści społeczne</i>	26
<i>Życie codzienne</i>	26
<i>Owoce biznesu</i>	29
<i>Hej, Wy tam na górze</i>	34
<i>Masz moc!</i>	42
<i>Nieco praktyki</i>	44
<i>Słowo o najmłodszych</i>	46
<i>Dodatki</i>	49
<i>Decyzja</i>	49
<i>Co nie jest Twoim obowiązkiem? (Nie daj się wykorzystywać!)</i>	53

<i>Mądra dobroć</i>	<i>57</i>
<i>Potęga zmian systemowych</i>	<i>57</i>
<i>Historia prawdziwa: Życie Kamila</i>	<i>58</i>
<i>Jakie są przyczyny przestępczości?</i>	<i>60</i>
<i>Jakie są przyczyny biedy?</i>	<i>61</i>
<i>Skąd się biorą głodne dzieci?</i>	<i>63</i>
<i>Historia prawdziwa: Co się dzieje w Afryce?</i>	<i>64</i>
<i>Nie tylko Zimbabwe</i>	<i>69</i>
<i>Najgorsza głupota to głupota systemowa</i>	<i>71</i>
<i>Problem przyszłości</i>	<i>71</i>
<i>Mein Gott, ich verstehe nicht</i>	<i>72</i>
<i>Słowo o przyczynie chorób nr 1</i>	<i>72</i>
<i>Czy jesteśmy mądrzejsi od dinozaurów?</i>	<i>74</i>
<i>Zakończenie</i>	<i>82</i>

Wstęp

Dlaczego jedni ludzie posiadają sympatię otoczenia, a inni nie?

Dlaczego jedne osoby odnoszą sukces zawodowy, a inne nie mogą awansować ani rozkręcić własnego biznesu?

I wreszcie - dlaczego w niektórych krajach żyje się wspaniale, a w innych egzystencja to istne piekło?

Wysnuwam hipotezę, że zależy to od altruizmu, dobra jednostek. Od tego, czy podczas swojego codziennego życia myślą o innych, czy tylko o sobie.

Wszechświat, wszyscy i wszystko jesteśmy ze sobą połączeni. Każda nasza akcja, chociaż tego nie widzimy wraca do nas, wpływa na nas, definiuje nasz los. Przy podejmowaniu decyzji myślimy głównie o sobie, ponieważ nie widzimy jak wpływają one na innych. Ani w jaki sposób do nas wracają. Jednak jakie decyzje podejmowali byśmy, gdybyśmy mieli pełen obraz ich konsekwencji? Na to właśnie pytanie postaram się znaleźć odpowiedź w tej książce.

Korzyści osobiste

Znajomi

Czy chciałbyś mieć sympatię otoczenia? Krąg znajomych? Powodzenie w życiu miłosnym? Dobre kontakty biznesowe? Przychylność (tutaj wstaw czyja przychylność przydałaby Ci się najbardziej)? Ludzie przy podejmowaniu decyzji kierują się emocjami. Podejmą inną decyzję w stosunku do kogoś kogo lubią, a inną w stosunku do osoby, do której nie czują sympatii. Przykładów nie trzeba szukać daleko: policjant może odstąpić od wypisania mandatu jeśli kogoś polubi, nauczyciel może dać wyższą ocenę, znajomy polecić w pracy, przykłady można mnożyć i mnożyć. Można wręcz zaryzykować stwierdzenie, że nasze całe życia zależą od tego jak jesteśmy postrzegani przez innych. No bo w jaki sposób mielibyśmy istnieć, jeżeli nikt nie lubiłby nas na tyle, aby nas zatrudnić lub robić z nami interesy? Odpowiedź brzmi: nie moglibyśmy. Jeżeli wszyscy wokół by nas nie cierpieli to dosłownie czekałyby nas głód i bezdomność. Z kolei z drugiej strony, im bardziej jesteśmy lubiani, im mamy więcej sympatii otoczenia tym nasze życia są lepsze. W skrajnych przypadkach sama popularność wystarczy, aby zarobić na chleb. Więcej, aby żyć w luksusie! Patrząc tutaj na gwiazdy show-biznesu i polityków.

Idealną sytuacją byłoby gdyby każda napotkana osoba była nam przychylna. Tylko jak to zrobić? Aby znaleźć odpowiedź na to pytanie zastanów się jakie osoby Ty lubisz? Rzuć okiem na poniższą tabelę i pomyśl, czy prędzej Twoją przychylność zyskałaby osoba z lewej, czy z prawej strony tabeli?

Osoba 1	Osoba 2
Nastawiona tylko na siebie, mówi tylko o sobie, nie interesuje się tym co inni mają do powiedzenia.	Jest ciekawa historii innych ludzi.
Przekonana o swojej wyższości, nie ma szacunku dla innych, pogardza innymi.	Traktuje wszystkich ludzi jak równych sobie, szanuje ich, obdarza wszystkich uśmiechem i dobrym słowem niezależnie od statusu społecznego.
Rywalizuje, walczy o "pozycję w stadzie", stara się być "wyżej od innych".	Wspiera innych.

Automatycznie obwinia innych, szuka winnych w otoczeniu, ale nigdy nie w sobie.	Potrafi przyznać się do błędu, jeśli ktoś jej zawinił, to każe mu się nie przejmować, przebacza drugiej stronie.
Tworzy konflikty i kłótnie, podnosi głos, jest pasywno-agresywna.	Stara się zrozumieć drugą stronę, znaleźć porozumienie, szczerze rozwiązać konflikt, dbać o dobre relacje z innymi.
Tak naprawdę ma gdzieś innych, ich uczucia i ich losy. Krytykuje, atakuje.	Przejmuje się życiem innych ludzi, współczuje im, dba o ich dobry los i dobre samopoczucie. Używa nieantagonizującego języka.
Żąda, rozkazuje.	Prosi.
Jest zazdrosna, mściwa.	Cieszy się szczęściem innych.
Ma "złe nastawienie", jest niepomocna.	Jest otwarta i uczynna.
Oszukuje, łamie obietnice.	Jest szczerą, dotrzymuje obietnic.
Nie szanuje przedmiotów, zwierząt ani ludzi.	Szanuje swoje otoczenie.
Żeruje na nieszczęściu innych, wyzyskuje, kradnie.	Jest uczciwa.

*Którą osobę bardziej lubisz? Którą osobą jesteś Ty?
Dlaczego nie miałbyś być "osobą z prawej"?*

I jak? Która osoba prędzej zdobędzie Twoją sympatię? Która szybciej zyska sympatię innych ludzi - znajomych, przełożonych, biznespartnerów itd? Oczywiście będzie to "osoba z prawej". Skoro tak, to zastanówmy się teraz, dlaczego "osoba z lewej" zachowuje się tak jak się zachowuje. Czy ona celowo nie chce mieć udanego życia?

Nie. Postępuje w ten sposób, ponieważ nie widzi pełnych konsekwencji swoich działań. Nie widzi jak jej czyny wpływają na otoczenie, ani jak do niej wracają. Widzi tylko czubek własnego nosa i nic więcej. Nie rozumie dlaczego bycie egoistą zamyka jej drogę do dobrych relacji z innymi ludźmi, do posiadania kręgu znajomych oraz awansu. Natomiast "osoba z prawej" rozumie, że empatia i altruizm przekładają się na zdobycie sympatii otoczenia, a to z kolei na sukces w życiu osobistym i zawodowym.

Wracając do pytania z początku rozdziału: chcesz być lubiany? Chcesz mieć sympatię wszystkich wokół? Otrzymywać zaproszenia na imprezy, szansy biznesowe oraz numer telefonu tej jednej osoby, na której ci zależy? To zachowuj się jak "osoba z prawej"! W ten sposób znacznie zwiększysz swoje szanse.

Pomyśl o swoich najlepszych kolegach. W jaki sposób dorobili się tego tytułu? Czy traktowali Cię bardziej jak osoba "z lewej" czy "z prawej"? I co jesteś w stanie w

zamian dla nich zrobić?

Twoi najbliżsi koledzy, Twój najlepszy przyjaciel - to wzory godne naśladowania. Traktuj wszystkich z taką samą miłością jak Twoi najbliżsi Ciebie, a wszyscy staną się Twoimi sprzymierzeńcami.

Na pytanie: "Co lubisz, a czego nie lubisz u ludzi?" internauci odpowiadają następująco:

Odpowiedzi



Chaque odpowiedział(a) 01.11.2013 o 00:25

Lubię poczucie humoru i dobroć, nienawidzę zaś wewnętrznego zła, które umiem wyczuć.



김기범 odpowiedział(a) 01.11.2013 o 00:27

Lubię tę różnorodność, która sprawia, że każdy mnie czymś potrafi zaskoczyć, nikt nie jest taki sam

Nie lubię ludzkiej natury. Tak często pozbawieni są oni zasad moralnych i wartości życia dla którego zostaliśmy stworzeni. Natura człowieka pozwala mu na pokolorowanie swojego świata przez zabranie kolorowej kredki drugiej osoby



Grayson odpowiedział(a) 01.11.2013 o 00:31

Nie lubię chamstwa i poczucia wyższości nad innymi. Lubię szczerość, optymizm, poczucie humoru.

Warto się również zastanowić jakie byłyby konsekwencje działań odwrotnych tj. stosowanie modelu zachowań z lewej strony tabeli? Byłyby nimi trudność w nawiązywaniu relacji z ludźmi, brak znajomych, nieprzychylność i brak sympatii wszystkich dookoła. Można by wtedy odnieść wrażenie, że świat sprzysiągł się przeciw nam. Jednak nic bardziej mylnego - w takim wypadku to my powodowalibyśmy antypatię otoczenia.