

PRZEMIANA FENIKSA



12

CECH LUDZI SUKCESU,
KTÓRE POMOGĄ CI SIĘ ODRODZIĆ
I RUSZYĆ DO PRZODU W PRACY
I ŻYCIU PRYWATNYM

BRIAN TRACY

Tytuł oryginału: The Phoenix Transformation: 12 Qualities of High Achievers to Reboot Your Career and Life

Tłumaczenie: Joanna Sugiero

ISBN: 978-83-283-9313-4

Original edition copyright © 2021 by Brian Tracy

All rights reserved.

Front cover design by David Rheinhardt of Pyrographx

Polish edition copyright © 2022 by Helion S.A.

All rights reserved.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek 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.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<https://onepress.pl/user/opinie/przeje>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <https://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

	Wstęp	9
1	Zmień myślenie, zmień życie	13
2	Uwolnij swój potencjał	32
3	Zmotywowanie się do osiągnięcia maksymalnej wydajności	55
4	Naucz się wpływać na ludzi	75
5	Elementy składowe celów	98
6	Zarządzanie czasem	111
7	Tworzenie bogactwa	123
8	Jak zostać milionerem?	142
9	Klucze do przedsiębiorczości	156
10	Samodyscyplina	169
11	Wyzwanie i odpowiedź	188
12	Uprość sobie życie	207
13	Całkowita przemiana	226



1

ZMIENŃ MYŚLENIE, ZMIENŃ ŻYCIE

Na początku skupimy się na bramie do najbardziej niezwykłego źródła mocy, o jakim kiedykolwiek słyszała ludzkość: umysłu.

Zaczynałem skromnie. Nie skończyłem szkoły średniej — rzucałem ją w dwunastej klasie, dlatego mogłem zatrudnić się tylko do pracy fizycznej. Pierwszą pracę dostałem na zmywaku na tyłach małego hoteliku. Kiedy ją straciłem, zatrudniłem się w myjni samochodowej. Kiedy straciłem i tę pracę, nająłem się do zmywania podłóg w firmie oferującej usługi porządkowe. Myślałem, że mycie i zmywanie jest mi pisane. Jednak, jak widzisz, był to tylko niżkowy trend.

Młodość jest eufemistycznym określeniem na nieplanowane zakręty w karierze: to wtedy dostajesz od życia niespodziewane szanse na kompletną zmianę ścieżki kariery. W dzisiejszych czasach firmy muszą dawać zwalnianym pracownikom odprawy

z tytułu wypowiedzenia, które zapewniają im środki finansowe na najbliższe tygodnie lub miesiące po utracie pracy. Dawniej pracodawcy płacili od godziny i potrafili zwolnić ludzi pięć minut przed pełną godziną. Przychodzili do Ciebie, patrzyli na Ciebie ponurym wzrokiem i mówili: „Oto twoja wypłata, tam są drzwi. Nie potrzebujemy już twoich usług”.

Chodziłem od firmy do firmy w poszukiwaniu pracy. Mówiłem: „Szukam pracy”, a oni odpowiadali: „Nie potrzebujemy teraz pomocy”. Wtedy ja mówiłem: „W takim razie jestem właściwą osobą, bo niewiele umiem”, co nie pomagało mi w przyspieszeniu kariery. Pracowałem na budowach, przenosząc ciężkie rzeczy. Pracowałem w tartakach, gdzie układałem kłody drewna albo przycinałem deski. Jednego lata kopałem studnie. Przycinałem żywopłoty piłą łańcuchową. Pracowałem w fabryce, gdzie mocowałem nakrętki i śruby. Zatrudniłem się na statku pływającym po północnym Atlantyku. Pracowałem na farmach i ranchach. Przez pewien czas moim domem był samochód.

Kiedy miałem 23 lata, pracowałem sezonowo na farmach przy zbiorach. Spałem na sianie w stodole farmera. Zwykle wstawałem o piątej rano, gdy na dworze było jeszcze zupełnie ciemno. Jadłem śniadanie razem z rodziną farmera. Musieliśmy być na polu o świcie, żeby zdążyć ze zbiorami przed pierwszymi przymrozkami. Nie miałem wykształcenia ani kwalifikacji, a po zakończeniu zbiorów znowu byłem bez pracy.

Prawo przyczyny i skutku

Kiedy skończyły mi się możliwości zdobycia pracy fizycznej, zatrudniłem się w sprzedaży. Pracodawca zapewnił mi trzyciesięciowy program szkoleniowy: „Tu masz karty, tu masz broszury, a tam są drzwi”. To wszystko. Przez cały dzień chodziłem

od drzwi do drzwi, próbując pozyskać klientów — bez skutku. Dopadła mnie potworna frustracja.

Mniej więcej pół roku później zwróciłem uwagę na jednego z pracowników naszej firmy, który sprzedawał jakieś dziesięć razy więcej produktów niż wszyscy pozostali. Podszedłem do niego i spytałem: „Co robisz inaczej niż ja?”. On mi odpowiedział, a ja posłuchałem jego rady. Wtedy moje życie się odmieniło.

Od tamtego dnia zacząłem się zastanawiać, dlaczego niektórzy ludzie odnoszą większe sukcesy niż inni. Dlaczego niektórzy wiodą lepsze życie, zarabiają więcej pieniędzy, mieszkają w pięknych domach, chodzą do eleganckich restauracji i jeżdżą na wspaniałe wakacje, podczas gdy zdecydowana większość ludzi — jakieś 80 procent, jak wynika z odpowiedzi udzielanych w ankietach — żyje w cichej desperacji? Te osoby czują, że mogłyby osiągnąć dużo więcej, ale nie wiedzą, jak to zrobić.

W końcu znalazłem odpowiedź na to pytanie i zacząłem stosować tę wiedzę w swoim życiu.

Odkryłem prawo przyczyny i skutku. W sprzedaży brzmi ono bardzo prosto: jeśli będziesz robić to, co robią najlepsi sprzedawcy, uzyskasz takie same wyniki jak oni.

Arystoteles jako pierwszy zaczął snuć rozważania nad tym prawem już około 350 roku p.n.e. W tamtych czasach ludzie wierzyli w bogów i ślepy los. Arystoteles jednak stwierdził: „O, nie. Każda rzecz ma swoją przyczynę. Wszystko dzieje się z jakiegoś powodu, czy jesteśmy tego świadomi, czy nie. Naszym wszechświatem rządzą prawa”.

Kiedy zacząłem bliżej badać tę zasadę, dokonałem jeszcze większego odkrycia: zrozumiałem, że przyczynami są myśli, a warunkami skutki. Twoje myśli kreują warunki, w jakich żyjesz.

Oto podstawowa zasada, którą wcześniej czy później odkrywają wszyscy wielcy ludzie: *jeżeli zmienisz myślenie, zmienisz swoje życie*. Jeśli zmienisz przyczynę, zmienisz również skutek. Nie ma innej metody. Jakość Twojego myślenia wpływa na jakość Twojego życia bardziej niż jakikolwiek inny czynnik. Tak naprawdę przez większość czasu stajesz się tym, co myślisz. Zmieniając myślenie, zmieniasz swoje życie.

Uniwersytet Pensylwanii przeprowadził 22-letnie badanie, które objęło 350 000 biznesmenów, sprzedawców, przedsiębiorców i specjalistów. Wszystkim badanym zadawano to samo pytanie: „O czym pan/pani myśli przez większość czasu?”. Wiesz, o czym głównie myślą ludzie sukcesu? Dziesięć procent najczęściej zarabiających i cieszących się najszybszym wzrostem dochodów osób myśli o tym, czego pragnie i jak to zdobyć. Ci ludzie zastanawiają się nad tym, dokąd zmierzają i w jaki sposób tam dotrzeć.

A wiesz, o czym myślą przez większość czasu ludzie, którzy nie odnoszą sukcesów? Myślą o tym, czego *nie* mają i co ich martwi, a także o różnych sytuacjach z przeszłości, które budzą w nich złość lub irytację. A szczególnie lubią rozmyślać o tym, kto jest winien ich sytuacji.

Najlepsi myślą o tym, czego pragną i jak to zdobyć. Przeciętni myślą o tym, czego nie mają i kto jest temu winien.

Aby wziąć przykład z tych pierwszych, musimy zmienić podejście. W momencie gdy zaczynamy skupiać się na tym, czego pragniemy i jak to zdobyć, poprawia się jakość całego naszego życia. Aby zmienić sposób myślenia, musimy przyjąć do wiadomości fakt, że jesteśmy niezwykli, mamy niesamowite zdolności i potencjał i możemy osiągnąć wszystko, czego pragniemy.

Podróżując po świecie, spotykam się z ludźmi, którzy odnoszą wielkie sukcesy. Pytam ich: „Jakie było twoje dzieciństwo?”. Zazwyczaj mówią wtedy, że ich matka albo ojciec (bądź też obaj rodzice) powtarzali im na okrągło: „Jesteś w stanie osiągnąć wszystko, na czym tylko skupisz swoją uwagę”.

Ten motyw stale wybrzmiewał w ich głowach, kiedy byli młodymi ludźmi. A gdy dorosli, zamienił się w szablon: „Mogę osiągnąć wszystko, na czym skupię uwagę”.

My także powinniśmy stale sobie powtarzać: „Mogę osiągnąć wszystko, na czym skupię uwagę. Mam nieograniczony potencjał”.

To, o czym myślisz przez większość czasu, zależy od Twojej *autopercepcji*. Odkrycie autopercepcji było największym przełomem w psychologii w XX wieku. Jest to zbiór przekonań, jakie wyznajemy na temat nas samych, naszych umiejętności i całego świata. Przekonania te wpływają na to, jak postrzegamy swoje otoczenie. Nie widzimy świata takiego, jaki jest, lecz patrzymy na niego przez pryzmat własnych przekonań i doświadczeń. Patrzymy na świat, używając autopercepcji.

Autopercepcja

Twoja autopercepcja składa się z trzech elementów. Pierwszym z nich jest Twoje *idealne „ja”*: połączenie wartości, ideałów, cech, zalet i celów, które chcesz osiągnąć w ciągu swojego życia. Innymi słowy, chodzi o to, jak wyobrażasz sobie idealną wersję siebie — najlepszą, jaką możesz kiedykolwiek być, mającą najlepsze cechy, jakie możesz posiadać, robiącą i posiadającą rzeczy, które są dla Ciebie najważniejsze. To jest Twoje idealne „ja”. Im lepiej je poznasz, tym łatwiej będzie Ci podejmować takie decyzje w bieżących sprawach, dzięki którym za jakiś czas staniesz się tym, kim chcesz być.

Wybitni ludzie — mężczyźni i kobiety, których podziwiamy i próbujemy naśladować — dokładnie wiedzą, jakie mają ideały. Natomiast ludzie, którzy są nieszczęśliwi i nie odnoszą żadnych sukcesów, nie potrafią określić swoich ideałów. Najlepsi z nas za nic nie zrezygnują ze swoich ideałów i wartości. Przeciętni ludzie rezygnują ze swoich ideałów w zamian za najmniejszą korzyść albo krótkotrwały zysk. Dlatego też punktem wyjścia do każdego wielkiego sukcesu i kształtowania własnej autopercepcji jest to, aby była ona spójna z najlepszą możliwą wersją Ciebie. Musisz dokładnie wiedzieć, kim jesteś, w co wierzysz, na czym naprawdę Ci zależy i co chcesz sobą reprezentować.

Drugim elementem autopercepcji jest Twoje *wyobrażenie o sobie*. Chodzi o to, jak postrzegasz siebie i co myślisz o sobie w danej chwili. Twoje wyobrażenie o sobie w dużym stopniu wpływa na Twoje wyniki i efektywność podczas wykonywania różnych zadań. Kiedy zmienia się Twoje wyobrażenie o sobie, zmieniają się również Twoje wyniki i efektywność. Osoba, którą widzisz, jest osobą, którą się stajesz.

Psychologowie czasami nazywają wyobrażenie o sobie *wewnętrznym lustrem*. Spoglądasz w nie, zanim weźmiesz udział w jakimś spotkaniu, żeby się przekonać, jakiego zachowania się po Tobie oczekuje. Kiedy oczyma wyobraźni zobaczysz siebie, jak osiągasz szczyt swoich możliwości, później podczas prawdziwego spotkania będziesz emanować spokojem i pewnością siebie. A to Ci niespodzianka! Twój wewnętrzny obraz stanie się Twoją zewnętrzną rzeczywistością.

A oto ciekawe odkrycie dotyczące tego, jak rozwija się nasze wyobrażenie o sobie: wszyscy mamy skłonność do odgrywania w myślach sytuacji, które dopiero mają się wydarzyć. W tych wizjach ludzie sukcesu opierają się na swoich osiągnięciach z przeszłości,

a nieudacznicy przeżywają na nowo swoje dawne porażki. Twój podświadomy umysł nie wie, czy to, co przeżywasz, dzieje się naprawdę, czy tylko w Twojej wyobraźni. Jeżeli masz pozytywne doświadczenia w jakimś obszarze i odgrywasz je w głowie wciąż na nowo jak niekończącą się rolkę filmu, za każdym razem Twoja podświadomość zapamiętuje je jako Twój nowy sukces. Dzięki temu gdy podobna sytuacja rzeczywiście się wydarzy, Twoja podświadomość powie: „Jejku, przecież już to robiliśmy. Świetnie dajesz sobie z tym radę, bo pięćdziesiąt razy już widziałam, jak odnosisz sukcesy”. Takie podejście da Ci ogromną pewność siebie, a także zwiększy odczuwany spokój i swobodę działania.

To Ty decydujesz, o czym myślisz i jakie obrazy odgrywasz w głowie. Obiecay sobie, że przed każdym wydarzeniem będziesz przypominać sobie swoje najlepsze doświadczenia.

Trzecim elementem autopercepcji jest *poczucie własnej wartości*. Jest ono istotą autopercepcji. Twoje poczucie własnej wartości zależy od tego, jak bardzo lubisz siebie. Jest to ogromna siła, która tkwi w Twojej osobowości. Jest źródłem Twojej energii, entuzjazmu i szczęścia.

Za każdym razem, gdy zachowujesz się w sposób bliższy Twojemu idealnemu „ja”, Twoje poczucie własnej wartości rośnie. Innymi słowy, gdy zachowujesz się jak najlepsza wersja siebie, odczuwasz do siebie większą sympatię. A kiedy bardziej lubisz siebie, rośnie Twoje poczucie własnej wartości, Twoja osobowość się rozwija, odczuwasz większe szczęście, masz więcej entuzjazmu i obdarzasz większą sympatią innych ludzi.

Kiedy wyznaczasz sobie wyraźne cele i codziennie konsekwentnie się do nich przybliżasz, zaczynasz żywić większą sympatię i szacunek do samego/samej siebie. Twoje poczucie osobistej wartości rośnie. Zaczynasz bardziej szanować siebie i odczuwać

większą osobistą dumę. Sam fakt wyznaczenia sobie dużego celu wpływa pozytywnie na Twoje wyobrażenie o sobie i sprawia, że zaczynasz patrzeć na siebie w bardziej pozytywnym świetle.

Krótko mówiąc, wszystko sprowadza się do tego, aby myśleć lepiej o sobie, czuć się lepiej i osiągać lepsze wyniki we wszystkich obszarach życia. Podstawowe założenia, które przyjmujesz, wpływają na to, w jakim kierunku podąża całe Twoje życie. Każdy z nas wyznaje określone przekonania na własny temat, od których w dużym stopniu zależy to, jak postrzegamy samych siebie i jak oceniamy swoje relacje z otoczeniem.

Zmień swój styl wyjaśniania

Niestety najbardziej typowe podstawowe założenie — i być może również najgorsze — brzmi: „Nie jestem dość dobry/dobra”. Wiąże się ono z poczuciem niedostateczności i braku kompetencji, a także z przekonaniem, że wypadamy gorzej od innych. Silne poczucie, że nie jesteśmy wystarczająco dobrzy, jest źródłem większości naszych problemów. To właśnie ono sprawia, że czujemy się nieszczęśliwi.

Psychoanalityk Alfred Adler doszedł do wniosku, że każdy z nas zмага się z poczuciem, iż jest gorszy. I nie chodzi tu wcale o kompleks niższości. Kompleks jest bowiem czymś sztywnym, nienaruszalnym. Jest jak plama atramentu na białej pościeli. Natomiast poczucie bycia gorszym to coś, co można zmienić i zastąpić czymś innym.

Ludzie czują się gorsi od innych pod różnymi względami — często pod bardzo wieloma. Nawet jeśli to poczucie nie jest oparte na faktach, wpływa na nasze wyniki i osiągnięcia. Jeśli chcesz zmienić swoje życie i sprawić, że Twój świat zewnętrzny

stanie się piękniejszy, musisz przeprogramować swoją podświadomość i zmienić najpierw to, co się dzieje w Twoim wnętrzu.

Największą przeszkodą na drodze do osiągnięcia maksymalnej wydajności, szczęścia, zdrowia i wszystkiego, o czym marzysz, są Twoje negatywne emocje, które biorą się ze strachu i zwątpienia. Takie emocje najczęściej pojawiają się już we wczesnym dzieciństwie na skutek niszczycielskiej krytyki jednego lub obojga rodziców. Analiza wsteczna dysfunkcyjności u dorosłego człowieka prawie zawsze prowadzi do dysfunkcyjnego dzieciństwa: dana osoba jako dziecko była krytykowana albo karana (fizycznie lub emocjonalnie) przez rodziców.

Dwa negatywne wzorce nawyków, które sprawiają, że wielu ludzi stoi w miejscu, zamiast się rozwijać i odnosić sukcesy, to strach przed porażką i strach przed odrzuceniem lub krytyką. Szukanie wymówek albo obwinianie innych wywołują większość naszych negatywnych emocji. Możesz doprowadzić do „zwarcia” tych negatywnych emocji i przejąć kontrolę nad swoim poczuciem własnej wartości, biorąc na siebie stuprocentową odpowiedzialność za to, kim jesteś, i za wszystkie swoje dokonania.

Aby zmienić myślenie, trzeba najpierw zmienić styl wyjaśniania, czyli to, jak interpretujesz różne rzeczy, które dzieją się w Twoim życiu. Wyobraźmy sobie dwie osoby, które jadą do pracy i utknęły w korku. Jedna jest zła, sfrustrowana i uderza dłońmi o kierownicę. Druga mówi: „O, to dobra okazja, żeby przemyśleć parę spraw, wysłuchać jakiegoś programu edukacyjnego i wejść w rytm dnia”. Dwie osoby, ta sama sytuacja, różne style wyjaśniania. Kiedy zaczynasz wyjaśniać sobie różne rzeczy w pozytywny sposób, zaczynasz je postrzegać jako pozytywne.

Nigdy nie jest za późno, żeby mieć szczęśliwe dzieciństwo. Negatywność, jaką większość osób odczuwa w związku ze swoim

dzieciństwem, wynika z ich interpretacji tego okresu życia. Wyobraź sobie, że Twoje dzieciństwo zostało Ci zesłane po to, żeby nauczyć Cię ważnych rzeczy, dzięki którym w dorosłym życiu założysz wspianiałą rodzinę, odniesiesz sukcesy i będziesz wieść szczęśliwe życie. Z takim podejściem możesz spojrzeć wstecz i powiedzieć: „Ojej, miałem(-am) prawdziwe szczęście, że te trudne sytuacje mi się przydarzyły, bo pomogły mi wyciągnąć wnioski, dzięki którym teraz mam dużo lepsze relacje z własną rodziną i lepiej sobie radzę w dorosłym życiu”. Możesz na nowo zinterpretować swoje dzieciństwo i zmienić je w szczęśliwy okres swojego życia — wystarczy, że postanowisz tak właśnie o nim myśleć. Wybór zawsze należy do Ciebie.

Nie porażka, tylko opinia zwrotna

W życiu nie ma porażek, są tylko opinie zwrotne. Pamiętaj, że nic nie dzieje się bez przyczyny. Jeżeli napotkasz na swojej drodze przeszkodę, potraktuj ją jak opinię zwrotną: dostajesz ją po to, aby poprawić swój styl działania i nauczyć się ważnej lekcji, dzięki której następnym razem pójdziesz szybciej do przodu i odniesiesz sukces. Jeżeli każde negatywne doświadczenie będziesz traktować jak formę opinii, która ma Ci podpowiedzieć, co będziesz musiał(a) naprawić w przyszłości, przyjmiesz pozytywne nastawienie i osiągniesz większą skuteczność.

Punktem startowym w procesie zmiany myślenia i całego życia jest marzenie o wielkich rzeczach.

Oto kilka pytań do Ciebie. *O jakiej wielkiej rzeczy ośmielił(a)byś się marzyć, gdybyś wiedział(a), że na pewno Ci się uda?* Wyobraź sobie, że masz w ręku magiczną różdżkę, która daje Ci gwarancję, że osiągniesz dowolny cel — krótkofalowy albo długofalowy, duży lub mały. Jaki byłby to cel? Odpowiedz na to pytanie

często pomaga zrozumieć, jaki jest sens naszego życia na tej planecie. Często ujawnia nasz wielki, ostateczny cel.

A oto drugie pytanie: *Jakie cele byś sobie wyznaczył(a), gdyby absolutnie nic Cię nie ograniczało?* Wspomniałem już, czym są podstawowe założenia. Niektórzy ludzie uważają, że są ograniczeni: mało kreatywni, mało bystrzy, niewystarczająco wykształceni i z niskim ilorazem inteligencji. A co by było, gdybyś miał(a) ogromną inteligencję, wyjątkowe umiejętności, a także pieniądze, przyjaciół i znajomych na całym świecie, i mógłbyś/mogłabyś robić i mieć, co chcesz, albo być, kim chcesz? Jakie cele byś sobie wyznaczył(a)? Co zrobił(a)byś inaczej?

I trzecie pytanie. *Gdybyś dzisiaj był(a) finansowo niezależny(-a) i mógłbyś/mogłabyś być, kim chcesz, i mieć wszystko, czego pragniesz, jakie zmiany w swoim życiu natychmiast byś wprowadził(a)?* Powiedzmy, że wygrałeś(-aś) na loterii i nagle zdobyłeś(-aś) ogromne bogactwo. Jakie zmiany wprowadzisz już dziś w swoim życiu? Zaczynaj myśleć o tym, żeby wprowadzić je jak najszybciej, bo pomogą Ci pokonać przeszkody, które stoją Ci na drodze do sukcesu, i osiągnąć to, do czego zostałeś(-aś) stworzony(-a).

Jakichkolwiek odpowiedzi udzielisz na te pytania, wypisz je na kartce. Zastanów się, jaką cenę trzeba będzie zapłacić, żeby osiągnąć te cele, a potem skup się na tym, żeby tego dokonać. Kiedyś spytano wielkiego miliardera i potentata naftowego H.L. Hunta, jakie są klucze do sukcesu. Odpowiedział: „Przede wszystkim musisz dokładnie wiedzieć, czego chcesz. Po drugie musisz określić, jaką cenę będziesz musiał za to zapłacić. Po trzecie musisz zobowiązać się do zapłacenia tej ceny. Sukces jest bardzo prosty. Przychodzi po tym, jak zapłacisz tę cenę. Najpierw zrób to, co trzeba, a potem zobaczysz efekty. Nigdy nie jest na odwrót”.

Wielu ludzi mówi: „Jak tylko dostanę to, czego pragnę, zapłacę cenę”. Jednak, cytując pioniera mówców motywacyjnych Earla Nightingale’a, takie podejście można porównać do mówienia do pieca: „Jak tylko dasz mi ciepło, włożę ci drewno do środka”. To tak nie działa.

A jak się dowiedzieć, jaką część ceny za sukces już zapłaciłeś(-aś)? To proste: przyjrzyj się, w jakich warunkach żyjesz. Zgodnie z prawem przyczyny i skutku wszystko, co dajemy od siebie, dostajemy później z powrotem. Wszystkie nasze obecne zbiory są rezultatem tego, co zasialiśmy w przeszłości.

Postanów sobie, że zdobędziesz bogactwo

Masz pełną kontrolę nad tym, co teraz siejesz. Jeżeli chcesz uzyskać inny rezultat w przyszłości, musisz zrobić coś innego teraz. Postanów sobie, że zdobędziesz bogactwo. Ludzie bogacą się dlatego, że kiedyś tak zdecydowali. A inni przez całe życie martwią się o pieniądze, bo nigdy nie postanowili, że będą bogaci.

Kiedy rozmawiam z moimi słuchaczami o pieniądzach, niektórzy z nich czują się urażeni. Mówię im:

— Jesteście biedni, bo postanowiliście być biedni. A inni są bogaci, bo postanowili być bogaci. Dlatego jeśli chcecie osiągnąć niezależność finansową, obiecacie sobie, że będziecie niezależni finansowo.

— Tak właśnie zrobiłem, tak właśnie zrobiłam — odpowiadają chórem.

A ja im mówię:

— Nie, to nie była decyzja. Marzycie, macie nadzieję, modlicie się i czytacie książki, które mówią, że można zdobyć bogactwo, nie pracując, ale nigdy nie podjęliście decyzji, że zrobicie wszystko, co w waszej mocy, żeby się wzbogacić i osiągnąć niezależność

finansową, ponieważ kiedy to zrobicie, zmienicie kierunek swojego życia.

Większość dzisiejszych milionerów i miliarderów to pierwsze pokolenie bogaczy. Zaczynali od niczego, a dzięki temu, że mieli odpowiednie podejście i robili właściwe rzeczy, zdołali osiągnąć pułap miliona albo wielu milionów dolarów w ciągu swojej kariery zawodowej.

Wyznacz sobie cel, aby zgromadzić majątek o wartości jednego miliona złotych w ciągu następnych dziesięciu lub dwudziestu lat. Zapisz go sobie. Narysuj oś czasu i zaznacz na niej, ile pieniędzy musisz zdobyć w ciągu każdego roku, żeby osiągnąć swój cel.

A kiedy już stwierdzisz, że chcesz mieć milion złotych, przeprowadź pełną analizę finansową swojego obecnego majątku. Ile jest wart dzisiaj? Musisz dokładnie wiedzieć, z jakiego punktu startujesz. Następnie wypisz dwadzieścia różnych rzeczy, które możesz zrobić — już teraz — żeby przybliżyć się do osiągnięcia niezależności finansowej. Gdy ta lista będzie gotowa, wybierz jeden z punktów i zacznij go od razu realizować.

Mój przyjaciel Peter Thomson z Anglii naucza wspaniałego ćwiczenia. Oto ono: „Wyobraź sobie, że ten czas już upłynął, a twój majątek jest wart milion złotych. Weź do ręki kartkę i napisz na górze: »Mam milion złotych, ponieważ...«, a następnie wypisz dwadzieścia rzeczy, które zrobiłeś(-aś), żeby ten cel osiągnąć”.

Ta metoda nazywa się *myśleniem w stylu „powrót do przyszłości”*. Podczas tego ćwiczenia myślisz o wszystkich rzeczach, które byś zrobił(a), żeby zdobyć milion złotych, dzięki czemu wpadasz na ciekawe pomysły i dochodzisz do wniosków, do których nie doprowadziłoby Cię żadne inne ćwiczenie.

Przeczytaj takie książki jak *Sekrety amerykańskich milionerów* czy *The Millionaire Mind*. Spróbuj się dowiedzieć, jak myślą milionerzy, w jaki sposób podejmują decyzje i jak się zachowują. Wyobraź sobie, że jesteś milionerem, i zacznij się odpowiednio zachowywać.

Obiecaj sobie, że będziesz dążyć do doskonałości

Innym kluczem do wspaniałego życia jest *zobowiązanie się do dążenia do doskonałości*. Każdy, kto odniósł wielki sukces, zarówno finansowy, jak i osobisty, poświęcił czas i zapłacił cenę za to, żeby osiągnąć doskonałość w tym, co robi. Badania z kilku ostatnich dziesięcioleci wykazały, że osiągnięcie mistrzostwa w swojej dziedzinie wymaga od pięciu do siedmiu lat ciężkiej pracy, bez względu na to, czy jesteś neurochirurgiem czy mechanikiem samochodowym (na marginesie: tyle samo czasu potrzebuje również sprzedawca, żeby osiągnąć biegłość w swoim fachu). Zbyt wielu ludzi liczy na to, że uda im się szybko wzbogacić. Te osoby szukają łatwych rozwiązań i dróg na skróty do zdobycia bogactwa, ale w perspektywie długofalowej takie skróty po prostu nie działają.

Regularnie zadawaj sobie pytanie: „Jaka jedna umiejętność — gdybym opanował(a) ją do perfekcji — najbardziej by mi pomogła osiągnąć moje finansowe cele? Jaka umiejętność pomogłaby mi najbardziej w karierze i najbardziej przybliżyłaby mnie do spełnienia marzeń?”

Cokolwiek to będzie, Twoim celem powinno być opanowanie tej umiejętności do perfekcji. Zapisz sobie ten cel, stwórz plan, a potem dzień po dniu staraj się coraz bardziej doskonalić w tym obszarze, aż wreszcie osiągniesz swój cel.

Niektórzy uważają, że pięć do siedmiu lat na osiągnięcie biegłości w ich dziedzinie to dużo czasu. Mam dla nich ważną informację: ten czas i tak upłynie. Pod koniec tego okresu, kiedy minie pięć albo siedem lat, będą o pięć albo siedem lat starsi. W jakim miejscu chcesz być, kiedy ten czas upłynie? Czy będziesz mistrzem w swojej dziedzinie, czy nadal będziesz toczyć zmagania podobnie jak inni przeciętniacy, którzy nigdy nie włożyli żadnego dodatkowego wysiłku w samodoskonalenie? Zdecyduj już dzisiaj, że dołączysz do grona 10 procent najlepszych specjalistów w Twojej dziedzinie. Pamiętaj, że wszyscy, którzy należą do tej grupy, zaczęli od niczego i kiedyś znajdowali się w grupie najgorszych 10 procent.

Aby zadbać o swoją sprawność intelektualną, regularnie karm swój umysł pozytywnymi treściami. Jest takie powiedzenie: jesteś tym, co jesz. Jesteś również tym, o czym myślisz — czym regularnie karmisz swój umysł. Codziennie przez 30 – 60 minut czytaj różne materiały edukacyjne, duchowe lub motywacyjne. Każdy dzień zaczynaj we właściwy sposób, od spożycia mentalnego białka w formie wysoce odżywczej lektury, a nie od słodkiego cukierka w postaci gazet i programów telewizyjnych. Czytanie tekstów branżowych przez 30 – 60 minut dziennie to odpowiednik mniej więcej jednej książki tygodniowo. Jedna książka tygodniowo to pięćdziesiąt książek rocznie. Czytanie przez godzinę każdego dnia uczyni Cię jedną z najlepiej wykształconych i najwyżej opłacanych osób w Twojej branży już w ciągu dwóch albo trzech lat.

Kiedy jedziesz samochodem, włączaj edukacyjne programy audio. Nigdy nie włączaj w aucie muzyki ani radia. Jeżeli używasz samochodu w celach zawodowych, spędzasz za kółkiem od 500 do 1000 godzin rocznie. Jest to odpowiednik trzech miesięcy pracy na etacie. I jest to też odpowiednik jednego albo dwóch pełnych semestrów na uniwersytecie — tyle czasu spędzasz

w samochodzie, jeżdżąc z miejsca na miejsce. Jeśli w tym czasie będziesz słuchać programów edukacyjnych, to tak, jakbyś ukończył(a) pełen kurs na uniwersytecie — kurs wybrany przez Ciebie i całkowicie dostosowany do Twoich potrzeb i zainteresowań. Możesz zostać jednym z najwybitniejszych i najbardziej kompetentnych specjalistów w swojej dziedzinie, jeśli każdą swoją podróż wykorzystasz na naukę, zmieniając swój samochód w mobilną salę lekcyjną — swoisty uniwersytet na kółkach. Weź udział w każdym kursie i każdym seminarium, w jakim tylko możesz.

Wybieraj właściwych ludzi

Staraj się jak najczęściej przebywać w towarzystwie innych ludzi pozytywnie myślących i ukierunkowanych na sukces. Trzymaj się zwycięzców i przestań marnować czas z osobami, które nie mają żadnego celu w życiu.

Aby odnieść wielki sukces, postaw ludzi na pierwszym miejscu. Starannie dobieraj osoby, z którymi spędzasz czas w godzinach wolnych od pracy. Prawdopodobnie mają one większy wpływ na Twoje życie i sukcesy niż jakikolwiek inny czynnik.

Stwórz grupę Master Mind i zaproś do niej od trzech do pięciu osób wyróżniających się pozytywnym nastawieniem, ukierunkowaniem na cele i dużą ambicją. Umówcie się, że będziecie regularnie się spotykać na śniadaniu albo lunchu przynajmniej raz w tygodniu. Dyskutujcie o tym, co robicie, i opowiadajcie sobie o najlepszych pomysłach, na które wpadliście w ostatnim tygodniu. Polecajcie sobie książki i artykuły. Pomagajcie sobie i zachęcajcie się nawzajem do odnoszenia jeszcze większych sukcesów. Napoleon Hill, autor inspirującej klasycznej książki *Myśl i bogać się*, przyjrzał się zyciorysom setek bogatych ludzi

i odkrył, że osiągnęli oni pełen potencjał dopiero wtedy, gdy stworzyli grupę Master Mind, w ramach której regularnie spotykali się z innymi ludźmi sukcesu charakteryzującymi się pozytywnym nastawieniem, optymistycznym podejściem i dużą kreatywnością.

Za każdym razem, gdy spotykasz się z pozytywnie myślącą osobą, spróbuj wykorzystać jej pomysły, przemyślenia i inspiracje, żeby osiągnąć w życiu większe szczęście i odnosić bardziej imponujące sukcesy. Możliwe, że z wszystkich aspektów grup Master Mind w odniesieniu sukcesu najbardziej pomaga pozytywne skojarzenie między dwiema osobami — mężczyzną i kobietą.

Siedem rodzajów ukierunkowania

1. Ukierunkowanie na przyszłość
2. Ukierunkowanie na cele
3. Ukierunkowanie na doskonałość
4. Ukierunkowanie na rezultaty
5. Ukierunkowanie na rozwiązania
6. Ukierunkowanie na rozwój
7. Ukierunkowanie na działanie

Siedem rodzajów ukierunkowania

Jeśli chcesz zmienić swoje życie, musisz poznać siedem sposobów myślenia — inaczej *ukierunkowań* — wyróżniających osoby, które cieszą się największym szczęściem i odnoszą najbardziej imponujące sukcesy. Ukierunkowanie można zdefiniować jako ogólną skłonność myślenia: nawet jeśli czasami zbaczasz z kursu, wciąż powracasz do tego samego sposobu myślenia. Te rodzaje ukierunkowania są praktykowane przez 10 procent najwybitniejszych specjalistów w dowolnej dziedzinie.

Pierwszym z nich jest *ukierunkowanie na przyszłość*. Możesz stworzyć wyraźną, pozytywną, ekscytującą wizję swojej przyszłości — pięcioletnią fantazję dokładnie opisującą, jak ma wyglądać Twoje życie w przyszłości. Ta wizja jest potężną motywującą siłą, która pomaga Ci zachować pozytywne nastawienie i przypomina, aby zawsze myśleć do przodu. Liderzy mają wizję, a nie-liderzy jej nie mają. Kiedy stworzysz ekscytującą wizję przyszłości, staniesz się liderem w swoim życiu.

Drugi rodzaj to *ukierunkowanie na cel*. Wymaga to stworzenia listy celów, które chcesz osiągnąć w następnym roku. Wybierz najważniejszy z nich, opracuj plan jego osiągnięcia, a następnie realizuj ten plan dzień po dniu, aż odniesiesz sukces. Już samo to ćwiczenie może odmienić Twoje życie, dlatego jeszcze do niego wrócę i opowiem o nim dokładniej.

Trzeci to *ukierunkowanie na doskonałość*. Obiecay sobie już dzisiaj, że zostaniesz mistrzem w tym, co robisz. Dołącz do grupy 10 procent najwybitniejszych specjalistów w Twojej dziedzinie. Wybierz jedną umiejętność, która pomoże Ci bardziej niż jakkolwiek inna zdolność, i obiecay sobie, że opanujesz ją do perfekcji. Zdobywaj kolejne umiejętności, jedną po drugiej.

Czwarty rodzaj to *ukierunkowanie na rezultaty*. Prawda jest taka, że dostajesz pieniądze wyłącznie za rezultaty, które osiągasz dla innych osób. Planuj każdy dzień z listą, która będzie uporządkowana według priorytetów. Zawsze szukaj sposobów na to, żeby jak najlepiej wykorzystać czas. Ciągłe zadawaj sobie pytanie: „Co mogę zrobić — ja i tylko ja — żeby naprawdę coś zmienić w moim życiu?”. Wytrwale nad tym pracuj.

Piąty to *ukierunkowanie na rozwiązania*. Życie jest pasmem problemów, trudności, wyzwań, przeciwności, przeszkód i tymczasowych niepowodzeń. To, jak reagujesz na te wszystkie wzloty i upadki, ma duży wpływ na Twoje sukcesy i poziom

odczuwanego zadowolenia. Nie skupiaj się na problemach, tylko na rozwiązaniach. Im więcej będziesz o nich myśleć i mówić, tym bardziej ukierunkujesz się na rozwiązania — i tym więcej rozwiązań będziesz w stanie wymyślić, żeby wyeliminować problemy, które stoją na drodze do Twojego celu.

Szósty to *ukierunkowanie na rozwój*. Obiecaj sobie, że będziesz się uczyć przez całe życie. Jeśli chcesz więcej zarabiać, musisz więcej wiedzieć i więcej umieć. Każdego roku inwestuj w swój umysł co najmniej tyle samo, co w swój samochód. Jeżeli poświęcisz tyle czasu i pieniędzy na doskonalenie się w swojej branży, osiągniesz bogactwo, szczęście i sukces.

Siódmym ukierunkowaniem, które jest kluczem do wszystkiego, jest *ukierunkowanie na działanie*. Działanie jest wszystkim. Wyształć w sobie silną potrzebę działania. Szybko reaguj na każdą okazję i na każdy problem. Niech działanie stanie się Twoim naturalnym trybem reagowania. Bądź w ciągłym ruchu i wytrwale przybliżaj się do swoich celów. Powtarzaj sobie na okrągło te słowa: „Zrób to teraz. Zrób to teraz. Zrób to teraz”.

Masz potencjał, żeby być geniuszem. Twoim zadaniem jest odblokować potęgę swojego umysłu poprzez nieustanne myślenie i mówienie o rzeczach, których pragniesz, a także o kierunku, w którym zmierzasz. Nie pozwalaj sobie na myślenie lub mówienie o tym, co Cię unieszczęśliwia, o problemach albo trudnościach. Wyrób w sobie nawyk skupiania się wyłącznie na najważniejszych celach, zadaniach i aktywnościach. Myśl i rozmawiaj w kategoriach rozwiązań i możliwości i przede wszystkim podejmuj działania — codziennie, dzień po dniu — które przybliżą Cię do zdobycia tego, czego naprawdę pragniesz.

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 

Czujesz, że zamiast się rozwijać, stoisz w miejscu? Brakuje Ci celu, nie wiesz, dokąd zmierzasz, i co gorsza, nie masz ochoty tego zmienić? Jeśli tak, książka Briana Tracy'ego jest właśnie dla Ciebie — dzięki niej odrodzisz się niczym Feniks z popiołów! Jeden z najbardziej rozpoznawalnych i najpopularniejszych autorów publikacji i szkoleń motywacyjnych przygotował zestaw porad, które pozwolą Ci się odnaleźć w coraz bardziej skomplikowanym i trudniejszym w percepcji świecie; zmuszą Cię do myślenia, przewartościowania pewnych kwestii i przede wszystkim wzięcia odpowiedzialności za swoje życie.

Książka stanowi doskonale wsparcie dla osób, które czują się zagubione. Jest jednak na tyle uniwersalna i ciekawie napisana, że każdy znajdzie w niej wiele cennych dla siebie wartości. Zawarte tu porady bazują na aktualnych badaniach naukowych i teoriach psychologicznych, które zostały uzupełnione osobistymi spostrzeżeniami i doświadczeniami autora. To wszystko ułatwi Ci wprowadzenie pozytywnych zmian, które sprawią, że przejmiesz kontrolę nad swoim życiem, a w efekcie łatwiej wyznaczysz i osiągniesz cele stanowiące o Twoim sukcesie i poczuciu satysfakcji.

BRIAN TRACY — właściciel międzynarodowej firmy szkoleniowej Brian Tracy International, szkoleniowiec w dziedzinie motywacji. W ramach konsultacji współpracował z ponad tysiącem firm, był prelegentem na przeszło pięciu tysiącach seminariów i konferencji, występował przed pięcioma milionami osób na całym świecie. Jeden z najbardziej poczytnych autorów publikacji motywacyjnych, ceniony w skali globalnej specjalista w zakresie rozwoju osobistego i psychologii sukcesu. Autor bestsellerów: *Nawyki warte miliony*, *Nie tłumacz się, działaj!*, *Zarabiaj tyle, ile jesteś wart* czy *Przedsięwzięczość. Jak założyć i rozwijać własną firmę*.

onepress



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



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

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-283-9313-4



Cena: 49,00 zł