ZMIEŃ SWÓJ PARADYGMAT, A ODMIENISZ SWOJE ŻYCIE

Wciśnij ten przycisk już TERAZ!

BOB PROCTOR

onepress
POWER+

Tytuł oryginału: Change Your Paradigm, Change Your Life

Tłumaczenie: Leszek Sielicki

ISBN: 978-83-283-9676-0

Original edition copyright © 2021 Proctor Gallagher Institute, LP.
All rights reserved.

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 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.

Drogi Czytelniku!
Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres
https://onepress.pl/user/opinie/zmswpa
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

Przedmowa *Sandy Gallagher* 5

Rozdział 1. 9
Nasza niezwykła zdolność do transformacji

Rozdział 2. 27
A może żyjemy w ramach paradygmatu
stworzonego przez kogoś innego?

Rozdział 3. 45
Jak rozwijać pewność siebie
umożliwiającą zmianę paradygmatu

Rozdział 4. 56
Paradygmaty i cybernetyka: *Programowanie systemu sterowania w celu osiągania pożądanych efektów*

Rozdział 5. 66
Przekonania i ich wpływ na paradygmat

Kup książkę Poleć książkę

Rozdział 6. 79
Paradygmat sprawności

Rozdział 7. 93
Wdzięczność w obszarze wolności

Rozdział 8. 101
Pozytywne efekty zmiany paradygmatu

Rozdział 9. 112
Pozytywny paradygmat jako nawyk umożliwiający dobre życie

Kup książkę Poleć książkę

Rozdział 1

Nasza niezwykła zdolność do transformacji

Dla niektórych czytelników ta książka okaże się czymś niezwykłym.

Hmm… a dlaczego nie napisałem „dla wszystkich”? Bo chcę podkreślić, jak istotne jest, abyś podjął decyzję o tym, że chcesz zmienić swoje życie. To *Ty sam* musisz zdecydować, czy staniesz się jednym z „niektórych”.

Zmiana paradygmatu wymaga świadomej i przemyślanej decyzji, bo sprzeciwia się niemal wszystkiemu, czego nas nauczono. Domyślny system nauki polega na czytaniu książek, zadawaniu pytań i przechodzeniu dalej, ale w ten sposób nie jesteśmy w stanie zrozumieć treści tego, co przeczytaliśmy. Przeczytanie czegoś raz nie wystarczy.

Paradygmat powstaje za sprawą powtarzalności — wykonywania określonych działań raz po raz, w pewnych odstępach czasowych — i w ten sposób można go także zmieniać. Na ogół uważamy jednak,

Kup książkę Poleć książkę

że to bez sensu, bo odnosimy się do tego, czego uczono nas w przeszłości, a tak naprawdę wcale nas nie uczono — po prostu gromadziliśmy informacje.

Nietrudno znaleźć osoby z dyplomami prestiżowych uniwersytetów, które przez całe życie zmagają się z rzeczywistością. Nigdy nie mają pieniędzy, nie odnoszą sukcesów zawodowych, nie pną się w górę hierarchii, a jeśli są przedsiębiorcami — bankrutują i wypadają z obiegu. Myślimy wtedy: „Jak to możliwe? Przecież to taki mądry człowiek".

No cóż, szczerze mówiąc, tacy ludzie wcale nie są mądrzy. Gromadzą mnóstwo informacji, to prawda, ale ich nie wykorzystują. Zachowują się tak, a nie inaczej za sprawą własnych paradygmatów, a nie informacji, które posiadają. Takie osoby nie robią tego, co najlepiej umieją, ale z jakiegoś dziwnego powodu nie są w stanie zrozumieć, dlaczego tak jest. I nie analizują własnych zachowań w odniesieniu do tego, co wiedzą.

Po wielu latach badań ustaliłem, że większość odnoszących znaczące sukcesy ludzi to osoby *nieświadomie kompetentne*, które zazwyczaj nie wiedzą, dlaczego tak dobrze sobie radzą. Bywają multimilionerami i twórcami prestiżowych organizacji, ale nie potrafią przekazywać swojego *know how* potomnym, bo nie mają pojęcia, dlaczego wszystko im się udaje. Mawiają: „Cóż, po prostu robię to, co robię", i w powszechnym mniemaniu uchodzą za niezwykle mądrych, ale nie chodzi tu o mądrość, tylko o sterujący ich działaniami paradygmat.

To, czy odniesiemy sukces, czy porażkę, zależy wyłącznie od tego, co dzieje się w naszym umyśle; nie ma nic wspólnego z uwarunkowaniami zewnętrznymi. Są ludzie, którzy radzą sobie wyjątkowo dobrze nawet wtedy, gdy warunki ekonomiczne są złe. Podczas wielkiego kryzysu w Stanach Zjednoczonych nie wszyscy byli bez pracy i nie wszyscy byli bankrutami. Niektórzy radzili sobie bardzo dobrze i zarabiali miliony.

Kup książkę Poleć książkę

A dlaczego tak było? O co chodziło? Dlaczego niektórzy mimo wszystko odnosili sukcesy? Bo myśleli o tym, że chcą je odnosić — to coś, co musi pochodzić z wnętrza, a nie z zewnątrz. Świat zewnętrzny kontroluje nas dlatego, że zostaliśmy tego nauczeni. Że zaprogramowano nas, abyśmy mu na to pozwalali.

Paradygmaty i nawyki

Jak już wspomniałem, pozytywne myślenie nie wystarczy — to złudzenie. Niezbędna jest zmiana paradygmatu, a paradygmat to mnogość konceptów utrwalonych w naszej podświadomości. Te koncepty to tak zwane *nawyki*. Paradygmat jest zatem zbiorem nawyków, a nawyk to koncept, który manifestuje się bez udziału świadomości — po prostu automatycznie. Charakter głównie nawykowy ma na przykład prowadzenie samochodu. Nie musimy wtedy myśleć o tym, co robimy, bo zostaliśmy odpowiednio zaprogramowani.

Wystarczy obiektywnie poobserwować własne działania przez dwie czy trzy godziny po przebudzeniu, aby zdać sobie sprawę, że większość wzorców zachowań, którym się wtedy oddajemy, nie jest w stanie zapewnić nam sukcesu. A wobec tego chyba warto zadać sobie pytanie: „Dlaczego zachowuję się w ten sposób?".

Każdego dnia robimy to samo, bo jesteśmy zaprogramowani, aby tak postępować. Zaprogramowano nas, abyśmy żyli tak, jak żyjemy. Chodzi przede wszystkim o kwestie genetyczne; to za ich sprawą przypominamy naszych krewnych czy już od urodzenia zachowujemy się właśnie tak, a nie inaczej. Każdy z nas jest efektem działania puli genetycznej, która istnieje od wielu pokoleń. I kontroluje wszystko, co robimy. Paradygmat nie ma nic wspólnego z tym, czego konkretna osoba nauczyła się w szkole. Jeśli jest niewłaściwy, ta osoba nie odniesie

Kup książkę Poleć książkę

sukcesu, nawet jeśli zdobędzie doskonałe wykształcenie. Edukacja jej w tym nie pomoże.

Aby móc zmienić paradygmat, powinniśmy przede wszystkim zrozumieć, jak on powstaje. A nie dowiemy się tego w szkole ani na niemal żadnym szkoleniu. Gdy natknąłem się na tę koncepcję, byłem zszokowany, bo jej tak naprawdę nie rozumiałem, chociaż pracowałem w dotyczącej jej „branży".

Nieświadome kompetencje

W 1961 roku, czyli bardzo dawno temu, zarabiałem 4 tysiące dolarów rocznie, miałem długi na kwotę 6 tysięcy dolarów i nie miałem pojęcia, czy kiedykolwiek je spłacę. Pięć lat później zarabiałem ponad milion dolarów rocznie, miałem firmę z oddziałami w Toronto, Montrealu, Bostonie, Cleveland, Atlancie i Londynie…

… I byłem nieodpowiedzialny. Przeprowadziłem się do Londynu i założyłem firmę, ale zasadniczo przesiadywałem w Klubie Playboya, grałem w ruletkę i nie bałem się przegranych. Dlaczego? Bo wiedziałem, gdzie są pieniądze i jak je zdobyć.

Pewnego dnia, w chwili refleksji, zadałem sobie jednak pytania: „Jak to się stało? Dlaczego moje życie zmieniło się tak drastycznie?". I nie potrafiłem na nie odpowiedzieć, bo nie wiedziałem, dlaczego tak się stało. Wychowano mnie w przekonaniu, że chcąc zarabiać dużo pieniędzy, trzeba być kimś naprawdę mądrym. A ja z jednej strony zdawałem sobie sprawę, że nie jestem szczególnie mądry, a z drugiej mimo wszystko zarabiałem dużo pieniędzy. Wpojono mi też, że ktoś, kto nie ma wykształcenia, nie może liczyć na dobrą pracę. A ja nie miałem wykształcenia — do liceum uczęszczałem zaledwie przez dwa miesiące — a byłem właścicielem doskonale prosperującej firmy. To chyba niezła praca, nieprawdaż?

Kup książkę Poleć książkę

Ze względu na te rozbieżności zacząłem weryfikować wszystko, w co kazano mi wierzyć, i stwierdziłem, że większość tego, co wiedziałem, nie ma nic wspólnego z prawdą. Czy jeden człowiek może być *lepszy* od drugiego? Nie. Nie ma lepszych i gorszych ludzi. Jedni z nas mogą osiągać nieco lepsze efekty, nieco więcej zarabiać, być nieco bardziej wydajni czy biegać nieco szybciej od innych, ale z biologicznego punktu widzenia wszyscy jesteśmy dokładnie tacy sami. Gdyby ktoś wrzucił nas w płomienie, wszyscy uleglibyśmy identycznej redukcji. Jesteśmy masą, energią i wibracją — kolor czy płeć nie mają znaczenia. A skoro wszyscy jesteśmy tacy sami, powinniśmy zdać sobie także sprawę, że podlegamy identycznym, ścisłym i niezmiennym prawom, które nie zostały stworzone przez ludzi, więc ludzie nie są w stanie ich zmienić. Jedynym wyjściem jest dostosowanie się. Jeżeli zatem chcemy odnosić sukcesy, musimy te prawa zrozumieć i się do nich stosować.

Ja sam nie wiedziałem, dlaczego zachowuję się tak, a nie inaczej. Nie wiedziałem, dlaczego mi się udaje — nie miałem formalnego wykształcenia ani żadnego doświadczenia w działalności biznesowej. Pewnego dnia doznałem jednak olśnienia i wtedy wszystko zaczęło się zmieniać. Olśnienie miało postać stwierdzenia: „Rozgryzę to. Dowiem się, dlaczego odnoszę sukcesy".

Znalezienie odpowiedzi zajęło mi dziewięć i pół roku. A gdy już ustaliłem, dlaczego świetnie sobie radzę, stwierdziłem, że nie mam ochoty pracować nad niczym innym. Moja firma działała w branży utrzymywania czystości. Zaczęliśmy od sprzątania jednego biura, a potem wszystko potoczyło się błyskawicznie i zanim się obejrzeliśmy, dbaliśmy o czystość w bardzo wielu biurach w bardzo wielu miastach. Zdecydowanie odnieśliśmy sukces, więc… rzuciłem wszystko i podjąłem pracę w Nightingale-Conant Corporation. W swojej firmie

Kup książkę Poleć książkę

zarabiałem ponad milion dolarów rocznie, a u nich na początku 18 tysięcy, a nieco później „zawrotne" 33 tysiące dolarów.

Pracowałbym tam jednak nawet za darmo (ba, byłem gotów za to płacić) ze względu na to, czym dysponowali. Uważam, że Earl Nightingale i Lloyd Conant to absolutni geniusze — to, co robili, zwaliło mnie z nóg. Nie znałem nikogo innego, kto zajmowałby się tym, co robili. Chciałem się od nich uczyć i zrobiłem to. Zbadałem ich dokonania jak naukowiec, a potem zacząłem łączyć kropki.

Urodziłem się w czasie wielkiego kryzysu. Kiedy miałem sześć lat, zaczęła się wojna. Wszystko było na kartki i ogólnie żyło się dosyć ponuro, bo dochodziły do nas wyłącznie złe wiadomości. Nikt nie miał czasu na dbanie o rozwój umysłowy dzieci — moja matka miała nas troje, więc musiała koncentrować się na zwykłym przetrwaniu.

W 1961 roku zacząłem słuchać na małym, zasilanym bateriami gramofonie nagrań Earla Nightingale'a i nie mogłem przestać. Nigdy wcześniej nie słyszałem nikogo, kto mówiłby tak, jak on. Myślałem wtedy, że gdyby Bóg przemawiał, robiłby to głosem Earla. Wsiąkłem i właściwie nic nie zmieniło się do dziś — słucham go nadal.

Rozwijanie świadomości

To, o czym opowiadał Earl Nightingale, powinno być przedmiotem szkolnym. A właściwie powinny się tego uczyć nawet młodsze dzieci. Earl rozumiał, że mamy jako ludzie obsesję na punkcie rozwoju intelektualnego, a zaniedbujemy czy wręcz ignorujemy rozwój świadomości. Skutek? Z „akademickiego" punktu widzenia wiemy bardzo dużo, ale nie mamy pojęcia, jak zarabiać pieniądze, prowadzić firmy czy rozwijać własną osobowość.

Świadomość to podstawa. Uważam, że chcemy być świadomi poczucia jedności z Bogiem, z nieskończenie potężnym intelektem.

Kup książkę Poleć książkę

Im bardziej stajemy się tego świadomi, tym lepsze stają się osiągane przez nas efekty. I działa to także w drugą stronę — gdy pozostajemy w stanie nieświadomości, efekty te są zwykle kiepskie.

Jednym z najbardziej znanych programów Earla nosił tytuł *The Strangest Secret* i dotyczył tego, że stajemy się tym, o czym myślimy. To niezwykle istotna koncepcja, która nabiera tym większej głębi, im bliżej się jej przyglądamy. A ja posunąłem się jeszcze nieco dalej, dodając, że w kontekście wyboru tego, o czym myślimy, sami nakładamy na siebie ograniczenia.

Przede wszystkim powinniśmy zrozumieć, że możemy zmieniać tylko jeden element wszechświata — samych siebie. Nie da się zmieniać uwarunkowań czy okoliczności; musimy działać, dostosowując się do otoczenia, ale z drugiej strony powinniśmy mieć także świadomość, że jesteśmy istotniejsi od sytuacji zewnętrznych, z którymi miewamy do czynienia. Że nie należy przywiązywać do nich nadmiernej wagi, bo przemijają i za każdym razem pojawia się coś innego. I że zawsze znajdzie się coś zewnętrznego, co będzie nas kontrolować, jeśli na to pozwolimy. Ja nie pozwalam i sam siebie kontroluję.

Co więcej, nie chodzi wyłącznie o to, o czym myślimy. Istotne jest to, co przyswajamy, bo naturalnie da się o czymś po prostu myśleć i tego nie internalizować. Trzeba zatem przyswajać sobie myśli i nadawać im wymiar emocjonalny, bo inaczej nie przyniosą nam nic dobrego. Przyswajanie myśli jest konieczne — sam fakt, że tkwią one w naszej świadomości nie ma mocy sprawczej — można myśleć o byciu bogatym, ale żyć w skrajnym ubóstwie.

Niezwykle trafnie ujął to Neville Goddard, znany pisarz i mówca (do którego wszyscy zwracają się po prostu „Neville"). Uważa on, że przyszłość musi stać się teraźniejszością w wyobraźni tego, kto mądrze i świadomie stworzył określone uwarunkowania. Chodzi o to, że posiadamy zdolności umysłowe, których nie ma żaden inny

Kup książkę Poleć książkę

gatunek. Wszystkie inne stworzenia dostosowują się do uwarunkowań środowiska, w którym żyją. My natomiast otrzymaliśmy zdolności „wyższego rzędu", które umożliwiają nam tworzenie tych uwarunkowań, ale jesteśmy całkowicie zdezorientowani, bo mimo tego, że kształcimy się w ramach systemu edukacji, niczego się o nich nie dowiadujemy.

Pamięć, percepcja, wola, rozum, wyobraźnia, intuicja — to niezwykłe moce, ale czy na pewno wiemy, jak one działają? Nieżyjący już autor bestsellerów Wayne Dyer ujął to tak: „Gdy zmieniamy sposób patrzenia, zmienia się także to, co obserwujemy". A zatem gdy zmienia się nasza percepcja, zmianie ulega cały nasz świat. Mamy doskonałą pamięć, intuicję i różne inne zdolności wyższego rzędu, więc powinniśmy je rozwijać, ale jak mamy to robić, skoro nikt nie nauczył nas, jak to robić? Wyobraźnia nie służy wyłącznie do zabawy. Wszystko, co widzimy, cały otaczający nas świat, powstało w czyjejś wyobraźni, a dopiero potem przerodziło się w coś istniejącego fizycznie. Świat działa według określonych praw.

Trafnie opisał to inżynier aeronautyki Wernher von Braun. Gdy John Kennedy zapytał go, co jest potrzebne do zbudowania rakiety, którą człowiek poleci na Księżyc, a potem bezpiecznie wróci na Ziemię, von Braun odpowiedział:

— Wola, aby chcieć to zrobić.

Wola to jedna ze zdolności wyższego rzędu, która umożliwia nam trzymanie się konkretnej koncepcji i unikanie zewnętrznych zakłóceń. Gdy się na tej koncepcji koncentrujemy, przybiera ona określoną formę. Andrew Carnegie stwierdził, że każda wzbudzająca lęk lub szacunek idea, która pojawia się w naszym umyśle, od razu zaczyna przyoblekać się w formę, która jest dla niej najbardziej dogodna. Jednym z fundamentalnych praw wszechświata jest nieustanna transmutacja energii, która nieustannie zmienia swoje formy.

Kup książkę Poleć książkę

Energia i forma

Gdy w pogodny dzień spoglądamy w niebo i widzimy, że tworzy się niewielka chmurka, mamy do czynienia z energią, która przybiera konkretną formę. Potem nierzadko bywa tak, że chmurka zaczyna robić się coraz większa i ciemniejsza, aż — bum! — i zaczyna padać z niej deszcz. A jeszcze później, gdybyśmy pozostali tam wystarczająco długo, moglibyśmy zaobserwować, jak ziemia paruje. W ten sposób energia wraca do swojego źródła: dotyczy to nas wszystkich i wszystkiego, z czego korzystamy.

Tak właśnie działają prawa natury. Większość z nas ich nie rozumie i żyje w sposób pozbawiony harmonii. Gdy jednak zaczynamy uświadamiać sobie ich istnienie i dostosowywać do nich własne życie, wszystko zaczyna podążać we właściwym kierunku.

Ralph Waldo Emerson stwierdził, że najważniejszym ze wszystkich praw jest prawo przyczyny i skutku: to, co z siebie dajemy, wraca. Jeśli przekazujemy innym mnóstwo dobra, to je także otrzymujemy, bo cały system działa w zharmonizowany sposób.

Po swoim pojawieniu się na rynku książka *Sekret* przyniosła wiele dobrego, ale sprawiła także, że wiele osób poczuło dezorientację. A dlaczego tak się stało? Bo te osoby wierzą w istnienie prawa przyciągania — czyli w to, że jeśli o czymś intensywnie myślimy, przywabiamy to — ale większość z nich tak naprawdę go nie rozumie. Prawo przyciągania to prawo wtórne. Pierwotny charakter ma prawo wibracji. To ono sprawia, że wszystko się porusza; nic nie pozostaje w spoczynku. Żyjemy w oceanie emocji i myślimy z określoną częstotliwością. Myśli to energia.

Częstotliwość, z którą myślimy, określa, co do siebie przyciągamy, bo kontroluje stan wibracji, w którym się znajdujemy. Nie możemy przyciągać niczego, z czym nie pozostajemy w harmonii.

Kup książkę Poleć książkę

Jeśli o wzbogaceniu się myśli ktoś, kto nie ma i nigdy nie miał pieniędzy, osiągnie jedynie to, że pozostanie biedny, bo funkcjonuje w sferze wibracji ubóstwa. Gdy to jednak zrozumie i zmieni, znajdzie się w zupełnie innym świecie i zacznie grać według nowych reguł.

Wierzymy, że edukacja polega na gromadzeniu informacji, ale wcale tak nie jest. Maria Montessori, słynna pedagożka, mawiała: „Posyłając dzieci do szkoły, myślimy o nich jak o kubkach, które należy napełnić. Prawda jest jednak taka, że te kubki *już są* pełne". Cały zasób wiedzy i mocy, który istniał, istnieje i będzie istnieć, jest wszechobecny. Każdy z nas już teraz dysponuje całą wiedzą i mocą, jakiej kiedykolwiek będzie potrzebować. My nie pobieramy energii, tylko ją uwalniamy, aby realizować pragnienia. Gdy się pojawiają, dysponujemy odpowiednimi zasobami energii, aby je spełniać.

Nasze duchowe DNA jest doskonałe. Doskonałość tkwi w każdym z nas i właśnie poprzez nas stara się manifestować. Duch nieodmiennie służy ekspansji, czy też ekspresji. Zawsze stanowi esencję tego, kim jesteśmy — czyli czystej i nieskażonej metafizyczności — i stale dąży do wyrażania siebie w coraz doskonalszy sposób. I dlatego właśnie pragniemy mieć różne rzeczy. A właściwie nie tyle pragniemy rzeczy, ile chcemy się rozwijać: „Chcę szybciej biegać; chcę wyżej skakać". Duch dąży do manifestowania się poprzez nas. Jesteśmy istotami duchowymi. Gdy słyszymy, jak ktoś opowiada o swoich przeżyciach duchowych, powinniśmy zdawać sobie sprawę, że niczego takiego nie ma. Dlaczego? Bo to my jesteśmy duchami, które doświadczają przeżyć o charakterze fizycznym.

Obecna w nas doskonałość przez cały czas poszukuje środków wyrazu. Dlatego gdy biegamy, chcemy biegać szybciej, gdy skaczemy, chcemy skakać wyżej, a gdy sprzedajemy, chcemy sprzedawać więcej. Zawsze pragniemy więcej, więc powinniśmy zrozumieć, dlaczego tak jest.

Kup książkę Poleć książkę

Kreatywny niedosyt

Pamiętam, że gdy byłem małym chłopcem, moja babcia stale powtarzała: „Powinieneś cieszyć się tym, co masz". Babcia była kochana i wolałbym, aby miała rację, bo jak babcia mogłaby się mylić? A jednak się myliła.

Nigdy nie powinniśmy cieszyć się tym, co mamy.

Niedosyt to stan kreatywny. Chcąc więcej, robimy więcej. I nie chodzi o posiadanie — ktoś, kto uważa, że mając więcej, poczuje się lepiej, sam siebie oszukuje. Kogoś takiego czeka srogie rozczarowanie, bo tak naprawdę chodzi o to, aby *robić* więcej. Aby więcej z siebie dawać. Ja sam właśnie tak postępuję — codziennie staram się działać efektywniej, bo chcę wykonywać coraz lepszą pracę.

Przechodząc na emeryturę, realizujemy koncepcję, zgodnie z którą celem naszego życia powinno być posiadanie wystarczających środków, aby nie musieć dalej pracować. Jednak to nie my zostaliśmy stworzeni do pracy, tylko praca dla nas. Bo czerpiemy z niej satysfakcję. Bo pracujemy, aby móc odczuwać zadowolenie. Bo dzięki wykonywaniu określonych działań zarabiamy pieniądze. Bo działamy, aby zarabiać pieniądze.

Trzeba to wszystko wyjaśnić. Funkcjonujemy w niewłaściwy sposób, bo myliły się wpływowe osoby, które nas uczyły, a my uważaliśmy, że kto jak kto, ale one nie mogłyby się mylić.

Korporacje i systemy

Do tej pory była mowa o jednostkach, ale warto także odnieść naszą koncepcję do większych struktur, takich jak na przykład korporacje. Zasady, o których piszę, są niezwykle istotne, ale uważam, że osoby na kluczowych stanowiskach rozumieją je niewłaściwie. I wydają

Kup książkę Poleć książkę

masę pieniędzy na systemy, struktury czy konstrukcje, zapominając o ludziach.

Oto przykład. Hotel, w którym nie ma gości, jest tylko budynkiem pełnym różnych rzeczy. Prawdziwy hotel to ludzie. Chcąc budować biznes, potrzebujemy ludzi.

Każdy człowiek dysponuje jakimś potencjałem, trzeba się tylko nauczyć, jak go rozwijać. Jeżeli zależy nam na tym, aby ktoś lepiej wykonywał swoją pracę, powinniśmy się przede wszystkim dowiedzieć, czego ta osoba chce. To oczywiste, że starać się bardziej zaczynamy wyłącznie wtedy, gdy robimy coś, co jest dla nas istotne. Aby się angażować, musimy czegoś chcieć.

Bywa tak, że mówimy pracownikom: „Słuchaj, popełniłeś błąd. Pokażę ci, jak zrobić to dobrze", ale oni nie słuchają i nadal robią wszystko po swojemu. Dlaczego tak jest? Bo zostali zaprogramowani, aby robić to właśnie w ten, a nie inny sposób. To ich paradygmat, więc pouczenia i rady na nic się nie zdadzą. Takie osoby zmieniają sposób postępowania najwyżej na jakiś czas, a potem wracają do paradygmatu.

Paradygmat przypomina termostat, bo kontroluje temperaturę naszego funkcjonowania. Chcąc podnieść lub obniżyć temperaturę, powinniśmy przestawić termostat, czyli zmienić paradygmat. A żeby to zrobić, my musimy zrozumieć paradygmat, a nasi ludzie to, kim i czym są oraz co ich napędza.

Zapoznawałem z tymi regułami ludzi z wielu firm, osiągając rewelacyjne efekty. W latach siedemdziesiątych prowadziliśmy szkolenia w Prudential of America i Metropolitan, czyli w dwóch największych w Stanach Zjednoczonych firmach ubezpieczeniowych. Dzięki nam poziom ich sprzedaży wzrósł o setki milionów dolarów. A jak tego dokonaliśmy? Przekonaliśmy pracowników tych firm do szeregu nowych nawyków. Chodziło przede wszystkim o to, aby stawiali się u klientów przed dziewiątą rano i prosili ich o wykupowanie

Kup książkę Poleć książkę

ubezpieczeń o wartości 100 tysięcy dolarów. Poinformowaliśmy ich, że nie muszą skłaniać klientów do kupna, wystarczy, jeśli będą o to prosić. Musieli tylko być przed dziewiątą i proponować wykupienie ubezpieczenia. A jaki był efekt? W ciągu tygodnia sprzedali więcej polis o wartości 100 tysięcy dolarów każda niż w całym poprzednim roku.

Nie inaczej było w pewnym więzieniu. Gdy demonstruje się komuś, dlaczego zacznie osiągać takie, a nie inne efekty, i co musi zrobić, aby do tego doszło, istnieje spora szansa, że zacznie robić „po naszemu". A gdy próbujemy wyłącznie skłaniać kogoś do zmiany nawyków, zwykle nic z tego nie wychodzi.

Jako ludzie nie przepadamy za zmianami i nie chcemy *się* zmieniać. Jeśli sam zdecydujesz, że chcesz się zmienić, zapewne do tego dojdzie. Jeśli zamiast Ciebie zdecyduję o tym ja, do żadnej zmiany najprawdopodobniej nie dojdzie. Chodzi o to, aby inni sami chcieli funkcjonować lepiej, zmieniać się i być coraz bardziej efektywni. Aby im to umożliwić, musimy rozumieć, co ich napędza. Musimy ustalić, jak działają ich umysły. Uważasz, że to domena psychologów? Nie, każdy może zrozumieć, jak funkcjonuje umysł, bo to ruch, który manifestuje się za pośrednictwem ciała.

Po jednym z wystąpień Mahatmy Gandhiego przez tłum przecisnął się jakiś człowiek, który wręczył mu kartkę papieru, pytając, czy mógłby zapisać na niej specjalnie dla niego jakieś głębokie przesłanie. Gandhi napisał: „Sam jestem swoim przesłaniem". Jeśli jesteśmy liderem, musimy działać na poziomie wibracji, na którym chcielibyśmy, aby znalazły się także osoby obecne wokół nas. Musimy być uosobieniem celów naszej organizacji.

Podobnie jeśli zależy nam na tym, aby ludzie z naszej organizacji zrozumieli siebie, także my musimy zrozumieć *nas samych*, czyli uczyć się razem z nimi.

Kup książkę Poleć książkę

W pracy z Earlem Nightingale'em najbardziej podobało mi się właśnie to, że także on uczył się bez przerwy. I sam był swoim przesłaniem, jak Gandhi.

Obserwowałem, co robił i co sobie przyswajał. Pewnego razu zobaczyłem na jego biurku otwartą książkę Thomasa Trowarda, angielskiego pisarza tworzącego na początku XX wieku.

— O, ciekawa ta książka? — zapytałem.

— Tak, studiuję ją od trzech miesięcy.

— Cały czas tę samą stronę?

— Owszem. Kiedy wszystko zrozumiem, przejdę do kolejnej.

Zacząłem go naśladować. Kupiłem wszystkie książki Trowarda i nie przestaję ich studiować. Robię to, co Earl, który stał się dla mnie wyznacznikiem. I myślę, że tak właśnie należy robić. Jeśli chcemy przewodzić, musimy robić to, czego oczekujemy od innych. Nie ma sensu mówić komuś, żeby coś zrobił, jeśli nie robimy tego sami.

Zrozum własny program

Paradygmat to najistotniejszy przedmiot studiów, jaki można sobie wyobrazić, bo kontroluje wszystko w naszym życiu. Myślę, że sam całkiem dobrze rozumiem już tę koncepcję, ale ciągle staram się zrozumieć ją lepiej, więc nie przestaję zdobywać wiedzy. Chcąc coś zmienić, należy uczyć się drogą kolejnych powtórzeń. Gdybyś usłyszał swoje imię tylko raz, zapewne nie wiedziałbyś nawet, co to za wyraz, prawda? Dzieci zaczynają zwykle reagować na swoje imię dopiero po tym, jak wielokrotnie słyszą je z ust innych osób.

Wiele koncepcji, które obecnie kontrolują ludzkie zachowania, to absurdy, które pojawiły się bardzo dawno temu, ale trafiły do naszego zbiorowego DNA i stały się jego częścią. W czasie mniej więcej 280 dni od poczęcia każdy z nas je sobie przyswaja, a gdy przychodzimy

Kup książkę Poleć książkę

na świat, nasz umysł jest otwartą księgą, więc wszystko to trafia prosto do naszej podświadomości.

Większość z nas ma zatem od początku pod górkę, ale nie warto rozpaczać, bo możemy to zmienić. Ja zacząłem się zmieniać w wieku dwudziestu sześciu lat i chyba poszło mi całkiem nieźle, bo pomogłem następnie w transformacji kilku milionom ludzi. Nie osiadam jednak na laurach, bo wiem, że sam także muszę się jeszcze wiele nauczyć.

Zajmuję się tym od dawna. Odwiedzałem więzienia, szkoły i korporacje. Człowiek to fascynująca istota. Każdy z nas ma niezwykłą moc, ale żeby się zmieniać, musimy rozumieć, co się z tym wiąże. Zamierzając pracować na komputerze, trzeba wiedzieć, że obsługuje się go za pomocą programów, w których nie należy jednak grzebać samodzielnie. Chcąc wprowadzać w nich zmiany, należy to zlecać specjalistom.

Paradygmat to program naszego biologicznego komputera, który przekazywano nam drogą kolejnych powtórzeń, nie wiedząc nic o naszych umysłach. Wszyscy uczymy się tego samego — jak używać łyżki, jak pić, jak stawiać jedną stopę przed drugą. Chodzi o powtarzanie — cierpliwe i staranne.

Magiczne słowo „nastawienie"

Od nastawienia zależy wszystko, a zatem także sposób pojmowania materiału przedstawionego w tej książce. A nastawienie jest połączeniem naszych myśli, uczuć i działań, zestawionych jak kolory tęczy.

Wspaniałego eseju Earla Nightingale'a zatytułowanego *The Magic Word*, który odnosi się do kwestii *nastawienia* (i właśnie „nastawienie" jest magicznym słowem) słuchałem w kółko chyba z dziesięć tysięcy razy, aż uświadomiłem sobie, czym ono jest. A potem zrozumiałem, jakie jest moje własne nastawienie. Było niewłaściwe zarówno

Kup książkę Poleć książkę

w kwestii tego, kim według siebie byłem, jak i mojego potencjału. Gdy wiedziałem już czym jest nastawienie, mogłem zacząć ustalać, jak je zmienić. I zrobiłem to w sposób, w jaki zostało ono stworzone przez kogoś innego — drogą powtórzeń. To, o czym na temat nastawienia mówił Earl, było sprzeczne ze wszystkim, czego mnie wcześniej nauczono, więc raz po raz kładłem płytę z tym nagraniem na talerzu gramofonu i słuchałem jak urzeczony.

Mój egzemplarz książki Napoleona Hilla *Myśl i bogać się*, mimo tego że jest oprawiony w czarną skórę, zdecydowanie wykazuje już oznaki zużycia. Dlaczego? Bo czytam tę książkę codziennie od 1963 roku. Zacząłem gdy miałem 26 lat. Moja o dwa lata starsza siostra Helen miała przyjaciółkę imieniem Pat, która bardzo lubiła czytać. Zawsze miała przy sobie jakąś książkę i myślę, że przeczytała wszystko, co było w naszej lokalnej bibliotece.

A pierwszą książką, po którą sięgnąłem ja, było *Myśl i bogać się*.

Gdy ją dostałem, stwierdziłem, że nic mi po niej, bo nie umiem czytać. Nie była to jednak prawda. Umiałem czytać, choć niezbyt dobrze — na poziomie większości siódmoklasistów.

Kiedy zacząłem czytać tę książkę, moja siostra poinformowała o tym Pat, więc gdy się kiedyś spotkaliśmy, usłyszałem:

— Hej, Helen powiedziała mi, że coś czytasz.

— No.

— A co?

— Taką jedną dobrą książkę, *Myśl i bogać się*. Tobie chyba też by się spodobała.

Kilka miesięcy później, gdy znów się zobaczyliśmy, Pat zapytała:

— Hej, Bob, nadal czytasz?

— Owszem — odpowiedziałem.

— A co?

— *Myśl i bogać się*.

Kup książkę Poleć książkę

— Och, a to nie to samo, co fascynowało cię, gdy spotkaliśmy się ostatnio?

— No — odrzekłem — i nadal to czytam.

Pat spojrzała na mnie jakoś dziwnie.

Po kilku kolejnych miesiącach znowu usłyszałem od niej to samo pytanie:

— Nadal czytasz?

— Tak.

— A co?

— *Myśl i bogać się*.

Czytałem tę książkę wiele razy, robiąc coś, co było niezbędne do zmiany paradygmatu. Nie wiedziałem o tym i nie robiłem tego celowo, tylko dlatego że fascynowało mnie to, o czym czytałem.

Pat uznała, że zachowuję się dziwnie. Sama przeczytała *Myśl i bogać się*, a potem sięgnęła po kolejną książkę, i tak dalej. Przeczytała wiele książek, więc była mądra, ale moim zdaniem nigdy nie dowiedziała się, kim tak naprawdę jest. Pracowała jako konserwatorka maszyn i nigdy nawet nie próbowała się wybić. Ani ona, ani jej mąż nigdy niczego nie osiągnęli. Ot, płynęli z prądem. Ludzie — najwyższa forma Boskiego stworzenia — którzy po prostu wegetowali.

Na seminariach często mówię tak:

— Gdy czytamy dobrą książkę po raz drugi, zwykle nie znajdujemy w niej nic, czego nie było w niej wcześniej. Ale znajdujemy coś takiego *w sobie*.

Powtórzenia kreują świadomość.

A oto kolejny przykład ilustrujący tę tezę. Gdy byłem dzieckiem, miałem przyjaciela, który nazywał się Jack Gregory. Kiedyś kręciliśmy się w kilku wokół jego domu, ale chcieliśmy pójść gdzie indziej, więc zawołałem kolegów:

— Chodźta.

Kup książkę Poleć książkę

A mama Jacka powiedziała wtedy:

— Bob, nie *chodźta*, tylko *chodźcie*.

Pomyślałem, że po prostu się nie zna, bo przecież wszyscy mówili „chodźta", i próbowałem nadal mówić po swojemu, ale mama Jacka ciągle mnie poprawiała.

A potem usłyszałem, że tak jak ona mówi wiele innych osób. Uznałem, że chyba miała rację, i zacząłem sam siebie poprawiać. Za każdym razem, gdy miałem ochotę powiedzieć „chodźta", mitygowałem się i mówiłem „chodźcie". Na początku czułem się wyjątkowo nieswojo, ale w końcu weszło mi to w nawyk.

Gdy dziś słyszę „chodźta", od razu zaczynam myśleć o pani Gregory i o tym, że stosowała powtórzenia, aby stworzyć przekaz, który dotarł do mojej świadomości. Nie sądzę, żeby robiła to świadomie — w moim przypadku też zresztą tak nie było — ale efekt okazał się odpowiedni.

I właśnie tak należy postępować. Musimy zacząć uświadamiać sobie, że to, co robimy — nasze nawykowe zachowania — nie przynoszą oczekiwanych efektów. Musimy zacząć zdawać sobie sprawę, że powinniśmy zmienić te zachowania i zrobić to w identyczny sposób, w jaki je wytworzyliśmy — drogą powtórzeń.

A zatem czytaj te same książki i słuchaj tych samych nagrań. Jeśli będziesz słuchał płyty *The Magic Word* kilka razy dziennie przez sześć miesięcy, gwarantuję, że staniesz się doskonale świadomy własnego nastawienia i będzie to coś, co — choć wydaje się banalnie proste — zmieni Twoje życie. Ja nadal mam stary gramofon i siedmiocalowe płyty, które Earl nagrywał we wczesnych latach sześćdziesiątych. I nie przestaję słuchać ich raz po raz, bo wiem, że moje nastawienie może nadal zmieniać się na lepsze.

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

> *Masz w sobie nieprzebrane zasoby potencjału i dlatego możesz osiągnąć prawie wszystko*
>
> **Bob Proctor**

Ciężka praca często nie przynosi spodziewanych efektów. Mimo postawienia sobie konkretnego celu pozostaje on w sferze marzeń. Co gorsza, w sytuacjach stresowych wiele osób nie radzi sobie z własnymi emocjami i nastawieniem. W efekcie, niezależnie od włożonego wysiłku, ponoszą kolejną porażkę. Okazuje się, że dzieje się tak przez zestaw utrwalonych nawyków, przejawiających się na różne sposoby i określających, jak postrzegamy siebie, świat, swoje możliwości, zmiany i wyzwania. Wówczas to nie Ty kierujesz swoim życiem — czyni to Twój paradygmat.

Dzięki tej książce zrozumiesz, czym są i jak działają paradygmaty. Dowiesz się, że mogą to być prawdziwi zabójcy sukcesu, ukrywający się pod postacią samozadowolenia, lęku czy niepokoju. Znajdziesz tu skuteczne wskazówki, które pomogą Ci zidentyfikować destrukcyjne paradygmaty, i jeśli tylko zechcesz, zaczniesz je zmieniać. Przekonasz się, że posiadasz nieuświadomione kompetencje, które wystarczy poznać i wykorzystać. Nauczysz się też, jak ważne są nastawienie, samoświadomość, wola, a także dowiesz się, jak sprawić, aby w Twoim życiu pojawiła się harmonia. Wreszcie przyciągniesz do siebie bogactwo, zdrowie, przyjaciół — rozwiniesz swój ukryty potencjał!

Z książki dowiesz się:

- czym są paradygmaty i w jaki sposób nami sterują
- w jaki sposób identyfikować i zmieniać paradygmaty
- co się może wydarzyć po zmianie paradygmatu
- jak po tej zmianie lepiej funkcjonować
- jak zastępować destrukcyjne paradygmaty takimi, które będą wspierały Twoje sukcesy

BOB PROCTOR (1934 — 2022) był legendarną postacią w branży rozwoju osobistego; jego mentorem był sam Earl Nightingale. Jako trener, autor i wykładowca pomógł tysiącom ludzi na całym świecie. Przez kilkadziesiąt lat zajmował się potencjałem ludzkiego umysłu — rozwijał współczesne teorie sukcesu na bazie prawa przyciągania sformułowanego przez Andrew Carnegiego.

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 978-83-283-9676-0

9 788328 396760

Cena: 39,90 zł