

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

12 SEKRETÓW SUKCESU W BIZNESIE

Autor: Kevin Hogan, Dave Lakhani, Mollie Marti

Tłumaczenie: Marta Czub

ISBN: 978-83-246-2253-5

Tytuł oryginału: [The 12 Factors of Business Success: Discover, Develop and Leverage Your Strengths](#)

Format: A5, stron: 280



- Precz z bezwartościowymi teoriami!
- Na pochybel przejściowym biznesowym trendom!
- Wiwat doświadczenie i narzędzia przetestowane w akcji!

Przełamań wzorce, zdobądź sukces i przetrwaj w trudnych warunkach!
Okiełznaj bestię sukcesu

Jedna z najbardziej inteligentnych i prawdziwie wnikliwych książek na temat sukcesu.

Mark Joyner, autor bestsellera Wielka Formuła. Maksimum zysku, minimum straty

Masz już dość tych wszystkich drętwych i beużytecznych książek o tym, jak wspiąć się na sam szczyt? Mierzi Cię pusta treść w ładnym opakowaniu? To samo czuli autorzy tej książki, dlatego zabrali się do roboty, żeby pokazać, jak naprawdę się TO robi. Oni poznali na własnej skórze, w jaki sposób osiąga się prawdziwy sukces, i nie boją się podzielić swoją wiedzą.

Nie znajdziesz tu wyświechtanych formułek i porad ostentacyjnie kłócących się z rzeczywistością. Zdzieramy śliczne opakowanie i zaglądamy bestii prawdziwego sukcesu prosto w wygodniałą paszczę. Książka ta przenosi Cię z pozycji, w której marzysz o sukcesie, do pozycji, w której postępujesz tak, by go osiągnąć. Czeką Cię dość daleka droga, ale nie ma lepszej pory, by w nią wyruszyć. Zatem zaczynajmy!

Poznaj i szlifuj 12 czynników kreujących sukces, a zacznij od:

- samodyscypliny (potrzebnej, żeby wytrwać);
- strategii działania, dzięki której wytyczysz swoją drogę;
- pasji, odróżniającej ludzi sukcesu od całej reszty;
- odporności, która pomoże Ci przetrwać wloty i upadki.

Do koszyka



Do przechowalni


 Nowość


 Promocja

Spis treści

Słowo wstępne	
<i>(Mark Joyner, odkrywca Simpleology)</i>	9
Przedmowa	11
Podziękowania	15
1 Samodyscyplina	19
2 Strategia działania	37
3 Ukierunkowane działanie	51
4 Podejmowanie decyzji	77
5 Pasja	97
6 Pewność siebie	109
7 Opanowanie krytyki	125

8	Samokontrola	143
9	Odporność	161
10	Dążenie do bogactwa	183
11	Struktury wsparcia	211
12	Umysł człowieka sukcesu	237
	Bibliografia	271
	O autorach	273

1

Samodyscyplina

Samodyscyplina to gotowość, by zrezygnować z szybkiego zaspokojenia swoich pragnień na rzecz czegoś lepszego. To odrzucenie łatwej przyjemności i satysfakcji w zamian za lepsze możliwości lub coś, co w przyszłości będzie stanowić znacznie bardziej wartościową i znaczącą nagrodę. To umiejętność rygorystycznego powtarzania danej czynności tak długo, aż nie przełoży się ona na wzrost kompetencji i posiadanych umiejętności.

Samodyscyplina była niegdyś główną cechą Amerykanów. Było tak przez 300 lat. Teraz jednak jest ona towarem deficytowym. Utrata tej jednej cechy może zaważyć na losie człowieka lub narodu.

Prawda wygląda tak, że większość ludzi nie posiada samodyscypliny. Ludzie nie potrafią się zdyscyplinować nawet w obliczu konieczności dokonania poważnych zmian lub podjęcia zdecydowanego działania, którego konsekwencją, w przypadku braku

dyscypliny, może być śmierć. Zjawisko to było wielokrotnie analizowane, ale wnioski pozostają bez zmian. Nawet ludzie, którzy muszą dokonać zasadniczych zmian w swoim życiu, bo w przeciwnym razie czeka ich śmierć, często nie potrafią zrobić tego, co konieczne. Doktor Edward Miller, dziekan akademii medycznej i dyrektor szpitala przy Uniwersytecie Johna Hopkinsa, zauważył: „Okazuje się, że 90 procent osób, które przeszły operację pomostowania aortalno-wieńcowego, w dwa lata po jej zakończeniu nie zmieniło swojego stylu życia” (Deutschman 2007). Nie ma żadnej przesady w stwierdzeniu, że jakość życia i stan zdrowia zależą od samodyscypliny.

Realizacja marzeń i celów również zależy od umiejętności przyswojenia sobie owego kluczowego elementu sukcesu. Jeśli chcesz się nauczyć, jak osiągać długofalowy sukces i móc go później powtórzyć, musisz wyrobić w sobie samodyscyplinę. Oznacza to, że musisz wielokrotnie powtarzać wszystko to, co trzeba zrobić, żeby rozwinąć odpowiednie umiejętności i kompetencje oraz osiągnąć rezultaty. Dopóki określone zachowania nie pojawią się na stałe, musisz narzucić sobie (lub innym) dyscyplinę opartą na celowym i wytężonym działaniu.

Czy byłeś w tym tygodniu w sklepie spożywczym, żeby kupić coś do jedzenia?

Najprawdopodobniej któryś z członków Twojej rodziny chodzi co tydzień na zakupy. Powiedzmy, że to Ty jesteś tą osobą. Jeśli tak postępujesz, masz co jeść. Jeśli nie, musisz ponieść wiadome konsekwencje. Zamiast oglądać telewizję, spać lub czytać komiksy, idziesz na zakupy. Dlaczego? Po prostu idziesz.

I tak właśnie musi być. Jeśli chcesz jeść, nie masz zbyt wielkiego wyboru, musisz zrobić zakupy. Z pełną świadomością wstajesz, wsiadasz do samochodu i jedziesz do sklepu, aż zaczniesz

robić to nawykowo i przestajesz w ogóle się nad tym zastanawiać. Staje się to naturalnym elementem Twoich zajęć.

Samodyscyplina jest siłą napędową sukcesu. Musisz powtarzać codziennie docelowe zachowanie bez względu na to, na czym ono polega, aż wejdzie Ci w krew. Aż stanie się nawykowe. Automatyczne. Zachowanie to pozwoli Ci odnieść sukces.

Co myśli zdyscyplinowana osoba? „To ja kontroluję moje zachowanie”. Samodyscyplina to postawa nastawiona na sukces. „Robię to codziennie. Kontroluję swoje zachowanie. Decyduję o tym, czego chcę od życia. Kieruję własnym życiem”. Jesteś tym, jak się zachowujesz, a nie jakie masz intencje, dzięki temu zaś stajesz się nie tylko lepszym człowiekiem, ale również możesz więcej osiągnąć.

Samodyscyplina to jeden z najważniejszych elementów sukcesu, o których będziemy mówić. To podstawowy składnik, nad którym będziemy pracować. Z pewnością nie stanowi ona początku i końca wszystkiego. Można być zdyscyplinowanym i ponieść porażkę. Można starać się wyrobić w sobie większą samodyscyplinę, ponieważ brak Ci emocji lub głębszego zrozumienia, dlatego robisz to, co robisz. Można być zdyscyplinowanym i nigdy nie zajmować się niczym znaczącym. Wszystkie te sytuacje są możliwe. Jednak bez samodyscypliny niewiele da się osiągnąć. Sukces nie jest możliwy.

Bez samodyscypliny można wygrać mecz. Nie można jednak wygrać mistrzostw ani pucharu świata.

Samodyscyplina zamyka się w jednym słowie: „dopóki”. Robisz po prostu to, co trzeba, *dopóki* nie zostanie to zrobione.

Wytrwałość i wznawianie działań to ważne elementy składowe samodyscypliny.

Wytrwałość to siła napędowa samodyscypliny. Trwać to znaczy nie chcieć przestać. To znaczy nieugięcie i nieustępliwie przeć naprzód, aż do uzyskania pożądaných efektów. Jeśli nie ustajesz w dążeniu do czegoś, nie możesz ponieść porażki. Jeśli coś nie wychodzi od razu tak, jak zaplanowano, musisz spróbować ponownie, uciekając się do innych sposobów osiągnięcia pożądaných rezultatów.

Wytrwałość wymaga stawiania myśli (obiektywnej analizy tego, co należy zrobić) ponad odczuciami (jestem zmęczony). Trzeba nauczyć się kierować swoimi myślami, a nie uczuciami. Trzeba zapanować nad uczuciami i zmanifestować swoje myśli. Będziesz mógł osiągnąć znacznie więcej, jeśli rozwiniesz w sobie silną świadomość tego, w jaki sposób Twoje odczucia wpływają na Twoje działania, i jeśli będziesz w stanie się ruszyć nawet wtedy, kiedy ciało prosi, by zostawić je w spokoju.

Wznawianie działań oznacza rozpoczynanie każdego dnia lub każdego etapu bez konieczności zastanawiania się nad celami, do których dążysz. Zaczynasz po prostu w miejscu, w którym skończyłeś poprzednio. Wczoraj napisałeś strony 248 – 254 do swojej nowej książki. Dziś piszesz strony 255 – 261. Nie ma znaczenia, co jeszcze znajduje się na Twojej liście obowiązków lub co pojawi się na niej w ciągu dnia. Decydujesz się coś zrobić, a potem to robisz, aż do skutku.

Nigdy nie pozwalaj sobie na dywagacje typu: „Zastanawiam się, czy powinienem dziś...”. Tego typu myśl skazuje Cię na wieczną porażkę. Kiedy znajdziesz na to czas? To Ty ustalasz priorytety. To Ty doprowadzasz sprawę do końca. Wszystko inne może zaczekać.

Robisz coś, ponieważ taką podjąłeś decyzję. Ufasz sobie i uczysz się, że jesteś godzien swojego zaufania, ponieważ robisz to, co postanowiłeś.

Musisz zrozumieć jedno: jeśli nie możesz polegać na samym sobie w sprawie realizacji własnych postanowień... jeśli nie możesz ufać samemu sobie, że je zrealizujesz, poniesiesz klęskę. Możesz dysponować najbardziej optymistycznym nastawieniem na kuli ziemskiej i niczym więcej. Bez podjęcia decyzji i konsekwentnej ich realizacji poniesiesz porażkę. Ludzie, którzy nigdy nie podejmują decyzji i nie narzucają sobie dyscypliny, żeby realizować swoje postanowienia, nie są w stanie zejść daleko.

Decyzje poparte odpowiednim działaniem są źródłem zaufania do samego siebie. Kiedy ufasz sam sobie, inni również zaczynają Ci ufać i chcą znajdować się blisko Ciebie, ponieważ jesteś motorem działania. Dajesz siłę napędową, która umożliwia osiągnięcie coraz większego sukcesu.

Decyduj i działaj *dopóki*.

Pytanie: Jestem osobą pomysłową i zawsze mam dobry start. Mam świetne, obiecujące pomysły i zaczynam podejmować działania zmierzające do ich realizacji. Zazwyczaj jednak szybko zapalam się do następnego świetnego pomysłu i zarzucam ten, nad którym pracowałem pierwotnie, zanim go dokończę. W czym tkwi sekret doprowadzania spraw do końca?

Jednym z częstych powodów, dla których ludzie nie realizują czegoś do końca, jest to, że nie wierzą tak naprawdę w to, że mogą tego dokonać. Ludzie nie wykażą się wytrwałością i nie dadzą z siebie tego, co najlepsze, jeśli nie będą przekonani, że są w stanie osiągnąć więcej. Czy opis ten pasuje do Ciebie?

Czy uważasz, że jeśli zadanie wymaga zbyt dużego wysiłku, nie jest tego warte?

Czy konsekwentnie starasz się nie dawać z siebie więcej niż to konieczne?

Czy sądzisz, że całkowity sukces jest przywilejem wyłącznie ludzi najzdolniejszych i największych szczęściarzy, więc nie ma sensu za bardzo się starać?

Wydaje się, że (w porównaniu do większości osób) możesz osiągnąć kilka razy więcej niż dotychczas. Czy trudno Ci w to uwierzyć, czy też intuicja podpowiada Ci, że stwierdzenie to może okazać się prawdą? Jeśli rzeczywiście nie wierzysz w to, że możesz więcej, oznacza to, iż na chwilę obecną osiągnąłeś już maksymalny poziom swoich możliwości. Jeśli jednak jesteś gotów uznać, że możesz więcej, dysponujesz właściwym nastawieniem, by dokonać zmian w swoim życiu.

Badania dowodzą, że ludzie osiągają lepsze wyniki, jeśli wierzą, że są w stanie to zrobić i że ich działanie znajduje się pod ich kontrolą. Pierwszy krok to tylko sama chęć, by uznać, że możesz osiągnąć więcej.

Zastanów się przez chwilę nad swoimi dotychczasowymi osiągnięciami i uczciwie oceń to, co mogłeś zrobić lepiej. Masz problem z doprowadzaniem spraw do końca. Co jeszcze? Być może cofnąłeś się przed wzięciem na siebie większej odpowiedzialności w pracy i przez to ominął Cię awans, lub też zrezygnowałeś z urzędywistnienia swoich marzeń, ponieważ wydawało Ci się to zbyt trudne.

Żeby zmienić swoje zachowanie, musisz przede wszystkim zgodzić się z tym, że Twoja obecna sytuacja stanowi, zasadniczo rzecz biorąc, pochodną podejmowanych dotychczas działań, a co ważniejsze, stanowi pochodną jakości i intensywności podejmowanych wysiłków. Wyobraź sobie, że jesteś w centrum handlowym i stoisz przed jednym z planów wskazujących: „Tu jesteś”.

Jeśli wiesz, gdzie się znajdujesz, możesz bez trudu opracować trasę, którą dotrzesz w inne miejsce.

Ważne jest, żeby nie oceniać siebie zbyt surowo za dotychczasowy brak osiągnięć. W przypadku niektórych osób poczucie winy może popchnąć je do bardziej zdecydowanych kroków i podjęcia wyważonych i skoncentrowanych działań. Jednak w przypadku wielu innych owe negatywne odczucia nie przekładają się na żadne osiągnięcia.

Rzecz w tym, by zdać sobie sprawę ze swojego położenia i zastanowić nad tym, dokąd chcesz się udać. Przyznaj, że zrobiłeś tyle, ile mogłeś, mając do dyspozycji określone zasoby, ale teraz jesteś gotów dać z siebie więcej i osiągnąć więcej.

Ćwiczenie to może wywoływać dyskomfort psychiczny, ponieważ w pewnym sensie oznacza przyznanie się do tego, że sam jesteś przyczyną opóźnień w swoim rozwoju. Jednak wyłącznie wiedza na temat obecnego *położenia* może pozwolić Ci znaleźć się w *lepszym* miejscu.

Sprawdzone działania zapewniające sukces: Ten rozdział to dla Ciebie punkt wyjścia. Samodyscyplina. Musisz wytyczyć własną drogę do sukcesu. Musisz wyeliminować złe nawyki, które Cię zdominowały.

Wyrobiłeś w sobie nawyk rozpoczynania działań, których nie doprowadzasz do końca. Bez względu na to, jak bardzo jesteś podniekowany nowym projektem, Twoje stare, głęboko zakorzenione nawyki są twarde jak stal. Największy popełniany przez ludzi błąd polega często na tym, że nie doceniają ilości energii, która będzie potrzebna, kiedy zaczną dokonywać zmian.

Wykonywanie dobrze znanych czynności nie wymaga zbyt wielu świeżych sił i rzadko kiedy zostaje przyćmione przez cokolwiek

innego. Przyzwyczajamy się do działania w pewien określony sposób i jeśli próbujemy zmienić owe stare, wygodne metody, zaczynamy być podenerwowani i tracimy grunt pod nogami.

Żeby dobrze się czuć z nowym nawykiem doprowadzania spraw do końca, trzeba trzymać się go na tyle mocno, żeby wszedł Ci w krew. To znacznie łatwiejsze w teorii niż w praktyce. Pamiętaj jednak, że tak właśnie przyzwyczajasz się do swojego położenia — nawet jeśli nie do końca Ci ono odpowiada.

Możesz zwiększyć swoje szanse na dokonanie rzeczywistej i trwałej zmiany, znajdując sobie mentora lub pracując z trenerem. Większość ludzi sukcesu ma swoich osobistych trenerów i mentorów, którzy pomagają im w działaniu, ponieważ niektóre składniki w równaniu osiągnięć wiążą się po prostu z dużą dozą inercji. Wsparcie innych osób pozwala zyskać pewność, że nie zarzucisz swoich działań aż do chwili, kiedy nie będziesz już dłużej potrzebować cotygodniowej, dodatkowej formy zachęty.

Aby zmienić stare nawyki, trzeba znacząco wzmocnić swoje działania, koncentrację i chęci. Pozytywne jest to, że kiedy dokona się już takiej zmiany, nawyki te stają się jak beton, są wykonywane nieświadomie i są dość trwałe.

Pytanie: Jak długo trwać w działaniu? Czytałem, że ludzie sukcesu nigdy się nie poddają. Czytałem też, że czasem nie warto walić głową w mur, oczekując innych rezultatów (definicja obłądu). Jeśli nic się nie udaje, skąd wiedzieć, kiedy zrezygnować?

Rada rzeczywiście jest nieco sprzeczna. Ktoś powie, żeby działać tak długo, aż osiągnie się sukces. Ktoś inny powie, żeby uciekać z tonącego statku. Rzecz w tym, że kiedy wypróbujesz coś, co się nie sprawdza, czas znaleźć skuteczne metody. Twoje zagubienie

jest w pełni zrozumiałe, zwłaszcza jeśli jego źródłem jest frustracja spowodowana uderzaniem głową w przysłowiowy mur.

Krótko mówiąc, rezygnujesz, kiedy przestajesz wierzyć w to, co robisz.

Mówiąc dokładniej, musisz starannie ocenić to, co zrobiłeś dotychczas, żeby odnieść sukces. Z dużym prawdopodobieństwem byłeś bardzo zabiegany i rozgadany, ale podjąłeś niewiele działań. Musisz sam zdecydować, czy coś nie wychodzi Ci dlatego, że nie jest możliwe do wykonania, czy też dlatego, że nie włożyłeś w to wysiłku, jaki jest niezbędny, żeby odnieść sukces. Jeśli naprawdę chcesz coś osiągnąć, a nie wypróbowałeś jeszcze wszystkich możliwych sposobów, nie poddawaj się. Jeśli wyczerpałeś już wszystkie dostępne możliwości, wciąż nie uzyskałeś żadnych efektów i powoli przestajesz wierzyć w to, że jest to w ogóle możliwe, być może czas zrezygnować.

Zrezygnować trzeba również wtedy, gdy cel przestaje mieć wartość lub nie jest dłużej przydatny. Realizując ciąg różnych celów, możesz zdać sobie sprawę, że jeden z nich, nad którym tak ciężko pracowałeś, był chybiony. Musisz go zarzucić w chwili, gdy zdasz sobie sprawę ze swojej pomyłki. Nie poświęcaj na niego więcej czasu ani wysiłku. Przeznacz swoją energię na bardziej znaczący cel.

Być może przykład z osobistych doświadczeń jednego z autorów tej książki okaże się pomocny. Oto przeżycia Kevina związane z poszukiwaniem wydawcy dla jednej z jego pierwszych książek:

Zanim książka *Psychologia perswazji* została przyjęta przez Pelican Publishing, przedłożyłem ją 247 razy 247 różnym wydawcom. Jednak nawet po akceptacji Pelicana było jasne, że wydawnictwo nie bardzo wierzy, iż książka (a także autor promujący ją) może się sprzedać.

Patrząc z perspektywy czasu, nie mogę winić żadnego z 247 wydawnictw. Nie miały żadnych logicznych przesłanek, by sądzić, że książka się sprzeda. Żadnych. Napisałem dwie książki. Obydwie wydałem własnym sumptem, a sprzedaż każdej z nich nie przekroczyła 1000 egzemplarzy. Nie jest to coś, czym można się pochwalić.

Jeden ze znanych wydawców powiedział mi otwarcie, że książka jest słabo napisana, a jej tematyka jest mało istotna. No, no.

Dziś, z tego, co wiem, *Psychologia perswazji* jest, obok *Do zobaczenia na szczycie* Ziga Ziglara, największym bestsellerem Pelicana. Na całym świecie sprzedało się około miliona egzemplarzy. Istnieje oczywiście wiele książek, które sprzedają się lepiej, ale rzecz w tym, że książka i tak osiągnęła niezłe wyniki.

Czy powinienem więc wtedy zrezygnować i zająć się czymś innym?

Odpowiedź na to pytanie nie znajdowała się wśród moich osiągnięć. Trzeba jej było poszukać w osobistej motywacji. Postanowiłem sobie zawczasu, że książka osiągnie sukces. Chciałem, żeby została wydana, chciałem, żeby dobrze się sprzedawała, co oznacza, że byłem gotów zrobić wszystko, co w mojej mocy, żeby ją sprzedać. Brałem udział w audycjach radiowych nadawanych w środku nocy, przemawiałem do audytorium, na które składało się nie więcej niż pięć czy sześć osób, podpisywałem książki na spotkaniach, na których pojawiały się najwyżej dwie osoby lub zgoła nikt.

Ponieważ miałem z góry ustalony cel, książka się sprzedała. Nie wiedziałem po prostu, że tak się zdarzy, ani nie miałem co do tego żadnego przecucia. Miałem zamiar pracować nad tym każdego dnia. Przez kilka pierwszych lat włożyłem w to mnóstwo pracy. Ale udało się.

Nie poddawałem się, dopóki nie odniosłem sukcesu. Biorąc to wszystko pod uwagę, prawdopodobnie zasugerowałbym 98 procent osób, które szkoliłem, żeby parły do przodu nawet po setnej odmowie.

Moja książka stała się dla mnie symbolem samego siebie i nie miałem zamiaru dać się zepchnąć na boczne tory. Postanowiłem, że i ja i ona odniesiemy na jakimś poziomie sukces.

Sprawdzone działania zapewniające sukces: Odpowiedź na pytanie, czy się nie poddawać, czy też zdecydować się na coś innego, to tak naprawdę kwestia praktyczności i decyzyjności. Jeśli masz zamiar poddać się biegowi wydarzeń i przekonać się, z jakim odbiorem się spotkasz, z chwilą, gdy poczujesz, że nie odnosisz sukcesu, powinieneś prawdopodobnie zrezygnować i zająć się czymś innym.

Z drugiej strony, jeśli bardzo pragniesz odnieść sukces i jesteś całkowicie oddany projektowi o dużym potencjale, trzymaj się go. Opracuj rozsądny plan działania, zrób, co do Ciebie należy, i nie pozwól, żeby ktokolwiek Cię powstrzymał. Nie poddawaj się, dopóki Ci się nie uda.

Pytanie: Co jest ważniejsze w drodze do sukcesu: wysiłek czy natchnienie? Osobiście uważam, że ważniejsze jest pozytywne nastawienie niż tylko ciężka praca. Czy istnieją jakieś badania na ten temat?

Zgodnie z obiegową opinią, pozytywne nastawienie to klucz do sukcesu. Badania na temat optymizmu pokazują, że optymiści żyją dłużej, dostają lepsze stopnie i są zdrowsi.

Prawda jest jednak taka, że ludzie myślą optymizm badany przez naukowców z pozytywnym nastawieniem.

Optymizm oznacza, że nie zawsze wierzysz, że wina leży po Twojej stronie. Optymizm zakłada, że zła passa nie musi trwać wiecznie. Optymizm zakłada, że kłopoty na pewnym etapie życia nie muszą od razu oznaczać, że wszystko poszło lub pójdzie źle. Optymizm w ujęciu naukowym stanowi przydatne podejście do życia.

Nastawienie jest ważne we wszystkich aspektach życia. Nastawienie jest ważne w przypadku perswazji i wywierania wpływów. Nastawienie ma znaczenie. Jeśli jednak chciałbyś zważyć wszystko to, co składa się na udane życie, pozytywne nastawienie będzie stanowić tylko niewielką część owych składników.

Pozytywne lub negatywne nastawienie jest w dużej mierze sprawą subiektywną i wpływ każdego z nich na osiągnięcia będzie różny w przypadku różnych osób. Wiele ludzi utożsamia dobre nastawienie z szerokim uśmiechem lub radosnym podejściem do życia. Inni utożsamiają je z widocznymi oznakami determinacji. Jeszcze inni są przekonani, że dobre nastawienie to tak naprawdę nastawienie ukierunkowane.

Bez względu na to, czym Twoim zdaniem jest pozytywne nastawienie, często stanowi ono cel sam w sobie, co może doprowadzić do frustracji i niezadowolenia. Taka sytuacja powoduje zazwyczaj wygaśnięcie celów, na potrzeby których dana osoba pielęgnowała pozytywne nastawienie.

Jak jest w rzeczywistości? Można przybrać wiele różnych rodzajów nastawienia i odnotowywać zarówno osiągnięcia, jak i porażki. Sukces jest znacznie bardziej związany z postępowaniem niż z zamiarami.

Oczami umysłu wciąż widzę faceta, który siedzi przy pianinie i gra, a jego palce poruszające się nad klawiaturą przypominają trzepoczące skrzydłami ptaka. Człowiek ten po prostu leciał.

Jego muzyka była trudna i piękna. Do głowy by Ci nie przyszło, że to pianista. A był naprawdę zdumiewający.

— Jak, u licha, to robisz?

— Moja mama zmuszała mnie, żebym ćwiczył codziennie godzinę po szkole.

— Jak długo?

— Od kiedy skończyłem cztery lata aż do ukończenia szkoły średniej.

— Naprawdę chciałeś to robić?

— Na początku przez długi czas nie. Ale potem już chciałem. Naprawdę pokochałem grę na początku szkoły średniej.

Podobnie rzecz się miała z Lance'em Armstrongiem¹, Kristy Yamaguchi², Carlem Lewisem³, Einsteinem, Edisonem, Curie, Bellem, Mozartem, Beatlesami, Gatesem, Oprah i Trumpem⁴. Podobnie rzecz się ma z każdym, kto chce odnieść sukces ponad wszystko. Osoby takie żyją i pracują wiele, wiele lat bez żadnej nagrody. Nagroda przychodzi później.

Sprawdzone działania zapewniające sukces: Badania pokazują, że optymizm ma duże znaczenie w przypadku sukcesu (i zdrowia). Co więcej, pozytywne nastawienie jest niczym smar na kołach osiągnięć i pomaga nawiązać dobre stosunki z osobami, które z kolei mogą pomóc Ci osiągnąć sukces. Jeśli będziesz

¹ Lance Armstrong — wybitny kolarz amerykański — *przyp. tłum.*

² Kristy Yamaguchi — wybitna amerykańska łyżwiarka figurowa — *przyp. tłum.*

³ Carl Lewis — były amerykański lekkoatleta, sprinter i skoczek w dal, jeden z najwybitniejszych sportowców na świecie — *przyp. tłum.*

⁴ Donald Trump — amerykański przedsiębiorca i miliarder, gospodarz popularnego show *The Apprentice* — *przyp. tłum.*

miły dla innych, odniesiesz większy sukces. Badania niezmiennie dowodzą, że ludzie o ujmującej osobowości łatwiej osiągają sukces. Nie tylko myślą bardziej trzeźwo w biznesie, ale również przyciągają do siebie osoby, które wykazują chęci i gotowość do pomocy. Bądź uprzejmy i wyrażaj wdzięczność. Okazuj innym niekłamane zainteresowanie i podchodź do wszystkiego z poczuciem humoru.

Pozytywne nastawienie nie może stanowić jednak celu samego w sobie, w takim bowiem wypadku nie uda Ci się osiągnąć tego, co mógłbyś osiągnąć. Jeśli musielibyśmy wybierać, zdecydowalibyśmy się raczej na wysiłek niż na natchnienie. Potrzeba Ci jednak obydwu tych elementów i możesz się na nie zdobyć.

W większości przypadków zachowanie poprzedza nastawienie. Zachowanie (działanie) sprawia, że zaczynamy działać z pasją. Jeśli chcesz odnosić sukcesy, *rób* to, co jest konieczne, żeby je odnosić. Pozytywne nastawienie lub inspiracja zjawia się wkrótce same.

***Pytanie:* Jak ważne jest skupienie i koncentracja, by wiele osiągnąć? Niekiedy bywam naprawdę roztrzępany. Czy będzie to miało wpływ na sukces, jaki mogę osiągnąć w życiu? Czy jest coś, co mogę zrobić, żeby polepszyć swoją koncentrację?**

Skupienie i koncentracja są kluczowe, by odnotować osiągnięcia na wysokim poziomie. Rozegranie gry życia tak, by uzyskać optymalne wyniki, wymaga skoncentrowanego wysiłku. Przez 2000 lat najwięksi ludzie sukcesu przyswajali sobie umiejętność koncentracji. W sztuce i nauce, w interesach i na wojnie, w literaturze, polityce i filozofii największe osiągnięcia ludzkości były efektem tej właśnie siły.

Koncentracja bierze się głównie z głębokiego zainteresowania i osobistego zaangażowania w daną czynność. Jest ona silnie związana z wytrwałością oraz tym, co Napoleon Hill⁵ nazwał „precyzją celu”. Koncentracja jest wrogiem nieśmiałości i niezdecydowania. Bojaźliwe osoby są nieobliczalne w swoich nawykach. Nieustannie przerzucają się z jednej sprawy na inną i choć z pozoru wyglądają na zabiegane, nie mają na koncie żadnych istotnych osiągnięć. Koncentracja zaś umożliwia niezwykle osiągnięcia.

Koncentracja to sztuka nieustannego, intensywnego zaangażowania w zadanie. Aby ją w sobie rozwinąć, trzeba mieć cel. Na początku dobrze jest przemyśleć i realizować tylko jeden zamiar. Nie ma nic złego w pisaniu książki i remontowaniu domu w ciągu tych samych 30 dni. Nie ma natomiast nic gorszego od rozpoczynania projektów i niedoprowadzania ich do końca. Nabieranie jednego złego nawyku po drugim potrafi zniszczyć nawet najpiękniejsze marzenia.

Wyrobienie w sobie koncentracji stanowi podstawę długofalowego sukcesu. Dość łatwo stwierdzić, czy ktoś odniesie sukces czy nie. Pytanie: Czy doprowadza sprawy do końca?

Czy *Ty* doprowadzasz sprawy do końca? Czy, pomimo chwil „roztrzępania”, dysponujesz mocą skoncentrowanego wysiłku? Jeśli nie i jeśli nie zrobisz nic, żeby to zmienić, będziesz zmuszony zajmować się co dzień wciąż tą samą rzeczą, do końca swoich dni.

Oto sekret, który może pozytywnie wpłynąć na Twój długofalowy cel: *Nikt nie może poważnie zainteresować się pracą, której nie lubi.*

Tysiące ludzi przez całe swoje życie idzie pod prąd, ponieważ wykonuje pracę, która im nie odpowiada. Nie wspinają się na

⁵ Napoleon Hill — amerykański pisarz, jeden z pierwszych autorów książek dotyczących samorozwoju i sukcesu osobistego — *przyp. tłum.*

szczyty swoich możliwości, a co za tym idzie — nie czują się spełnieni, ponieważ nie lubią tego, czym się zajmują, i tracą szacunek do samych siebie. Czy jesteś jedną z tych osób?

Najłatwiej jest wpłynąć pozytywnie na swoją koncentrację i zmienić całokształt swojego zachowania, jeśli uda Ci się podejść do czegoś emocjonalnie. Oznacza to, że ograniczasz nerwowe poszukiwania drogi prowadzącej do wysokich osiągnięć sprowadzające się wyłącznie do determinacji i wyczerpanej pracy. Można wyjść poza logiczne wytłumaczenie podejmowanych wysiłków i poczuć emocje związane z tym, dlaczego robisz to, co robisz.

Niestety, nie możemy dać Ci emocjonalnego składnika, który sprawi, że pozostaniesz skoncentrowany. Sam musisz go odnaleźć. Co jest tą jedną rzeczą, która daje Ci siłę napędową, tą jedną rzeczą, która liczy się bardziej niż wszystko inne? Musi być to coś rzeczywistego i musi być to coś, co Cię absorbuje. Rezygnacja nie może być jedną z możliwości, ponieważ emocjonalny składnik braku celu jest bardziej absorbujący niż tymczasowa przyjemność związana z niewykonywaniem tego, co trzeba, żeby zwiększyć swoje umiejętności lub kompetencje. Umiejętność, by poszukiwać, koncentrować się, wstać po raz kolejny, ćwiczyć, kiedy nie masz na to ochoty, sięgać dalej niż inni i odsuwać na bok przemijającą przyjemność, pozwoli Ci znacznie szybciej zrealizować swoje cele.

Sprawdzone działania zapewniające sukces: Aby rozwijać w sobie skupienie, musisz sprawić, by Twoja wola odciskała silne piętno na Twojej pracy i życiu. Zaczynaj już dziś nabierać umiejętności koncentracji, zaczynając od niewielkich rzeczy. Dbaj o intensywną koncentrację we wszystkim, co robisz. Powiedz sobie: „To jedna z rzeczy, którą robię, i będę wykonywał ją dobrze, aż nie zostanie zrobiona”. Kropka. Rozwijaj swoją umiejęt-

ność koncentracji i ostatecznej realizacji projektów, czytając poradniki w tym zakresie, takie jak *Potęga jednej godziny* (Lakhani 2007). Być może potrzebujesz mentora, który pomoże Ci dostrzec, jak wszystkie niemal trudności ulegają pod naciskiem koncentracji i jak nieprzerwane zaangażowanie w jedną sprawę może sprawić, że osiągniesz to, co z pozoru wydaje się niemożliwe.

Bez koncentracji i skupienia nie będziesz w stanie wytrwać w obliczu trudności. Dla odmiany, skoncentrowana osoba o silnej woli wykorzystuje przeszkody jako szczeble, po których wspina się wyżej. Nie daj się zaklasyfikować do grupy tych, którzy narzekają, że nie podoba im się ich brak skupienia, koncentracji i pamięci, ale nie podejmują najmniejszego nawet wysiłku, żeby nad sobą popracować. Wszystkie cele tego świata są bezużyteczne, jeśli brak jest skupienia, koncentracji i wysiłku.

Duża doza koncentracji odpłaca się między innymi lepiej rozwiniętą umiejętnością zarabiania większych pieniędzy i lepszego nimi zarządzania. Jednak zapotrzebowanie na skoncentrowany wysiłek sięga daleko poza sferę biznesu. Chcesz popracować nad swoją umiejętnością koncentracji również w działaniach twórczych nienakierowanych na zysk. Koncentruj się intensywnie na wszystkim, co robisz. Dlaczego? Ponieważ moc skoncentrowanego wysiłku pomoże Ci wypracować wiele innych cennych cech, takich jak dobra organizacja, punktualność, staranność, lepsza pamięć, szacunek do samego siebie i samodzielność. Dzięki skoncentrowanym wysiłkom nie tylko będziesz mógł aspirować do wyższych osiągnięć, ale również je realizować.