

BRIAN TRACY

autor książek *Nie tłumacz się, działaj! Odkryj moc samodyscypliny oraz Sukces tu i teraz. Osiągnij wszystko, czego chcesz, szybciej, niż się spodziewasz*

CELE!

Zdobędziesz wszystko,
czego pragniesz, szybciej,
niż myślisz

*Dzień, w którym zmieniło się Twoje życie
Uwolnij swój potencjał. Stwórz swoją własną przyszłość.
Dąż twardo do sukcesu i nigdy się nie poddawaj*

Tytuł oryginału: Goals!: How to Get Everything You Want — Faster Than You Ever Thought Possible

Tłumaczenie: Magda Witkowska

Projekt okładki: Urszula Buczkowska

ISBN: 978-83-283-9929-7

Copyright © 2010 by Brian Tracy.

Polish edition copyright © 2011, 2016, 2022 by Helion S.A.

All rights reserved.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, distributed, or transmitted in any form or by any means, including photocopying, recording, or other electronic or mechanical methods, without the prior written permission of the publisher, except in the case of brief quotations embodied in critical reviews and certain other noncommercial uses permitted by copyright law. For permission requests, write to the publisher, addressed "Attention: Permissions Coordinator," at the address below.

Berrett-Koehler Publishers, Inc.
235 Montgomery Street, Suite 650
San Francisco, CA 94104-2916

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

<http://onepress.pl/user/opinie/celevv>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzje.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

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

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

WPROWADZENIE	Sukces to cele	7
ROZDZIAŁ 1.	Zaczynamy — uwolnij swój potencjał	11
ROZDZIAŁ 2.	Przejmij kontrolę nad swoim życiem	21
ROZDZIAŁ 3.	Sprecyzuj swoje wartości	33
ROZDZIAŁ 4.	Zastanów się nad swoimi przekonaniem	43
ROZDZIAŁ 5.	Stwórz swoją własną przyszłość	55
ROZDZIAŁ 6.	Wyznacz swoje prawdziwe cele	63
ROZDZIAŁ 7.	Wyznacz swój zasadniczy sens	77
ROZDZIAŁ 8.	Zacznij od początku	85
ROZDZIAŁ 9.	Wyznacz sobie cele finansowe i je osiągnij	97
ROZDZIAŁ 10.	Zostań ekspertem w swojej dziedzinie	109
ROZDZIAŁ 11.	Popraw swoje życie rodzinne oraz relacje z innymi	125
ROZDZIAŁ 12.	Pracuj nad swoim zdrowiem	139
ROZDZIAŁ 13.	Monitoruj postępy	151
ROZDZIAŁ 14.	Usuń przeszkodę	161
ROZDZIAŁ 15.	Otoczaj się odpowiednimi ludźmi	175
ROZDZIAŁ 16.	Sporządź plan działania	185
ROZDZIAŁ 17.	Mądrze organizuj swój czas	197

ROZDZIAŁ 18.	Weryfikuj swoje cele każdego dnia	211
ROZDZIAŁ 19.	Nieustannie wizualizuj swoje cele	223
ROZDZIAŁ 20.	Aktywuj swoją nadświadomość	237
ROZDZIAŁ 21.	Nie poddawaj się, dopóki nie osiągniesz sukcesu	247
WNIOSKI	Zacznij działać już dziś	267
	Brian Tracy: Prelegent, autor książek, trener	271
	O autorze	272

Zaczynamy — uwolnij swój potencjał

Najwspanialsze w świecie nie jest to, gdzie się znajdujemy, ale dokąd zmierzamy.

— OLIVER WENDELL HOLMES

To naprawdę wspaniały czas, by żyć. Przed ludźmi kreatywnymi i zdeterminowanymi otwierają się dziś niemal nieograniczone możliwości osiągania rozlicznych celów. Choć w Twoim życiu i w gospodarce raz bywa lepiej, a raz gorzej, wkraczamy właśnie w epokę pokoju i zamożności, jakiej historia do tej pory nie знаła.

Nie ma znaczenia, gdzie zaczynasz, ale jak kończysz

W wieku osiemnastu lat rzuciłem szkołę, nie ukończywszy nauki. Moja pierwsza praca polegała na zmywaniu naczyń na tyłach małego hotelu. Potem myłem samochody, a jeszcze później — podłogi jako pracownik firmy sprzątającej. Przez kilka kolejnych lat wykonywałem różne prace fizyczne, w pocie czoła zarabiając na utrzymanie. Szukałem pracy w tartakach i fabrykach, na farmach i ranczach. Pracowałem jako drwal, a gdy kończył się sezon na wycinkę drzew, zatrudniałem się przy kopaniu studni.

Pracowałem na budowie na dużych wysokościach oraz jako marynarz na norweskim frachtowcu pływającym po północnym Atlantyku. Często sypiałem w samochodzie lub w tanich wynajmowanych pokojach. W wieku dwudziestu trzech lat w okresie żniw wędrowałem z miejsca na miejsce i pracowałem dorywczo na roli, spałem w stodole

na sianie i jadłem z rodzinami farmerów. Nie miałem wykształcenia, niewiele umiałem, więc po zakończeniu żniw pozostawałem bez pracy.

Kiedy nie mogłem znaleźć kolejnego fizycznego zajęcia, zostałem sprzedawcą pracującym wyłącznie za prowizję. Chodziłem w ciemno od drzwi do drzwi, od biura do biura. Czasami przez cały dzień udało mi się zawrzeć tylko jedną transakcję, która pozwalała opłacić pokój na noc, dzięki czemu nie musiałem spać pod gołym niebem. Trudno to uznać za wymarzony początek życia.

Dzień, w którym odmieniło się moje życie

Pewnego dnia wziąłem do ręki kartkę papieru i zapisałem na niej niewyobrażalny cel: miałem zarabiać tysiąc dolarów miesięcznie jako akwizytor. Złożyłem tę kartkę, gdzieś odłożyłem i nigdy więcej już jej nie widziałem.

Trzydzieści dni później moje życie całkowicie się odmieniło. Poznałem wtedy technikę sprzedaży, która już w pierwszym dniu stosowania pozwoliła mi potroić dotychczasowe dochody. W tym samym czasie właściciel zatrudniającej mnie firmy sprzedał swoje udziały pewnemu przedsiębiorcy, który właśnie przybył do naszego miasta. Dokładnie trzydzieści dni po tym, jak spisałem swój cel na kartce, nowy właściciel firmy poprosił mnie na stronę i zaproponował tysiąc dolarów miesięcznie za prowadzenie działu sprzedaży i kształcenie innych sprzedawców w posługiwaniu się technikami, dzięki którym sprzedawałem wyraźnie więcej od nich. Przyjąłem tę ofertę i moje życie już nigdy nie było takie jak wcześniej.

W ciągu kolejnych osiemnastu miesięcy zmieniałem pracę dwukrotnie. Zaczynałem jako akwizytor, by potem zostać menedżerem sprzedaży i kierować ludźmi, którzy sprzedawali w moim imieniu. W nowej firmie zatrudniłem 95 sprzedawców i utworzyłem cały zespół ds. sprzedaży. Niewiele wcześniej martwiłem się tym, za co kupię kolejny posiłek, a teraz chodziłem z portfelem pełnym dwudziestodolarowych banknotów.

Zacząłem uczyć moich sprzedawców, jak spisywać cele na papierze oraz jak skuteczniej sprzedawać. Praktycznie z dnia na dzień udało im się zwiększyć poziom generowanych dochodów nawet dziesięciokrotnie. Dziś wielu z nich jest milionerami, a nawet multimilionerami.

Raz na wozie, raz pod wozem

Muszę jednak przyznać, że nawet po tym moje życie nie było jednym długim pasmem sukcesów wiodących na szczyt. Zaliczyłem wiele wzlotów i upadków, odnosiłem chwilowe sukcesy, ale również ponosiłem porażki. Podróżowałem, żyłem i znalazłem zatrudnienie w dziewiętnastu krajach. Nauczyłem się francuskiego, niemieckiego i hiszpańskiego. Pracowałem w dwudziestu dwóch różnych dziedzinach.

Na skutek braku doświadczenia lub zwykłej głupoty zdarzało mi się wydać lub stracić wszystko, co miałem. Musiałem wtedy zaczynać od nowa — było tak kilkakrotnie. Kiedy ponownie znajdowałem się w takiej sytuacji, siadałem nad kartką papieru i wyznaczałem sobie nowe cele, posługując się metodami, które opiszę w kolejnych rozdziałach.

Po kilku latach wyznaczania i osiągania celów metodą prób i błędów postanowiłem w końcu zebrać w jeden system wszystko to, czego się nauczyłem. Zestawiłem wszystkie pomysły i strategie w całość, dzięki czemu udało mi się zdefiniować metodę i proces wyznaczania celów — określiłem jego początek, środek i koniec. Zacząłem realizować ten proces każdego dnia.

W ciągu roku moje życie odmieniło się po raz kolejny. W styczniu tego roku mieszkalem w wynajętym mieszkaniu z wynajętymi meblami. Miałem 35 tysięcy dolarów długu i jeździłem używanym samochodem, który miałem dopiero spłacić. W grudniu mieszkalem już we własnym apartamencie wartym 100 tysięcy dolarów. Kupiłem również mercedesa, spłaciłem wszystkie długi, a na moim koncie spoczywała suma 50 tysięcy dolarów.

Wtedy zacząłem podchodzić do sukcesu naprawdę poważnie, zrozumiałem bowiem, że wyznaczanie celów ma olbrzymią moc. Zainwestowałem setki, a może nawet tysiące godzin w naukę wyznaczania i osiągania celów oraz łączyłem najlepsze pomysły, na jakie trafiałem, w jeden kompletny proces, który okazał się niezwykle skutecznym.

Każdy może tego dokonać

Kilka lat później zacząłem nagrywać swoje warsztaty i seminaria na kasety audio i wideo, aby również inni mogli korzystać z moich metod.

Do dziś wyszkoliłem na całym świecie setki tysięcy ludzi posługujących się różnymi językami.

W ten sposób przekonałem się, że moje pomysły sprawdzają się wszędzie, dosłownie w każdym kraju, bez względu na wykształcenie, doświadczenie czy pochodzenie ludzi.

Najwspanialsze jest jednak to, że dzięki tym pomysłom ja i wiele tysięcy innych osób mogliśmy przejąć pełną kontrolę nad własnym życiem. Regularne i systematyczne wyznaczanie celów pozwoliło nam wyrwać się z ubóstwa i rozpocząć dostatnie życie, zapomnieć o frustracjach oraz zacząć się spełniać, zerwać z miernym działaniem, a także odnosić sukcesy oraz czerpać z nich satysfakcję. Ten system pomoże również Tobie.

Stwórz swój własny świat

Bodaj największym darem cywilizacji jest potencjał umysłu zdolnego kształtować niemal wszystkie aspekty naszego życia. Dzieła ludzkich rąk, które widzisz wokół siebie, stanowią owoc myśli zrodzonej w głowie pewnej osoby — dopiero później ta myśl została urzeczywistniona. Każdy element Twojego życia był najpierw myślą, życzeniem, nadzieją, marzeniem — Twoim lub cudzym. Myśli człowieka mają moc twórczą. Kształtują nasz świat i to, co się na nim dzieje.

Istotę wszystkich religii, systemów filozoficznych, teorii metafizycznych, psychologii oraz teorii sukcesu można sprowadzić do następującego stwierdzenia: *Jesteś tym, o czym myślisz przez większość czasu*. Twój świat zewnętrzny stanowi odzwierciedlenie Twojego świata wewnętrznego. Twój świat zewnętrzny, czyli to, czego doświadczasz na co dzień, w znacznej mierze zależy od tego, o czym najczęściej myślisz. O czymkolwiek nieustannie myślisz, narodzi się to w Twojej rzeczywistości.

Tysiące ludzi odnoszących sukcesy zapytano, o czym myślą przez większość swojego czasu. Najczęściej odpowiadali oni, że myślą o tym, *czego pragną*, oraz o tym, *jak to osiągnąć*.

Osoby nieszczęśliwe i nieodnoszące sukcesów przez większą część czasu myślą o tym, *czego nie chcą*. Najczęściej mówią o swoich problemach i smutkach, a także wskazują winnych tej sytuacji, podczas

gdy ludzie sukcesu koncentrują swoje myśli i rozmowy na celach, które najbardziej pragną osiągnąć. Przez większość czasu myślą i mówią o tym, czego najbardziej chcą.

Życie bez wyraźnie sprecyzowanych celów przypomina prowadzenie samochodu w gęstej mgle. Możesz mieć najmocniejszy i najbardziej zaawansowany technicznie samochód, a mimo to będziesz jechał powoli i zachowawczo, pokonując tylko krótkie odcinki nawet najlepszych dróg. Wyznaczając precyzyjne cele, momentalnie rozwiewasz tę mgłę. Możesz się skoncentrować i wykorzystać całą swoją energię i zdolności do tego, czego naprawdę chcesz. Precyzyjnie wyznaczone cele pozwalają Ci wcisnąć życiowy pedał gazu w podłogę i pomknąć ku temu, czego pragniesz od życia.

Funkcja automatycznego znajdowania celów

Wyobraź sobie następujące ćwiczenie: zdejmujesz gołębia pocztowego z grzędy, wkładasz go do klatki, którą przykrywasz kocem. Następnie wkładasz klatkę do kartonu i umieszczasz karton w zamkniętej kabine samochodu. Przejeżdżasz tysiąc kilometrów w dowolnym kierunku. Potem otwierasz karton, wyjmujesz z niego klatkę, zdejmujesz z niej koc i wypuszczasz gołębia. Gołąb pocztowy wlatuje w górę, zatacza trzy okręgi, a potem bezbłędnie podąża w kierunku oddalonej o tysiąc kilometrów grzędy. Żadne inne stworzenie na świecie nie dysponuje tak nieprawdopodobną cybernetyczną funkcją znajdowania celów — z wyjątkiem *Ciebie*.

Potrafisz dążyć do celu równie skutecznie jak gołąb pocztowy, a ponadto dysponujesz czymś jeszcze bardziej fantastycznym. Jeśli wyznaczysz swój cel absolutnie precyzyjnie, nie musisz nawet wiedzieć, jak go osiągnąć. Wystarczy, że określisz, czego dokładnie chcesz, a zaczniesz nieomylnie do tego celu dążyć — jednocześnie Twój cel zacznie zbliżać się do Ciebie. Ty i Twój cel spotkacie się w odpowiednim miejscu i odpowiednim czasie.

Dzięki temu nieprawdopodobnemu cybernetycznemu mechanizmowi zlokalizowanemu głęboko w naszych mózgach, prawie zawsze osiągamy wyznaczone cele, jakiegokolwiek by były. Jeżeli chcesz

wrócić wieczorem do domu i pooglądać telewizję, jest niemal pewne, że tak się właśnie stanie. Jeżeli Twoim celem jest prowadzić wspaniałe życie w zdrowiu, szczęściu i bogactwie, cel ten najprawdopodobniej zostanie osiągnięty. Funkcja znajdowania celów nie dzieli ich na lepsze i gorsze, pod tym względem przypominamy nieco komputery. Funkcja ta włącza się automatycznie i nieustannie pracuje nad tym, by dać Ci to, czego chcesz — bez względu na to, jakie dane wejściowe podasz.

Natury nie interesuje, jak ambitne cele sobie postawisz. Wyznaczaj małe cele, a Twój automatyczny mechanizm ich znajdowania pomoże Ci właśnie takie cele osiągać. Ta sama zasada obowiązuje w przypadku wielkich celów. Tylko od Ciebie zależy, o jakich celach będziesz myślał przez większość czasu — to Ty określasz ich rozmiar, zakres i stopień uszczegółowienia.

Dlaczego ludzie nie wyznaczają celów?

W tym kontekście nasuwa się celne pytanie: skoro mechanizm osiągnięcia celów jest automatyczny, dlaczego tak niewielu ludzi wyznacza na piśmie precyzyjne, wymierne i ograniczone czasowo cele, nad których osiągnięciem mogliby pracować każdego dnia? To jedna z największych tajemnic życia. Moim zdaniem można wskazać cztery powody, dla których ludzie nie decydują się na wyznaczanie celów.

Sądzą, że cele nie są ważne

Po pierwsze większość ludzi nie zdaje sobie sprawy ze znaczenia celu. Człowiek dorastający w domu, w którym nie wyznacza się celów, lub obracający się w środowisku, w którym o celach się nie rozmawia ani się ich nie ceni, najczęściej wchodzi w dorosłość i idzie przez życie z całkowitą nieświadomością tego, że umiejętność wyznaczania i osiągnięcia celów jest być może najistotniejszym z czynników kształtujących ich przyszłe losy. Rozejrzyj się wokół siebie. Ilu twoich znajomych lub członków rodziny wyznacza sobie precyzyjne cele i stara się do nich dążyć?

Nie wiedzą, jak to robić

Drugim powodem, dla którego ludzie nie wyznaczają celów, jest brak odpowiednich umiejętności. Co gorsza, wiele osób sądzi, że już wyznaczyło sobie cele. W rzeczywistości jednak mają tylko szereg życzeń i marzeń, takich jak: „być szczęśliwym”, „dużo zarabiać”, „wieść szczęśliwe życie rodzinne”.

Problem polega na tym, że to w ogóle nie są cele. To zwykłe *fantazje* — wszyscy takie snujemy. Cel i życzenie to dwie zupełnie różne rzeczy. Cel jest precyzyjny i konkretny, przybiera formę pisemną. Można go szybko i łatwo zakomunikować drugiej osobie. Jest wymierny, dzięki czemu wiemy, kiedy udaje się go osiągnąć.

Człowiek może ukończyć studia wyższe, nie wysłuchując w trakcie nauki nawet godzinnego wykładu na temat wyznaczania celów. Można odnieść wrażenie, że ludzie decydujący o programach nauczania w szkołach i na uczelniach zupełnie nie zdają sobie sprawy z tego, jak istotną rolę wyznaczanie celów odgrywa na późniejszych etapach życia. Oczywiście jeśli ktoś pojmie doniosłość wyznaczania celów dopiero w dorosłym życiu (jak to miało miejsce w moim przypadku), do pewnego momentu nie będzie miał pojęcia, jak są one ważne we wszystkim, co robi.

Obawiają się porażki

Trzecim powodem, dla którego większość ludzi nie wyznacza celów, jest strach przed porażką. Porażka boli. Jest trudna emocjonalnie, a czasem również finansowo. Od czasu do czasu wszyscy ponosimy porażki. Za każdym razem podejmujemy wówczas postanowienie, że w przyszłości będziemy zachowywać większą ostrożność i unikać tego rodzaju potknięć. W konsekwencji wiele osób popełnia błąd polegający na podświadomym sabotowaniu własnych wysiłków poprzez niewyznaczanie celów, które mogłyby w pewnych okolicznościach prowadzić do porażki. W ten sposób przez całe swoje życie funkcjonują na zdecydowanie niższym poziomie efektywności, niż by mogli.

Boją się odrzucenia

Czwartym powodem, dla którego ludzie nie wyznaczają celów, jest lęk przed odrzuceniem. Ludzie obawiają się, że jeżeli wyznaczą sobie jakiś cel i poniosą porażkę, zostaną skrytykowani, a może nawet wyśmiani przez innych. Właśnie dlatego, wyznaczając sobie cele, powinieneś zachowywać je w tajemnicy. Nie mów o nich nikomu. Inni powinni zobaczyć, co udało Ci się osiągnąć — nie musisz ich jednak informować o tym z wyprzedzeniem. To, czego inni nie wiedzą, nie może Ci zaszkodzić.

Dołącz do najlepszych 3 procent

W swojej książce zatytułowanej *What They Don't Teach You at Harvard Business School* Mark McCormack opisuje badania, które przeprowadzono na Harvardzie w latach 1979–1989. W 1979 roku absolwentom tamtejszego programu MBA zadano następujące pytanie: „Czy wyznaczyłeś sobie precyzyjne cele na przyszłość, spisałeś je i sporządziłeś plany ich osiągnięcia?”.

Okazało się, że zaledwie 3 procent absolwentów dysponowało celami i planami spisanyymi na papierze. 13 procent badanych wyznaczyło sobie cele, które jednak nie zostały spisane. Aż 84 procent nie wyznaczyło sobie żadnych konkretnych celów poza opuszczeniem szkoły i korzystaniem z uroków lata.

W 1989 roku badacze dotarli do tej samej grupy absolwentów. Okazało się, że owe 13 procent osób, które wyznaczyły sobie cele, ale ich nie spisały, zarabiała przeciętnie *dwukrotnie* więcej niż 84 procent studentów, którzy nie wyznaczyli sobie żadnych celów. Największym zaskoczeniem okazało się jednak to, że grupa 3 procent absolwentów, którzy wyznaczyli sobie precyzyjne cele i je spisali, zarabiała przeciętnie *dziesięć razy* więcej niż pozostałe 97 procent osób. Jedyna różnica między tymi grupami dotyczyła precyzji w definiowaniu celów, które ich członkowie wyznaczyli sobie po zakończeniu nauki.

Nie ma szczęścia bez celów

Earl Nightingale napisał kiedyś: „Szczęście to stopniowa realizacja pewnej wartościowej koncepcji lub celu”.

Naprawdę szczęśliwy czujesz się tylko wtedy, gdy robisz postępy — gdy krok po kroku zbliżasz się do czegoś, co jest dla Ciebie ważne. Viktor Frankl, twórca logoterapii, stwierdził kiedyś, że największą potrzebą istot ludzkich jest pragnienie poznania sensu życia, poznania celu, do którego można by dążyć.

Cele zapewniają nam takie właśnie poczucie sensu, wyraźne poczucie kierunku, w którym zmierzamy. Zbliżając się do osiągnięcia wyznaczonych celów, stajemy się silniejsi i szczęśliwsi. Mamy więcej energii i działamy skuteczniej. Czujemy się bardziej kompetentni i bardziej pewni własnych możliwości. Każdy krok zbliżający do osiągnięcia danego celu utwierdza nas w przekonaniu, że w przyszłości możemy wyznaczać kolejne, jeszcze bardziej ambitne cele.

Dzisiaj obawy przed zmianami i troska o przyszłość stały się powszechniejsze, niż były kiedykolwiek wcześniej. Ogromną zaletą wyznaczania celów jest możliwość kontrolowania zmian zachodzących w naszym życiu. Sformułowanie celów daje nam pewność, że w znacznym stopniu sami decydujemy o tym, jakich zmian będziemy doświadczać. Poprzez cele nadajemy znaczenie i sens wszystkiemu, co robimy.

Jedno z najważniejszych przesłań greckiego filozofa Arystotelesa dotyczy myśli, że człowiek jest organizmem teleologicznym. Greckie słowo *teleos* oznacza „osiągający cel” lub „osiągający sens”. Arystoteles uznał, że wszystkie ludzkie działania mają sens i cel. Jesteśmy szczęśliwi tylko wtedy, gdy w jakiś sposób zbliżamy się do tego, czego pragniemy. I tutaj właśnie pojawia się wielkie pytanie: Jakie cele sobie wyznaczyłeś? Do czego dążysz? Gdzie chciałbyś dotrzeć i co chciałbyś osiągnąć?

Wszystko zależy od Ciebie

Kluczem do szczęścia w życiu jest wyznaczanie celów, codzienne dążenie do nich oraz ich ostateczne osiągnięcie. Mechanizm wyznaczania celów jest tak potężny, że już samo myślenie o celach przynosi Ci

szczęście — dzieje się to, jeszcze zanim wykonasz pierwszy krok na drodze do ich osiągnięcia.

Chcąc w pełni uwolnić swój potencjał, powinieneś wyrobić sobie nawyk codziennego wyznaczania celów i codziennego ich osiągania — aż do końca Twoich dni. Powinieneś osiągnąć niemal laserowe skupienie, żebyś mógł zawsze myśleć i mówić o tym, czego chcesz, a nie o tym, czego nie chcesz. Już teraz musisz postanowić, że staniesz się organizmem dążącym do celów. Będziesz jak samonaprowadzający pocisk lub gołąb pocztowy — bezbłędnie zmierzał w kierunku celów, które są dla Ciebie ważne.

Nie ma lepszej gwarancji długiego, szczęśliwego, zdrowego i bogatego życia niż nieustanne dążenie do osiągania kolejnych rzeczy, których naprawdę pragniesz. Precyzyjnie zdefiniowane cele pozwolą Ci uwolnić potencjał zmierzania ku sukcesom w życiu osobistym i zawodowym. Dzięki celom pokonasz każdą przeszkodę, a Twojej wizji przyszłości nic nie będzie ograniczać.

Zaczynamy — uwolnij swój potencjał

1. Wyobraź sobie, że urodziłeś się z umiejętnością osiągania wszelkich celów, jakie mógłbyś sobie wyznaczyć. Kim chciałbyś naprawdę być, co chciałbyś mieć i co robić?
 2. Wskaż czynności, które dają Ci największe poczucie sensu życia. Co możesz i powinieneś w tej kwestii zmienić?
 3. Zastanów się nad swoim życiem zawodowym i osobistym. Spróbuj zrozumieć, w jaki sposób Twoje dotychczasowe myślenie kształtowało Twój świat. Co możesz i powinieneś zmienić?
 4. Jeszcze dziś podejmij postanowienie, że będziesz myślał i mówił tylko o tym, czego w życiu pragniesz, nie będziesz natomiast deliberował nad tym, czego nie chcesz.
 5. Określ cenę, którą będziesz musiał zapłacić, aby osiągnąć najważniejsze dla Ciebie cele, a następnie podejmij decyzję, że tę cenę zapłacisz — że zaczniesz to robić od dzisiaj.
 6. Wyobraź sobie, że sukces w osiąganiu wyznaczonych przez Ciebie celów to rzecz pewna i że absolutnie nie masz się czego obawiać. Jakie cele byś sobie wyznaczył?
 7. Wskaż jedno działanie, które powinieneś podjąć natychmiast w reakcji na wnioski wyciągnięte z powyższego ćwiczenia.
-

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 

Przejmij kontrolę nad swoją przyszłością

Co Cię napędza? Ambicja? Wielkie marzenia i plany? Chcesz realizować swoje cele i pomysły, poczuć osobiste spełnienie i satysfakcję zawodową? Poznaj najbardziej kompleksową ze wszystkich strategii wyznaczania i osiągania celów, jakie kiedykolwiek opisano w książkach.

Twój czas i Twoje życie są bezcenne. Nie musisz poświęcać wielu lat na osiąganie celów, które można urzeczywistnić w ciągu zaledwie kilku miesięcy. Dzięki strategiom proponowanym przez Tracy'ego możesz osiągnąć każdy, choćby nawet najbardziej brawurowy cel, jaki sobie wyznaczysz, i to w nadspodziewanie krótkim czasie. Tempo, w jakim będziesz piąć się na szczyt, zadziwi nie tylko Ciebie, ale i wszystkich wokół.

Ten inspirujący poradnik jest klasyką gatunku.

Dzięki niemu dowiesz się o sobie wielu zaskakujących rzeczy:

- poznasz swoje mocne strony
- zyskasz większe poczucie własnej wartości
- wzmocnisz pewność siebie
- nauczysz się skutecznie radzić sobie z problemami i przeszkodami
- zaczniesz otaczać się odpowiednimi ludźmi
- zrozumiesz, jak stawiać czoła wyzwaniom

Przed wszystkim jednak poznasz system realizacji własnych planów, który będzie Ci służyć przez całe życie.

W zaktualizowanym i rozszerzonym wydaniu książki znalazły się nowe rozdziały dotyczące finansów, życia rodzinnego i zdrowia — trzech sfer, w których osiąganie celów może przynosić największe korzyści, ale w których najtrudniej się je wyznacza i realizuje.

Brian Tracy zaliczany jest do grona wiodących światowych trenerów, prelegentów i konsultantów ds. zarządzania. Sam pokonał drogę „od pucybuta do milionera”, wykorzystując w tym celu metody opisywane w tej książce. Jego wykładów i prelekcji wysłuchuje co roku 250 tysięcy osób na całym świecie, a on sam pracował jako konsultant i trener na zlecenie ponad 1000 firm, w tym między innymi IBM-u, Forda, McDonnell Douglas, Xerox, Hewletta-Packarda, US Bancorp, Northwestern Mutual i Federal Express. Napisał 50 książek, które zostały przetłumaczone na 38 języków. Jest również autorem ponad 500 programów audio.

onepress



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



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

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-283-9929-7



książkiklasybusiness

Cena: 49,90 zł