

DLA TYCH,
KTÓRZY NIE BOJĄ SIĘ ZMIAN

JAA

czyli, jak zmienić siebie

TADEUSZ NIWIŃSKI

ZŁOTE
MYŚLI

Spis treści

Od uczestników kursów „Drogi do sukcesu”.....	13
Rozdział 1 Człowiek — to brzmi dumnie.....	15
Hormon socjalny.....	16
Brom w kawie.....	18
Nadszedł czas.....	19
Dżin uwięziony w butelce.....	19
Pierwszy dzień.....	20
Rozdział 2 Kim jesteśmy.....	23
Alfabet DNA.....	24
Potrafimy się czytać.....	26
Samolubny gen.....	28
Mechanizm ciała.....	29
Jajko czy kura.....	30
Ciało.....	31
Duch.....	31
Zdalnie sterowani?.....	32
Alchemia życia.....	33
Myślące maszyny.....	34
Sztuczna świadomość.....	36
Zamiłowanie do życia.....	36
Kim naprawdę jesteśmy?.....	37
Rozdział 3 Świadomość.....	38
Olśnienia.....	38
Nowe spojrzenie.....	40
Potęga umysłu.....	40
Kto ma rację.....	41
Zaufanie do umysłu.....	42
Akceptacja siebie.....	43
Same żółwie.....	43
Gdzie jesteś?.....	44

Rozwój osobowości.....	45
Filozofia śrubki	46
Życie kosztem innych	47
Cnota egoizmu.....	48
Kto Cię namawia do altruizmu	49
Nadzieja na coś za nic.....	50
Nie bądź śrubką	51
Rozdział 4 Jest nas więcej.....	53
Lewa i prawa półkula	53
Równowaga	55
Fale mózgowe	57
Podświadomość	60
Wierny niewolnik-robot	61
Ogrodnik i ogród.....	62
Trzecie JA.....	64
Hawajska tajemnica	64
Potrójne JA	65
Wielcy ludzie	68
Pisanie automatyczne	68
Kreatywność	69
Cechy nadświadomości	70
Ćwiczenia w myśleniu	72
Rozdział 5 Zasady działania	73
Nieznajomość praw nie zwalnia od odpowiedzialności.....	73
Kto tego uczy.....	75
Znajomość praw otwiera nowe możliwości.....	76
Źródło sterowania.....	78
Prawo kontroli	81
przyCZYNY.....	84
Myśli jako przyczyna	85
Kto nam wkłada myśli do głowy.....	86
Ładne kwiatki, ale czy nasze?.....	87

Mój ogród	88
Przypadek	89
Wiara	89
Tunelowa wizja	90
Samooograniczające przekonania	92
Kto nas ogranicza	93
„Dobra” pamięć	95
Hamulec może się zerwać	96
Dla dobra sprawy	97
Sam zwolnij swój hamulec	97
Prawo oczekiwania	98
Genialne szczury	99
Genialni uczniowie	100
Oczekiwanie powodzenia	101
Odwrotny paranoik	101
Zwierciadło	104
Cele	105
Rozdział 6 Przejęcie władzy	107
Wykręty	107
Odpowiedzialność	110
Dojrzałość	111
Możesz coś zrobić?	112
Nie tłumacz się	113
Nie karmić niedźwiedzi	114
Odzyskanie wolności	115
Wolność i odpowiedzialność	116
Negatywne emocje	117
Pozytywne myślenie	118
„Gniewo-strach”	120
Etapy „gniewo-strachu”	121
Rozładowanie napięcia	123
Prawo do gniewu	125

Osobiste zaangażowanie	125
Odpowiedzialność a negatywne emocje	127
Odpowiedzialność patrzy do przodu	128
Manipulowanie złością.....	130
Cena złości	131
Gniew i osobowość	133
Twój plecak.....	134
Ocean negatywności	135
Jak słuchać problemów innych ludzi	135
Zrzuc plecak	137
Nie ma wyjątków.....	138
Negatywne emocje w dzieciństwie.....	138
Destrukcyjny krytycyzm	138
Warunkowa miłość	141
Poczucie winy	142
Objawy poczucia winy u dorosłych.....	142
Jak pozbyć się poczucia winy	145
Manipulowanie poczuciem winy (MPW).....	147
Zepsuta płyta.....	148
Milczenie	149
Nie ma winnych	149
Sztuka przebaczenia	150
Przejęcie władzy	152
Rozdział 7 Poczucie własnej wartości	154
Jednostka a społeczeństwo.....	154
Wyścig	155
Mięśnie intelektualne	157
Lampa Aladyna	159
Co to jest „poczucie własnej wartości”?	161
Potrafię.....	161
Zasługuję.....	162
Sześć filarów.....	165

Umiejętność świadomego życia.....	166
Samoakceptacja	168
Odpowiedzialność.....	170
Asertywność	171
Celowość	173
Prawość.....	176
Pamiętaj o wszystkich filarach.....	179
Walcz o swoje szczęście	180
Rozdział 8 Dziwne, ale prawdziwe	182
Sztuka medytacji	183
Jak medytować	185
Mantra.....	186
Magiczna moc	187
Nie przejmuj się	188
Korzyści z medytacji.....	190
Stan alfa	191
Błyskawiczna z podświadomością	193
Afirmacja	195
OPT	198
Propaganda sukcesu	198
Twórcza wizualizacja.....	200
Żeńska i męska energia.....	202
Kierowana wizualizacja	204
Medytacja pływana	205
Nie przesadzajmy	207
Dla ciała.....	207
Dla dobra wszystkich zainteresowanych.....	207
Rozdział 9 Konieczność zmiany.....	209
Plan pięcioletni	211
Quo vadis	212
Weź, co chcesz.....	213
Nie obawiaj się zmiany.....	215

Proces rozwoju osobowości.....	216
Samoograniczające przekonania	217
Środowisko.....	218
Nowe nawyki.....	218
Pożądanie.....	218
Wiara.....	220
Obserwacja.....	220
Powtarzanie.....	221
Rozdział 10 Programowanie sukcesu.....	222
Czyje to cele?.....	222
Sukces nie jest przypadkiem.....	223
Sukces = cel.....	223
Obawa przed niepowodzeniem	224
Recepta na przezwyciężanie obaw.....	227
Jak osiągać cele.....	227
Forma zlecenia	229
Co JA z tego będę miał.....	230
Punkt wyjścia i termin	231
Przeszkody.....	233
Pomoc innych.....	234
Wiedza.....	234
Plan.....	237
Wizualizacja.....	237
Zrób to teraz.....	239
Dwanaście kroków do celu.....	240
Gospodarowanie czasem.....	241
Efektywne działanie	242
Rozwiązywanie problemów.....	243
Burza mózgów	243
Metoda dwudziestu pomysłów	245
Metoda pustelnika.....	245
Trzy kroki do sukcesu.....	246

Rozdział 11 Miłość i takie różne dyrdymały	248
Biznes a miłość	248
Prawo odwrotnego wysiłku	249
Umiejętność współżycia z ludźmi	249
Konstruktywna ocena	252
Bądź zgodny	253
Akceptuj	254
Dziękuj	256
Chwal	257
Podziwiaj	257
Słuchaj	258
Przyczyny problemów małżeńskich	260
Siedem oznak dobrego związku	261
Wychowanie dzieci	264
Potrzeba miłości	265
Kontakt fizyczny	267
Twoje dzieci są najważniejsze	268
Pozytywne oczekiwania	268
Lubienie siebie	269
Rozdział 12 W poszukiwaniu misji	271
Jak żyć	272
Najlepszy wykręt — pieniądze	274
Jak poznać swojego Anioła	276

Rozdział 10

Programowanie sukcesu

*Sukces nie wybucha od przypadkowej iskry.
Musisz się sam zapalić.*
Reggie Leach

„Sukces” jest magicznym słowem. Dla każdego ma ono trochę inne znaczenie. W czasie wykładów *Prawa sukcesu* często zadaję pytanie: „Co to jest sukces?”. Padają dziesiątki różnych definicji, takich jak: niezależność, powodzenie, stabilizacja życiowa, kariera, pieniądze, sława, szacunek i uznanie, autorytet społeczny, szczęście rodzinne, dobrze wychowane dzieci, zdrowie, pewność siebie, odwaga, umiejętność rozwiązywania problemów, optymizm, dobry sen i dobre jedzenie.

Pozycje na tej liście to pragnienia, do których ludzie chcieliby dojść w życiu. Jest to właściwie lista celów, których osiągnięcie stanowi sukces. Kto nam broni osiągać te cele?

Czyje to cele?

Po pierwsze, często jesteśmy zajęci osiągnięciem celów, które nie są nasze. Zostaliśmy zaprogramowani przez rodziców, nauczycieli i otoczenie do realizowania ich celów i wydaje nam się, że życie polega na spełnianiu czyichś oczekiwań.

Często nawet nie zastanawiamy się, jakie naprawdę są nasze cele. Christopher Morley znany jest z powiedzenia: „Jeden jest tylko sukces — być w stanie spędzić życie na swój sposób”. Jeśli masz kłopoty z określeniem własnego celu i misji w życiu, w rozdziale 12 znajdziesz kilka praktycznych rad.

Sukces nie jest przypadkiem

Drugą przyczyną, dla której ludzie nie osiągają własnych celów, a co za tym idzie, nie wykorzystują swojego pełnego potencjału, jest przekonanie, że sukces zależy od szczęścia i losu, a nie od nas samych. Wynikiem tego przekonania jest oczekiwanie przypadkowych nagród od życia, tego, co nam zostanie przez los „przydzielone”, zamiast tego, co nam się należy „za nasze pieniądze” wysiłku i pracy. Z przekonania tego bierze się nie tylko brak zadowolenia z życia, ale również stałe oczekiwanie na otrzymanie czegoś za nic. Liczenie na to, że inni będą pracować, żeby zaspokoić nasze potrzeby, prowadzi nieuchronnie do rozczarowania. Sukces nie jest przypadkiem. Jest wynikiem naszych myśli i działań, tak jak zboże na polu nie rodzi się samo, ale wymaga zasiania i pracy rolnika.

Sukces = cel

Trzecią przyczyną nieosiągnięcia sukcesu jest niezdawanie sobie sprawy, że polega on na stałym stawianiu sobie i osiąganiu celów. Każdy z nas ma wrodzony mechanizm osiągnięcia sukcesu. Jak była o tym mowa w rozdziale 5, umysł człowieka działa jak samonaprowadzająca się torpeda. Jeśli tylko cel jest wyraźnie wytyczony, mamy w swoich

programach zdolność stałego korygowania podejmowanych działań, tak aby doprowadziły do tego celu. Jeden tylko warunek: cel musi istnieć, a jeszcze lepiej, powinien być wyraźny. Tak jak statek płynie od portu do portu, tak człowiek musi stawiać sobie i osiągać cele. Życie bez celu jest jak statek bez sternika. Ludzie bez konkretnych celów oczywiście nie osiągają sukcesu i narażeni są na przykre „zderzenia” i niespodzianki w życiu. Mówią, że jeśli się nie wie, dokąd się idzie, to trzeba bardzo uważać, bo można tam nie trafić!



Obawa przed niepowodzeniem

Częstą przyczyną, dla której ludzie nie stawiają sobie celów, jest obawa przed niepowodzeniem. W rzeczywistości najczęściej przyczyną niepowodzenia jest głównie obawa przed niepowodzeniem. Nie ma sukcesu bez niepowodzeń. Niepowodzenie jest niezbędnym elementem sukcesu. Uczymy się sukcesu przez niepowodzenia, które pozwalają iść do przodu. Thomas J. Watson, założyciel IBM, znany jest z powiedzenia, że jeśli chcemy podwoić sukces, musimy podwoić liczbę niepowodzeń.

Thomas Alva Edison, który odkrył żarówkę elektryczną w 1879 roku, doszedł do tego po wielu nieudanych próbach. Znana jest historia wywiadu z dziennikarzem, który zapytał Edisona, dlaczego marnuje czas na tyle prób, jeśli

powszechnie wiadomo, że światło świecy jest dla człowieka najlepsze. „Młody człowieku” — miał mu na to powiedzieć wynalazca — „nieprawda, że wykonałem 5 tysięcy nieudanych prób, ale faktem jest, że do tej pory odkryłem 5 tysięcy sposobów, według których to nie działa”. Następne 5 tysięcy eksperymentów było potrzebne Edisonowi, aby doprowadzić do odkrycia żarówki. I pomyśleć, że było to zaledwie nieco więcej niż 100 lat temu!

Dobrze jest po każdym przedsięwzięciu, a szczególnie po niepowodzeniu, odpowiedzieć sobie na dwa pytania:

1. Co zrobiłem dobrze?

2. Co następnym razem zrobiłbym lepiej?

Umysł człowieka ma tendencję do koncentrowania się na niepowodzeniu. Koncentrowanie na pozytywach wymaga świadomego wysiłku, ale rezultaty są gwarantowane.

Posłużę się tutaj osobistym przykładem, kiedy w 1992 roku przyjechałem do Polski z wykładami „Drogi do sukcesu”. Pierwsze zderzenie z rzeczywistością było trochę nieoczekiwane. Grupa znajomych i przyjaciół, których wcześniej wtajemniczyłem w całe przedsięwzięcie i na których pomoc liczyłem, przyjęła mnie bardzo sceptycznie: „Jeszcze jeden «ekspert z Zachodu» się znalazł!”, „Przecież my sami wiemy, czego nam potrzeba”, „Co ty wiesz o Polsce po dziesięciu latach w Kanadzie?”, „Ludzie są tak zmęczeni codziennymi problemami, że nie mają czasu na jakieś kursy”, „Nikt ci nie zapłaci za kurs, bo ludzie nie mają pieniędzy”, „Teraz jest lato, to ludzie są na wakacjach”. Praktycznie każdy z dwunastu uczestników spotkania organizacyjnego przekonywał mnie, że to nie jest dobry pomysł, nie jest dobra pora i podsuwał pomysły, czym się raczej

(i nie w Polsce) powinienem zająć. Niektórzy nawet zaczęli się przechwalać przed innymi, jak to oni już dawno mnie przekonywali, żebym nie przyjeżdżał, bo to nie ma sensu.

Nie mogłem być postawiony przed lepszym testem. „Jeśli to, czego uczę, jest prawdą, to teraz mogę to udowodnić” — powiedziałem sobie. Pamiętając o zasadzie „**co zrobiłem dobrze**”, zaraz po spotkaniu usiadłem i na czystej kartce papieru napisałem u góry: „Jakie były pozytywne strony spotkania”. Odruchowo umysł mój buntował się i wykrzykiwał jakieś inwektywy w rodzaju: „Zachciało ci się, durniu, bawić w takie bzdury”, ale powiedziałem sobie: „Nie z nami takie numery”. Wymagało to trochę samodyscypliny, ale stopniowo na kartce zaczęły pojawiać się odpowiedzi, najpierw banalne, potem coraz bardziej istotne. Zdałem sobie sprawę, czego się nauczyłem na tym spotkaniu. Nie robiłem sobie wyrzutów „trzeba było”, ale zadałem pytanie numer dwa: „**Co następnym razem zrobilibym lepiej?**”. W odpowiedzi nazajutrz załatwiłem salę na wykłady i ogłoszenie w gazecie. W telewizji na początku nikt nie chciał ze mną rozmawiać, ale w radio chcieli. Chodziłem po różnych księgarniach, bibliotekach, uczelniach i rozdawałem albo wieszałem plakaty. Działanie dodało mi niesamowitej ilości energii i o dziwo — moi przyjaciele stopniowo zaczęli przekonywać się do całego przedsięwzięcia i pomagać mi, bo świat stoi otworem przed tymi, którzy wiedzą, do czego zmierzają. Wracałem do Kanady po przeszkoleniu ponad 200 osób z poczuciem dużego zadowolenia. Trzymam tę kartkę na pamiętkę.

Recepta na przewycięzanie obaw

Obawa jest długotrwałą formą strachu spowodowaną brakiem decyzji i najlepszym na nią lekarstwem jest działanie. Brian Tracy podaje bardzo prostą i skuteczną metodę przewycięzania obaw. Po pierwsze, na piśmie, wyraźnie zdefiniuj, o co się martwisz, używając pytań:

co?, gdzie?, kiedy?, kto?, jak?, dlaczego?

Samo zapisanie obaw pomaga w połowie przypadków. Jeśli nie pomogło, określ najgorsze możliwe rozwiązanie. Nie zaprzeczaj jego istnienia. Postanów „tu i teraz” zaakceptować najgorsze, jeśli się zdarzy i natychmiast podejmij działania zmierzające do lepszego rozwiązania niż to najgorsze.

Pozornie wygląda to na receptę sprzeczną z tym, co powiedzieliśmy przed chwilą o pozytywnym myśleniu, bo zaczynamy myśleć o najgorszym. Ważne jest jednak, aby obraz najgorszego nie był przechowywany w pamięci. Zaczynamy od krótkiego wyobrażenia sobie najgorszego, „co w najgorszym wypadku może się zdarzyć”, po to żeby natychmiast przejść do coraz lepszych obrazów. W procesie myślowym jak gdyby odbijamy się od dna i „płyniemy do góry” przez koncentrowanie się na tym lepszym. Istotne jest, aby nie rozpamiętywać najgorszego, tylko skoncentrować się na tym, co robić, aby dojść do tego najlepszego.

Jak osiągać cele

Najczęściej przyczyną niestawiania sobie celów jest po prostu brak umiejętności i wprawy. Programowanie suk-

cesu to przede wszystkim nauczenie się, na czym polega systematyczna metoda stawiania i realizowania celów.

Jak była o tym mowa w poprzednim rozdziale, każda zmiana wymaga pożądania i wiary. Tak też jest ze stawianiem celów. Każdy cel, który sobie stawiamy, musi być przez nas pożądany, musimy **chcieć** go osiągnąć. Mechanizm sukcesu nie działa, jeśli nie jest to nasz osobisty cel. Nie jesteśmy w stanie realizować celów innych ludzi, dopóki nie będziemy naprawdę ich chcieli z jakiejś osobistej przyczyny. Na końcowe powodzenie działania ma również istotny wpływ intensywność pożądania danego celu.

Wiara i przekonanie o powodzeniu są katalizatorem zmiany. Musisz bezwarunkowo wierzyć w możliwość osiągnięcia celu. Dlatego cel musi być w miarę realistyczny. Jeśli masz wątpliwości, spójrz na innych, którzy podobny cel osiągnęli. Czym się od nich różnisz? Często jedyną różnicą jest fakt, że tamci ludzie umieli sobie postawić taki cel. Wielcy politycy, wynalazcy, artyści, jak im się przyjrzeć z bliska, to tacy sami ludzie jak Ty (a może nawet gorsi), tylko oni wiedzieli, czego chcą i nad tym pracowali. Jak pisze Lech Wałęsa w *Drodze do wolności*³¹, pani Danuta nie odczuwa szczególnego skrzepowania nawet wobec prezydentów czy premierów, z jedynym wyjątkiem — Jana Pawła II:

Państwo Bush, pan Mitterrand, pani Thatcher — to są zwyczajni ludzie, mówi. Tacy jak my, przeżywający radości i dramaty, śmiertelni. Dlaczego więc mielibyśmy czuć się gorsi?

³¹ L. Wałęsa, *Droga do wolności: decydujące lata 1985–1990*, Warszawa 1991.

Forma zlecenia

Ważnym elementem w osiągnięciu celu jest forma pisemna, czyli myślenie na papierze. Pisanie celów powoduje, że ta sama informacja zostaje przeniesiona do podświadomości na kilka różnych sposobów: po pierwsze, wyobrażamy sobie cel w postaci obrazu, potem formułujemy w słowa i wypowiadamy w myślach, potem piszemy, angażując w to mięśnie ręki, potem widzimy napisane i czytając w myślach znowu wypowiadamy.

Pisanie również zmusza nas, aby cel był konkretny i wyraźny. Często ludzie mówią, że wiedzą, czego chcą, ale po prostu tego nie zapisują — to znaczy, że tak naprawdę nie wiedzą, czego chcą. To jest oszukiwanie samego siebie. Wszyscy nauczyciele sukcesu są co do tego zgodni, że pisanie celów jest pierwszym krokiem do ich osiągnięcia.

Wyraźnie sformułuj każdy cel. Dobrą metodą jest zapisywanie celu w formie zlecenia, jak gdyby dla kogoś innego, gdzieś daleko. Wymaga to dokładnego określenia wszyst-



kich szczegółów. Często w czasie samego procesu pisania takiego „listu do siebie” przychodzi do głowy doskonałe rozwiązanie.

Utkwiła mi w pamięci historia z *Kursu Zwycięzania* (*The course in winning*) Denisa Waitleya, o doradcy sukcesu, który był w stanie odgadnąć stan czyjegoś konta bankowego z dokładnością do 100 dolarów na podstawie jego listy celów. Oczywiście brak takiej listy był równoważny pustym kieszeniom.

Jeśli nie robiłeś tego do tej pory, zacznij od razu zapisywać swoje cele. Zrób listę wszystkich rzeczy, które chcesz osiągnąć i nadaj im priorytety: od najważniejszego do najmniej ważnego. Noś ją przy sobie i często do niej zagłądaj.

Co JA z tego będę miał

Cel musi być nie tylko osobisty, ale również musisz dokładnie wiedzieć, dlaczego go chcesz osiągnąć: jakie są TWOJE osobiste pobudki. Im więcej przyczyn, dla których chcesz osiągnąć dany cel, tym łatwiej będzie Ci go osiągnąć. Jak powiedział Viktor Frankl: przyczyny są paliwem w piecu osiągnięć.



Przyczyna musi być egoistyczna: co JA z tego będę miał. Nawet jeśli Twoim celem jest niesienie bezinteresownej pomocy innym, musisz zdawać sobie sprawę, że robisz to np. wyłącznie dla zaspokojenia swojej potrzeby samo-

realizacji albo zdobycia nagrody w niebie i nie możesz się dziwić, że nie przynosi Ci to dochodów. W każdej sytuacji musisz mieć wyraźną odpowiedź na pytanie, dlaczego to robisz.

Nie ma oczywiście nic złego w łączeniu przyjemnego z pożytecznym: pomoc innym w zamian za wynagrodzenie, w tej czy innej formie. Rzecz w tym, żeby to wyraźnie określić. Oczekiwanie nagród za owoce swojej pracy jest jak najbardziej naturalne i moralne. To tylko oczekiwanie czegoś – za nic, albo obłudne nieoczekiwanie niczego – jest niemoralne. Najwięksi egoiści, jakich znam, pełni są sloganów o altruizmie i poświęcaniu się dla innych.

Zostaliśmy od dziecka przyzwyczajeni do ukrywania swoich prawdziwych motywów działania i to się często mści. „Nie chcę, ale muszę” nie tylko utrudnia osiągnięcie celu, ale również niepotrzebnie zwiększa liczbę wrogów.

Nauczyciele sukcesu często polecają założenie sobie albumu z obrazkami, wyciętymi np. z czasopism, które ilustrują cele, do których dążymy: samochód, dom, wczasy na Hawajach, własną firmę, wspaniałych przyjaciół itp. Działa to stymulująco na podświadomość i pozwala lepiej zrozumieć, „dlaczego tego chcę”.

Punkt wyjścia i termin

Jak wiemy z poprzedniego rozdziału, **obserwacja** jest siłą korygującą, potrzebną do wytworzenia nowego nawyku. Na drodze do osiągnięcia jakiegokolwiek celu musimy zacząć od zarejestrowania stanu wyjściowego. Jeśli mam zamiar schudnąć, muszę najpierw wiedzieć, ile ważę na początku.



Jeśli chcę zwiększyć zarobki, muszę wyraźnie wiedzieć, ile dzisiaj zarabiam. Czasem stan wyjściowy wydaje się być oczywisty, ale mimo to dobrze jest spędzić trochę czasu na zarejestrowanie go. Wiąże się to z drugim filarem poczucia własnej wartości, o którym była mowa w rozdziale 7, samoakceptacją. Często podświadome zaprzeczanie faktom, wynikające z braku akceptacji siebie takim, jakim się jest, uniemożliwia lub utrudnia osiągnięcie celu. Jeśli

chcę schudnąć, muszę zacząć od zaakceptowania faktu, że ważę w tej chwili tyle i tyle.

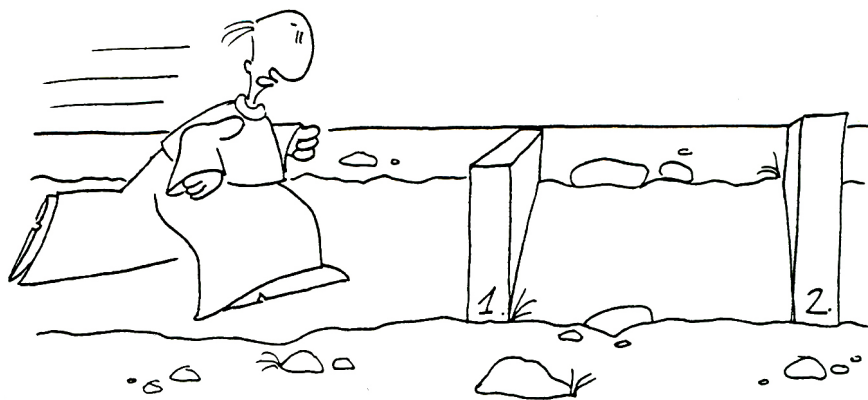
Każdy wymierny cel musi mieć ustalony termin. Brak terminu obniża skuteczność wrodzonego mechanizmu sukcesu. Cel musi być wyraźnie określony w czasie. Często jednak obawa przed niepowodzeniem wstrzymuje nas przed stawianiem terminów. Jest bardzo ważne nabranie nawyku nierobienia sobie wyrzutów w rodzaju: „Znowu nie udało mi się osiągnąć celu”, tylko przesunięcie terminu. Nie ma nierealnych celów, tylko terminy bywają niereal-



ne. O wiele lepiej jest nie zdążyć w terminie i go nieco przesunąć, niż nie mieć terminu w ogóle. Brak terminu często odsuwa realizację celu w nieskończoność. „Któregoś dnia” nie istnieje w języku ludzi sukcesu.

Przeszkody

Osiąganie każdego celu związane jest z pokonywaniem przeszkód. Jeśli nie ma przeszkód, to nie jest to naprawdę cel, tylko czynność do wykonania. Czasem przeszkody mogą być głęboko ukryte i mogą to być też cechy charakteru, jak np. lenistwo.



Zrób listę przeszkód do pokonania. Jak w biegu przez płotki, koncentruj się tylko na zasadniczych przeszkodach. Określ pierwszą z nich i zacznij nad nią pracować. Po jej pokonaniu przejdź do przeszkody numer dwa itd.

Koncentruj się na rozwiązaniach, a nie na problemach. Wyobrażaj sobie nie samą przeszkodę i jak to trudno będzie ją

pokonać, ale zobacz siebie po już drugiej stronie. Zawsze wyobrażaj sobie rezultaty rozwiązanych problemów.

Pomoc innych

Na drodze do celu będziesz prawdopodobnie potrzebować pomocy innych. Zrób listę ludzi, grup i organizacji, których współpraca będzie konieczna do osiągnięcia celu. Zastanów się, jak tę pomoc uzyskać.

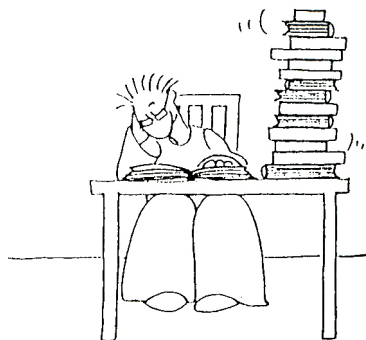
Nie możesz oczekiwać, że ktoś będzie Ci pomagał tylko dlatego, że tego potrzebujesz. Jedyną uczciwą metodą uzyskania pomocy jest **wymiana** i to niekoniecznie materialna. Jest to zasada stara jak świat. Próby jej łamania, na małą i na dużą skalę, prędzej czy później kończą się niepowodzeniem. Jak to mieliśmy okazję boleśnie doświadczyć na własnej skórze, wyznawanie zasady: „Każdemu według jego potrzeb, od każdego według jego możliwości” kończy się tym, że nikt nic nie ma.

Pomyśl, co możesz zaoferować innym w zamian za rzeczy, których potrzebujesz. Pomyśl, jak możesz zwiększyć wartość Twoich usług. Im więcej dasz, tym więcej dostaniesz. Pomyśl, co Twoi partnerzy będą z tego mieli. Pięknym elementem zasady wymiany jest to, że obie strony chcą coś z tego mieć, nikt tego obłudnie nie ukrywa i nikt nie wygrywa kosztem drugiego.

Wiedza

Jaką nową wiedzę musisz zdobyć na drodze do celu? Czego się musisz nauczyć? Znowu, zrób listę i skoncentruj się na pierwszym jej elemencie. Nie oszukujmy się, że cokolwiek

można w życiu osiągnąć bez stałego uczenia się i doskonalenia. Nie myl tego oczywiście z torturami, jakie są czasem stosowane w szkole. Ty jesteś właścicielem swojego JA i tylko Ty naprawdę decydujesz, czego się chcesz nauczyć. Pamiętaj, że w każdej dziedzinie potrzebna jest wiedza. Możesz ją zdobyć, ucząc się na własnych błędach, ale o wiele szybciej i taniej jest korzystać z doświadczenia innych.



Ludzie sukcesu regularnie czytają książki (tak jak Ty w tej chwili). Pół godziny dziennie daje średnio jedną książkę na tydzień, co oznacza 52 książki rocznie. Wiedza, jaką możesz w ten sposób uzyskać w ciągu dwóch lat, to równownik doktoratu. Z tą zaletą, że nie musisz studiować niektórych zupełnie bezużytecznych rzeczy, które wymagane są do zrobienia doktoratu, a tylko te, które są Ci naprawdę potrzebne.

Słuchanie nagrań motywujących z wykładami z różnych dziedzin i streszczeniami książek stało się bardzo popularne w Ameryce. Samochody zamieniają się w uniwersytety na kółkach. Czas, który normalnie jest niewykorzystany, pracuje dla nas — bez specjalnego wysiłku można nauczyć się wielu rzeczy. Nagrania mają tę zaletę, że w każdej chwili możemy „poprosić” wykładowcę, żeby coś powtórzył, nawet kilka razy, albo powiedzieć: „Teraz niech pan zrobi przerwę, bo mam tu coś do załatwienia, ale jak wrócę, to chcę pana słuchać dokładnie od tego momentu”.

Nowa wiedza to także kursy doskonalące zawodowo oraz służące rozwojowi osobowości, których coraz więcej jest dostępnych w Polsce. Zainterесuj się nimi.

„Dobrze” — powiesz — „ale jak poznać dobry kurs, który nie jest zwykłym wyciąganiem pieniędzy?”. Rzeczywiście wielu ludzi opowiadało mi o „ekspertach” zagranicznych i krajowych, którzy po zmianie systemu pojawiali się i znikali, zostawiając uczucie niesmaku. Ty jesteś jedynym sędzią i na tym też polega świadome życie. Możesz zasięgać opinii innych, ale ostateczna decyzja należy do Ciebie, dlatego zawsze musisz mieć możliwość sprawdzenia jakości produktu, który kupujesz. Jeśli kurs jest dobry, organizator nie powinien mieć problemów z oferowaniem jakiejś części za darmo albo udzieleniem gwarancji zwrotu pieniędzy, jeśli uznasz, że nie jesteś zadowolony. „Drogi do sukcesu” np. poprzedzone są dwugodzinnym wprowadzeniem, na który każdy ma wstęp wolny. Niezależnie od tego, oferowana jest gwarancja całkowitego zwrotu pieniędzy, jeśli ktoś uzna, że kurs nie jest ich wart.

Jeżeli nie masz tego rodzaju możliwości, fakt ten sam w sobie może być wskazówką o wątpliwej jakości kursu. Pamiętaj, że nawet wtedy zawsze możesz zaproponować inne rozwiązanie, np. wysłuchania jakiejś części kursu przed zapłaceniem. W British Columbia Institute of Technology, gdzie byłem przez 14 lat wykładowcą, obowiązuje zasada, że po pierwszych zajęciach (co jest zwykle $1/12$ kursu) można zażądać zwrotu pieniędzy.

Dobry produkt zwykle przychodzi z gwarancją. Nightingale-Conant, jedna z potężniejszych firm sprzedających nagrania z kursami i wykładami na różne tematy, ma zasadę,

że klient ma miesiąc na podjęcie decyzji o wartości kursu. Brian Tracy ostatnio udziela rocznej gwarancji na swoje nagrania kursów.

Nigdy nie obawiaj się pytać o szczegóły i sprawdzać jakości oferowanych produktów, nawet takich niewymiernych jak kursy.

Inną metodą zdobywania wiedzy jest przynależność do organizacji i grup, których celem jest wspólne doskonalenie się i zdobywanie nowych umiejętności. Kluby Ludzi Sukcesu mojego pomysłu istnieją w Polsce od 1992 roku. Stowarzyszenie Akademia Mądrego Życia (<http://amz.org.pl>) jest międzynarodową organizacją szerzącą wiedzę na temat mądrego życia opartą na opracowanej przeze mnie metodzie noszącej nazwę System TeTa.

Plan

W drodze do osiągnięcia celu bardzo ważny jest plan. Zrób listę działań niezbędnych do osiągnięcia celu. Zorganizuj ją w czasie i priorytetach. Niech Twoje kroki będą jak szczeble drabiny, po której się trzeba wspiąć, aby dojść do celu.

Ponumeruj poszczególne kroki na liście i w miarę potrzeb aktualizuj cały plan.

Wizualizacja

W mechanizmie sukcesu niezmiernie ważny jest wyraźny obraz osiągniętego celu. Wyobrażaj sobie ten cel jako już osiągnięty. Możesz do tego stosować techniki z rozdziału 8 albo po prostu myśl często o swoim celu. Jeśli jesteś aktorem i chcesz mieć dobry występ, wyobrażaj sobie publiczność bi-

jącą brawa. Jeśli chcesz dobrze zdać egzamin, wyobrażaj sobie profesora z uśmiechem i zadowoleniem ściskającego Ci rękę na pożegnanie. Jeśli chcesz zostać prezydentem, wyobrażaj sobie tłumy ludzi z zadowoleniem oklaskujących Twoje pierwsze przemówienie.

Wyobraźnia może czynić cuda. Sam doświadczyłem tego wiele razy. Jeszcze nie mając pojęcia o całej teorii sukcesu, którą poznałem dopiero w Kanadzie, intuicyjnie stosowałem wizualizację z dużym powodzeniem. Od dziecka np. często wyobrażałem sobie swoją przyszłą żonę i przyglądałem się jej w różnych sytuacjach. Kiedy ją w rzeczywistości poznałem, nie miałem wątpliwości, że to ona: wszystko zgadzało się z obrazem, jaki od dawna nosiłem w sobie. Tak, jak sobie wyobrażałem, jesteśmy kochankami, przyjaciółmi

i partnerami, mamy dwoje udanych dzieci i nawet kłócimy się konstruktywnie. Do tej pory (marzec 2011) przeżyliśmy ze sobą prawie 41 szczęśliwych lat. Ludzie mówią: „Udało ci się”. Nieprawda, ja wiem, że sukces nie jest przypadkiem!



Drugim przykładem bardzo skutecznej wizualizacji w moim życiu jest dom w Północnym Vancouver, w którym mieszkamy od 1987 roku. Kiedy w 1982 roku, świeżo świeżo po przybyciu do Kanady, bez grosza w kieszeni stałem na moście wiszącym w lesie nad potokiem Lynn Canyon, patrzyłem na piękną zieleń drzew i wyobrażałem sobie swój dom gdzieś za tymi drzewami. Szczerze mówiąc, nie bardzo nawet wtedy wierzyłem, że będzie to kiedyś możliwe. Okazuje się, że wystarczył intensywny obraz domu, który utkwił mi głęboko w podświadomości. Po pięciu latach spędzonych na północy Alberta wróciliśmy do Vancouver. Nie myśląc o dawnym marzeniu, obejrzelśmy ponad 50 domów w różnych dzielnicach, żeby wreszcie zdecydować się na kupno tego, w którym teraz mieszkamy. Jakież było moje zdziwienie, kiedy już po wprowadzeniu się, stojąc na moście, odkryłem że nasz dom znajduje się dokładnie tam, gdzie go sobie pięć lat wcześniej wyobrażałem.

Używaj swojej wyobraźni jak możesz najczęściej. Obraz celu przechowywany na stałe w świadomym umyśle powoduje, że podświadomość pracuje nad jego realizacją i podpowiada, co robić w odpowiednim momencie.

Zrób to teraz

Jedną z ważniejszych tajemnic sukcesu jest „zrób to teraz”. Nie czekaj na „któregoś dnia”, zacznij od razu. Poświęć wszystkie siły i wytrwałość, aby cel osiągnąć. Jeśli wydaje Ci się to za trudne, może powinieneś wrócić do „co ja z tego będę miał” i dobrze to zdefiniować.

Shakti Gawain w *Powrocie do ogrodu* opisuje, jak bardzo wolno posuwało się pisanie *Twórczej wizualizacji*, jej

pierwszej książki. Chętni powpłacali pieniądze, czas mijał, a książki nie było. Wreszcie przyjaciel przekonał ją, żeby przestała się martwić perfekcyjnością książki, ale po prostu ją napisała. Użył przy tym zwrotu: „Cut the shit and do the thing!”, co w wolnym tłumaczeniu brzmi: „Nie pieprz, tylko zrób!”. Rada okazała się skuteczna, a powiedzenie stało się nieformalnym mottem ich wydawnictwa.

Bob Greene wspomina rozmowy przy maszynie do parzenia kawy, kiedy jeszcze pracował w firmie Hewlett Packard. Wszyscy narzekali na edytor, program, który rzeczywiście pozostawiał wiele do życzenia i powodował frustracje użytkowników. Zamiast egzekwować swoje „prawo do gniewu” (z rozdziału 6), zabrał się do zrobienia lepszego edytora. Wkrótce potem założył w Vancouver własną firmę Robelle Consulting, która osiągnęła błyskawiczny sukces. Jego QEDIT znany jest na całym świecie. Bob Greene lubi słuchać, co planują inni i mówi im: „Po prostu zrób to”.

Zacząć jest pierwszym krokiem do sukcesu. Potem bądź wytrwały i zdeterminowany. Jeśli brak Ci wytrwałości, może powinienes popracować nad poczuciem własnej wartości, któremu poświęcony jest rozdział 7, albo poszukać lepszych celów, ale zacznij dzisiaj i nie poddawaj się przeciwnościom. Winston Churchill powiedział:

Nigdy się nie poddawaj.

Nigdy. Nigdy. Nigdy. Nigdy.

Dwanaście kroków do celu

Podsumujmy kroki prowadzące do osiągnięcia celu:

1. Chęć i pożądanie celu.

2. Przekonanie o możliwości osiągnięcia celu i wiara w powodzenie.
3. Myślenie na papierze.
4. Osobiste zainteresowanie, co JA z tego będę miał.
5. Określenie punktu wyjścia.
6. Ustalenie terminu.
7. Lista przeszkód do pokonania.
8. Lista ludzi, grup i organizacji, których współpraca jest konieczna do osiągnięcia celu.
9. Nowa wiedza niezbędna w realizacji celu.
10. Plan działania.
11. Wizualizacja celu jako już osiągniętego.
12. Zrób to TERAZ i nie poddawaj się.

Gospodarowanie czasem

Czas to pieniądź. Sukces wymaga umiejętnego gospodarowania czasem. Pierwszym krokiem do dobrego wykorzystania czasu są wyraźne i konkretne cele, a co za tym idzie, wyraźne i szczegółowe plany na piśmie. Doskonałym nawykiem jest robienie listy rzeczy do wykonania każdego dnia.

Istotna jest umiejętność koncentrowania się na najważniejszych rzeczach. Zgodnie z zasadą „80/20”, zaproponowaną przez Vilfreda Pareto, na ogół 80% wartości pochodzi od 20% prac. Skoncentrowanie się na tych właściwych 20% może rozwiązać 80% problemów. Dlatego ważne są priorytety i określenie, które zadania są najważniejsze. Zawsze zaczynaj od rzeczy najważniejszych.

Następną zasadą jest koncentracja na jednej rzeczy, aż będzie wykonana w 100%. Przeskakiwanie między różnymi zadaniami i miotanie się zawsze prowadzi do straty czasu i energii. Trzymanie się jednej rzeczy, aż do całkowitego wykonania, wymaga samodyscypliny.

Przewycięzanie zwlekania może być osiągnięte przez nabranie nawyku powtarzania sobie: „Zrób to teraz” przy każdej wątpliwości i tendencji do odkładania na potem. Jest to bardzo skuteczna autosugestia. Szybkie tempo jest również bardzo istotne dla sukcesu. Im szybciej jesteśmy w stanie pracować, tym więcej mamy energii. Sukces jest także grą liczb, czyli im więcej działamy, tym większe mamy szanse powodzenia. Szybkie tempo umożliwi zrobić więcej, a co za tym idzie, zwiększenie szans na sukces.

Efektywne działanie

Od czego zależy efektywność realizowania celów? W dużej mierze sprowadza się do odpowiedzialności, o której dużo mówiliśmy w rozdziałach 6 i 7. Im bardziej czujemy się odpowiedzialni za to, co robimy, tym efektywniej działamy. Dotyczy to zwłaszcza pracy zawodowej, gdzie warto zadawać sobie pytania w rodzaju:

- ☞ Czego się ode mnie oczekuje?
- ☞ Dlaczego jestem na liście płac?
- ☞ Dlaczego zostałem zatrudniony?
- ☞ Jaki wkład mogę mieć dzisiaj w moją organizację?
- ☞ Jaką jedną rzecz mogę ja i nikt inny zrobić, która jeśli dobrze wykonana, zasadniczo poprawi sytuację?

☞ Jaki jest najlepszy sposób wykorzystania przeze mnie czasu w tej chwili?

Skoncentrowanie się na swoim wkładzie i przyjęciu odpowiedzialności jest kluczem do efektywności i zadowolenia na dłuższą metę. Zadawanie tych kilku prostych pytań na co dzień może zasadniczo zmienić Twoją sytuację w pracy.

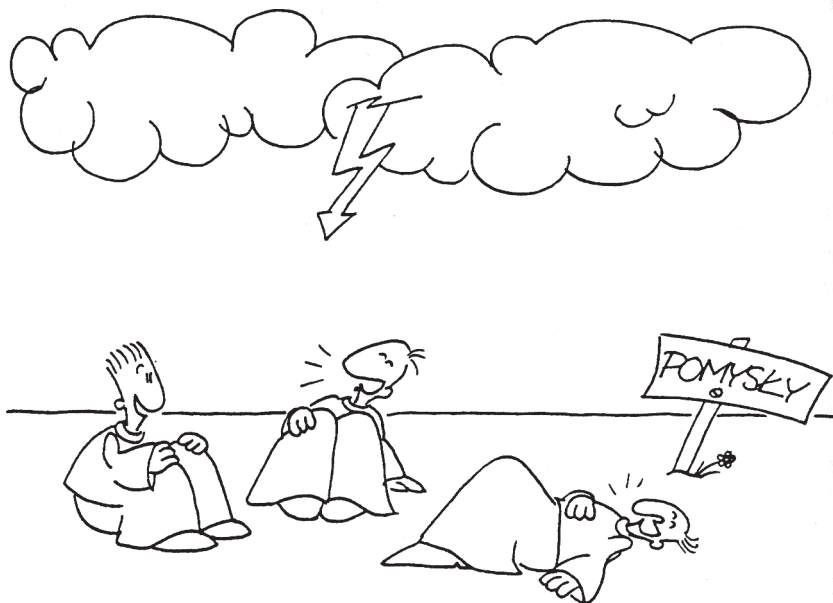
Rozwiązywanie problemów

W programowaniu sukcesu nie sposób nie wspomnieć o technikach rozwiązywania problemów. Nadają się do tego dobrze metody omówione w rozdziale 8. Tutaj chcę jeszcze wspomnieć o trzech technikach, do których mam szczególne zaufanie.

Burza mózgów

Termin „burza mózgów” jest często nadużywany dla określenia po prostu intensywnej dyskusji. W rzeczywistości głównym zadaniem prawdziwej burzy mózgów jest generowanie pomysłów. Metoda stosowana jest w grupie od dwóch do ośmiu osób. Przed rozpoczęciem sesji definiowany jest problem do rozwiązania. Ważne, żeby zebrane osoby pracowały w pełnej harmonii i wszystkie były zainteresowane rozwiązaniem problemu. Nie są dozwolone żadne negatywne stwierdzenia, nie ma wyśmiewania, poddawania w wątpliwość i osądzania. Każdy pomysł jest dobry, niezależnie od tego, czy jest realistyczny, czy nie.

Zalecana jest spontaniczność, śmiech, zwariowane pomysły, a także ich przeciwieństwa (np. „zwiększyć liczbę osób” i „zmniejszyć liczbę osób”). Pomysły zapisywane są



w kolejności zgłaszania. Można umówić się, że uczestnicy odzywają się kolejno, jak w czasie licytacji w brydża. Jeśli ktoś akurat nie ma pomysłu, mówi „pas” i następna osoba ma głos.

Pomysły oceniane są dopiero po zakończonej sesji. Wtedy analizuje się je i wybiera najlepsze. Pozytywna i wesoła atmosfera burzy mózgów ma za zadanie wyzwolić w grupie zdolności twórcze. Sens zachęcania do zwariowanych pomysłów jest taki, że wyłącznie na zasadzie luźnych skojarzeń, mogą one sprowokować te właściwe, najlepsze pomysły. Dlatego żadne ocenianie nie jest dozwolone w trakcie.

Zasadę pozytywnego podejścia, obowiązującą w burzy mózgów, dobrze jest również stosować w każdej grupowej sy-

tuacji. Jeśli prowadzisz zebrania, spróbuj koncentrować się wyłącznie na pozytywnych stwierdzeniach, a zobaczysz, jak wzrośnie pomysłowość członków grupy.

Metoda dwudziestu pomysłów

Ta technika rozwiązywania problemów podawana jest przez wielu nauczycieli sukcesu. Może być stosowana samotnie lub we dwoje. Na czystej kartce papieru napisz u góry problem w formie pytania, np. „Co mogę zrobić, żeby zarabiać 10 milionów do końca roku?”. Im bardziej szczegółowe pytanie, tym lepiej. Pod spodem napisz bez zastanowienia 20 odpowiedzi (numerując je kolejno). Pierwsze przyjdą łatwo, ale po pewnym czasie zatrzymasz się. Zmusz się do napisania wszystkich 20 odpowiedzi. Zwykle te ostatnie są najwartościowsze. Weź jedną lub więcej odpowiedzi i od razu zastosuj.

Brian Tracy opowiada o kursie, który prowadził dla IBM, kiedy jeden z uczestników rozwiązał tą metodą problem, którego nie był w stanie rozwiązać przez 6 miesięcy. Rozwiązanie miało na jego liście dokładnie numer 20.

Metoda pustelnika

Osobiście mam sentyment do tej metody, gdyż oddała mi duże zasługi. Polega ona na „zanurzeniu się w spokoju”. Nie można jej stosować w zmęczeniu ani z pełnym żołądkiem albo po spożyciu alkoholu. Wiedząc, jaki masz problem, usiądź wygodnie w spokojnym miejscu na 30 do 60 minut zupełnie bez ruchu. Ważne, żeby mieć zagwarantowany spokój. Oczy miej otwarte (przeciwnie do medytacji) i pod żadnym pozorem nie ruszaj się. Pozwól myślom

płynąć spokojnie i nie zmuszaj się do myślenia o niczym szczególnym. Po pewnym czasie będziesz miał nieprzeparatą ochotę, żeby coś zacząć robić, albo chociaż zmienić pozycję, ale wytrwaj co najmniej pół godziny.

Poczujesz napływającą energię i rozwiązanie przyjdzie, często niezauważone. Ważne, żeby w niedalekiej przyszłości podjąć działanie zgodne z tym, co Ci przyjdzie do głowy. Z biografii znanych ludzi wynika, że mieli zwyczaj „zanurzania się w spokoju” co najmniej na parę minut każdego dnia.

Trzy kroki do sukcesu



Na zakończenie rozdziału poświęconego programowaniu sukcesu jedna, genialnie prosta recepta, za autora której uważany jest multimilioner H.J. Hunt:

1. Ustal, co chcesz.
2. Ustal, jaka jest tego cena.
3. Postanów, że ją zapłacisz.

