

BRIAN TRACY

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

ZARABIAJ TYLE, ile jesteś wart. Zmaksymalizuj swoje przychody już teraz

Brian Tracy napisał klasyk z dziedziny rozwijania osobistej wartości i zwiększania swoich zarobków w dowolnym zawodzie lub dowolnej firmie.

TONY ROBBINS
coach i autor bestsellerów
z listy „New York Timesa”



Brian Tracy omawia krok po kroku pewny i sprawdzony program rozwoju, który pozwoli Ci zwiększyć swoją wartość, wyzwolić swój rzeczywisty potencjał i zarabiać więcej, niż uznawałeś dotąd za możliwe.

JACK CANFIELD
autor książek z serii „Balsam dla duszy”.

Tytuł oryginału: Earn What You're Really Worth:
Maximize Your Income at Any Time in Any Market

Tłumaczenie: Maksymilian Gutowski
Projekt okładki: ULABUKA

ISBN: 978-83-283-1290-6

Copyright © 2012 by Brian Tracy.

Published by Vanguard Press
A Member of the Perseus Books Group.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without the prior written permission of the publisher.

First published in the United States by Vanguard Press, A Subsidiary of Perseus Book L.L.C.

Polish edition copyright © 2014, 2015 by Helion S.A. All rights reserved.

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 Wydawnictwo HELION 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 Wydawnictwo HELION 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/zaratv>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzje.

Wydawnictwo HELION

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

Wstęp	To ty zdecydowałeś, ile zarabiasz	7
Rozdział 1	Nowa norma	11
Rozdział 2	Firma to Ty	23
Rozdział 3	Zwiększ swój potencjał zarobkowy	31
Rozdział 4	Zarabiaj na swoich atutach	47
Rozdział 5	Znajdź sobie odpowiednią pracę	57
Rozdział 6	Do kompetentnych świat należy	85
Rozdział 7	Dwukrotnie zwiększ swoją wydajność	95
Rozdział 8	Praktyczne zarządzanie projektami	119
Rozdział 9	Ludzie są najważniejsi	129
Rozdział 10	Rozwiązywanie problemów i podejmowanie decyzji	135
Rozdział 11	Zarabiaj więcej i awansuj szybciej	147
Rozdział 12	Percepcja to wszystko	181

ROZDZIAŁ 1

Nowa norma

Geniusz bierze się z natchnienia zaledwie w jednej setnej — reszta to ciężka praca. Znakiem tego, „geniuszem” zwykle jest utalentowany człowiek, który po prostu odrobił pracę domową.

— THOMAS EDISON

O to „nowa norma” w pracy, zatrudnianiu i życiu zawodowym. W ciągu kilku lat *wiek dostatku* — w którym panował giełdowy boom, bezrobocie utrzymywało się poniżej 5 procent, a ludzie dookoła bogacili się — ustąpił nowemu *wiekowi niepewności*, w którym nic już nie jest takie samo. Sytuacja gospodarcza uległa całkowitemu przeobrażeniu i nie możemy oczekiwać, że jeszcze kiedykolwiek za naszego życia będzie tak jak dawniej.

Jesteśmy świadkami poważnej zmiany paradygmatu. Zazwyczaj mało kto potrafi dostrzec zmianę w myśleniu bądź życiu społecznym, póki jeszcze ona trwa. Większość tkwi w swojej strefie bezpieczeństwa: robi to co zawsze i tak samo jak zawsze, zakładając po prostu, że gospodarcze i finansowe załamanie lat 2007 – 2010 było tylko epizodem, a wszystko wróci wkrótce do normy.

Większość ma rację, z tym że definicja *normy* uległa zmianie. Od dziś, jeśli chcesz odnieść sukces i osiągnąć wszystko to, do czego jesteś zdolny, będziesz musiał pracować sprawniej i staranniej niż kiedykolwiek dotąd. Aby trafić na sam szczyt, będziesz musiał zaczynać nieco wcześniej, pracować trochę lepiej i zostawać odrobinę dłużej.

Do startu!

Prawda jest taka, że zaczął się wyścig, w którym Ty też bierzesz udział. Jeśli nie wyrobisz tempa, to inni Cię prześcigną. Twój konkurenci przyspieszą i pozostawią Cię daleko w tyle.

Jak to mawiam: „Co dziadek zarobi, to wnuczek roztrwoni”. Chodzi tu o typową opowieść o biednym przedsiębiorcy, który w końcu odnosi sukces i przekazuje interes swoim dzieciom, które kiepsko zarządzają firmą i tracą fortunę, ponieważ nie potrafią pojąć, jak te pieniądze zostały w ogóle zarobione. Z tego powodu dzieci muszą zacząć od początku i być czyimiś pracownikami. „Co dziadek zarobi, to wnuczek roztrwoni” jest trafnym opisem tego, jak pieniądze są w kółko zarabiane i tracone.

Po II wojnie światowej Stany Zjednoczone były jedynym krajem, któremu udało się ocalić z pożogi. Mało kto dziś pamięta jeszcze czasy wielkiego kryzysu lat 1929 – 1941, kiedy stopa bezrobocia sięgnęła 28% i nie spadała pomimo wdrażania coraz to nowszych państwowych programów mających na celu przywrócenie dobrobytu.

Po dziesięcioleciu katastrofalnych państwowych programów zaczęła się II wojna światowa, której potrzeby przemysłowe i robocze wyciągnęły Stany Zjednoczone z kryzysu. Większość biznesmenów i ekonomistów sądziło, że kryzys w Stanach powróci, kiedy tylko wojna się skończy. Tak się na szczęście nie stało.

Czasy dobrobytu

Jak się okazało, biedakom lat 30. i 40. udało się pójść do pracy w latach 50. i 60. i wykorzystać niezwykle położenie Stanów Zjednoczonych w światowej gospodarce. Zakładali przedsiębiorstwa, dawali pracę, tworzyli dobrobyt, zapewniali szanse na rozwój, niewyobrażalnie rozszerzyli zakres dostępnych produktów i usług oraz sprawili, że Stany stały się gospodarczym centrum świata, które odpowiadało za 40% produktu światowego brutto. Było to niespotykane dokonanie, którego już nigdy nie powtórzono.

W roku 1970 pokolenie wyżu powojennego weszło w wiek produkcyjny, a reszta świata — zwłaszcza Niemcy i Japonia — zaczęła nas doganiać. To nowe pokolenie, które nie doświadczyło czegokolwiek poza rosnącym dobrobytem, uznało wysoki poziom życia i rozwijającą się gospodarkę, oferującą

niezliczone szanse na sukcesy i wzbogacenie się, za stan naturalny i normalny. Wszyscy liczyli na to, albo przynajmniej mieli nadzieję, że po trzydziestce zostaną milionerami.

Biada! Tak jak w każdej cywilizacji znanej nam z historii, to pokolenie dostatku, znane w Stanach jako „baby boomers”, przyjęło postawę roszczeniową. Uwierzyło, że jeśli urodziłeś się w Stanach, to masz prawo do „życia na bogato”.

Najpopularniejszy cel podróży

Wieści o amerykańskim dobrobycie i panujących tu możliwościach rozeszły się po całym globie, aż w końcu zaczął się legalny i nielegalny napływ ludzi z całego świata, którzy chcieli sobie coś z tego uszczknąć. Stany stały się najpopularniejszym celem podróży i dla większości wciąż nim są. Mawia się, że najcenniejszym na świecie świstkiem papieru jest zielona karta, która uprawnia cudzoziemca do zamieszkania i pracowania w Stanach legalnie.

Jako naród niestety zmiękliśmy. Lwia część Amerykanów oczekuje czegoś za nic — pieniędzy, na które nie zapracowali i na które nie zasługują. Szukają szybkiego, łatwego sposobu na zdobycie fortuny i kupują każdy „złoty interes”, który im się napatoczy. Sama idea zarabiania pieniędzy po staremu: zapracowywania na nie, postrzegana jest jako podła i niesprawiedliwa.

Ekonomista Joseph Schumpeter mówił o „szkwałach kreatywnej destrukcji”, przepowiadając niekończący się zamęt gospodarczy i przemiany, które wpłyną na stan gospodarki. Dziś mamy do czynienia z trzema czynnikami, które całkowicie zaburzają nasze życie gospodarcze i wizje przyszłości, a te zaburzenia są nieustające, nieuniknione i nieprzewidywalne.

Eksplozja informacji

Pierwszym z tych czynników jest *informacja*. Ilość informacji na świecie podwaja się co dwa lub trzy lata. Niektórzy twierdzą, że w 2020 roku suma zapisanych informacji na świecie będzie się podwajała co 72 dni! Co roku publikuje się prawie milion książek i milion artykułów — i to jedynie po angielsku. Każda nowa informacja, która dotyczy Twojej pracy, kariery lub zawodu, może mieć niemały wpływ na Twoją przyszłość, na lepsze lub gorsze.

Rewolucja technologiczna

Drugim czynnikiem, który wpływa na współczesne przemiany, jest *eksplozja technologiczna*. Mawia się, że nowe technologie mają sześciomiesięczny okres ważności. Coś, co możesz znaleźć w sklepie, prawdopodobnie jest już przestarzałe.

Na całym świecie — w Stanach, ale szczególnie w Azji i Europie — najsprytniejsi, najbardziej ambitni i zdeterminowani wynalazcy, przedsiębiorcy, nowatorzy i twórcy pracują dzień i noc nad nowymi, rewolucyjnymi technologiami, które tworzą nowe branże i niszczą stare.

Rosnąca konkurencja

Trzecim czynnikiem, który wpływa na Twoje życie i napędza zmiany, jest *konkurencja*. Jak mówi konsultant korporacyjny Marshall Goldsmith: „Trzy czynniki, które wpłyną na twoją przyszłość, to: konkurencja, konkurencja i jeszcze raz konkurencja”.

Każdy z tych trzech czynników wpływa na pozostałe. Wystarczy przemnożyć informację przez technologię przez konkurencję, żeby wyliczyć, że tempo zmian przyspiesza, zmiata wszystko sprzed siebie i sprawia, że produkty, usługi, pomysły i technologie często stają się przestarzałe już wtedy, kiedy ktoś je wymyśla. Co więcej, w nadchodzących latach to tempo może jedynie wzrosnąć.

Alicja w Krainie Czarów

Wielu ludzi żyje w „krainie czarów”, jakby w innym świecie, i naprawdę nie rozumie tego, co się wokół nich dzieje. W powieści *Po drugiej stronie lustra* Lewisa Carrolla można znaleźć scenę, w której Alicja mówi Czerwonej Królowej, z którą przez pewien czas biegała w miejscu: „No, bo *w naszym kraju* na ogół byłoby się gdzie indziej, gdyby się bardzo długo i prędko biegło, tak jak myśmy biegly”.

Czerwona Królowa, biegnąc wciąż w miejscu, odpowiada na to: „Bo widzisz, u nas trzeba biec z całą szybkością, na jaką ty w ogóle możesz się zdobyć, ażeby pozostać w tym samym miejscu. A gdybyś się chciała gdzie indziej dostać, musisz biec przynajmniej dwa razy szybciej!” Nową normą w naszym życiu jest to, że musimy biec dwa razy szybciej, żeby pozostać w miejscu,

zarówno pod względem rozwoju osobistego, jak i krajowego czy światowego. Będziemy musieli pracować dużo ciężiej i z większym zaangażowaniem, niż wymagano od nas kiedykolwiek dotąd. Reszta świata dogoniła nas i chce się cieszyć takim samym standardem życia. Jedyne różnica jest taka, że ludzie z całego świata chętnie sobie będą na niego pracować, 12 – 16 godzin dziennie, sześć dni w tygodniu albo i więcej. Są zdeterminowani, żeby mieć to samo co my.

Leniwe tłuściochy

Większość ludzi spoza Stanów, zwłaszcza Azjaci, uważa Amerykanów za leniwych tłuściochów i sądzi, że czasy amerykańskiej świetności już minęły. Mają rację, jeśli spojrzeć na większość Amerykanów. Prawdopodobnie 80% moich rodaków gra bezpiecznie. Są zadowoleni z przeciętnej pracy i prowadzenia przeciętnego życia. Problem w tym, że taka bezpieczna gra jest równią pochyłą.

Na szczęście możliwości wyrastają wokół nas jak grzyby po deszczu. Ze względu na niezwykle chaotyczny i szybki tempo zmian w dzisiejszym świecie, istnieje mnóstwo możliwości zapewnienia sobie udanego życia, osiągnięcia wszystkich celów i zdobycia niezależności finansowej albo nawet fortuny w nadchodzących latach.

W tej nowej grze zasady są jednak inne. W tej książce poznasz *nowe zasady* osiągania sukcesu, zdobywania awansów, bogacenia się i realizowania swojego potencjału. Poznasz najbardziej nośne idee i doświadczenia ludzi, którzy odnoszą sukcesy na każdym polu. Dowiesz się, jak uzyskać pełną kontrolę nad swoim życiem i swoją przyszłością, zarabiać więcej, niż sądziłbyś, że możesz, i osiągnąć więcej niż niemal wszyscy, których znasz.

Inicjatywa to władza

Jednym z najszybszych sposobów na rozwinięcie kariery, zyskanie na wartości i zdobycie wsparcia ludzi, którzy pomogą Ci zarobić, jest rozwinięcie w sobie i utrzymanie *inicjatywy*. Musisz zawsze szukać nowszych, lepszych, szybszych i tańszych sposobów na zwiększenie swojej wartości, wykonanie swoich obowiązków i przerośnięcie cudzych oczekiwań. Weź byka za rogi, postaw większy krok, przyjmij na siebie większą odpowiedzialność i zawsze rób więcej niż to, za co Ci płacą.

Świat należy do tych, którzy są gotowi go złapać i nie puszczać. Należy do tych, którzy wolą coś zrobić, zamiast żyć nadzieją i życzeniami, planować i modlić się, i ledwie mieć zamiar coś kiedyś zrobić, kiedy tylko warunki będą sprzyjać.

Ludzie sukcesu nie zawsze podejmują właściwe decyzje. Nikt tego nie potrafi, choćby był najmądrzejszy na świecie. Kiedy jednak człowiek sukcesu podejmuje decyzję, rusza też do działania. Zabiera się krok po kroku do osiągnięcia swoich celów, a po drodze odczytuje sygnały, które pozwalają mu skorygować kurs. Ciągłe otrzymuje nowe informacje, dzięki czemu może ulepszać swoje plany w większym bądź mniejszym zakresie.

Stale wprowadzaj korekcje kursu

Życie jest ciągiem prób, błędów i poprawek. Samolot lecący z Chicago do Los Angeles przez 99% czasu nie trzyma się kursu. To normalne, naturalne i do przewidzenia. Pilot nanosi ciągle poprawki — trochę na północ, trochę na południe, trochę wyżej, trochę niżej. Stale dopasowuje kierunek i prędkość lotu. Samolot po kilku godzinach bez problemu dociera na miejsce o godzinie podanej przy odlocie w Chicago. Cała podróż jest ciągiem przybliżeń i poprawek. Tak też wygląda Twoje życie.

Rzecz w tym, że w życiu nic nie jest pewne. Wszystko, co robisz — choćby to, kiedy przechodzisz przez jezdnię — jest pełne niepewności. Nigdy nie możesz być całkowicie pewien, że jakiś Twój czyn lub zachowanie przyniesie pożądany efekt. Zawsze jest jakieś ryzyko, a tam gdzie ryzyko, jest strach. Z kolei to, co siedzi w Twojej głowie, zapuszcza korzenie w Twoim sercu i umyśle. Ludzie, którzy ciągle myślą o ryzyku związanym z jakimkolwiek przedsięwzięciem, szybko wpadają w obsesję na punkcie swoich strachów i wątpliwości, które dokładają wszelkich starań, by żadna próba w ogóle nie została podjęta.

Postaw pierwszy krok

Dwunastoletnie badania rozwoju przedsiębiorczego absolwentów studiów menedżerskich Babson College wykazały, że odnoszący sukces absolwenci wykorzystali „zasadę korytarza”.

Badacze z Babson College porównali odnoszenie sukcesów w biznesie do przejścia przez korytarz. Kiedy stoimy w drzwiach i patrzymy w głąb korytarza, widzimy tylko ciemność. Badacze stwierdzili, że ludzie sukcesu

różnili się od nieudaczników tylko tym, że ci ostatni w ogóle *nie postawili pierwszego kroku!*

Ludzie sukcesu byli gotowi postawić pierwszy krok w korytarzu szansy bez żadnej pewności, że rzeczywiście im się uda. Byli gotowi sprostać niepewności, by przełamać strach i wątpliwości, którymi żyje większość.

Nowe drzwi możliwości

Badacze z Babson College odkryli, że kiedy idziesz przez korytarz swojego życia, po bokach otwierają się drzwi, za którymi stoją kolejne możliwości. Nie zobaczysz jednak tych drzwi, jeśli nie wejdiesz w korytarz. Nie trafisz na nowe możliwości, jeśli wciąż będziesz czekał na jakieś gwarancje, zamiast uwierzyć i podjąć działania.

Konfucjańskie porzekadło „Pół drogi przeszedł, kto zaczął” oznacza tyle, że wielkie czyny rodzą się z chęci zmierzenia się z nieuniknioną niepewnością jakiegokolwiek nowego przedsięwzięcia i odważnego postawienia kroku do celu, do którego człowiek zmierza. Wszystko zaczyna się od podjęcia inicjatywy.

Zasada próżni

Niedawno przysłała do mnie para z problemem. Pracujący w firmie swojej rodziny mąż był zupełnie zgorzkniały. W firmie rządziły koterie, było pełno dwulicowości i złego nastawienia; człowiek był zestresowany i nienawdził swojej pracy. Chciał się zająć czymś innym, ale nie miał żadnych ofert pracy czy możliwości działania poza swoim obecnym etatem. Poprosił mnie o radę, co robić.

Wy tłumaczyłem mu, że dobrobytem rządzi zasada próżni. Twierdzi ona, że kiedy powstaje jakakolwiek próżnia, to natura sama ją wypełnia. W tym przypadku oznaczało to tyle, że póki ten człowiek pracował dalej na swoim stanowisku, to nowe szanse nijak nie mogły się pojawić ani sam nie mógł zwrócić uwagi na inne możliwości. Powiedziałem mu, żeby zrobił wielki krok naprzód i po prostu odszedł z pracy bez jakiegokolwiek zabezpieczenia. Zapewniłem go, że kiedy tak zrobi, to otworzy się przed nim gros nowych możliwości, których zwyczajnie by nie dostrzegł, gdyby miał dalej być niewolnikiem okoliczności.

Postąpił zgodnie z moją radą i rzucił pracę. Jego rodzina bardzo się rozłościła i mówiła mu, że poza rodzinnym interesem nie znajdzie żadnej pracy,

ale on postanowił pozostać wierny swojej decyzji. Wrócił do domu, swobodnie spędził kilka dni i zaczął się zastanawiać, jak wykorzystać swoje umiejętności i doświadczenie na innych stanowiskach w innych firmach.

W ciągu dwóch tygodni, nie ruszając nawet palcem, dostał dwie oferty pracy z innych firm, które proponowały mu większą gażę niż jego firma rodzinna, a także zapewniały różne możliwości rozwoju, nieporównywalnie lepsze od tych, z którymi miał do czynienia w poprzedniej pracy. Kiedy tylko po rynku rozeszła się wieść, że ten pracownik jest wolny, właściciele innych firm — które pracowały z nim i z jego firmą — byli gotowi przyjąć go z ucałowaniem ręki. Idąc korytarzem życia, zobaczył wreszcie możliwości, które całkowicie ignorował, póki ograniczał się do tego, jak w danej chwili żył.

Zrób coś więcej

Jeśli chcesz osiągnąć sukces szybciej, to *zrób coś więcej*. Zrób coś innego. Zajmij się czymś. Zaczynaj nieco wcześniej, pracuj trochę lepiej i zostawaj odrobinę dłużej. Wykorzystaj siłę losu. Prawdopodobieństwo mówi, że im większej liczby zadań się podejmiesz, tym większa szansa, że trafisz na coś, co odmieni Twoje życie.

Fart jest dość przewidywalny. Jeśli chcesz więcej szczęśliwych trafów, to ryzykuj więcej. Wykazuj się bardziej. Im ciężiej pracujesz, tym większego będziesz miał farta.

Tom Peters, znany autor *In Search of Excellence* i innych książek biznesowych, odkrył, że najważniejszą cechą kierowników, którzy w jego badaniach okazali się najlepsi, była chorobliwa skłonność do działania. Wydawało się, że ci ludzie potrafią w każdej chwili powiedzieć: „Cel, pall!”. Ich stosunek do prowadzenia interesów można było sformułować słowami: „Zrób to, napraw, wypróbuj”. Rozumieli, że przyszłość należy do ludzi aktywnych, zdolnych do podjęcia ryzyka.

Ludzie sukcesu wiedzą, że — jak to ujął generał Douglas MacArthur — „na tym świecie nie ma niczego pewnego; są tylko możliwości”. Najciekawsze jest to, że kiedy szukasz możliwości, to znajdujesz bezpieczeństwo, którego potrzebujesz. Jeśli jednak szukasz bezpieczeństwa, to nie znajdziesz ani jego, ani żadnych możliwości. Dowody widać wszędzie dookoła w zwolnieniach i restrukturyzacji spółek, których tysiące pracowników pragnęło bezpieczeństwa, a trafiło w końcu na długie bezrobocie.

Zasada rozpędu

Zasada rozpędu jest dla Ciebie bardzo ważna. Oparta jest na dwóch prawach fizyki — inercji i pędu — i można ją odnieść równie dobrze do wszystkiego, co udaje Ci się bądź czego nie udaje Ci się zrobić.

Pierwsze prawo ruchu głosi, że „ciało w ruchu dąży do pozostania w ruchu, o ile nie działa na nie zewnętrzna siła; ciało w stanie spoczynku dąży do pozostania w spoczynku, o ile nie działa na nie zewnętrzna siła”.

Prawo pędu głosi, że poruszenie ciała wymaga dużo energii, ale do utrzymania tego ruchu energii potrzeba o wiele mniej. Założenie nowej firmy czy podjęcie się nowych działań wymaga niesamowitej dyscypliny, ale wystarczy zacząć, żeby dalej to robić. Jak to ujął Einstein, „nic się nie dzieje, dopóki coś się nie ruszy”. Nic się nie stanie, dopóki Ty się nie ruszysz.

Rusz się i nie zatrzymuj się

W najprostszym sposobie te prawa odnoszą się do Twojego życia tak, że kiedy już się ruszysz, kiedy wprawisz się w ruch i zaczniesz zmierzać ku temu, co jest dla Ciebie ważne, to o wiele łatwiej będzie Ci dalej działać, niż zacząć od nowa, jeśli gdzieś się zatrzymasz.

Ludzie sukcesu są jak kuglarze żonglujący talerzami na tyczce. Zaczynają, wprawiają talerze w ruch, po czym ciągle nimi kręcą. Wiedzą, że jeśli talerz spadnie lub w ogóle zatrzymają się, to o wiele trudniej będzie ponownie zakręcić talerzem, niż kręcić nim cały czas.

Kiedy już znajdziesz sobie cel i obmyślisz plan, to rusz się! A kiedy już się ruszysz w stronę swojego celu, to się nie zatrzymuj. Codziennie rób coś, co przybliży Cię do tego celu. Nie bądź onieśmielony doniosłością celu lub ilością czasu, który jest potrzebny, by do niego dojść.

W ramach planowania rozłóż cel na mniejsze zadania i czynności, które można wykonywać codziennie. Nie musisz robić dużo, ale każdego dnia, każdego tygodnia i każdego miesiąca powinieneś czynić postępy, wykonując określone wcześniej zadania i czynności służące osiągnięciu jasno określonych celów.

Codzienna dyscyplina

Tu jest pies pogrzebany. Najważniejszym przymiotem, który pozwala na odniesienie sukcesu, jest *samodyscyplina*. Elbert Hubbard definiuje samodyscyplinę jako umiejętność zmuszenia się do zrobienia tego, co należy, kiedy należy, niezależnie od tego, czy masz na to ochotę.

Omówmy tę definicję samodyscypliny. Po pierwsze, chodzi o zmuszenie się do zrobienia tego, co powinieneś zrobić. Innymi słowy, musisz użyć siły woli, by wpuścić się w ruch i przełamać inercję, która Cię tłamsi. Po drugie, musisz robić to, co powinieneś, wtedy, kiedy należy. Oznacza to, że masz opracować plan, ustalić harmonogram i zrobić to, co postanowiłeś. Masz się trzymać swoich postanowień. Wypełniasz przysięgi, które złożyłeś przed sobą i innymi.

Trzecia część definicji brzmi: *niezależnie od tego, czy masz na to ochotę*. Widzisz, każdy może zrobić cokolwiek, kiedy ma na to ochotę, bo czerpie z tego przyjemność, a jest wypoczęty i ma dużo czasu. Tymczasem prawdziwym sprawdzianem ludzkiego charakteru jest sytuacja, w której konieczne jest zrobienie tego, co trzeba, niezależnie od tego, czy ma się na to ochotę — zwłaszcza kiedy ochoty zbytnio się nie ma.

To, jak bardzo czegoś pragniesz i jaka jest Twoja wartość jako człowieka, możesz w istocie określić na podstawie tego, na ile jesteś w stanie podjąć działania zmierzające do osiągnięcia Twoich celów i ziszczenia Twoich marzeń nawet wtedy, kiedy jesteś zmęczony, zniechęcony, niezadowolony, i masz poczucie, że nie dokonujesz żadnych postępów. Często to jest właśnie przełomowy moment.

Ralph Waldo Emerson napisał, że „gwiazdy widać, gdy jest najciemniej”. Twoja wytrwałość i zdolność do nieustannego kroczenia ku swoim marzeniom pozwoli Ci odnieść ostateczny sukces. Jeśli się nie złamiesz, nic Cię nie powstrzyma.

Jeżeli wystarczy Ci samodyscypliny, żeby stale podejmować działania i wykorzystywać moc inicjatywy, Twój sukces będzie pewny.

Ćwiczenia:

1. Wskaż najważniejszy obszar Twojego życia zawodowego, w którym napływ nowych informacji zmusza Cię do wprowadzania zmian.
2. Wskaż najważniejszy technologiczny przełom, który wywiera i będzie wywierał wpływ na Twoje zarobki.
3. Wskaż konkurencję, która ma największy wpływ na Twoją branżę i zarobki.
4. Wybierz jedną najważniejszą dyscyplinę, w zakresie której musisz się rozwinąć, aby przyspieszyć swoją karierę.
5. Wybierz jedną czynność, którą mógłbyś w każdej chwili rozpocząć, żeby ulepszyć swoje życie zawodowe lub zwiększyć swoje zarobki.
6. Wskaż największą szansę, którą daje Ci dziś Twoja praca lub branża.
7. Wskaż jeden obszar, w obrębie którego podejmiesz inicjatywę, by podnieść jakość swojej pracy i zwiększyć swoje zarobki.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ 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 WYDAWNICZA



Helion SA

Jeśli nie odpowiada Ci to, jak wygląda Twoje życie i ile zarabiasz, jest tylko jedna osoba, która może to zmienić — TY.

Czy jesteś zadowolony z wysokości swoich dochodów? A może uważasz, że zasługujesz na więcej? A kto ponosi winę za stan Twojego konta? Rodzice, typ wykształcenia, szef, firma, branża, konkurencja, a może gospodarka? Zastanów się: przecież w Twoim otoczeniu są setki ludzi, którzy mieli takie same problemy i byli tak samo ograniczani jak Ty, a teraz zarabiają dużo więcej i prowadzą lepsze życie. Prawda jest taka, że zarabiasz dokładnie tyle, ile postanowiłeś — ani mniej, ani więcej. Twoja sytuacja finansowa wygląda jak wygląda, bo sam o tym zdecydowałeś. Ty i nikt inny.

Określ swoją RZECZYWISTĄ wartość w czterech prostych krokach.

Krok 1. Stań oko w oko z prawdą i weź odpowiedzialność za swoje dotychczasowe życie.

Krok 2. Poznaj drogę do sukcesu kogoś, kto był w takiej samej sytuacji jak Ty, ale postanowił to zmienić.

Krok 3. Zastosuj na własny użytek praktyczne i sprawdzone strategie, metody i techniki, by zacząć zarabiać tyle, ile naprawdę jesteś wart.

Krok 4. Przejmij pełną kontrolę nad swoją karierą i zarobkami, żebyś mógł przetrwać i prosperować w różnych warunkach gospodarczych.

Pamiętaj: nieważne, kim jesteś i skąd pochodzisz. Ważne jest, dokąd zmierzasz. A tu jedynym ograniczeniem jest Twoja wyobraźnia.



książkiklasybusiness

Nr katalogowy: 32855

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

Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900
0 601 339900

one
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:
● <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
● <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
● <http://onepress.pl/nowości>

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

cena 37,00 zł

ISBN 978-83-283-1290-6

