

Jak zapanować nad zmianą

Udane przedsięwzięcia
w życiu zawodowym i osobistym

DALE
CARNEGIE

Autor bestsellera *Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi*

Tytuł oryginału: Embrace Change For Success

Tłumaczenie: Wojciech Usarzewicz

Projekt okładki: Jan Paluch

ISBN: 978-83-283-5818-8

© DCA

Rights licensed exclusively by JMW Group Inc.

jmwgroup@jmwgroup.net

www.jmwgroupforlife.com

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Polish edition copyright © 2019 by Helion SA

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 Helion SA 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 Helion SA 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://sensus.pl/user/opinie/zmikon>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion SA

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: sensus@sensus.pl

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

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność



Spis treści

Wprowadzenie
— 5 —

ROZDZIAŁ 1.
Ogólne czynniki sukcesu
— 9 —

ROZDZIAŁ 2.
Zmiany są ważne
— 37 —

ROZDZIAŁ 3.
Dostosowanie się do zmiany
— 65 —

ROZDZIAŁ 4.
Proponowanie oraz inicjowanie zmiany
— 83 —

ROZDZIAŁ 5.
Bądź graczem zespołowym
— 109 —

JAK ZAPANOWAĆ NAD ZMIANĄ

ROZDZIAŁ 6.

Redukowanie stresu w czasie wprowadzania zmian
— 135 —

ROZDZIAŁ 7.

Radzenie sobie z różnorodnością wśród ludzi
— 159 —

ROZDZIAŁ 8.

Różnice płci i wieku
— 189 —

DODATEK A

O Dale'u Carnegiem
— 217 —

DODATEK B

Zasady Dale'a Carnegiego
— 221 —



ROZDZIAŁ 1.

Ogólne czynniki sukcesu

Kluczem do sukcesu jest nasza zdolność do adaptacji.

— PETER DRUCKER

Większość ludzi liczy na sukces w pracy i, w gruncie rzeczy, we wszystkich aspektach swojego życia. Ich poglądy na sukces bywają różne, ale wszyscy ci ludzie mają to samo pragnienie jego osiągnięcia.

Osiągnięcie — słowo to zawiera w sobie esencję tego, co nazywamy sukcesem. Dotarcie na miejsce — sięgnięcie celu, który sobie postawiliśmy.

Wiele osób próbowało wskazać drogę do sukcesu i choć niektórzy wyświadczyli wiele przysług tym, którzy za nimi poszli, to nikomu jednak na razie nie udało się opowiedzieć całej historii. Powód jest oczywisty: nie istnieją dwie takie same osobowości; natura lubuje się w różnorodności. Żadne dwa zestawy okoliczności nie są takie same, dlatego naiwnym byłoby próbować przedstawić zasady o charakterze uniwersalnym, które każdego człowieka poprowadziłyby do wielkiego celu, jakim jest sukces. Prawdę tego stwierdzenia dostrzegamy, rozglądając się wokół i zwracając uwagę na indywidualne potrzeby każdego człowieka. Każda osoba, która osiągnęła sukces, uczyniła to w inny sposób — zazwyczaj jakimiś unikatowymi działaniami. Tak naprawdę ten aspekt

indywidualności odgrywa najważniejszą rolę w sukcesie. Silna indywidualność pozwala ludziom porzucić utarte ścieżki i zasady. Dlatego jako ogólną zasadę można by przedstawić to, że wszyscy ludzie muszą przetrzeć własną ścieżkę wiodącą do sukcesu w oparciu o własną osobowość, zamiast kierować się zasadami określonymi przez kogoś innego. Lecz bliższe przyjrzenie się kobietom i mężczyznom, którzy osiągnęli znaczący sukces, może pomóc nam dostrzec pewne wskazówki, które możemy później zastosować we własnym życiu.

Sposobów na osiągnięcie sukcesu jest z pewnością tyle, ilu jest ludzi sukcesu, lecz poprzez analizowanie historii tych osób dostrzegamy, że wszyscy ci ludzie mają pewne wspólne cechy. To takie ogólne czynniki sukcesu.

1. Pewność siebie

Głównym składnikiem sukcesu jest pewność siebie. Termin ten jest raczej zrozumiały — jeśli chcemy osiągnąć sukces, musimy w siebie wierzyć. Nie oznacza to jednak, że nie mamy swoich słabości. Chodzi o to, że możemy przyjrzeć się sobie, odnaleźć w sobie te cechy, które są silne i przydatne, a potem wykorzystać je, tworząc określony plan działania, dzięki któremu osiągniemy postawiony sobie cel.

Ludzie, którzy mają tę pewność siebie, nigdy nie tracą wiary w swoją zdolność do radzenia sobie ze swoimi lękami, w zdolność do mierzenia się z nimi. Jest taka stara opowieść o chłopcu, który bał się prześladowcy w szkole. Pewnego dnia babcia chłopca dała mu talizman i zapewniła go, że dziadek chłopaka nosił go przy sobie w czasie wojny, a talizman, jak zapewniała kobieta, czynił właściciela niepokonanym. Nic nie mogło go zranić, jak mówiła, gdy człowiek nosił ten talizman. Nic nie mogło się z nim mierzyć. Chłopak uwierzył swojej babci. Następnego dnia, gdy prześladowca spróbował szturchnąć chłopca, ten powalił

osiłka na ziemię. I był to dopiero początek. Nim skończył się rok szkolny, chłopak zyskał reputację najodważniejszej osoby w szkole.

Wtedy, gdy babcia chłopca poczuła, że ten stanął na nogi, powiedziała mu prawdę — „talizman” był tylko kawałkiem starego metalu, który znalazła przy drodze — wiedziała jednak, że chłopak potrzebował *wiary w samego siebie*, wiary, że może zrobić te wszystkie rzeczy, które zrobił.

To *nasza wiara w samych siebie* jest tym, co ma znaczenie. To ta świadomość mocy w nas samych, która czyni rzeczy osiągalnymi. *Możemy zrobić wszystko, co sobie tylko pomyślimy*. Ta wiedza jest dosłownie darem z niebios, bowiem to dzięki niej możemy rozwiązać każdy ludzki problem. Powinna uczynić każdego z nas optymistą. Stanowi otwarte wrota prowadzące do dobrobytu. *Pilnuj, by wrota te były otwarte* — oczekując, że otrzymasz wszystko to, co jest właściwe.

Zasługujesz na wszystko, co dobre. Oczekuj więc tylko tego, co dobre. Przegrana *nie musi* następować po zwycięstwie. Nie masz żadnych ograniczeń. Nie pozwól zatem, by jakiegokolwiek pojawiły się w Twoim życiu.

Aby odnieść sukces, potrzebujesz wiary w swoją zdolność do realizacji dowolnej rzeczy, o jakiej pomyślisz. Musisz również pielęgnować w sobie nawyk wiary w ludzi, którzy z Tobą współpracują, czy są oni Twoimi podwładnymi, czy przełożonymi.

Konkretny i główny cel jest punktem początkowym wszelkich wartościowych osiągnięć, lecz pewność siebie jest niewidzialną siłą, która nas napędza i prowadzi ciągle do przodu, dopóki przedmiot naszych dążeń nie stanie się rzeczywistością. Bez pewności siebie żadne osiągnięcie nie mogłoby się urzeczywistnić, a cele same w sobie nie są nic warte. Wiele osób stawia sobie dość mgliste cele, a do tego boją się porażki. Wszyscy doświadczaliśmy zarówno sukcesów, jak i porażek. Ludzie, którzy skupiają się na swoich porażkach, będą doświadczać kolejnych porażek;

ludzie, którzy skupiają się na swoich osiągnięciach, zbudują silne pozytywne nastawienie, które tylko umocni ich pewność siebie. Szekspir powiedział: „Prologiem przeszłość jest”. Każdy aspekt naszej przeszłości wpływa na naszą przyszłość, lecz możemy wybrać te przeszłe doświadczenia, które w naszym zamyśle powinny dominować w myśleniu. Musimy wyciągać lekcje z naszych porażek, a potem porzucać te porażki, gdy lekcja została zrozumiana. Pozwól, by sukces z przeszłości określał Twoją przyszłość.

Ludzie, którzy osiągają wielkie rzeczy, posiadają w sobie wielką moc. To duża, pozytywna zdolność; nie wiedzą, co to negatywność. Ich stanowczość oraz wiara w zdolność do osiągnięcia celów są tak silne, że negatywne doświadczenia się im nie przytrafiają. Kiedy osoby takie podejmą jakąś decyzję, nie wątpią, że potrafią osiągnąć swój cel. Nie przepelnia ich wątpliwość ani strach, bez względu na to, czy ktoś z nich będzie szydził, czy nie. W rzeczy samej praktycznie wszyscy ludzie, którzy osiągnęli sukces, byli nazywani zaledwie marzycielami. Lecz błogosławieństwa współczesnej cywilizacji zawdzięczamy tej właśnie pewności siebie takich kobiet i mężczyzn, tej nieugiętej wierze w ich misję, cel, której nic nie mogło złamać. Co by było, gdyby Kopernik albo Galileusz poddali się w momencie, gdy nazwano ich szaleńcami? Współczesna nauka bazuje na niezłomnej pewności, że Ziemia jest kulą i porusza się wokół Słońca, a nie na odwrót! Przez tysiące lat wielcy nauczyciele, filozofowie i prorocy nie zgadzali się ze sobą w tak wielu sprawach. Dziś jednak zgoda ta istnieje. Oto, co powiedział wielki cesarz rzymski, Marek Aureliusz: „Takim jest życie człowieka, jakim czynią je myśli jego”. Disraeli: „Wszystko przychodzi, jeśli człowiek czeka. Za sprawą długiej medytacji doszedłem do wniosku, że istota ludzka posiadająca cel musi go osiągnąć i nic nie może sprzeciwiać się woli, która poświęca wszystko, nawet i własne istnienie, na rzecz spełnienia”.

Ralph Waldo Emerson powiedział: „Człowiek jest tym, o czym myśli całym dniami”. William James: „Największym odkryciem mojego po-

kolenia jest to, że istoty ludzkie mogą zmieniać swoje życie, zmieniając nastawienie własnych umysłów”, a powiedział również: „Musimy jedynie działać z zimną krwią tak, jak gdyby rzeczy, których pragniemy, były prawdziwe, by takimi stały się w naszym przekonaniu, że prawdziwymi zaprawdę się staną. Działania nasze staną się nawykiem, przepełnią się emocjami tak, że czyny nasze będą tym, czym jest wiara”. Powiedział również: „Jeśli interesują cię jedynie rezultaty, z całą pewnością je osiągniesz. Jeśli pragniesz bogactwa, będziesz bogaty. Jeśli pragniesz być nauczony, zostaniesz nauczony. Jeśli pragniesz być dobry, będziesz dobry. Musisz jedynie naprawdę pragnąć tych rzeczy i pragnąć tylko ich, nie pragnąć jednocześnie z tą samą siłą setki innych rzeczy, niezgodnych z tym, czego naprawdę pragniesz”.

Dr Norman Vincent Peale powiedział: „To jedno z najwspanialszych praw wszechświata. Bardzo bym chciał je odkryć wcześniej, gdy byłem bardzo młodym człowiekiem. Pojąłem je jednak dopiero później w życiu i stwierdziłem, że jest to jedno z największych odkryć w moim życiu, o ile nie największe, nie licząc mojej relacji z Bogiem. A wielkie prawo krótko i prosto stwierdziło, że jeśli myślimy negatywnie, wtedy otrzymujemy negatywne rezultaty. Jeśli myślimy pozytywnie, otrzymujemy pozytywne rezultaty”.

2. Samodyscyplina

Artur Rubinstein, jeden z najwspanialszych pianistów swoich czasów, przypisywał większość swojego sukcesu swojej zdolności do określania grafiku praktyki i trzymania się go. Choć zdobył sławę i bogactwo, to przez całą swoją długą karierę codziennie praktykował grę na instrumencie. Większość wielkich ludzi nie musiała być poganiana przez szefów, by wykonać pracę. Potrafili sami się zdyscyplinować, by zrobić to, co musieli, nie potrzebując motywacji z zewnątrz. Wybitni sportowcy ćwiczą przez wiele godzin każdego dnia, aby zachować kondycję. Samodyscy-

plina zaczyna się w momencie, gdy postanawiasz zacząć coś robić, a potem dokonujesz niezbędnych poświęceń, by urzeczywistnić swoje postanowienie.

Możemy wiele osiągnąć, dyscyplinując siebie do rozwijania techniki, ciągle trenując, nauczając innych i dokładnie myśląc, nim zaczniemy działać.

W złożonej operacji równie dużo czasu należy poświęcić na planowanie, co na samo wykonanie pracy. Dobry handlowiec, nim wykona telefon celem przedstawienia oferty, ostrożnie rozmyśla nad wszystkimi możliwymi problemami, które mogą się pojawić, oraz nad tym, jak można je rozwiązać. Dyrektorzy rozmyślają nad konsekwencjami swoich decyzji, nim decyzje te podejmą. Takie samo postępowanie dotyczy aktorów teatralnych czy filmowych oraz sportowców.

Jednym z aspektów samodyscypliny jest zdolność do kontrolowania własnych emocji i działań. Brak samokontroli przyniósł utrapienie większej ilości ludzi niż dowolne inne wady znane ludzkości. Diabeł ten w tym czy innym momencie pojawia się w życiu każdego człowieka.

Samodyscyplina wymaga, byśmy skupili *całą* naszą uwagę na każdym szczególnie codziennej pracy. Musimy przełać *wszystkie* nasze myśli w tę pracę, dopóki nie będziemy jej doskonale wykonywać z odczuwaną *radością*. Tak długo, jak posiadamy jakieś irytujące rzeczy do zrobienia albo odczuwamy „znój” w pracy, możemy być pewni, że dzieje się tak dlatego, że brakuje nam wystarczającego zainteresowania daną pracą.

To jedna z najistotniejszych form „koncentracji” na świecie — poświęć całą swoją duszę tej jednej rzeczy, którą się w danym momencie zajmujesz. Jeśli będziemy praktykować takie podejście wystarczająco długo, będziemy wykonywać daną pracę dobrze i z radością.

Odkryjesz wtedy, że Twoja siła myśli przepelniła pracę i *wypełniła ją po brzegi* energią. Tę pełną entuzjazmu postawę zabierzesz też poza pracę; doświadczając będziesz inspiracji, a Twoje myśli zawsze będą wracać do tej pracy wykonywanej z radością.

Założmy, że naszą pracą do wykonania jest wyćwiczenie pięciu palców w grze na fortepianie. Jeśli *cały* nasz umysł skupimy na każdym z ruchów, każdy z tych ruchów wykonamy *precyzyjnie*. Gdy tak się dzieje, myśli płyną, wręcz przelewają się w pięknie, do którego wyrażania palce są gotowe. *Wszystko jest przyjemnością*. Jeśli jednak pozwolimy, by nasz umysł się rozproszył choćby odrobinę, rozproszą się również nasze palce. Nasze ruchy będą niechlujne, ponieważ myśli są podzielone, a *nie posiadamy wystarczającej siły umysłu, by poradzić sobie z takim podziałem*. Jeśli praktykujemy z takim podzielonym umysłem, osiągnięcie celu, czyli opanowanie gry, zajmie nam pięć razy więcej czasu i *nigdy* nie opanujemy tej sztuki do jej maksimum.

Czy widzisz teraz, do czego służy koncentracja na codziennych zadaniach? Do wypełnienia każdej części ciała z pomocą *miłującej inteligencji w postaci wyrażanej myśli*. Te codzienne zadania to nasza szkoła życia, nasze „skale muzyczne”, których opanowanie wymaga od nas poświęcenia duszy, nim dusza ta będzie mogła wyrazić coś piękniejszego w postaci symfonii życia.

Steve Jobs powiedział:

„Twoja praca wypełni znaczną część Twojego życia i jedynym sposobem na bycie w pełni usatysfakcjonowanym jest robienie tego, co, jak wierzysz, jest wspaniałą pracą. A jedynym sposobem na wykonanie wspaniałej pracy jest kochanie tego, co robisz. Jeśli jeszcze tego nie znalazłeś, nie poddawaj się, szukaj dalej. Nie przestawaj. Jak ze wszystkim, co naprawdę ma znaczenie, poczujesz w sercu, że już to znalazłeś. I, jak w każdym wspaniałym związku, z roku na rok będzie coraz lepiej. Szukaj więc, póki tego nie znajdziesz, nie przestawaj”.

3. Pobudzenie

Ludzie sukcesu ciągle odczuwają pobudzenie, zmierzając do sukcesu. Nie potrzebują zewnętrznej motywacji, takiej jak natychmiastowa nagroda. Rozwijają w sobie tak silny entuzjazm wobec swojej pracy, że nie mogą się doczekać, aż rano się do niej zabrają, i nie cierpią, gdy przychodzi koniec dnia pracy. Ich energia zdaje się niewyczerpalna. Kiedy pojawiają się problemy, ludzie ci nie odczuwają zniechęcenia. W rzeczy samej, problemy stają się dla nich dodatkowym źródłem ekscytacji.

W nieprzerwanym locie Voyagera wokół świata projektant samolotu, Burt Ruton, oraz dwaj piloci, Dick Ruton i Jeanna Yeager, mierzyli się po drodze z niechęcią i porażką, lecz ich entuzjazm oraz oddanie projektowi pomogły pokonać problemy i odnaleźć nowe pokłady energii, prowadzące do sukcesu.

Pierwszym krokiem w celu wywołania w sobie odpowiedniego pobudzenia jest posiadanie określonego celu, na rzecz którego będziemy pracować. Potrzebujemy również określonego planu dla osiągnięcia tego celu. Nie można osiągnąć niczego wartościowego, nie mając konkretnego planu postępowania, którym systematycznie i nieprzerwanie kierujemy się dzień po dniu. Dlaczego bowiem mielibyśmy żywić nadzieję na osiągnięcie celu, czy nawet skąd mielibyśmy wiedzieć, że już go osiągnęliśmy, jeśli natura tego osiągnięcia — cel — nie została wcześniej zdefiniowana?

Aby pielęgnować wyobraźnię, by ta mogła potem podsuwać nam pomysły z własnej inicjatywy, powinniśmy wprowadzić do naszego życia zasadę zapisywania wszystkiego, co przydatne, pomysłowe i praktyczne, a co widzimy w pracy czy u naszych współpracowników. Nie powinniśmy sobie jednak zawężać ogólnej wizji, dlatego nie zapominajmy o tym, co jest robione poza naszym własnym zawodem czy branżą. Zapisuj i gromadź wszystkie idee, koncepcje i myśli, które zaobserwujesz lub które wpadną Ci do głowy, a które mają potencjał praktyczny, a następnie

weź te idee i wkomponuj je w nowe plany. Dziś większość ludzi robi to, używając odpowiednich aplikacji w swoich smartfonach, tabletach i podobnych urządzeniach. Niektórzy ludzie jednak wciąż preferują stare, dobre kieszonkowe notatniki.

Kiedy pojawia się problem albo stajemy w obliczu nowej sytuacji, odwołujemy się wtedy do naszych notatek i wykorzystujemy zgromadzoną w nich wiedzę w nowy sposób, wpadając na nowe zastosowania i pomysły w celu poradzenia sobie z problemem.

Barry, technik średniego szczebla w swojej firmie, często wpadał na dobre (a czasem i na genialne) pomysły, lecz nigdy nie podejmował kroków w celu implementacji tych pomysłów czy choćby przekazania ich przełożonym. W rezultacie nigdy nie zrobił postępów w swojej pracy. Był postrzegany jako przeciętny pracownik, który dobrze wykonywał swoją pracę, lecz nic ponad to. Gdyby Barry zmienił swoje pomysły w działania, być może czekałby go awans.

Największą zbrodnią tego świata jest nierozwijanie własnego potencjału. Kiedy robisz to, co wychodzi Ci najlepiej, pomagasz nie tylko sobie, ale też całemu światu.

ROGER WILLIAMS

Entuzjizm

Płomienny entuzjizm, wsparty rozsądkiem i wytrwałością, to cecha, która najczęściej przyczynia się do sukcesu.

DALE CARNEGIE

Nic tak nas nie napędza, jak entuzjizm w związku z tym, co robimy. Prawdziwe znaczenie słowa „entuzjizm” wiąże się z cechą przewyższającą po prostu radosne nastawienie, z którym słowo to często się kojarzy. Słowo to, wywodzące się z greki, oznacza „zainspirowany” i dosłownie znaczy

„Bóg w nas”. Ludzie, którzy w naturalny sposób odczuwają entuzjazm, powinni naprawdę uważać się za szczęściarzy.

Entuzjazm to siła napędowa, która nie tylko daje człowiekowi moc, ale jest też zaraźliwa i wpływa na wszystkich tych, których dosięga. Entuzjazm w związku z pracą, którą się zajmujemy, eliminuje z tej pracy znój. Zauważono, że nawet pracownicy kopiący rowy potrafią wyeliminować wrażenie mozolu, śpiewając w trakcie wykonywania pracy.

To dobrze znany fakt, że ludzie odnoszą sukcesy w zawodzie, który lubią najbardziej, i z tego powodu odczuwają w związku z tą karierą największy entuzjazm. Entuzjazm to również podstawa kreatywnej wyobraźni. Kiedy umysł działa na wyższych obrotach, niejako na wyższych wibracjach, reaguje na podobne wibracje z otoczenia, kształtując warunki odpowiednie dla kreatywnej wyobraźni. Zobaczysz dzięki tej książce, że entuzjazm odgrywa ważną rolę również w innych zasadach składających się na filozofię praw sukcesu, a dokładnie na precyzyjne myślenie i przyjemną osobowość.

4. Inicjatywa

*Pamiętaj, by przywitać każdy poranek z uśmiechem.
Patrz na nowy dzień jak na kolejną wspaniałą okazję do
ukończenia tego, czego nie mogłeś ukończyć wczoraj.
Przejmij inicjatywę. Niech Twoja pierwsza godzina nastawi
Cię na sukces i pozytywne działania, które będą przejawiać
się przez cały Twój dzień. Dziś nigdy już się nie zdarzy.
Nie marnuj czasu na zły start, czy nawet jego brak.
Nie urodziłeś się, by ponieść porażkę.*

OG MANDINO

Niektórzy ludzie przypominają telefony komórkowe. Aby zacząć działać, muszą się podładować. Takie osoby nie stają się tak często ludźmi sukcesu jak ci, którzy potrafią zacząć w dowolnym momencie, bez względu na okoliczności.

Przykładowo, John i Bill zaczęli pracę tego samego dnia i do końca swojego życia zawodowego pracowali w tej samej firmie. W momencie przechodzenia na emeryturę John był już kierownikiem małego działu, a Bill był wicedyrektorem firmy. John nigdy nie rozumiał, dlaczego zrobił tak małe postępy. Często powtarzał: „Zawsze robiłem to, o co mnie prosili, i dobrze wykonywałem moją pracę”. Bill wiedział, dlaczego odniósł sukces. Od samego początku swojej kariery przejmował inicjatywę, zaczynał projekty, oferował sugestie, przejmował pałeczkę i biegł z nią, choć nikt go o to nie prosił.

Aby stać się taką osobą z inicjatywą, musimy określić dla siebie zestaw zasad, które będą kierować nas w naszej pracy. Jak ludzie zaczynają budować dom? Najpierw pozyskują projekt takiego budynku, a potem zaczynają działać w zgodzie z tym projektem, uważnie przestrzegając wszystkich wytycznych, najpierw wylewając fundamenty. Gdyby zapomnieli o fundamentach, ich praca poszłaby na marne, a ich budynek, gdyby został już ukończony pomyślnie, byłby niebezpieczny i bezwartościowy. To samo prawo dotyczy dowolnej ważnej pracy; stosownym początkiem, niezbędnym krokiem jest *określony plan mentalny, według którego będziemy działać*.

Następujące cztery zasady to kluczowe czynniki, o których należy pamiętać, zaczynając projekt:

- **Koncentracja.** Oznacza niepodzielną uwagę i skupienie na tym, co trzeba zrobić, inteligentne skupienie na pracy do wykonania; łączą się z tym różne rzeczy, takie jak dokładność, precyzja, wydajność.

- Szczerłość. To stan pozbawiony oszustwa i kłamstwa w zamyśle, mowie i działaniu. To mówienie tego, co myślimy, i myślenie tego, co mówimy. Stan ten nie znosi nieszczerzej służebności. To budowanie dobrej reputacji, a dobra reputacja buduje dobry biznes.
- Gospodarka. Mowa o sprawnym wykorzystywaniu naszych zasobów mentalnych oraz fizycznych. Wymaga ona konserwacji energii poprzez unikanie pobłażania sobie mentalnie i zmysłowo. Ludziom przestrzegającym tej zasady dane są siła, wytrzymałość, czujność i zdolność do osiągnięcia celów.
- Hojność. To coś więcej niż tylko dawanie pieniędzy. To również dawanie myśli, czynów i przychylności, dobra wola oraz hojność wobec nieprzyjaciół.

Dąż do osiągnięć

Osoby przejmujące inicjatywę dążą do sukcesu, do osiągnięcia swoich celów. Takie dążenie to coś więcej niż tylko postanowienie sobie czegoś.

Każdego roku zaraz po sylwestrze miliony ludzi określają swoje postanowienia noworoczne. Obiecują sobie, że zrzucą parę kilogramów, przestaną palić, nauczą się języka obcego, będą miłsi dla rodziców czy dzieci albo dokonają poprawy swojej sytuacji zawodowej lub osobistej. Ile z tych postanowień rzeczywiście udaje się zrealizować?

Postanowienia takie nie ograniczają się tylko do Nowego Roku. Wszyscy od czasu do czasu postanawiamy, że osiągniemy coś dla nas ważnego — nawet zaczynamy działać w tym kierunku — ale po krótkim czasie o wszystkim zapominamy.

Paul Peters postanowił przejść na dietę, by zrzucić trochę wagi. Zaczął stosować tę dietę z wielkim entuzjazmem i uważnie opracował swoje menu. Lecz jego praca wymagała od niego częstego uczestniczenia w obiadach biznesowych. W takich chwilach całkowicie porzucał swoją dietę.

Kiedy dostrzegł, że wcale nie traci na wadze tak szybko, jak chciał, całkowicie się poddał.

Kiedy szef Lisy Grant ogłosił, że firma zainstaluje na komputerach nowy system, zaferował wszystkim chętnym zapisanie się na kurs szkoleniowy. Nowa inicjatywa pomogłaby firmie bardzo się rozrosnąć. Lisa zapisała się na kurs i wzięła udział w dwóch pierwszych zajęciach. Kiedy jednak program zaczął stawać się coraz trudniejszy, Lisa szybko znalazła wymówki, by nie uczestniczyć w zajęciach, i w końcu porzuciła kurs.

Zakładając, że Paul naprawdę chciał stracić na wadze, a Lisa naprawdę chciała nauczyć się pracy z nowym systemem, co można było zrobić, by osiągnąć te cele — nawet gdy okazały się one trudniejsze, niż na początku sądzono?

Aby upewnić się, że cele zostaną osiągnięte, musimy *poświęcić się ich osiągnięciu*. Takie poświęcenie to coś więcej niż zwykłe postanowienie. To niejako przysięga, że zrobimy wszystko, co w naszej mocy, by osiągnąć to, co postanowiliśmy. Nie można tego zignorować. Jeśli będziemy kierować się tą zasadą, zwiększymy swoje szanse na odniesienie sukcesu.

Zawsze pamiętaj, że Twoje postanowienie odniesienia sukcesu jest ważniejsze niż cokolwiek innego.

ABRAHAM LINCOLN

Określ zrozumiały i konkretny cel ostateczny

Zamiast mówić: „Chcę zrzucić wagę”, określ konkretną liczbę kilogramów, które chcesz stracić. W ten sposób będziesz mógł śledzić swoje postępy i każdego dnia widzieć, jak zbliżasz się do swojego celu. Kiedy cel nie może zostać przedstawiony w postaci liczb, spróbuj jak najkonkretniej określić swoje dążenia: „Móc zamówić posiłek po francusku” albo „Porozmawiać z współpracownikiem”.

Określ cele pośrednie

„Moim głównym celem jest przepłynąć trzydzieści długości basenu w piętnaście minut. Pod koniec trzeciego tygodnia powinienem pokonywać trzydzieści długości w dwadzieścia minut”. „Raport muszę dostarczyć 30 marca. 10 marca będę miał już ukończone wstępne analizy; do 20 marca zgromadzę wszystkie dane statystyczne”.

Stawiając sobie cele pośrednie, ułatwiamy sobie osiągnięcie głównego celu. Rób jeden krok naraz. Zamiast martwić się koniecznością zrzucenia dziesięciu kilogramów, myślimy tylko w kategoriach zrzucenia dwóch kilogramów, a gdy uda się to zrealizować, skupiamy się na kolejnych dwóch kilogramach i tak dalej.

Dobrze jest również określić *punkty kontrolne*. To takie krytyczne kroki, dzięki wykonaniu których możemy określić, jak dobrze nam idzie. W szkole takimi punktami kontrolnymi bywają sprawdziany i egzaminy. W pracy punktami takimi mogą być oceny pracownicze. W naszym dążeniu do osiągnięcia celu sami musimy ustanowić dla siebie punkty kontrolne, służące do określenia, czy udało nam się osiągnąć cel, czy nie. Jeśli do tego etapu udało się osiągnąć cele pośrednie, punkty kontrolne dadzą nam dodatkową motywację do dalszego działania; jeśli nie udało się nam zrobić takich postępów, jakie planowaliśmy, pozwoli nam to określić, jakie kroki należy podjąć, by wrócić na właściwą ścieżkę.

Spisz umowę

Umowa do czegoś zobowiązuje. Kiedy problemy finansowe zmusiły Rocco Esposito do porzucenia studiów po drugim roku, postanowił, że zdobędzie dyplom w ciągu kolejnych pięciu lat. Wiedział, że będzie to od niego wymagało uczęszczania na kursy wieczorowe i weekendowe, poświęcania większej części swoich zarobków na edukację i poświęcenia większości elementów rozrywkowych i towarzyskich w jego życiu. Aby przypilno-

wać, że to wszystko zrobi, Rocco spisał umowę z samym sobą, w której nakreślił swój cel długoterminowy — zdobycie dyplomu — oraz cele pośrednie: kursy, na które miałby się zapisać, które miałby ukończyć. Kiedy pojawiały się trudności lub chłopaka kusilo do zmniejszenia tempa, czytał tę umowę i ponownie umacniał się w swoim postanowieniu.

Podziel się celem z inną osobą

Sławny pisarz motywacyjny Napoleon Hill sugerował, byśmy podzielili się swoimi celami z inną osobą. Rocco dał kopię swojej umowy bratu, Joemu, który jako świadek złożył podpis na dokumencie i obiecał, że przypilnuje, by Rocco dotrzymał umowy. Przez następne kilka lat, z uwagi na presję w pracy i szkole, Rocco nieraz chciał rzucić kursy, ale wsparcie ze strony brata pomogło mu się wywiązać z podpisanej umowy.

Ważne jest wybranie właściwej osoby lub osób, z którymi podzielimy się naszym celem. Musi to być ktoś, kogo szanujemy i kogo nie chcemy zawieść. Osoba ta musi równie entuzjastycznie podchodzić do naszego celu, co my. Jeśli cel jest osobisty, osobą tą może być małżonek, członek rodziny lub bliski przyjaciel. W sytuacji zawodowej celem możemy podzielić się z mentorem, bliskim współpracownikiem lub członkiem organizacji zawodowej, a nawet z szefem, jeśli mamy z nim dobrą relację.

Nagradzaj się

Gdy osiągniemy nasz cel, powinniśmy otrzymać dużą nagrodę. Od kogo? Oczywiście, od siebie. Max rzucił palenie dziesiątki razy, wracając do niego po kilku miesiącach. Postanowił w końcu rzucić palenie na dobre i obiecał sobie, że jeśli wytrzyma w swoim postanowieniu przez pełny rok, kupi sobie duży płaski telewizor, o jakim zawsze marzył. Odkładając pieniądze, które wcześniej przeznaczał na papierosy, pod koniec pełnego roku miał już wystarczający zapas gotówki, by kupić telewizor.

Ludziom łatwiej jest wytrwać w swoich postanowieniach, jeśli wiedzą, że poza mentalną satysfakcją po osiągnięciu celu otrzymają również od siebie namacalną nagrodę.

Osiągnięcie tego, czego pragniemy w życiu, wymaga prawdziwego oddania i poświęcenia. Określając konkretne cele wraz z punktami kontrolnymi, dzięki którym możemy mierzyć postępy, spisując umowę z samym sobą i dzieląc się celem z osobą, którą szanujemy, a także nagradzając się po osiągnięciu celu, uda nam się osiągnąć te cele, które są dla nas ważne w życiu zawodowym i osobistym.

5. Wrażliwość

Pomijając nieliczne wyjątki, większość osiągnięć wymaga współpracy z innymi ludźmi. Empatia — zdolność do mentalnego postawienia się na miejscu innej osoby — jest niezbędna dla sukcesu. Menedżerowie muszą być wrażliwi na uczucia swoich podwładnych; handlowcy muszą być wrażliwi na reakcje klientów; przedstawiciele władzy muszą być wrażliwi na potrzeby swoich wyborców.

Oto dwie z zasad efektywnych relacji międzyludzkich Dale'a Carnegiego: „Szczерze zainteresuj się innymi ludźmi” oraz „Naprawdę spróbuj zobaczyć sprawę z perspektywy innej osoby”.

Stosując te zasady w codziennych kontaktach z ludźmi w miejscu pracy czy w życiu zawodowym, zachęcimy ich do jak najlepszej postawy, a to w rezultacie pomoże i nam.

Pielęgnuj miłość do ludzi

Kiedy naszym największym pragnieniem jest uszczęśliwić innych, kiedy to pragnienie zmienia się w zamiłowanie do służenia innym, wtedy zyskujemy *siłę* do zrobienia wszystkiego, co niezbędne dla sukcesu.

Mówiąc krótko, tylko ludzie *pełni pasji*, oddani świadczeniu coraz to lepszych usług innym osobom, *pragnący* pomagać coraz to większej liczbie osób, mogą oczekiwać sukcesu, zaś takie oddanie najchętniej rozwija się dzięki miłości do ludzi, którym usługi te są świadczone.

Takie pragnienie służenia innym to emocja w pełni bezpieczna dla naszego mentalnego samopoczucia, będąca w harmonii z każdym z bożych i ludzkich praw, potrafiąca poradzić sobie z negatywnymi uczuciami, które bez niej prowadziłyby do bycia nieskutecznym w działaniach. Ta emocja dostarcza siłę niezbędną do nieprzerwanego i długotrwałego działania.

Jak w przypadku innych zasad, przyjrzyjmy się i tej i popatrzmy, czy znajdziemy potwierdzenie jej słuszności w historiach ludzi sukcesu. Przykładowo, pomówmy o dwóch piosenkarzach. Obydwaj mają talent do muzyki popularnej; obydwaj mają równie dobry głos na cele muzyki popularnej, lecz zły z perspektywy krytyków muzycznych. Biorąc pod uwagę taką przeciętność talentu, żaden z nich nie powinien osiągnąć sukcesu.

Jeden z nich rzeczywiście niczego nie osiąga. Śpiewa dla własnej przyjemności. Pragnie sukcesu, ale nie kocha swoich słuchaczy. Jego pierwszym pomysłem jest pokazać, jakim jest dobrym piosenkarzem. Publiczność wyczuwa to nastawienie i odpowiednio reaguje. Porażka piosenkarza jest ostateczna. Drugi piosenkarz kocha swoich słuchaczy. Jego nadrzędnym celem jest *ich* uszczęśliwić. Śpiewa rzeczy, które *oni* chcą usłyszeć, tak, jak *im* to się podoba. Jego pragnieniem jest uszczęśliwić jego publiczność i w pragnieniu tym nieprzerwanie i uważnie przygląda się swoim fanom. Od razu zauważa, czy jego zachowanie podoba się publiczności, czy wręcz przeciwnie. Ciągłe też próbuje określić, na podstawie indywidualnych znajomości czy różnorodnych grup, jaki rodzaj śpiewu najbardziej ludziom odpowiada. Artysta ten ciągle obraca się wśród ludzi; po pierwsze dlatego, że ich kocha; po drugie, pragnie poznać ich gusta w kontekście śpiewu. Może i przez lata głoduje, ucząc się

tego, co ukochani przez niego ludzie lubią, ale nie zniechęca się. Po latach prób i błędów, z miłości tak wielkiej, że nie może jej puścić, publiczność zaczyna dostrzegać miłość artysty. Ludzie zaczynają słuchać jego muzyki z szacunkiem, z chęcią, z zachwytem. Oto, myślą sobie, jest człowiek taki jak my; zna nas i jest jednym z nas; wie, co lubimy, i lubi to tak samo, jak my. Lubi nas; dlatego my lubimy jego. W piosenkach artysty da się odczuć ciepło, którego brakuje innym twórcom. Nagle piosenkarz ten staje się sławny i odnosi wielki sukces.

W powyższym przykładzie moglibyśmy zastąpić piosenkarzy dwoma aktorami, dwoma scenarzystami lub pisarzami, dwoma budowniczymi domów, dwoma właścicielami restauracji, dwoma właścicielami stacji paliw, dwoma handlowcami, dwoma właścicielami sklepów albo fabryk, dwoma kaznodziejami, dwoma prawnikami, dwoma lekarzami i dwoma przedstawicielami dowolnej profesji. Sukces odnoszą zazwyczaj te osoby, które kochają swoich odbiorców albo klientów i są im oddane, a tym samym oferują lepsze usługi albo bardziej uszczęśliwiają tych odbiorców.

Nie należy sądzić, że miłość do ludzi można pielęgnować jedynie poprzez aktywność społeczną. Miłość tę można umocnić w zwykłych kontaktach firmowych czy zawodowych. Sklepikarze rozmawiają z ludźmi w sklepach, dyrektorzy obracają się wśród pracowników, handlowcy nawiązują kontakt z potencjalnymi oraz obecnymi klientami. Poprzez takie ciągłe relacje ludzie uczą się kochać swoich klientów, cieszyć się uszczęśliwianiem ludzi swoimi usługami i, jeśli chcą odnieść sukces, uczą się również oddawać pasji odnajdowania nowych sposobów i środków, dzięki którym mogą uszczęśliwiać coraz to więcej osób.

*Zbuduj sukces na bazie porażek. Zniechęcenie i porażka
to dwa najpewniejsze kamienie milowe na drodze do sukcesu.*

DALE CARNEGIE

Pielęgnowanie tolerancji

Nietolerancja uczyniła więcej złego niż jakakolwiek inna forma ignorancji. Praktycznie wszystkie wojny były rezultatem nietolerancji. Nieporozumienia pomiędzy zarządem a pracownikami również są zazwyczaj rezultatem nietolerancji.

Niemożliwe jest przestrzeganie prawa precyzyjnego myślenia, jeśli wpieryw nie wyrobimy w sobie nawyku tolerancji. Najbardziej wyniszczającą formą nietolerancji jest ta wynikająca z różnic opinii na tle religijnym bądź rasowym. Cywilizacja, jaką dziś znamy, nosi ślady głębokich ran zadawanych z powodu nietolerancji przez dziesiątki wieków, a są to rany najczęściej natury religijnej. To, czy jesteśmy dobrymi sąsiadami, czy raczej złymi, w dużej mierze zależy od tego, jak tolerancyjni jesteśmy wobec innych.

Nietolerancja jest rezultatem ignorancji lub, mówiąc inaczej, braku wiedzy. Dobrze poinformowani ludzie rzadko kiedy są nietolerancyjni, ponieważ wiedzą, że nikt nie wie wystarczająco dużo, by wolno mu było oceniać innych.

Jest wiele powodów do bycia tolerancyjnym, a najważniejszym z nich jest fakt, że tolerancja pozwala nam kierować się rozsądkiem w oparciu o fakty, a to znowu prowadzi nas do precyzyjnego myślenia. Osoby, których umysły zostały zamknięte przez nietolerancję, bez względu na to, jakiego rodzaju ona jest, nigdy nie mogą stać się precyzyjnie myślącymi, co samo w sobie jest wystarczającym powodem, by pokonać nietolerancję.

Może i nie mamy obowiązku być tolerancyjnymi wobec innych ludzi, których idee, poglądy religijne czy polityczne oraz skłonności rasowe są odmienne od naszych, ale jest to nasz przywilej! Nie musimy prosić nikogo o zgodę, aby być tolerancyjni, bowiem jest to coś, co sami kontrolujemy, w naszym własnym umyśle; tym samym odpowiedzialność za ten wybór spada na nas.

Nietolerancja zamyka nam drzwi wiodące do niezliczonych możliwości, a także zamyka nas na światło inteligencji. Chwila, w której otwieramy umysł na fakty i przyjmujemy postawę świadomości, że nie powiedziano jeszcze ostatniego słowa na żaden temat i zawsze istnieje szansa, że można się nauczyć czegoś więcej, to właśnie chwila, kiedy zaczynamy pielęgnować w sobie tolerancję. Jeśli wystarczająco długo będziemy rozwijać ten nawyk, wkrótce staniemy się myślicielami, posiadającymi zdolność do rozwiązywania problemów, z jakimi się spotykamy, krocząc ścieżką, którą sobie obraliśmy.

*Sukces jest prosty. Rób to, co właściwe,
we właściwy sposób, o właściwej porze.*

ARNOLD H. GLASOW

Złota zasada i współpraca

Złota zasada: „Czyń innym tak, jak byś chciał, by inni czynili Tobie” to, w pewien sposób, najważniejsze z praw sukcesu. Pomimo faktu, że przez ponad pięć tysięcy lat wielcy filozofowie nauczali prawa złotej zasady, większość ludzi patrzy dziś na nią zaledwie jak na kilka słów, na podstawie których duchowni mogą tworzyć kazania.

Filozofia złotej zasady to prawdziwa podstawa, na której powinno bazować wychowanie dzieci. To również podstawa, na której bazować powinno zachowanie dorosłych. Siłą lub przez wykorzystywanie nieuczciwych okoliczności można zbudować fortunę, nie przestrzegając złotej zasady, i wiele osób tak robi, lecz taka fortuna nie przyniesie szczęścia, ponieważ nieuczciwość postępowania z swojej natury niszczy spokój umysłu.

Idee to najcenniejsze produkty ludzkiego umysłu. Jeśli potrafimy stworzyć przydatne idee i zaprząć je do pracy, w nagrodę możemy zyskać wszystko, czego sobie zażyczymy. Bogactwo stworzone bądź zdobyte

z pomocą złotej zasady nie niesie ze sobą powodów do wstydu, nie niszczy sumienia ani spokoju umysłu.

Szczęśliwi są ci, którzy w swoim życiu kierują się złotą zasadą, wyznają ją i żyją nią, zarówno dosłownie, jak i w przenośni, przestrzegając jej co do litery.

Prawdą jest, że filozofia złotej zasady bazuje na potężnym prawie, które, gdy je pojmimy i będziemy praktykować, pozwala każdemu człowiekowi przekonać innych ludzi do współpracy. To dobrze znany fakt, że większość ludzi stosuje praktykę odpłacania, zarówno dobrem za dobro, jak i złem za zło. Jeśli kogoś oczernimy, nas również oczernią. Jeśli kogoś pochwalimy, pochwalą i nas. Jeśli pomożemy komuś w biznesie, nam również zostanie zaoferowana pomoc.

Oczywiście, znajdują się odstępstwa od tej zasady, lecz w większości sytuacji prawo to sprawnie działa. Podobne przyciąga podobne. Dzieje się tak w zgodzie z wielkim prawem naturalnym i odnosi się to do każdej cząsteczki materii i każdej formy energii we wszechświecie. Sukces przyciąga sukces. Porażka przyciąga porażkę.

Rób więcej niż to, za co Ci płacą

Prawo złotej zasady jest blisko związane z zasadą dodatkowego wysiłku, robienia więcej niż to, za co Ci płacą. Świadcząc więcej usług niż to, o co zostałeś poproszony, zachęcasz innych do czynienia wobec Ciebie więcej, niż jest to wymagane. To właśnie podstawa filozofii złotej zasady.

Nie ma ucieczki od faktu, że ludzie, którzy oferują więcej, niż się od nich wymaga, będą pożądanymi przez tych, którzy są gotowi płacić więcej, niż rzeczywiście jest zrobione. Procent składany to stawka oferowana przez naturę, gdy zabiera się ona do spłacania u Ciebie długu zaciągniętego na bazie tego prawa.

Prawo to jest tak podstawowe, tak oczywiste, a jednocześnie tak proste. To jedna z największych tajemnic ludzkiej natury, iż prawo to nie

jest powszechniej pojęte i praktykowane. U podstaw jego wykorzystania leżą możliwości przewyższające zdolność wyobraźni przeciętnej osoby. Poprzez jego wykorzystanie człowiek może poznać prawdziwy sekret — jedyny sekret, który jest — o sztuce przekonywania innych do zrobienia tego, co chcemy, by zrobili.

Jeśli pragniemy od kogoś przysługi, powinniśmy odszukać osobę, którą chcemy o nią poprosić, i w odpowiedni sposób zaoferować jej odpowiednik przysługi, o którą chcemy ją prosić. Jeśli osoba ta na początku nie spełni naszego oczekiwania, powinniśmy podwoić stawkę i zaoferować tej osobie dwa razy więcej, a potem jeszcze więcej i jeszcze więcej, aż w końcu osoba ta, choćby z poczucia wstydu, wróci do nas i wyświadczy nam tę przysługę.

*Przekonujemy innych do współpracy,
najpierw współpracując z nimi!*

Powyższe zdanie warto przeczytać setki razy, bowiem zawiera ono istotę jednego z najpotężniejszych praw dostępnych osobom pragnącym osiągnąć wielki sukces. Może się zdarzyć, że konkretna osoba, której zaoferujemy swoje usługi, odpłaci nam się czymś o podobnej wartości, ale pamiętajcie o tej ważnej prawdzie: nawet jeśli dana osoba nam się nie odpłaci, to ktoś inny będzie świadkiem tej wymiany i — czy to dla sprawiedliwości, czy z powodu egoizmu — zechce wyświadczyć nam przysługę, jaka nam się należy.

A co człowiek sieje, to i żąć będzie.

LIST DO GALATÓW 6,8

Powyższy cytat z *Biblii* to coś więcej niż zwykłe upomnienie; to wielka praktyczna prawda, która może stać się podstawą do pełnych sukcesu osiągnięć. Każda nasza myśl, każdy nasz czyn przyciągać będzie inne myśli

lub czyny o podobnej naturze, które wrócą do nas we właściwym dla siebie momencie.

Nie ma ucieczki od tej prawdy. Jest ona równie wieczna co sam wszechświat, tak pewna, jak pewne jest działanie prawa grawitacji. Jej zignorowanie czyni nas ignorantami, obojętnymi na świat, a to pozbawia nas szans na osiągnięcie sukcesu.

6. Sztuka sprzedaży

Bez względu na nasze kompetencje, dopóki nie potrafimy sprzedać naszych pomysłów, nie możemy też osiągnąć sukcesu. Czy chodzi o przekonanie szefa do zaimplementowania naszej sugestii albo współpracowników do pomocy przy projekcie, czy o zachęcenie podwładnych do większego wysiłku, nasza umiejętność „sprzedawania” jest niezbędna dla osiągnięcia sukcesu. Jeśli szczerze wierzymy w to, co sprzedajemy, nie mamy trudności z przekonaniem innych do naszej „oferty”.

Badajmy techniki najlepszych handlowców, z jakimi mamy do czynienia. Takim handlowcem może być człowiek, który sprzedał nam samochód, pośredniczka, która przypieczętowała zakup nieruchomości, albo przedstawiciel handlowy, który dostarczył naszej firmie nowy system komputerowy. Bez względu na naturę produktu albo usługi zwróćcie uwagę, że handlowcy ci podeszli do sprzedaży w systematyczny i dobrze przemyślany sposób.

Może i nie sprzedajemy namacalnego przedmiotu, ale chcemy sprzedać nasze idee zmiany albo przekonać innych do przyjęcia nowej koncepcji, kierując się systemem tych handlowców, który znacznie zwiększy nasze szanse na osiągnięcie sukcesu.

W rozdziale 4. tej książki, w którym omawiamy proces sugerowania oraz inicjowania zmiany, przedstawimy konkretne rady i techniki przekonywania do naszych pomysłów.

7. Trzymaj się swoich postanowień

Jedną z głównych przyczyn porażek jest to, że ludzie zbyt szybko się poddają. Ludzie sukcesu trwają w swoich postanowieniach pomimo pojawiających się przeszkód, wciąż dążąc do celu. Edison dopiero po tysiącach porażek znalazł sposób, by jego elektryczna żarówka mogła zadziałać. Łatwo jest się zniechęcić, kiedy nasza ciężka praca zdaje się nie przynosić rezultatów.

Poddanie się wydaje się takie proste. Pamiętaj jednak o starym powiedzeniu: „Jeśli nie uda Ci się za pierwszym razem, spróbuj ponownie, a potem jeszcze raz”. Być może będziesz potrzebował nowego podejścia albo nowej perspektywy.

*Większość ludzi poddaje się na krótko przed osiągnięciem
sukcesu. Porzucają marzenia zaraz przed linią mety.
Kapitulują, kiedy tylko krok dzieli ich
od zwycięskiego przyłożenia.*

ROSS PEROT

Determinacja to zbroja chroniąca przed pociskami przeciwności losu. Musimy pamiętać, że kiedy przekazujemy kontrolę naszej *woli* i żądamy od niej *działania*, wtedy ruszamy w kierunku sukcesu.

Niełatwo byłoby znaleźć wielki wynalazek, który trafił na rynek, a wokół którego nie tłoczyliby się ludzie, z których każdy twierdziłby, że pierwszy wpadł na pomysł tego wynalazku — a w wielu wypadkach nawet tak było. Lecz kiedy pojawiły się problemy utrudniające postępy, ludzie ci poddali się, podczas gdy człowiek, który tego nie zrobił i dalej pokonywał problemy, w końcu wprowadził ten wynalazek na rynek. Pomyślmy choćby o Marku Zuckerbergu czy braciach Winklevoss.

Najwspanialsza idea pozostaje bezwartościowa, dopóki wynalazca nie przełoży jej na praktyczne działanie. Rząd nagradza ludzi, którzy

pierwsi uzyskają patent albo znajdą sposób na praktyczne wykorzystanie swojego wynalazku — tak samo czyni cały świat. Dlatego marzyciel zawsze pozostaje w tyle za osobą, która działa.

Każda osoba gotowa zapłacić cenę może osiągnąć sukces. Ceną nie są jednak pieniądze, ale wysiłek. Pierwszą niezbędną cechą sukcesu jest pragnienie zrobienia czegoś — bycia czymś. Kolejną rzeczą jest *nauczenie się*, jak to zrobić. Następną jest realizacja i wykonanie. To normalne, że największe szanse na osiągnięcie czegoś ma osoba o najszerszych horyzontach — osoba, która zdobyła wiedzę. Aby więc zdobyć wiedzę, musimy stać się wolnomysłicielami, musimy zdobyć tyle wiedzy, ile zdołamy, a potem wytrwać w postanowieniu, dopóki nie uda nam się osiągnąć naszego celu.

Kolejnym aspektem istotnym dla tego podrozdziału jest to, by ciągle dążyć do rozwinięcia samych siebie, bez względu na to, gdzie jesteśmy i co robimy. Uczmy się wszystkiego, czego zdołamy. Nie patrzmy na to, jak mało możemy zrobić, ale jak wiele. Zawsze będziemy pożądanymi, ponieważ wyrobimy sobie reputację ludzi zaradnych. Na takich ludzi zawsze jest zapotrzebowanie; rozsądne firmy nigdy nie pozwalają, by taki człowiek opuścił szeregi pracowników.

Ci, którzy docierają na szczyt, to wytrwali, zdecydowani ludzie, świadomi, co to ciężka praca. Nigdy nie są to nieśmiali, niepewni, powolni pracownicy. Odpowiedzialność i władzę rzadko kiedy daje się ludziom, których nie poddano próbom. Wybrańcami są ci, którzy coś zrobili, osiągnęli rezultaty albo przejęli prowadzenie w swoich działach. Wzniesli się w firmie z uwagi na swoją reputację ludzi energicznych oraz dlatego, że już wcześniej wykazali się pracowitością i determinacją.

Ludzie wybrani w krytycznym momencie zazwyczaj nie należą do geniuszy. Nie posiadają więcej talentu od innych, ale nauczyli się, że rezultaty można osiągnąć jedynie dzięki skupionemu i niestrudzonemu wysiłkowi. Wiedzą, że cuda nie zdarzają się same z siebie. Można je

osiągnąć jedynie wtedy, kiedy trzymamy się naszego postanowienia i doprowadzamy sprawy do końca. To jedyny sekret tego, dlaczego jedni ludzie odnoszą sukces, a drudzy ponoszą porażkę. Ludzie sukcesu przyzwyczaili się do widzenia osiągnięć i zawsze są pewni sukcesu. Ludzie ponoszący porażkę przyzwyczaili się do widzenia porażek. Oczekują jej i sami ją na siebie sprowadzają.

Podsumowanie

Dzięki odpowiedniemu rodzajowi treningu każdy człowiek może osiągnąć sukces. Wielka szkoda, że tak wiele kobiet i mężczyzn, posiadających umiejętności i talent, marnuje je. Gdzieś po drodze stracili siebie. Gdzieś po drodze z jakiegoś powodu stracili wolę, a może przez jakiś smutek bądź nieszczęście po prostu się zniechęcili. Na początek potrzeba im jedynie odrobiny pomocy, aby mogli stanąć na nogi, ale zamiast tego znowu zostają rzućeni na kolana. W rezultacie ich moc nigdy nie ma szansy się rozwinąć, a ludzie ci uważają się za przegranych. Można ich jednak ocalić. Trzeba im po prostu pokazać, że mają w sobie moc do zmiany. Ich umysły wystarczy przełączyć ze smutku na nadzieję, aby mogli odnaleźć siebie.

Kiedy coś takiego przytrafia się ludziom dziś, muszą zyskać odkupienie za pomocą własnej woli. Nie znajdują zachęty ani rady w naturze. Dziś musimy pokonać i osłabić te tendencje samodzielnie. Nie możemy na nikim polegać. Do nas należy obowiązek podjęcia decyzji i określenia postanowień, a potem pokonania naszych słabości. Nikt tego za nas nie zrobi. Inni ludzie mogą nas jedynie zachęcić.

Nie ma nic, co mogłoby nam przeszkodzić w osiągnięciu sukcesu. Nie ma takiej niepełnosprawności ani choroby, której nie można by pokonać, jeśli zaczniemy korzystać z determinacji, wytrwałości oraz siły woli.

OGÓLNE CZYNNIKI SUKCESU

Stosując omówione w tym rozdziale czynniki, znacznie zwiększamy szanse na osiągnięcie sukcesu w naszych przedsięwzięciach. Poza cechami opisanymi na poprzednich stronach, oto dodatkowe jedenaście sugestii, które pomogą nam w trakcie naszej podróży do osiągnięć w pracy i życiu:

1. Sukces to pomyślne życie. Kiedy jesteś spokojny, szczęśliwy, radosny i robisz to, co kochasz robić, wtedy odniesiesz sukces.
2. Znajdź to, co kochasz robić, a potem to rób. Jeśli jeszcze tego nie znalazłeś, poproś o prowadzenie, a pomysły same do Ciebie przyjdą.
3. Specjalizuj się w konkretnym temacie i staraj się wiedzieć o nim więcej niż ktokolwiek inny.
4. Człowiek sukcesu nie jest egoistą. Jego głównym pragnieniem w życiu jest pomaganie ludziom.
5. Nie ma prawdziwego sukcesu bez spokoju umysłu.
6. Człowiek sukcesu posiada dogłębne zrozumienie psychologiczne oraz duchowe.
7. Jeśli wyobrazisz sobie nasz cel, otrzymasz też środki, dzięki którym będziesz go mógł osiągnąć, a dzieje się tak za sprawą cudownej mocy naszych umysłów.
8. Twoje myśli, połączone z uczuciami, stają się subiektywnym przekonaniem, a Twoje życie toczy się wedle Twoich przekonań.
9. Moc podtrzymywanej wyobraźni wprawia w ruch cudowne moce Twojego umysłu.
10. Jeśli pragniesz awansu w pracy, wyobraź sobie swojego pracodawcę, przełożonego lub partnera gratulujących Ci awansu. Niech wizja ta będzie wyraźna i prawdziwa, pełna głosów, gestów i realności. Rób tak często, a poprzez częstą wizualizację doświadczysz radości płynącej z wysłuchanej modlitwy.

JAK ZAPANOWAĆ NAD ZMIANĄ

11. Idea sukcesu zawiera wszystkie elementy sukcesu. Powtarzaj sobie słowo „sukces”, często i w pełni wiary oraz przekonania, a zyskasz podświadomą potrzebę osiągnięcia sukcesu.

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 

Ludzie nie lubią zmian i często się ich obawiają. To oczywiście — zmiany niosą ryzyko, że coś się pogorszy, a dostosowanie się do nowych warunków wymaga wysiłku. Tymczasem proces osiągania sukcesu w karierze ma dynamiczny charakter. Trzeba nie tylko akceptować zmiany, ale także niekiedy je inicjować. Dobrze jest również umieć przekonywać do nich współpracowników, zwłaszcza gdy się okazuje, że wypracowane i doskonałe latami metody są w danym momencie niewystarczająco dobre. Ponadto należy przyjąć, że bez względu na to, jak dobrze idzie dziś, warto przygotować się na zmianę sposobu działania w przyszłości.

Ta książka jest znakomitą pomocą w radzeniu sobie ze zmianą. Opisano tu powody, dla których ludzie się przed nią bronią, a także przedstawiono techniki pokonywania takich oporów. Przeanalizowano wiele różnych aspektów zmiany — sporo uwagi poświęcono takiemu zarządzaniu zmianą, aby przyczyniła się do osiągnięcia sukcesu, szczególnie w odniesieniu do całego zespołu. Zrozumienie treści zaprezentowanych w książce jest łatwiejsze dzięki licznym przykładom z życia osobistego i zawodowego. Bardzo ważnym jej fragmentem są opisy trudnych sytuacji, takich jak dyskryminacja czy molestowanie w miejscu pracy. To pozycja napisana w ciekawy, angażujący sposób, a zawarte tu porady i wskazówki znacząco ułatwią akceptowanie zachodzących zmian, adaptowanie się do nich i wykorzystywanie ich do własnych celów.

Najważniejsze tematy omówione w książce:

- umiejętność dostosowania się do zmian jako warunek sukcesu
- kiedy i jak inicjować zmianę
- przeprowadzanie zespołu przez zmianę
- radzenie sobie ze stresem związanym ze zmianą
- praca z ludźmi pochodzącymi z różnych kultur
- różnice płci i wieku w miejscu pracy

DALE CARNEGIE (1888 – 1955) był amerykańskim pisarzem, pionierem w dziedzinie samorozwoju i umiejętności interpersonalnych. Urodził się w biednej farmerskiej rodzinie. Stał się sławny po opublikowaniu pierwszej książki w 1936 roku — przeczytało ją ponad milion ludzi. Jest ceniony w wielu krajach świata jako jeden z najważniejszych twórców publikacji ułatwiających rozwiązywanie problemów w zakresie rozwoju osobistego i kariery.

Zmiana: zmień ją, by stała się szansą na sukces!

OSOBOWOŚĆ **ODNOWA**

sensus

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

Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900
0 601 339900

Sprawdź najnowsze promocje:
• <http://sensus.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
• <http://sensus.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
• <http://sensus.pl/nowosci>

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

ebook dostępny wyłącznie na:
ebookpoint.PL



ISBN 978-83-283-5818-8



cena 37,00 zł