

BRIAN TRACY

Psychologia wpływu



10 cech, które pomogą ci
oddziaływać na ludzi



Spis treści

Przedmowa	7
Wstęp. Wywieranie wpływu ma wiele twarzy	9
1. Pierwsza cecha: Cele	23
2. Druga cecha: Uczciwość	37
3. Trzecia cecha: Nastawienie	47
4. Czwarta cecha: Szczerłość	57
5. Piąta cecha: Wiedza	79
6. Szósta cecha: Przygotowanie	87
7. Siódma cecha: Miłość do ludzi	99
8. Ósma cecha: Komunikatywność	117
9. Dziewiąta cecha: Dobre maniery	125
10. Dziesiąta cecha: Wytrwałość	135
Posłowie	145



Pierwsza cecha: Cele

WE WSTĘPIE DOKONAŁEM PRZEGLĄDU pewnych najważniejszych zasad wywierania wpływu. Przyjrzyjmy się teraz, jacy są wpływowi ludzie. Różnią się poziomem zamożności, rasą i płcią, pochodzą z różnych środowisk, mają różne style osobowości, ale łączy ich 10 wspólnych cech.

Najważniejszą z nich jest prawdopodobnie **ukierunkowanie na cele**. Ludzie wpływowi są ukierunkowani na cele: trudno wyobrazić sobie lidera, który nie obiera celów.

Ludzie wpływowi różnią się poziomem zamożności,
rasą i płcią, pochodzą z różnych środowisk,
mają różne osobowości,
ale wszyscy są zorientowani na cele.

Pod koniec 2021 roku na świecie było 2755 miliardów. Co zaskakujące, na całym świecie jest też około 20 milionów milionerów. W obu tych kategoriach 87 procent stanowią osoby, które samodzielnie doszły do takiego poziomu zamożności.

Badacze zapytali ich, dlaczego są tak bogaci. Jak to możliwe, że potrafili zarobić tyle pieniędzy w tak krótkim czasie?

Odpowiedzi były uderzająco podobne. W pierwszej kolejności padało: „Miałem jasny cel – stać się finansowo niezależnym”. Mieli jasne cele i spisane plany. I bardzo ciężko pracowali – nawet 16 godzin dziennie, pięć lub sześć dni w tygodniu. Zazwyczaj trwało to od pięciu do siedmiu lat.

Mówili również: „Chciałem spróbować wszystkiego”. To kolejna cecha przedsiębiorców samodzielnie odnoszących sukces: starali się próbować wielu różnych dróg. Jeśli jedna nie zadziałała, obierali inne rozwiązanie. Jeśli to nie zadziałało, próbowali kolejnej rzeczy.

Inną cechą zamożnych ludzi, którzy sami doszli do swojego statusu majątkowego, jest to, że chcieli podejmować ryzyko. Czasami trzeba postawić wszystko na jedną kartę jak w pokerze Texas Hold'em, ponieważ mamy szansę dużo wygrać (ale też dużo przegrać).

Umiejętność wyznaczania celów jest związana z dojrzałością. Ostatnie badania pokazują, że mózg człowieka nie jest w pełni rozwinięty do 25 roku życia. W tym momencie zaczynamy myśleć bardziej perspektywicznie. Wcześniej mózg jest zorientowany na cele krótkoterminowe – natychmiastową nagrodę i krótkotrwałą przyjemność. Przyszłość wydaje się zagmatwana, niewyraźna i nieważna. Dopiero po ukończeniu 25 czy 27 lat ludzie zaczynają myśleć w kategoriach celów długoterminowych.

Ja sam miałem 24, może 25 lat, kiedy odkryłem coś takiego jak cele. Pomyślałem, że umarłem i znalazłem się w niebie. Nie mogłem wprost uwierzyć, jak potężną moc mają cele. Miałem wrażenie, jakbym wcześniej podróżował przez obcy kraj i nie mógł znaleźć drogi dokądkolwiek, a potem odkrył mapy i nauczył się z nich korzystać. Kiedy

nauczyłem się wykorzystywać cele, uświadomiłem sobie, że można poczynić znaczne postępy dużo szybciej, łatwiej i bardziej przewidywalnie.

Kiedy odkryłem cele, spałem na podłodze w małej kawalerce, którą dzieliłem z innym współlokatorem. W starym czasopiśmie przeczytałem artykuł, w którym napisano: „Jeśli chcesz osiągać sukcesy, musisz mieć cele”. Wziąłem skrawek papieru i zapisałem na nim dziesięć celów.

Wprawdzie zgubiłem ten papier i artykuł, ale pamiętałem zapisane cele, ponieważ były śmieszne. Dziesięć dni później osiągnąłem je wszystkie.

W tamtym czasie zarabiałem miesięcznie 100 dolarów, które wystarczały jedynie na przeżycie, więc zapisałem cel, aby zarabiać miesięcznie 1000 dolarów. Ponieważ znalazłem nowy sposób na sprzedaż, rozpoczynanie kontaktów z klientami i finalizowanie transakcji, zacząłem zarabiać takie kwoty. W tym momencie byłem najlepszym sprzedawcą w firmie, zostałem zatem mianowany menedżerem i miałem szkolić innych.

Nagle całe moje życie zaczęło się zmieniać. Poczułem się podekscytowany celami, więc wziąłem notes i zacząłem je spisywać. Spisywałem też listy rzeczy, które mogę zrobić, aby osiągnąć te cele. Potem zacząłem przeglądać listy i coś robić, aby każdego dnia osiągać swoje zamierzenia.

Mówca inspiracyjny, Earl Nightingale, powiedział, że „szczęście to stopniowe osiągnięcie wartościowego ideału lub celu”. Zawsze, kiedy czujemy, że krok za krokiem zbliżamy się do czegoś, co jest dla nas ważne, czujemy się coraz szczęśliwsi, mamy więcej energii, jesteśmy bardziej twórczy, pozytywni i wpływowi. Kiedy pracujemy i osiągamy jeden cel, zaczynamy osiągać też inne. A wraz z tym mamy coraz więcej energii i pewności siebie, co sprawia, że zaczynamy

wyznaczać sobie inne cele. Kiedy je osiągniemy, czujemy się jeszcze szczęśliwsi.

Shczęśliwi ludzie są dużo bardziej wpływowi niż negatywni, więc doskonałym sposobem na bycie kimś bardziej wpływowym jest posiadanie jasnych celów. Osoba, która wie, czego chce, codziennie nad tym pracuje i ma poczucie czynionych postępów, sprawia dużo lepsze wrażenie i jest bardziej wpływowa niż ktoś, kto po prostu kręci się bez sensu. Kiedy masz cele, przychodzisz do biura, masz zaplanowany dzień i jesteś gotowy do pracy. A to wielka różnica.

Dziś jestem autorem bestsellerów w co najmniej 22 językach o tym, jak wyznaczać i osiągać cele. Niezliczeni ludzie z całego świata mówią mi, że moje nagrania audio i wideo oraz książki na temat wyznaczania celów sprawiły, że stali się bogaci.

Szczęście to stopniowe osiągnięcie
wartościowego ideału lub celu.

– Earl Nightingale

Przez wiele lat dryfowali, aż w końcu przeczytali książkę lub wysłuchali nagrania. Postępowali zgodnie z instrukcjami i odmienili swoje życie. Ich dochody wzrosły, przeprowadzili się do lepszych domów i schudli.

Jednym z najszybszych sposobów na zbudowanie pewności siebie jest spisanie listy 10 celów, które chciałbyś osiągnąć w najbliższym roku. Następnie trzeba zadać sobie pytanie: Osiągnięcie którego celu będzie miało największy pozytywny wpływ na moje życie?

Przejrzyj listę i wybierz jeden cel. Wyobraź sobie, że masz gwarancję jego osiągnięcia. Zapisz go na oddzielnej kartce wraz z rzeczami, które powinienesz robić, by go

osiągnąć. Potem zadaj sobie pytanie: Która spośród tych rzeczy, jakie mogę robić, aby osiągnąć ten cel, jest najbardziej pomocna?

Jak osiągać cele

1. Zrób pisemną listę 10 celów.
2. Przejrzyj tę listę i określ, który z nich jest najważniejszy.
3. Zapisz ten cel na oddzielnej kartce.
4. Zapisz 10 działań, które pomogą ci osiągnąć ten cel.
5. Wybierz jedno najważniejsze działanie, które pomoże ci osiągnąć cel.
6. Rób to.
7. Powtórz, jeśli trzeba.

MASZ JUŻ NAJWAŻNIEJSZY CEL i najważniejszą czynność. Wykonujesz tę czynności i pracujesz nad tym absolutnie każdego dnia. To istotnie zmienia życie. Jeśli będziesz postępować zgodnie z tymi instrukcjami, niemal natychmiast zauważysz zmianę. Pracując nad osiągnięciem celu, przyciągniesz do swojego życia ludzi, okoliczności, pomysły i energię, co pomoże ci posuwać się naprzód.

Pamiętam, jak wiele lat temu czytałem książkę rosyjskiego metafizyka P.D. Uspieńskiego. Składała się ona z szeregu pytań zadanych mu przez studentów i odpowiedzi na te pytania.

Pewien student zapytał:

- Co powinienem zrobić w tej konkretnej sytuacji? Jest tyle szczegółów, że czuję się kompletnie zagubiony.
- Co zamierzasz? – zapytał Uspieński.
- Co masz na myśli?

– Co zamierzasz? Jaki jest twój ostateczny cel? Co chcesz ostatecznie osiągnąć w tej sytuacji i gdzie się chcesz w końcu znaleźć?

– Nie wiem. Nie mam co do tego jasności.

– To nie mogę dać ci żadnych wskazówek, jak powinieneś się zachować. Dopóki nie będziesz mieć jasności co do swoich zamierzeń, nie będzie możliwe określenie, jak idealnie zachować się w tym momencie. Musisz mieć jasność co do swoich zamiarów. Twoje działania powinny być takie, żeby zbliżały cię do tego celu.

Jest taka historia o podróżnym, który wędrował ścieżką w starożytnej Grecji. Przechodził obok starego człowieka w białej szacie siedzącego na kamieniu.

– Przepraszam – powiedział do starca. – Zgubiłem drogę i zastanawiam się, czy mógłbyś mi powiedzieć, jak dojść na górę Olimp?

Stary człowiek, który okazał się być Sokratesem, greckim filozofem, odpowiedział:

– Jeśli naprawdę chcesz wejść na Olimp, to jest to bardzo proste. Postaraj się, aby każdy krok, który stawiasz, zmierzał w tym kierunku.

Czy chcesz podwoić swoją wydajność i dochody? Wyobraź sobie, że są dwa rodzaje działań. Nazwijmy je „działaniami nr 1” i „działaniami nr 2”. **Działania nr 1** zbliżają cię do celów, które chcesz osiągnąć. **Działania nr 2** nie przybliżają cię do twoich celów, a co gorsza, oddalają cię od nich.

Oto jak możesz podwoić swoją wydajność, skuteczność i dochód: wykonuj tylko działania nr 1 i odmawiaj wykonania działań nr 2. To proste, prawda?

Zanim cokolwiek zrobisz, zadaj sobie pytanie: Czy to działanie przybliży mnie do czegoś, co naprawdę chcę

osiągnąć, czy tylko mnie rozprasza? Jeśli dana czynności nie zbliża cię do celów, po prostu jej nie wykonuj, a zrób coś, co będzie cię do nich przybliżało.

Zanim cokolwiek zrobisz, zadaj sobie pytanie:

Czy to działanie przybliży mnie do czegoś,
co naprawdę chcę osiągnąć, czy tylko mnie rozprasza?

Jeśli regularnie będziesz stosować tę procedurę, już po mniej więcej trzech dniach będziesz poświęcać swój czas na rzeczy przybliżające cię do najważniejszych celów, związanych ze zdrowiem, zamożnością oraz sukcesami w życiu osobistym, zawodowym i rodzinnym. Zaczyniesz też robić coraz mniej innych rzeczy. Skupiając się na działaniach nr 1, będziesz robić w życiu dobre rzeczy.

Działania nr 2 nie przynoszą ci żadnej korzyści. Nie mają one żadnej wartości emocjonalnej. Możesz je wykonywać przez cały dzień – bawić się pocztą elektroniczną, sprawdzać telefon, dzwonić, rozmawiać ze znajomymi, czytać gazety – ale nie dostarczą ci one żadnej energii. Na koniec dnia pojawią się niezadowolenie i stres. Będziesz boleśnie odczuwać brak postępów i złość na siebie.

Kiedy widzisz, że czynisz postępy w tym, co jest dla ciebie ważne, odczuwasz szczęście. Nieustannie. Szczęście daje więcej energii. Kiedy masz więcej energii, więcej tworzysz. Kiedy więcej tworzysz, chcesz robić więcej rzeczy, które przybliżają cię do tego, co jest dla ciebie ważne. To bardzo prosta technika podwajania dochodu i bardzo dobry sposób na kierowanie całym swoim życiem.

Oto jedna z wielkich zasad sukcesu: jeśli chcesz mieć wspaniałe życie, po prostu zadbaj o to, żeby wszystko, co robisz, było zgodne z tym, gdzie chcesz się kiedyś znaleźć.

W ciągu ostatnich dwudziestu lat pojawiło się wiele prac na temat planowania strategicznego. Wykazano, że jeśli wiemy, gdzie chcemy być za pięć lat, to podejmujemy istotnie lepsze decyzje. Jeśli wiemy dokładnie, gdzie chcemy być za pięć lat, to w każdej minucie każdego dnia dbamy o to, żeby wszystko, co robimy, przybliżało nas do tego celu. Dzięki temu nie tylko będziemy mieć świadomość ogromnych postępów, lecz również poczujemy się szczęśliwi i będziemy mieć więcej energii.

CELE TO NIE TYLKO SPRAWA osiągnięć zawodowych. Wraz z żoną, Barbarą, postanowiliśmy, że naszym celem jest wychowanie szczęśliwych, zdrowych, pewnych siebie dzieci; mających wiarę w siebie i świadomość własnej wartości; po prostu czujących się dobrze z samymi sobą. Postanowiliśmy, że wszystko, co będziemy robić ze swoimi dziećmi, będzie spójne z tym perspektywicznym celem: nigdy nie zrobimy niczego, co byłoby z nim sprzeczne.

Trzymaliśmy się tej zasady od samego początku, odkąd urodziły się nasze dzieci. Dbaliśmy o nie fizycznie, psychicznie i emocjonalnie. Zawsze byliśmy obecni podczas najważniejszych wydarzeń, zawsze mówiliśmy im, jak bardzo je kochamy i jak w nie wierzymy, i zawsze okazywaliśmy im zaufanie. Kiedy popełniały błędy, zawsze wybaczałyśmy i zapominałyśmy.

Pewnego razu syn Michael wjechał moim samochodem do rowu. Musiał go wyciągać wielki samochód pomocy drogowej. Byłem wtedy za granicą. Kiedy się o tym dowiedziałem, powiedziałem: „Nie ma sprawy. Życie toczy się dalej”.

Syn później powiedział mi: „Nie masz pojęcia, jakim było to dla mnie strasznym przeżyciem. Po tym, jak dałeś mi się przejechać swoim samochodem, pierwszą rzeczą,

jaką zrobiłem, było wjechanie do rowu, a ty nigdy nie powiedziałaś ani słowa na ten temat. Myślałem, że będziesz wściekły”. Widział rodziców wszystkich swoich kolegów i to, jak się zachowywali.

Kiedy rozmawiałem z nim przez telefon, powiedziałem: „Nie, życie toczy się dalej”. Po powrocie kupiłem inny samochód i pozwoliłem mu go używać. „Masz tu samochód. Nie martw się o niego. Życie toczy się dalej”.

Minęło wiele lat, a mój syn wciąż to pamięta. „To był prawdziwy sprawdzian – powiedział. – Dałeś synowi swój samochód, syn wjechał do rowu, a ty nigdy nie powiedziałaś ani słowa”.

Taki właśnie postanowiłem być dla swoich dzieci: dawać im bezwarunkową miłość, nigdy ich nie krytykować, a kiedy popełnią błędy, wybaczając im. I zawsze byłem z tego powodu szczęśliwy.

Kiedy ludzie pytali mnie, co robię, zazwyczaj odpowiadałem: „Moim głównym zadaniem jest wychowywanie szczęśliwych, zdrowych dzieci i bycie dobrym mężem. A poza tym robię trochę innych rzeczy”.

Za swoją najważniejszą rolę uważam rodzicielstwo, ponieważ ostatecznie będzie to wszystko, co mi pozostanie. Jeśli ktoś wychowa swoje dzieci tak, że są szczęśliwe, zdrowe, pozytywne i roześmiane, to może być pewny, że wykonał kawał dobrej roboty. Jeśli da im wszystkie inne możliwe rzeczy, ale będą miały negatywną osobowość, nie będą pewne siebie i nie będą w siebie wierzyły, to znaczy, że zawiódł jako rodzic.

Dzieci pragną miłości. Tak jak słońce zwraca się ku słońcu, dzieci zwracają się do tego, co jest w ich życiu głównym źródłem miłości i akceptacji. Miłość i akceptacja są dla dziecka tak ważne jak tlen czy krew dla mózgu.

Dlaczego jedni ludzie potrafią zmieniać bieg wydarzeń, a inni pozostają niedostrzegalni, choć mają równie dobre pomysły? Dlaczego twoje idee, choć wartościowe, nie zyskują takiej uwagi, jaką powinny? Nie chodzi o szczęście ani talent, ale o coś znacznie bardziej konkretnego – zestaw cech i umiejętności, które pozwalają działać skutecznie i osiągać wyznaczone cele.



Brian Tracy, światowej sławy mówca i autor bestsellerów, uczy, jak stać się człowiekiem, który przyciąga uwagę i osiąga to, co zamierza. Ludzie skuteczni różnią się pochodzeniem czy osobowością, ale łączy ich dziesięć wspólnych cech, m.in.: doskonała komunikatywność, uczciwość, wytrwałość czy przygotowanie.

Dzięki tej książce:

- poznasz narzędzia, które pozwolą ci być zauważanym i słuchanym
- dowiesz się, jak budować relacje oparte na zaufaniu i współpracy
- odkryjesz, jak realizować swoje cele z większą pewnością siebie i skutecznością.

**Człowiek podejmuje działanie tylko wtedy,
gdy wierzy, że zmiana przyniesie mu korzyści.
Ta książka jest zmianą.**

Patroni:



THINKTANK[®]

Książka dostępna także jako **e-book**.

ISBN 978-83-8231-608-7



9 788382 316087

MT25010

Cena 44,90 zł