

BRIAN TRACY

NIE DO

Sekrety motywacji, pewności siebie

ZATRZY

i podejmowania odważnych decyzji

MANIA

BRIAN TRACY

NIE DO

Sekrety motywacji, pewności siebie

ZATRZY

i podejmowania odważnych decyzji

MANIA

Przekład Marek Rostocki

mt biznes

Spis treści

PRZEDMOWA	7
1. Potęga motywacji	9
2. Motywacyjne mity	31
3. Wyzwalanie dążenia do sukcesu	49
4. Od ustalania celu do osiągnięcia celu	67
5. Właściwe działanie i elastyczność	85
6. Znaczenie codziennej rozmowy z samym sobą	105
7. Myślenie długoterminowe	123
8. Istotne czynniki odporności	145
9. Motywowanie innych	169
10. Moc rytuałów	191

Potęga motywacji

Uważa się, że sukces wymaga talentu, inteligencji i wykształcenia, i że to wystarcza do jego osiągnięcia.

Początki mojego życia były skromne. Nie ukończyłem szkoły średniej i wykonywałem prace fizyczne. Moim pierwszym zajęciem było zmywanie garów na zapleczu małego hotelu. Dorastając, nie otrzymywałem niestety od moich rodziców i krewnych żadnej motywacji, raczej grożono mi i mnie karano. Mówiono mi, że brak dobrego wykształcenia uniemożliwi mi osiągnięcie sukcesu, że bez dobrego wykształcenia nie dostanę się do koledżu, a bez jego ukończenia nie dostanę dobrej pracy ani dobrze się nie ożenię, że moje życie będzie ciągłym zmaganiem się. Uważano, że takie groźby zachęcą młodych ludzi do większego wysiłku.

Mimo gróźb i rad nie uzyskałem dobrego wykształcenia, przegapiłem okazję i do wyboru miałem tylko różne prace fizyczne. Więc je wykonywałem, było ich wiele, a mnie towarzyszyła przy tym świadomość, że „ponieważ nie ukończyłem szkoły średniej, muszę poszukiwać prac fizycznych”.

Pracowałem w tartakach, w gęstych chaszczach z piłą łańcuchową, na farmach, na ranczach. Pracowałem też w fabrykach, składowałem drewno w tartakach i kopałem rowy. Wykonywałem proste prace fizyczne, za które płacono mi minimalne stawki, a minimalne wynagrodzenie godzinowe było wtedy dużo niższe niż obecnie.

Gdy sytuacja gospodarcza się pogorszyła i nie mogłem znaleźć żadnej pracy fizycznej, zaoferowano mi pracę akwizytora sprzedaży obnośnej, płatną w formie stuprocentowej prowizji od sprzedaży, i wykonywałem ją przez wiele miesięcy.

Proces sprzedaży

To był dla mnie punkt zwrotny. Zauważyłem, że jeden z akwizytorów, pracujący w tym samym biurze i sprzedający ten sam produkt co inni, zarabiał bez większego wysiłku dziesięć razy więcej niż pozostali sprzedawcy. Jeśli chodzi o mnie, wstawałem o godzinie 6 rano, przygotowywałem się do pracy i od godziny 8 lub 8.30, gdy ludzie zaczynali pracę, zaczynałem stukać do drzwi ich biur – i tak przez cały dzień. Aż do wieczora. Było dobrze, jeśli zrealizowałem jedną sprzedaż w ciągu dnia.

Wspomniany akwizytor dokonywał czterech lub pięciu sprzedaży dziennie. Zaczynał pracę o godzinie 9.30, kończył o 16.30 i resztę dnia spędzał w nocnych klubach. Zawsze miał dużo pieniędzy, choć był tylko o kilka lat starszy ode mnie. Sprawiał wrażenie kogoś przeciętnego. Nie wyglądał na geniusza. Był po prostu uprzejmy.

Zadałem mu pytanie: „Dlaczego masz takie sukcesy w porównaniu z moimi wynikami?”.

Odpowiedział: „Pokaż mi twój proces sprzedaży, a ja poddam go krytyce”.

„Nie mam żadnego procesu sprzedaży” – odparłem.

„Proces sprzedaży przypomina przepis kulinarny. Jeśli nie masz przepisu, nie przygotujesz dobrego posiłku”.

Spotykając potencjalnego klienta, mówiłem tak szybko, jak tylko byłem w stanie to zrobić, aby go zainteresować oferowanym produktem, ale klient po chwili przerywał mi: „Muszę zająć się pracą. Daj mi czas na zastanowienie się”.

„Nie, nie, nie” – stwierdził indagowany przeze mnie sprzedawca. „Musisz odróżnić potencjalnych klientów od osób wątpliwych. Musisz zadać pytania, aby ustalić, czy twój rozmówca rzeczywiście potrzebuje sprzedawanego przez nas produktu”.

Zademonstrował mi stosowany przez niego proces sprzedaży. Nie było to skomplikowane: rozmowę z potencjalnym klientem trzeba zacząć od stawiania pytań. Zacząłem tak właśnie robić i moje wyniki sprzedaży się poprawiły. Ponownie poprosiłem tego sprzedawcę o rozmowę i zapytałem: „Co jeszcze trzeba zrobić?”.

„Czytałeś jakieś książki o sprzedaży?”

Nie miałem pojęcia, że takie książki istnieją. Zacząłem je kupować i czytać od pierwszej do ostatniej strony, podkreślając interesujące mnie kwestie w tekście.

Potem dowiedziałem się o nagraniach na temat sprzedaży. W tamtym czasie były one dostępne na kasetach i słuchałem ich w każdej wolnej chwili, także między spotkaniami z potencjalnymi klientami. Spotykając się z kolejnym klientem i pamiętając, co było mówione na nagraniu, starałem się zastosować omawiany na niej proces sprzedaży.

Moim następnym krokiem był udział w szkoleniu na temat sprzedaży. Dowiedziałem się dwóch rzeczy: po pierwsze, że umiejętności zapewniających sukces można się nauczyć, i po drugie, że można opanować każdą umiejętność w celu osiągnięcia dowolnego wyznaczonego sobie

celu. Wcześniej sądziłem, że jestem skazany na bycie nieudacznikiem, ponieważ wykonywałem tylko proste prace fizyczne, które kończyły się zwolnieniem. Zdarzało mi się sypiać na ulicy, w aucie, na podłodze w mieszkaniu moich przyjaciół. Nagle zdałem sobie sprawę, że mój los jest w moich własnych rękach, że mogę się nauczyć dowolnych potrzebnych mi umiejętności. Świadomość tego zmotywowała mnie wtedy i nadal mnie motywuje.

„Nagle zdałem sobie sprawę, że mój los jest w moich rękach, że mogę się nauczyć dowolnych potrzebnych mi umiejętności. Świadomość tego zmotywowała mnie wtedy i nadal mnie motywuje”.

– Brian Tracy

Gdy tylko coś mnie zainteresuje, rzucam się na to. Znajdując w księgarni internetowej Amazon bestsellerowe książki na dany temat, od razu je kupuję i czytam od deski do deski, podkreślając ważne kwestie w tekście. A ponieważ jestem szkoleniowcem, mówcą publicznym i prezydentem, wykorzystuję nowo poznane idee w moich seminariach. Ich uczestnicy podchodzą do mnie i mówią: „Nigdy wcześniej o tym nie pomyślałem, to jest znakomity pomysł”.

Pewien klient ze Sztokholmu rok po szkoleniu skontaktował się ze mną i oznajmił: „Jedna z idei przedstawionych na pańskim seminarium spowodowała, że w minionych 12 miesiącach przychody naszej firmy zwiększyły się piętnastokrotnie w bardzo konkurencyjnej branży. Zgodnie z pańską rekomendacją zmieniliśmy nasze działanie w taki sposób, aby uzyskiwać jak najwięcej referencji od naszych zadowolonych klientów. Skupiliśmy się na tym, aby jak najlepiej zaspokajać potrzeby klientów, a z kolei zadowoleni klienci sami z siebie rekomendowali nas swoim znajomym.

Dzięki jednej radzie z pańskiego seminarium nasza firma gwałtownie się rozwija. Za udział w szkoleniu zapłaciliśmy 500 dolarów i to był wydatek wart dla nas miliony dolarów”.

Na Harvardzie i innych uniwersytetach wykonano wiele badań dotyczących wrodzonej inteligencji, znakomitego wykształcenia i innych czynników. Nie mają one żadnej korelacji z sukcesem. Wiele osób przybyło do USA bez wykształcenia, bez znajomości języka angielskiego, bez pieniędzy, a dzisiaj są oni milionerami. Są i tacy, którzy dorastali na farmie, a dzisiaj są właścicielami międzynarodowych firm. Znane są przypadki osób pochodzących z bardzo bogatych rodzin, które są taksówkarzami. Nie ma korelacji między sukcesem a wykształceniem, umiejętnościami, statusem rodziny, czy nawet szczęśliwym przypadkiem. To dana osoba decyduje o sukcesie. Każdy ma potencjał osiągnięcia czegoś nadzwyczajnego. Trzeba jednak wiedzieć, jak to zrobić.

Twój nieograniczony potencjał

Środowisko, w którym dorastas, ma ogromne znaczenie, jednak nie determinuje twojej przyszłości. W wieku 21 lat, gdy zmagalem się z życiem, wpadła mi w ręce książka o psychologu Abrahamie Maslowie, którą przeczytałem od pierwszej do ostatniej strony. Maslow twierdzi, że każda przeciętna osoba ma nadzwyczajny potencjał. Zazwyczaj mówi się, że nie wykorzystujemy nawet 10 procent naszego potencjału; może tylko 2 procent. Mój przyjaciel Denis Waitley komentuje to następująco: „Každy z nas ma więcej potencjału, niż mógłby wykorzystać w swoich stu życiach”.

Jak zrobić użytek z tego potencjału? Najważniejsza jest świadomość własnej tożsamości: jak myślisz o sobie samym i jak siebie postrzegasz. Twoje postępowanie będzie zawsze

spójne z wizerunkiem samego siebie. Punktem wyjściowym do zmiany postępowania jest zmiana świadomości własnej tożsamości.

„Każdy z nas ma więcej potencjału,
niż mógłby wykorzystać w swoich stu życiach”.

– Denis Waitley, autor bestsellerowych książek

Początkowo świadomość własnej tożsamości jest kształtowana przez sposób, w jaki traktują cię rodzice. Nieudane dzieciństwo ma zawsze związek z nieszcześliwym lub dysfunkcyjnym rodzicem. Angielski poeta Alexander Pope napisał, że czym skorupka za młodu nasiąknie, tym na starość trąci; jeśli za młodu byłeś pesymistą, wraz z wiekiem będziesz stawał się coraz większym pesymistą. Najważniejszym czynnikiem determinującym sukces jest postrzeganie samego siebie i swoich możliwości.

Niezależnie od warunków życiowych przychodzi moment, gdy sam stajesz się kierowcą, zasiadasz za kierownicą i decydujesz, dokąd chcesz pojechać. Sam wybierasz swoje myśli i sposób myślenia o sobie, o tym, kiedy i jak je zastosujesz i jak będziesz postrzegać świat. Nic z przeszłości nie ma na ciebie wpływu poza tym, co chcesz, aby cię określało.

Przemożny wpływ na moje myślenie miała twórczość psychologa Martina Seligmana. Według niego najważniejszym czynnikiem rokującym sukces i szczęście jest optymizm. Poziom optymizmu można zmierzyć za pomocą testu, a następnie pomiar można powtórzyć w przyszłości, aby stwierdzić, czy stajesz się coraz większym optymistą.

Niekiedy na początku moich seminariów zadaję ich uczestnikom trzy pytania:

1. Dokończ zdanie zaczynające się od: „Jestem”. Jakie słowa przychodzą ci do głowy, gdy mówisz: „Jestem”? Te słowa opisują twój wizerunek samego siebie i twoją samoocenę.

Niektórzy opisują samych siebie słowami takimi jak: „Jestem osobą szczęśliwą, dobrym ojcem lub matką, znakomitym pracownikiem z ogromnym i nieograniczonym potencjałem”. Taka świadomość własnej tożsamości jest niezwykle przydatna, ponieważ zapewnia energię i siłę potrzebną do pokonania niemal każdej przeciwności losu. Inni powiedzą o sobie coś zgoła innego: „Jestem przeciętny. Wszystko sprawia mi problemy i kłopoty i staram się to przetrzymać, licząc na to, że przyszłość przyniesie jakieś rozwiązanie”. Mamy tu różne postrzeganie świata – każdy ma jakiś pogląd na świat.

2. Proszę uczestników, aby opisali innych ludzi. Optymiści mówią: „Ludzie są interesujący, niezwykli, różni, fascynujący”. Używają do opisu wyłącznie pozytywnych określeń. Natomiast pesymiści mówią tak: „Ludzie są do niczego. Zawsze próbują wykorzystać innych. To oszuści”.
3. Pytam też: „Co jest ważne w życiu?”. Wiele problemów społecznych jest powodowanych przez ludzi uważających, że życie jest uciążliwe i niesprawiedliwe, a zarobki nadmiernie zróżnicowane. Z kolei ludzie sukcesu mówią: „Życie jest wspaniałe. Jest wielką przygodą. Nic nie może się z nim równać. Jest coraz lepsze. Kontroluję je”.

Twój pogląd na świat zdecyduje o tym, jakie będzie twoje życie.

Życie daje nam wspaniałą możliwość: w dowolnym czasie możemy zdecydować, żeby je zmienić, przejąć kontrolę nad sytuacją, wybrać inną drogę. Za każdym razem, gdy nasz umysł zderza się z nową ideą, oznacza to szansę na zmianę dotychczasowego życia. Przedstawiam ci tę nową ideę: *Możesz osiągnąć, cokolwiek zechcesz, jeśli tylko bardzo tego pragniesz.*

Zdarzyło mi się wysłuchać odpowiedzi kobiety wartej ponad 100 milionów dolarów, która jest jedną z osób oceniających pomysły na biznes w telewizyjnym programie *Shark Tank*, zapytanej o to, jaka jest jej życiowa filozofia: „Rodzice zawsze mówili mi, że mogę robić w życiu cokolwiek zechcę, że nie ma żadnych ograniczeń tego, co mogę osiągnąć. Dorastałam, całkowicie w to wierząc, i okazało się to prawdą”.

Oczywiście twoi najbliżsi, zwłaszcza rodzina, mają największą moc sugerowania i wywierania wpływu. Taką moc mają także współpracownicy, przełożeni, społeczeństwo. Nierzadko jednak rówieśnicy będą próbowali zniszczyć twoją motywację, gdy podejmiesz próby osiągnięcia sukcesu lub zrobienia czegoś niezwykłego.

Życie daje nam wspaniałą możliwość:

**w dowolnym czasie możemy zdecydować, żeby je zmienić,
przejąć kontrolę nad sytuacją, wybrać inną drogę.**

Często wydaje się, że społeczeństwo nas demotywuje. Media kierują się zasadą, że tylko złe wiadomości i kryzysy dobrze się sprzedają: dominują tam sensacje i przemoc. Jednym z aspektów naszej kultury jest wysyłanie do ludzi niewłaściwych przekazów, które mają sprowadzić ich do przeciętności. Otoczenie ma na nich ogromny wpływ. Jeśli nie masz silnego poczucia własnej tożsamości, wszystkie

te negatywne sygnały płynące z otoczenia mogą na Ciebie oddziaływać.

Radzę, aby wybierać otoczenie, w jakim przebywasz, bowiem otoczenie jest jak emocjonalny i mentalny basen, w którym pływasz. Ludzie bogaci spędzają tylko jedną godzinę dziennie na oglądaniu telewizji, a ponadto uważnie wybierają to, co oglądają. Ludzie biedni siedzą przed telewizorem przez pięć do siedmiu godzin każdego dnia, nie dokonując żadnej selekcji tego, co oglądają.

Tak czy inaczej, żyjemy w najlepszych czasach w całej historii ludzkości. Możemy żyć dłużej. Możemy żyć lepiej. Możemy być zdrowsi. Życie daje nam wiele możliwości wyboru. Oczywiście mamy także wiele problemów, ale jedną z moich najważniejszych zasad jest ta, aby nie przejmować się tym, na co nie mamy wpływu. Jednoosobowo nie zmienisz wielu negatywnych zjawisk w społeczeństwie. Możesz jednak zmienić siebie.

Albert Jay Nock, jeden z wielkich myślicieli XX wieku, stwierdził: „Każdy z nas ma pozytywny wpływ na kogoś innego. Twoim głównym zadaniem w życiu jest wzbogacenie społeczeństwa o jednego dobrego obywatela, Ciebie, a ulepszając w ten sposób siebie, polepszasz całe społeczeństwo, przy czym ten proces jest całkowicie zależny od Ciebie”. Jakaż to znakomita myśl przewodnia! Poprzez ciągłe doskonalenie samego siebie w jakimś niedużym stopniu doskonalisz społeczeństwo, którego jesteś członkiem.

Znaczenie odpowiedzialności

Musisz odróżniać to, co możesz kontrolować, od tego, na co nie masz wpływu. Nie mamy wpływu na wirusowe epidemie czy akty terroryzmu w odległych miejscach. Nic nie możemy zrobić w sytuacji, gdy umiera bliska nam osoba.

Za to możemy kontrolować samych siebie, nasze emocje i myśli.

Gdy akceptujesz odpowiedzialność, wypowiadając magiczne słowa: *Jestem odpowiedzialny, jestem odpowiedzialny, jestem odpowiedzialny*, natychmiast pozbywasz się negatywnych emocji.

Twoja firma przeżywa kryzys, ponieważ koniunktura gospodarcza się pogorszyła lub konkurencja wprowadziła na rynek produkt, który jest dwa razy lepszy i kosztuje o połowę taniej niż twoja oferta. Nawet w tej sytuacji *jest* coś, na co masz wpływ: akceptujesz swoją odpowiedzialność za powstałą sytuację.

Poświęciłem tysiące godzin na analizowanie pozytywnych emocji, dochodząc do wniosku, że każdy chce być szczęśliwy. Dlaczego zatem jest tak wiele osób nieszczęśliwych? Tym, co ich blokuje w dążeniu do szczęścia, zawsze są negatywne emocje, negatywne postrzeganie własnej tożsamości, jakieś negatywne wyobrażenie.

Negatywne emocje rodzą złość, przeżywaną wewnętrznym lub przejawiającą się w zachowaniu. Z kolei odczuwany gniew prowadzi do *zrzucania odpowiedzialności* na innych. Obwinianie innych jest główną przyczyną wszystkich negatywnych emocji. Jeśli przestaniesz winić innych, pozbędziesz się negatywnych emocji.

Jak to zrobić? W bardzo prosty sposób: akceptując swoją odpowiedzialność. Twój umysł w danym momencie radzi sobie tylko z jedną emocją: pozytywną bądź negatywną. Gdy akceptujesz odpowiedzialność, wypowiadając magiczne słowa: *Jestem odpowiedzialny, jestem odpowiedzialny, jestem odpowiedzialny*, natychmiast pozbywasz się nega-

tywnych emocji, ponieważ nie możesz akceptować odpowiedzialności i myśleć negatywnie w tym samym czasie.

Poprzez wielokrotne robienie czegoś wyrabiasz w sobie nawyk. Podejmij trud wyrobienia w sobie nawyku brania odpowiedzialności za kłopoty w twoim życiu – a będzie ich nieskończenie wiele – następnie działaj i rób to, co możesz. Jeśli w twojej rodzinie pojawi się kłopot, powiedz: „Biorę za to odpowiedzialność. Co mogę zrobić?”. A potem podejmij odpowiednie działania.

Ponieważ w danej chwili możesz myśleć tylko o jednym, to przystępując do działania, natychmiast pozbywasz się negatywnych emocji. Nie można jednocześnie działać i myśleć negatywnie. Dlatego najlepszym lekarstwem na zmartwienia jest konsekwentne działanie i dążenie do celu. Akceptując odpowiedzialność i podejmując działania, pozbywasz się negatywnych emocji.

Niezwykle trafnie wyraził to Theodore Roosevelt: „Zrób to, co możesz, za pomocą tego, co masz, tam, gdzie jesteś”. Tym, na co masz wpływ, jest chwila podjęcia działania. Negatywne emocje zostaną wyparte przez pozytywne, ponieważ życie nie znosi próżni. Akceptacja odpowiedzialności stanowi punkt zwrotny w rozwoju osobistym, lepszym postrzeganiu własnej tożsamości, zwiększeniu samooceny i pewności siebie.

Pozbywając się negatywnych emocji, stajesz się osobą w pełni pozytywną. Wielokrotnie powtarzając ten proces, dość szybko staniesz się osobą pogodną i zadowoloną. Nie będziesz się złościć na nikogo. Nie oznacza to, że nadal nie będziesz akceptować i wyrażać dezaprobaty dla pewnych zachowań, jednak nie będzie to uczucie gniewu. Ludzie panujący nad swoimi emocjami mogą nie zgadzać się z czymś lub z kimś, jednak nie okazują tego w niemiły sposób.

ZMIEŃ MARZENIA W OSIĄGNIĘCIA!

Sukces to atrakcyjne marzenie budzące w nas pozytywne emocje. Jednak działania konieczne do osiągnięcia upragnionych celów w pracy, relacjach z ludźmi czy sporcie wymagają dużo czasu i wysiłku. W rezultacie jedynie nieliczni mają siłę, odwagę i cierpliwość, by sięgnąć po sukces, szczęście i wpływy.

Jak możesz zatem połączyć to, co mówisz i czego pragniesz, z konkretnymi działaniami prowadzącymi do realizacji wyznaczonych celów? Potrzebujesz motywacji zorientowanej na cel – dzięki niej pokonasz długą i niepewną drogę do wymarzonych sukcesów.

Brian Tracy pokazuje, jak rozwinąć w sobie ten rodzaj motywacji, utrzymać ją nawet w trudnych chwilach i wpisać na stałe w codzienne życie. Krótko mówiąc:

JAK BYĆ NIE DO ZATRZYMANIA!

Zadaj sobie pytanie, czego tak naprawdę oczekujesz od życia. Wybierz jeden ważny dla ciebie cel i włóż cały swój wysiłek w jego osiągnięcie, bez względu na to, ile czasu to zajmie. To ty decydujesz o swoim sukcesie.

**Każdy ma potencjał, by osiągnąć
coś nadzwyczajnego,
a z tej książki dowiesz się, jak to zrobić.**

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

www.mtbiznes.pl

ISBN 978-83-8231-320-8



9 788382 313208

MT23019

Cena 44,90 zł