

BRIAN TRACY

autor książki *Zjedz tę żabę* z listy bestsellerów „New York Timesa”

Nie tłumacz się, **DZIAŁAJ!**

Odkryj moc samodyscypliny

*Najważniejszym i największym triumfem człowieka
jest zwycięstwo nad samym sobą.*

PLATON



onepress
POWER

Tytuł oryginału: No Excuses!: The Power of Self-Discipline

Tłumaczenie: Izabela Szybilska-Fiedorowicz

Projekt okładki: ULABUKA

ISBN: 978-83-283-9901-3

Copyright © 2010 by Brian Tracy

First published in the United States by Vanguard Press, a member of the Perseus Books Group.

Polish edition copyright © 2011, 2015, 2016, 2022 by Helion SA
All rights reserved.

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 or mechanical, photocopying, recording or otherwise, without prior written permission of the publisher.

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 wydawca 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 wydawca 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

<https://onepress.pl/user/opinie/nievvv>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <https://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

WPROWADZENIE	Magia samodyscypliny	7
Część I	SAMODYSCYPLINA I SUKCES OSOBISTY	21
ROZDZIAŁ 1.	Samodyscyplina i sukces	23
ROZDZIAŁ 2.	Samodyscyplina i charakter	35
ROZDZIAŁ 3.	Samodyscyplina i odpowiedzialność	47
ROZDZIAŁ 4.	Samodyscyplina i cele	59
ROZDZIAŁ 5.	Samodyscyplina i osobista doskonałość	71
ROZDZIAŁ 6.	Samodyscyplina i odwaga	91
ROZDZIAŁ 7.	Samodyscyplina i wytrwałość	101
Część II	SAMODYSCYPLINA W BIZNESIE, SPRZEDAŻY I FINANSACH	107
ROZDZIAŁ 8.	Samodyscyplina i praca	109
ROZDZIAŁ 9.	Samodyscyplina i przywództwo	121
ROZDZIAŁ 10.	Samodyscyplina i biznes	131
ROZDZIAŁ 11.	Samodyscyplina i sprzedaż	141
ROZDZIAŁ 12.	Samodyscyplina i pieniądze	151
ROZDZIAŁ 13.	Samodyscyplina i organizacja czasu	161
ROZDZIAŁ 14.	Samodyscyplina i rozwiązywanie problemów	171

Część III	SAMODYSCYPLINA I DOBRE ŻYCIE	179
ROZDZIAŁ 15.	Samodyscyplina i szczęście	181
ROZDZIAŁ 16.	Samodyscyplina i zdrowie	191
ROZDZIAŁ 17.	Samodyscyplina i kondycja fizyczna	201
ROZDZIAŁ 18.	Samodyscyplina i małżeństwo	207
ROZDZIAŁ 19.	Samodyscyplina i dzieci	219
ROZDZIAŁ 20.	Samodyscyplina i przyjaźń	231
ROZDZIAŁ 21.	Samodyscyplina i spokój ducha	241

Samodyscyplina i sukces

*„Najważniejszym i największym triumfem człowieka
jest zwycięstwo nad samym sobą”*

— PLATON

Dlaczego niektórzy ludzie osiągają dużo więcej w życiu osobistym i zawodowym niż inni? Od zarania dziejów największe umysły łamały sobie głowę nad tym pytaniem. Ponad dwa tysiące trzysta lat temu Arystoteles napisał, że ostatecznym celem ludzkiego życia jest osiągnięcie szczęścia. Dodał, że każdy z nas musi odpowiedzieć sobie na niezwykle ważne pytanie: ***Jak mam żyć, żeby być szczęśliwym?***

Zdolność znalezienia przez Ciebie prawidłowej odpowiedzi na to pytanie — a następnie podążenia w kierunku wskazanym przez tę odpowiedź — będzie mieć duży wpływ na to, czy osiągniesz swoje własne szczęście, i jeżeli tak, to kiedy.

Rozpacznij od stworzenia definicji własnej osoby. Czym jest dla **Ciebie** sukces? Jeżeli mógłbyś machnąć czarodziejską różdżką i stworzyć sobie życie idealne pod każdym względem, to jak by ono wyglądało?

Twoje wymarzone życie

Gdyby Twoja **firma, praca i kariera** były idealne pod każdym względem, to jak by wyglądały? Co byś robił? W jakiej branży byś pracował? Jakie zajmowałbyś stanowisko? Ile byś zarabiał? Z jakimi ludźmi byś pracował? A przede wszystkim co musiałbyś mniej więcej zrobić, żeby stworzyć swoją wymarzoną ścieżkę kariery?

Gdyby Twoje *życie rodzinne* było idealne pod każdym względem, to jak by wyglądało? Gdzie byś mieszkał i w jakich warunkach? Jaki tryb życia byś prowadził? Jakie rzeczy chciałbyś mieć i robić z członkami swojej rodziny? Gdyby nie ograniczało Cię zupełnie nic i miałbyś magiczną różdżkę, jak byś odmienił swoje obecne życie rodzinne?

Gdyby Twoje *zdrowie* miało być idealne, to jak byś je opisał? Jak chciałbyś się czuć? Ile ważyć? Pod jakim względem Twoje zdrowie i kondycja różniłyby się od tego, co jest dzisiaj? A przede wszystkim jakie kroki mógłbyś podjąć natychmiast, żeby zacząć realizować swój ideał zdrowia i energii?

Gdyby Twoja *sytuacja finansowa* była idealna, ile pieniędzy miałbyś na koncie? Ile zarabiałbyś miesięcznie i rocznie na swoich inwestycjach? Gdybyś miał tyle pieniędzy, żeby już nigdy nie martwić się o swoje położenie, to ile by to było? Jakie kroki byś podjął, poczynając od dzisiaj, żeby stworzyć idealną dla siebie sytuację finansową?

* * *

Działaj na własną rękę

Często powtarzana definicja mówi, że sukces to zdolność życia zgodnie z własnymi pragnieniami, robienia tylko tych rzeczy, na które mamy ochotę, z wybranymi przez nas ludźmi, w pożądanых sytuacjach.

Zaczynając formułować własną definicję sukcesu, można zawsze od razu wyłonić pewne rzeczy, które należałoby zrobić, żeby stworzyć sobie idealne życie. Niestety, postęp w kierunku realizacji własnych marzeń zwykle jest hamowany przez ulubione wymówki i brak samodyscypliny. Nie chodzi o to, że nie wiesz, *co* powinienesz robić, ale o to, że brakuje Ci *dyscypliny*, aby zmusić się do zrobienia tego, nawet jeśli masz ochotę.

Znajdź się w grupie szczęśliwców

Nasze społeczeństwo jest tak ukształtowane, że 80 procent wszystkich zarabianych pieniędzy, wszystkich bogactw i zysków trafia do 20 procent populacji. Ta tzw. zasada Pareto nieustannie, od chwili,

gdy w 1895 roku sformułował ją włoski ekonomista Vilfredo Pareto, dowodzi swojej prawdziwości. Dlatego Twoim pierwszym celem zawodowym powinno być dołączenie do tych 20 procent osób, które rządzą w Twojej branży.

W XXI wieku wiedza i kwalifikacje są w cenie. Im szerszą wiedzę i im wyższe kwalifikacje zdobędziesz, tym staniesz się bardziej kompetentny i wartościowy. A wraz ze wzrostem Twojego doświadczenia zwiększać się będą również Twoje możliwości zarobkowe — zarobisz na nim niczym na dobrze oprocentowanej lokacie.

Niestety, większość ludzi — pozostałe 80 procent — nie robi nic albo bardzo niewiele, żeby podnieść swoje kwalifikacje. W 2009 roku Geoffrey Colvin w książce *Talent Is Overrated* (Talent jest przereklamowany) napisał, że ludzie najczęściej przyswajają sobie tajniki swojej pracy podczas pierwszego roku zatrudnienia, ale już nigdy później nie pogłębiają wiedzy na ten temat. Otóż wyłącznie niewielki odsetek spośród ludzi odnoszących sukcesy w każdej branży stale się rozwija. Z powodu wciąż pogłębiających się nierówności w dystrybucji zdolności produkcyjnych, opartych na wiedzy, kwalifikacjach i ciężkiej pracy, nawet 33 procent środków finansowych w Ameryce pozostaje w rękach 1 procenta ludności.

Zacząć od zera

Co ciekawe, niemal wszyscy mają takie same początki w życiu: zaczynają od nikłych (lub zerowych) zasobów. Do prawie wszystkich fortun w Ameryce (i na świecie) dochodzono w **pierwszym** pokoleniu. Oznacza to, że większość krezusów zaczynała praktycznie od zera i zdobyła cały majątek za swojego życia. Najbogatsi ludzie Ameryki to prawie bez wyjątku przedstawiciele pierwszego pokolenia multimiliarderów. Tak właśnie rzecz się ma z bogatymi Amerykanami, takimi jak Bill Gates, Warren Buffett, Larry Ellison, Michael Dell i Paul Allen. Co najmniej 80 procent milionerów i multimilionerów — na przykład Sam Walton, który w chwili śmierci miał fortunę o wartości ponad 100 miliardów dolarów — rozpoczynało swoje kariery, posiadając niewielki kapitał, nie mając grosza przy duszy albo poważnie się

zadłużając i niespecjalnie rokując na przyszłość. Jakim cudem ci ludzie byli w stanie tak dużo osiągnąć, skoro wielu innym się to nie udało?

Thomas Stanley i William Danko na potrzeby książki *Sekrety amerykańskich milionerów*¹ przez okres dwudziestu pięciu lat przeprowadzili wywiady z pięciuset milionerami, a kolejnych jedenaście tysięcy poprosili o wypełnienie ankiet. Zapytali ich, dlaczego uznali, że mogą osiągnąć niezależność finansową, podczas gdy większość ludzi dookoła nich, która zaczynała w tym samym miejscu, wciąż nie potrafiła związać końca z końcem. Co najmniej 85 procent przedstawicieli tego nowego pokolenia milionerów odpowiadała mniej więcej w tym samym stylu: „Nie byłem ani lepiej wykształcony, ani inteligentniejszy od innych, ale po prostu postanowiłem pracować *ciężiej* od nich”.

Ciężka praca to podstawa

Wymogiem niezbędnym do ciężkiej pracy jest samodyscyplina. Sukces można osiągnąć tylko wtedy, kiedy przewyciężymy naturalną skłonność do chodzenia na skróty i wybierania łatwiejszej drogi. Trwały sukces jest możliwy wyłącznie wówczas, gdy potrafimy narzucić sobie dyscyplinę potrzebną do ciężkiej pracy przez długi czas.

We Wprowadzeniu wspomniałem, że rozpocząłem swoje życie zawodowe bez pieniędzy i bez taryfy ulgowej. Przez całe lata miałem się prac fizycznych, zarabiając tylko tyle, że starczało mi od wypłaty do wypłaty. Sprzedażą zająłem się, kiedy nie mogłem już znaleźć pracy fizycznej. Przez wiele miesięcy wypruwałem sobie żyły, aż w końcu zacząłem zadawać sobie pytanie: „Jak to się dzieje, że niektórzy ludzie odnoszą większe sukcesy w sprzedaży niż inni?”. Pewnego dnia czołowy pracownik działu sprzedaży powiedział mi, że 20 procent handlowców zgarnia 80 procent prowizji. Nigdy wcześniej o tym nie słyszałem. Oznaczało to, że pozostałe 80 procent musiało się zadowolić tylko 20 procentami, czyli resztkami pozostawionymi przez tych handlowców, którym przypadła lwia część obrotów. Podjąłem wówczas decyzję, że spróbuję znaleźć się w gronie tych wybitnych handlowców.

¹ T. Stanley i W. Danko, *Sekrety amerykańskich milionerów*, Fijor, Warszawa 2007 — przyp. tłum.

Wspaniałe prawo

W tamtym czasie nauczyłem się „żelaznego prawa wszechświata”, które umożliwiło mi awans do górnych 20 procent. Było to prawo przyczyny i skutku albo, inaczej, siania i zbierania. Prawo to mówi, że za każdym skutkiem kryje się konkretna przyczyna lub ciąg przyczyn. Twierdzi ono również, że jeżeli chcesz odnieść sukces w jakiegokolwiek dziedzinie, musisz określić, w jaki sposób odnosi się go w tej konkretnej dziedzinie, a następnie używać swoich umiejętności i powtarzać dane czynności aż do osiągnięcia takich samych rezultatów.

Zasada brzmi: „Jeżeli będziesz nieustannie **robił** to, co inni ludzie sukcesu, w końcu spotkają Cię te same korzyści, co ich. Jeśli jednak **nie będziesz robił** tego co oni, nic Ci nie pomoże”. Starotestamentowe prawo siania i zbierania stanowi wariację na temat prawa przyczyny i skutku. Mówi ono, że „co człowiek siewie, to i żąć będzie”. Jednym słowem to, co zainwestujesz, zwróci Ci się z nawiązką. Prawo mówi również, że to, co zbierasz dzisiaj, jest wynikiem tego, co zasiałeś w przeszłości. Dlatego jeżeli nie jesteś zadowolony ze swoich bieżących „plonów”, zawsze możesz — bo to Ty decydujesz — jeszcze dzisiaj zasiać **nowe** ziarno: robić więcej rzeczy, które prowadzą do sukcesu, i przestać się angażować w działania, które prowadzą donikąd.

* * *

Sukces można przewidzieć

Sukces nie jest przypadkowy. Niestety, przypadkowa nie jest również porażka. Sukces odnosisz, jeśli nieustannie robisz to, co inni ludzie sukcesu, aż takie zachowanie wejdzie Ci w nawyk. Na takiej samej zasadzie ponosisz porażkę, jeżeli nie robisz tego, co ludzie sukcesu. W obu przypadkach natura pozostaje **neutralna**. Nie opowiada się ona po żadnej stronie. O nic nie dba. Bo to, co Ci się przytrafia, jest po prostu częścią procesu przyczynowo-skutkowego.

Możesz spojrzeć na siebie jak na urządzenie wyposażone w **standardowy** mechanizm. Ten mechanizm nieodparcie przyciąga do siebie współczynnik doraźnej korzyści i linię najmniejszego oporu, które

opisałem we Wprowadzeniu. Gdy zabraknie samodyscypliny, mechanizm automatycznie się włączy. Jest to główna przyczyna niezadowalających wyników i niemożności uwolnienia swojego prawdziwego potencjału.

Kiedy pracujesz *rozważnie*, *świadomie* i *bezustannie* nad tym, aby robić i mieć rzeczy, które Twoim zdaniem świadczą o sukcesie, Twój standardowy mechanizm jest wyłączony. Kiedy jest bowiem włączony, nie myślisz o długoterminowych skutkach swoich działań i zaczynasz robić te śmieszne, proste i mało wartościowe rzeczy, które prowadzą do frustracji, kłopotów finansowych i porażki w perspektywie długofalowej.

Tajemnice sukcesu

Słynny magnat naftowy H. L. Hunt, który wszystko zawdzięczał własnej pracy i był swego czasu najbogatszym miliarderem na świecie, został kiedyś zapytany w telewizji o swoje „tajemnice sukcesu”. Odparł: „Sukces wymaga jedynie trzech rzeczy. Po pierwsze, trzeba się zastanowić, co dokładnie chce się robić w życiu. Po drugie, ustalić cenę, jaką należy za to zapłacić. Po trzecie i najważniejsze, postanowić, że się ją zapłaci”.

Jednym z najważniejszych warunków odniesienia sukcesu — oczywiście po sprecyzowaniu, czego dokładnie pragniemy — jest *gotowość* do jego odniesienia. Ludzie sukcesu są gotowi ponosić koszty sukcesu, bez względu na ich wysokość i czas trwania takiego zobowiązania, aż osiągną pożądane efekty.

Każdy chciałby odnieść sukces. Każdy chce być zdrowy, szczęśliwy, szczupły i bogaty. Jednak większość ludzi nie czuje gotowości, aby za to płacić. Owszem, od czasu do czasu nachodzi ich ochota, żeby ponieść *część* kosztów, ale nie *wszystkie*. Tacy ludzie zawsze się wstrzymują, zawsze wynajdują jakieś wymówki lub usprawiedliwienia, żeby wytłumaczyć, dlaczego nie przywołują się do porządku i nie robią wszystkiego, co trzeba, aby zrealizować swoje cele.

Zapłać cenę

W jaki sposób można poznać, czy zapłaciłeś całą cenę sukcesu? To proste: rozejrzyj się wokół siebie. No właśnie! Widać to wyraźnie po Twoim obecnym stylu życia i zawartości konta. Na zasadzie zgodności świat zewnątrzny będzie zawsze, niczym zwierciadło, odbijał Twój charakter i pokazywał, jaką *w głębi duszy* zapłaciłeś cenę.

Na temat ceny sukcesu można powiedzieć jeszcze jedną ciekawą rzecz: otóż trzeba ją zapłacić w całości i *z góry*. Sukces, czymkolwiek jest on dla Ciebie, w niczym nie przypomina restauracji, w której rachunek uiszczasz *po* skończeniu posiłku. Bliżej mu do bufetu — wybierasz, co chcesz, ale musisz zapłacić przed jedzeniem.

Trener motywacyjny Zig Ziglar słusznie mawia: „Winda do sukcesu nie działa, ale klatka schodowa jest zawsze otwarta”.

Ucz się od ekspertów

Kop Kopmeyer, którego wspomniałem we Wprowadzeniu, po uwadze na temat samodyscypliny podał mi również drugą w kolejności najważniejszą zasadę odnoszenia sukcesu. Powiedział mianowicie, że należy „uczyć się od ekspertów, ponieważ nikt nie będzie żył na tyle długo, żeby nauczyć się wszystkiego samodzielnie”.

Jeżeli chcesz odnieść sukces, przede wszystkim musisz się nauczyć tego, co trzeba, żeby osiągnąć upragniony cel. Ucz się od ekspertów. Czytaj ich książki. Słuchaj nagrań z ich wypowiedziami. Bierz udział w seminariach. Napisz do nich albo podejdź i osobiście poproś o radę. Czasami jedna dobra myśl jest w stanie zmienić bieg Twojego życia. Postaram się zobrazować to przykładem:

Kilka lat temu przyjaciel polecił mi świetnego dentystę. Później dowiedziałem się, że cieszy się on wszędzie doskonałą opinią. Mówiono na niego „dentysta dentystów”, ponieważ inni stomatolodzy przychodzili do niego, wiedząc, jak wspaniale wykonuje swoją pracę. Człowiek ten wyjawiał mi, że jeździł na każdą możliwą konferencję stomatologiczną. Będąc na miejscu, uczestniczył we wszystkich sesjach, słuchał, co mają do powiedzenia dentyści z całego kraju i świata, dyskutował na temat przełomowych odkryć w technice dentystycznej.

Kiedyś, nie szczędząc czasu ani pieniędzy, pojechał na międzynarodową konferencję stomatologiczną do Hongkongu. Wziął tam udział w sesji prowadzonej przez japońskiego dentystę, który opracował nową technikę, możliwą do zastosowania w chirurgii plastycznej, która nadzwyczajnie poprawiała wygląd zębów i twarzy pacjenta. Amerykański dentysta wrócił do San Diego i natychmiast zaczął stosować nową technikę w swojej praktyce stomatologicznej. Wkrótce opanował ją do perfekcji i w ciągu kilku lat zdobył ogólnokrajowy rozgłos. Ludzie z południowo-zachodnich stanów USA zjeżdżali do niego tłumnie, skuszeni możliwością nowatorskiego zabiegu. Ponieważ zdobył ogromne doświadczenie w tej dziedzinie, mógł coraz bardziej podnosić stawki. Koniec końców zarobił tak dużo pieniędzy, że jako finansowo niezależny człowiek przeszedł na emeryturę w wieku pięćdziesięciu lat i poświęcił resztę życia rodzinie, podróżom i spełnianiu swoich marzeń.

Sednem tej historii jest to, że nasz dentysta, nieustannie poszukując nowych pomysłów i wskazówek u innych ekspertów z tej samej branży, odkrył nową technikę, dzięki której stał się mistrzem w swojej dziedzinie. W ten sposób zaoszczędził sobie dziesięciu lat ciężkiej pracy, które musiałby brać pod uwagę, gdyby chciał osiągnąć ten sam poziom sukcesu finansowego tradycyjną drogą. To samo może przydarzyć się i Tobie, jeżeli poświęcisz się długotrwałym studiom nad swoją specjalnością.

O kondycję umysłową i fizyczną trzeba dbać bez przerwy

Odnoszenie sukcesów przypomina osiągnięcie kondycji fizycznej. Ma taki sam status jak kąpanie się, mycie zębów i odżywianie się. Jest to coś, co należy wykonywać stale, dzień w dzień. A kiedy zaczniesz, nie spoczniesz, dopóki Twoje życie i Twoja kariera się nie zakończą, a Ty nie odniesiesz upragnionych sukcesów.

Całkiem niedawno prowadziłem seminarium w Seattle. Tuż przed przerwą namawiałem ludzi do kupienia i posłuchania moich wykładów na temat sprzedaży, zarządzania czasem i sukcesu osobistego.

Po przerwie podeszło do mnie kilka osób, żeby zadać mi pytania dotyczące seminarium. Wtem do przodu przecisnął się pewien handlowiec i oświadczył:

— Skoro zachęca pan ludzi do kupowania pańskich programów, powinien im pan powiedzieć całą prawdę.

— To znaczy? — zapytałem.

— Zataja pan prawdę na temat tych programów — ciągnął mężczyzna. — Powinien pan otwarcie wyznać, że działają one tylko przez określony czas, a potem przestają.

— Jak to? — spytałem znowu.

— Byłem na pańskim seminarium mniej więcej pięć lat temu i pańska prezentacja zrobiła na mnie duże wrażenie. Kupiłem wszystkie programy i zacząłem ich słuchać. Codziennie czytałem coś nowego o technikach sprzedaży. I miał pan rację, w ciągu trzech lat moje zarobki podniosły się trzykrotnie, a ja sam stałem się najlepszym handlowcem w firmie. Ale wtedy moje zarobki zatrzymały się na jednym poziomie i przez następne dwa lata już nie wzrosły. Właśnie dlatego uważam, że pańskie materiały po pewnym czasie przestają działać.

— Co się z panem działo, kiedy pańskie zarobki przestały wzrastać? — zapytałem.

Zamyślił się, próbując sobie odświeżyć pamięć, i w końcu rzekł:

— Miałem tak świetne wyniki sprzedaży, że zatrudniła mnie inna firma. Ale od chwili przejścia do nowej pracy moje zarobki ani drgnęły.

— A co robił pan inaczej w nowej pracy w porównaniu z poprzednią?

Zaczął odpowiadać, ale zaraz przerwał. Na jego twarzy pojawił się wyraz głębokiego wstrząsu. W końcu wykrztusił:

— O mój Boże! Przestałem to robić. Kiedy zmieniłem pracę, przestałem się doksztalać z technik sprzedaży. Przestałem słuchać nagrań. Przestałem brać udział w seminariach. Po prostu przestałem to robić!

Zaczął się oddalać, potrząsając głową i mrucząc do siebie:

— Przestałem, przestałem...

Osiągnięcie statusu eksperta w swojej dziedzinie i stałe podnoszenie własnych kwalifikacji — o czym szerzej opowiem w rozdziale 5. — są niczym dbanie o kondycję fizyczną. Jeżeli zrobisz sobie na jakiś czas przerwę w ćwiczeniach, nie utrzymasz kondycji na tym samym poziomie. Zacznie się ona pogarszać. Twoje ciało i mięśnie staną się delikatniejsze i osłabną. Stracisz siłę, elastyczność i wytrzymałość. Dlatego jeżeli nie chcesz, żeby się tak stało, musisz pracować nad nimi codziennie, z tygodnia na tydzień, z miesiąca na miesiąc.

Mierz wysoko

Istnieje jeszcze jeden powód, nawet ważniejszy od poprzednich, żeby ćwiczyć się w samodyscyplinie, prowadzącej do wszelkich możliwych sukcesów. Kierowanie się samodyscypliną pomaga człowiekowi zmienić swój **charakter**, stać się silniejszą i lepszą osobą. Ma również ogromny wpływ na jego umysł i emocje, przemienia go w inną osobę niż ta, którą byłby bez stosowania samodyscypliny.

Wyobraź sobie, że jesteś w laboratorium chemicznym. Mieszasz kilka płynnych substancji w szalce Petriego, którą następnie zawieszasz nad palnikiem Bunsena. Palnik podgrzewa substancje, tak że wytrącają się z nich kryształki i następuje ich utwardzenie. Po przeprowadzeniu krystalizacji przy użyciu wysokiej temperatury nie można już przywrócić substancji do formy ciekłej. Na podobnej zasadzie można powiedzieć, że Twoja osobowość jest niczym płyn: miękki, ciekły i bezkształtny. Kiedy jednak potraktujesz ją palnikiem samodyscypliny, czyli zaczniesz wymagać od siebie tego, co trudne i potrzebne, zamiast tego, co przyjemne i łatwe, Twoja osobowość się wykrystalizuje i utwardzi, przechodząc na wyższy poziom rozwoju.

Największa korzyść ze stosowania samodyscypliny w dążeniu do własnych celów polega na tym, że przeistaczasz się w inną osobę. Stajesz się silniejszy i bardziej stanowczy. Rozwijasz w sobie większą samokontrolę i zdecydowanie. Dopiero wtedy zaczynasz naprawdę kształtować i wzmacniać swoją osobowość oraz przemieniać się w lepszą osobę. Generalnie rzecz biorąc, chodzi o to, że chcąc stać się kimś, kim nigdy wcześniej się nie było, należy robić coś, czego nie robiło się

nigdy wcześniej. Zatem żeby wyrobić w sobie doskonały charakter, należy poddać się bardzo mocnej samodyscyplinie i zastosować samoopamiętanie. Trzeba robić rzeczy, których przeciętni ludzie nie lubią robić.

Inna zasada sukcesu głosi, że aby osiągnąć coś, czego nigdy wcześniej się nie osiągnęło, należy przyswoić sobie cechy i umiejętności — i wciąż do nich wracać — których nie miało się nigdy wcześniej. Stosując samodyscyplinę, przemieniasz się w nową osobę. Stajesz się lepszy i silniejszy, a Twój charakter — bardziej konkretny. Rośnie w Tobie poczucie własnej wartości, szacunek do siebie oraz duma z własnych osiągnięć. Pokonałeś kolejne stopnie na drabinie ludzkiej ewolucji i stałeś się człowiekiem o lepszym charakterze i większej asertywności.

Sukces jest Twoją nagrodą

W procesie odnoszenia sukcesów cudowne jest to, że każdy krok w tym kierunku stanowi nagrodę samą w sobie. Z każdym krokiem jesteś bliżej przeistoczenia się w lepszą osobę, a dużo większe niż dotychczas osiągnięcia czynią Cię szczęśliwszym, bardziej pewnym siebie i bardziej spełnionym.

Może słyszałeś powiedzenie, że „nic nie daje takiego poczucia sukcesu jak sam sukces”. Oznacza to, że największą nagrodą, jaką daje odniesienie sukcesu, *nie są zarabiane pieniądze, lecz przemiana we wspaniałą osobę*, która to przemiana następuje w trakcie dążenia ze wszystkich sił do sukcesu i stosowania samodyscypliny zawsze, kiedy jest taka potrzeba.

W następnym rozdziale wyjaśnię, w jaki sposób możesz się stać możliwie najbardziej doskonałą osobą.

Ćwiczenia praktyczne:

Wymij długopis i od razu zapisz odpowiedzi na pytania zadane niżej:

1. Jak by wyglądały Twoje życie i kariera, gdyby były idealne? W jaki sposób powinieneś się zdyscyplinować, żeby to osiągnąć?

2. Jak by wyglądało Twoje życie rodzinne, gdyby było idealne, i w jaki sposób powinieneś się zdyscyplinować, żeby zrealizować swoje marzenie?
 3. Gdyby Twoje zdrowie było idealne pod każdym względem, co zapewniłoby taki stan rzeczy?
 4. Gdyby Twoja sytuacja finansowa była obecnie idealna, jakie cechy najbardziej by Ci pomogły w jej osiągnięciu?
 5. Dlaczego *jeszcze* nie odnosisz wymarzonych sukcesów? W jaki sposób powinieneś się zdyscyplinować, żeby osiągnąć wszystkie swoje cele?
 6. Jaką umiejętność, pomocną w realizacji większej liczby celów, mógłbyś sobie przyswoić?
 7. Gdybyś mógł użyć magicznej różdżki i stać się całkowicie zdyscyplinowany w jednej dziedzinie, to jaką sferę byś wybrał, tak żeby miała ona najbardziej pozytywny wpływ na Twoje życie?
-

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 

Samodyscyplina to zdolność do robienia tego, co trzeba, kiedy trzeba i bez względu na to, czy się nam chce, czy nie.

ELBERT HUBBARD, jeden z najbardziej płodnych pisarzy amerykańskich

Pomyśl o swoim celu w życiu. Czy chciałbyś zarabiać dwa razy więcej? Spłacić kredyt? A może schudnąć? Zapewne nie tylko tego pragniesz, ale nawet wiesz, co musisz zrobić, żeby to osiągnąć. I zamierzasz to zrobić... kiedyś. Jednak zanim się do tego faktycznie weźmiesz, dochodzisz do wniosku, że należy Ci się krótki wypad w wymaginowane miejsce, zwane wyspą *Kiedys*.

Natomiast pierwsza zasada sukcesu jest bardzo prosta: wydostań się z wyspy! Przestań szukać wymówek! Zrób to, co masz zrobić, albo tego nie rób, ale przestań się tłumaczyć. Nie używaj już swojego wspaniałego umysłu do wymyślania zawyżonych wykrętów i usprawiedliwień. Zrób coś. Cokolwiek. No już! Powtarzaj sobie: „To, co się stanie, zależy ode mnie!”.

Niniejsza książka pokaże Ci, jak — krok po kroku — stać się nadzwyczajną osobą, zdolną do nadzwyczajnych dokonań. Samodyscyplina jest czynnikiem, dzięki któremu można wydostać się z wyspy. Stanowi ona klucz do wspaniałego życia, bez którego nie sposób osiągnąć żadnego trwałego sukcesu. Każdy z dwudziestu jeden rozdziałów podaje metody zwiększania samodyscypliny w wybranej sferze Twojego życia:



- **PRYWATNEJ** – uświadomi Ci, że to Ty jesteś odpowiedzialny za swój sukces, i pokaże, iż wytrwałość naprawdę przynosi efekty;
- **BIZNESOWEJ I FINANSOWEJ** – staniesz się lepszym przywódcą i menedżerem, będziesz lepiej zarabiać, poprawisz organizację czasu i umiejętność rozwiązywania problemów;
- **SZCZĘŚCIA ŻYCIOWEGO** – staniesz się szczęśliwszy, zdrowszy i bardziej wysportowany.

BRIAN TRACY sam pewnego dnia opuścił wyspę *Kiedys*. Nie skończył szkoły średniej, więc przez kilka lat pracował jako robotnik. Jednak dzięki samodyscyplinie zdołał odmienić swoje życie oraz odnieść sukces jako handlowiec, specjalista od marketingu, inwestor, deweloper i w końcu konsultant do spraw zarządzania. Doradzał ponad tysiącowi firm, prowadził warsztaty i seminaria motywacyjne, w których wzięły udział ponad cztery miliony ludzi z czterdziestu krajów; napisał czterdzieści pięć książek. W Polsce jest znany m.in. dzięki takim tytułom, jak: *Zjedz tę żabę*, *Punkt zwrotny czy Sposób na sukces*. Szturmem podbił także listę przebojów wydawnictwa Onepress — dzięki serii motywacyjnych miniopradników. Jak sam twierdzi: „Nieważne, kim się urodziłeś, ważne, kim chcesz zostać”.

onepress



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



HELION SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-283-9901-3



9 788328 399013

Cena: 49,90 zł