

PRZEDMOWA

JACK CANFIELD

OD ZERA DO
MILIARDERA

18 REGUŁ BOGACENIA SIĘ
I KORZYSTANIA Z MOŻLIWOŚCI
BEZ OGRANICZEŃ

ANDRES PIRA
DR JOE VITALE

ForbesBooks

onepress
POWER

Tytuł oryginału: Homeless to Billionaire: The 18 Principles of Wealth Attraction
and Creating Unlimited Opportunity

Tłumaczenie: Maksymilian Gutowski

ISBN: 978-83-8322-417-6

Homeless To Billionaire © 2019 Andres Pira. Original English language edition
published by ForbesBooks 18 Broad Street, Charleston, SC 29401, United States.
All rights reserved.

ForbesBooks is a registered trademark, and the ForbesBooks colophon is a trademark
od Forbes Media, LLC.

Polish edition copyright © 2021, 2023 by Helion S.A.
All rights reserved.

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.

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

<http://onepress.pl/user/opinie/jakniv>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

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

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIIS TREŚCI

PRZEDMOWA JACKA CANFIELDA	17
WSTĘP. HISTORIA CUDU	21
UDOWODNIJ, ŻE SIĘ MYŁĘ!	25
ZASADA 1. PROWADŹ ŻYCIE W SKUPIENIU	29
<i>Wszyscy skądś pochodzimy</i>	<i>29</i>
<i>Życie bez skupienia</i>	<i>31</i>
<i>Wybory decydują o wynikach</i>	<i>32</i>
<i>Głos, który słyszysz na samym dnie</i>	<i>33</i>
<i>Dzień, w którym obudziłem się martwy</i>	<i>33</i>
<i>Wiedzieć, kiedy zacząć od nowa</i>	<i>34</i>
<i>Zaćnąć od celu</i>	<i>37</i>
<i>Wyróżnik sukcesu</i>	<i>37</i>
<i>Wyznaczanie celów w biznesie</i>	<i>38</i>
<i>Pracownicy, którzy wyznaczają cele, pracują lepiej</i>	<i>39</i>
<i>Anatomia przyciągania bogactwa</i>	<i>40</i>
<i>Badania: gra na pianinie w wyobraźni</i>	<i>40</i>
<i>„Pełnobarwne” cele szczegółowe</i>	<i>41</i>

ZASADA 2. PODEJMUJ RYZYKO, BIERZ ODPOWIEDZIALNOŚĆ, DZIAŁAJ 43

<i>Ryzyko i działanie równają się rozwojowi</i>	45
<i>Życie pełne działania</i>	48
<i>Ryzyko i porażka</i>	49
<i>Podjmuj działania</i>	50
<i>Ryzyko z perspektywy naukowej</i>	50
<i>Sztuka podejmowania ryzyka</i>	52
<i>Pielęgnuj radość i poczucie pewności siebie</i>	53
<i>Kontrola nad umysłem daje pewność siebie</i>	54
<i>Działaj, „jakbyś”</i>	55

ZASADA 3. SKUP SIĘ NA „JESTEM” 57

<i>Wizualizacja z emocjami</i>	60
<i>Siła „jestem”</i>	62
<i>Pięć najważniejszych punktów</i>	64
<i>Medytacja i wizualizacja</i>	65

ZASADA 4. CZAS NA NAMYSŁ: TRAKTUJ GO PRIORYTETOWO 67

<i>Moja najgorsza „porażka” biznesowa</i>	68
<i>Uczenie się na błędach</i>	69
<i>Czas na namysł</i>	71
<i>Czas reakcji</i>	72
<i>Bycie samemu jest formą samoopieki</i>	73

ZASADA 5. CELEBROWANIE UZALEŻNIA

OD DOKONYWANIA POSTĘPÓW 75

<i>Celebruj sukcesy z innymi</i>	78
<i>Celebruj codzienne drobnostki</i>	79
<i>Wywołuj uzależnienie od dokonywania postępów</i>	79

ZASADA 6. PRAWO NATCHNIONEGO DAWANIA	81
<i>Dawaj bez żadnych oczekiwań</i>	<i>83</i>
<i>Przekaz emocji</i>	<i>84</i>
<i>Dawaj to, co pragniesz otrzymać</i>	<i>86</i>
<i>Buddyzm i intencje darującego</i>	<i>87</i>
<i>Dawanie jest zdrowe</i>	<i>87</i>
<i>Dawanie jest uzależniające</i>	<i>88</i>
<i>Dawanie zacznij od siebie</i>	<i>90</i>
<i>Dawanie rozwija firmę</i>	<i>91</i>
ZASADA 7. Wdzięczność	93
<i>Łatwość okazywania wdzięczności</i>	<i>96</i>
<i>Efekt wdzięczności</i>	<i>97</i>
<i>Wdzięczność w biznesie</i>	<i>98</i>
<i>Przyjmij nastawienie pełne wdzięczności</i>	<i>99</i>
<i>Ćwiczenie: „praktykowanie wdzięczności”</i>	<i>100</i>
ZASADA 8. MYŚL Z TAKIM ROZMACHEM, BY INNI CZULI SIĘ NIESWOJO	103
<i>Studium przypadku: myśleć z rozmachem</i>	<i>104</i>
<i>Ta słynna kawa</i>	<i>109</i>
<i>Studium przypadku: szybka realizacja ambitnych pomysłów ...</i>	<i>110</i>
<i>Zawsze jest prostsze wyjście</i>	<i>111</i>
<i>Wielkie idee: gra na loterii</i>	<i>113</i>
<i>Myśl z rozmachem — zacznij skromnie</i>	<i>115</i>
ZASADA 9. POCZUJ PASJĘ	117
<i>Odnajdź swoją pasję</i>	<i>120</i>
<i>Ćwiczenie: „odkryj swoją pasję”</i>	<i>120</i>
<i>Łącz umiejętności, aby odkryć swoją pasję</i>	<i>121</i>

ZASADA 10. BĄDŹ PANEM SWOICH EMOCJI	123
<i>Odnajdź źródło pozytywnych uczuć</i>	<i>124</i>
<i>Emocje mogą być pozytywne lub negatywne</i>	<i>126</i>
<i>Zaakceptuj negatywność i przez nią przejdź</i>	<i>126</i>
<i>Eliminuj negatywność nieustraszenie</i>	<i>127</i>
<i>Wespnij się na górę. Dosłownie</i>	<i>128</i>
<i>Skocz ze spadochronem. Zdecydowanie</i>	<i>129</i>
<i>Przestań się martwić</i>	<i>130</i>
<i>Osadzaj cele w pozytywności</i>	<i>132</i>
 ZASADA 11. SPODZIEWAJ SIĘ PROBLEMÓW	 135
<i>Przekształcanie problemów w możliwości</i>	<i>137</i>
<i>Przemysł pytanie</i>	<i>138</i>
<i>Przedyskutuj złe pomysły</i>	<i>139</i>
<i>Podważaj zasady</i>	<i>140</i>
<i>Rozwiązywanie problemów zespołowo</i>	<i>141</i>
<i>Podejmowanie pochopnych decyzji</i>	<i>144</i>
 ZASADA 12. DOCEŃ MOC PRZEPROSIN	 147
<i>Napełniaj przeprosiny dobrą energią</i>	<i>150</i>
<i>Korzyści płynące z przeprosin</i>	<i>152</i>
<i>Przepraszanie jest umiejętnością</i>	<i>153</i>
 ZASADA 13. W ZDROWYM CIELE ZDROWY DUCH	 155
<i>Ludzie sukcesu stawiają na trening</i>	<i>157</i>
<i>Niech trening działa na Twoją korzyść</i>	<i>162</i>
 ZASADA 14. PŁAĆ WIĘCEJ, DAWAJ WIĘCEJ, ZACHOWUJ WIĘCEJ	 165
<i>Płać więcej</i>	<i>166</i>
<i>Korzyści płynące z płacenia więcej</i>	<i>167</i>

SPIS TREŚCI

<i>Nauka wyniesiona z płacenia mniej</i>	168
<i>Czy stać Cię na to, aby płacić więcej?</i>	169
<i>Dawaj więcej</i>	169
<i>Więcej wiary, zaufania i przestrzeni do działania</i>	171
<i>Dawaj pracownikom poczucie celu</i>	173
<i>Zachowuj więcej</i>	174
<i>Mikrozarządzanie okrada Cię z czasu</i>	175
ZASADA 15. NAŚLADUJ MENTORÓW I UCZ SIĘ OD NICH	177
<i>Naśladownictwo: szybka droga do sukcesu</i>	179
<i>Sukces Blue Horizon</i>	180
<i>Znajdź mentora</i>	181
ZASADA 16. INWESTUJ W SWOICH PRACOWNIKÓW	185
<i>Dowiedz się, co jest ważne</i>	188
<i>Korzyści płynące z inwestowania w pracowników</i>	189
ZASADA 17. CEŃ POZYTYWNOŚĆ BARDZIEJ NIŻ WYNIKI	193
<i>Rozpoznanie nowotworu</i>	194
<i>Kiedy nie można wyleczyć nowotworu w miejscu pracy</i>	196
<i>Negatywność skrywa się w samozadowoleniu</i>	197
<i>Nie toleruj plotek</i>	199
<i>Plotki podkopują zaufanie i obniżają morale</i>	199
<i>Plotki przeszkadzają pracy zespołowej</i>	200
<i>Polityka przeciwko plotkom</i>	202
<i>Zwalczanie negatywności pozytywnością</i>	204
ZASADA 18. RÓB. BĄDŹ. IDŹ. MIEJ	207
<i>Wnieś przyszłość w teraźniejszość</i>	209
<i>Nie chodzi o pieniądze</i>	209

SPIS TREŚCI

<i>Tworzenie kultury „Rób. Bądź. Idź. Miej”</i>	210
<i>Koniec końców „będą mówić”</i>	211
<i>Zaczynij od razu, niezależnie od wielkości firmy</i>	212
<i>Wolontariat grupowy</i>	213
<i>Chwal na głos</i>	214
<i>Bądź spontaniczny</i>	215
<i>Zapewnij płatne urlopy</i>	216
<i>Zapewnij ustawiczne szkolenia</i>	217
<i>Stosuj się do tej zasady w życiu osobistym i zawodowym</i>	218
ZAKOŃCZENIE	221
O AUTORACH	223

ZASADA 1.

PROWADŹ ŻYCIE W SKUPIENIU

Mogę być każdym, kim moja wola zdecyduje.

— Charles F. Haanel, *The New Master Key System*

WSZYSCY SKĄDŚ POCHODZIMY

Dorastałem przekonany, że nigdy nie stanę się kimś, kogo moi rodzice z dumą będą nazywać swoim synem. Ta jedna, nieuzasadniona, negatywna myśl doprowadziła mnie niemal do grobu jeszcze przed 18. urodzinami i wpędziła w życie w nędzy.

Urodziłem się na małej kolumbijskiej wyspie na Karaibach — nazywała się San Andres i stąd też wzięło się moje imię. Mój ojciec w dość młodym wieku wyjechał ze swojej ojczystej Szwecji i założył restaurację na tej otoczonej piękną błękitną wodą wyspie. To właśnie tam poznał moją matkę. Wyspa nie była wówczas bezpiecznym miejscem, a ojciec zawsze nosił przy sobie rewolwer. Moim rodzicom zależało poza tym na zapewnieniu dzieciom szwedzkiego wykształcenia. Te dwa czynniki — brak poczucia bezpieczeństwa i pragnienie lepszego wykształcenia dla dzieci — sprawiły, że rodzice zdecydowali się na wiele wyrzeczeń, aby przenieść się do Szwecji, kiedy matka była w ciąży z moją siostrą.

Miałem trzy lata, kiedy się przenieśliśmy, a zaledwie cztery lata później moi rodzice rozwiedli się. Nigdy nie powiedzieli mi dlaczego, ale pamiętam, jak zatykałem sobie uszy i modliłem się, żeby wreszcie przestać słyszeć zza drzwi do mojej sypialni odgłosy rozbijanego szkła i bibelotów. Tyle wystarczyło, aby wiedzieć, że między rodzicami nie działa się dobrze. Kiedy wracam pamięcią do dzieciństwa, trafiam na poszatowane wspomnienia i nie pamiętam wielu szczegółów o miejscach, w których dorastałem.

Czasami mroczna przeszłość musi pozostać przeszłością, abyś mógł ruszyć naprzód i stworzyć jaśniejszą przyszłość.

Mój ojciec był surowy. Musiałem odrabiać pracę domową od razu po powrocie ze szkoły. Każdego wieczoru, kiedy wychodziłem ze swojego pokoju, ojciec sięgał po jeden z podręczników i mnie odpytywał, aby mieć pewność, że się przyłożyłem do pracy. Chciał mieć dowód na to, że mam

wiedzę, z którą będę mógł zaliczyć sprawdziany. Wystarczyła jedna błędna odpowiedź, abym został odesłany z powrotem do mojego pokoju, aż w pełni opanuję materiał z danego dnia. Choć czasami chowałem do ojca urazę za jego surowe metody, zyskałem cenne umiejętności, które odegrały ważną rolę w moim późniejszym życiu. Swoje zaangażowanie i dyscyplinę w stosunku do nauki oraz zdobywania wiedzy zawdzięczam właśnie mojemu ojcu.

Nauki mojej matki, które ukształtowały moje życie, były takimi, których nie dało się wynieść ze szkoły. Poznałem je dopiero po tym, jak opuściłem dom rodzinny.

Choć rodzice byli rozwiedzeni, mieszkali blisko siebie. Miałem regularnie do czynienia z obydwójkiem, a jeśli byłem pokłócony z jednym, to mieszkalem u drugiego. Spędziłem niezliczone noce na kursowaniu między dwoma domami, próbując rozgryźć, gdzie jest moje miejsce.

Jako dziecko pochłonięty byłem poczuciem, że nie mam żadnej kontroli nad swoją codzienną egzystencją. Z tego powodu, w przestrzeni dzielącej domy moich rodziców, wykształciłem w sobie zachowania niegodne człowieka podążającego za udanym życiem.

ŻYCIE BEZ SKUPIENIA

Utrzymanie statusu „twardziela” było dla mnie ważniejsze od uchodzenia za „bystrzaka”. Choć znałem odpowiedzi na pytania zadawane przez nauczycieli, nigdy nie podnosiłem ręki. Starałem się utrzymywać pozór. Często dyscyplinowano mnie za złe sprawowanie w szkole.

Słynny niemiecki filozof Arthur Schopenhauer powiedział kiedyś: „Cierpienie i nuda to dwaj wrogowie ludzkiego szczęścia”. Co do nudy

miał rację. Nuda, w połączeniu z impulsywnym nastawieniem, nie prowadzi do mądrych decyzji. Dostawałem nagany za wyczyny w rodzaju wypuszczenia ryb do szybu wentylacyjnego w szkole — z powodu fetoru placówka musiała zostać zamknięta na trzy dni.

Dlaczego skupiałem się na rzeczach, które były dla mnie niekorzystne? Dlaczego destruktywne zachowanie było takie pociągające?

Odpowiedź jest prosta: prowadziłem życie pozbawione skupienia, bez pomysłu na to, co chcę robić, kim chcę być i co chcę mieć w życiu. Szedłem przez życie bez łączenia moich wyborów z rezultatami, które uzyskiwałem.

WYBORY DECYDUJĄ O WYNIKACH

W wieku 15 lat rzuciłem szkołę i uzależniłem się od mocnego imprezowania. Kiedy żyjesz bez celu, a odczuwasz silną potrzebę tego, aby coś — dobrego lub złego — się działo, impreza sama trafi na Ciebie. Moje życie było jedną wielką imprezą.

Rzadko zdarzał się dzień, w którym bym nie pił na ulicach Sztokholmu, w czasie kiedy większość dzieciaków w moim wieku siedziała w szkole. Nauczyłem się bardzo sprawnie przeżywać swoje dni z umysłem zamglonym od alkoholu.

Moja banda kolegów dzieliła moje dość ograniczone ambicje, przez co snucie się po ulicy było dziecinnie proste. Niedługo później paczki wspólnie imprezujących przyjaciół przemieniły się w gangi ludzi walczących a to z innymi gangami, a to między sobą. Na ulicach sztokholmskich przedmieść panowała jedna zasada: nigdy nie okazuj słabości ani

strachu. Szacunek ulicy zdobyłem dzięki latającym pięściom i temu, że nigdy nie było po mnie widać bólu, bez względu na to, jak bardzo miałem roztraskane kłykcie.

GŁOS, KTÓRY SŁYSZYSZ NA SAMYM DNIU

Ciągle upojenie stępią zmysły. Ze swojej nastoletniości pamiętam trzy rzeczy: unikanie, picie i usprawiedliwianie się. Jak wspomniałem, brakowało mi poczucia, że kiedykolwiek wyrosnę na człowieka, z którego moi rodzice mogliby być dumni, więc żyłem bez jakichkolwiek konkretnych celów. Czułem, że już poniosłem klęskę, więc nie warto było starać się cokolwiek osiągnąć. Z założenia byłem na dobrej drodze, aby stać się alkoholikiem na całe życie, a wystarczył jeden błąd lub dwa, abym trafił do więzienia, jeśli nie do grobu. Zatrzymania, bójki, rozpusta i szukanie guza były moim chlebem powszednim. W wieku 18 lat zastanawiałem się, czy w ogóle dożyję dziewiętnastki.

DZIEŃ, W KTÓRYM OBUDZIŁEM SIĘ MARTWY

Kiedy z wiekiem rosła moja siła, narastał też mój gniew.

Walki uliczne i bójki w mordowniach stawały się coraz częstsze i coraz intensywniejsze. Pierwszym punktem zwrotnym mojego życia było obudzenie się na schodach pustostanu z pulsującym bólem głowy, zapaskudzonymi ubraniami i bez najmniejszego pojęcia, gdzie jestem i w jaki sposób tam trafiłem. Pomyślałem wtedy na głos: „Czy ja nie żyję? Czy ja umarłem?”.

Spędziłem cały dzień na tych schodach. Moje ciało wydawało się nie łączyć z głową. Leżałem na potłuczonym szkle. Nie mogłem pozbyć się wrażenia, że obudziłem się martwy i siedziałem na schodach prowadzących na tamten świat.

Kiedy wróciłem do domu, wyrazu twarzy mojej matki nie dało się opisać. Nie musiała mówić ani jednego słowa, aby przepłynęły przeze mnie jej ból, obawy, rozczarowanie, desperacja i gniew. Żaden cios, jaki kiedykolwiek otrzymałem, nie bolał mocniej.

Kiedy wieść o moim powrocie dotarła do ojca, rodzice wdali się w kłótnię pod tytułem „co poradzić z Andresem”. Od razu przeniosłem się myślami do mojego dawnego pokoju, w którym jako dziecko z lecącymi z oczu łzami zakrywałem dłońmi uszy.

Znalazłem się na rozstaju. Zacząłem się obawiać, że moja matka będzie czuła się winna, jeśli coś mi się stanie, zupełnie jakby była gotowa uwierzyć, że w jakiś sposób dawała zielone światło imprezowaniu, które doprowadziło do śmierci jej syna. Z drugiej strony, nie chciałem żyć w zgodzie z zasadami mojego ojca. Co najważniejsze, nie chciałem już być tematem sporów rodziców. Musiałem zacząć brać za siebie odpowiedzialność. Postanowiłem zatem znaleźć jakąś pracę. Kiedy jest się na samym dnie, taka decyzja wydaje się przełomowa.

WIEDZIEĆ, KIEDY ZACZĄĆ OD NOWA

Swoją pierwszą pracę w Szwecji dostałem w biurze telemarketingowym, w którym sprzedawałem przedpłacone karty SIM. Każdego dnia przez osiem godzin odbywałem od 200 do 300 rozmów telefonicznych. Nienawidziłem tej pracy. Trwałem ciągle w ciemności — metaforycznie w moim

umyśle, ale też dosłownie na jawie, ponieważ pracowałem od południa do dziewiątej wieczorem. Kiedy wychodziłem z pracy, na zewnątrz było już ciemno i zimno. Nienawidziłem wszystkiego, co się z tą pracą wiązało. Postanowiłem też, że imprezowałem będę tylko w weekendy, więc w ciągu tygodnia moja styczność z ludźmi ograniczała się do minimum. Aby utrzymać zatrudnienie, unikać imprez, picia i bójek, musiałem zerwać kontakt ze znajomymi, wśród których obracałem się w naszych „gango-wych dniach”. Byłem odizolowany i poza godzinami pracy nie miałem żadnego życia towarzyskiego.

Mój nowy, odpowiedzialny styl życia doprowadził mnie do tak głębokiej depresji, jaka wydawała mi się niemożliwa. Brakowało mi jakiegokolwiek motywacji, więc byłem gotów tkwić w pracy, która mnie dołowała. Musiałem zerwać kontakt ze znajomymi i zrezygnować z imprezowania, żeby utrzymać się na powierzchni, ale byłem samotny.

Co gorsza, ta sytuacja karmiła we mnie urazę, frustrację, żal i gniew. Moje myśli zawsze były spętane tymi emocjami.

Korzystałem z każdego powodu, żeby nie iść do pracy, co doprowadziło do mojego zwolnienia. Od razu obwiniłem za nie firmę, przełożonych i klientów. Mówiłem sobie, że ten skutek nastąpił nie z mojej winy. Wszyscy tak sobie mówimy, kiedy nie bierzemy na siebie odpowiedzialności.

Wierzyłem, że bez doskonałego wykształcenia nie można dostać dobrej pracy. Czułem, że utknąłem w miejscu.

Lekarz przepisał mi trzy różne antydepresanty. Aby oderwać się od codzienności, brałem leki, co jedynie pogarszało sprawę. Stałem się kompletnie odizolowany od świata. Miałem paranoiczne poczucie, że ktoś po mnie idzie, przez co wystawałem przed drzwiami wejściowymi, niekiedy

przez długie godziny, czekając, aż „oni” się zjawią. To było kompletne załamanie nerwowe.

W mroku, w najgorszym punkcie mojego życia, usłyszałem głos: „Stać cię na więcej”. Ten głos był nieustępliwy.

Głos, który wiem dziś, że był głosem wszechświata, próbował mi coś powiedzieć, lecz nie byłem jeszcze gotów tego usłyszeć. Słyszałem, jak mówi „stać cię na więcej”, ale nie wiedziałem, co mam z tą informacją zrobić. Z tego powodu wszechświat, jak to często bywa, zmienił taktykę.

Tego samego roku zmarł mój dziadek. Ot tak, bez ostrzeżenia. Poczuję się, jakby spadła na mnie tona kamieni. Jego śmierć wryła mi w głowę głośną myśl: „Nigdy nie będzie mnie stać na więcej, jeśli stąd nie ucieknę”.

Wiedziałem, że muszę rzucić to wszystko, żeby mieć choćby cień szansy na przetrwanie. Wiedziałem w głębi duszy, że muszę zniknąć i odkryć, czego naprawdę chcę od życia. Musiałem się od tego wszystkiego zdystansować, aby znaleźć nową perspektywę.

Dwa miesiące później wszechświat odezwał się ponownie. Dziadek przekazał w spadku mojej siostrze Lindzie, mojemu bratu Kristianowi i mnie równowartość 2000 dolarów na głowę. Ojciec, wręczając mi czek, zalecał, aby odłożyć te pieniądze na naukę lub umieścić na lokacie z myślą o przyszłych latach. Kiedy tak trzymałem w dłoni papieraek wart 2000 dolarów, naszła mnie natchniona myśl. Mogłem wykorzystać te pieniądze, aby stąd odlecieć — kupić bilet i zniknąć. Mogłem zmusić samego siebie, aby zacząć wszystko od nowa.

Nie wiedziałem, dokąd bilet w jedną stronę mnie zabierze, co będę robił na miejscu ani jak właściwie przeżyję, nikogo nie znając. Wyparłem z myśli wszelkie wątpliwości. Głos, który słyszałem, mówił teraz: „Nie przejmuj się tym, »co i jak«”.

ZACZĄĆ OD CELU

Wiedza o tym, czego *dokładnie* chce się od życia, jest pierwszą zasadą przyciągania bogactwa. Musisz określić konkretne cele do osiągnięcia, bardzo jasno je sformułować i być świadom ich znaczenia dla Twojego życia. Kluczem jest utrzymywanie myśli na każdym celu i bycie gotowym na jego dostosowanie w miarę pojawiania się nowych szans. Czy wiedziałem o tym, kiedy kupiłem tamten bilet lotniczy? W żadnym razie! Jestem jedynie wdzięczny, że wszechświat wiedział o tym za mnie.

Rozumiałem jednak, że muszę dokładnie skupić się na tym, co chciałem robić, kim chciałem być i co chciałem mieć.

WYRÓŻNIK SUKCESU

Studiowałem dorobek takich mistrzów sukcesu jak Jack Canfield, dr Joe Vitale, Brian Tracy, Napoleon Hill i inni, czytając ich książki i chodząc na ich seminaria. Przekonałem się, że tych cieszących się sukcesami liderów i najzamożniejszych ludzi na świecie łączy wspólna cecha: wszyscy zapisują swoje cele. Badania to potwierdzają, mistrzowie to zalecają, a z własnych doświadczeń wiem, że tak jest. Zapisywanie celów nie podlega negocjacji. Każdego roku zapisuję sobie 101 celów, które osiągnę w ciągu najbliższych 12 miesięcy. To działa! Ta praktyka jest też istotna dla sposobu, w jaki prowadzę swoje firmy.

Byłem leserem i członkiem gangu, który nie mógł liczyć na wsparcie zamożnej rodziny. Byłem bezdomny, splukany i cierpiałem na depresję kliniczną. Pomimo tych ograniczeń osiągnąłem niebywały sukces. Praktycznie nie różnię się od innych ludzi. Laserowa precyzja, z jaką

skupiam się na swoich celach, i dyscyplina, z jaką dążę do ich osiągnięcia, umożliwiają mi przyciąganie bogactwa i nieograniczonych szans na sukcesy w moim życiu. Wyznaczanie celów ma naprawdę potężną moc.

WYZNACZANIE CELÓW W BIZNESIE

Większość ludzi, gdyby ich spytać, nie byłaby pewna swoich celów lub nie potrafiłaby ich wyrazić wystarczająco jasno. Na mój sukces w biznesie częściowo złożyło się uczenie moich pracowników, jak marzyć i wskazywać swoje cele, w ramach następującego ćwiczenia:

1. Zapisz wszystko, czego nie chcesz w swoim życiu.
2. Kiedy nie pozostanie Ci już nic do napisania, narysuj linię pod ostatnią rzeczą, której nie chcesz w swoim życiu.
3. Na nowej kartce papieru zapisz przeciwieństwa tego, co spisałeś na poprzedniej. Jeśli np. napisałeś: „Nie chcę być biedny”, na nowej kartce napisz: „Chcę być bogaty”. Jeśli napisałeś: „Nie chcę być samotny”, napisz przeciwieństwo: „Chcę być w związku”. I tak dalej: nie chcę być chory — chcę być zdrowy. Nie chcę być tu uwięziony na zawsze — chcę podróżować i poznawać nowe rzeczy.
4. Po ukończeniu listy przeciwieństw sporządź trzecią listę: „Co mogę zacząć robić dzisiaj?”. Ta lista ma skonkretyzować wszystko, co chcesz mieć w swoim życiu. Oto przykład: „Co takiego, co sprawia mi przyjemność i uczyni mnie bogatym, mogę zrobić już dziś?”. Albo: „Jeśli nie chcę być samotny, to jakiego typu czynnościami, pracami lub zainteresowaniami mógłbym się dziś zająć,

aby zaistnieć społecznie i pokochać swoje życie?”. Albo: „Jeśli chcę być zdrowy, to jakie przyjemne sporty lub ćwiczenia mogłyby pozytywnie wpłynąć na moje zdrowie?”.

5. Po utworzeniu listy „Co mogę zacząć robić dzisiaj?” zaznacz pięć zdań, które inspirują Cię najbardziej, a następnie zapisz rozsądny harmonogram podjęcia działań umożliwiających osiągnięcie tych wybranych celów. Następnie zaznacz kolejnych pięć itd., aż przypiszesz wszystkim zadaniom terminy.
6. Trzymaj ukończoną listę pod ręką, kiedy zaczniesz działać, tak aby móc dostosowywać szczegóły i terminy.
7. Zastanowienie się nad tym, czego nie chcesz, i przekształcenie tych punktów w coś, czego pragniesz, tworzy fundament pod wskazywanie celów z realnym zaangażowaniem i możliwościami działania. Uczy to także życia z pozytywnym nastawieniem. To coś więcej niż pozytywne myślenie. Nauka potwierdza skuteczność wyznaczania celów.

PRACOWNICY, KTÓRZY WYZNACZAJĄ CELE, PRACUJĄ LEPIEJ

Omawianie celów pracowników z ich udziałem istotnie wpływa na wyniki, zarówno z perspektywy motywacyjnej, jak i wydajnościowej. Jeden z moich najlepszych przedstawicieli rozpoczął pracę w naszej organizacji sześć lat temu, kiedy nie miał w życiu żadnych szczególnych celów ani pragnień. Był jednak chętny do nauki i sprawnie dostosował się do

rad, które mu przekazałem. Ostatecznie zapisał 92 cele, na których osiągnięciu mu zależało. Dzięki tej sprawdzonej strategii udało mu się osiągnąć 83 z tych celów w niecałe sześć lat.

ANATOMIA PRZYCIĄGANIA BOGACTWA

Istnieje powiązanie między tym, co wizualizujemy sobie w głowie, a tym, co urzeczywistniamy naszymi działaniami. W drodze wizualizacji możemy zmienić moc naszych fal mózgowych, aby ułatwić sobie połączenie pragnień z fizyczną zdolnością do ich spełnienia. Nazywam to anatomią przyciągania bogactwa.

BADANIA: GRA NA PIANINIE W WYOBRAŹNI¹

Na Uniwersytecie Harvarda przeprowadzono badania dotyczące naszego mózgu i tego, w jaki sposób wpływają na niego nasze myśli. Polegały na tym, że poproszono przedstawicieli dwóch grup badanych, aby grali na pianinie — jedni robili to na rzeczywistym pianinie, a drudzy w wyobraźni. Członkowie obu grup byli na jednakowym poziomie intelektualnym, a żaden z nich nie uczył się wcześniej gry. Jedna grupa miała codziennie odgrywać gamy na prawdziwym pianinie. Druga miała jedynie wyobrażać sobie odgrywanie tych samych gam.

¹ A. Pascual-Leone, D. Nguyet, L.G. Cohen, J.P. Brasil-Neto, A. Cammarota, M. Hallett, *Modulation of muscle responses evoked by transcranial magnetic stimulation during the acquisition of new fine motor skills*, „Journal of Neurophysiology”, 74, nr 3, wrzesień 1995, s. 1037 – 1045; doi: 10.1152/jn.1995.74.3.1037.

Przed badaniami przeprowadzono obrazowanie aktywności mózgów badanych. Po ich zakończeniu obrazowanie zostało przeprowadzone ponownie. Poszukiwano wszelkich zmian strukturalnych, które zaszły w wyniku grania na pianinie, zarówno rzeczywistoście, jak i w wyobraźni.

W obu grupach część mózgu odpowiadająca za towarzyszące grze na pianinie ruchy palców uległa wyraźnemu rozwojowi. Wykazano w ten sposób, że samo myślenie o grze na pianinie z taką samą mocą przekształcało mózg jak fizyczne odgrywanie gam na tym instrumencie.

Kształtowanie rzeczywistości wymaga wizualizacji przyszłości w pełnym kolorze i detalu.

„PEŁNOBARWNE” CELE SZCZEGÓŁOWE

Przy określaniu swoich celów nie bądź ogólnikowy, czyli nie przedstawaj na „chcę być bogaty” lub „chcę być zdrowy”. To jedynie pierwsze zdania akapitów, w których szczegółowo opisujesz cele. Przy wskazywaniu nowego celu zawsze zadawaj sobie następujące trzy pytania:

1. Jak dana rzecz lub dane przeżycie będzie konkretnie wyglądać?
2. Jak dużo czasu mam sobie dać na uzyskanie tego czegoś?
3. Jak będę się czuł i zachowywał, kiedy to uzyskam?

Oto przykład. „*Chcę być bogaty*. Chcę zarobić w tym roku dodatkowe 50 tysięcy złotych, najpóźniej w ciągu najbliższych czterech miesięcy. Chcę w tym roku spojrzeć na swoje konto bankowe i zobaczyć na nim dodatkowe 50 tysięcy złotych. Będę czuł ulgę, zadowolenie, radość i spokój na

myśl o tym, że mam dodatkowy dochód i jestem w stanie zaopiekować się rodziną oraz wywiązać się ze swoich zobowiązań finansowych”.

Jaskrawe, żywe obrazy mentalne są kluczowe dla tworzenia szans w życiu. Nie musisz wiedzieć, jak osiągniesz swoje cele. Wystarczy, abyś dokładnie wiedział, czego chcesz i jak będziesz się czuł, kiedy to uzyskasz.

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 

PRZESZŁOŚCI NIE MOŻESZ ZMIENIĆ. PRZYSZŁOŚĆ MOŻESZ KSZTAŁTOWAĆ!

Są ludzie, których życie przypomina porywający film. Błyskotliwi, pełni nadzwyczajnej mądrości, zdobywają to, co dla innych jest niedostępne. Potrafią przekuć największą porażkę w sukces i osiągają każdy cel: wydaje się, że cały świat im sprzyja. Jeśli zaangażują się w biznes, przyniesie im nieuchronne bogactwo i otworzy nowe możliwości. Takich ludzi jest jednak niewiele — większość robi w życiu to, co musi, nie rozwija skrzydeł, nie spełnia swoich pragnień i regularnie doznaje frustrującego poczucia wiecznej porażki i beznadziei. I trwa w takim stanie przez dziesięciolecia...

Oto książka, która może temu zaradzić. Jest to po części pasjonująca autobiografia, po części podręcznik sukcesu, ale przede wszystkim zbiór życiowych lekcji ujętych w osiemnaście przejrzystych zasad. Pozwolą Ci one przyciągnąć bogactwo, stwarzać fantastyczne możliwości i odkryć samego siebie. Dowiesz się, jak przekuć lęk w inspirację, rywalizację w dominację i jak z ucznia stać się mistrzem biznesu. Śledząc niezwykłą drogę, jaką przebył Andres Pira od ubogiego telemarketera do jednego z najbardziej znanych miliarderów w Tajlandii, znajdziesz inspirację do działań, dzięki którym przejdiesz spektakularną metamorfozę i stworzysz siebie od nowa — dokładnie tak, jak tego pragniesz.

DZIĘKI KSIĄŻCE:

ZROBISZ WSZYSTKO, CO PRAGNIESZ ROBIĆ W ŻYCIU / BĘDZIESZ TYM, KIM CHCESZ BYĆ
POJDZIESZ TAM, DOKĄD PRAGNIESZ / ZDOBĘDZIESZ TO, CZEGO TYLKO CHCESZ



Andres Pira jest seryjnym biznesmenem. W wieku trzydziestu lat został milionerem, jako trzydziestopięciolatek posiadał majątek wart miliard dolarów. Jest też autorem książek i filantropem z głębi serca. Lubi się wspinać w górach i skakać ze spadochronem.

Dr Joe Vitale jest coachem, mentorem i prezesem firmy doradczej Hypnotic Marketing. Nazywany „Buddą internetu”, jest uznanym ekspertem w dziedzinie marketingu. Autor licznych bestsellerów, wystąpił też w wielu inspirujących produkcjach filmowych.

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 978-83-8322-417-6



9 788383 224176

ForbesBooks

ForbesBooks.com

Cena: 49,90 zł