

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Zdrowe myślenie. Jak przekuwać porażki w sukcesy i zarabiać na tym miliony

Autor: Tom Mulholland

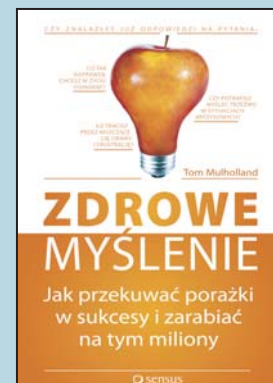
Tłumaczenie: Jacek Mikołajczyk

ISBN: 83-246-0860-5

Tytuł oryginału: [Healthy Thinking:](#)

[How to Turn Life's Lemons into Lemonade](#)

Format: 122×194, stron: 224



Chwytaj każdy dzień!

- Co tak naprawdę chcesz w życiu osiągnąć?
- Ile tracisz przez niszczące Cię obawy i frustrację?
- Czy potrafisz myśleć trzeźwo w sytuacjach kryzysowych?

Oczyszczenie myśli i emocji. Od czasu do czasu każdy z nas tego potrzebuje. Tom Mulholland doświadczył takiego stanu niejedną raz. Przetrwał tsunami, gdy wielka fala rzuciła go w środek dżungli. Przeżył katastrofę lotniczą. Wybranka porzuciła go dla innego, gdy nie dostał się na medycynę. Wykonywał wiele zawodów, od strażnika leśnego po lekarza. I — oczywiście — jest z tych wszystkich doświadczeń bardzo zadowolony.

Ślepy los raz po raz rzuca nam wyzwania. Możemy ich unikać i izolować się od życia coraz szczelniejszą barierą niespełnienia i gniewu. Nie wiadomo czemu tak wielu z nas, świadomie czy nie, wybiera tę drogę. O ile lepiej jest jednak wychodzić naprzeciw marzeniom, zarzucać co dzień worek na plecy i wyruszać w świat ku nowej przygodzie!

Tom Mulholland zebrał w tej książce pokrzepiające historie o cudzie, jakim jest życie. To opowieści:

- o odwadze,
- o współczuciu,
- o pewności siebie,
- o oddaniu,
- o zaufaniu,
- a nade wszystko o zdrowym myśleniu.

Jak twierdzi autor, rozsądek i zdolność do przewyższania obaw to najcenniejsze, co każdy z nas posiada. Zatem łap swe szczęście w locie i bądź dobrej myśli. Niech ta książka stanie się balsamem dla Twojej duszy i mostem na drodze do trwałego spełnienia!

Spis treści

<i>Podziękowania</i>	7
<i>Przedmowa</i>	9
<i>Wprowadzenie</i>	11

Część I

Moja podróż do krainy Zdrowego Myślenia

1. Dlaczego byłem nieszczęśliwy?	17
2. Moje pierwsze tsunami	23
3. Zamiast marzyć o spełnieniu — spełniaj marzenia	37
4. Kapitał inwestycyjny — moje drugie tsunami	65
5. Depresja i rozpacz — moje trzecie tsunami	81

Część II

Techniki Zdrowego Myślenia

6. Niezdrowe myślenie	103
7. Emocjonalna Algebra	107
8. Wybór odpowiedniego nastawienia	115

Część III

Jak działa Zdrowe Myślenie

9. Praktyka, praktyka, jeszcze raz praktyka	131
10. Lekarz komikiem	155
11. Komu są potrzebni wrogowie?	163
12. Czasem dobrze jest nie dostać tego, czego pragniesz	171
13. Nowe pomysły, nowe przygody	177

Część IV

Skuteczne Zachowanie

14. Czym jest sukces? 199

15. Dziesięć Przesłanek Sukcesu 205

Epilog 219

Wybór odpowiedniego nastawienia

Wybór odpowiedniego nastawienia ma podstawowe znaczenie dla osiągnięcia sukcesu.

Pracowałem kiedyś w przychodni, w której panował ogromny ruch. Czasem musiałem przyjmować po 50 pacjentów dziennie. Zdarzało się, że kiedy jechałem do pracy, czułem się już zmęczony i myślałem tylko o tym, jak koszmarny dzień mnie czeka. Bywało, że jednemu pacjentowi mogłem poświęcić jedynie pięć minut — zdecydowanie za mało, by przyłożyć się do obowiązków. Wołałbym w tym samym czasie przyjmować tylko 30 osób. Wtedy byłbym w stanie porozumieć się z nimi i lepiej wykonać swoją pracę.

Mogłem stresować się tym już na dzień naprzód, rozpowiadając wszem i wobec, że nie lubię tej pracy.

Wolałem jednak próbować cieszyć się nią tak bardzo, jak tylko się dało, i czekając, aż szefostwo zatrudni dodatkowego lekarza, który rozładowałby nadmiar pracy, wykonywać obowiązki w możliwie najlepszy sposób. Staralem się uśmiechać i nastawić na pomaganie innym, nawet jeżeli tak niewiele czasu mogłem poświęcić pacjentom. Skupiałem się na każdym z nich osobno, nie myśląc o tym poprzednim i o tych, którzy czekają w kolejce przed gabinetem.

Odpowiednie nastawienie pomogło mi przetrwać wiele miesięcy tej katorgi. W końcu doszedłem jednak do wniosku, że przyjmowanie tak wielu pacjentów w ciągu jednego dnia jest ryzykowne. Ponieważ ciągle się śpieszyłem i pracowałem pod ogromną presją, łatwo mogłem coś przeoczyć. Pytałem na przykład pacjentów, czy zauważyli u siebie jakieś problemy z wypróżnianiem. Jeżeli odpowiadali: „Nie”, natychmiast przechodziłem do następnego pytania.

To samo pytanie zadałem kiedyś pacjentowi w innej, mniej obciążonej przychodni. Kiedy odpowiedział, że nie, zapytałem, czy nie chodzi do toalety częściej niż zwykle. „Szczerze mówiąc, tak” — przyznał. Po kilku kolejnych pytaniach okazało się, że jego stolec jest bardzo ciemny i smolisty — a tego rodzaju symptom może wskazywać na raka jelit.

Doszedłem do wniosku, że jeżeli ma się tylko pięć minut na pacjenta, trudno jest dotrzeć do sedna problemu. Moim celem było świadczenie wysokiej jakości pomocy medycznej. Aby osiągnąć ten cel, musiałem zmienić nastawienie i sposób działania. Po spotkaniu z zarządem przychodni postanowiłem więc odejść z pracy, między innymi z powodu braku poczucia bezpieczeństwa.

Kiedy pracowałem jako dyrektor medyczny dużej, ruchliwej przychodni, zawsze wierzyłem w skuteczność pozytywnego podejścia do pacjentów. Starłem się wpajać lekarzom i innym członkom personelu nawyk traktowania każdego pacjenta jak kogoś bardzo ważnego oraz uczyć ich przyjemności z pracy. Pracując, możesz się świetnie bawić. Przynosi to ogromną satysfakcję i otwiera wiele nowych możliwości. Niezdrowe emocje, nastawienie i rodzaj działania mogą zrujnować każde miejsce pracy. Nie tylko spada wtedy wydajność, ale i klienci zaczynają się skarżyć.

Zdrowe Myślenie wymaga ćwiczeń. Nawet po napisaniu tej książki ciągle musiałem sobie przypominać o tym, żeby wybierać na każdy dzień inne nastawienie, tak by pracowało mi się przyjemnie ze wszystkimi, nawet z chorymi.

Kiedy już wyznaczyłeś sobie cel, musisz wybrać potrzebne do jego osiągnięcia nastawienie. Nie zawsze będzie to sielanka. Jeżeli nie osiągasz takich rezultatów, jakich się spodziewałeś, możesz wybrać któryś z alternatywnych rodzajów nastawienia. Poniżej wyszczególniłem dwa rodzaje.

Kto zawinił	albo Nie zniechęcam się
To wszystko ich wina.	Co mogłem zrobić inaczej?
Trudno znaleźć dobrych pracowników.	Muszę wytrenować moją ekipę.
Rynek nie jest jeszcze na to gotów.	Muszę jeszcze popracować nad tym pomysłem.
Co za porażka!	To była cenna lekcja.
Straciłem ten kontrakt. Jestem skończony!	Mam czas, żeby dopracować szczegóły.
Jak oni śmiać mnie krytykować!	Dzięki za dobrą radę!
Skąd oni o tym wiedzieli?	Najwidoczniej to był dobry pomysł!
To nigdy nie zadziała!	Może wymaga to trochę więcej czasu?

Łatwo możesz się zorientować, która z postaw pomoże Ci osiągnąć cel.

Codziennie zmieniamy ubrania. Dlaczego nie możemy również zmieniać tego, jacy jesteśmy w środku? Możemy. Jeżeli Twoje aktualne nastawienie jest nieskuteczne, zmień je.

Zawsze mnie dziwiło, że ludzie tak długo potrafią się upierać przy tym samym nastawieniu, nawet jeżeli nie sprawdza się ono przez lata. Kiedy jakaś drużyna sportowa ciągle przegrywa, czy przypadkiem nie zmienia strategii? Czy Los Angeles Lakers, Manchester United lub Dallas Cowboys tkwią przy tym samym defensywnym planie, jeżeli dużą różnicą punktów przegrali pięć meczy z rzędu? Czy upierają się przy tym samym ofensywnym planie, jeżeli nie pozwolił im zdobyć zbyt wielu punktów? Trener musi w tym przypadku zmienić strategię, inaczej zaryzykuje, że sam zostanie zmieniony.

Nie obawiaj się zmiany.

To, co spada, może się kiedyś podnieść.

Jako ludzie bywamy stworzeniami przywiązanymi do pewnych zwyczajów. Jeżeli więc nie lubisz zmian albo ryzyka, zaczynaj powoli. Zamiast oglądać co wieczór ten sam sitcom, spróbuj przełączyć telewizor na coś innego.

- Obejrzyj inny program.
- Wyłącz telewizor.
- Zagraj w karty.
- Poczytaj książkę — dzieciom albo dla własnej przyjemności.
- Wyślij wiadomy sygnał żonie lub mężowi.
- Zaczynij się uczyć grać na gitarze.
- Napisz biznesplan.
- Zapisz się do jakiejś organizacji.
- Zaczynij nowe studia.
- Zostań prawnikiem.
- Napisz książkę.
- Wejdź w politykę.
- Zaczynij czatować w internecie.
- Połóż się spać.

Pamiętaj, Twoje życie może się toczyć na 282 miliony sposobów — wystarczy, że pomyślisz o czymś nowym, wybierzesz inne nastawienie i dostosujesz do niego odpowiedni rodzaj działania. To właśnie dzięki temu życie jest takie ekscytujące. Zdarza się nam mieć taką obsesję na punkcie jednego modelu życia, że kiedy próbujemy coś zmienić, sprawia nam to ból. Sęk w tym, by zmieniać sposób myślenia, nastawienie i rodzaj

działania, tak by utrzymywać się na ścieżce prowadzącej do osiągnięcia wyznaczonych celów.

Gloria postanowiła ubiegać się o stanowisko dyrektora generalnego międzynarodowej firmy. Do tej pory zawsze otrzymywała pracę, o jaką się starała. Spodziewała się więc, że zostanie dyrektorem, i oznajmiła znajomym oraz rodzinie, że proces rekrutacji jest właściwie formalnością. Kiedy zadzwonił telefon i powiedziano jej, że jej wniosek o pracę został rozpatrzony negatywnie, była załamana. Nie była w stanie wyjść z domu, nie dzwoniła do rodziny czy znajomych, nie mogła sobie poradzić z tym, że została odrzucona. Kiedy wreszcie trafiła do mnie, miała za sobą długi okres gryzienia się z odpowiedzią na pytanie, kto zawinił. Była wściekła, czuła się odrzucona i rozczarowana. Jeżeli dodać do tego zazdrość i poczucie winy, jasne się stanie, że mocno ucierpiała na tym jej ówczesna praca.

Szybko zorientowaliśmy się, co napędza jej emocje. Gloria była przekonana, że jest przegrana, bo nie dostała wymarzonej posady. Martwiła się, że inni myślą tak samo. Spędzała całe noce, leżąc w łóżku, gapiąc się w sufit i próbując wymyślić jakieś wymówki, dlaczego nie dostała pracy.

Zapytałem, jaki jest jej cel. Odpowiedziała, że chce zostać dyrektorem dużej międzynarodowej firmy. Czy poczucie klęski przybliży ją do osiągnięcia tego celu?

Nie! Czy z roztrząsania jej wynikło coś wartościowego?
Nie! Czy miała rację? Miałaby, gdyby kurczowo trzymała się nastawienia, które stało się przyczyną jej porażki.

W jaki sposób Gloria mogła sobie wytłumaczyć to, że nie dostała wymarzonej pracy?

- Nie nadawała się na dyrektora.
- Nie polubiono jej.
- Jej pracę dostał ktoś lepszy.
- Pracodawcy szukali kogoś dysponującego innym zestawem umiejętności.
- Zażądała zbyt wysokiej pensji.
- Nie dysponowała odpowiednimi umiejętnościami.
- Nie była jeszcze gotowa.
- To nie była praca dla niej.
- Musi się jeszcze wiele nauczyć.
- Miała zbyt wysokie kwalifikacje.

Wszystkie te myśli krążyły jej po głowie i nie pozwalały zasnąć.

Zasugerowałem jej, żeby skontaktowała się z agencją pośrednictwa pracy, dzięki której mogłaby sprawdzić, dlaczego tak naprawdę nie została dyrektorem.

Tydzień później Gloria zjawiała się u mnie po raz drugi. Powiedziano jej, że jej potencjalni pracodawcy pomyśleli,

iż była na to stanowisko zbyt przedsiębiorcza. Wydawało im się, że szybko by się znudziła i po jakimś roku odeszłaby do innej firmy.

Gloria przyznała im rację. Złapała trop i uruchomiła własną firmę, w której świetnie sobie dzisiaj radzi. Ba, uwielbia pracować dla siebie samej, kocha wolność i wyzwanie, jakie niesie to ze sobą.

Nie marzyła o spełnieniu, ale spełniła swoje marzenie. Jest teraz dyrektorem międzynarodowej firmy — różnica polega na tym, że firma ta należy do niej.

Zmiana nastawienia nie musi być tak trudna jak awans na dyrektora. Możesz się na przykład postarać lepiej dogadywać ze swoimi dziećmi czy choćby ze zwierzakami.

Brian miał psa, którego zwyczajem było robienie ogromnej kupy na środku trawnika przed domem. Denerwowało to Briana. By to powstrzymać, stosował wszelkie możliwe środki — zarówno szeroko reklamowane, jak i zupełnie nieznane. Wydał prawdziwą fortunę na różne substancje chemiczne, bramki, obroże i lekcje dla psów.

Im bardziej Brian się wkurzał, tym większe kupy pies zostawiał na trawniku. Brian zaczął myśleć, że jego pupil robi to celowo. Wyjaśniłem mu, że psy często defekują po spacerze, ponieważ stymuluje on pracę układu pokarmowego. Zasugerowałem, żeby zamiast unikać psa,

brał go po karmieniu na przechadzkę. Wydawało mi się, że biedny czworonóg mógł być sfrustrowany tym, że zbyt rzadko był wyprowadzany na spacer.

Brian zaczął regularnie wyprowadzać psa. Zwierzę zaczęło się wypróżniać w wyznaczonych do tego miejscach 20 minut po wyjściu z domu. Dzięki regularnym ćwiczeniom Brian podleczył astmę, stracił też dziesięć nadprogramowych kilogramów. Zaoszczędził mnóstwo pieniędzy na środkach chemicznych, a jego trawnik przestał służyć za psią toaletę.

Jeżeli udaje Ci się zmienić nastawienie i zachowanie, często zgarniasz korzyści, o jakich nawet nie marzyłeś.

Susan miała bardzo nerwowego sąsiada, który w dodatku budował wielką łódź i szopę. Odgłosy stukania i używania ciężkiego sprzętu były tak nieznośne, że poszła mu się poskarżyć. Sąsiad się obraził.

Wkrótce potem Susan urządziła przyjęcie dla znajomych. Nagle wpadł do ogrodu sąsiad i zażądał ściszenia muzyki. Zagroził, że jeżeli Susan tego nie zrobi, odetnie jej prąd.

Susan mieszkała na wsi i miała do dyspozycji mnóstwo przestrzeni. Kilka razy uprzedzała sąsiada o przyjęciu, nie omieszkała go również zaprosić. Była to wieczorna impreza ogrodowa, więc Susan wynajęła zespół muzyczny.

Po skardze sąsiada Susan zaczęła myśleć o tym, jaki był jej cel. Było nim oczywiście fajne przyjęcie, postanowiła więc zaprosić zespół do domu i zostawić otwarte drzwi. Pomyślała, że sąsiadowi musiało coś w życiu pójść nie tak. Dwie godziny później z nieba lunął deszcz. Zespół był bezpieczny w środku i impreza mogła kręcić się dalej. Sąsiad mimowolnie wyświadczył Susan przysługę.

Kilka miesięcy później Susan odwiedziła sąsiada. Zabrała ze sobą butelkę wina i powiedziała, że przykro jej, iż kiedyś go zdenerwowała. Równie dobrze mogła się wściekać i być na niego zła przez całe miesiące. Mogła wydać bitwę czy nawet wypowiedzieć wojnę. Nie zrobiła tego. Kto wygrał?

Ktoś mi ostatnio wspominał o badaniach przeprowadzonych w pewnej palestyńskiej szkole, polegających na tym, że zapytano grupę ośmioletnich dziewczynek, kim chciałyby zostać, kiedy podrosną. Co dziesiąta odpowiedziała, że chce zostać zamachowcem-samobójcą. Nie trzeba być izraelskim analitykiem wojskowym, żeby zorientować się, z jakim zagrożeniem dla bezpieczeństwa będzie się to wiązało za jakieś 12 lat.

Połowa dziewczynek może zmienić zdanie; jakieś 10% może do nich dołączyć. Jakkolwiek by jednak nie liczyć, dopóki nie zmieni się nastawienie, zagrożenie

nie zniknie. Łatwiej jest zmieniać postawy, niż budować coraz wyższe mury i coraz bardziej inteligentne bomby.

Pewnie nie pochodzisz z Bliskiego Wschodu albo ze Śródziemia. Miejsu, w którym żyjesz, pewnie nie zagraża Hamas, talibowie, czyjeś wojska, orkowie czy chociażby sąsiedzi. Jednak, bez względu na okoliczności, 15 lat praktyki lekarskiej nauczyło mnie, że tak naprawdę wszyscy jesteśmy tacy sami. Wszyscy popełniamy błędy i szukamy akceptacji.

Kiedy już uzyskasz kontrolę nad własnymi emocjami, będziesz mógł sobie radzić z uczuciami innych. Możesz wybrać postawę współczucia, wybaczenia czy zrozumienia. Możesz wybrać nastawienie skierowane na obwinianie innych, karanie ich czy potępienie. Zastanów się jednak, jaka postawa pomoże Ci zdobyć przyjaciół; jaka postawa sprawi, że będziesz bardziej szczęśliwy i zaczniesz odnosić sukcesy.

W czasie wykładów i warsztatów proszę zwykle słuchaczy, by podnieśli rękę, jeżeli nigdy nie popełnili błędu. Nikt jeszcze nie odpowiedział na moje wezwanie.

Jestem przekonany, że rządzenie za pomocą strachu jest mniej produktywnie od okazywania zrozumienia i zachęcania innych do poprawy. Jeżeli chcesz, by Twoi pracownicy czy dzieci się rozwijały, raczej zaskakuj ich, będąc dla nich dobry, niż poniżej złym nastawieniem.

WYBÓR ODPOWIEDNIEGO NASTAWIENIA

Wyznacz sobie cel.

Znajdź odpowiednie nastawienie,
pozwalające Ci go osiągnąć.

Zacznij działać, podążając za tym nastawieniem.