

BRIAN TRACY

NAWYKI

JAK NAUCZYĆ SIĘ ZACHOWAĆ

WARTĘ

PRZYNOSZĄCYCH BOGACTWO

MILIONY

Tytuł oryginału: Million Dollar Habits: Proven Power Practices to Double  
and Triple Your Income

Tłumaczenie: Joanna Sugiero

ISBN: 978-83-289-0935-9

© 2017 by Brian Tracy  
All rights reserved.

Reproduction or translation of any part of this work without permission of the copyright  
owner is unlawful.

Polish edition copyright © 2019, 2021, 2024 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

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

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](mailto: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

# SPIIS TREŚCI

## WSTĘP

|                                             |           |
|---------------------------------------------|-----------|
| <b>Jesteś tym, co robisz.....</b>           | <b>15</b> |
| Kluczowe pytanie.....                       | 16        |
| Potęgą nawyku .....                         | 16        |
| Definicja sukcesu .....                     | 17        |
| Wykształć w sobie „nawyki milionerów” ..... | 19        |
| Wszystkie nawyki są wyuczone .....          | 20        |
| Masz całkowitą kontrolę.....                | 22        |

## ROZDZIAŁ 1.

|                                                |           |
|------------------------------------------------|-----------|
| <b>Gdzie zaczynają się Twoje nawyki? .....</b> | <b>23</b> |
| Zacznij od podstaw.....                        | 24        |
| Klucz do sukcesu.....                          | 25        |
| Żelazne prawo wszechświata.....                | 26        |
| Wszystkiego można się nauczyć.....             | 27        |
| Przejmij kontrolę nad własnym życiem .....     | 28        |

## ROZDZIAŁ 2.

|                                           |           |
|-------------------------------------------|-----------|
| <b>Mistrzowski program sukcesu .....</b>  | <b>37</b> |
| Twój system operacyjny .....              | 38        |
| Przeprogramuj się na większy sukces ..... | 41        |
| Fundament osobowości .....                | 49        |

|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| Antidotum na wszystkie lęki .....    | 55 |
| Wykorzystaj cały swój potencjał..... | 56 |
| Masz nieograniczony potencjał .....  | 58 |

### ROZDZIAŁ 3.

|                                                |           |
|------------------------------------------------|-----------|
| <b>Stać się wartościowym człowiekiem.....</b>  | <b>61</b> |
| Kiedy rodzą się nawyki?.....                   | 62        |
| Kształtowanie nowego wzorca nawykowego .....   | 65        |
| Siedem etapów kształtowania nowego nawyku..... | 66        |
| Nie bądź dla siebie zbyt surowy .....          | 68        |
| Bycie i stawanie się.....                      | 70        |

### ROZDZIAŁ 4.

|                                                             |           |
|-------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Nawyki potrzebne do odnoszenia sukcesów.....</b>         | <b>73</b> |
| Źródło osobistej siły.....                                  | 74        |
| Zostań życiowym optymistą.....                              | 74        |
| Ukierunkowanie, które sprzyja sukcesom .....                | 77        |
| Siedmioetapowa metoda określania celów.....                 | 79        |
| Każdego dnia określaj cele.....                             | 81        |
| Myśl o doskonałych wynikach .....                           | 82        |
| Zidentyfikuj swoje najważniejsze umiejętności.....          | 83        |
| Obiecay sobie, że będziesz się uczyć przez całe życie ..... | 88        |
| To Ty kształtujesz swoje przeznaczenie .....                | 94        |
| Podejmuj działania związane z Twoimi celami i planami ..... | 97        |

### ROZDZIAŁ 5.

|                                                                  |            |
|------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Nawyki typowe dla ludzi, którzy zostają milionerami .....</b> | <b>101</b> |
| Od zera do milionera.....                                        | 102        |
| Myśl jak milioner .....                                          | 103        |
| Pierwszy nawyk milionerów.....                                   | 105        |
| Oszczędzaj pieniądze .....                                       | 106        |
| Wyglądaj bogato albo bądź bogaty.....                            | 111        |
| Zastosuj teorię klina, żeby się wzbogacić.....                   | 112        |
| Ucz się nawyków od bogatych ludzi .....                          | 114        |
| Bogać się powoli.....                                            | 117        |
| W pogoni za szczęściem.....                                      | 118        |

## ROZDZIAŁ 6.

### Nawyki, dzięki którym będziesz więcej zarabiać

|                                                       |            |
|-------------------------------------------------------|------------|
| <b>i szybciej awansować .....</b>                     | <b>121</b> |
| Masz nieograniczony wybór .....                       | 122        |
| Znajdź idealną pracę dla siebie .....                 | 128        |
| Dwa nawyki przyspieszające rozwój kariery.....        | 129        |
| Przejmij inicjatywę i szybko wykonuj każdą pracę..... | 130        |
| Klucz do sukcesu zawodowego.....                      | 136        |
| Wyglądaj jak zwycięzca.....                           | 138        |
| Bądź graczem zespołowym.....                          | 141        |
| Skup się na obsłudze klienta .....                    | 141        |
| Siewy i zbiory.....                                   | 144        |

## ROZDZIAŁ 7.

### Nawyki największych biznesmenów .....

|                                                             |     |
|-------------------------------------------------------------|-----|
| Cel prowadzenia biznesu .....                               | 150 |
| Misja i miara.....                                          | 152 |
| Dlaczego robisz to, co robisz? .....                        | 153 |
| Określaj konkretne cele .....                               | 153 |
| Skup się na marketingu i sprzedaży .....                    | 154 |
| Klient nasz pan.....                                        | 155 |
| Myśl jak przedsiębiorca .....                               | 156 |
| Siedem nawyków kluczowych dla sukcesu w biznesie .....      | 158 |
| Nawyki zwycięzców.....                                      | 162 |
| Fundamenty sukcesu w biznesie .....                         | 166 |
| Siła umysłu jest najważniejszą przewagą konkurencyjną ..... | 172 |
| Nikt nie jest lepszy ani mądrzejszy.....                    | 173 |

## ROZDZIAŁ 8.

### Nawyki wspomagające sukces w marketingu i sprzedaży .....

|                                                                   |     |
|-------------------------------------------------------------------|-----|
| Przyczyna sukcesów lub porażek.....                               | 176 |
| Cztery nawyki niezbędne do odniesienia sukcesu w marketingu ..... | 179 |
| Siedem kluczowych punktów .....                                   | 183 |
| Wszystko razem .....                                              | 193 |
| Sposób na wysokie zyski .....                                     | 199 |
| Doskonała obsługa klienta .....                                   | 199 |
| Kochaj swoich klientów .....                                      | 202 |

## ROZDZIAŁ 9.

|                                                                |            |
|----------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Nawyki zwiększające osobistą wydajność.....</b>             | <b>205</b> |
| Wyznacznik doskonałych wyników .....                           | 206        |
| Osobiste planowanie strategiczne .....                         | 207        |
| Mysł na papierze .....                                         | 210        |
| Pięć pytań, które pomogą Ci zachować wysoką koncentrację ..... | 211        |
| Przejmij kontrolę nad swoim czasem i życiem.....               | 215        |
| Stosuj metodę ABCDE .....                                      | 216        |
| Stosuj regułę Pareto .....                                     | 217        |
| Walcz ze skłonnością do odkładania rzeczy na później.....      | 218        |
| Ukończenie zadania.....                                        | 219        |
| Wzór na osobistą wydajność .....                               | 220        |
| Zawsze bądź punktualny.....                                    | 227        |
| Zidentyfikuj czynnik, który Cię ogranicza .....                | 228        |
| Zmień swoje podejście do czasu .....                           | 230        |

## ROZDZIAŁ 10.

|                                                                          |            |
|--------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Nawyki, które poprawią Twoje relacje z ludźmi .....</b>               | <b>233</b> |
| Możesz dać tylko to, co masz .....                                       | 234        |
| Spraw, żeby inni poculi się ważni .....                                  | 234        |
| Cztery kluczowe pytania .....                                            | 238        |
| Pięć wspianiałych nawyków, dzięki którym poprawisz relacje z ludźmi .... | 239        |
| Określ, co naprawdę jest ważne .....                                     | 248        |
| Zachowaj równowagę między życiem osobistym i życiem zawodowym ...        | 249        |
| Wybaczej i odpuszczaj .....                                              | 254        |
| Stawiaj ludzi na pierwszym miejscu.....                                  | 260        |

## ROZDZIAŁ 11.

|                                                         |            |
|---------------------------------------------------------|------------|
| <b>Nawyki dla zdrowia i dobrego samopoczucia.....</b>   | <b>263</b> |
| Postanów sobie, że będziesz zdrowy i wysportowany ..... | 264        |
| Jedz odpowiednie produkty .....                         | 267        |
| Dużo ćwicz .....                                        | 275        |
| Zatroszcz się o siebie .....                            | 276        |
| Dbaj o higienę jamy ustnej .....                        | 280        |
| We wszystkim ćwicz umiarkowanie .....                   | 281        |
| Zapinaj pasy .....                                      | 282        |
| Czysty jak iza .....                                    | 282        |

|                                                               |     |
|---------------------------------------------------------------|-----|
| Stań się niepoprawnym optymistą .....                         | 283 |
| Codziennie spędzaj kilka chwil w samotności.....              | 283 |
| Niech spokój ducha stanie się Twoim najważniejszym celem..... | 284 |

## ROZDZIAŁ 12.

|                                                                     |            |
|---------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Nawyki kształtujące charakter i wyróżniające przywódców.....</b> | <b>287</b> |
| Edukowanie młodych.....                                             | 288        |
| Kształtuj swój charakter.....                                       | 289        |
| Aspiruj do roli lidera .....                                        | 291        |
| Ty jesteś odpowiedzialny.....                                       | 297        |
| Mów prawdę.....                                                     | 298        |
| Trzy podstawowe cnoty .....                                         | 300        |
| Pielęgnuj wiarę w coś większego .....                               | 303        |
| Lojalność jest kluczowa.....                                        | 304        |
| Nigdy się nie poddawaj.....                                         | 306        |
| Postawa wdzięczności .....                                          | 308        |
| Osoba, którą jesteś .....                                           | 310        |
| <br>O autorze.....                                                  | <br>313    |



# GDZIE ZACZYNAJĄ SIĘ TWOJE NAWYKI?

*Każda często wykonywana czynność wkrótce staje się nawykiem — a wykształcony nawyk szybko przybiera na sile. Na początku może być cienki jak pajęczyna, którą łatwo jest rozerwać, ale jeśli nie napotka żadnego oporu, szybko obwiąże nas stalowym łańcuchem.*

— TRYON EDWARDS

**J**ESTEŚ WYJĄTKOWY! Przyszedłeś na ten świat, mając więcej talentów i umiejętności, niż zdołasz wykorzystać. Nie jesteś w stanie odkryć swojego pełnego potencjału, nawet gdybyś mógł się urodzić sto razy.

Twój wspaniały mózg ma 100 miliardów komórek, z których każda jest połączona z aż 20 000 innych neuronów. Liczba możliwych kombinacji i permutacji pomysłów, myśli i spostrzeżeń, jakie jesteś w stanie wygenerować, jest równa liczbie składającej się z cyfry 1 i ośmiu stron

zer. Według Tony’ego Buzana, eksperta od mózgu, liczba myśli, jakie możesz wygenerować, jest większa niż liczba cząsteczek w znanym nam wszechświecie. A to oznacza, że wszystko, co osiągnąłeś w swoim życiu do dnia dzisiejszego, jest tylko niewielkim ułamkiem tego, czego naprawdę jesteś w stanie dokonać.

Psycholog Abraham Maslow napisał: „Historia rasy ludzkiej jest historią mężczyzn i kobiet, którzy zmarnowali swój potencjał”. Przeciętny człowiek godzi się na dużo mniej, niż mógłby mieć. Twoje możliwości są tak ogromne, że wszystko, czego dokonałeś do tej pory, tylko w niewielkim stopniu wykorzystuje Twój potencjał.

Problem polega na tym, że chociaż przychodzisz na świat z niezwykłym mózgiem i z nieograniczonymi możliwościami, które pozwalają odnosić oszałamiające sukcesy i cieszyć się prawdziwym szczęściem, niestety nie masz żadnej *instrukcji*. Musisz samodzielnie do wszystkiego dojść. Większości ludzi nigdy się to nie udaje. Starają się osiągnąć jak najwięcej, ale wciąż daleko im do robienia i posiadania tego, co się mieści w zakresie ich możliwości.

## ZACZNIJ OD PODSTAW

Ja sam nie miałem łatwych początków. Mój ojciec nie zawsze miał pracę, a w mojej rodzinie ciągle brakowało pieniędzy. Zacząłem pracować i płacić za własne ubrania i inne wydatki, gdy miałem dziesięć lat. Wykonywałem różne prace w sąsiedztwie: pielilem grządki, roznosiłem gazety, kosiłem trawniki i grabiłem liście. Kiedy trochę podrosłem, dostałem pierwszą pracę — przy zmywaniu naczyń na zapleczu małego hoteliku. W tamtym czasie moim największym awansem było przejście na garnki i patelnie.

Nie skończyłem szkoły średniej; przez jakiś czas miałem się różnych fizycznych prac. Układałem kłody drewna w tartaku i przerzedzałem

las piłą łańcuchową. Kopałem rowy i studnie. Pracowałem na farmach i na ranczach. Zatrudniałem się w fabrykach i na budowach. Przez jakiś czas pomagałem w kuchni na norweskim frachtowcu pływającym po północnym Atlantyku. Zarabiałem na życie w pocie czoła.

Kiedy oferty pracy fizycznej się skończyły, zatrudniłem się w firmie handlowej, gdzie zarabiałem na prowizji ze sprzedaży bezpośredniej. Chodziłem od drzwi do drzwi i od biura do biura, szukając nowych klientów. Przez długi czas byłem tak biedny, że od bezdomności dzieliła mnie tylko jedna sprzedaż. Gdybym danego dnia nic nie sprzedał i nie dostał swojej prowizji, z której opłacałem stancję, wyładowałbym na ulicy. To nie był dobry sposób na życie.

## KLUCZ DO SUKCESU

Któregoś dnia zadałem sobie pytanie: dlaczego niektórzy ludzie odnoszą większe sukcesy niż inni? A dokładnie: dlaczego niektórzy *sprzedawcy* odnoszą większe sukcesy niż inni?

Szukając odpowiedzi na to jedno pytanie, zrobiłem coś, co zmieniło moje życie i rozpoczęło kształtowanie nawyku, który — jak się okazało — miał kluczowy wpływ na całą moją przyszłość. Podszedłem do najlepszego sprzedawcy w firmie i spytałem go, co robi inaczej niż ja. A on mi odpowiedział. Wtedy zrobiłem to, co mi doradził, a moja sprzedaż wzrosła.

Pismo Święte mówi: „Proście, a będzie wam dane”. Szybko się nauczyłem, że warto pytać wszystkich i na wszystkie możliwe sposoby o wskazówki, dzięki którym można szybciej iść naprzód. Zacząłem czytać książki na temat sprzedaży i wprowadzać w życie nową wiedzę. Słuchałem programów podczas spacerów, a później również jadąc samochodem. Zapisywałem się na wszystkie szkolenia dla sprzedawców, jakie tylko zdołałem znaleźć. Ciągłe prosiłem o rady innych

sprzedawców, którzy osiągnęli wspaniałe wyniki w pracy. I wykształciłem nawyk natychmiastowego wdrażania wszystkich nowych pomysłów i rad.

Nic dziwnego, że moja sprzedaż coraz bardziej rosła. Doszło do tego, że miałem najlepsze wyniki w całej firmie. Awansowałem na kierownika sprzedaży. Na tym stanowisku moim obowiązkiem było rekrutowanie nowych pracowników i przekazywanie im wiedzy, która przyniosła mi sukces. Zatrudniałem ludzi, którzy zgłaszali się do nas po przeczytaniu ogłoszeń w gazecie, uczyłem ich najlepszych metod i technik, a potem wysyłałem do potencjalnych i pozyskanych klientów. Moi uczniowie sukcesywnie zwiększali sprzedaż, a ich kariery rozwijały się w szybkim tempie. Wielu z tych młodych sprzedawców dzisiaj jest milionerami.

## ŻELAZNE PRAWO WSZECHŚWIATA

Te doświadczenia pomogły mi odkryć fantastyczne prawo przyczyny i skutku. Jest to fundamentalna zasada filozofii Zachodu i myśli współczesnej. Mówi ono, że każda przyczyna ma swój skutek. Nic się nie dzieje bez przyczyny. Nawet jeśli nie wiesz, z jakiego powodu coś się dzieje, to i tak istnieje ku temu jakieś wytłumaczenie.

Oto jedna z najważniejszych zasad sukcesu: jeśli robisz to, co robią inni ludzie sukcesu, w końcu uzyskasz takie same efekty. A jeśli tego nie zrobisz, to ich nie uzyskasz.

*Natura jest neutralna.* Nie faworyzuje nikogo. Pismo Święte mówi: „Słońce Jego wschodzi nad złymi i nad dobrymi”. Kiedy robisz to, co robią inni ludzie sukcesu — konsekwentnie i regularnie — w końcu uzyskasz takie same efekty. To nie jest kwestia szczęścia, losu czy przypadku. Tak działa prawo przyczyny i skutku.

Dla mnie to było naprawdę niezwykle odkrycie. Nawet dzisiaj zachwyca mnie uniwersalność i potęga tej prostej zasady. Jeżeli chcesz być szczęśliwy i zdrowy, cieszyć się dobrobytem i popularnością, mieć pozytywne nastawienie i pewność siebie, po prostu dowiedz się, jak to osiągnęli ludzie, którzy mają to wszystko, i rób to samo co oni. Myśl tak samo, czuj to samo i podejmuje takie same działania, a uzyskasz te same efekty — to pewne jak dwa razy dwa. To nie jest żaden cud.

## WSZYSTKIEGO MOŻNA SIĘ NAUCZYĆ

W trakcie swojej kariery zawodowej współpracowałem z wieloma firmami działającymi w różnych branżach. Odwiedziłem 120 krajów, nauczyłem się kilku języków i rozwinąłem wiele umiejętności. Szkołę średnią skończyłem, gdy byłem już po trzydziestce, a potem ukończyłem studia ekonomiczne na jednej z najlepszych uczelni w kraju. Cokolwiek robiłem i w jakiegokolwiek sytuacji się znalazłem, zawsze zadawałem sobie pytanie: jakie są reguły lub zasady mówiące, jak odnieść sukces w tej dziedzinie? Potem czytałem książki, zapisywałem się na kursy i prosiłem wszystkich dookoła o wskazówki i rady.

Kiedy zostałem kierownikiem sprzedaży, przeczytałem wszystkie książki i artykuły, jakie zdołałem znaleźć, na temat zarządzania sprzedażą, a potem wprowadzałem w życie poznane metody i pomysły, żeby stworzyć skuteczny zespół i umiejętnie nim kierować. Gdy zmieniłem branżę i zająłem się nieruchomościami, przeczytałem dziesiątki książek na ten temat. Zaczynałem bez pieniędzy i kontaktów. Moja przygoda z deweloperką zaczęła się od zbudowania centrum handlowego. Powstało ono w ciągu roku, a ja miałem 25 procent jego wartości.

Kiedy zająłem się importem i dystrybucją japońskich samochodów, znów zacząłem czytać książki, rozmawiać z ekspertami i poszerzać wiedzę na wszelkie możliwe sposoby, żeby się dowiedzieć, jak stworzyć sieć salonów dealerskich. W ciągu następnych czterech lat otworzyłem 65 takich punktów i importowałem, a następnie sprzedałem pojazdy warte łącznie ponad 100 milionów dolarów.

W ciągu ostatnich 35 lat współpracowałem z ponad tysiącem dużych korporacji. Za każdym razem skupiałem się na poznaniu zasad rządzących sprzedażą, dochodami i zyskami w danej firmie lub branży, a potem szukałem sposobów na najlepsze wykorzystanie tych zasad, tak aby osiągnąć poziom sukcesu równy najlepszym.

Kiedy ludzie gratulowali mi sukcesów, z chęcią dzieliłem się z nimi tym, czego się nauczyłem. Mówiłem im, że oni też mogą się nauczyć wszystkiego, co trzeba, żeby osiągnąć dowolny cel, jaki tylko sobie wyznaczą. Wystarczy tylko, że odkryją związek przyczynowo-skutkowy w obszarze, który ich interesuje, a potem wykorzystają tę wiedzę w praktyce. Jeżeli to zrobią, wkrótce uzyskają takie same rezultaty jak inni, którzy już odnieśli sukces w danej dziedzinie.

## PRZEJMIJ KONTROLĘ NAD WŁASNĄ ŻYCIEM

Większość ludzi jednak, zamiast posłuchać moich rad, przytakiwała, uśmiechała się i potwierdzała, że mam rację, a potem wracała do swojego normalnego funkcjonowania. Zaczynali pracę na ostatnią chwilę, marnowali mnóstwo czasu na prowadzenie nic nie wnoszących rozmów ze współpracownikami, sprawdzanie poczty, przeglądanie mediów społecznościowych i załatwianie prywatnych spraw, po czym wychodzili z pracy najszybciej jak się dało, a wieczorem spotykali się ze znajomymi albo oglądali telewizję.

W poczuciu coraz większej frustracji zacząłem poszerzać wiedzę z psychologii i metafizyki. W końcu odkryłem, że istnieje grupa uniwersalnych zasad i ponadczasowych prawd, które wyjaśniają większość sukcesów i porażek każdego człowieka. Zasady te wyjaśniają, skąd się bierze szczęście i nieszczęście, bogactwo i bieda, zdrowie i choroby, a także udane i nieudane relacje. Tłumaczą, dlaczego niektórzy mają wspaniałe życie, a inni nie.

### Prawo kontroli

Pierwszym prawem, które odkryłem, było prawo kontroli. Mówi ono: „Jesteś szczęśliwy w takim stopniu, w jakim czujesz, że masz kontrolę nad swoim życiem. A nieszczęśliwy jesteś w takim stopniu, w jakim czujesz, że nie kontrolujesz swojego życia”.

Współczesna psychologia nazywa to teorią poczucia umiejscowienia kontroli. Psychologowie odróżniają wewnętrzne i zewnętrzne poczucie umiejscowienia kontroli. Pojęcie umiejscowienia kontroli dotyczy tego, gdzie Twoim zdaniem ona się znajduje w poszczególnych obszarach Twojego życia. Ta lokalizacja wpływa na Twoje szczęście (lub jego brak) bardziej niż dowolny inny czynnik.

Jeżeli na przykład czujesz, że jesteś główną siłą sprawczą w swoim życiu — sam podejmujesz decyzje, a wszystko, co Ci się przytrafia, jest skutkiem Twoich własnych zachowań — to masz solidne *wewnętrzne* poczucie umiejscowienia kontroli. Dzięki temu czujesz się silny, pewny siebie i szczęśliwy. Twoje myśli są bardziej klarowne i osiągasz lepsze wyniki niż przeciętny człowiek.

Jeżeli natomiast czujesz, że Twoje życie kontrolują inne czynniki albo inni ludzie — praca, szef, trudne dzieciństwo, rachunki, zdrowie, rodzina lub cokolwiek innego — to masz *zewnętrzne* poczucie umiejscowienia kontroli. Postrzegasz się jako ofiarę. Masz wrażenie, że wszystko w Twoim życiu zależy od ślepego losu. Wcześniej czy

później nabierasz cechy, którą doktor Martin Seligman z Uniwersytetu Pensylwańskiego nazwał „wyuczoną bezradnością”. Czujesz się niezdolny do zmiany lub poprawy swojej sytuacji i zaczynasz obwiniać innych o własne problemy, dla siebie zawsze znajdując jakieś wytłumaczenie. Taki styl myślenia prowadzi nieuchronnie do złości, frustracji i porażek. Więcej na ten temat przeczytasz w dalszej części tego rozdziału.

### Potęga wiary

Następnym prawem, które odkryłem, było prawo wiary. Stanowi ono fundament większości religii, teorii psychologicznych, filozofii i metafizyki. Mówi ono: „Jeżeli w coś wierzysz z pełnym przekonaniem, stanie się to Twoją rzeczywistością”.

W Nowym Testamencie można przeczytać słowa Jezusa: „Według wiary waszej niech wam się stanie”. Z kolei Stary Testament mówi: „Bo jak myśli w swym sercu, taki on jest”. Profesor William Jones z Harvardu napisał w 1985 roku: „Jeśli będziesz wierzyć, że warto żyć, Twoje przekonanie pomoże wykreować fakt”.

Prawda bowiem jest taka, że nie wierzysz w to, co *widzisz*, lecz widzisz to, w co *już wierzysz*. Przekonania, które w głębi serca wyznajesz, zaburzają Twój światopogląd i sprawiają, że nie widzisz rzeczy takich, jakie są, lecz patrzysz na nie przez pryzmat własnego „ja”.

Najgorszymi ze wszystkich przekonań są te, które Cię *ograniczają*. Ukształtowały się one na różnych etapach Twojego życia i zazwyczaj są fałszywe. Na ich podstawie dochodzisz do wniosku, że jesteś w jakiś sposób ograniczony, a Twoje negatywne przekonania mogą szybko się zamienić w myślenie nawykowe. Być może sądzisz, że brakuje Ci inteligencji, kreatywności lub osobowości; że nie potrafisz publicznie przemawiać ani osiągać wysokich zarobków; że nie jesteś w stanie schudnąć ani zrealizować swoich celów. Efekt tych przekonań

jest taki, że marnujesz swój potencjał. Łatwo rezygnujesz z dążenia do celu i — co jest jeszcze gorsze — przekonujesz innych ludzi, że brakuje Ci określonych cech lub umiejętności. A wtedy Twoje przekonania stają się rzeczywistością. „Nie jesteś tym, kim myślisz, że jesteś. Jesteś po prostu tym, co myślisz”.

Kiedy rozpocznieś wykształcanie nawyków milionerów, jedną z najważniejszych rzeczy, jakie możesz zrobić, jest zakwestionowanie przekonań, które Cię ograniczają. Proces ten zacznij od wyobrażenia sobie, że zupełnie nic Cię nie ogranicza. Gdy rozwiniesz swój umysł do tego stopnia, że całkowicie uwierzysz w to, iż możesz zrobić wszystko, co tylko zechcesz, znajdziesz sposób, by to przekonanie stało się rzeczywistością. A wtedy całe Twoje życie się zmieni.

Przekonania to coś, co najtrudniej jest zmienić — więcej na ten temat piszę nieco dalej. Ale mam też dla Ciebie dobrą wiadomość: wszystkie przekonania są *wyuczone*. A wszystkiego, czego się nauczyłeś, możesz się oduczyć. Możesz nabrać przekonań niezbędnych do odnoszenia wielkich sukcesów, które mówią o odwadze, pewności siebie i niepowstrzymanym parciu naprzód, w określony sposób programując swoją podświadomość.

**Twoje samospełniające się przepowiednie**  
Kolejnym odkrytym przeze mnie prawem jest prawo oczekiwania. Mówi ono: „Wszystko, czego oczekujesz — i czego jesteś pewny — staje się Twoją samospełniającą się przepowiednią”. Innymi słowy, zazwyczaj nie dostajesz tego, czego chcesz, lecz to, czego się spodziewasz.

Jeżeli masz pewność, że coś się wydarzy, Twoje oczekiwania wywierają ogromny wpływ na Twoje nastawienie i na całą osobowość. Im bardziej jesteś pewny tego, co się stanie, tym większe jest prawdopodobieństwo, że będziesz mówić i robić rzeczy spójne z tymi

oczekiwaniami. W rezultacie znacząco zwiększysz prawdopodobieństwo, że dostaniesz dokładnie to, czego się spodziewasz.

W oczekiwaniach cudowne jest to, że możesz wykreować własne. Możesz codziennie po przebudzeniu mówić sobie: „Wierzę, że dzisiaj przydarzy mi się coś wspaniałego”. Powtarzając te słowa w ciągu dnia, wytworzysz pole siłowe pozytywnej energii, które Cię otoczy i będzie wpływać na wszystkich dookoła. I w jakiś niezwykle sposób będą Ci się przytrafiać cudowne rzeczy, duże i małe, przez cały dzień.

Ludzie sukcesu, jeszcze zanim odniosą sukces, spodziewają się, że tak się stanie. Szczęśliwi ludzie oczekują, że będą szczęśliwi. Osoby lubiane liczą na to, że będą cieszyć się sympatią innych. Wszyscy oni wykształcili nawyk spodziewania się, że w każdej sytuacji przytrafi im się coś dobrego. Spodziewają się, że będą czerpać korzyści z każdych okoliczności, nawet jeśli napotkają na swojej drodze przeszkody albo poniosą porażkę. Po innych ludziach też spodziewają się najlepszego i zawsze zakładają, że mają oni dobre intencje — i rzadko się rozczarowują.

Przeciwieństwem oczekiwań pozytywnych są negatywne. Taką postawę prezentuje wielu ludzi. Nieszczęśliwe osoby spodziewają się więcej porażek niż sukcesów. Przewidują, że inni je skrzywdzą lub rozczarują. Jeżeli się czegoś podejmą, już na samym początku wieszczą porażkę. Zamiast liczyć na najlepsze spodziewają się najgorszego, a ponieważ wspomniane prawo jest neutralne, rzadko spotyka ich rozczarowanie.

Jedną z najważniejszych rzeczy, jakie możesz zrobić, żeby żyć w szczęściu, zdrowiu i dobrobycie, jest oczekiwać najlepszego od każdego człowieka i każdej sytuacji, bez względu na okoliczności. Naucz się spodziewać dobrych rzeczy. Zdziwisz się, jak to wpłynie na Ciebie i na całe Twoje otoczenie.

### Jesteś żywym magnesem

Następne prawo, które poznałem, to prawo przyciągania. Mówi ono: „Jesteś żywym magnesem: niezmiennie przyciągasz do swojego życia osoby, pomysły i okoliczności, które harmonizują z Twoimi dominującymi myślami”.

Ludzie opisują to prawo i nauczają go od 5000 lat. Jest to jedna z najważniejszych zasad wyjaśniających, skąd się biorą sukcesy i porażki. Prawo przyciągania mówi, że myśli są aktywowane przez emocje — pozytywne lub negatywne — i wytwarzają wokół Ciebie energetyczne pole siłowe, które przyciąga do Twojego życia, niczym magnes opłuki żelaza, dokładnie takie osoby i sytuacje, które są z tymi myślami w harmonii.

Podobnie jak pozostałe prawa, prawo przyciągania jest neutralne. Jeżeli masz pozytywne myśli, przyciągasz do siebie pozytywne osoby i okoliczności. A jeśli Twoje myśli są negatywne, przyciągasz negatywne osoby i okoliczności. Szczęśliwi, spełnieni ludzie nieustannie myślą i rozmawiają o tym, co chcieliby przyciągnąć do swojego życia. A nieszczęśliwi i niespełnieni ludzie stale rozmawiają o osobach i sytuacjach, które wywołują w nich złość i frustrację.

Jednym z najważniejszych nawyków, jakie możesz wykształcić, jest wypełnianie umysłu ekscytującymi, pozytywnymi, emocjonalnymi obrazami rzeczy, które chciałbyś zobaczyć w swoim życiu i w otaczającym Cię świecie. Jest to jedna z najtrudniejszych umiejętności do nauczenia się, ale przynosi niewspółmierne korzyści.

### Co wewnątrz, to na zewnątrz

Podsumowaniem praw, które przed chwilą omówiłem, jest prawo symetrii. Oto jego treść: „Świat zewnętrzny jest odbiciem Twojego świata wewnętrznego”.

Wyobraź sobie, że ze wszystkich stron otaczają Cię lustra. Wszędzie, gdzie nie spojrzysz, widzisz własne odbicie. Ludzie traktują Cię tak, jak Ty ich traktujesz. Twoje postrzeganie własnego ciała ma swoje odzwierciedlenie w nawykach związanych ze zdrowiem i wyglądem zewnętrznym. To, co myślisz o ludziach i swoich relacjach z nimi, wraca do Ciebie w postaci jakości Twoich przyjaźni i życia rodzinnego. To, jak postrzegasz sukces i dobrobyt, jest odzwierciedlone w Twojej karierze zawodowej i w statusie materialnym. W każdej chwili Twojego życia świat zewnętrzny jest jak lustro, które odbija wszystko, co się dzieje w najgłębszych zakamarkach Twojego umysłu.

Kiedy połączysz ze sobą prawa przyczyny i skutku, kontroli, wiary, oczekiwań, przyciągania i symetrii, otrzymasz najważniejszą, uniwersalną zasadę, która pomaga zrozumieć całe Twoje życie i wszystko, co Ci się przytrafia: „Stajesz się tym, o czym myślisz przez większość czasu”.

Przeczytaj to jeszcze raz! Stajesz się tym, o czym myślisz przez większość czasu. To, o czym myślisz, się spełnia. Zawsze idziesz w kierunku wytyczonym przez swoje dominujące myśli. Wszystko w Twoim zewnętrznym świecie jest efektem tego, co myślisz w swoim świecie wewnętrznym.

Na szczęście w całym wszechświecie istnieje jedna rzecz, nad którą masz pełną kontrolę, a mianowicie zawartość Twojego świadomego umysłu. Tylko Ty masz wpływ na to, o czym myślisz przez większość czasu. Na szczęście taki poziom kontroli Ci wystarczy, żebyś mógł zapanować nad własnym życiem i wpłynąć na kształt swojej przyszłości. Przejmując całkowitą kontrolę nad swoimi świadomymi myślami, zaczniesz kontrolować kierunek, w którym podąża Twoje życie. Przejmując kontrolę, poczujesz się szczęśliwy, silny, pewny siebie i wolny. Nic nie będzie w stanie Cię powstrzymać.

## CZAS NA DZIAŁANIA

- \$ Przyjrzyj się swojej branży. Zastanów się, jakie są główne przyczyny tego, że niektórzy odnoszą większe sukcesy niż inni.
- \$ Weź na siebie całkowitą odpowiedzialność za swoje życie i za wszystko, co Ci się przytrafia; nie szukaj wymówek i nie zrzucaj winy na innych.
- \$ Zidentyfikuj ograniczające Cię przekonania, które być może trzymają Cię w miejscu. Co by było, gdyby żadne z nich nie było prawdziwe?
- \$ Oczekuj wszystkiego, co najlepsze, od siebie i od innych. Co zrobiłbyś inaczej, gdybyś miał stuprocentową pewność, że Ci się uda?
- \$ Kogo przyciągają do Twojego życia Twoje dominujące myśli i emocje? Jak mógłbyś to zmienić?
- \$ Określ, jakie zmiany chcesz zobaczyć w swoim życiu. Co musisz zmienić w swoim świecie wewnętrznym, żeby te zmiany zaszły w świecie zewnętrznym?
- \$ Określ trzy najważniejsze nawyki myślowe (dotyczące Ciebie i innych osób), które możesz wykształcić, żeby być szczęśliwszy i bardziej spełniony w przyszłości.

*Możesz zrobić wszystko, co myślisz, że możesz zrobić. Ta wiedza jest prawdziwym darem bogów, ponieważ dzięki niej możesz rozwiązać każdy ludzki problem. Powinna uczynić z Ciebie nieuleczalnego optymistę. To otwarte drzwi do bogactwa.*

— ROBERT COLLIER



# 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** 

## SPRAWDZONE SPOSOBY, DZIĘKI KTÓRYM ZWIELOKROTNISZ SWOJE DOCHODY!

Wielu ludzi zadaje sobie pytanie, dlaczego niektórzy odnoszą większe sukcesy niż inni. Jeśli zamiast szukać prawdziwej odpowiedzi, wolisz zadowolić się czymś w rodzaju „świat nie jest sprawiedliwy” albo „tylko osoby mające niezwykle szczęście mogą być spełnione i bogate”, nie musisz czytać tej książki. Jeśli jednak uważasz, że odpowiadasz za swoje życie, i chcesz osiągać ambitne cele, dzięki tej książce dowiesz się, jak to zrobić. Być może już wiesz, że nawyki kształtują życie i że zależy od nich ogromna większość naszych myśli, przekonań i działań. Tylko jak zapanować nad nawykami, aby upragniony sukces stał się rzeczywistością?

Teraz masz szansę dowiedzieć się, czym są „nawyki milionerów” — czyli ludzi, którzy zbudowali fortunę w ciągu jednego pokolenia. Poznasz skuteczne metody, jak myśleć efektywniej, podejmować lepsze decyzje i działać skuteczniej. Przeczytasz też o technikach zarządzania finansami, zdecydowanie ułatwiających osiągnięcie niektórych celów. Jednak Twoim najważniejszym zadaniem będzie praca nad własnym charakterem: masz się stać wspaiałym człowiekiem. Kimś, kto nadaje kierunek w swojej społeczności i stanowi wzór doskonałości. Aby to osiągnąć, musisz popracować nad własnymi nawykami: wybrać te potrzebne i konsekwentnie je utrzymywać. Wtedy Twój sukces nadejdzie — wystarczy, że świadomie wypracujesz pożądane zachowania!

### DZIĘKI TEJ KSIĄŻCE:

- przejmiesz kontrolę nad swoim życiem i zaczniesz dokonywać lepszych wyborów
- zyskasz niezależność finansową
- zmobilizujesz się do działania i osiągniesz życiowe cele
- odświeżysz relacje z bliskimi
- staniesz się osobą pełną najlepszej energii

**Brian Tracy** jest popularnym mówcą, konsultantem i trenerem. Można go uznać za wzór człowieka sukcesu: założył, zbudował, poprowadził albo przemienił 22 różne firmy. Wygłosił ponad 5 tysięcy wykładów i przeszkolił przeszło 5 milionów ludzi z 82 krajów. Każdego roku spotyka się z blisko 250 tysiącami ludzi w Stanach Zjednoczonych, Europie, Australii, Ameryce Południowej, Afryce i Azji. Jest znany z tego, że swoje wykłady na temat sprzedaży i prowadzenia działalności gospodarczej dostosowuje do konkretnego audytorium, dzięki czemu są pouczające, interesujące i inspirujące dla każdej grupy.

**onepress**



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



**HELION SA**  
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice  
tel.: 32 230 98 63  
[onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:  
**ebookpoint**

ISBN 978-83-289-0935-9



9 788328 909359

Cena: 59,00 zł