

BRIAN TRACY

TWOJA PRZYSZŁOŚĆ W TWOJEJ MOCY

**12 UMIEJĘTNOŚCI, DZIĘKI KTÓRYM
OSIĄGNIESZ SUKCES**

onepress

Tytuł oryginału: Take Charge of Your Life: The 12 Master Skills for Success

Tłumaczenie: Katarzyna Rojek

ISBN: 978-83-289-1278-6

Original edition copyright © 2024 by Brian Tracy.
All rights reserved.

Polish edition copyright © 2024 by Helion S.A.
All rights reserved.

Front cover design by David Rheinhardt of Pyrographx.

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 jakiejkolwiek 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/twoprz>

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: <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	9
Rozdział 1. Maksymalny potencjał	13
Rozdział 2. Prawa mentalne rządzące wszechświatem	45
Rozdział 3. Myślenie strategiczne	81
Rozdział 4. Korzyści płynące z wyznaczania celów	104
Rozdział 5. Technika 12 kroków	117
Rozdział 6. Nadświadomy umysł — ponadczasowy sekret	136
Rozdział 7. Zarządzanie czasem	156
Rozdział 8. Sprawniejsze funkcjonowanie	184
Rozdział 9. Większa zdolność zarobkowa	207
Rozdział 10. Wymarzona praca	223
Rozdział 11. Sięgać po więcej	240
Rozdział 12. Niezależność finansowa	260
Posłowie	277

ROZDZIAŁ 3

MYŚLENIE STRATEGICZNE

Myślenie strategiczne jest umiejętnością, która posłuży Ci do tego, byś szedł ku swoim celom jeszcze szybciej, niż dotąd wydawało Ci się możliwe. To niesamowicie skuteczne narzędzie jest wykorzystywane przez organizacje na całym świecie, żeby zwiększać i realizować własny potencjał, ale może ono być również skuteczną metodą pomagania jednostkom w realizowaniu ich całego potencjału w zakresie odnoszenia sukcesów.

Korporacje posługują się także planowaniem strategicznym, aby zwiększać swój wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE). Pozwala to im alokować i relokować zasoby, aby zapewniać sobie możliwie najwyższy zwrot z kapitału zainwestowanego w firmę. Planowanie strategiczne w przypadku organizacji ma na celu podwyższanie ich rentowności: zwiększanie wyników przypadających na każdą włożoną jednostkę. Chodzi tutaj o wychwytywanie

okazji z myślą o przyszłości oraz systematyczne przesuwanie ludzi i zasobów z obszarów o niższej produktywności do obszarów, gdzie produktywność jest wyższa.

Cel planowania strategicznego w Twoim przypadku jest w zasadzie analogiczny — z tą różnicą, że Twoim celem jest zwiększanie zwrotu z zainwestowanej *energii*, a nie z kapitału. Twój osobisty kapitał ma bowiem charakter ludzki, nie finansowy, a Twoje zadanie polega na inwestowaniu i alokowaniu własnej energii mentalnej, emocjonalnej i fizycznej.

Myślenie strategiczne i planowanie strategiczne pozwalają Ci gospodarować swoim czasem tak, aby czerpać jeszcze więcej radości, satysfakcji i korzyści ze wszystkiego, co robisz.

Sukces to cele

Nie tak dawno wielu ludzi sukcesu usiadło przy jednym dużym stole, by porozmawiać o źródłach sukcesów i przyczynach porażek. Połączyli siły, by opublikować książki i materiały audio poświęcone odnoszeniu sukcesów. Po burzliwej dyskusji doszli do wniosku, że sukces to cele, a wszystko inne to tylko przypisy. Za najważniejsze uznali umiejętności wyznaczania celów i układania planów, aby je osiągnąć. Umiejętność strategicznego myślenia o własnym życiu zaś określili mianem kluczowej dla satysfakcji i ponadprzeciętnych osiągnięć.

Napoleon Hill, autor książki *Myśl i bogać się*, napisał, że umysł ludzki wszystko, co może wymyślić i w co chce uwierzyć, może też osiągnąć. Oczywiście to nie oznacza, że człowiek może dzięki temu na przykład skakać po budynkach, jak mu się podoba — to oznacza, że gdy dokładnie wiesz, co chcesz osiągnąć, spiszesz to i opracujesz związany z tym plan działania, wówczas w zasadzie nic Cię nie ogranicza. Chociaż większość ludzi zgadza się z tym stwierdzeniem, to jednak tylko garstka wciela je w życie.

Umysł ludzki wszystko, co może wymyślić i w co chce uwierzyć, może też osiągnąć.

Jakiś czas temu napisałem artykuł dla „National Employment Weekly”. Redakcja wyciągnęła z niego następujące zdanie, by zamieścić w tak zwanej chorągiewce: „Ci, którzy nie mają własnych celów, są skazani na wieczną pracę dla tych, którzy stawiają sobie cele”. Możesz bowiem albo pracować, by osiągać własne cele, albo pracować, by osiągać cele cudze. W scenariuszu idealnym, kiedy osoba pracuje w jakiejś firmie (czyli dla kogoś), osiąganie przez nią celów tejże firmy powinno prowadzić jednocześnie do osiągania przez nią celów własnych, lecz to zdarza się bardzo rzadko. Oczywiście są wyjątki od reguły, ta jednak pozostaje najczęściej taka sama.

Myślenie strategiczne to sposób na takie zmobilizowanie wszystkich mocy własnego umysłu, aby działać z maksymalną efektywnością na rzecz swoich celów. Ten sposób myślenia stanowi rzadką właściwość, którą posiada mniej niż procent populacji. Z mojego doświadczenia jednak wynika, że bywa ona bardziej pomocna niż jakakolwiek inna umiejętność w zakresie myślenia, jaką można sobie wypracować.

Zacznij od wartości

Myślenie strategiczne zaczyna się od tego, że robisz krok w tył oraz przyglądasz się długo i z szerokiej perspektywy własnemu życiu. Myślisz o tym, gdzie jesteś teraz i gdzie pragniesz się znaleźć w przyszłości. Wszystko w życiu wydarza się „od środka na zewnątrz”, dlatego myśleć strategicznie zaczynasz tak, jak robią to korporacje: od refleksji i wskazania ważnych dla siebie wartości. Ustalenie wyznawanych przez siebie wartości — czyli zasad, w które stuprocentowo wierzysz i od których nigdy nie odstępisz — to jedno z najważniejszych ćwiczeń. Dzięki niemu przygotowujesz

grunt pod strategię życiową, która pozwala Ci szybciej posuwać się naprzód.

Ludzie sukcesu mają pełną jasność co do tego, co cenią, w co wierzą, za czym się opowiadają, a zwłaszcza czego nie popierają. Z kolei osoby nieszczęśliwe nie mają sprecyzowanych wartości, często wręcz nie mają żadnych wartości. I nawet gdyby się zastanowiły nad swoimi wartościami, to łatwo odstąpiłyby od nich w obliczu krótkoterminowych korzyści.

Twoje zadanie polega na tym, aby bardzo jasno rozstrzygnąć, jakie wartości wyznajesz, oraz postanowić, że będziesz postępować zgodnie z nimi w każdych okolicznościach. W efekcie zwiększy się Twoja pewność siebie, poprawi Twoja osobowość, a wyniki wzrosną w każdej dziedzinie.

Twoje zadanie polega na tym, aby bardzo jasno rozstrzygnąć, jakie wartości wyznajesz, oraz postanowić, że będziesz postępować zgodnie z nimi w każdych okolicznościach.

Prawdziwe wartości są wyryte w kamieniu i nienaruszalne. Albo wyznajesz jakąś wartość, albo nie. Nie możesz wyznawać danej wartości częściowo, tak samo jak nie można być częściowo w ciąży. Nie możesz wyznawać wartości w pewnych okolicznościach, a w innych już nie. Nie można mieć wartości „sytuacyjnych”, czyli zdeterminowanych zaistniałymi okolicznościami. Jeżeli istnieje jakaś dziedzina Twojego życia, w której musisz być niewzruszony i autentyczny, w której musisz być najlepszą wersją siebie, jest to właśnie dziedzina Twoich wartości. Przykładowo: jeżeli mówisz, że jedną z wyznawanych przez Ciebie wartości jest prawość, masz na myśli to, że nigdy nie robisz niczego, co nie jest stuprocentowo uczciwe, w żadnej z dziedzin swojego życia. Że zawsze mówisz prawdę. Że jesteś uczciwy we wszelkich kontaktach z innymi ludźmi. Że jesteś gotowy na ból, wyrzeczenia i straty finansowe, jeżeli te okażą się konieczne, ale nie zrezygnujesz z prawości. Jeden

kompromis, jedno odstępstwo od prawości sprawia, że wartość się rozpada. Jeżeli idziesz na kompromis w zakresie prawości, przestaje ona być Twoją wartością, za to staje się zaledwie wygodną zasadą, po którą sięgasz, kiedy masz szanse odnieść jakieś osobiste korzyści.

Jedynym sposobem uwidaczniania się Twoich prawdziwych wartości są Twoje uczynki. Nie liczą się słowa, intencje, zamiary czy nadzieje — tylko to, co robisz, pokazuje, w co szczerze wierzysz i co uważasz za istotne. Innymi słowy, to, jakie wartości wyznawałeś kiedyś, wskazać możesz jedynie poprzez przyjrzenie się swoim dotychczasowym działaniom i poprzez refleksję nad tym, jak się zachowywałeś, kiedy przyszło co do czego, kiedy musiałeś się jednoznacznie zadeklarować. Każda Twoja decyzja, każde Twoje działanie, wszystko, co robisz, pokazuje, na co stawiasz, kiedy musisz wybrać między tym, co uważasz za istotniejsze, a tym, co dla Ciebie liczy się mniej; między tym, co cenisz bardziej, a tym, co cenisz mniej.

Osoba o szlachetnym charakterze, kiedy musi dokonać wyboru, zawsze przedkłada wartość wyższą nad mniej ważną. Przykładowo: za każdym razem, gdy musisz podjąć decyzję finansową, możesz oczyścić swój umysł, odsuwając na chwilę myśl o pieniądzach, i wtedy dokonać wyboru tego, co właściwe — wyboru, który jest spójny z Twoimi wartościami. Powiedz sobie: „To tylko pieniądze”. Odsuń je na bok i zapytaj: „Co byłoby właściwe, sprawiedliwe w tej sytuacji, gdyby pieniądze nie wchodziły w grę?”. Gdy podejmiesz decyzję na podstawie swoich wartości oraz tego, co uważasz za słuszne (a nie pod dyktando mamony), jej jakość okaże się znacznie lepsza dla wszystkich stron.

Możesz w dowolnym momencie swojego życia wybrać sobie nowe wartości i zobowiązać się do uczynienia ich podstawami swojego postępowania. Poprzez praktykowanie ich przy każdej nadarzającej się okazji ostatecznie je zinternalizujesz oraz uczynisz częścią swojego sposobu myślenia i postępowania, taką jak

wdech i wydech. Z kolei poprzez stawianie na szlachetne wartości oraz mobilizowanie siebie, by żyć zgodnie z nimi w każdej chwili swojego życia, możesz stawać się niezwykle osobą.

Kogo najbardziej podziwiasz?

Aby pomóc sobie określić, jakie wartości już masz, a jakie jeszcze powinny się wśród nich znaleźć, warto postawić sobie kilka pytań. Dobrym punktem wyjścia będzie: „Jakie trzy osoby spośród żyjących lub zmarłych podziwiam najbardziej?”. Kim są ludzie, których życie, przykład, poglądy wywarły największy wpływ na Twoje myślenie i na Twoje przekonania, co jest słuszne, a co nie, co jest dobre, a co złe, co jest godne podziwu, a co nie do przyjęcia?

Kiedy myślisz o tych trzech osobach — albo o kimkolwiek innym, kogo uważasz za wzór do naśladowania — zapytaj siebie: „Dlaczego podziwiam tych ludzi? Jakie wartości albo właściwości zdają się oni mieć, które uważam za istotne i warte naśladowania?”.

Jak już powiedziałem, Twoja koncepcja własnej osoby składa się z trzech części. Pierwsza z nich to *ideał*, czyli osoba, którą najbardziej podziwiasz, i chcesz być taki jak ona. Druga składowa to *obraz własnej osoby*, sposób, w jaki widzisz siebie i myślisz o sobie, który kieruje Twoim postępowaniem i kontroluje Twoje zachowania. Trzecia z nich — być może najważniejsza — to Twoja *ocena własnej osoby* (samoocena), czyli co sądzisz o sobie, jak oceniasz swoją wartość jako człowieka. Ideał własnej osoby określa, jaki chcesz być w przyszłości, a obraz własnej osoby odzwierciedla, jak postrzegasz siebie obecnie.

Twoja samoocena — na ile siebie lubisz i szanujesz — pozostaje w dużym stopniu zdeterminowana tym, na ile czujesz, że Twoje obecne postępowanie jest spójne z najlepszą wersją Ciebie, jaką tylko możesz być. Kiedy postępujesz zgodnie ze swoimi ideałami, Twój obraz własnej osoby poprawia się, a samoocena rośnie. Lubisz siebie bardziej i osiągasz rezultaty lepsze we wszystkim,

co robisz. Jeśli zaś zachowujesz się w sposób niespójny ze swoimi ideałami, cierpi na tym Twój obraz własnej osoby, a samoocena spada. Jedno z Twoich głównych zadań w życiu polega więc na tym, aby starać się postępować jeszcze bardziej spójnie z najlepszą wersją siebie, jaką tylko możesz być. Dopiero wówczas poczujesz się szczęśliwszy, bardziej pozytywny oraz będziesz mieć bardziej przychylny, entuzjastyczny stosunek do siebie, do swoich relacji i do wszystkiego, co robisz.

Twoja samoocena pozostaje w dużym stopniu zdeterminowana tym, na ile czujesz, że Twoje obecne postępowanie jest spójne z najlepszą wersją Ciebie, jaką tylko możesz być.

Twój ideał własnej osoby to wewnętrzny mechanizm, który kieruje Twoją świadomością i Twoim zachowaniem. Składa się z całokształtu właściwości i wartości ludzi, których podziwiasz w ciągu całego swojego życia. Dla większości osób jest to proces prawdopodobnie zupełnie nieświadomy. Kiedy jednak ktoś przenosi ten nieświadomy proces na bardziej świadomy poziom i poważnie się nad nim zastanawia, zaczyna się rozwijać i doskonalić.

Oto ćwiczenie dla Ciebie: spisz właściwości, które najbardziej podziwiasz u innych ludzi. Pomyśl o swoich rodzicach, nauczycielach, trenerach, o kobietach i mężczyznach, o których czytałeś na przestrzeni lat, oraz o osobach, na których się wzorujesz, kiedy o nich słyszysz lub czytasz. Czy podziwiasz odwagę, prawość, determinację, uczciwość, miłość, współczucie, cierpliwość, poczucie humoru, wytrwałość, umiejętność wybaczenia? Jakie cnoty, wartości i właściwości podziwiasz najbardziej?

W rezultacie najpewniej odkryjesz, że to, co najbardziej szanujesz u innych, wskazuje na to, do czego sam najmocniej dążysz. Jeżeli podziwiasz odwagę i prawość kogoś innego, to znaczy, że chcesz rozwijać te właściwości również w swoim charakterze. Jeżeli podziwiasz energię, dynamizm, sukcesy i osiągnięcia u innych ludzi,

to znaczy, że chcesz, by Twoja osobowość ucieleśniała te cechy. Im bardziej podziwiasz i szanujesz jakąś właściwość w drugim człowieku, tym bardziej prawdopodobne, że sam będziesz chodził, mówił, postępował i myślał tak jak on. Będziesz się stawać jak ten, o kim myślisz najczęściej.

Możesz cieszyć się wspaniałym życiem, ale musisz sam je takim uczynić. Takie rzeczy nie dzieją się same z siebie, a najtrudniejszą część wspaniałego życia polega na tym, aby zdefiniować, co ono dla Ciebie znaczy — by ustalić wartości i właściwości, zgodnie z którymi chcesz żyć i z których chcesz słynąć wśród ludzi. Wspaniałe życie zaczyna się wtedy, kiedy spisujesz swoje wartości i ideały na papierze oraz zastanawiasz się, jak żyć zgodnie z nimi każdego jednego dnia.

Gdy już spiszesz swoje wartości, uporządkuj je hierarchicznie. Wskaż wartość numer jeden, czyli tę, która ma pierwszeństwo przed wszystkimi innymi w zakresie determinowania Twoich wyborów i zachowań. Jeżeli musisz wybierać między życiem zgodnym z wartością numer jeden i jakąś inną, zawsze postaw na tę pierwszą.

Kiedy zajmowałem się planowaniem strategicznym dla korporacji, w każdym jednym przypadku kadra kierownicza jako swoją wartość numer jeden podawała uczciwość. Osoby te uważają bowiem, że właśnie uczciwość gwarantuje, iż będzie się żyło zgodnie ze wszystkimi pozostałymi wartościami. Z uczciwości nie sposób zrezygnować bez dotkliwych konsekwencji. Kiedy zaś trzymasz się jej, masz znacznie większe szanse na to, że pozostaniesz wierny innym spisanim przez siebie wartościom, i to nawet pod presją.

Następnie wskaż wartość drugą co do ważności — wartość, która ma pierwszeństwo przed wszystkimi innymi wartościami oprócz wartości numer jeden. W ten sposób wskaż jeszcze kilka swoich podstawowych wartości (do pięciu, sześciu w sumie). Chociaż być może wyznajesz 100 wartości, to jednak potrzebujesz tylko pięciu, sześciu jako tych podstawowych. One bowiem stanowią oś, wokół której buduje się swoje życie.

Kiedy już masz jasność co do swoich wartości, możesz organizować wszystkie swoje cele i działania w taki sposób, aby pozostawały spójne z Twoimi wartościami i z nich wypływały; aby Twoje życie wewnętrzne i podstawowe przekonania były zgodne z Twoimi zewnętrznymi działaniami, celami, życiem. Twoje życie wewnętrzne i zewnętrzne powinny pasować do siebie tak jak dłoń i rękawiczka.

Twoje życie wewnętrzne i zewnętrzne powinny pasować do siebie tak jak dłoń i rękawiczka.

Wartości wyższego rzędu mają pierwszeństwo przed mniej istotnymi. Twoja wartość numer jeden ma pierwszeństwo przed wartością numer dwa. Wartość numer dwa ma pierwszeństwo przed wartością numer trzy i tak dalej.

Określona hierarchia wartości może się okazać nawet istotniejsza niż pojedyncze wartości. Przykładowo: wyobraź sobie, że osoby A i B uważają takie same trzy wartości za najważniejsze, a są nimi rodzina, zdrowie i sukces zawodowy. Osoba A układa swoje wartości tak, że na pierwszym miejscu znajduje się rodzina, na drugim — zdrowie, a na trzecim — sukces zawodowy. Osoba B z kolei za najważniejszą uważa sukces zawodowy, za drugą co do ważności — rodzinę, a za trzecią — zdrowie.

Czy różnica między osobami A i B będzie mała, czy duża? Czy po kilku minutach rozmowy byłbyś w stanie powiedzieć, z którą z nich miałeś styczność? Oczywiście. Różnica między tymi osobami jest olbrzymia! Uwidacznia się od razu i sprawia, że osoby A i B są zupełnie odmiennymi osobowościami, mimo że wyznają te same wartości — wszystko ze względu na ich hierarchię. Osoba A będzie zawsze przedkładała rodzinę i potrzeby najważniejszych dla siebie ludzi ponad zdrowie i sukces zawodowy. Osoba B zaś będzie zawsze przedkładała sukces zawodowy ponad rodzinę i zdrowie. Wyłącznie Twoje działania, tylko to, co robisz, prawdziwie

pokazuje Twoje rzeczywiste wartości zarówno Tobie, jak i innym ludziom. Warto więc podjąć ten wysiłek — starannie przemyśleć sobie hierarchię własnych wartości i mobilizować się, by trzymać się ich bezwarunkowo.

Wartości negatywne

Kiedy już ustalisz, jakie są Twoje podstawowe wartości pozytywne, postaraj się wskazać też wartości negatywne. Wartości pozytywne, takie jak miłość, zdrowie, rodzina czy prawość, da się zidentyfikować dość łatwo; wartości negatywne okazują się znacznie subtelniejsze, a więc i bardziej niebezpieczne. Tak jak jesteś skłonny dokonywać wyborów ze względu na swoje wartości pozytywne, tak też jesteś skłonny dokonywać wyborów ze względu na swoje wartości negatywne. Zresztą każdy z nas ma jakieś wartości negatywne, które oddziałują tak mocno, że mogą nawet przytłoczyć wartości pozytywne.

Wartości negatywne mogą łatwo przytłoczyć wartości pozytywne.

Powiedzmy, że za swoją najważniejszą wartość uważasz szczerość. Może ona jednak ustąpić wartości negatywnej, jaką jest lęk przed konfrontacją. Wielu ludzi godzi się na takie traktowanie przez innych, przez które czują się źle lub złością — zamiast skonfrontować się z nimi i nalegać, by takiego traktowania zaprzestali. W efekcie wartość pozytywna, którą jest szczerość, ustępuje strachowi przed konfrontacją, czyli wartości negatywnej, która ostatecznie w znacznie większym stopniu determinuje ich postępowanie.

Wartością negatywną może też być lęk przed ubóstwem, który odsuwa na bok wartość w postaci prawości. Osoba, która rozpaczliwie potrzebuje pieniędzy, często postępuje w sposób daleki od

prawości, ponieważ lęk przed tym, że zabraknie jej pieniędzy, jest silniejszy niż pragnienie, by żyć zgodnie z ideałami uczciwości i prawdy.

Wielu ludzi wyznaje pozytywną wartość sukcesów — to dobra, zdrowa wartość, która motywuje do coraz większych osiągnięć. Niemniej jednak często się zdarza, że schodzi ona na dalszy plan wskutek lęku przed porażką. Jeżeli ten jest silniejszy niż pragnienie sukcesu, doświadczająca ich osoba będzie myśleć przede wszystkim o ryzyku klęski, a nie o szansie na zwycięstwo. Tak rozumiana negatywna wartość tłumaczy, dlaczego większości ludzi w Stanach Zjednoczonych nie wiedzie się za bardzo. Otóż dzieje się tak nie ze względu na ich brak zdolności czy kompetencji, ale dlatego, że ich lęk przed porażką okazuje się silniejszy niż pragnienie sukcesu.

Warto więc starannie przeanalizować swoje wartości. Jeżeli nie żyjesz na co dzień zgodnie ze swoimi pozytywnymi wartościami, musisz uczciwie przemyśleć, jakie negatywne wartości mogą spychać te pierwsze na dalszy plan. Już sam fakt zidentyfikowania swoich negatywnych wartości (a ma je każdy z nas) jest pierwszym krokiem do ich eliminacji.

Twoja misja

Kiedy już określiś swoje wartości, możesz przejść do następnego istotnego zadania, jakim jest spisanie swojej misji — stworzenie opisu osoby, jaką chcesz być, oraz życia, jakie chcesz wieść, na podstawie wyznawanych przez Ciebie pozytywnych wartości.

Przykładowo: firma wskazuje jako swoje wartości uczciwość, jakość produktów, obsługę klienta, rentowność i troskę o ludzi. Może więc spisać taką misję, która będzie uwzględniać te wartości w następujący sposób: „Przestrzegamy najwyższych standardów uczciwości w wytwarzaniu wysokiej jakości produktów, które dostarczamy w doskonały sposób swoim klientom, i czerpiemy

z tego duże zyski z poszanowaniem potrzeb jednostek, z którymi pracujemy zarówno w firmie, jak i poza nią”. Tak sformułowana misja oddaje, za czym firma się opowiada, dokąd ona zmierza i jak należy rozumieć jej sukcesy czy porażki.

Swoją misję napisz koniecznie w czasie teraźniejszym, tak jakby była obiektywnym opisem już istniejącej rzeczywistości. Wyobraź sobie, że Twoja misja urzeczywistni się w każdym calu za pięć, dziesięć lat. Niech więc pasuje do opisu najlepszej wersji Ciebie, jaką tylko możesz się stać. Niech ma charakter czysto jakościowy, bazuje na wartościach i zasadach, zgodnie z którymi żyjesz. Wreszcie niech oddaje, jak szczerze pragniesz być odbierany przez innych ludzi za jakiś czas.

Poprzez spisanie misji (co robi bardzo niewielu ludzi) „wgrywasz” ją głęboko w podświadomy umysł i zaczynasz stawać się osobą, która z tej misji się wyłania. „Programujesz” swój wewnętrzny mechanizm sterowania, jak również kształtujesz ideał własnej osoby tak, że będziesz wewnętrznie (częstokroć nieświadomie) kierowany, aby wypowiadać się i postępować w sposób spójny ze standardami, które sam sobie wyznaczyłeś.

Zewnętrzna gra w sukces

Kiedy już wskażesz wartości i spiszysz misję (co nazywamy *wewnętrzną grą w sukces*), następnym krokiem w myśleniu strategicznym jest zadecydowanie, co pragniesz zrobić ze swoim życiem na zewnątrz. Jest to *zewnętrzna gra w sukces*, która wynika w naturalny sposób z ustanowienia własnych wartości i misji.

Oto ćwiczenie dla Ciebie: weź kartkę papieru, usiądź w samotności i zrób listę swoich marzeń. Taką listę tworzy się poprzez wyobrażanie sobie, że nic Cię nie ogranicza w tym, co pragniesz zrobić, mieć, kim chcesz być. Najlepsi ludzie w każdej dziedzinie wykonują to ćwiczenie regularnie. Nosi ono tytuł „Bujanie w obłokach”, a polega na wyobrażaniu sobie, że nie ma się nic ponad

sobą ani obok siebie poza wielkim błękitnym niebem, jak również że można się poruszać w dowolnym kierunku i robić wszystko, co tylko się chce. Pozwalasz więc umysłowi swobodnie się przemieszczać, niczym szybko płynącej rzece, i myślisz o wszystkim, co mógłbyś kiedykolwiek chcieć osiągnąć, gdyby to było dla Ciebie możliwe.

Wyobraź więc sobie, że nie masz żadnych ograniczeń co do czasu i pieniędzy, co do inteligencji, wykształcenia, możliwości. Wyobraź sobie, że nie masz żadnych ograniczeń w zakresie wsparcia czy zasobów. Wyobraź sobie, że będziesz mieć dostęp do wszystkiego, czego potrzebujesz, pod warunkiem że zapiszesz to na kartce. Jeżeli żyjesz w małżeństwie, możesz wykonać to ćwiczenie ze współmałżonkiem.

Kiedy już masz spisane wszystko, co przyszło Ci do głowy, przejdź do drugiego etapu ćwiczenia: przyjrzyj się liście i podziel jej elementy na sześć głównych kategorii: *fizyczne, umysłowe, emocjonalne, duchowe, finansowe i społeczne*. Kiedy ma się jakieś cele we wszystkich tych dziedzinach, uzyskuje się równowagę w życiu.

Cele fizyczne to rzeczy, które chcesz zrobić ze swoim ciałem. Obejmują one nie tylko zdrowie i długowieczność, ale także formy aktywności, które chcesz podejmować, na przykład chodzenie po górach, żeglowanie, spadochroniarstwo, gra w golfa lub w tenisa. Wynotuj wszystkie pomysły, które Twoim zdaniem sprawiłyby Ci przyjemność i poprawiły jakość Twojego życia. Nie zajmuj się natomiast tym, na ile ich realizacja jest w tym momencie możliwa — później ocenisz je i uporządkujesz według ważności.

W kontekście celów umysłowych zrób listę wszystkich rzeczy, których chciałbyś się nauczyć i które pragniesz zrozumieć. Jakie języki chciałbyś opanować? Jakie zagadnienia zgłębić? Gdzie chciałbyś się znaleźć i w czym wziąć udział, co dałoby Ci coś wartościowego i wzbogaciło Twoje życie intelektualne? Jakie umiejętności potrzebujesz rozwinąć? Być może stwierdzisz, że chcesz zapisać się na studia podyplomowe, więcej czytać, częściej słuchać

treści edukacyjnych albo stać się specjalistą w jakiejś dziedzinie. Po prostu zapisuj wszystko bez ograniczeń.

Cele emocjonalne dotyczą jakości relacji, jakie chcesz mieć z najważniejszymi osobami w swoim życiu. Opisz, jaki kontakt pragniesz mieć ze współmałżonkiem czy partnerem. Jakie relacje chcesz mieć ze swoimi dziećmi? Jakich kontaktów oczekujesz z przyjaciółmi i współpracownikami? Jaki stosunek chcesz mieć do samego siebie? Czy zależy Ci na dobrej samoocenie i szacunku do siebie? Teraz tylko wypisz cele emocjonalne — później opracujesz plany, które pomogą Ci je osiągnąć w możliwie najkrótszym czasie.

Twoje cele duchowe obejmują nie tylko wierzenia religijne, ale także szeroko rozumiane życie wewnętrzne. Najwyższy poziom rozwoju duchowego to uczucie jedności i pokoju ze wszechświatem, jakkolwiek je zdefiniować. Spokój umysłu i wewnętrzne zadowolenie zasilają życie i nauki wszystkich wielkich mistyków czy myślicieli religijnych na przestrzeni wieków. Jakie więc są Twoje cele duchowe? Czego oczekujesz w zakresie rozwoju wewnętrznego i przemiany swojej świadomości, aby więcej i głębiej rozumieć oraz cieszyć się spokojem wewnętrznym?

Cele finansowe i zawodowe to klucz do wszelkich pozostałych osiągnięć. Twoja zdolność do zarobienia pieniędzy, których potrzebujesz, umożliwi Ci realizację wszystkich innych celów. Prawdopodobnie już teraz jesteś w stanie zarabiać znacznie więcej, niż zarabiasz obecnie. Aby tak się stało, usiądź z notesem, zapisz, ile chcesz zarabiać, i zaplanuj drogę do tego celu. W kontekście celów finansowych i zawodowych rozejrzyj się wokół i zapytaj siebie, kto zarabia tyle, ile sam chciałbyś zarabiać. Co ta osoba robi inaczej niż Ty?

Kiedy zaczniesz odnosić sukcesy zawodowe, poczujesz naturalne pragnienie, by jakoś się odwdziżyć, by wносить wkład w życie innych. Tego właśnie dotyczą cele społeczne. Wybitne jednostki czują się bardziej niż inni zobowiązane do tego, by działać na rzecz wspólnego dobra.

Gdy masz już spisane wszystkie swoje cele (może się okazać, że jest ich 100 albo jeszcze więcej), zacznij je porządkować według ważności.

Metoda ABC

Najprostszym sposobem na uporządkowanie celów według ważności jest metoda ABC. Idąc od góry do dołu swojej listy, piszesz A przy każdym celu, który jest dla Ciebie naprawdę istotny i ekscytujący; piszesz B przy tych celach, które chcesz osiągnąć, lecz uważasz za mniej istotne od tych oznaczonych za pomocą A; piszesz C przy celach, które są mniej istotne od opisanych literami A i B.

Następnie z poszczególnych kategorii bierzesz wszystkie cele oznaczone za pomocą A i przepisujesz na czystej kartce. Na przykład na górze kartki piszesz „Cele finansowe i zawodowe” i wynotowujesz te cele finansowe i zawodowe, które na pierwszej liście oznaczyłeś za pomocą litery A. Następnie porządkujesz te cele według ważności, pisząc A-1 przy tym, który uważasz za najważniejszy, A-2 przy drugim co do ważności, A-3 przy kolejnym i tak dalej. To samo zrób z pozostałymi celami w poszczególnych kategoriach, aż uzyskasz obraz sześciu dziedzin życia z jasno określonymi najważniejszymi celami (oznaczonymi za pomocą litery A) uporządkowanymi według ważności.

Dzięki temu wyruszysz ku możliwie najlepszym wynikom. Będziesz mieć zrobione ćwiczenie, którego ponad 99 procent ludzi ani razu nie wykonuje w całym swoim życiu. Zaczyniesz „programować” swój podświadomy umysł i uruchomisz prawo przyciągania. Liczne ważne rzeczy będą często stawać się Twoim udziałem.

Wielu absolwentów naszych seminariów mówi, że po wykonaniu tego ćwiczenia ich życie nagle ruszyło naprzód tak szybko, że aż się tego przestraszyli. To samo przydarzy się i Tobie, pod warunkiem że wykorzystasz strategiczne myślenie i planowanie, aby

wykonać powyższe ćwiczenie. (W kolejnym rozdziale wejdziemy w opisany tutaj proces wyznaczania celów jeszcze głębiej).

Kiedy wyznacza się cele w dowolnej dziedzinie własnego życia, jedno z najważniejszych pytań brzmi: „Jakie są moje unikatywne atuty?”. Co takiego Tobie przychodzi łatwo, a innym sprawia trudność? Spójrz wstecz na swoją karierę zawodową oraz przedsięwzięcia, w których brałeś udział. Którym towarzyszyło poczucie największej frajdy i pewności siebie? Jakie umiejętności, talenty, predyspozycje odegrały największą rolę w Twoich dotychczasowych sukcesach? Mówi się, że szczęście pojawia się tam, gdzie przygotowanie natrafia na odpowiednie okoliczności. Można też powiedzieć, że sukces pojawia się tam, gdzie cele napotykają talenty i predyspozycje. Będziesz odnosić sukcesy na taką skalę, w jakim stopniu jesteś w stanie wskazać, w czym jesteś lepszy od innych, oraz postawić sobie odpowiednie cele w tej dziedzinie.

Sukces pojawia się tam, gdzie cele napotykają naturalne talenty i predyspozycje.

Sukces ma dwa aspekty: być i robić. Zapewne dobrze wiesz, że zanim możesz coś *zrobić*, najpierw musisz *stać się* odpowiednią do tego osobą. Cały czas pytaj więc samego siebie: „Kim muszę się stać, aby zasłużyć sobie na taki sukces, jakiego pragnę?”. Ze względu na działanie prawa siania i żęcia dostajesz w życiu nie tyle to, czego chcesz, ale to, na co sobie zasłużyłeś — to, za co zapłaciłeś pełną cenę jako osoba, którą się stałeś i która ma takie, a nie inne dokonania na swoim koncie. Refleksja nad tym, jakiego rodzaju osobą musisz się stać, aby odnieść pożądaną trwałą sukces, jest ważnym elementem myślenia strategicznego.

Właśnie dlatego kładę tak duży nacisk na wartości — i to zarówno na ich określenie, jak i uporządkowanie według ważności. Myślenie strategiczne to myślenie o tym, co musisz robić, minuta po minucie, aby żyć w sposób zgodny z wartościami i zasadami,

które wyznajesz. Właśnie to w większym stopniu niż cokolwiek innego przesądza, czy zdołasz osiągnąć swoje wewnętrzne i zewnętrzne cele.

Dwa pomocne pytania

Oto dwa pytania, które okazały się bardzo pomocne dla mnie w zakresie myślenia strategicznego. Warto zadawać je sobie stale: „Co staram się zrobić?” i „Jak staram się to zrobić?”.

Nawet najsumienniejsze tworzone plany w dowolnej z powyższych sześciu kategorii będą początkowo miały pewne defekty, które ujawnią się, kiedy zamiary nie będą się realizować tak, jak tego oczekiwałaś. To normalne i naturalne. Kiedy coś takiego się dzieje, wróć do planów na papierze i je zweryfikuj. Przepisuj je tak długo, aż wreszcie uzyskasz taką wersję, które zrealizuje się dokładnie tak, jak tego chcesz. Aby tak się stało, cały czas pytaj siebie: „Co staram się zrobić?” i „Jak staram się to zrobić?”.

Wielu ludzi popełnia ten błąd, że opracowuje plan na podstawie informacji, jakimi dysponuje, po czym stara się zrealizować go bez elastyczności tak potrzebnej do wprowadzania zmian, kiedy pojawiają się jakieś przeszkody. Nie chodzi o to, że należy zrezygnować w obliczu trudności. Chodzi o to, że należy być w stanie zmienić plany, kiedy fakty pokazują, że sprawy nie toczą się tak, jak tego oczekujesz.

Myślenie strategiczne polega także na rozumowaniu w kategoriach, jak możesz jeszcze efektywniej wykorzystywać siebie jako swój zasób. Cały czas miej więc przed oczami osobę, którą chcesz się stawać, i cele, które chcesz osiągnąć. Twórz i weryfikuj plany tak długo, aż staną się bezbłędne. Pilnuj, aby Twoje życie wewnętrzne pozostawało spójne z wizją, kim chcesz być, a Twoje działania w życiu zewnętrznym — spójne z tym, co chcesz osiągnąć. Umiejętność myślenia strategicznego to ważny element umiejętności odnoszenia sukcesów; cała reszta to tylko przypisy.

Strategiczne myślenie w praktyce

Umiejętność wyznaczania celów i umiejętność tworzenia planów ich osiągnięcia to główne składowe umiejętności odnoszenia sukcesów. Szlifowanie ich ma większe znaczenie niż cokolwiek innego, czego mógłbyś się ewentualnie nauczyć. Silna orientacja na cele zaś to kluczowa cecha wszystkich wybitnych ludzi w każdej dziedzinie. Nie zdołasz zrealizować nawet ułamka swojego potencjału, jeżeli nie umiesz stawiać sobie celów w sposób tak normalny i naturalny, w jaki rano szczotkujesz zęby bądź czeszesz włosy. Cele to paliwo w piecu osiągnięć. Osoba, która nie ma celów, przypomina statek bez steru, który dryfuje bez celu i w każdym momencie może się roztrzaskać o skały. Z kolei ktoś, kto ma cele, jest niczym statek ze sterem, z mapą, kompasem i destynacją, płynącym prosto do portu, który sam sobie wybrał.

Brytyjski historyk Thomas Carlyle napisał, że człowiek zmotywowany połowicznie robi raz krok w przód, raz krok w tył i nie czyni żadnych postępów nawet na najgładszej drodze, podczas gdy ten zmotywowany stuprocentowo idzie konsekwentnie naprzód bez względu na to, jak trudna jest jego droga. Ludzie z natury skupiają się na celach; Ty też zostałeś tak zaprojektowany, by iść konsekwentnie od jednego celu do drugiego, i nie zaznasz szczęścia, jeżeli nie będziesz zmierzał ku czemuś wartościowemu. Twój mózg ma wbudowany cybernetyczny mechanizm namierzania, który prowadzi Cię i kieruje bez Twojej wiedzy ku Twoim celom. Stąd samo osiąganie celów zdaje się mieć miejsce w wyniku pewnego naturalnego procesu; najtrudniejsze bowiem okazuje się ich wyznaczenie.

Truizmem jest stwierdzenie, że każdy z nas osiąga takie cele, jakie sobie wyznaczył. Jesteś tu, gdzie jesteś, i jesteś tym, kim jesteś, w wyniku swoich wyborów i decyzji. Twoje myśli, działania, zachowania przywiodły Cię do obecnego położenia — i nie mogły Cię doprowadzić nigdzie indziej. Jeżeli Twoim celem jest

przebrnięcie przez dzień w pracy, powrót do domu i oglądanie telewizji, to prawdopodobnie zdołasz taki cel osiągnąć. Jeżeli Twoim celem jest być zdrowym, sprawnym i żyć długo, to i ten cel zrealizujesz. Jeżeli Twoim celem jest być prawdziwie niezależnym finansowo czy bogatym, to nic nie może Cię powstrzymać przed osiągnięciem wcześniej czy później i takiego celu. Ogranicza Cię jedynie to, jak bardzo zależy Ci na obranym celu.

W Twój mózg wbudowane są zarówno mechanizm sukcesu, jak i mechanizm porażki. Ten pierwszy to naturalna skłonność do podążania po linii najmniejszego oporu; to impuls do sięgania po natychmiastową gratyfikację przy minimalnej lub żadnej trosce o długofalowe konsekwencje. Mechanizm porażki działa automatycznie przez 24 godziny na dobę, większość ludzi zaś pozwala swojemu pragnieniu tego, co przyjemne, łatwe, wygodne, determinować wszystkie własne decyzje i działania.

W swój mózg masz także wbudowany mechanizm sukcesu. Silniejszy od mechanizmu porażki, jest uruchamiany przez widoczny cel. Im śmielszy jest Twój cel oraz im bardziej go pragniesz, tym bardziej jest prawdopodobne, że będziesz czerpać ze swojej samodyscypliny i siły woli, by zrobić wszystko, byle ów cel osiągnąć.

Umiejętności wyznaczania celów i tworzenia planów ich osiągnięcia
to główne składowe umiejętności odnoszenia sukcesów.

Po trwającej 50 lat karierze zawodowej, w czasie której wyszkolił ponad 20 tysięcy sprzedawców, Elmer Letterman doszedł do wniosku, że tym atrybutem, który w największym stopniu przesądza o sukcesie, jest „siła pożądania swojego celu”. Jeżeli weźmiemy dwie osoby o mniej więcej takich samych poziomach inteligencji, pochodzeniu, wykształceniu i doświadczeniu, to właśnie ta, która bardziej pożąda swego celu, będzie odnosić większe sukcesy.

Słynny miliarder H.L. Hunt w młodości zbankrutował, kiedy uprawiał bawełnę w amerykańskim stanie Arkansas. Następnie przeprowadził się do Teksasu, wygrał szyb naftowy w pokera, zbudował fortunę wartą miliardy dolarów i został jednym z najbogatszych ludzi na świecie. Zapytano go kiedyś o przepis na sukces. Powiedział wtedy, że w Stanach Zjednoczonych potrzeba do tego tylko dwóch rzeczy. Po pierwsze trzeba rozstrzygnąć, czego dokładnie się chce. Większość ludzi nigdy tego nie robi. Po drugie trzeba określić cenę, jaką jest się gotowym zapłacić, aby to uzyskać, i postanowić, że się tę cenę zapłaci.

Wiemy na pewno tylko dwie rzeczy na temat ceny sukcesu. Po pierwsze, aby odnieść pożądaną sukces (jakkolwiek go pojmujesz), musisz zapłacić pełną cenę. Musisz zasiać, zanim zaczniesz żąć — przy czym może się zdarzyć, że będziesz musiał pracować bardzo długo, zanim pojawią się jakiegokolwiek plony. Po drugie musisz zapłacić pełną cenę z wyprzedzeniem. Sukces w niczym nie przypomina siedzenia w restauracji, w której zapłaci się dopiero po zjedzeniu smacznego posiłku. Sukces, którego pożądasz, zawsze wymaga uprzedniego uiszczenia opłaty. Na jakiej podstawie możesz stwierdzić, że zapłaciłeś ową pełną cenę? To łatwe. Jeżeli zapłacisz pełną cenę, to sukces stanie przed Tobą i wszyscy go zobaczą, a stanie się to zgodnie z prawami działającymi w całym wszechświecie, a nie przez przypadek. Jeżeli posiałeś, będziesz żąć; przyczyna i skutek; akcja i reakcja.

Wykorzystywanie praw mentalnych

Omówiłem już wiele praw mentalnych. Czasami ludzie nie mają pewności, jak pamiętać o korzystaniu z nich. Tymczasem to łatwe — pod warunkiem że masz jasno zdefiniowany cel, ku któremu dążysz swoją pracą każdego dnia. Wszystkie prawa mentalne działają automatycznie oraz współbrzmiają z Twoimi celami.

Najpoważniejszym wrogiem sukcesu, jak już wspomniałem, jest strefa komfortu — skłonność ludzi do tego, by tkwić w koleinach i opierać się wszelkim zmianom (nawet tym pozytywnym), które mogłyby ich wypchnąć z własnej strefy komfortu. Mamy naturalną predyspozycję do lękania się zmian i unikania ich. Pragniemy, żeby wszystko pozostawało takie, jakie było, jak również aby samo szło ku lepszemu. Niemniej jednak wszelki wzrost, rozwój, jakiegokolwiek osiągnięcia wymagają zmian, a życie — niezależnie od naszych wysiłków — nigdy nie pozostaje takie samo przez dłuższy czas; zawsze się zmienia w taką czy inną stronę. Jest lepiej, jest gorzej, ale nigdy nie jest tak samo.

Prawo kontroli mówi, że lubisz siebie w takim stopniu, w jakim masz poczucie kontroli nad swoim życiem. Wyznaczanie celów zaś pozwala Ci kontrolować kierunki zmian w Twoim życiu, a więc i pilnować tego, że owe zmiany będą przede wszystkim pozytywne i zostaną wytyczone przez Ciebie. Nikt nie boi się zmian, które niosą poprawę. Zatem z klarownymi celami, wspartymi szczegółowymi planami ich osiągnięcia, przejmujesz stuprocentową kontrolę nad swoim życiem oraz idziesz odważnie naprzód w kierunku pozytywnej zmiany.

Prawo przyczyny i skutku mówi, że każdy efekt widoczny w Twoim życiu ma określoną przyczynę, konkretny powód. Zamierzony cel będzie więc przyczyną, a osiągnięcie go — skutkiem. Siejesz cele, żniesz rezultaty. Cele rodzą się w postaci myśli (przyczyn) i manifestują jako zaistniałe okoliczności (skutki).

Prawo wiary uruchamiasz za pomocą ufności w to, że osiągniesz cele, oraz poprzez podejmowanie działań zgodnych z taką postawą. W końcu Twoje przekonania, czy też cele, muszą się urzeczywistnić!

Prawo oczekiwania uaktywniasz poprzez ciągle oczekiwanie, że wszystko, co się dzieje — czy to dobrego, czy złego — pcha Cię ku Twoim celom. Gdy szukasz czegoś dobrego, korzystnego w każdym wydarzeniu, wówczas wkrótce dostajesz to, czego się spodziewasz.

Uruchamiasz prawo przyciągania poprzez myślenie cały czas o swoich celach. W efekcie zaczynasz przyciągać do swojego życia ludzi i okoliczności, które istnieją w harmonii z tymi celami.

Prawo odzwierciedlania mówi, że Twój zewnętrzny świat stanowi odbicie Twojego świata wewnętrznego. Gdy Twój wewnętrzny świat jest zdominowany przez myśli i plany, jak osiągać to, co dla Ciebie istotne, wówczas Twój świat zewnętrzny zacznie wkrótce je odzwierciedlać.

Zgodnie z prawem oddziaływania podświadomości bez względu na to, jakie myśli znajdują się w Twoim świadomym umyśle, Twój podświadomy umysł zacznie je urzeczywistniać. Kiedy myślisz o swoich celach, coraz więcej mocy przerobowych Twojej podświadomości zostaje zaangażowanych do takiego kształtowania Twoich słów i działań, aby były spójne z tym, co chcesz osiągnąć.

Prawo koncentracji mówi, że to, nad czym rozmyślasz, nasila się i wzrasta. Zatem nad czym rozmyślasz cały czas? Nad swoimi celami!

Zgodnie z prawem substytucji możesz zastąpić negatywną myśl za pomocą pozytywnej myśli. Czego dotyczy pozytywna myśl, za pomocą której zastępujesz negatywne myśli czy doświadczenia? Twoich celów! Kiedy coś się nie układa, myśl o celach. Kiedy masz kiepski dzień, myśl o celach. Już sama myśl o tym, co chcesz osiągnąć w przyszłości, może Cię podnieść na duchu. Nie da się myśleć o swoich celach cały czas i nie być przy tym silnie zmotywowanym oraz optymistycznie nastawionym.

Prawo nawyku mówi, że prawie wszystko, co robimy, jest wynikiem oddziaływania naszych nawyków, czy to dobrych, czy złych. Jaki nowy nawyk chcesz sobie wyrobić? Nawyk regularnego i systematycznego wyznaczania sobie celów, weryfikowania ich i reformułowywania każdego dnia.

Wreszcie prawo praktyki mówi, że to, co raz za razem powtarzasz przez cały czas, staje się nawykiem. Dzięki temu możesz sobie wyrobić na całe życie nawyk nieustannego stawiania sobie celów i ich osiągania.

To, co raz za razem powtarzasz przez cały czas, staje się nawykiem.

Kiedy zaczniesz wykorzystywać powyższe prawa mentalne w jasno określonym celu, na którym naprawdę Ci zależy, staniesz się elektrownią niepokromionej energii mentalnej i fizycznej. Jeżeli masz konkretne cele, możesz rozwijać i wykorzystywać wszystkie moce swojego umysłu i osiągnąć więcej przez kilka najbliższych lat, niż większość ludzi osiąga przez całe życie.

Podsumowanie

- Myślenie strategiczne zaczyna się od ustalenia własnych wartości.
- To, co najbardziej podziwiasz w innych ludziach, jest odzwierciedleniem tego, na czym najbardziej Ci zależy.
- Kiedy już ustalisz swoje wartości, zacznij stawiać sobie cele.
- Zapisz swoją misję: stwórz opis, kim chcesz być, za pomocą swoich pozytywnych wartości.
- Zrób listę swoich marzeń, wyobrażając sobie, że nic Cię nie ogranicza w tym, co możesz zrobić, mieć, kim możesz się stać.
- Umiejętność wyznaczania celów jest kluczowa dla odnoszenia sukcesów.
- Zanim zaczniesz żąć, musisz posiać.

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 

NIE MOŻNA OSIĄGNĄĆ WIĘCEJ NIŻ TO, CZEGO OCZEKUJESZ!

Jeśli akceptujesz wszechobecną dziś filozofię narzekania, opartą na przekonaniu, że wszelkie zmagania są z góry skazane na niepowodzenie na skutek cudzych działań lub uwarunkowań, na które nie masz żadnego wpływu, to ta książka z pewnością nie jest dla Ciebie. Jeśli jednak nie masz ochoty na pielęgnowanie poczucia bezradności i chcesz samodzielnie pokierować swoim losem, musisz zacząć od czegoś bardzo trudnego: od wzięcia pełnej odpowiedzialności za własne życie!

Z tej książki dowiesz się, że obarczanie innych winą za własne niepowodzenia jest ślepą uliczką. Przekonasz się, że przejęcie inicjatywy i samodzielne pokierowanie swoim losem szybko przyniesie Ci sukces. Znajdziesz tu wskazówki, dzięki którym nauczysz się odpowiedniego nastawienia psychicznego, pomocnych postaw, a także konkretnych umiejętności przydatnych w pokonywaniu tego, co jest uważane za hamulec sukcesu – czy będzie to poziom wykształcenia, obecne dochody, płeć, czy pochodzenie społeczne. Dowiesz się, od czego konkretnie zależy uzyskiwanie najlepszych wyników, jak zarządzać czasem i dobrze zaplanować swój sukces, a także na czym polega potęga komunikacji i co doprowadzi Cię do bogactwa w każdym możliwym aspekcie!

BRIAN TRACY

Wybitny autorytet w dziedzinie filozofii sukcesu i rozwoju osobistego. Jest też jednym z najlepszych mówców motywacyjnych na świecie. Napisał ponad 50 książek, z których wiele stało się bestsellerami. Mieszka w San Diego w Kalifornii.

onepress



Księgarnia internetowa:
onepress.pl



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

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-289-1278-6



Cena: 54,90 zł