

MICHAŁ ROZKRUT



# MISTRZ ŻYCIA

---

Jak skutecznie rozwiązać każdy problem  
i wreszcie przejąć kontrolę  
nad swoim życiem?

ZŁOTE  
MYŚLI

© Copyright by Złote Myśli & Michał Rozkrut, rok 2015

Autor: Michał Rozkrut

Tytuł: Mistrz życia

Wydanie I

ISBN: 978-83-7701-921-4

Projekt okładki: Janusz Skierkowski

Redakcja: Urszula Dobrzańska, Sylwia Fortuna

Skład: Magda Wasilewska

Złote Myśli sp. z o.o.

44-100 Gliwice

ul. Kościuszki 1c

[www.ZloteMysli.pl](http://www.ZloteMysli.pl)

e-mail: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto:kontakt@zlotemysli.pl)

Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” 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 Wydawnictwo „Złote Myśli” nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

**Wszelkie prawa zastrzeżone.**

**All rights reserved.**

# Spis treści

Nietypowy wstęp.....	7
Prawie utonąłem w Odrze ... ..	11
Od nieudacznika do mistrza życia ... albo i nie! .....	15
Powiedz mi, jaki jest twój problem, a powiem ci, kim jesteś.....	31
<i>czyli jak rozwiązać każdy problem</i>	
Jak osiągnąć sukces?.....	37
<i>czyli kolejna niezawodna metoda</i>	
Rozdział I    Wypowiedz życzenie .....	47
<i>czyli mały sekret tego, jak znakomicie zacząć każde przedsięwzięcie</i>	
Rozdział II    Ustal swoje „dlaczego?” .....	53
<i>czyli dlaczego niektórzy ludzie mają prostsze życie?</i>	
Rozdział III    Przejmij pełną odpowiedzialność.....	59
<i>czyli jak pokazać, na co cię naprawdę stać</i>	
Rozdział IV    Sam wybierasz swój kierunek .....	69
<i>czyli czego nie mówi ci rodzina o twoich wyborach</i>	
Rozdział V    Płone z własnej woli ... ..	77
<i>czyli jak osiągnąć palącą motywację zawsze i wszędzie</i>	
Rozdział VI    Papier wszystko pamięta .....	83
<i>czyli jak osiągnąć każdy swój cel</i>	
Rozdział VII    Znowu przeplaciłem! .....	89
<i>czyli mały sekret tego, jak szybko dojść do miejsca przeznaczenia</i>	

Rozdział VIII	Przekuwam ciało i wolę w stal ... .. 95 <i>czyli jak zyskać wytrwałość, która pokona wszystko</i>
Rozdział IX	Piję z wielu źródeł ... .. 101 <i>czyli prosty sposób, który zwiększa przewagę nad innymi</i>
Rozdział X	Działaj jak nigdy wcześniej ... .. 109 <i>czyli jak działanie przekuć w rezultat</i>
Rozdział XI	1 + 1 = 11 ... .. 117 <i>czyli rada dla tych, którzy mają problem z liczeniem (na innych!)</i>
Rozdział XII	O jeden most za daleko ... .. 127 <i>czyli kto jeszcze nie chce naprawiać błędów?</i>
Rozdział XIII	Gwiazda na tle nieba ... .. 131 <i>czyli jak wyróżnić się na tle innych ...</i>
Rozdział XIV	Chciałbym więcej ... .. 135 <i>czyli dlaczego wielu wciąż nie spełnia marzeń</i>
Rozdział XV	Pasja nas wyzwoli ... .. 141 <i>czyli jak żyć tak, aby niczego nie żałować</i>
Rozdział XVI	Nawet anioły upadają ... .. 145 <i>czyli jak sobie poradzić z trudnościami</i>
Rozdział XVII	Nigdy się nie poddawaj ... .. 149 <i>czyli nigdy się nie poddawaj</i>
Rozdział XVIII	Czego autor tej książki jeszcze ci nie powiedział? ... .. 155
Ostatnie przesłanie	..... 159

# Nietypowy wstęp

## Podziękowanie

Bardzo ci dziękuję, że sięgnąłeś po tę książkę. Gwarantuję, że znajdziesz w niej przynajmniej jedną wskazówkę, która pomoże ci w twojej obecnej sytuacji życiowej. Dziękując za twoje zaufanie, przedstawiam zbiór myśli i patentów na to, jak wznieść się na wyższy poziom w swoim życiu i odnieść taki sukces, o jakim marzysz.

Dziękuję. Baw się!

## Zachęcenie

Gorąco cię zachęcam, abyś zaczął czytać. Jednak nie w taki sposób, w jaki czytasz zwykle książki. Ten przewodnik jest inny. Jestem pewien, że to dostrzeżesz. Bardzo wiele w nim przykładów z życia. Kiedy przeczytasz jedną taką historię,

natychmiast poszukaj w swojej pamięci podobnych sytuacji z własnego życia. W ten sposób o wiele więcej zapamiętasz, co przełoży się na wykorzystanie tej wiedzy we właściwych momentach. Ponadto będziesz dysponować większą liczbą przykładów i argumentów, które przydadzą ci się w trudnej dyskusji. I wreszcie – dzięki temu zabiegowi wzrośnie twoja motywacja do pracy nad sobą i twoimi celami.

Druga rzecz, do której gorąco zachęcam, to robienie notatek. Możesz podkreślać fragmenty książki, jeśli tak ci wygodniej. Jestem jednak wielkim zwolennikiem nowoczesnych metod notowania i nauki, takich jak mapy myśli. Jeśli jeszcze ich nie znasz, poznaj je, bo warto!

### Dla kogo?

Wprawdzie nie zabronię czytania tej książki nikomu, kto wyrazi takie życzenie, ale uczciwie przyznam, że pisałem ją z myślą o jednej grupie ludzi. Książkę kieruję przede wszystkim (ale nie tylko) do osób pomiędzy szkołą średnią a dwudziestym szóstym rokiem życia. Do młodych ludzi, którzy czują się nieco zagubieni i czegoś im brakuje do tego, by spełniać swoje marzenia. Do ludzi, którzy nie mieli wcześniej zbyt wiele wspólnego z tzw. rozwojem osobistym i którzy chcą zacząć tę przygodę. Napisałem tę książkę przede wszystkim dla takich osób.

### Dlaczego?

W dalszych częściach książki uzmysłowię ci, jak ważne jest silne „dlaczego?” przy zabieraniu się za cokolwiek. A dlaczego

napisałem tę książkę? Przez długie lata żyłem jak we śnie i nie wiedziałem, o co dokładnie w życiu chodzi – jak zabrać się za swoje marzenia. Od kiedy już wiem, pragnę podzielić się tą wiedzą z innymi. Nie wszyscy czytelnicy zrobią coś ze swoim życiem, ale jeśli pomogę w ten sposób chociaż niewielkiej grupie, będę usatysfakcjonowany.

### Zasady

Pisząc tę książkę, kierowałem się kilkoma zasadami, które sobie narzuciłem. Opisując je teraz, w tym miejscu, uprzedzę mogące się pojawić wątpliwości przy niektórych fragmentach.

Zasady panujące w tej książce:

- Gdy piszę o kimś dobrze – podaję jego bądź jej imię.
- Gdy piszę o kimś źle – nie podaję personaliów.
- Nie podaję nazw firm ani innych organizacji. Opisy muszą wystarczyć.
- Cytując osoby publiczne, podaję ich imię i nazwisko.
- Bazuję tylko na sprawdzonych informacjach.

Jest jeszcze specjalne wyjaśnienie dla pań. Kiedy zwracam się do ciebie, czytelniku, używam formy męskiej. Stwierdziłem, że lepiej zdecydować się na jedną wersję i jej się trzymać, niż mącić dwiema na zmianę. A że sam jestem mężczyzną, jest mi tak łatwiej. Panie proszę o wybaczenie.

### Sugestia

Czytając tę książkę, przyłóż się do każdego punktu. W pierwotnej wersji było tu o wiele więcej treści, ale zostawiłem same najlepsze kąski. Jeżeli czujesz, że musisz przetrwać pewien rozdział, daj sobie czas. To nie wyścigi. Nie musisz przeczytać jej szybko. Najważniejsze jest zrozumienie.

### Uwaga

Lubię bawić się tym, co robię. Lubię również zagadki i nieodpowiedziane kwestie. Cała moja książka została gruntownie przemyślana pod każdym względem. Znajduje się w niej wiele treści, które są między wierszami. Ułożenie zdań oraz ich kolejność ma znaczenie. Użycie tych, a nie innych słów, ma znaczenie.

Baw się dobrze!

*Michał Rozkrut*



## Rozdział II

# Ustal swoje „dlaczego?”

– czyli dlaczego niektórzy ludzie mają prostsze życie?

*Ten, kto ma silne DLACZEGO, zniesie każde JAK.*

***Anthony Robbins***

Istnieje sposób, dzięki któremu twoje życie może stać się znacznie prostsze. Pisząc „życie”, mam na myśli wiele sfer jednocześnie: relacje z ludźmi, relacje z samym sobą, stan posiadania, plany na przyszłość, duchowość, wyobraźnia. Co więcej, kiedy zastosujesz ten jeden sposób, znacznie wzrośnie twoja pewność siebie. A najlepsze jest to, że to wszystko stanie się w zaledwie kilka sekund po wykonaniu tego, co za chwilę zdradzę.

Gotowy?

Twoje życie będzie znacznie prostsze, kiedy ustalisz swoją **misję życiową**.

Misja życiowa to inaczej ważne zadanie do wykonania przez ciebie w twoim życiu.

Dobra misja życiowa jest bardzo prosta w brzmieniu i w zrozumieniu. Powinna mieć tylko jedno zdanie. Powinieneś być w stanie wypowiedzieć ją nagle przebudzony w środku nocy. Misja życiowa cię określa. Spaja wszystkie twoje myśli, zachowania i plany. Dzięki niej twoje oczy są skierowane we właściwym kierunku w każdej możliwej sytuacji. I zawsze jesteś tego pewien.

Znam wielu ludzi. Niektórzy zaliczają się do tzw. ludzi sukcesu. Zapewniam cię, że oni wszyscy wiedzą, co robić, i nie mają co do tego wątpliwości. Kiedy sam określiłem swoją Misję Życiową, stały się ze mną rzeczy, które opisałem w pierwszym akapicie. W każdej z tych sfer poczułem się o wiele lepszy i pewniejszy.

Moja misja życiowa brzmi:

**„Pomagam ludziom stać się lepszymi...  
czy tego chcą, czy nie”.**

Jest ona spójna ze mną. Druga część zdania wskazuje na pewne elementy mojego charakteru, które jednak mogę wykorzystać w słusznej sprawie, w którą wierzę. Moją misję umieściłem nawet na wizytówce!

Zauważ, że żadne słowo nie jest przypadkowe. Jest ogromna różnica pomiędzy „stać się” a „stawać się”, drobna pomiędzy „ludziom” a „osobom, jednostkom” (które mogą mieć osobowość prawną). Nie wspominając o tym, że „pomagam” w żadnym wypadku nie oznacza „zrobię za nich”.

Gorąco zachęcam cię do stworzenia własnej misji życiowej. Z doświadczenia wiem, że może to zająć wiele dni, a nawet tygodni intensywnego myślenia. Ale zdecydowanie warto.

Pamiętaj: prosta w brzmieniu i zrozumieniu, jednozdaniowa, do powtórzenia w środku nocy.

W ramach ćwiczenia wejdź na strony internetowe różnych firm i kliknij na zakładki z misją firmy. Tak misji się nie robi! Misja, jaką sobie tworzą firmy, najczęściej nie jest ich atutem. Jest zbyt skomplikowana i chwyta zbyt wiele srok za ogon. Nie tędy droga.

Kiedy zbudujesz swoją misję, wszystko stanie się prostsze. Niesamowity moment będzie wtedy, kiedy pierwszy raz wyśpój ją na głos.

Bardzo ważne jest dokładne zastanowienie nad treścią misji i nad tym, dlaczego akurat to? Pamiętaj, misję można mieć jedną. Więcej się nie zaleca. Natomiast liczba „**Dlaczego?**” powinna być o wiele większa. Im więcej powodów, tym lepiej dla ciebie.

Kiedy chciałem nagle wcześniej wstawać (najpóźniej o 5 rano), zrobiłem listę stu powodów. Tak, stu powodów. Napisałem je w Wordzie i wydrukowałem. Codziennie czytałem listę tych powodów i codziennie usiłowałem rano wstać. Początkowo było bardzo ciężko. Ale z każdym kolejnym czytaniem i kolejną próbą było coraz łatwiej. Dzisiaj wstaję najpóźniej o godzinie 5 rano. Za każdym razem wstaję wypoczęty i z uśmiechem na ustach.

Cycon powiedział: „Argumentów nie należy liczyć, lecz ważyć”. Podobnie ma się rzecz z twoimi „**Dlaczego?**”. Nie musisz ich pisać aż stu, choć nieraz warto. Ważniejsze, aby twoje powody, żeby zrobić, co robisz, silnie wryły się w twoją psychikę. Aby były tak silne, że nic innego nie będzie wchodzić w grę. Aby ich siła była tego samego kalibru, jak walka

o własne dziecko, którego życie jest zagrożone. Tak silnych „**Dlaczego?**” potrzebujesz, aby zwyciężyć.

Odetchnąłem głęboko.

W dusznym pomieszczeniu, po półgodzinnej rozmowie, każdy haust powietrza był skarbem i pokarmem. Bóle męczyły głowę, mdłe kolory ścian męczyły oczy, a niereprezentatywny zapach rozmówcy męczył nozdrza.

Amerykanin Thomas z właściwym sobie luzem kontynuował wywód. Poważne kwestie przeplatał z mniej i bardziej udanymi żartami.

– Wiesz co ... – zaczął nowy wątek. – Jeśli chcesz dla mnie pracować, musisz znaleźć w sobie wewnętrzną motywację do pracy. Pieniądze nie są dobrym motywatorem. – Choć zgadzałem się w całej rozciągłości, na razie się nie wtrącałem. Z zacięciem czekałem na interesujący przykład z życia. – Zobacz na przykład na bokserów. Bokser nie wychodzi na ring, żeby zarabiać miliony. On wychodzi na ring, żeby pokazać wszystkim, że jest lepszy od tego drugiego. Od swojego przeciwnika. Po to wychodzi na ring. Ja nigdy bym nie wyszedł.

Przypomnę słowa Tony’ego Robbinsa: „Ten, kto ma silne DLACZEGO, zniesie każde JAK”.

Słowa: „chcę więcej zarabiać” są puste. Już lepiej: „chcę zarabiać 10 tys. zł miesięcznie”. Ale to nadal niewłaściwy poziom siły „**Dlaczego?**”.

Silne „**Dlaczego?**” osiągniesz, kiedy połączysz je z konkretnym obrazem. Bokser jest w stanie wyobrazić sobie chwilę, w której wygrywa z przeciwnikiem. Sędzia podnosi jego

rękę, publiczność żywiłowo klaszcze i krzyczy, odbiera pas mistrzowski i gratulacje. To jest łatwe do wyobrażenia.

Im łatwiejsza scena do wyobrażenia, tym silniejsze „**Dlaczego?**” w twojej pamięci. I tym samym większa szansa na realizowanie Misji Życiowej i każdego celu.

**Pytania:**

- Dlaczego się narodziłeś?
- Co masz wnieść do świata?
- Dlaczego wierzysz w to, w co wierzysz?
- Co pragniesz robić tak bardzo, że nie obchodzi cię opinia innych?

**Zalecane działania:**

- **ĆWICZENIE:** Przekonaj partnera/dziecko albo inną bliską osobę do pozmywania naczyń, odkurzenia pokoju albo czegoś równie mało zachęcającego. Przekonaj bez uzasadniania, dlaczego to jest ważne. Następnie, po prawdopodobnej porażce albo pyrrusowym zwycięstwie, podejź do drugiej bliskiej osoby i przekonaj ją, używając jak największej liczby „dlaczego”. Zaobserwuj różnice.

# Rozdział III

## Przejmij pełną odpowiedzialność

– czyli jak pokazać, na co cię naprawdę stać

*Jeżeli wiesz, ile jesteś wart, idź i weź to, co twoje.  
(...) I nie wytykaj nikogo palcami, mówiąc, że nie  
osiągniesz tego, czego chcesz przez tamtego, tamtą  
czy kogokolwiek. Tak postępują tchórze!*

***Rocky Balboa, bohater filmu „Rocky  
Balboa”***

Jest jedna rzecz, którą sobie trzeba uświadomić. Jeżeli tego nie zrobisz, nigdy nie poczujesz się w pełni szczęśliwy ani wystarczająco mocny. Ze wszystkich rozdziałów z tej książki to ten jest najważniejszy.

Twoje życie zależy wyłącznie od ciebie. Powtórzę: twoje życie zależy wyłącznie od ciebie.

Od razu powiem: nie ma złych warunków, nie ma złej pogody, nie ma silnych przeciwników, nie ma problemów finan-

sowych, nie ma złego wieku, nie ma złych umiejętności, nie ma złego nastroju, nie ma problemu.

Napoleon Bonaparte mawiał: „Okoliczności? Ja tworzę okoliczności!”

Ludzie podświadomie tworzą sobie wymówki, które ich ograniczają. Przez nie żyją jak we śnie zamiast wziąć sprawy we własne ręce i działać skutecznie. Wymówka to coś, co jest tanim i nietrafnym usprawiedliwieniem braku odwagi. Nietrafnym, ale pozornie sensownym i wiarygodnym.

Najczęstsze wymówki to:

- „Nie mam czasu”;
- „Nie mam pieniędzy”;
- „Nie umiem”;
- „Nie mam znajomości”;
- „System jest zły”.

W tym rozdziale wspólnie obalimy te wymówki, aby już Ciebie nie ograniczały.

### Wymówka „nie mam czasu”

Zapewniam Cię, że to nigdy, absolutnie nigdy, nie jest kwestia czasu. To zawsze jest kwestia priorytetów. Jeżeli osoba wypowiada słowa „nie mam czasu”, oznacza to „mam inne priorytety”. Oczywiście, całe życie to czasem za mało, żeby zrobić wszystko, czego chcemy. Cała doba to czasem za mało, żeby zrealizować wszystkie plany, które poczyniliśmy. Dlatego wybieramy. Jeżeli np. pracownik etatowy ma okazję pójść na szkolenie trwające kilka dni i mówi „nie mam czasu”, oznacza

to, że jego praca jest dla niego ważniejsza. Nie rozstrzygam teraz, co jest dla niego korzystniejsze, tylko zauważam, że praca dla niego jest ważniejsza. Tak samo jest z twoimi wyborami (i moimi, i innych ludzi). Dlaczego jako maturzysta wybrałem studiowanie prawa, chociaż równie mocno interesowałem się politologią? Bo „nie miałem czasu” na politologię. Ale prawda jest taka, że dokonałem wyboru. Prawo było dla mnie ważniejsze.

Zauważ to w sobie. Kiedy mówisz „nie mam czasu”, zastanów się, między czym a czym wybierasz?

### **Wymówka „nie mam pieniędzy”**

W społeczeństwie funkcjonuje przekonanie, że pieniądze są potrzebne do niemal wszystkiego. Sprowadzamy je do każdej transakcji. To, co widzimy w sklepach, tylko utwierdza nas w tym przekonaniu. Jednakże, nawet sprowadzając każdą aktywność ludzką do jakiejś transakcji, nie musimy zawsze i wszędzie używać pieniędzy. Zanim powstała jakakolwiek waluta, przez stulecia wykorzystywaliśmy handel wymienny. Z powodzeniem. Na dobrą sprawę, handel wymienny nadal obowiązuje, tylko że prawie zawsze z użyciem środka płatniczego (w Polsce złotówki). Dlaczego? Dlatego że każda waluta stanowi określoną wartość. To kluczowe słowo – wartość. W transakcji musisz dać drugiej osobie wartość. Często użyjesz waluty, ale czasem możesz czegoś innego. Regularnie uczęszczam na duże szkolenia. Jeden bilet kosztuje przynajmniej 600 złotych (i to w promocji). Ile za to płacę? Ani grosza! Dlatego że dołączyłem do organi-



zatorów tych szkoleń. W zamian za uczestnictwo, zazwyczaj płatne, dają im swój czas, umiejętności i doświadczenie. To również wartość.

Poszukaj, jakie wartości możesz komuś dać. Jak dobrze poszukasz, to znajdziesz w sobie przynajmniej jedną umiejętność. Masz również coś, co ma każdy człowiek – czas. To już przynajmniej dwie wartości do użycia. Zauważ, że zwykła praca polega na tym, że pracownik sprzedaje swój czas i umiejętności pracodawcy. Transakcja dokonywana jest w ciągu chwili, natomiast później pracownik wywiązuje się z zobowiązania niewspółmiernie długo.

### Wymówka „nie umiem”

Obecny świat bardzo szybko się zmienia. Czy wiesz, że dzisiaj i wczoraj zostało wytworzone i przekazane światu więcej informacji niż we wszystkie pozostałe dni razem wzięte? Przy takim tempie nowości zmienia się bardzo wiele. Każdy człowiek czasem nie umie czegoś, co powinien albo chce umieć. Co wtedy może zrobić? Nauczyć się! Wymówka „nie umiem” zakłada, że nie zamierzasz się nigdy zmieniać. Owszem, pewnych rzeczy nie należy w sobie zmieniać, tylko pielęgnować, ale każdy ma w sobie wady, które może przekuć w zalety. Zmienianie się, rozwój są potrzebami ludzi, którzy chcą się odnaleźć w nowoczesnym świecie. Jeżeli czegoś nie umiesz, to będzie ci coraz trudniej także w innych dziedzinach. Ludzie wokół ciebie nie będą czekać. Zmieniają się i zaskoczą sukcesami za parę miesięcy. Ja też nie od zawsze potrafiłem przemawiać. Ani rozmawiać z ludźmi, ani

obracać pieniędzmi, ani motywować kogokolwiek. Jedyna rzecz, do której od dzieciństwa miałem talent, to pisanie. Reszty się nauczyłem.

Ewentualnie, jeżeli czegoś nie umiesz, a „nie masz czasu, żeby się nauczyć” (tzn. masz inne priorytety), zaangażuj kogoś, kto zna się na tym i już umie. Ważny jest rezultat.

#### Wymówka „nie mam znajomości”

Często słyszę tę wymówkę, zwłaszcza kiedy ktoś narzeka na realia pracy w Polsce. Za każdym razem pytam: „A czy ty nigdy nie poznałeś nowej osoby?”. Zauważ, że prawie wszyscy, których znasz obecnie, to „nowe znajomości”. Niewielu ludzi znamy od wczesnego dzieciństwa. Poznajemy nowych ludzi w szkołach, na uczelniach, w zakładach pracy, na imprezach. W takim razie co stoi na przeszkodzie, aby znajomości zdobyć? Tylko ta wymówka, ewentualnie jeszcze inne wymówki. Jeżeli miejsce, w którym spędzasz większość czasu, się wyczerpało (np. praca), pozostaje ci czas wolny na poznanie ludzi w organizacjach pozarządowych, wolontariacie, związkach wyznaniowych czy poprzez dotychczasowych znajomych. Możesz znaleźć na to czas, chyba że masz inne priorytety.

Jest jeszcze kwestia wykorzystania dotychczasowych znajomości, aby skorzystać z możliwości ludzi, których osobiście nie znasz. W rozdziale o współpracy rozwinę tę koncepcję, znaną jako sześć stopni oddalenia.

### Wymówka „system jest zły”

Często możemy usłyszeć narzekania na „system”. Niekiedy jest on bliżej nieokreślony, a nieraz słyszymy o systemie edukacji, prawa, służby zdrowia albo o rynku pracy. Wymówka jest prosta do obalenia. Nawet jeśli system faktycznie jest zły, to nic to nie zmienia. On jest, obowiązuje, ludzie się do niego dostosowują. I nic z nim nie robią. Powiedz samemu sobie, ile znasz osób, które autentycznie robią coś z elementem systemu, który im naprawdę przeszkadza? Na przykład słyszymy narzekania na zbyt niskie kary dla pijanych kierowców. Po każdej roztrząsanej przez media tragedii jest wiele rozmów w studiach telewizyjnych i w domach ludzi. Mówią, narzekają na system prawny, ale kto naprawdę próbuje to zmienić? Jeżeli chcesz zmienić coś w systemie i twierdzisz, że nic nie możesz, to patrz wymówka „nie umiem”. Najgłośniejsi pieniacze najczęściej nic nie wiedzą o systemie. Nie wiedzą, dlaczego on tak funkcjonuje. Znaczący prowadzą co najwyżej cichą pracę nad drobnymi, ale pozytywnymi zmianami. Studiując prawo, widziałem wielu młodych ludzi, którzy chcieli „oszukać system”, „znajdować luki prawne” i tak dalej. Kiedy jednak ich wiedza rosła, przechodzili do obozu zwolenników systemu prawnego. Zaczynali rozumieć, dlaczego to funkcjonuje tak, a nie inaczej.

Jeżeli system ci przeszkadza, przestuduj go, a dowiesz się, co jako jednostka możesz z nim zrobić. A jeżeli szkoda twojego czasu (tj. masz inne priorytety), dostosuj się do niego i odpuść narzekanie na rzecz działania.

Jak możesz dostrzec, wszystkie wymówki to oda do lenistwa. Wszystkie zakładają, że nic się w twoim życiu nie zmieni, bo tak. I wszystkie one mogą być łatwo zwalczone dzięki przejściu odpowiedzialności za swoje życie.

Wielu ludzi ma z tym ogromny problem. Młodzi ludzie bardzo często mówią, że ich niepowodzenia to wina rodziców. Osoby dorosłe często zrzucają winę na swoje dzieci czy też na obowiązek zajmowania się nimi. Często słyszę narzekania na system, jakkolwiek by on nie był i czegokolwiek by nie dotyczył.

Receptą na to jest pełne przejście odpowiedzialności. Jesteś głównym scenarzystą i jednocześnie grasz główną rolę w swoim życiu. To ty tworzysz sobie przestrzeń do życia. Adaptujesz środowisko, nawiązujesz takie relacje z ludźmi, jakie chcesz i z kim chcesz.

Lon Holtz powiedział: „Życie składa się w dziesięciu procentach z tego, co się przydarza, i w dziewięćdziesięciu procentach z tego, jak na to reagujemy”.

Od twoich reakcji i decyzji zależy, co się stanie i jak przeżyjesz życie. Pamiętaj, masz je tylko jedno!

Kiedy już sobie uświadomisz, że ty i tylko ty jesteś odpowiedzialny za swoje życie, pojawia się oczywiste pytanie: „Jak przejąć odpowiedzialność?”

Jest to bardzo proste, ale wymaga nieco czasu i konsekwencji. Za każdym razem szukaj winy w sobie. Za każdym razem. Za każdym razem.

Wszystko, co cię złego spotyka, to twoja wina. Dosłownie wszystko.

Oddziel przy tym obiektywne zdarzenia od ich wpływu na twoje życie. Nie masz wpływu np. na śmierć bliskiej osoby,

ale na swoją reakcję – już tak. Nie masz wpływu albo masz minimalny na kryzys finansowy albo na wojnę domową – ale na to, co z tym zrobisz, już tak.

Kiedy coś nie wyjdzie, zamiast szukać winy wokół, znajdź winę w sobie. To cecha prawdziwych liderów. Uważam, że w każdym zespole wszystko jest zawsze winą lidera. Jeżeli nawalił szeregowy członek zespołu, to również jest wina lidera – dlatego że źle mu wytłumaczył, źle rozkazał albo postawił na niewłaściwego człowieka. A przypominam, że jako główny scenarzysta i główny bohater jesteś liderem w swoim życiu. I to ty jesteś w pełni odpowiedzialny za wszystko, co się dzieje. Także za innych ludzi.

Jeżeli poćwiczysz, zawsze znajdziesz w sobie winę za niepowodzenia. Za mało wiedziałeś o ludziach, nie byłeś gotowy emocjonalnie, zlekceważyłeś kogoś, nie przewidziałeś trudnych warunków, nie wykonałeś ćwiczeń, nie radzisz sobie z zazdrością i tak dalej ...

Zawsze znajdź winę w sobie. Zawsze jesteś winny.

Nie chodzi jednak o samobiczowanie. Znajdź winy, ale bądź też pierwszym, który sobie wybaczy. Ucz się na swoich błędach. Jesteś odpowiedzialnym liderem swojego życia, tworzysz swoje życie. Jeżeli nie będziesz sobie wybaczał, nie stworzysz niczego cudownego.

### **Pytania:**

- Jak często się tłumaczysz?
- Komu się tłumaczysz?
- Dlaczego ponosisz porażki?
- Kto jest winny?

- Kto ci przeszkadza?
- Co ci przeszkadza?

### **Zalecane działania:**

- Przypomnij sobie jedną ze swoich największych porażek. Rozpisz, jakie czynniki zadecydowały o tym, że przegrałeś. Na pewno będzie ich przynajmniej kilka. Zwróć uwagę na swoją dyspozycję fizyczną i intelektualną, na dyspozycję innych ludzi, na relacje międzyludzkie, na warunki atmosferyczne, regulaminy, konwenanse, komunikaty i wszystko inne, co wpłynęło na rezultat. Przy każdym elemencie wypisz, jak mogłeś się przy nim lepiej zachować, np. było mało czasu → nie przećwiczyłeś wcześniej zmieszczenia się w tym czasie, padał deszcz → nie przygotowałeś odpowiedniego stroju ani nastawienia, żeby sobie z nim poradzić.
- Następnie wypisz elementy, które wpłyną na rezultat jednego z przyszłych wyzwań. Jeśli na razie żadne nie czeka za horyzontem, wymyśl takie, z którym chcesz się zmierzyć. Tym razem wykorzystaj wnioski z porażki i przejmij pełną odpowiedzialność za odniesienie zwycięstwa.

# Rozdział IV

## Sam wybierasz swój kierunek

– czyli czego nie mówi ci rodzina o twoich wyborach

*Mam wybór: mogę być ofiarą losu l  
ub poszukiwaczem przygód wyruszającym po skarb.  
Wszystko zależy od tego,  
jak będę postrzegala własne życie.*

***Maria, bohaterka książki „Jedenaście  
minut”***

Wąski korytarz, zapelniony młodzieńcami, pękał od hałasu. Pomimo spokojnych póz i szeroko otwartych książek studenci nie rezygnują z rozmów ani śmiechów. Stoją, siedzą na ławkach i podłodze, łączą się w grupy. Nie opuszcza ich nadzieja, że razem są w stanie nauczyć się wystarczająco na kolokwium.

W takich warunkach siedziałem po turecku na podłodze.

Zimno ściany roznosiło się po plecach, ale założone słuchawki emitowały do uszu kojące dźwięki. Głos mówiący do mnie zdradzał wiele ciekawych rzeczy. Wszystkie były inspirujące.

Trójka urodziwych koleżanek z naprzeciwka obserwowała mnie ukradkiem i wymieniała między sobą uwagi. Po paru minutach jedna z nich wstała i niewinnie kroczyła po małej okolicy. Powoli zbliżała się do mnie, chcąc przyjrzeć się, co takiego notowałem z audiobooka. Moje odosobnienie i brak przygnębienia wzbudzały zainteresowanie.

Młoda dziewczyna kroczyła powoli w moim kierunku. Kątem oka dostrzegałem ją coraz wyraźniej. Przerzuciłem kartkę w notesie. Na pustej stronie napisałem, drukowanymi literami, groźnie wyglądający napis: „NIE PATRZ”.

Krocząca dziewczyna na chwilę zawisła nade mną. Sekundy potem była już na ławce.

W tym rozdziale uświadomię ci, że sam wybierasz swój kierunek. Tylko ty o nim decydujesz. Nie musisz wybierać tego, co inni. Powyższa sytuacja miała miejsce, kiedy studiowałem zarządzanie w systemie dziennym. Cała moja grupa uczyła się na kolokwium z mikroekonomii. Ja słuchałem *Żyj lepiej niż dobrze*<sup>3</sup> Ziga Ziglara.

Nie będę rozstrzygał, która droga jest lepsza. Nie mam pewności, że mój wybór jest właściwy, ponieważ jeszcze nie zaowocował spektakularnymi sukcesami. Ale to mój wybór.

---

<sup>3</sup> Ziglar Z., *Żyj lepiej niż dobrze*, Warszawa 2010 (audiobook).



Zgodny z kierunkiem, który obrałem i który mam w głowie.  
Z kierunkiem, który wybrałem samodzielnie.

Pamiętasz zapewne powiedzenie: „Kiedy wejdiesz między wrony, musisz krakać jak i one”. Przeciwstawię mu inne stare powiedzenie: „Z kim przestajesz, takim się stajesz”.

To twój wybór, czy będziesz taki jak twoje otoczenie, czy zupełnie inny. Jeżeli chcesz być zupełnie inny, przygotuj się na przeszkody i problemy. Ludzie trzymają się bezpiecznych rzeczy, czyli tych, które znają. Jeżeli nie interesuje cię reputacja dziwaka, zalecam zmianę otoczenia na takie, w którym nim nie będziesz. Wspierające otoczenie jest atutem i dużą pomocą w drodze życiowej. Ale to nie ty masz się dostosowywać do otoczenia. To otoczenie ma się dostosować do ciebie. Znajdź takie, które i będzie w stanie, i będzie mieć chęci, by to zrobić.

Jeżeli raz dostosujesz się do otoczenia i przyjmiesz pracę czy studia, które ktoś ci narzucił, twoja podświadomość będzie cię męczyć tak długo, aż w końcu nie pójdziesz za swoimi marzeniami. Wierz mi, potrafi mocno zmęczyć. A mimo to wielu ludzi przez kilkadziesiąt lat tkwi w takim stanie. Ale czy to znaczy, że tych wielu ma rację?

Poznałem wiele osób niełubiących swojego kierunku studiów albo swojej pracy. Dali się pokierować przez rodziców albo innych przewodników życiowych. U wszystkich, kiedy ich spotykam, widzę zmęczenie na twarzach. Z kolei u ludzi, którzy pracują codziennie po 12 godzin (łącznie z weekendami), ale uwielbiają to, co robią, prawie nigdy nie widzę zmęczenia. I prawie nigdy nie skarżą się na to, że kiedykolwiek byli zmęczeni. To właśnie oni są mistrzami życia.

Konfucjusz mawiał: „Znajdź pracę, jaką lubisz, a nigdy nie będziesz musiał pracować”.

Pamiętaj też, że wybór kierunku to nie tylko wybór branży. To także wybór firmy spośród konkurencji wewnątrz branży.

Szkolenie zostało przerwane. Szczęśliwi uczestnicy rzucili się na stół z poczęstunkiem. Uśmiechy na twarzach nasilały się zamiast zniknąć. Zagadką pozostaje, czy to zadowolenie z poznanej wiedzy, czy z tego, że przerwano jej przekazywanie.

Zanim dotarłem do stołu z pysznościami, zaczęła mnie brunetka w średnim wieku, o długich włosach, z nadzieją w oczach i smutkiem na twarzy. Jak zwykle.

– Cześć, Michał, jak się podoba? – zapytała o szkolenie.

Odpowiedziałem jej zgodnie z prawdą. Podąłem spostrzeżenia, wyraziłem ubolewanie i nadzieję zarazem. Skwitowałem optymistyczną frazą. Jak zwykle.

– W sumie masz rację. – Zamyśliła się przez chwilę. – Mógłbyś sam prowadzić szkolenia. Myślałeś o tym?

– Tak, oczywiście. I mam taki zamiar. Tylko zastanawiam się, do kogo uderzyć. Jaka firma mnie przyjmie? U kogo najkorzystniej?

W powietrzu znalazło się trochę pasji. Natychmiast zniknęła pod wpływem lodowatej pragmatyczności.

– Nie myśl w ten sposób – zasugerowała Anna. – Wybierz tego, kto pierwszy na ciebie postawi. Kto pierwszy da ci szansę.

Innymi słowy, spośród kilku konkurencyjnych ugrupowań warto wybrać to, które da ci szansę. Zważywszy na to, że po-

czątkujący człowiek (w dowolnej dziedzinie) nie ma osiągnięć, zwykle nie ma umiejętności, a jego potencjał jest nieznan, trudno mu zaufać. Dlatego ten, kto zaufa tobie jako początkującemu, zasługuje na nagrodę, jaką będzie udział w twoich sukcesach. Sam wybierasz swój kierunek. Nieliczni cię istotnie wesprą, dlatego odwdzięczaj się im, jeśli chcesz dalszego wsparcia.

Poza tym, że sam wybierasz kierunek (i wszystko inne), to niestety, musisz się pogodzić z jedną okolicznością, jaka została ci zesłana. Nie da się tego zmienić, choćbyś nie wiadomo jak chciał i się starał. To po prostu niemożliwe i kropka.

Jesteś swoim własnym towarzyszem. Partnerem. Więźnikiem i klawiszem, niewolnikiem i władcą zarazem. Nie uwolnisz się od relacji z samym sobą. Nie ma na to lekarstwa. Pogódź się z tym, że ty i tylko ty będziesz ze sobą w każdej sekundzie od narodzin do śmierci.

Żaden człowiek tego nie zapewni. Ani rodzice, ani rodzzeństwo, ani partner, ani dzieci. Wszystkie te osoby czasem cię opuszczają, by potem powrócić albo i nie. Tylko ty będziesz zawsze ze sobą. Dlatego tak bardzo ważne jest, aby dobrze się czuć we własnej skórze, dobrze rozumieć swoje potrzeby i samodzielnie wybrać własny kierunek rozwoju i działania.

Nie lekceważ przebywania w samotności, myślenia o sobie i czasem dogadzania sobie. Dobre relacje z samym sobą to dobre relacje z innymi. Jeżeli potrafisz zadbać o siebie, to potrafisz też o innych. Jeżeli potrafisz zadbać o swój wygląd i kondycję (a te rzeczy ludzie bez problemu widzą), to potrafisz również zadbać o drugiego człowieka. Dzięki temu łatwiej

wejść z kimś w związek czy też wzbudzić zaufanie na innym polu. Jeżeli odnosisz sukcesy i cieszysz się z nich, to masz naturalne chęci i nastroj, aby się szczęściem dzielić z innymi. Wtedy łatwiej zjednujesz sobie ludzi.

Czy rozmawiasz ze sobą? Jeżeli ty mnie o to zapytasz, odpowiem, że skoro chcę porozmawiać z kimś inteligentnym, to nie mam wyjścia ...

To żart, oczywiście. Jednakże jeżeli rozmawiasz z samym sobą tak jak z inną osobą, tak samo prowadzisz dialog, możesz dzięki temu wykorzystać wszystkie zalety dyskusji bez angażowania innych.

Ponadto, ty jesteś osobą, która najczęściej cię zatrzymuje. Ludzie, kiedy chcą robić coś nowego, słyszą tzw. **mały głos** (z ang. *little voice*). On ich hamuje, każe zawracać, chroni przed nowym.

Nasz mózg ma za zadanie chronić nas za wszelką cenę. Nawet jeśli to oznacza omdlenie. Nawet jeśli to oznacza śpiączkę. Nawet jeśli to oznacza poddanie się. Mózg boi się nowych rzeczy, dlatego uważa je za zagrożenie. Woli robić to, co zna, bo wie, że to nam nie zagraża.

Kiedy próbujesz wypracować nowy nawyk, możesz odczuwać stres. Jest naukowo udowodnione, że wysokość tego stresu bywa porównywalna do stresu związanego z utratą pracy, a nawet ze śmiercią bliskiej osoby. To nie żart. Podobnie czułem się w pierwszych dniach porannego wstawania przed piątą.

Można jednak temu zaradzić. Należy wykonać kilka operacji związanych z małym głosem. Oto one:

- spersonalizuj go, daj mu imię, ustal płeć;
- wizualizuj go, określ jego wygląd;

- scharakteryzuj go;
- usłysz jego głos (dosłownie);
- wchodź z nim w relację, w dyskusję.

Ważne, aby stworzony przez ciebie *little voice* budził twoje politowanie. Nie może mieć poważnego imienia ani wyglądu, ani brzmienia głosu, bo wtedy będziesz go słuchał bezkrytycznie. To musi być głos, który będzie cię rozśmieszał. Po jego wysłuchaniu masz machnąć ręką i stwierdzić, że na pewno nie ma racji. Najlepsza jest mała, piskliwa dziewczynka, co to życia nie zna.

Rozmawiaj z nim. Pytaj, czemu cię powstrzymuje. Zapytaj, jak minął dzień, jak tam zdrowie i czy cię lubi. Tego typu rzeczy. Zobaczysz, że z największego hamulcowego zmieni się w największego błazna: królewskiego błazna na dworze twojego życia. W którym sam wybierasz swój kierunek.

### **Pytania:**

- Co lubisz robić tak bardzo, że mógłbyś to robić nawet za darmo?
- Czy to dobre, pożyteczne zajęcie?
- Jak się czujesz, robiąc to, a jak się czujesz, robiąc tamto?

### **Zalecane działania:**

- **ĆWICZENIE:** Wybierz jedną z rzeczy, którą uwielbiasz i do której chcesz dążyć. Powiedz „uwielbiam to”, np. „Uwielbiam śpiewać. Pragnę zostać znanym wokalistą”. Zaobserwuj, jakie emocje zachodzą wewnątrz ciebie.

## Mistrz życia

- Kiedy to już zrobisz, wymień tę samą czynność, ale z nienawiścią, czyli np. „nienawidzę śpiewać”. Zaobserwuj, jakie emocje zachodzą wewnątrz ciebie.
- Jeżeli łatwo przychodzi ci pierwsza część zadania, a druga w ogóle nie wychodzi, to znaczy, że jest to ten kierunek, którego naprawdę pragniesz.