

MATEUSZ GRZESIAK



BĄDŹ SKUTECZNY

50 NARZĘDZI
ROZWIJAJĄCYCH
EFEKTYWNOŚĆ
OSOBISTĄ I ZAWODOWĄ

onepress

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.

Redaktor prowadzący: Ewelina Burska

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

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

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie?nawyko>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-283-8154-4

Copyright © Helion S.A. 2021

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

WSTĘP 8

TECHNIKI 13

RELACJE 15

1. Jak budować trwałe nawyki? 16
2. Jak się z kimś pogodzić? 22
3. Jak być lubianym? 32
4. Jak skutecznie kogoś do czegoś przekonać? 44
5. Jak precyzyjnie delegować zadania? 48
6. Jak przekazywać złe wiadomości? 56
7. Jak prościej uczyć innych? 62
8. Jak skutecznie zaszczepiać pomysły? 68
9. Jak prościej się komunikować? 74
10. Jak właściwie interpretować zachowania ludzi? 78
11. Jak lepiej rozumieć, co inni mają na myśli? 84
12. Jak kogoś uszczęśliwić? 90
13. Jak właściwie zadawać pytania? 98
14. Jak odpowiadać na pytania? 104
15. Jak właściwie się rozstać? 108
16. Jak mieć lepszy seks? 112

SELF CARE 121

17. Jak szybko zmienić stan emocjonalny?	122
18. Jak przestać tracić energię?	134
19. Jak nie myśleć za dużo?	152
20. Jak być bardziej odpornym psychicznie?	158
21. Jak myśleć pozytywnie?	166
22. Jak mądrze robić zakupy?	174
23. Jak pozbyć się negatywnego wspomnienia?	182
24. Jak przestać się lenić?	188
25. Jak być zdrowszym?	196
26. Jak schudnąć i utrzymać wagę?	200
27. Jak dobrze korzystać z social mediów?	206
28. Jak krócej spać i nie być zmęczonym?	214

SAMOROZWÓJ 216

29. Jak zrobić więcej w krótszym czasie?	222
30. Jak wyznaczać priorytety?	228
31. Jak wyciągać wnioski z błędów?	234
32. Jak bardziej wierzyć w siebie?	242
33. Jak lepiej adaptować się do zmian?	248
34. Jak generować nowe pomysły?	254
35. Jak skupiać się na konkretach w rozmowie?	262
36. Jak skutecznie się uczyć?	268
37. Jak znajdować potrzebne zasoby?	276
38. Jak odnosić sukcesy w różnych obszarach?	282
39. Jak poprawnie odpowiadać na wiadomości?	290

40. Jak poprawiać koncentrację?	296
41. Jak zmienić zachowanie?	302
42. Jak wykorzystać poznaną teorię w praktyce?	308
43. Jak realizować trudne zadania?	314
44. Jak zmienić swoje przekonania?	320
45. Jak lepiej i efektywniej zapamiętywać?	326
46. Jak zmienić problem w zasób?	334
47. Jak błyskawicznie się zmotywować?	340
48. Jak zarabiać więcej pieniędzy?	346
49. Jak efektywnie planować?	352
50. Twoje narzędzie	360

EPILOG

363

WSTĘP

Dlaczego jedni ludzie odnoszą w życiu same sukcesy, a życie innych biegnie od porażki do porażki? Co decyduje o osobistej i zawodowej efektywności – intelekt, urodzenie, sprzyjające środowisko, inteligencja emocjonalna, szczęście, a może konsekwencja w działaniu? Na pewno każdy z tych czynników jest istotny: inteligencja pozwala szybciej kojarzyć istotne fakty i wyciągać z nich właściwe wnioski, przyswajając potrzebne informacje etc.; zdolność do rozumienia emocji innych ludzi sprzyja pozyskiwaniu sojuszników, tworzy wokół sprzyjający nam krąg zawodowy i towarzyski; szczęście... No cóż, uśmiech losu bywa iskrą, która popycha nagle nasze sprawy do przodu.

Równie ważne są dobre nawyki – w przypadku celów długofalowych (a przecież to właśnie one są naprawdę wielkie, życiowe) nawyki przede wszystkim decydują o tym, czy zamierzone przedsięwzięcie się uda, czy nie. Można świetnie rozumieć partnera, z którym chce się zrobić biznes, można mieć na ten biznes bardzo dobry pomysł i nawet plan, można być człowiekiem, któremu los sprzyja, jeśli się jednak zwykło lenić, podczas gdy nasz biznesowy partner jest pracowity i zdyscyplinowany, to współpraca

nam po prostu nie wyjdzie, ponieważ nasz nawyk nie współgra z nawykiem osoby, z którą wchodzimy w spółkę.

W sformułowaniu „właściwe nawyki” tkwi nie tylko obietnica sukcesu. Także swego rodzaju wyzwanie. Nic bowiem, co wartościowe, nie przychodzi łatwo. Weźmy radykalną dietę - w jej trakcie stracić można pięć, dziesięć albo i trzydzieści kilogramów. Jeśli się jednak zarzuci dobre nawyki, które pozwoliły nam schudnąć, waga powróci do stanu wyjściowego, a nawet gorzej - pokaże w stosunku do niego naddatek. Wystąpi tzw. efekt jo-jo. Cały nasz wysiłek, wszystkie starania okażą się daremne, o ile nie będziemy konsekwentni. Podobnie sprawa ma się np. z oszczędzaniem. Z nauką. Z pisaniem książek. Z codziennym spacerem przewidzianym na dziesięć tysięcy kroków. Każde z tych działań przyniesie efekt pod jednym warunkiem: musi wejść nam w nawyk. Konsekwentnie, codziennie po trochu, tak samo, powtarzalnie. Do sukcesu.

Nawyki, dobre nawyki są w stanie wiele dla Ciebie zrobić, Czytelniku. Możesz oczywiście w tym miejscu zapytać: „Dobre, czyli jakie?”. Możesz zapytać i zrób to, a ja odpowiem, że chodzi o nawyki właściwe dla danej życiowej sytuacji. Nawyk pisania codziennie co najmniej osiem tysięcy słów albo nawyk chodzenia co najmniej dziesięciu tysięcy kroków to oczywiście tylko przykłady, proste, wręcz anegdotyczne. W tej książce pokażę Ci, jak znawykować rozmaite czynności po to, by osiągnąć zamierzone cele w obszarze **rozwoju osobistego i zawodowego**.

Przedstawię techniki, które ułatwią Ci automatyzację własnych zachowań i sprawią, że łatwiej będziesz osiągać założone cele.

Badania pokazują bowiem, że ludzie sukcesu automatyzują nawet 90% wykonywanych czynności! To potężna umiejętność, która otworzy przed Tobą pole do nieznanych wcześniej poziomów produktywności i pozwoli Ci nie tracić czasu i energii na analizowanie każdej czynności, której się podejmujesz. Dzięki technikom, które pokazuję w książce, sprawisz, by tworzenie nawyków stało się jeszcze prostsze, szybsze i przede wszystkim trwałe. Przygotuj się, że jeśli zastosujesz się do przedstawionych tu metod, Twoje życie ulegnie radykalnej zmianie. A więc do dzieła!

Mateusz Grzesiak

TECHNIKI

RELACJE

1.

JAK BUDOWAĆ TRWAŁE NAWYKI?

Odpowiedź na to pytanie należy rozpocząć od samego zdefiniowania nawyku. To automatyczna, zgeneralizowana reakcja na bodziec, czyli czynnik występujący w świecie zewnętrznym (który można np. poczuć, usłyszeć czy dotknąć), w określonym kontekście (miejsca, czasu, osób, sposobu). Do skutecznego ukształtowania się interesującego nas nawyku niezbędne jest systematyczne budowanie reakcji na dany bodziec, tak aby po jakimś czasie stała się ona automatyczna.

Według badań do skutecznego zbudowania nawyku potrzebny jest okres od trzech tygodni do dwóch miesięcy. Nie ma wątpliwości, że przy naszym zaangażowaniu i powtarzaniu określonych czynności w danym kontekście ten proces może zakończyć się powodzeniem. Jest on bowiem ściśle powiązany z teorią uczenia się.

Naukę wszystkich rzeczy zaczynamy od **fazy nieświadomej niekompetencji** - nie zdajemy sobie wówczas sprawy, że nie posiadamy danej wiedzy czy umiejętności. Dopiero po przybliżeniu nam danego tematu przez kogoś lub samodzielnie, pobieżnym wgłębieniu się w tę kwestię zaczynamy sobie zdawać sprawę ze swoich braków. Możemy wówczas stwierdzić: „Wiem, że nie wiem”. To faza świadomej niekompetencji. Osiągamy ją np., gdy dowiadujemy się o rzadkim języku używanym w odległym zakątku świata.

Gdy już jednak decydujemy się na rozpoczęcie nauki, przechodzimy do fazy świadomej kompetencji. Na tym etapie popełniamy wiele błędów (w przypadku nauki języka na przykład brakuje nam wyrazów i szwankuje gramatyka), ale to okres, w którym właśnie wykuwa się nawyk. Mózg, korzystając ze swojej ekonomii działania, rozpoczyna proces generalizowania danego zachowania. Po jakimś czasie przestajemy myśleć o powtarzanej przez nas czynności i wchodzi nam ona głęboko w krew. W ten sposób osiągamy fazę **nieświadomej kompetencji**.

W całym tym procesie najważniejsze jest „przetrwanie” okresu świadomej kompetencji i nieustanne powtarzanie danego zachowania w określonych sytuacjach i kontekstach. Wiele osób

zastanawia się, dlaczego nie potrafi nauczyć się różnych nawyków. M.in. dlatego, że poświęca im zbyt mało czasu. Tak jest np. z osobami, które uczą się języka angielskiego na lekcji raz w tygodniu. Trudno osiągnąć określony efekt, praktykując tak rzadko.

PRAKTYKA:

Proces uczenia się nawyków można podzielić na trzy elementy:

Bodziec (czyli „zawsze, gdy”)	Określony kontekst	Automatyczna, zgeneralizowana reakcja
słyszę x	gdzie	czuję
robię x	kiedy	robię
widzę x	jako kto	mówię sobie
czuję x	z kim	mówię innym
	czynności	myślę
	intensywności	
	sposobu	

PRZYKŁADY:

Zawsze gdy słyszę budzik (bodziec) o godz. 6 rano (określony kontekst), **od razu wstaję z łóżka (automatyczna reakcja).**

Zawsze gdy widzę brud/bałagan (bodziec) w swoim pokoju (określony kontekst), **to decyduję się na szybkie sprzątnięcie (automatyczna reakcja).**

Zawsze gdy czuję zdenerwowanie (bodziec) przed rozmową z szefem (określony kontekst), **biorę głębokie trzy oddechy i mówię sobie „wszystko będzie dobrze” (automatyczna reakcja).**

W przypadku pojawienia się dialogu wewnętrznego, np. „Nie, nie będzie dobrze” jeszcze raz należy powtórzyć **automatyczną reakcję.**

- *Nie, nie będzie dobrze.*

Trzy głębokie oddechy -> Wszystko będzie dobrze.

Według podobnego schematu należy postępować przy odzwyczajaniu się od pewnych nawyków i zastępowaniu ich innymi.

Przykład: Zawsze gdy widzę sąsiadkę z dołu, to się zawstydzam.

W zamian za to: Zawsze gdy widzę (bodziec) sąsiadkę z dołu (określony kontekst), **to się uśmiecham do niej i mówię coś miłego (automatyczna reakcja - mimo zautomatyzowanego wstydu robisz coś innego)**

Nawyki są jednym z najciekawszych procesów uczenia się. To relatywnie prosty mechanizm, który pozwala nam być dużo bardziej efektywnym w życiu. Większość osób, które odniosły sukces, z nawyku wykonuje nawet do 90 proc. swoich codziennych czynności. Ta powtarzalność jest jedną z gwarancji powodzenia w życiu zawodowym i prywatnym.

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 

BY BYĆ SKUTECZNYM ZAWODOWO I SZCZĘŚLIWYM W ŻYCIU OSOBISTYM ...

...potrzebujesz dobrych nawyków — świadomie zaplanowanych, a następnie wdrożonych sposobów działania, dzięki którym szybko osiągniesz cele. Wśród nich może się znaleźć zbudowanie wymarzonej sylwetki, nauka języka obcego albo innej umiejętności, okazywanie uczuć partnerowi, spędzanie więcej czasu z dzieckiem, wstawanie rano lub zmiana nawyków żywieniowych. Dzięki odpowiedniej wiedzy jesteś w stanie przeprogramować swój mózg tak, by zmienił niesłużące Ci myśli, emocje i zachowania na takie, które są zdrowe dla Ciebie i Twoich bliskich. Jak to zrobić, dowiesz się z tej książki.



DR MATEUSZ GRZESIAK

— konsultant, terapeuta, wykładowca. Ukończył studia magisterskie z prawa oraz psychologii, jest doktorem w trzech dyscyplinach: zarządzaniu, pedagogice i psychologii. Szkoli międzynarodowo od blisko 20 lat w 7 językach, głównie na rynkach europejskich i amerykańskich. Napisał 24 książki, spośród których najpopularniejsze to: *Podręcznik perswazji. Najskuteczniejsze metody przekonywania innych i świadomej ochrony przed manipulacją*; *Fast Languages. Szybka nauka języków obcych*; *Personal branding, czyli jak skutecznie zbudować autentyczną markę osobistą*. Wiele z nich uzyskało status bestsellerów sprzedaży i zostało nagrodzonych. Dr Mateusz Grzesiak w znaczący sposób przyczynił się do powstania, a następnie spopularyzowania rynku rozwoju osobistego w Polsce. Media nazywają go „najpopularniejszym psychologiem w Polsce”.

onepress



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



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

ISBN 978-83-283-8154-4



9 788328 381544

ebook dostępny na:

ebookpoint



książkiklasybusiness

Cena: 49,00 zł