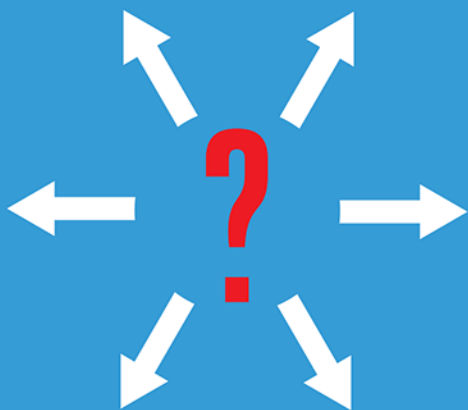




SEBASTIAN KOTOW BRIAN TRACY



TY MY
POSTAW POKAŻEMY CI,
NA ZMIANĘ, JAK JEJ DOKONAĆ

„Największa moc, jaką posiada ludzkość,
to możliwość dokonywania wyborów”

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.

Autorzy oraz Wydawnictwo HELION 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. Autorzy oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Magdalena Dragon-Philipczyk
Projekt okładki: ULABUKA

W książce wykorzystano fragmenty wywiadu w przekładzie Magdaleny Macińskiej.

Wydawnictwo HELION
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/slasuk>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-283-2123-6

Copyright © Sebastian Kotow 2016

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

Wstęp	7
Rozdział 1. Osobiste planowanie strategiczne	9
Zwrot z zainwestowanej energii	11
Osobista dźwignia	15
Audyt efektywności	21
Skuteczna promocja	29
Materiały dodatkowe	41
Rozdział 2. Przyszłość należy do ludzi kompetentnych	43
4R — odpowiedź na zmiany	46
Percepcja rynku	52
Pozytywne nastawienie	60
Materiały dodatkowe	64
Rozdział 3. Krzyżowy trening umysłu	65
Twoje mocne strony pchają Cię naprzód, a słabości Cię wstrzymują	69
Martwy punkt	75
Paradygmaty ograniczeń	84
Czytelnik na całe życie	88
Materiały dodatkowe	89

Rozdział 4. Formuła $T \times R = P$	91
Etos, pathos i logos	92
Wiedza	98
Wyniki	100
Emocje są zaraźliwe	100
Władza	111
Rozdział 5. Dlaczego nie robimy tego, co powinniśmy robić?	115
Zasada korytarza	121
Wyuczona bezradność	124
Samodyscyplina w działaniu	127
Siła woli	129
Dlaczego nie robimy tego, co powinniśmy robić?	133
Trzy sposoby na radzenie sobie z prokrastynacją	136
Pokonać akrażję	139
Nie ma prawdziwej wolności bez samodyscypliny	140
Rozczarowanie jest nieuniknione	141
Sukces jest zawsze o krok dalej niż porażka	143
Przydatne strony	145

Przyszłość należy do ludzi kompetentnych

*Nie możemy stać się kimś, kim chcemy być,
pozostając tym, kim jesteśmy.*

(MAX DE PREE)

Nadchodzi rewolucja. Jesteśmy przyzwyczajeni, że historia toczy się na drodze ewolucji, stopniowych zmian i postępu, a wydarzenia następują po sobie linearnie. Obserwacja tego procesu — zachodzącego czasem szybciej, czasem wolniej — umożliwia planowanie i przewidywanie zmian.

Dzisiaj jednak tempo zmian jest nie tylko szybsze niż kiedykolwiek przedtem, ale także cały proces nie następuje w trybie ciągłym. Zachodzi w wielu niepowiązanych ze sobą obszarach, które wpływają na siebie w nieoczekiwany sposób. W technologii przetwarzania informacji zmiany pojawiają się oddzielnie od zmian w medycynie, które wpływają na długość i styl naszego życia. Zmiany w transporcie zachodzą oddzielnie od zmian w edukacji, a zmiany w polityce — od zmian w globalnej gospodarce.

Zmiany w relacjach międzyludzkich zachodzą niezależnie od powstawania i upadku firm i branż w różnych miejscach. A tempo wciąż rośnie. Większość z nas cierpi na coś, co Alvin Toffler nazwał „szokiem przyszłości”. Najciekawszym dla

mnie zjawiskiem jest patrzenie na firmy i osoby, które się z tym nie zgadzają. Protestują albo obrażają się na świat.

Kilka dni temu jechałem taksówką i kierowca narzekał, że gwiazdki mu spadły. Pytam: „Jakie gwiazdki?”. „No wie pan, te, które w aplikacji daje mi pan po zakończeniu kursu w zakresie zadowolenia, czystości samochodu itd. Miałem 5, a teraz mam 4. Wyobraża pan sobie, co się dzieje z tym światem? Jakichś gwiazdek muszę pilnować, a jeżdżę już prawie od 30 lat. Ludziom w głowach się porzewracało...”.

Nie można zbyt wiele poradzić na ogrom tych zmian, ale można poważnie zastanowić się nad sobą i zadbać o swoje podstawowe potrzeby bezpieczeństwa i stabilizacji. Są one szczególnie ważne w kontekście bezpieczeństwa pracy czy bezpieczeństwa finansowego.

Nastaw się na jutro, nawet jeżeli jest ono coraz bardziej nieprzewidywalne. Musisz poważnie i świadomie zastanowić się nad swoją pracą dzisiaj, nad zdolnością zarabiania, nad tym, jaką pracę będziesz wykonywał za rok, za trzy lata i za pięć lat. Musisz wyznaczyć cele i zaplanować, jak osiągniesz bezpieczeństwo finansowe, niezależnie od tego, co się wydarzy.

Lord Maynard Keynes powiedział kiedyś, że przyszłości należy poświęcić wiele refleksji, bo to tam spędzimy resztę życia. Jeden z największych błędów, jaki można popełnić i jaki będzie miał poważne konsekwencje, to myślenie tylko o terażniejszości, a nie o tym, co się wydarzy za kilka miesięcy czy lat.

W kontekście Twojego przyszłego szczęścia, bezpieczeństwa, radości, satysfakcji i osobistego spełnienia nie ma takiego obszaru, w którym myślenie o przyszłości jest ważniejsze

niż planowanie tego, jak będziesz zarabiał na życie w perspektywie średnio- i długoterminowej.

Amerykańskie korporacje zwalniają setki tysięcy pracowników rocznie. Duża firma, znana z rankingu Fortune 100, zwolniła ponad sto tysięcy osób. Nie byli to tylko pracownicy na zlecenie. Wybrano ich na najlepszych uniwersytetach w Stanach Zjednoczonych. Żeby dostać się na upragnione stanowisko, ich średnia musiała wynosić przynajmniej 3,9 na 4,0. Byli szkoleni od dwóch do pięciu lat, zanim powierzono im konkretne stanowiska. Kiedy ich zwolniono, mieli za sobą średnio jedenaście lat doświadczenia zawodowego, nie wliczając w to studiów i szkoleń. A jednak ponad sto tysięcy niezwykle inteligentnych, utalentowanych i doświadczonych mężczyzn i kobiet zwolniono z jednej firmy.

Ludzie ci po powrocie do domu nie czekali, aż zostaną wezwani do pracy. Ich stanowiska już nie istniały. Wszystko, czego się nauczyli na studiach czy w pracy, okazało się przestarzałe, miało już niewielką wartość albo żadną. Większość z nich musiała zacząć od nowa w innym zawodzie czy branży. Ten trend likwidacji miejsc pracy będzie wzrastał w kolejnych latach.

Kiedy nasi dziadkowie zaczynali swoją pracę, nierzadko zdobywali podstawowe wykształcenie, następnie zaczynali pracę w firmie i zostawali tam przez resztę życia zawodowego. Kiedy nasi rodzice zaczynali pracę, zmieniali ją trzy lub cztery razy w życiu, chociaż było to trudne i zaburzało poczucie stabilizacji.

Przedstawiciele pokolenia „baby boomers”, którzy wchodzili na rynek pracy w latach 60. i 70., wpadali w wir społeczno-

-ekonomicznych przemian i turbulencji. Dalej szukali zatrudnienia w dużych firmach i na stałe, ale mogli spodziewać się, że będą musieli zmienić pracę około sześciu razy, a nawet zacząć nową karierę w wieku 30 – 40 lat.

Dzisiaj w obliczu coraz większych zmian w krajowej i globalnej gospodarce osoba, która podejmuje pracę, może przypuszczać, że będzie miała pięć zawodów między 21. a 65. rokiem życia oraz że będzie pracować w pełnym wymiarze na co najmniej 14 stanowiskach, na każdym przez dwa lata lub dłużej. Według magazynu „Fortune Magazine” blisko 40% pracowników to pracownicy „czasowi”.

Oznacza to, że nigdy nie będą pracować dla jednej firmy. Będą przemieszczać się od firmy do firmy, od stanowiska do stanowiska, w zależności od tego, gdzie będą potrzebni. Będą zarabiać mniej niż pełnoetatowi pracownicy i pobierać niewielkie, jeżeli w ogóle jakieś, świadczenia zdrowotne i emerytalne. Ameryka stała się „narodem wolnych elektronów”. Prawie 40% Amerykanów pracuje na bieżącym stanowisku krócej niż rok.

4R – odpowiedź na zmiany

Trwa okres „czterech R”, który będzie trwał przez całe nasze życie zawodowe. Te „cztery R” to: restrukturyzacja, reorganizacja, reinżynieria i reinwencja. Aby przetrwać i osiągnąć sukces w gospodarce jutra, będziesz musiał zapamiętać te wyrazy i w pełni zrozumieć ich implikację dla tego, co robisz.

Wszystkie te cztery słowa są odpowiedzią na zmiany i wzrost konkurencji.

Restrukturyzacja oznacza taką dystrybucję środków firmy, aby więcej czasu i uwagi poświęcić tym produktom i usługom, które klienci cenią najbardziej, i dokonanie cięć w pozostałych obszarach.

Chyba najbardziej znanym na świecie przykładem jest firma Apple. Decyzje Steve'a Jobsa o zredukowaniu linii produktów i obsesyjna wręcz koncentracja na jakości doprowadziły do tego, że Apple jest jedną z najbardziej zyskowych i najpotężniejszych firm na świecie.

Reorganizacja oznacza taką zmianę firmy, żeby dostosować ją do aktualnej wiedzy, technologii i konkurencji, co oznacza, że wiele funkcji w firmie jest niepotrzebnych albo zbędnych.

Wzrost sprzedaży przez internet w Polsce rośnie z roku na rok — w 2015 roku jej wartość wynosiła 37 mld PLN; szacuje się, że w 2016 przekroczy ona 45 mld PLN. Wydawałoby się oczywiste, że warto mieć ten kanał sprzedaży, a wręcz jest on konieczny, jednak wiele organizacji o ogromnym potencjale sprzedażowym jest przekonanych, że ich to nie dotyczy. To duży błąd. Z tej drogi rozwoju nie ma już odwrotu.

Informacje te zainspirowały mnie do zmiany mojego podejścia do rynku. Kilka lat temu krok po kroku uruchomiłem projekt, który dzisiaj nabiera rozpędu. Otworzyłem z przyjacielem portal internetowy *www.obrazymotywacyjne.pl* i zaczęliśmy produkcję i sprzedaż obrazów (zdjęć) z inspirującymi cytatami. Przedsięwzięcie nabiera rozmachu — w roku 2016 otwieramy sprzedaż w Wielkiej Brytanii i USA. Uczę się

wszystkiego, co jest związane z marketingiem i sprzedażą w internecie. Jest to dla mnie zupełnie nowa dziedzina, ale fascynująca ze względu na skalę i globalne możliwości. Kiedy będziesz czytał te słowa, nasz portal będzie już na pewno w nowej wersji z ciekawymi promocjami. Sam będziesz mógł na nim tworzyć swój własny obraz motywacyjny — ponieważ jesteś Czytelnikiem moich książek, możesz to zrobić taniej, wykorzystując kod rabatowy: KOTOWTRACY.

Reinżynieria to analiza każdego stanowiska, każdego podejmowanego kroku, mająca na celu eliminację zbędnych działań i optymalizację procesu, aby przebiegał gładko i skutecznie.

Reinwencja oznacza odwagę potrzebną do tego, żeby wyobrazić sobie, jak by to było, gdyby z firmyostały się zgliszczą i kluczowi gracze mieli ją zbudować od nowa. Czego robiliby więcej, a czego mniej? W co by się zaangażowali, a z czego by się wycofali? Czy kontynuowaliby obecną działalność, czy może stworzyliby coś zupełnie innego?

Jest taka opowieść o Ole i Svenie, którzy wyemigrowali z Europy do Ameryki na starym transportowcu przez Ocean Atlantycki. Nadszedł silny sztorm i statek zaczął pękać. Ole podbiega do Svena i woła: „Statek pęka! Zaraz utonie!”. A Sven na to: „No i co z tego, to nie nasz statek!”.

Wielu ludzi popełnia błąd, sądząc, że turbulencje w gospodarce ich nie dotyczą. Mówią sobie: „No i co z tego, to nie nasz problem”. Prawda jest taka, że wszyscy pływamy na tym samym okręcie gospodarki i wszystko, co mu zagraża, zagrażać może i nam. Jesteśmy w tym samym położeniu.

Oznacza to, że Ty też musisz dokonać restrukturyzacji swojej pracy i działań tak, abyś wnosił w swoją firmę i w życie

swoich klientów większą wartość. Musisz tak przeorganizować siebie, żebyś efektywnie rozdysponował swoje cenne zasoby czasu i uwagi. Musisz tak przeorganizować swoją pracę na co dzień, aby zwiększyć tempo wytwarzania jakościowych produktów i usług. Wreszcie musisz być w ciągłym procesie tworzenia alternatywnej wizji dla siebie na przyszłość.

Podobnie jak szachista, musisz minimalizować zagrożenia na całej planszy. Musisz patrzeć poza horyzont i myśleć o tym, jaką osobą powinieneś się stać, aby zachować i usprawnić swoją umiejętność zarabiania na przyszłe lata.

Wyobraź sobie, jak Twoja praca będzie wyglądać za pięć lat od dzisiaj. Jako że wiedza w Twojej branży prawdopodobnie poszerza się dwukrotnie co pięć lat, to 20% Twojej obecnej wiedzy i umiejętności staje się co roku przestarzałe. Za pięć lat będziesz wykonywał zupełnie nowy zawód i potrzebny Ci będzie zestaw nowych umiejętności.

Zadaj sobie pytanie, które aspekty Twojej wiedzy i które Twoje umiejętności stają się przestarzałe. Co takiego, co robisz dzisiaj, jest inne od tego, co robiłeś rok i dwa lata temu? Jakiej wiedzy i jakich umiejętności potrzebujesz i jak je zdobędziesz? Jaki masz plan dotyczący swojej przyszłości ekonomicznej i finansowej? Jaki masz plan na swoją przyszłość ekonomiczną i finansową?

Planowanie przyszedłego zawodu czy zawodów wymaga dosyć dużej zmiany myślenia o swojej pracy. W historii ludzkości ponad 95% populacji pracowało w rolnictwie i utrzymywało niewielką liczbę mieszkańców miast. Kiedy w 1776 roku wynaleziono silnik parowy, nisko opłacani robotnicy najemni

z gospodarstw rolnych zaczęli napływać do miast, żeby zatrudnić się w przemyśle, gdzie mogli wyprodukować i zarobić więcej oraz podwyższyć swój standard życiowy.

Pod koniec II wojny światowej weszliśmy w erę usług, w której więcej osób zaczęło pracować w usługach niż w zakładach produkcji. W latach 60. wkroczyliśmy w erę informacji, w której to więcej osób zaczęło pracować w branży przetwarzania i dostarczania informacji, a mniej w usługach czy produkcji.

W wyniku tych zmian nadeszła era wiedzy. Dzisiaj kluczowym czynnikiem produkcji jest wiedza, umiejętność jej stosowania i osiąganie dzięki temu określonych rezultatów, z których mogą korzystać inni ludzie. Twoja umiejętność zarabiania w dużej mierze zależy od Twojej wiedzy oraz jej wykorzystania w taki sposób, żeby wносиło to istotną wartość, za którą klienci będą gotowi zapłacić.

„Prawo trzech” mówi, że musisz dołożyć 3 zł do zysków na każdą złotówkę, którą chcesz otrzymać w ramach swojej wypłaty. Firma ponosi podwójne koszty w stosunku do wynagrodzenia pracownika związane z przestrzenią fizyczną, świadczeniami, nadzorem i inwestycją w umeblowanie, wyposażenie i inne zasoby. Żeby firma była gotowa zatrudnić pracownika, musi być w stanie zarobić na tym, co płaci swojemu pracownikowi. Tak więc pracownik musi wnieść dużo wyższą wartość ponad to, co zarobi, aby firma mogła go dalej zatrudniać. Inaczej mówiąc, Twoja zdolność zarabiania musi przewyższać kwotę, jaką otrzymujesz, albo będziesz musiał szukać nowej pracy.

W gazetach pełno jest historii o ludziach, których zwolniono z wysoko opłacanych stanowisk. Były to po prostu osoby, którym płacono powyżej ich umiejętności zarabiania, więc musiały znaleźć pracę odpowiadającą wartości ich aktualnego wkładu. Obniżenie wynagrodzenia nie jest przypadkowe, nie wynika z czynników subiektywnych czy osobistych. To po prostu część życia. Tak działa nasza gospodarka. Ludziom płaci się na podstawie ich umiejętności zarabiania, czyli dokładnie tyle, ile są warci — nie więcej i nie mniej.

Nastawiając się na jutro, powinienes nauczyć się bardzo ważnej zasady: „Przyszłość należy do ludzi kompetentnych”. Przyszłość należy do tych, którzy są bardzo dobrzy w tym, co robią. W wydanej jakiś czas temu książce *Zwycięzca w każdym z nas* Pat Riley napisał, że „jeżeli nie starasz się być coraz lepszy w tym, co robisz, to na pewno Twój poziom się pogorszy”. Mówiąc inaczej, jeżeli zadowolisz się czymś poniżej świetnych wyników, to podświadomie zaakceptowałeś miernotę. Dawniej musiałeś być świetny, żeby wznieść się ponad konkurencję. Dzisiaj musisz być świetny, żeby utrzymać swoją pracę.

Rynek jest surowym przełożonym. Dzisiaj jakość i wartość to niezbędne elementy produktów, usług oraz pracy. Twoją zdolność zarabiania determinuje to, jak inni postrzegają wyniki, jakość i wartość Twojej pracy. Rynek sownie nagradza tylko znakomite wyniki. Średnie wyniki to średnia płaca, a praca poniżej średniej przekłada się na marną nagrodę lub wręcz bezrobocie.

Strajki, protesty, marsze i demonstracje nie zmieniają faktu, że klienci chcą jak najlepszej jakości za najniższą cenę i na najlepszych warunkach. Tylko te jednostki i firmy, które są

w stanie zapewnić wyjątkowej jakości produkty i usługi po konkurencyjnej cenie, przetrwają. To nic osobistego. Tak działa nasza gospodarka.

Są ludzie, którzy awansują szybciej i zarabiają lepiej niż inni, chociaż niekoniecznie są równie kompetentni i zdolni. Wydaje się to niesprawiedliwe. Dlaczego niektórzy wybijają się, a tych, którzy zdają się pracować ciężiej, omijają dodatkowe nagrody i awanse?

Tak naprawdę aby odnieść sukces, nie wystarczy być dobrym w tym, co się robi, ale trzeba też być tak właśnie postrzeganym. Ludzie to istoty postrzegające. Nie to, co widzą, ale to, co myślą, że widzą, determinuje ich myślenie i działanie.

A czym jest w ogóle percepcja? To proces organizowania i interpretowania wrażeń w celu zrozumienia otoczenia. Ciekawostką jest to, że te wrażenia zmysłowe są podświadomie deformowane przez nasze oczekiwania, potrzeby czy uczucia.

Jeżeli Twój współpracownik jest postrzegany jako wart awansu, to z jakiegoś powodu dostanie prawdopodobnie dodatkowe obowiązki i wyższą płacę, nawet jeżeli Ty uważasz, że mógłbyś lepiej wykonać to zadanie, gdyby dano Ci szansę.

Percepcja rynku

Na szczęście istnieje kilka rzeczy, które możesz zrobić, aby zwiększyć swoją widoczność i przyspieszyć tempo rozwijania kariery.

Kompetencja

Pierwszy element większej widoczności to kompetencja. Określ, które aspekty Twojej pracy są najważniejsze dla Twojego przełożonego i firmy, i postanów, że staniesz się bardzo dobry w tych obszarach. Czytaj, studiuj, zgłębiaj temat, pójdź na dodatkowe szkolenia, słuchaj programów audio i szukaj porad u innych. Kluczem do przyszłości jest to, abyś był postrzegany jako niezwykle kompetentny w tym, co robisz.

Już tylko świadoma koncentracja na tym elemencie zwróci na Ciebie uwagę większej liczby osób, niż mógłbyś się spodziewać. Jeśli będziesz postrzegany jako osoba kompetentna, otworzą się przed Tobą możliwości większych obowiązków, wyższej płacy i lepszego stanowiska. Stając się dobry w tym, co robisz, zbudujesz fundament pod strategię większej widoczności i szybkich postępów w karierze.

Brian opowiedział mi kiedyś o swojej przygodzie z firmą Suzuki na początku jego kariery zawodowej. Był konsultantem prezesa dużej organizacji, któremu zaproponowano dystrybucję japońskich pojazdów Suzuki na zachodnią Kanadę. Zanim przyjął propozycję, wyznaczył Brianowi zadanie przeprowadzenia badań rynku dla tych pojazdów. Chciał być w pełni przekonany o istnieniu potencjału rynkowego, zanim podejmie ostateczną decyzję i zainwestuje kilka milionów dolarów.

Przez następne kilka miesięcy Brian podróżował, badał rynek i pieczołowicie zbierał informacje na temat trendów w sprzedaży pojazdów, serwisu i polis gwarancyjnych, marketingu, strategii cenowych, importu i złożonych aspektów dystrybucji.

Informował prezesa na bieżąco, wiedząc też o tym, że chce on zatrudnić w przyszłości dyrektora, który będzie miał doświadczenie w zakresie importu i dystrybucji japońskich pojazdów w nowej firmie. Po dwóch miesiącach sporządził raport i spotkał się z prezesem, któremu przekazał bezpośrednio wnioski i rekomendacje. Podczas spotkania w sali byli także obecni japońscy dyrektorzy. Czekali na wyniki analizy i na ostateczną decyzję. Na końcu sprawozdania powiedział im, jakie będą ceny w następnych kilku latach.

Japońscy biznesmeni słuchali z uwagą, a potem wybuchnęli śmiechem i zaczęli rozmawiać w swoim języku. Wreszcie powiedzieli prezesowi, że zlecili prywatnie pełne badanie rynku w zakresie potencjału sprzedaży ich pojazdów. Zapłacili za nie kilkadziesiąt tysięcy dolarów. Wynikały z niego identyczne wnioski jak te, do których doszedł Brian w swoim badaniu. Prezes był pod tak dużym wrażeniem ogromu jego wiedzy o tej linii samochodów, że zaoferował mu stanowisko dyrektora zarządzającego całym przedsięwzięciem.

W ciągu następnych trzech lat Brian założył 65 przedstawicielstw handlowych i nadzorował w zachodniej Kanadzie sprzedaż samochodów Suzuki o łącznej wartości kilkudziesięciu milionów dolarów. Firma Suzuki Motor Corporation wykorzystała jego model, żeby wejść na rynek w USA kilka lat później. Jego ścieżka kariery zmieniła się o sto osiemdziesiąt stopni, bo zapłacił cenę za stanie się wyjątkowo kompetentnym w tym obszarze.

Pracodawcy szukają ludzi czynu. Szukają ludzi, którzy zakażą rękawy i wykonują zadanie jak najszybciej. Kiedy staniesz się znany ze swojej kompetencji i szybkości, zostaniesz szybko zauważony przez osoby kluczowe w Twoim

środowisku pracy. Wtedy Twoja kariera zacznie rozwijać się w ekspresowym tempie.

Wizerunek

Doskonale wyniki są niezbędne, ale nie są wystarczające. Są też inne rzeczy, które wpłyną na to, jak będą Cię postrzegali inni ludzie. Bardzo ważny jest Twój ogólny wizerunek.

Znane jest badanie przeprowadzone kilka lat temu wśród menedżerów nadzorujących rekrutację pracowników, które wykazało, że decyzja o zatrudnieniu jest podejmowana w ciągu pierwszych trzydziestu sekund od pierwszego spotkania z kandydatem. Badania wskazują też, że decyzja o przyjęciu czy odrzuceniu kandydata tak naprawdę podejmowana jest w ciągu pierwszych czterech sekund. Wielu kandydatów o świetnych kwalifikacjach nie dostaje pracy tylko dlatego, że nie wyglądają wystarczająco profesjonalnie.

Na jednym z moich wykładów podszedł do mnie kiedyś młody człowiek o długich włosach i niechlujnym ubiorze i zapytał, czemu ludzie przywiązują taką wagę do wyglądu zewnętrznego. Upierał się, że ludzie powinni oceniać go na podstawie jego charakteru i umiejętności, a nie wyglądu.

Wyjaśniłem mu, że to, czego się domaga, jest niezgodne z ludzką naturą. Każdy z nas ocenia innych po ich wyglądzie. Wyjaśniłem mu, że tak jak on ocenia innych po wyglądzie, tak i oni oceniają jego na tej podstawie.

Jest jednak jeszcze jeden element, który należy wziąć pod uwagę. Na wiele rzeczy w swoim życiu nie masz wpływu ani nie są one kwestią Twojego wyboru. Jednakże to, jak się

ubierasz czy prezentujesz, zależy w pełni od Twoich osobistych preferencji i świadomych wyborów. Ludzie świadomie wybierają swój sposób ubioru, uczesania i ogólny wygląd, aby pokazać światu, jakimi są osobami. To, jak wyglądasz na zewnątrz, odzwierciedla to, jak widzisz się od wewnątrz. Jeżeli masz pozytywny i profesjonalny obraz samego siebie, to będziesz się starał, aby Twój wygląd zewnętrzny był z nim spójny.

Powinieneś ubierać się tak, jak osoby na wyższych stanowiskach w Twojej firmie. Ubieraj się zgodnie ze stanowiskiem wyższym od Twojego. Ludzie oceniają Cię w dużej mierze na podstawie tego, jak wyglądasz i czy wyglądasz wystarczająco profesjonalnie i kompetentnie. To dlatego tak ważne jest, aby osoby, które mogą Ci pomóc w Twojej karierze, były nastawione do Ciebie pozytywnie. To otworzy przed Tobą drzwi szerzej, niż to sobie wyobrażasz.

Ten element może być jak trampolina w Twojej sytuacji rynkowej albo może być Twoją największą przeszkodą w zrobieniu kolejnego kroku w karierze.

Ludzie oceniają książkę po okładce — tak po prostu jest. Nasze procesy poznawcze działają jak automat — kategoryzują, identyfikują i wkładają do „szuflady”. Marna okładka nie da ludziom szansy na przeczytanie wartościowej treści. Nie odbieraj innym szansy, aby mogli Ci pomóc w osiągnięciu sukcesu. Wizerunek jest bardzo ważny.

Organizacje i stowarzyszenia

Kolejny sposób na zwiększenie swojej widoczności to dołączenie do branżowych stowarzyszeń związanych z Twoją

branżą. Dołącz do organizacji, które skupiają takich ludzi, których chciałbyś poznać i którzy są w karierze o krok dalej niż Ty.

Zanim dołączysz, powinieneś wziąć udział w spotkaniu, aby ocenić, czy dane stowarzyszenie może być dla Ciebie wartościowe. Kiedy już zdecydujesz, że znajomość z kluczowymi osobami w stowarzyszeniu może przyspieszyć Twoją karierę, zostań jego członkiem. Następnie zaangażuj się w działania stowarzyszenia.

Wielu ludzi, którzy są członkami klubu czy stowarzyszenia, jedynie uczęszcza na spotkania. Uważają, że są zbyt zajęci, żeby uczestniczyć w działaniach. Ale nie Ty. Twoim celem jest wybór kluczowego komitetu i włączenie się jako wolontariusz w jakąś inicjatywę. Dowiedz się, który komitet jest najbardziej wpływowy w danej organizacji, i pokaż, na co Cię stać. Ofiaruj swój czas, pomysły i energię — i działaj.

Bądź na każdym spotkaniu. Rób notatki. Zgłaszaj się do zadań. Wypełniaj je, i to na sto procent. W każdym typie działalności stowarzyszenia masz okazję pokazać się przed kluczowymi osobami w Twojej profesji w przyjaznej atmosferze. Dajesz im szansę zobaczenia, co potrafisz robić i jakiego typu jesteś osobą. Poszerzasz sieć cennych kontaktów w jeden z najskuteczniejszych sposobów. Ludzie, których poznasz, mogą być bardzo pomocni w Twojej pracy i karierze.

Możesz także dołączyć do znanej organizacji charytatywnej i udzielać się w corocznych programach fundraisingowych. Wcale nie musisz być bogaty — wystarczy, że masz czas, który możesz zainwestować dla swojej przyszłości. Chęć dania czegoś z siebie zostanie zauważona przez ludzi stojących

wyżej. Wielu ludziom, którzy mieli ograniczone kontakty i zasoby, udało się daleko zajść dzięki poznaniu liderów społeczności, którzy zaangażowani są w stowarzyszenia zawodowe i organizacje charytatywne.

Brian wiele lat temu dołączył do stanowej izby handlowej w Kalifornii i zgłosił się na ochotnika do pracy w Komitecie Edukacji Ekonomicznej. Jak to zwykle bywa, tylko niewielu członków poświęcało swój czas komitetowi. Zawsze jest jednak dużo pracy dla tych kilku osób, które są gotowe coś zrobić.

Rok później przewodniczył już obradom corocznej konwencji krajowej w tymże stowarzyszeniu. Wśród publiczności było kilkoro najbardziej wpływowych prezesów firm z całego stanu. W następnym roku został zaproszony do wygłoszenia krótkiego sprawozdania przed gubernatorem i jego asystentami w Zgromadzeniu Stanowym.

Stał się tak znany wśród przedsiębiorców, że sześć miesięcy od tego wydarzenia zaproponowano mu kierowanie nową firmą, trzykrotnie wyższą pensję oraz udział w zyskach. To wszystko wydarzyło się tylko dlatego, że był aktywny w izbie handlowej i stał się z tego znany. Trzy lata później zaczął udzielać się w fundacji United Way i miał podobne doświadczenia. Intensywnie pomagał tej organizacji w corocznej zbiórce funduszy. Poznał kilku znamienitych przedsiębiorców. Wiele drzwi w jego branży otworzyło się wtedy przed nim. W kolejnym roku jego sprzedaż i zyski przewyższyły te z poprzednich trzech lat.

Będziesz zdziwiony, jak szybko ruszysz naprzód, kiedy zaczniesz poświęcać swój czas i energię jako wolontariusz.

To jeden z najszybszych sposobów na wejście na wyższy szczebel drabiny sukcesu. I nie chodzi tu tylko o poznanie ludzi czy budowanie relacji, ale sama praca wolontariusza wspaniale wpływa na nasze podejście do życia, daje ogromną satysfakcję i dumę z pomagania innym. Coś wyjątkowego i prawdziwego dla tych, którzy tego spróbowali, tkwi w słowach z wersetu biblijnego: „Więcej szczęścia jest w dawaniu niżeli w braniu”.

Jest jeszcze wiele innych rzeczy, które możesz zrobić, aby zwiększyć swoją widoczność, a które nie przychodzą Ci nawet na myśl. Natknąłem się ostatnio na badanie, w którym wzięło udział 150 prezesów zarządu różnych organizacji. Wykazało ono, że dzięki dwóm istotnym cechom można przyspieszyć bieg swojej kariery.

Pierwsza z nich to umiejętność wyznaczania priorytetów, wydzielania rzeczy ważnych z wielu bieżących zadań. Druga cecha to poczucie pilności i umiejętność szybkiego wykonania zadania.

Wielu potwierdzi na pewno prawdziwość wyników tego badania. Niezwykle cenimy osobę, która potrafi wyznaczać priorytety i szybko wykonać zadanie. Możliwość powierzenia pracownikowi samodzielnego wykonania zadania jest jedną z najbardziej cenionych rzeczy na rynku pracy. Kiedy Twój pracodawca może zlecić Ci zadanie, a potem odejść do swoich spraw i nie martwić się o nie, to właśnie zrobiłeś krok do przodu. Awans i podwyżka są kwestią czasu.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ 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 WYDAWNICZA



Helion SA

Myśl w stronę rozwoju

Otoczająca nas rzeczywistość ewoluuje. Wiedza i technologia dają nowe możliwości i podpowiadają rozwiązania, o jakich nam się wcześniej nie śniło. Korzysta z nich jednak ułamek społeczeństwa — ludzie kreatywni i nastawieni na rozwój. Tylko oni wciąż na nowo adaptują się, uczą i zdobywają zawodowe oraz życiowe szczyty. W tym samym czasie reszta porzuca marzenia, buntuje się przeciwko światu i zachodzącym zmianom, staje się tłem dla gwiazd. Mimo równych szans na początku drogi jedni wygrywają, inni się poddają. Dlaczego?

Odpowiedź tkwi w sposobie myślenia. Ludzie lubiący stabilność, nastawieni na trwanie, woleliby niczego nie zmieniać w sobie i swoim otoczeniu. Ludzie ukierunkowani na rozwój są otwarci na zmiany i gotowi podejmować ryzykowne decyzje. Jeśli brakuje im niezbędnych narzędzi, skupiają się na ich zdobyciu. Nigdy nie osiadają na laurach.

Ta książka to spotkanie dwóch pokoleń. Dwoch perspektyw i życiorysów. Jednego z autorów znam od 1990 roku, towarzyszył mi w początkach mojej kariery, a drugi — ten młodszy — aktywnie uczestniczy ze mną od szeregu lat w działaniach Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców w Polsce.

W dialogu tych dwóch różnych pokoleń i doświadczeń przebija się jedno bardzo ważne przesłanie: mimo że mamy rozległą wiedzę o psychologii, filozofii i zarządzaniu osobistym rozwojem, nie znajdziemy substytutu dla wysiłku, dyscypliny i ciężkiej pracy. I Sebastian, i Brian właśnie to udowadniają. Szczerze polecam.

Robert Krool, mentor, diagnostyk rozwojowy, www.lifeskills.pl

Niezwykłe połączenie polskiego entuzjazmu, olbrzymiej wiedzy praktycznej Sebastiana Kotowa oraz kanadyjskiej precyzji w realizowaniu celów Briana Tracy'ego. Trudno dziś na rynku o dobrą książkę. Ta jest bardzo dobra!

Jakub B. Bączek, trener mentalny polskiej kadry siatkarki, mistrzów świata z 2014 roku

Patroni medialni:

**Bloomberg
Businessweek**

Polska

benefit

Patroni merytoryczni

obrazymotywyacyjne.pl

M INDSHIFT LAB
executive education

książkiklasybusiness

one
p r e s s

Nr katalogowy: 42083



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



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

Sprawdź najnowsze promocje:
• <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
• <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
• <http://onepress.pl/nowosci>

Hellon SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

cena 34,90 zł

ISBN 978-83-283-2123-6



9 788328 321236