

ZRÓB

PRZEJMIJ KONTROLĘ

TO

NAD SWOIM CZASEM I ŻYCIEM

TERAZ!

BRIAN TRACY

Tytuł oryginału: Get it Done Now!: Own Your Time, Take Back Your Life

Tłumaczenie: Tomasz F. Misiorek

ISBN: 978-83-283-9666-1

Original edition copyright © 2020 by Brian Tracy.

All rights reserved.

Polish edition copyright © 2021, 2022 by Helion S.A.

All rights reserved.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

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

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 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

Wstęp 7

Rozdział 1.

Produktywność: przyrzeczenia i pułapki 11

Rozdział 2.

Psychologia produktywności 37

Rozdział 3.

Produktywne osoby
są bardzo zorientowane na cel 59

Rozdział 4.

Produktywni ludzie są zorganizowani 89

Rozdział 5.

Najlepsze metody na produktywność,
jakie kiedykolwiek powstały 119

Rozdział 6.

Jak skończyć z odwlekaniem 157

Rozdział 7.

Produktywny profesjonalista 177

Rozdział 8.

Produktywność w związkach 205

Konkluzja

Czynić różnicę 215

Rozdział 2.

Psychologia produktywności

W moim odczuciu ważne jest nie tylko danie ludziom technik i strategii, ale też przekazanie im głębszej wiedzy na temat psychologicznych aspektów dyscypliny, czy to w sprzedaży, przywództwie, negocjacjach, perswazji, czy osiągnięciach.

Dlaczego? Pozwól, że nawiążę do prostego stwierdzenia pochodzącego jeszcze z czasów Ralpha Waldo Emersona i Earla Nightingale'a: *stajesz się tym, o czym przez większość czasu myślisz*. Twój świat zewnętrzny jest ekspresją twojego świata wewnętrznego. W życiu nie dostajesz tego, czego chcesz. Dostajesz to, czego oczekujesz. Prawo przyciągania mówi, że przyciągasz w swoim życiu ludzi i okoliczności, które przystają do myśli, które u ciebie dominują.

Najcudowniejszą rzeczą na świecie jest to, że jedyną rzeczą, nad którą całkowicie panujesz, są twoje własne myśli. Im pozytywniej myślisz o sobie i swoich możliwościach, tym bardziej jesteś kreatywny.

Każdy z nas ma nie tylko świadomość, ale też podświadomość. Podświadomość jest powszechnie niezrozumiana. W praktyce to ogromna mentalna biblioteka przechowująca wszystko, czego doświadczyłeś w życiu, i służąca tymi informacjami wtedy, gdy ich potrzebujesz.

Każda osoba ma również nadświadomość. O nadświadomości mówi się już od jakichś 4000 lat. Jest to twoja zdolność porozumiewania się z wielkim umysłem wszechświata, do którego każdy człowiek może się zwrócić. Tak jak dziś szukamy czegoś w internecie, możemy też szukać w nadświadomości. Gdy będziemy czegoś pragnąć wystarczająco długo, wystarczająco mocno i odpowiednio pracować, da nam ona to, czego pragniemy.

Odkryłem, że wszyscy ludzie sukcesu są świadomi, że ta wielka jaźń istnieje. W zeszłym tygodniu rozmawiałem z kobietą, która odniosła wielki sukces, i powiedziałem: „Oczywiście słyszałaś o nadświadomości”.

„Naturalnie” — odpowiedziała.

Jeśli będziesz karmił tę nadświadomość wyraźnymi myślami, przyniesie ci wszystko, czego pragniesz i potrzebujesz, w idealnie właściwym czasie. Jeśli chcesz być szczęśliwy, kluczem do szczęścia jest nawiązanie kontaktu z nadświadomością.

To przypomina mi kluczowy punkt zwrotny w moim życiu, którym było odkrycie znaczenia poczucia własnej godności. Poczucie własnej godności najlepiej opisać jako samoocenę, to na ile lubisz samego siebie, na ile się szanujesz i na ile uważasz się za wartościową i ważną osobę. Twoje poczucie własnej godności decyduje praktycznie o wszystkim, co zachodzi w twoim życiu. Co więcej, wszystko, co w nim zachodzi, albo zwiększa, albo zmniejsza twoje poczucie własnej godności. W życiu nic nie jest neutralne.

Zrozumiałem rolę poczucia własnej godności, zanim urodziło się moje pierwsze dziecko. Usiadłem, by porozmawiać z żoną. Uznaliśmy, że najważniejszym celem jest wychować nasze dzieci w poczuciu własnej godności i pewności siebie. Wszystko, co robiliśmy, było skupione na tych celach. Świa-

domie nigdy nie krytykowaliśmy dzieci, nigdy nie karaliśmy, nigdy nie robiliśmy niczego, co mogłoby zmniejszyć ich poczucie własnej godności i ich pewność siebie.

Naszym pierwszym dzieckiem, moim króliczkiem doświadczalnym była córka Christina. Potem syn Michael, kolejny syn David i wreszcie córka Catherine. Powtarzałem to za każdym razem. Jak to mówiono na Dzikim Zachodzie: „Nigdy nie zniechęcaj”. Moje dzieci nigdy nie były krytykowane ani skłaniane do ograniczenia wiary w siebie, bo powtarzam im, że są wspaniałe i mogą osiągnąć wszystko, na co się zdecydują.

Pamiętaj też o tym, że o 95% twoich emocji decyduje to, w jaki sposób najczęściej się do siebie zwracasz. Najlepsze słowa, jakich możesz użyć, podstawowa afirmacja to: „Lubię siebie. Lubię siebie. Lubię siebie”. Im bardziej będziesz się lubił, tym lepiej będziesz robił wszystko, na czym się skupisz, tym więcej będziesz miał pewności siebie, tym szczęśliwszy będziesz i tym więcej energii będziesz miał. Pamiętaj: „Lubię siebie, lubię siebie, lubię siebie”.

Ostatnio odezwał się do mnie młody człowiek, który właśnie został głównym menedżerem w szybko rosnącej firmie technologicznej. Ten młody człowiek powiedział: „Musisz poznać moją historię. Nie uwierzysz w nią, ale wyślę ci ją na twojego iPhone’a. Po prostu nagram to dla ciebie”. Tak też uczynił.

Zaczął od sprzedawania telefonów w kiosku w centrum handlowym. Pracował już od miesiąca, ale nie udało mu się sprzedać ani jednego telefonu. Wciąż dzwonił do ludzi, którzy odpowiadali: „Nie jestem zainteresowany. Nie chcę telefonu. Nie potrzebuję. Mam już telefon”. Był naprawdę zdołowany. Popadał w rozpacz.

Poszedł do księgarni i natknął się na moją książkę. Była to *Psychology of Selling* (która zawiera dokładne wyjaśnienie tego, jak twój sposób myślenia wpływa na twoje sukcesy w sprzedaży). Przeczytał ją i tym, co szczególnie utkwiło mu w pamięci, było stwierdzenie: „Lubię siebie”.

Następnego dnia zatrzymał się na parkingu. Wyciągnął książkę, otworzył ją na tej stronie i zaczął powtarzać w kółko: „Lubię siebie. Lubię siebie”. Widział ludzi przechodzących koło samochodu, gdy siedział tam i z wielkim entuzjazmem mówił sam do siebie. Pokazywali go palcami, a on się śmiał i mówił: „Lubię siebie. Lubię siebie”.

Następnie wyszedł z auta i poszedł do centrum handlowego. Od tego momentu stał się maszyną do sprzedaży. Sprzedawał, sprzedawał i sprzedawał. W ciągu miesiąca osiągnął pozycję najlepszego sprzedawcy w firmie, po dwóch miesiącach był już kierownikiem. Po trzech miesiącach dyrektorem. Po czterech założył własną firmę. Codziennie nakręcał się, powtarzając: „Lubię siebie. Lubię siebie”.

Z tobą jest tak samo. Najpotężniejsze zaklęcie, jakie możesz wypowiedzieć, to powtarzanie w kółko: „Lubię siebie”. Kolejnym zaklęciem do powtarzania w kółko jest: „Dam radę. Dam radę. Dam radę”.

Jeśli chcesz wychować szczęśliwe, zdrowe, pewne siebie dzieci, powtarzaj im bezustannie: „Dasz radę. Dasz radę. Dasz radę zrobić wszystko, co sobie postanowisz. Jeśli czegoś naprawdę chcesz, nic cię nie powstrzyma”. Pamiętaj, na osoby traktujące cię jak autorytet, czyli dzieci, męża lub żonę, pracowników i przyjaciół, masz większy wpływ niż ktokolwiek na świecie. Kiedy im mówisz: „Dasz radę. Dasz radę zrobić wszystko, co sobie postanowisz”, to ci uwierzą i wkrótce wiara stanie się nawykiem.

Im bardziej będziesz wierzył w to, że jesteś bardzo produktywną osobą, każdego dnia podejmującą i kończącą swoje zadania, tym będziesz się czuł szczęśliwszy, będziesz miał więcej energii, będziesz się bardziej lubił i szanował, a także będziesz bardziej zmotywowany, by przyjść do pracy trochę wcześniej, pracować trochę ciężiej, zostać trochę dłużej. Będziesz zmotywowany do tego, by uczyć się i studiować, by stać się lepszym w swojej dziedzinie dla siebie, swojego szefa i swojej firmy. Staniesz się maszyną do uczenia się. Nie będziesz umiał doczekać się nauczania nowych rzeczy, które sprawią, że będziesz zdolny robić lepszą robotę i robić ją szybciej dla osób, które jej od ciebie oczekują i na ciebie liczą.

Większość ludzi zachowuje się odwrotnie. Umniejszają sami siebie. Sabotują się, powtarzając w głowie rzeczy, które wzmacniają w nich przekonanie, że nie są produktywni.

Najsilniejszymi ogranicznikami sukcesu (dwoma rzeczami, które zmniejszają twój potencjał bardziej niż jakiegokolwiek inne) są strach przed porażką, czyli obawa, że nie zrobisz czegoś wystarczająco dobrze, i strach przed odrzuceniem, czyli obawa przed tym, że innym się nie spodobaś i będą cię krytykować. Z tymi dwoma strachami musisz walczyć silniej niż z czymkolwiek innym. Kiedy jednak będziesz częściej powtarzać: „Lubię siebie” i „Dam radę”, te strachy będą coraz słabsze. Będą maleć i zanikać, aż w ogóle przestaną istnieć. Jeśli pojawią się w twojej głowie, natychmiast je z niej wygonisz.

Mając ograniczające cię przekonania, wierzysz, że coś cię w jakiś sposób blokuje. Brakuje ci talentu, umiejętności. Nie jesteś wystarczająco dobry. Nie jesteś wystarczająco atrakcyjny. Nie masz wystarczających umiejętności. Największy

problem, jaki stoi przed człowiekiem, można podsumować słowami: „Nie jestem dość dobry. Inni są lepsi ode mnie”.

Dlatego mówię moim uczniom, że są tak samo dobrzy, jeśli nie lepsi niż każdy, kogo kiedykolwiek spotkają. Gdy w kółko, raz za razem powtarzasz: „Lubię siebie” i „Dam radę”, w końcu zaczniesz w to wierzyć. Twoje negatywne, ograniczające przekonania słabną.

Powtarzaj więc sobie te rzeczy raz za razem. Mów najważniejszemu osobom w twoim życiu: „Dasz radę i jesteś naprawdę dobry w tym, co robisz. Jesteś po prostu świetny”.

Gdy moje dzieci miały cztery czy pięć lat, przychodziły ze szkoły ze swoimi pierwszymi obrazkami i chwaliły się nimi przede mną. Rozpływałem się nad nimi. Pytałem: „Ty to narysowałaś? Zupełnie sama? Kto ci pomógł? Kto za ciebie rysował? Ktoś musiał to za ciebie zrobić!”.

„Nie, wcale nie — odpowiadała — zrobiłam to zupełnie sama”.

Na to mówiłem: „To niewiarygodne. Po prostu nie wierzę”. Wołałem żonę: „Barbara, musisz to zobaczyć. Normalnie nie dasz wiary. Patrz, Christina narysowała to zupełnie sama. To coś wspaniałego”. Potem obrazek trafiał na lustro albo na drzwi lodówki i długo go podziwialiśmy.

Nawet gdy któreś dostało słabą ocenę, mówiliśmy: „To tylko potknięcie. Następnym razem dostaniesz lepszą ocenę, prawda?”.

Odpowiadały: „Tak, tak będzie”.

„Świetnie, w takim razie nie ma problemu, bo jesteś przecież bardzo bystra”.

Możesz zastosować takie samo podejście w stosunku do członków swojej rodziny.

Tak jak pisałem na początku tego rozdziału, stajesz się takim, jakim sobie siebie przez większość czasu wyobrażasz. Stajesz się tym, co przez większość czasu na swój temat mówisz. Stajesz się tym, w jaki sposób najczęściej przedstawiasz się innym. Jeśli więc mówisz innym pozytywne rzeczy, ten przekaz wraca do ciebie jak bumerang. Czujesz się pozytywny, szczęśliwszy, silniejszy, a twoje poczucie własnej wartości rośnie. Słowa, których używasz, mają ogromną moc.

Stajesz się też tym, czego nauczasz. Wcześniej wspominałem o Pecie Rose. Pete Rose stał się sławny, bo jego ojciec uczył go grać w baseball, odkąd Pete skończył cztery lata. Kto jest najślawniejszym golfistą naszych czasów? Pewnie Tiger Woods. Tiger Woods grał z ojcem w golfa, już gdy miał cztery lata. Jego ojciec dawał mu lekcje, wskazówki, pochwały i zachęty, gdy Tiger miał cztery lata, a gdy miał sześć, pokonał swojego ojca. Co możesz czuć, gdy jesteś dzieckiem i pokonujesz swojego ojca, najlepszego golfistę w rodzinie? Tiger Woods stał się jednym z największych golfistów w historii tego sportu.

Pamiętaj, wszystko, co mówisz, i wszystko, co od ciebie wychodzi, później wraca, więc zawsze mów o sobie rzeczy, które chciałbyś, by były prawdziwe. Nigdy nie mów na swój temat niczego, czego byś nie chciał, by było prawdziwe. Nigdy nie mów, że się spóźniasz, jesteś niezorganizowany albo zapominalski. Zawsze przedstawiaj się jako człowiek, którym chciałbyś być w przyszłości.

Produktywność i autentyczność

Niektórzy ludzie uważają, że jeśli będziesz przez cały czas ciężko pracował, pozostawał skupiony na celu, robił swoją robotę i kończył swoje zadania, utracisz spontaniczność i autentyczność. To po prostu nieprawda. Gdy zawsze kończysz rozpoczęte zadania, zaczynasz się czuć ze sobą coraz bardziej i bardziej szczęśliwy. Zaczynasz czuć się szczęśliwy z powodu tego, że realizujesz cele i realizujesz je na czas.

Zachęcam do tego, byś rozpiisał sobie plan i postępował zgodnie z nim każdego dnia, aż wejdzie ci to w krew. Robienie tego, co do ciebie należy, stanie się działaniem spontanicznym, a ty zaczniesz zachowywać się naturalnie i spontanicznie w relacjach z innymi ludźmi.

Jak już pisałem, wiele osób marnuje większość czasu, który spędzają w pracy. Szacuje się, że około 50% czasu pracy marnowane jest na nieproduktywne zadania i czynności. Tylko około 50% czasu jest naprawdę poświęcane na pracę i w dodatku wiele z wykonywanych wtedy zadań ma niską wartość lub jest zgoła bez wartości.

Spraw zatem, by dokończenie twojej pracy było dla ciebie naturalne, bo dzięki temu będziesz ciągle szczęśliwy. Proponuj innym, że pomożesz im troszeczkę na początku, by zrobili to, co do nich należy. Pamiętaj, że dziś większość ludzi funkcjonuje daleko, daleko poniżej swojego potencjalnego poziomu produktywności.

Włącza się zasada 80/20. Zasada 80/20 jest strasznym obciążeniem. Mówi, że tylko 20% ludzi będzie zarabiać 80% pieniędzy. Jeśli znajdujesz się w dolnych 80%, zawsze będziesz zadłużony, zawsze będziesz musiał się martwić o pieniądze, nigdy nie będziesz szanowany przez innych, chyba że przez tych z dolnych 80%. A to nie są ludzie, których

szacunek wiele znaczy, bo jest bardzo płytki i szybko się ulatnia. Chcesz, żeby szanowali cię ci z górnych 20%.

Mój przyjaciel stał się najlepszym sprzedawcą w swojej firmie w całym kraju. Powiedział, że gdy zaczął tam pracować, był na samym dole i trzymał z innymi sprzedawcami z dołów. Przychodzili do biura, marnowali czas, czytali gazety, rozmawiali i szli na lunch.

Wtedy mój przyjaciel zauważył coś, co odmieniło jego życie: wśród trzydziestu lub czterdziestu sprzedawców w jego firmie mniej więcej sześciu było naprawdę dobrych. Trzymali się w swoim towarzystwie i nie spędzali czasu z tymi, którzy nie mieli wyników. Powiedział więc sobie: „Jeśli mam być wśród najlepszych, powinienem przestawać z najlepszymi. W jaki sposób mam do tego dojść? Poproszę ich o rady”.

Poszedł więc do jednego z najlepszych sprzedawców i powiedział: „Słuchaj, chcę odnosić sukcesy, tak jak ty. W jaki sposób organizujesz swój czas, że jesteś o wiele bardziej produktywny niż przeciętniacy?”.

Tamten odpowiedział: „Cóż, korzystam z takiego systemu”. I pokazał mu system.

Mój przyjaciel odparł: „Serdecznie ci dziękuję. Naprawdę jestem zobowiązany”. Natychmiast skorzystał z dobrej rady.

Jest to jedna z najważniejszych rzeczy, jakich kiedykolwiek się nauczyłem: gdy masz dobry pomysł, natychmiast wprowadzaj go w życie. Nie czekaj „do jutra” ani do następnego tygodnia. Bierz się za niego natychmiast. Jeśli ktoś daje ci dobrą radę, korzystaj z niej od razu, a potem idź i powiedz: „Skorzystałem z twojej rady i naprawdę mi pomogła. Czy jest coś jeszcze, co powinienem robić lub czego powinienem unikać?”.

Odpowiedzą: „Cóż, mógłbyś robić to, co ja. Nauczyłem się, by zawsze zaczynać wcześniej niż ktokolwiek inny, że-
bym mógł się zabierać za swoją pracę, zanim inni pojawią się w firmie”. O wiele łatwiej będzie ci wtedy skupić się na tej pracy przez resztę dnia.

„Och. Bardzo ci dziękuję. To doskonały pomysł”. Gdy ludzie dają ci rady, zapisuj je. Miej ze sobą notes i zapisuj.

Następnie mój przyjaciel zaczął podpytywać inne osoby. Zaczynał: „Wiesz, rozmawiałem z Billem czy Susan i oni dali mi taką radę. Jaką radę mógłbym dostać od ciebie, bo chciałbym odnosić sukcesy, tak jak ty?”

Ludzie dzielili się z nimi radami. „Wkrótce — powiedział — zaprosili mnie, żebym poszedł z nimi na lunch albo usiadł przy drugim śniadaniu. Niebawem spędzałem cały czas z najlepszymi pracownikami, a moje wskaźniki sprzedaży rosły i rosły”.

Gdy pojechaliśmy na coroczną konferencję sprzedawców, gdzie byli wszyscy najlepsi, robiłem to samo. Chodziłem do ludzi, którzy zdobyli wszystkie nagrody, i pytałem: „Co robisz takiego, że rok po roku dostajesz nagrodę za bycie najlepszym sprzedawcą w kraju? Jaki jest twój sekret?”

Oni odpowiadali: „Cóż, jest taka jedna rzecz. To dzięki książce, którą przeczytałem, albo czemuś, co robię każdego dnia, a co mi bardzo pomogło”.

„Dzielili się ze mną swoimi sekretnymi przepisami na sukces, a ja wprowadzałem je w życie. W ciągu kilku lat stałem się jednym z najlepszych sprzedawców w kraju i zarabiałem dziesięć albo i dwadzieścia razy więcej niż zarabiali inni”.

„Odkryłem też, że tych najlepszych nikt przedtem o nic nie pytał. Wchodzili na podium, odbierali nagrody przez całe

lata i nikt nie zapytał ich potem, co zrobili, by się tam znaleźć. Byłem pierwszą osobą, która zadawała pytania. Wysłali mi pocztą książki, bo wiedzieli, że je przeczytam i zastosuję się do zawartych w nich porad”.

A zatem pierwszą rzeczą, którą należy zrobić, jest poproszenie o radę najlepszych ludzi z twojej branży. Będziesz zadziwiony, jak chętnie udzielają rad i odpowiadają na pytania. Kiedy już dostaniesz radę, natychmiast zastosuj ją w praktyce i powiedz, na ile ci się przydała. Powiedz im, co zrobiłeś i jaki to miało skutek.

Pamiętaj, każdy zaczyna od samego dna, ale ty nie musisz na nim pozostać.

Prawdziwe poczucie własnej wartości

Muszę napisać to i owo o poczuciu własnej wartości. Z jednej strony, osiągnięcia generalnie są blisko powiązane z samooceną. Z drugiej strony, czy możliwe jest napompowanie swojego poczucia własnej wartości, jeśli nie odpowiada ona twoim rzeczywistym osiągnięciom? Przykładowo badania wskazują, że amerykańscy studenci mają wyższą samoocenę w odniesieniu do swojej inteligencji i wiedzy od niektórych zagranicznych studentów, ale to ci drudzy osiągają wyższe wyniki w testach badających te przymioty.

Nie wierzę w to, że ludzie mają fałszywe poczucie własnej wartości. Mogą co najwyżej być zarozumiali lub arogancy. Ich samoocena jest nadmuchana i ten balonik można łatwo przebić. Wystarczy jedna porażka, a obwinia się i utracą pewność siebie, bo nie opiera się ona na prawdziwym poczuciu własnej wartości.

Istnieje coś takiego jak prawdziwe poczucie własnej wartości. Pojawia się wtedy, gdy naprawdę lubisz siebie, bo robisz dobrą robotę, a ludzie dookoła lubią cię i szanują. Jeśli ktoś cię krytykuje, puszczasz to mimo uszu. Nie zwracasz uwagi.

Jeśli uważasz, że robisz dobrą robotę, ale szef zabiera cię na bok i mówi: „Wiesz, twoje wyniki dołują”, to naprawdę szkodzi twojemu poczuciu własnej wartości i samoocenie.

Mamy więc prawdziwe poczucie własnej wartości i fałszywe poczucie własnej wartości. Prawdziwe poczucie własnej wartości jest oparte na autentycznych dokonaniach i osiągnięciach, które są doceniane nie tylko przez ciebie, ale też przez otaczających cię ludzi. Fałszywe poczucie własnej wartości budujesz sam, ale nie masz do tego żadnych podstaw. Nie udało ci się osiągnąć niczego wartościowego czy lepszego od osiągnięć innych osób.

Niskie poczucie własnej wartości jest największym problemem dla wielu ludzi, bo działa jak hamulce, które trzymają cię w miejscu i spowalniają. Podkopują twoją pewność siebie i sprawiają, że postrzegasz siebie w negatywnym świetle.

Gdy lubisz siebie, na krytykę pod swoim adresem reagujesz śmiechem. Każdy ma prawo do własnych opinii. Ciebie to nie niepokoi, bo masz autentyczne poczucie własnej wartości.

Wychowałem moje dzieci w ten sposób, że nie słyszały nigdy od swoich rodziców niczego poza pozytywnymi ocenami, komplementami i zachętami. To nie znaczy, że zawsze się we wszystkim zgadzamy i nie spieramy, ale nigdy nie były krytykowane, bo destruktywna krytyka ze strony ludzi, na których opinii nam zależy, jest wielkim rakiem toczącym osobowość.

Destruktywna krytyka, którą sam sobie fundujesz, jest najgorsza ze wszystkich.

Zawsze wtedy, gdy spotkasz dorosłego mającego problemy ze sobą, możesz wyprowadzić je z tego, że jako dziecko podczas pierwszych czterech lub pięciu lat swojego życia był poddawany destruktywnej krytyce. Jeśli dziecko od najmłodszych lat jest podbudowywane, zachęcane i chwalone, nabierze siły, pozytywnego nastawienia i pewności siebie na resztę życia.

Świetna wiadomość jest taka, że jeśli w twoim przypadku nie położono tego fundamentu w dzieciństwie, sam możesz go sobie wybudować. Możesz stać się swoim własnym największym fanem. Możesz zacząć mówić do siebie w pozytywny sposób.

Przyjmijmy, że twoim problemem jest brak punktualności. Jest tak prawdopodobnie dlatego, że nauczyłeś się braku punktualności od jednego lub obojga rodziców: oni się spóźniali, więc ty się spóźniałeś, albo twoi przyjaciele czy koledzy się spóźniali. Ponieważ chciałeś się wpasować w otoczenie, robiłeś tak samo.

Powiedzmy, że chcesz stać się punktualny. Mówisz: „Dobra, jestem bardzo punktualną osobą”, a jednak ostatecznie się spóźniasz. Mówisz: „To niepodobne do mnie. Jestem bardzo punktualną osobą. Czasami zdarzy mi się wpadka, ale generalnie jestem bardzo punktualny. Przychodzę na czas praktycznie w każdej sytuacji. Staram się zawsze dotrzeć wcześniej, na wypadek gdyby coś się wydarzyło”.

Mówisz do siebie. Stajesz się swoim największym fanem. Mówisz do siebie takiego, jakim chciałbyś być, a nie takiego, jakim akurat w tej chwili jesteś. Jeśli popełnisz błąd, mówisz:

„Popełniłem błąd, ale to niepodobne do mnie. To tylko błąd. Tak naprawdę jestem punktualny”.

Dam ci przykład. Gdy moje dzieci dorastały, wiedziałem, że jednym z największych wyzwania dzieciństwa jest strach: strach przed porażką, strach przed niebyciem tak dobrym jak inne dzieci i tak dalej. Mogły utracić entuzjazm i zniechęcić się do sportu lub innej aktywności.

Pamiętam, że powiedziałem do mojego syna Davida: „Jako twój ojciec wiem o tobie jedno: nigdy się nie poddajesz”.

„Tato, ale to nieprawda. Jak się przewrócę albo nie idzie mi na karate, bejsbolu czy gdzie indziej, to rezygnuję”.

„Nie, nie — powiedziałem — może tak ci się wydawać, ale naprawdę nigdy się nie poddajesz. Jestem twoim ojcem i znam cię lepiej niż ktokolwiek inny, wiem, że w niektórych przypadkach postanawiasz się wycofać, ale nigdy się nie poddajesz”.

W tym czasie David bawił się z kolegą. Rozmawiali o cechach osobowości i David powiedział do niego: „Cóż, wiem o sobie jedno. Nigdy się nie poddaję”. Gdy usłyszałem, jak to mówi, powiedziałem do siebie: „Rany. To świetnie”.

Do dziś, jeśli zapytasz którekolwiek z moich dzieci: „Czy jesteś typem człowieka, który łatwo się poddaje?” odpowiedzą: „W żadnym razie — ja nigdy się nie poddaję”, bo powtarzałem im to bez przerwy. Mówiłem: „Jesteś fantastyczną osobą. Nigdy się nie poddajesz”.

I faktycznie nigdy się nie poddają. Czy próbują wielu różnych rzeczy, które nie chwytają? Oczywiście, ale nigdy się nie poddają. Powtarzaj więc sobie: „Nigdy się nie poddaję, nigdy się nie poddaję, nigdy się nie poddaję”. Mów swoim dzieciom: „Nigdy się nie poddajesz. Jestem z ciebie dumny, bo nigdy się nie poddajesz, niezależnie od tego, co się wydarzy. Próbujesz wielu różnych rzeczy, ale nigdy się nie poddajesz”.

„Ale co z tą sytuacją albo co z tamtym?” — może zapytać dziecko.

„Ach, tamto w ogóle nie było dla ciebie odpowiednie. Rzuciłeś tamto, żeby znaleźć coś, co jest dla ciebie lepsze. Nigdy się nie poddajesz”.

Pamiętaj, że każde pokrzepienie i pochwalenie innej osoby ma efekt bumerangu. Wraca prosto do ciebie, podnosi twoje poczucie własnej wartości i wiarę we własne siły.

Wizualizacja i afirmacja

Pozwól, że przejdę teraz do potęgi wizualizacji. Świat zewnętrzny zawsze widzi cię w ten sposób, w jaki postrzegasz siebie samego. Możesz tworzyć w głowie obrazy tego, jak świetnie sobie radzisz, bo tylko ty jesteś w stanie kontrolować obrazy w swojej głowie. Możesz więc stworzyć obraz siebie jako absolutnie najlepszej osoby, jaką możesz być.

Istnieje tysiąc metod i technik. Powiedzmy, że chcesz nabrać tężyzny fizycznej. Znajdujesz zdjęcie wysportowanej osoby w stroju kąpielowym i przyczepiasz je na drzwiach lodówki. Potem robisz zdjęcie sobie i zastępujesz jej twarz swoją twarzą. Za każdym razem, gdy podchodzisz do lodówki, jest na niej zdjęcie osoby ze świetną figurą i twoją twarzą, a twoja podświadomość odbiera je jak fotografię. Dodaje do kolekcji obrazów. Gdy myślisz o jedzeniu, gdy myślisz o ćwiczeniach, gdy myślisz o wadze, gdy myślisz o ubraniach, wciąż w głowie pojawia ci się to zdjęcie.

Możesz też afirmację, na przykład taką jak: „Nigdy się nie poddam”, napisać dziesięć razy. To jak w szkole, gdy nauczyciele kazali przepisać wielokrotnie odwrotność czegoś, co zrobiłeś źle: „Zawsze przychodzę do szkoły na czas” albo

„Zawsze kończę swoją pracę na czas”. Kazali ci przepisać te słowa dziesięć, dwadzieścia, pięćdziesiąt lub sto razy. Dlaczego? Bo wszystko, co raz za razem przepisujesz, pozostawia ślad w twoim umyśle.

Za każdym razem, gdy przepisujesz polecenie, twój umysł wiąże z nim obrazy. Piszesz: „Nigdy się nie poddam”, widzisz siebie niepoddającego się nigdy. Jeśli napiszesz: „Pracuję dłużej i ciężiej niż ktokolwiek inny”, widzisz siebie pracującego dłużej i ciężiej. Wkrótce twoja podświadomość przyjmuje to jako polecenie i automatycznie polecenie wykonuje.

Są nawyki, które pozwalają ci na łatwiejsze wypracowanie sobie innych nawyków. Jednym z nich jest wybieranie cechy, której pożądasz, i spisywanie jej w pierwszej osobie jako pozytywnej afirmacji: „Jestem zawsze punktualny. Zaczynam pracę od samego rana. Pracuję przez cały dzień. Pracuję przez cały czas, gdy jestem w pracy. Kończę każde zadanie”.

Zapisz afirmację i przepisz ją dziesięć razy. Może nawet każdego poranka, gdy wstaniesz, przepisz ją dziesięć razy, dopóki nie zaczniesz zachowywać się tak, jak w afirmacji.

Oto co się stanie. Gdy nie będziesz punktualny albo nie będziesz kończył swoich zadań, poczujesz się niekomfortowo. Będziesz trochę zły na siebie. Będziesz zmotywowany, by się poprawić.

Gdy zaprogramujesz samego siebie nowym nawykiem, będziesz miał o wiele więcej czasu, by zrobić więcej niż kiedykolwiek przedtem. Możesz wtedy zacząć pracować nad kolejnym nawykiem. Możesz powiedzieć: „Zawsze rozpoczynam i kończę swoje zadania” albo „Zawsze traktuję ludzi ciepło i z szacunkiem”. Gdy twoja praca nad sobą przynosi efekty,

możesz tworzyć u siebie nowe nawyki, na które będziesz miał czas dzięki wcześniejszym nawykom.

Odgrywanie roli

Kolejną strategią jest odgrywanie roli. Aktorzy zakładają stroje granych przez siebie postaci. Widzą siebie w dokładnie takiej fizycznej sytuacji, w jakiej znajdują się ich postaci, a następnie powtarzają to w kółko, dopóki praktycznie nie staną się odgrywaną postacią. Często się zdarza, że mają kłopoty z powrotem do normalności po zagranie w filmie, bo dochodzi u nich do rozszczepienia osobowości. Żyli, chodzili, mówili, oddychali i odgrywali postać przez cały czas kręcenia filmu, co może trwać nawet i pół roku. Potem pojawia się okazja do zagrania w kolejnym filmie i muszą wejść w następną rolę; z tego powodu aktorzy są tacy neurotyczni.

Co to oznacza dla ciebie? Możesz stworzyć postać, jaką chciałbyś być. Jaką osobą chciałbym być, zgodnie z moimi wartościami, celami i osobowością? Chciałem na przykład być pozytywnym, chwającym za wszystko ojcem. Wyobrażałem więc sobie siebie jako naprawdę dobrego ojca dla swoich dzieci. Przeżyłem ze swoimi dziećmi przez lata najrozmaitsze sytuacje i traktowałem je tak, jak robiłaby to pozytywna, kochająca i wspierająca osoba.

Nawet jeśli w środku byłem zły, sfrustrowany lub rozczarowany, zdawałem sobie sprawę, że to, co zrobię i powiem, będzie miało wpływ na to, jak będą myśleć o sobie i co będą czuć w przyszłości. Powiniennem zatem mówić i działać w pozytywny sposób. Tak właśnie rozwija się ich poczucie własnej wartości.

Porównywanie się do najlepszych

Prowadzę szkołę przemawiania i raz na dwa miesiące gromadzę dwanaście osób. Przez trzy dni intensywnie szkolę je w wygłaszaniu znakomitych mów.

Zgromadziłem wszystkie sławne przemowy wygłoszone przez wielkich aktorów i polityków. Jedną z moich ulubionych jest przemowa *Miałem sen* Martina Luthera Kinga. Za najlepszą przemowę wygłoszoną w dziewiętnastym wieku uznaje się *Przemowę gettysburską* Abrahama Lincolna. Wiele dzieci poznaje je w szkole, więc ściągnąłem je i odtworzyłem, żeby ludzie mieli w głowie obraz tego, jak wygląda wielki mówca.

Istnieją nagrania najlepszych mów Winstona Churchilla. Odtwórz je sobie i posłuchaj. Czasem warto sięgnąć po książkę i przeczytać o nich. Dzięki temu zobaczysz, jak przygotowywał się do przemowy, jakie notatki poczynił na marginesach, jak chodził tam i z powrotem po domu, jak pracował z sekretarką i żoną, dopóki nie był doskonale przygotowany, by wygłosić swoją przemowę w parlamencie.

Gdy w brytyjskim parlamencie masz wygłosić przemowę, jest ujęta w planie dnia. Ludzie czytają plan dnia i widzą, że o 10:40 przemawia Churchill. Po salach rozchodzi się nowina: „Dziś czas na Winstona, Winston dziś przemawia”, i wszyscy członkowie parlamentu zbierają się w auli, tak by mogli być obecni w trakcie przemowy Churchilla.

Uczę swoich studentów takiego wygłaszania mów i jest to coś zaskakującego. Ludzie, którzy nigdy dotąd nie przemawiali, dostają brawa na stojąco po swojej pierwszej mowie, bo mają w głowie obraz ludzi, którzy wstają z miejsc i urządzają im owację.

Generalnie mówiąc, powinieneś szukać innych, których uważasz za najbardziej produktywnych w swojej dziedzinie.

Sprawdź, czy znajdziesz ich autobiografię albo zapis nawyków, żebyś mógł porównać to, co sam robisz, z tym, jak postępują oni.

Jako młody człowiek nauczyłem się tego, że wielcy przywódcy dorastając, czytają o innych przywódcach. Pożerają biografie i autobiografie i w swoich głowach tworzą obraz siebie jako tego przywódcy, jako tej osoby, która dokonała czegoś wyjątkowego — przywódcy wojskowego lub politycznego, wielkiego naukowca lub wielkiego sportowca. Wyobrażają sobie, że są tacy jak oni. W końcu programują siebie, by myśleć, zachowywać się, mówić i działać jak ci ludzie.

Stawanie się nauczycielem

Kolejna technika polega na stawaniu się nauczycielem. Jak się przekonałeś, stajemy się tym, o czym przez większość czasu myślimy. Stajesz się tym, o czym przez większość czasu czytasz. Stajesz się tym, co przez większość czasu sobie powtarzasz. Stajesz się też tym, czego przez większość czasu nauczasz.

Jeśli więc uczysz innych ludzi rzeczy, które są dla ciebie naprawdę ważne, te koncepcje stają się częścią twojej osobowości. Jeśli uczysz odwagi, stajesz się odważny. Jeśli uczysz wybredności albo dobrych nawyków w pracy, sam wyrobisz u siebie takie nawyki.

Stajesz się tym, czego nauczasz, a nauczasz tego, czego większość osób chce się nauczyć. Jeśli jakiś temat naprawdę cię interesuje, chcesz się uczyć o nim coraz więcej i więcej, bo głęboko w twojej podświadomości i nadświadomości pojawiła się informacja, że ta wiedza może być dla ciebie pożyteczna.

Podobną techniką jest stawianie się wzorem do naśladowania dla innych. Na przestrzeni lat pracowałem z dziesiątkami tysięcy menedżerów. Gdy stajesz się menedżerem, każdy cię ukradkowo obserwuje. Stajesz się tematem rozmów i dyskusji. Myślą na twój temat i rozmawiają o tobie w domu. Jeśli nawet nie patrzą wprost, dyskretnie obserwują i robią notatki. Jeśli cię podziwiają, będą chcieli stać się tacy jak ty.

Jedną z najcudowniejszych rzeczy, jaką możesz zrobić, jest udzielenie im pomocy i wskazanie książek, które powinni przeczytać. Przez lata dawałem moim podwładnym książki i nagrania. Później przychodzili do mnie i mówili: „Dając mi tę książkę, odmieniłeś moje życie. Moje życie zmieniło się na zawsze. Dziś jestem w zarządzie albo mam własną firmę, albo zarabiam więcej, niż mi się kiedykolwiek śniło”. Pamiętaj zatem, gdy stajesz się częścią kadry zarządzającej, wszyscy zaczynają cię obserwować.

Wiele lat temu pracowałem w Afryce z doktorem Albertem Schweitzerem. Schweitzer był genialnym człowiekiem. Był uznawany za jednego z największych humanistów dwudziestego wieku. Później przeczytałem wiele jego prac. Powiedział, że ludzi trzeba uczyć w szkole przykładu, bo w żadnej innej niczego się nie nauczą.

Wychowuję dzieci i nauczyłem się, że dzieci przyswajają to, co robisz, o wiele lepiej niż to, co mówisz. Będą ignorowały to, co mówisz, ale zapamiętają to, co robisz. W wieku 35 lat ludzie wciąż pozostają pod wpływem tego, co ich rodzice mówili i jak postępowali.

Jeśli chcesz wychować szczęśliwe, zdrowe dzieci, kochaj ich matkę, traktuj ją z szacunkiem i ciepłem, bo w takich warunkach najlepiej rosną dzieci. Mam dwóch synów, którzy

są już żonaci, obaj traktują swoje żony z wielkim afektem i szacunkiem. Nigdy się z nimi kłóć ani nie awanturują. Zawsze są z nimi szczęśliwi. Mają dzieci i wychowują je w ten sam sposób. Moja córka wyszła za cudownego człowieka i ma z nim trójkę dzieci. Traktuje ją w ten sposób, w jaki ja traktowałem jej matkę. Moja córka zakochała się w swoim przyszłym mężu, gdy miała piętnaście lat, bo miał cechy, które okazywałem w relacjach ze swoją żoną. Podświadomie pragnęła mieć właśnie takiego męża.

Spotykali się podczas wakacji, gdy mieli po czternaście i piętnaście lat. Postanowili, że pobiorą się, gdy będą dorośli. Dorośli. Skończyli studia. W końcu zamieszkali razem i wzięli ślub. Wszystko było zaplanowane. Zakochali się w sobie ze względu na to, co w sobie zobaczyli, gdy dorastali.

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 

ZORGANIZUJ SIĘ — I POZOSTAŃ ZORGANIZOWANY!

Dziś produktywność jest kluczową sprawą. W teorii bycie produktywnym powinno być łatwe, w praktyce współczesne zdobycze technologiczne skutecznie to utrudniają. W natłoku newsów, e-maili i emocjonujących nagłówków trudno skupić się na tym, co najważniejsze w życiu zawodowym i prywatnym. Dochodzi do swobodnego paradoksu: mamy za dużo rzeczy do zrobienia i za mało czasu na nie. Rozpraszamy się zaś sprawami, które są najzwyczajniej nieistotne. Okazuje się, że umiejętność wyboru najważniejszego zadania i jego sprawnej realizacji w największym stopniu określa, czy osiągniemy sukces, czy nie.

Ta książka pokazuje, że produktywność rządzi się twardymi zasadami. Przedstawia też fakty i mity na jej temat oraz podsuwa liczne pomysły, dzięki którym będziesz lepiej kształtować swoje życie. Omówiono tu rozmaite podejścia, umiejętności i strategie pozwalające w odpowiednim czasie wybrać właściwe zadanie i terminowo je zrealizować. Zaprezentowano najlepsze metody oszczędzania czasu i samoorganizowania się i wyjaśniono, dlaczego planowanie każdego dnia jest ważne. Opisano różnicę pomiędzy złym odwlekaniem, którego lepiej unikać, a tym kreatywnym oraz mnóstwo sztuczek pozwalających zwiększać produktywność w domu i w pracy.

W TEJ KSIĄŻCE:

- dlaczego skupianie się na rzeczach ważnych ma znaczenie
- współczesne obietnice i pułapki produktywności
- ważniejsze elementy psychologii produktywności
- skuteczne techniki podkreśniania produktywności
- jak ostatecznie pokonać prokrastynację
- co łączy produktywność i związki

BRIAN TRACY jest kanadyjskim ekspertem w dziedzinie zarządzania czasem, rozwoju osobistego i psychologii sukcesu. Jest też autorem bestsellerów i jednym z najbardziej rozchwytywanych mówców na świecie. Prowadzi seminaria w wielu krajach, wśród jego słuchaczy są przedstawiciele przedsiębiorstw z rankingu Fortune 500, start-upów i stowarzyszeń.

onepress



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



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

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-283-9666-1



9 788328 396661

Cena: 44,90 zł