Brian Tracy
Autor światowego bestsellera *Zjedz tę żabę!*

ZAMKNIJ SIĘ i DZIAŁAJ!

7 kroków do realizacji celów

mt biznes

Spis treści

Wstęp
Wygrywanie jest dla zwycięzców 7

Rozdział 1
Największa przeszkoda na drodze do sukcesu 11

Rozdział 2
Przejmij kontrolę nad własnym życiem 23

Rozdział 3
Odważ się iść naprzód 33

Rozdział 4
Zdecyduj, czego naprawdę chcesz 41

Rozdział 5
Wygraj z prokrastynacją 51

Rozdział 6
Ucz się przez całe życie 57

Rozdział 7
Nigdy się nie poddawaj 65

Podsumowanie
Czas wielkich możliwości 71

O autorze 73

Wstęp

Wygrywanie jest dla zwycięzców

Uśpione głęboko w człowieku tkwią moce,
które wprawiłyby go w osłupienie,
o których istnieniu nawet nie marzył;
siły, które, rozbudzone i zaprzęgnięte do działania,
zrewolucjonizowałyby jego życie.
Orison Swett Marden

Wiele wskazuje na to, że mamy naturalny talent i możliwości, których nie zdążylibyśmy wykorzystać, nawet gdyby przyszło nam żyć ze sto razy. Drzemie w tobie nie tylko ogromna inteligencja, ale też zdolność do nauczenia się wszystkiego, co musisz wiedzieć lub potrafić, aby osiągnąć każdy cel, który sobie wyznaczysz. Możesz być, kim chcesz, robić, co chcesz, i mieć tyle, ile chcesz. Jedyne ograniczenia, jakie istnieją, to te, które sami sobie narzucamy.

Kluczowe pytanie

Wiele lat temu zacząłem zadawać sobie pytanie: „Dlaczego niektórzy ludzie odnoszą sukcesy, a inni nie?”.

Najważniejsza odpowiedź na nie wydała mi się zaskakująca i ciebie też pewnie zdziwi. To proste. Sukces opiera się na tym, co robisz, na wynikach, jakie osiągasz, na tym, jak wydajnie pracujesz i jak szybko realizujesz swoje cele.

Podstawą sukcesu nie jest to, co mówisz, czego pragniesz, na co masz nadzieję i czego zamierzasz dokonać w bliżej nieokreślonej przyszłości. Sukces opiera się wyłącznie na tym, co robisz tu i teraz. Jak ujął to Henry Ford: „Nie można zbudować reputacji na tym, co zamierza się zrobić".

Nigdy w historii ludzkości życie nie było tak szybkie, niespokojne i nieprzewidywalne jak w dzisiejszych czasach. Te raptowne zmiany często powodują, że ludzie stają się rozkojarzeni, tracą motywację i brakuje im poczucia bezpieczeństwa. W rezultacie są mniej wydajni, siedzą z założonymi rękami i niewiele osiągają.

Najcenniejszy atut

Co jest najcenniejszym atutem firmy? Według Harvard Business School jest nim znakomita renoma. Najważniejszym walorem organizacji jest to, co dobrego ludzie mówią o jej produktach, usługach i o niej samej, powiększając w ten sposób grono jej potencjalnych klientów.

Ponieważ w dzisiejszych czasach technologie, nowinki i gusta konsumenckie zmieniają się jak w kalejdoskopie, produkty i usługi również muszą się zmieniać, i to o wiele dynamiczniej niż kiedykolwiek wcześniej. Tym, co pozostaje niezmienne, jest reputacja. I w gruncie rzeczy to właśnie ona jest podstawą sukcesu. Najlepszym tego przykła-

dem są takie firmy, jak Apple czy Google, które dzięki doskonałej reputacji stały się światowymi liderami w swoich branżach.

Zastanawiasz się, co jest twoim najcenniejszym atutem? Tak, to twoja dobra reputacja. To wszystkie te pozytywne rzeczy, które ludzie myślą i mówią na twój temat, kiedy nie ma cię w pobliżu. To słowa, których używają, opowiadając o tobie i o jakości twojej pracy.

Grunt to efektywność

Najważniejszą częścią twojej reputacji jest umiejętność efektywnego doprowadzania spraw do końca, szybka realizacja zadań i bycie znanym z rzetelności. Ten aspekt reputacji w największym stopniu zaważy na twoim szczęściu, zdrowiu, sukcesie i dobrobycie.

Czy potrafisz określić, jaki jest twój główny życiowy cel? Arystoteles twierdził, że za każdym celem kryje się inne dążenie, a na samym końcu tego łańcucha istnieje cel najwyższy, czyli potrzeba bycia szczęśliwym. Innymi słowy, wszystko, co robisz, jest mniej lub bardziej udaną próbą osiągnięcia szczęścia. W rzeczywistości sukces można mierzyć miarą tego, jak często czujemy się autentycznie szczęśliwi. To ważniejsze niż wszystkie pieniądze i zdobycze tego świata.

Osiąganie szczęścia

W jaki sposób osiąga się szczęście? Najprościej rzecz ujmując, szczęście wynika z systematycznego realizowania

wartościowego celu lub idei. Tylko zbliżając się krok po kroku do osiągnięcia czegoś, co jest dla nas ważne, możemy poczuć się prawdziwie spełnieni i szczęśliwi.

Każdy chce być „zwycięzcą". Każdy chce być w ten sposób postrzegany przez innych. Jak to osiągnąć? To proste – trzeba zacząć wygrywać!

Czym w takim razie jest zwycięstwo? Jeśli jesteś biegaczem, wygrywasz, gdy jako pierwszy przekraczasz linię mety.

W życiu odnosimy zwycięstwo, kiedy realizujemy ważne przedsięwzięcia na czas i najlepiej zanim ktokolwiek inny tego dokona. Kiedy przekraczamy „linię mety" jako pierwsi, czujemy się doskonale. Mózg produkuje endorfiny, naturalne pigułki szczęścia, a nas przepełnia spokój i poczucie dobrostanu. Czujemy się jak zwycięzcy.

Zacznij i wytrwaj

W gruncie rzeczy umiejętność systematycznego rozpoczynania i wytrwałego dążenia do realizacji zadań, które są najważniejsze dla ciebie i dla twojej firmy, jest kluczem do zwycięstwa, szczęścia, doskonałej reputacji i życiowego sukcesu.

Na kolejnych stronach podzielę się z tobą prostą, praktyczną i sprawdzoną siedmiostopniową metodą, dzięki której na przestrzeni następnych kilku miesięcy i lat osiągniesz więcej, niż innym ludziom udaje się dokonać w ciągu całego życia.

Zaczynajmy.

Rozdział 1

Największa przeszkoda na drodze do sukcesu

Najpierw sami tworzymy swoje nawyki,
a z czasem nawyki tworzą nas.
John Dryden

Dziewięćdziesiąt pięć procent tego, co robimy lub czego nie udaje nam się zrobić, zależy od naszych nawyków. O działaniach decydują nawyki myślowe – to, jak zostaliśmy zaprogramowani przez życiowe doświadczenia – jak również nawykowe zachowania, czyli postępowanie, do jakiego przywykliśmy.

Negatywne nawyki, których istnienia często nawet sobie nie uświadamiamy, są największą przeszkodą na drodze do sukcesu. Rok po roku powstrzymują nas od pełnego wykorzystywania naszego potencjału.

Dobra wiadomość jest taka, że wszystkie nawyki – najpierw te myślowe, a potem behawioralne – są nabyte. A skoro mogliśmy się ich kiedyś nauczyć, w każdej chwili możemy się również ich oduczyć i zastąpić je nowymi, pozytywnymi i konstruktywnymi przyzwyczajeniami. Takimi, które pomogą nam podejmować wyzwania, nie

rezygnować w połowie drogi, osiągać świetne wyniki, więcej zarabiać i szybciej awansować.

Wykształć nowe, lepsze nawyki

Kształtowanie nawyku zaczyna się od bodźca myślowego, pozytywnego lub negatywnego, który skłania nas do świadomego powtarzania pewnych czynności lub zachowań do momentu, aż zostaną one zautomatyzowane. W chwili, kiedy dane działanie przeobrazi się w nawyk, nasze reakcje stają się rutynowe i pozbawione refleksji.

Najgorsze są te nawyki, które opierają się na samoograniczaniu. Mowa tu o wszystkich obszarach, w których blokuje nas przekonanie o własnych ograniczeniach, choć w rzeczywistości mogą one wcale nie istnieć. W rezultacie zachowujemy się tak, jakby te przeszkody były prawdziwe i z czasem sami je urzeczywistniamy. Stare powiedzenie mówi: „Nie jesteś taki, jak myślisz. Jesteś tym, co myślisz".

Kwestionuj swoje przekonania

Punktem wyjściowym sukcesu jest gotowość do kwestionowania automatycznych założeń, które powstrzymują nas przed osiąganiem imponujących wyników.

Niektórzy ludzie są przekonani, że brakuje im inteligencji, ponieważ jako uczniowie dostawali przeciętne stopnie. Okazuje się jednak, że wiele osób, które osiągnęły sukces w najbardziej złożonych dziedzinach, w szkole wcale nie było prymusami.

Często sami skazujemy się na porażkę, ponieważ nie wierzymy, że jesteśmy wystarczająco kreatywni, zdyscyplinowani, punktualni, zdolni do efektywnej organizacji czasu oraz uczenia się nowych rzeczy i wykorzystywania ich w praktyce. Mawiamy: „Już taki jestem i nic na to nie poradzę", wierząc, że to prawdziwy powód naszej stagnacji.

Prawda jest taka, że większość samoograniczających przekonań nie ma nic wspólnego z rzeczywistością. Bazują one na informacjach, które przyswoiliśmy z zewnątrz: opiniach na nasz temat, krytyce, a bywa i tak, że na przeczytanym horoskopie.

Hamulec potencjału

Najgorszym ze wszystkich samoograniczających przekonań jest lęk przed niepowodzeniem. To może być obawa przed stratą, ubóstwem, popełnieniem błędu albo niemożnością osiągnięcia założonego celu. Osoby, których myśli zaprząta strach przed porażką, nieustannie szukają argumentów potwierdzających ich przekonanie, że czegoś nie da się zrobić, że coś nie jest dobrym pomysłem albo że grozi im strata czasu i pieniędzy. Lęk przed niepowodzeniem, jak każdy inny rodzaj lęku, paraliżuje zachowanie, przytłacza umysł i sprawia, że zastygamy w bezruchu jak jeleń w świetle reflektorów.

Ujarzmianie słoni

Podczas swoich seminariów często zadaję pytanie: „Jak ujarzmić słonia indyjskiego?". Kiedyś słonie były swo-

istymi czołgami maharadżów. Nie tylko nosiły na grzbiecie jeźdźców uzbrojonych w łuki, kołczany i włócznie, ale same również stanowiły broń bojową, szarżowały na wroga i nabijały go na zaostrzone ciosy. Były tak przerażające i nieustraszone, że na sam ich widok przeciwnik wiał co sił w nogach.

Dziś te same słonie są zwierzętami jucznymi. Potulnie i bezkonfliktowo ciągną pługi, transportują drewno i wykonują polecenia dozorców, a potem niemal bezgłośnie stoją w zagrodach, czekając na kolejny dzień pracy. Poddały się woli człowieka. Kompletnie zatraciły zaciekłość i zdolność do wzbudzania trwogi w przeciwniku. Jak mogło do tego dojść?

Podstawy treningu

Młody słoń jest zabierany od samicy i przywiązywany grubą liną do słupa wbitego w ziemię. Szamocze się, płacze i próbuje się uwolnić, by móc wrócić do matki, ale to na nic. Lina, która ciasno oplata jego nogę, jest zbyt mocna, a słup wbity zbyt głęboko. W końcu słoniątko poddaje się i przestaje walczyć. Bezradnie stoi i czeka, aż dozorca je uwolni.

Historia powtarza się każdego dnia. Właściciel na wiele godzin ogranicza zwierzę i słoniątko w okamgnieniu zdaje sobie sprawę, że kiedy zostaje przywiązane, jest zupełnie bezsilne. Nic nie może wówczas zrobić. To przykład najgorszego rodzaju niemocy, który dotyka współczesny świat – stanu, który psycholodzy nazywają wyuczoną bezradnością.

ROZWÓJ OSOBISTY

Co sprawia, że niektórzy ludzie odnoszą w życiu sukces, a inni nie?

Najprościej rzecz ujmując, klucz do sukcesu dzierżą ci, którzy każdego dnia, 7 dni w tygodniu, 365 dni w roku robią coś, co przybliża ich choćby o jeden krok do celu.

W książce **Zamknij się i działaj!** autor bestsellerów z dziedziny rozwoju osobistego i psychologii sukcesu, Brian Tracy, zdradza szczegóły sprawdzonej siedmiostopniowej metody, dzięki której na przestrzeni następnych kilku miesięcy i lat osiągniesz więcej, niż innym ludziom udaje się dokonać w ciągu całego życia. Z pomocą światowej sławy eksperta odnajdziesz klucz do zwycięstwa, szczęścia, doskonałej reputacji i życiowego sukcesu.

Bez gadania. Po prostu działaj!

Sukces opiera się na tym, co robisz, na wynikach, jakie osiągasz, na tym, jak wydajnie pracujesz i jak szybko realizujesz swoje cele. Opiera się wyłącznie na tym, co robisz tu i teraz.

Brian Tracy

ISBN 978-83-8087-134-2
9 788380 871342
Cena 29,90 zł
MT16059

www.mtbiznes.pl