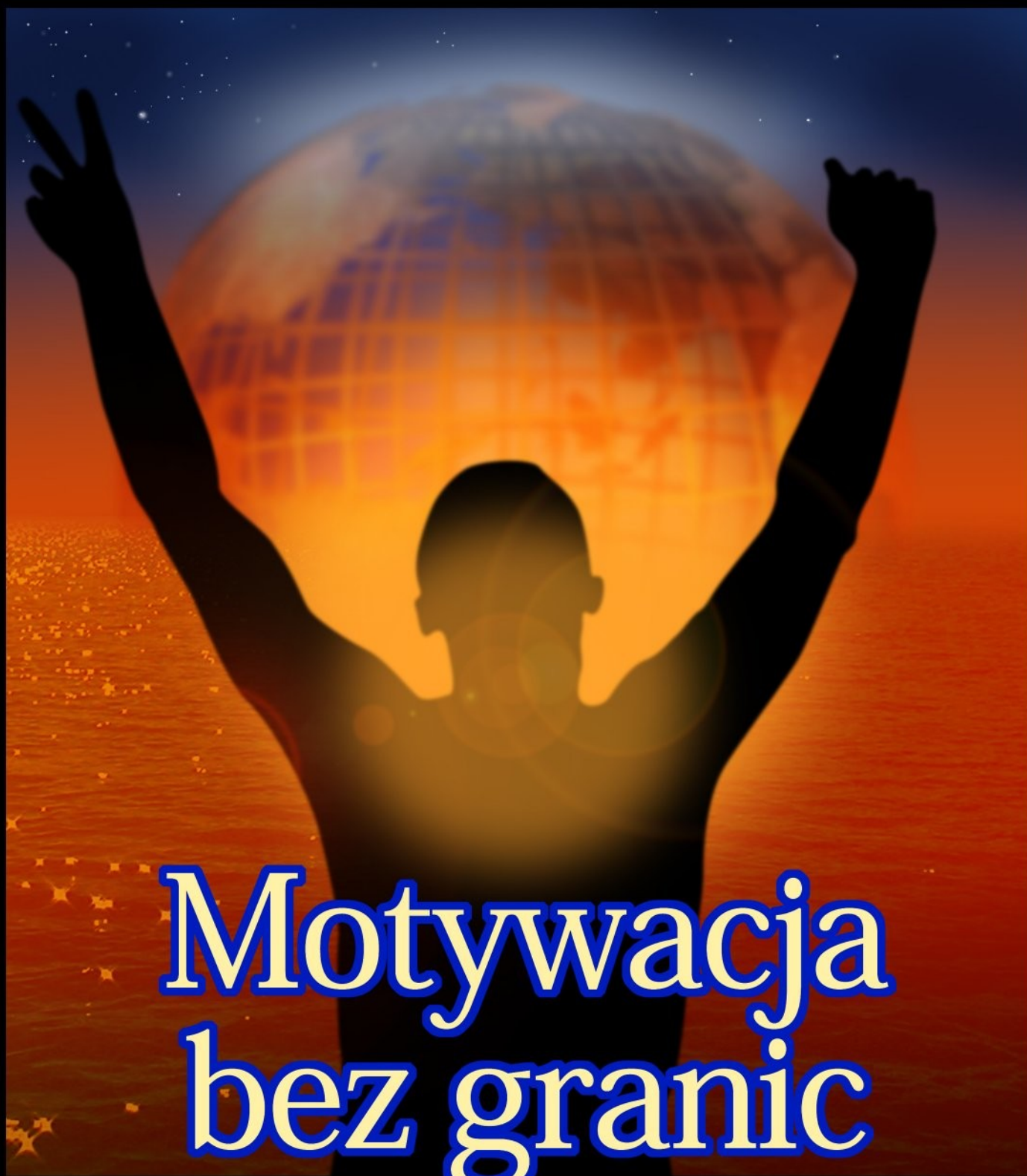


NIKODEM MARSZAŁEK



Motywacja bez granic

**W jaki sposób najlepsi
osiągają swoje cele
i sukcesy?**

Niniejszy ebook jest **własnością prywatną**.
Został zakupiony legalnie w serwisie ZloteMysli.pl
dnia 2008-11-19.

Nr zamówienia: **PRE13261**

Nr Klienta: **272939**

Data realizacji zamówienia: **2008-11-19**

Zapłacono: <http://www.zlotemysli.pl/preorder/pay/49240fe25946c/> zł

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej publicznego udostępniania w Internecie, oraz odsprzedaży zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© Copyright for Polish edition by ZloteMysli.pl

Data: 17.12.2007

Tytuł: Motywacja bez granic

Autor: Nikodem Marszałek

Wydanie III

ISBN: 978-83-7582-048-5

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Sylwia Fortuna

Skład: Anna Grabka

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

„Czasami każdy z nas czuje, że drzemiącego w nim potencjału nie rozpalą iskry danego dnia. W porównaniu z tym, jacy powinniśmy być, jesteśmy rozbudzeni zaledwie w połowie. Nasze paleniska są zawilgocone. Wykorzystujemy niewielką część potencjalnych zasobów umysłowych i fizycznych. Mówiąc ogólnie, człowiek żyje poniżej swoich możliwości, posiada różne rodzaje mocy, której z przyzwyczajenia nie wykorzystuje.

Oczywiste jest, że ludzki organizm gromadzi zasoby energii, po którą normalnie nie sięga – coraz głębiej położone warstwy materiału wybuchowego, gotowego do użycia przez każdego, kto sięgnie wystarczająco głęboko.”

William James

SPIS TREŚCI

WSTĘP	5
I. WPROWADZENIE DO MOTYWACJI	14
1.1. Pierwsze prawo motywacji.....	18
1.2. Drugie prawo motywacji.....	23
1.3. Pełen potencjał osobistego sukcesu.....	24
1.4. Uwarunkowania.....	26
1.5. Odkryj ukryty talent.....	31
1.6. Inspiracja Masłowa.....	34
II. AUTOMOTYWACJA	39
1. Miejsce pracy i nauki.....	39
2. Problemy?.....	43
2.1. Rozwiązywanie problemów.....	45
2.2. Intuicyjny wybór.....	49
3. Stały postęp jest lepszy od szybkich zrywów.....	51
3.1. Twoje momentum.....	54
4. Wyjście z bloków – czyli poranny start.....	56
5. Dźwigaj więcej, niż możesz.....	60
5.1. Radość z wyzwań.....	62
6. Nasze ukochane zmysły.....	64
7. Wykorzystaj dziury.....	71
8. Negatywna motywacja.....	75
9. Odrzucenie jako odskocznia.....	81
10. Strach przed Sukcesem – zdejmowanie blokad.....	88
BONUS (CZ. 1 Z 2)	94
I. Porażka to tylko słowo.....	95
II. Największa oglądalność.....	96
III. Spotkanie na szczycie.....	97
MOTYWACJA POPRZEZ INSPIRACJE	99
11. Mentor - Twój darmowy Motywator.....	100
12. Zauważ potrzeby drugiego człowieka – stwarzaj szczęście.....	104
13. Nasza motywacja bez granic - Marzenie.....	108
14. Wizjonerstwo.....	112
15. Jak zabić motywację - negatywy.....	117
16. Rzucaj wyzwania.....	121
16.1. Nawyki.....	122
17. Działaj jak Bohater.....	125
18. Lampa Alladyna.....	129
19. Umiejętny wypoczynek.....	135
20. Zrozumieć siebie.....	139
BONUS (CZ. 2 Z 2)	147
IV. Pełne życie – podstawowe pytania o wartości.....	147
V. Moja psycholingwistyka.....	149
VI. Szybcy i wściekli.....	152
SPECJALNY DODATEK DO KSIĄŻKI	155

Wstęp

Witam, nazywam się Nikodem Marszałek. Chciałbym się z Tobą podzielić moimi spostrzeżeniami dotyczącymi Motywacji. Będziemy o tym rozmawiać nie dlatego, że ja jestem geniuszem, ale dlatego, że zajmuję się już tym parę lat.

W jaki sposób najlepsi osiągają swoje cele i sukcesy?

Jest to bardzo ważny podtytuł, ponieważ stwierdza on jednoznacznie, że najlepsi są najlepsi nie dzięki swojej inteligencji, wiedzy, czy doświadczeniu, ale dzięki motywacji – wewnętrznej sile woli oraz dobrze podejmowanym decyzjom. Kiedy dopada nas zniechęcenie, nostalgia - zastanawiamy się, gdzie podział się nasz wewnętrzny płomień. Wielu ludzi sukcesu jest na szczycie dzięki umiejętności motywowania samych siebie, swoich bliskich, współpracowników.

Pamiętam, gdy pierwszy raz byłem na seminarium motywacyjnym, było to w 2000 roku. Przemawiało wielu mówców, jednak

zapamiętałem jednego – był to Zig Ziglar, największy mówca motywacyjny na świecie. Przez tę krótką godzinę coś się we mnie zmieniło, zaiskrzyło. Powiedziałem sobie, że jeśli słowa, nastawienie tego człowieka mogą tak bardzo mnie naładować, zmienić i dać do myślenia, chcę robić to samo co on. Chcę zmieniać, chcę kreować i budować. Po krótkim spotkaniu za sceną, dostałem kilka wskazówek. Od tego czasu minęło 6 lat. Konsultowałem się wiele razy, jak małe dziecko pytałem: „Jak to wykorzystać? Do czego służy?”. Wiem, może wydaje się to dzisiaj śmieszne, ale przez te 6 długich lat pracy – pracy nad sobą, nad swoją wiedzą, musiałem każdego dnia przypominać sobie, czym jest ta definicja i jak ona wygląda w praktyce. Mam tu na myśli „odroczone gratyfikacje”. Kolejne szkolenie, kolejna książka, wyjazd. Pracowałem, mówiłem za darmo, inspirowałem i patrzyłem, jak działa to wszystko na otaczających mnie ludzi, czy człowiek może faktycznie osiągnąć dawno zasypane góry. Teoria stała się nauką, a nauka przerodziła się w doświadczenie, które zaowocowało pierwszymi pozytywnymi wynikami.

Z jednej strony odczuwałem brak przychodu pieniędzy, a z drugiej brak perspektywy na zakończenie tej fascynującej nauki. Wiem, co to znaczy przez miesiące czasu za granicą jeść w przeciągu całego dnia tylko ryż i kilka ciastek. Z pięknej rzeźby kulturystycznej i wagi 85 kg schudnąć do 62 kg tylko dla jednego celu i pragnienia – być najlepszym. Przeżyłem też bankructwo własnej firmy, która była traktowana jak najśłodsze dziecko – tak, w końcu jestem bogaty, na topie. Doświadczyłem również wykorzystania przez najbliższego przyjaciela, którego znałem prawie od piaskownicy - pierwszy

prawdziwy wspólnik biznesowy i największe rozczarowanie. Widzisz, użyłem celowo słowa rozczarowanie, ba, powiem nawet więcej, to było jedno z większych doświadczeń, jakie mogłem przeżyć. Wiem, co oznacza będąc za granicą rozesłać 300 CV w ciągu jednego miesiąca i nawet nie dostać jednej szansy na „interview”. Wiem, jakie emocje wiążą się z odrzuceniem przez bliskich, po nieudanej sprzedaży produktu i usługi. Wiem, co oznaczają śmiechy za plecami, gdy wykonujesz pracę nie tak jak należy, a nikt nie zamierza Ci pokazać, jak to właściwie wykonać. Sam zapewne wiesz, jakie emocje wiążą się sytuacją, gdy słyszysz, jak mówią i obgadują Cię za plecami, jak łatwo każdy z nas zrezygnowałby, poddał się i powiedział do siebie: „Czy aby dobrze robię, może gdzieś popełniam błąd, może faktycznie nie zasługuję na to wszystko?”. Bliscy mówili: „Może znajdziesz pracę, firma X chciała Ci dać posadę menadżera”, inna osoba mówiła: „Możesz przecież pracować w państwowym przedsiębiorstwie, dlaczego tego nie zrobisz?”. Za każdym razem gdy wracałem do Polski - marzyłem i powtarzałem sobie: „Będę jak Zig Ziglar, posiadę siłę inspiracji Dexter’a Yagera”. Pytasz – dlaczego wyjeżdżałem? Ponieważ w Polsce przeczytałem wszystkie książki, jakie były, przeszedłem wszystkie kursy tematyczne, jakie były oferowane. Jeśli chce się zostać ekspertem z dziedziny „X” trzeba płacić, czasem bardzo wysoką cenę. Ale przeżyłem też wspaniałe chwilę: słowa uznania od prezesów wielkich spółek, inspirujące oklaski pod koniec wykładów, błysk w oczach ludzi tuż po zakończonych konsultacjach, miłe telefony, e-maile, podziękowania od ludzi, którzy gdzieś, kiedyś mieli ze mną styczność.

Dlaczego Ci o tym wszystkim mówię? Gdyż życie jest zmaganiem się. Co przedstawia nam Biblia? – „Zmaganie się z przeciwnościami”. Przeczytaj przypowieść o Hiobie i jego odpowiedziach na problemy, które zsyłał mu Bóg. Zauważ - użyłem słowa odpowiedzi, a nie potocznie używanego wyrazu: „reakcja, reagowanie”, o tym jednak w dalszej części.

Spotkałem setki, jak nie tysiące rówieśników w różnych częściach świata. Często z nimi mieszkalem i współpracowałem. Powiem Ci coś szczerze – to były osoby często lepiej wykształcone, pochodzące z bogatszych rodzin, już posiadające pewien standard życia. Po kilku latach mawiali: „Tak, osiągnąłem pierwszy i drugi poziom w moim życiu – Konformizm i Bezpieczeństwo. Czego chcieć więcej od życia? Mam pracę, mam wspaniałego współmałżonka, co roku wyjeżdżamy do Maroka, Hiszpanii, na Hawaje. Mamy dwa samochody, duży dom”. Jednak nigdy nie zadawali następnego pytania: „Co dalej, czy tak ma wyglądać moje życie? Co mogę jeszcze osiągnąć i zrobić? Do czego zostałem stworzony, jakie mam talenty, czy oby na pewno je wykorzystuję w 100%?” Pracowali i robili to samo, popadali w ogromną rutynę, nie ryzykowali. Po pewnym czasie motywacja spadała do zera i co wtedy?

Tylko my Polacy wiemy jak to jest, gdy brakuje pieniędzy do pierwszego. Wiemy, co to znaczy mieszkać w M 4 i wydawać całą wypłatę na rachunki. Tego nigdy nie zrozumiał żaden: Hiszpan, Francuz, Niemiec, Amerykanin, Anglik, Irlandczyk, Szwed. Chociaż bardzo się starałem, oni nie mogli pojąć takiej sytuacji. Jeśli wiesz, o czym mówię, to na pewno słyszałeś jak bardzo Polacy, Czesi,

Słowacy są chwaleni w pracy za granicą. Wiesz dlaczego? Ponieważ posiadają oni motywację ogromną i niegasnącą i wątpię, czy wystarczyłby Ocean Spokojny, aby ją ugasić. Zresztą, kto by chciał gasić, lepiej wzbudzić tą przeogromną siłę, tutaj, w miejscu, gdzie się dziś znajdujesz. Nieważne, czy jesteś Anglikiem, Francuzem, Polakiem, Irlandczykiem. Rady, które przeczytasz w tej książce są uniwersalne.

Chciałbym tutaj zacytować kardynała Josepha Cardijna, który rozmawiał z Janem Pawłem II na temat „Chrześcijańska Młodzież Robotnicza”. „(...) W naszej rozmowie zeszliśmy na temat sytuacji, jaka ukształtowała się w Europie po zakończeniu II wojny światowej. Mój kolega powiedział mniej więcej tak: „Pan Bóg dopuścił, że doświadczenie tego zła, jakim jest komunizm, spadło na was. A dlaczego tak dopuścił?”. I sam dał odpowiedź, którą uważam za znamienne: *„Nam na Zachodzie zostało to oszczędzone, być może dlatego, że my na zachodzie Europy byśmy nie wytrzymali podobnej próby, a wy wytrzymacie”*.

Po 5 latach, gdy prowadziłem seminarium motywacyjne dla tych samych ludzi, którzy byli ze mną przed laty w 2000 roku pod koniec wykładu za sceną, rozplakałem się, ponieważ otrzymałem gromkie brawa na stojąco. To wszystko się opłaciło. Walka, głódówka, drwiny, ekstazy w odkrywaniu nowych dziedzin wiedzy. Z pory deszczowej nagle w jednej chwili zrobiło się słonecznie. I co powiesz, czy nie warto było poświęcić się bez reszty dla jednej rzeczy, idei i wizji? Wiem, jakie emocje miał w sobie Bill Gates, gdy mówił jeszcze w szkole średniej, że komputer w 2000 roku będzie w każdym domu,

czy ktoś mu wtedy wierzył? Henry Ford i jego wizja samochodu dla każdego, czy ktoś mu wierzył, gdy o tym mówił? Wszystko zaczyna się od wizji i celu, reszta to przygoda i komentarz, jednak wymaga każdego dnia motywacji. Ważne, abyś Ty wierzył w swój cel, a nie ktoś inny, tylko od Ciebie zależy, czy zaczniesz odkopywać diamenty spod swoich stóp.

Dlaczego znajduję się tu, gdzie teraz jestem? Otóż za każdym razem, gdy dopadało mnie zniechęcenie, przypominałem sobie gdzie chcę być, co chcę osiągnąć. Ja nie uciekałem od mojego przeznaczenia i zadań, które musiałem wykonać. Robiłem to dla siebie, potem dla mojej żony, następnie dla córki, aby nigdy nie musiała żyć i przechodzić przez to samo co ja. Jeśli jesteś rodzicem, chcesz lepiej dla swoich dzieci, wiesz w jakich czasach Ty dorastałeś(aś). Uczysz się, jesteś studentem, dostałeś szansę na rozwój w wolnorynkowym państwie. Wszystkie swoje potrzeby możesz spełniać, masz to zapewnione dzięki pracy swoich rodziców, a może i swojej. Zapewne jesteś ich największą inwestycją i motywacją. W byłej Jugosławii sytuacja nie wygląda tak ciekawie. Spotkałem mnóstwo młodych ludzi, gdzie całe rodziny inwestowały swoje majątki, aby jedno dziecko mogło wyjechać do Niemiec, Anglii czy Irlandii, aby tam studiować. To było mało, musieli pracować po godzinach, aby mogli zapłacić za mieszkanie. Pamiętaj, gdy Ty się bawisz, ktoś ciężko pracuje, gdy Ty ciężko pracujesz, ktoś się bawi.

„Motywacja bez Granic” jest esencją moich obserwacji różnych kultur, wykładów i książek. Za każdym sukcesem stoi płonąca, wręcz nieugaszona motywacja. Chciałbym, abyś rozniecił na początku mały

płomień, a pod koniec tej książki miał tyle motywacji, co Henry Ford budujący swój pierwszy samochód. Walt Disney, mimo że nigdy nie zobaczył swojego parku rozrywki, posiadał wizję, o którą walczył do końca. Tak, Twoja wizja będzie Cię pchała do przodu tak samo, jak mnie przez te wszystkie lata i robi to nadal.

Kiedy dopada nas zniechęcenie, nostalgia, zastanawiamy się, gdzie podział się nasz wewnętrzny płomień? Motywacja jest nam potrzebna każdego dnia, w każdej chwili. Widziałem i słyszałem o setkach, jak nie o tysiącach ludzi, którzy blokowali i odrzucali możliwość powtórnego Rozpalenia Swojego Wewnętrznego Płomienia. Mówili, że jest już za późno, jest wielu młodszych bardziej entuzjastycznych i kreatywnych osób ode mnie. Powiem Ci coś – to wszystko się nie liczy. Kiedy rozpalisz w sobie dostatecznie duży płomień, nic nie przeszkodzi Ci w osiągnięciu Twoich celów.

Jeśli mamy rozmawiać o motywacji, musimy zastanowić się, czym jest motywacja i jak podchodzą do niej eksperci. Wyraz ten składa się z dwóch członów – Motywu i Akcji. Ażeby wystąpiła odpowiednia akcja, musi być cel lub motyw. Zastanawiasz się zapewne, dlaczego jeśli mam motyw, cel - czasem brakuje mi działania? Maslow zapewne powiedziałby, że Twój cel jest za mały, a Twoje marzenie nie motywuje Cię wystarczająco mocno. Czasami tak jest, jednak nie wzięto też pod uwagę ważnych czynników, które występują w teorii Herzberga, nie zwracamy po prostu uwagi na rzeczy, które nazwijmy wprost - są „demotywuujące”.

Najważniejszym zadaniem będzie przełożenie wiedzy, którą tu zdobędziesz na realne działanie każdego dnia. W każdej mojej książce powtarzam – to, że przeczytasz to raz, nic nie da. Przeczytaj ją drugi raz. Wydrukuj interesujący Cię rozdział i czytaj w autobusie, tramwaju, samolocie. Niech Twoja książka będzie popisana, pewne zdania podkreślone. Po tygodniu, miesiącu wyciągnij książkę z półki i przeczytaj podkreślone wyrazy.

Rozdziału „Motywacja poprzez Inspirację” nie może ominąć żaden kierownik, menadżer, lider, wizjoner. Nie osiąga się sukcesu, gdy nie potrafimy motywować innych do określonego działania.

Zdradzę Ci jeden sekret – Twoja wiara i nastawienie są kluczem do sukcesu. Jeśli wierzysz, że coś się zmieni dzięki tej lekturze, to faktycznie tak będzie, jeśli nie wierzysz w potęgę tej książki, to nic się nie zmieni. Nikt na siłę nie będzie używał żadnych technik sprzedaży czy perswazji, aby Cię do niej przekonać i namawiać. Swym słuchaczom zawsze tłumaczę to na historycznym przykładzie. „Gdy ktoś chciał zostać wyleczony przez Chrystusa, on zawsze mawiał: „czy wierzysz, że zostaniesz uzdrowiony, lub czy wierzysz, że będziesz zdrowy?”. Zastanów się, dlaczego tak mówił, dlaczego wymagał wiary?

Każdy z nas jest na innym poziomie emocji, wiedzy, doświadczenia, pozycji życiowej. Anthony Robbins powiedział: „Każda książka, lektura, artykuł, mimo że mogła być na ten sam temat, wносиła coś wartościowego, choćby jeden akapit lub zdanie.”

W życiu jest jak z wygraną w Totolotka, potrzebujesz 6 cyfr. Jeden człowiek, książka, szkolenie, seminarium, może zmienić Twoje całe życie, czyli obdarować Cię sześcioma cyframi, a inna osoba dostanie tylko 1 lub 2 cyfry. Czasem Twoje doświadczenie i pozycja życiowa ukazały Ci 4 cyfry, ale jeszcze przydałyby się 2 magiczne. To zawsze zależy od Ciebie, ile cyfr dostaniesz. Nikt nie wie, żaden autor, magik, wróżka – tylko Ty.

Moim celem jest dać Ci tyle, ile potrafię i jeszcze więcej. Życzę Ci wspaniałych sukcesów i pracy nad sobą. Pamiętaj: „To jeszcze nie koniec, dopóki nie zwyciężyłeś, to jeszcze nie koniec,” a powiem coś większego: „To dopiero początek”.

Więc zaczynajmy!

Poznaj techniki automotywacyjne. Dlaczego one są skuteczne? Ponieważ to Ty masz pełną kontrolę nad nimi. Tylko od Ciebie zależy, czy je wykorzystasz, w 99 procentach nie musisz za nie płacić. Poznaj „Motywację poprzez Inspirację” i jak to napisałem w [„Odrodzeniu Feniksa”](#), obudź śpiącego olbrzymia, który siedzi gdzieś ukryty wśród Twoich bliskich i przyjaciół. Wcześniej czy później odpłacą Ci się z nawiązką. Jak mawia Zig Ziglar: *„Możesz mieć w życiu wszystko, czego pragniesz, jeżeli pomożesz wystarczającej liczbie ludzi osiągnąć to, czego oni pragną!”*

I. Wprowadzenie do Motywacji

Dlaczego napisałem książkę na taki temat? Wiele lat temu, jak już wiesz, wzbudziłem w sobie ogromny zapał i entuzjazm dla zgłębienia interesującej mnie dziedziny wiedzy. Studiowałem bardzo mocno, po 10-12 godzin dziennie. Wprowadzenie do Motywacji i Automotywacji oraz Motywacji poprzez Inspirację nie jest moim wieloletnim dziełem, zrobili to inni ludzie, niektóre badania były nawet rozwijane przez setki lat. Chcąc stworzyć największy poradnik dotyczący motywacji, po prostu musiałem go napisać. Głównym problemem przy takiej lekturze są oczekiwania czytelników. Motywacja jest bardzo blisko połączona z rozwojem osobistym i główny wątek motywacji może bardzo ulec rozproszeniu. Drugą mą obawą był sposób doboru słów – wiem, jak czyta się ciężkie tomy psychologiczne, czasem po kilku akapitach odkładałem taką książkę zaglądając do słownika wyrazów obcych. Więc wziąłem sobie do serca słowa M. Twaina: *„Życiowe prawdy są prostymi prawdami i nie trzeba ich nadmiernie komplikować”*.

Jak wiesz, jest to drugie wydanie [„Motywacji bez Granic”](#) i myślę, że teraz każdy znajdzie w tej książce coś inspirującego.

A więc zaczynamy...

Kilka lat temu przeczytałem pewne stwierdzenie – *„Zamieniając osobę sukcesu z żebrakiem, po kilku latach żebrak znów zostanie żebrakiem, a bogacz bogaczem”*. Zadawałeś sobie może pytanie,

dlaczego tak się dzieje? Robert Kiyosaki powiedział: „Nigdy nie nauczysz biedaka, jak zostać bogatym. Bogactwa możesz nauczyć tylko bogatego”. Zastanawiałeś, się czemu Mojżesz tułał się po pustyni 40 lat, pomijając czysto teologiczne przesłanki? Głównym celem było osiedlenie się w nowym miejscu z nowym nastawieniem, nowym hartem ducha, mentalnością.

Mam pierwszą prośbę do Ciebie. Otwórz swój umysł. *„Umysł jest jak spadochron, dopóki go nie otworzysz, jest bezużyteczny”*. Może pewne rzeczy nie będą pasowały Ci intelektualnie, emocjonalnie czy duchowo. Zastanów się nad nimi i wróć za jakiś czas.

Ludzie często okazują wielkie zdziwienie, gdy wypowiadam się negatywnie na temat loterii. Sam pomysł loterii był bardzo prosty – państwo, gdy chciało opłacić wojsko lub sfinansować budowę, urządzało loterię. Dziś wygląda to nieco inaczej. Człowiek mając szansę 1 na 12.000.000 i tak kupuje los i oczekuje wypowiadając słowa: „A może dziś szczęście uśmiechnie się do mnie”.

Zobacz, pomimo prawie zerowej szansy wygranej i tak większość z nas ma ufne oczekiwanie i wierzy, że dzisiaj wygra. Gdy jednak podejmuje inną decyzję, po stokroć ważniejszą i nasza szansa wynosi 1/100, szybko się zniechęcamy. Każda reklama sprzedaje nadzieję. Co się dzieje, gdy jednak padają inne liczby niż nasz typ? Oczywiście mówimy sobie „za tydzień spróbuję znowu”. Z takiego podejścia wynikają trzy rzeczy:

- Fantazjujemy. Jak czytałeś w [„Odrodzeniu Feniksa”](#) – fantazja to nierealistyczne wyobrażenie osadzone w nieistniejącym

świecie. Nigdy się nie spełni, mimo naszego wysiłku. Fantazje odbierają nam siłę, wysysają energię. One nie mają nic wspólnego z wizją i marzeniem.

- Uzależniamy swój sukces od losu, sytuacji, instytucji, chwili oraz innych osób.
- Wzbudzamy oczekiwanie nie poparte działaniem, które przeradza się w frustrację.

Pragnę, abyś przejął w 100% kontrolę nad swoim życiem. Abyś nigdy nie uzależniał swojej chwilowej sytuacji od: „rządu, nauczycieli, pracodawcy, urzędów państwowych, znajomych, ekonomii, wykształcenia”. Przejmij pełną odpowiedzialność za swoje życie.

Będąc na wykładzie Roberta Kiyosaki usłyszałem takie słowa: „Człowiek grający na loterii ma szansę odmienić swój los w stosunku 1/12.000.000. Człowiek chcący osiągnąć sukces dzięki byciu sławnym aktorem czy piosenkarzem, ma szansę osiągnąć to w stosunku 1/1.000.000. Wygrana w teleturnieju 1: 4.000.000. W sporcie ten stosunek wynosi 1/100.000. Prowadząc własny biznes 1/1000”. Co o tym myślisz? W jakim celu to napisałem? Wiesz, jak przeczytasz w dalszej części książki, niektórzy mają niesamowite talenty do osiągnięcia zdumiewających wyników, jednak muszą znaleźć się w odpowiednim miejscu oraz ze świadomością swojego talentu i posiadanego rodzaju inteligencji. Słyszałeś na pewno o „modzie na kierunek”. Wiesz, za 5 lat to się sprawdzi: „studiuj informatykę”, następnie po pewnym czasie słyszymy: „idź studiuj ekonomię i administrację”, za jakiś czas: „tylko prawo lub medycyna”.

To nie jest tak. Jeśli chcesz być człowiekiem sukcesu i czuć niegasnącą motywację, to Ty decydujesz, w czym czujesz się mocny, co Ciebie interesuje i pasjonuje. Moda jest modą i jak wiesz, szybko przemija. Posłuchaj Conrada Hiltona: *„Popieram śmiałość, ponieważ niebezpieczeństwa związane z zasadą starszeństwa i planami emerytalnymi, kuszą młodych, aby osiąść w koleinie zwanej ostrożność, zamiast poszukiwać swojej własnej tęczy.”*

Z całą stanowczością muszę stwierdzić, że sama akcja i działanie nie czynią człowieka sukcesu. Chociaż jest to bardzo ważne, wymaga drugiego składnika, który jest kompletnie pomijany, a mam na myśli „osobowość”.

Posłuchaj, sukces jest raczej tym kim człowiek jest, niż tym, co robi. Upraszczając po prostu powiem, człowiek osiągający sukces, posiadający odpowiednią motywację, swojej pracy nie nazywa pracą, tylko hobby. Wszystko wywodzi się z osobistej motywacji do działania. Łatwiej jest zmotywować siebie, gdy robimy to, co lubimy, choćby to zadanie wydawało się ogromne dla innego człowieka, Ty jesteś w stanie to wykonać, ponieważ lubisz to robić. Nikt nie osiągnął życiowego sukcesu zmuszając się do działania. Może w pierwszych fazach tak, ale jak długo mogło to trwać?

Wracajmy jednak do naszej motywacji.

1.1. Pierwsze prawo motywacji

Prawo szansy, sposobności, okazji. Każdy z nas dostaje szansę od życia. Pytaniem dla Ciebie jest, czy Ty ją zauważasz, widzisz? Sportowcy mówią: „Mam szansę wygrać drugi wyścig”, jednak muszą wygrać za pierwszym razem, gdy im się to nie udaje, próbują dalej. Są tylko trzy kolory: czerwony, niebieski i żółty. Kolory tęczy i największe prace malarskie zostały stworzone tylko z tych trzech kolorów. Największe dzieła są zbudowane z 8 nut! Ludzie na całym świecie widzą tylko limity i ograniczenia. Codziennie zostają odkrywane nowe rzeczy, co kilka sekund na świecie jakiś człowiek zostaje milionerem. Powstają niezliczone ilości utworów muzycznych, wierszy, książek, filmów. To wszystko powstaje przez wykorzystanie talentów, większość tych dzieł powstała dzięki połączeniu wspólnych sił. Twoją możliwością zbudowania niegasnącej motywacji, jest znalezienie jej w sobie. Musisz żądać tego wszystkiego od siebie. Potrzebujesz tylko trzech kolorów i ośmiu nut. Pearl Buck powiedział: *„Wszystko jest możliwe, dopóki nie zostanie dowiedzione, że jest to niemożliwe – nawet niemożliwe może być uznane za takie jedynie w tym przypadku.”*

W książce „Sztuka bogacenia się” możemy przeczytać o pewnym stwierdzeniu. Gdyby użyć materiałów budowlanych znajdujących się tylko w USA, można byłoby wybudować każdej rodzinie na świecie dom wielkości Kapitolu. Gdyby wykorzystać płótna i materiały tekstylne tylko z USA, każdy człowiek na Ziemi byłby lepiej ubrany, niż Salomon w czasie największego rozkwitu. Ograniczenia istnieją tylko w Twoim umyśle, na świecie wszystkiego jest pod dostatkiem.

1.1. Pierwsze prawo motywacji

Gdy jeden minerał skończy się, wykorzystamy drugi, technologia i nasz mózg pozwalają stwarzać „coś z niczego”. Nikomu nie musisz niczego zabierać, z nikim też nie musisz rywalizować. Ten przepiękny świat stwarza Ci każdego dnia okazję. Gdy mówisz: „Ale życie nie dało mi szansy!” - życie pomimo Twoich porażek daje Ci szansę, właśnie wtedy ludzie ją zauważają i wykorzystują. Największe dzieła, biznesy, książki, piosenki są tworzone wtedy, gdy człowiek znajduje się na samym dnie. Ponieważ tak został skonstruowany ten wszechświat, abyś mógł rozkwitnąć nawet wtedy gdy myślisz, że to już koniec.

Naucz się dostrzegać okazję i sposobności. Nie potrzebujesz sięgać dna, aby je odnaleźć. Wystarczy, że usiądziesz i zadasz sobie odpowiednie pytania. Jak by to powiedział poeta: *„Zostały jeszcze góry do zdobycia i rzeki do przekroczenia, i misje do zakończenia”*. Prawo szansy i sposobności jest prawem, którego możesz użyć. Jeśli widzisz okazję, szansę dla siebie - nie zastanawiaj się, jakby to fajnie było mieć, posiadać, zrobić. Zapewne już fantazjujesz. Życie daje Ci szansę, przekrocz czarne duże nieznane drzwi – do dzieła. Wspinając się na najwyższe drzewo sięgasz po najlepsze owoce. D. Hammerskjold powiedział: *„Czy życie jest takie podle? A może to Twoje ręce są zbyt małe, a Twoja wizja zagmatwana? To Ty sam musisz dorosnąć”*.

Słyszałeś może o słynnym gracz baseball’a Darrylu Strawberry’em? Przedstawię Ci jego krótką historię. Jest to człowiek, który w 1980 był wpisany na listę „Drafta” z numerem jeden. Był najlepszym graczem sumując wszystkich ludzi nie grających zawodowo

1.1. Pierwsze prawo motywacji

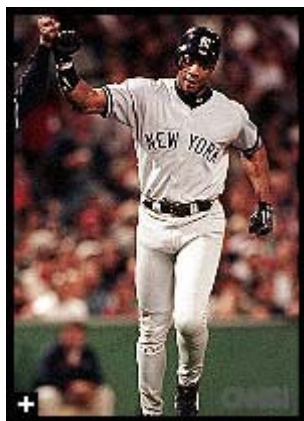
w baseball w Stanach Zjednoczonych. Przez całą swoją karierę zarobił ponad 30 milionów dolarów.

Każdy trener i menadżer szykował mu figurę w galerii sław, tzw. „Hall of Fame”, miał też możliwość pobicia słynnego rekordu ustanowionego przez Babe Ruth’a w liczbie oddanych „wybić poza pole”. Cóż się jednak stało? Wystarczyło 5 lat, aby ten gracz nie wytrzymał naporu sławy i oczekiwań. Jego talent rozwijał się z sezonu na sezon, całe życie zawodowe pomimo wspaniałych wyników przyćmiewały problemy emocjonalne: pijaństwo, nadużywanie seksu, narkotyki, agresja, łamanie nakazów sądowych, defraudacje, niezapłacone podatki, powodowanie wypadków. Pewnego dnia każdy z kibiców myślał, że w końcu „Truskawka” odmieni swoje życie, gdyż wykryto u niego raka okrężnicy. Nic z tych rzeczy, przestał zażywać chemioterapię, jednak nakazem sądowym ją wznowiono, łamał kolejne nakazy i w końcu został osadzony w więzieniu, druga żona wystąpiła o rozwód, jego nastoletni już syn, bardzo dobry gracz koszykówki, nie chce z nim mieć nic wspólnego. Ilu znasz takich sportowców, muzyków, aktorów, ludzi biznesu, którzy pod naporem sławy, sukcesu nie wytrzymują presji i pękają jak mydlane bańki? Odpowiedź jest bardzo prosta i przeczytasz ją w dalszej części tej książki. To jest bardzo tragiczny przykład i ukazuje siłę okazji, wyboru oraz wolnej woli, które mają najbliższy związek z motywacją.

Dlaczego Ci o tym piszę? Gdyż życie to kwestia szans, okazji i decyzji. Z każdą porażką trenerzy i prezesi klubów dawali mu szansę, wierzyli w niego, inwestowali niemałe sumy w prawników i centra

1.1. Pierwsze prawo motywacji

odwykowe. „Truskawka” jednak za każdym razem nie potrafił sobie dać rady z nałogami i wypracowanymi nawykami.



Nie jesteśmy tu od tego, aby oceniać, ale by się uczyć. Przysłowiowy talent, który nie został w pełni wykorzystany, destrukcyjne decyzje i fatalna w skutkach emerytura. W USA, jak w żadnym innym kraju, jest setki pełnych pasji profesjonalnych trenerów osobistych. Jednak decyzja, że chce się coś zmienić musi narodzić się właśnie z chęci. Dlatego przestrzegam przed wygraną w Totolotka, wygranymi w kasynach. Nikt o tym nie pisze, ponieważ istnieje negatywna strona szybkiego sukcesu.

1.1. Pierwsze prawo motywacji

Musimy płacić cenę. Wanda Łoskot napisała w swoim darmowym ebooku o J. Travoltcie, cytując:

(...) Dwadzieścia lat temu John Travolta był ogromnie popularny – ale po kilku fenomenalnie popularnych filmach jego gwiazda przygasła. Kiedy w ostatnich latach Travolta znów stał się modny, ludzie mówili o „wielkim powrocie”. Ale sam John ma inną opinię na ten temat:

„Każdy z nas musi zawsze zapłacić cenę za sukces. Większość ludzi płaci cenę na samym początku; w filmie na ogół aktorzy mają poza sobą okres dziesięciu albo dwudziestu lat niepowodzeń, zanim ktoś ich naprawdę doceni. Tymczasem ja lata temu zjawilem się po raz pierwszy w studio i od razu dostałem tytułową rolę w ogromnie popularnym filmie! Moja kariera później przygasła, ale moim zdaniem to naturalne. Po prostu musiałem rozliczyć się z życiem i zapłacić trochę później cenę za swój sukces. A ta cena to przetrwanie serii niepowodzeń” (...)

Każdego dnia posiadamy główny motyw, czy go znasz? „Człowiek zrobi wszystko, aby osiągnąć przyjemność, ale też wszystko, aby uniknąć cierpienia”. Codziennie podejmujesz kilka decyzji:

- decyzja rutynowa,
- decyzja związana z przyjemnością (jak ją osiągnąć),
- decyzja związana z unikaniem cierpienia (jak go uniknąć, odsunąć od siebie),
- właściwa decyzja.

To motywacja w pogoni za przyjemnością, to uwarunkowania, które powstały dzięki nagłówkom w stylu: „czym dziś zaskoczy nas pan

1.1. Pierwsze prawo motywacji

Truskawka” lub „Ty się do tego nie nadajesz”. Każdego dnia możesz zrobić coś, aby zbliżyć się do swojego marzenia lub możesz nie robić niczego. W każdym przypadku podejmujesz decyzję. Najważniejsze jednak jest tutaj prawo przyczyny i skutku, które odkrył Newton: *„za każdy czyn w przeszłości i teraźniejszości zapłacisz w przyszłości.”*

1.2. Drugie prawo motywacji

Podstawą motywacji jest umiejętność podejmowania decyzji. Jest to bardzo ważny czynnik. Posiadamy wolną wolę, możemy robić co chcemy, gdzie chcemy, kiedy chcemy i z kim chcemy. Jest to największe prawo, jakie nam dano. Analizując to prawo stwierdzamy, że możemy sami kierować swoją przyszłością. Jeśli wiesz, jak podejmujesz decyzje i co dzięki nim osiągasz, możesz kontrolować swoje wyniki. Twoje wyniki determinują Twoją motywację.

Naucz się podejmować decyzję sam. Może teraz boisz się i Twoja pewność siebie jest zbyt mała, nie chcesz utracić tego, co masz, boisz się ryzyka, widzisz to w czarnych barwach, jest Ci teraz dobrze i nie chcesz niczego zmieniać?

Pamiętaj, nikt nie kwalifikuje się do tego, aby podejmować decyzję za Ciebie: żaden trener, guru, mistrz, przyjaciel, rodzic. Nikt nie ma identycznej „osobowości”, nie zna Twoich odczuć, myśli i celów. Nikt też nie przyjmie na siebie konsekwencji za swój wybór, jeśli on dotyczy Ciebie. Prawda, że proste? Im częściej będziesz podejmował

decyzje, tym szybciej zrozumiesz, na jakiej zasadzie działa Twoja „intuicja”. Podejmowanie decyzji jest talentem. Przez okres szkolny nauczyłeś się, aby nie podejmować błędnych decyzji, bałeś się pomylić. W życiu niestety możesz się tego nauczyć tylko podejmując decyzje jak najczęściej, a im częściej się pomylisz, tym szybciej zaczniesz rozumieć, na czym polega „idealna decyzja”. Dzięki podejmowaniu decyzji wykorzystujesz **prawo kontroli**, które przenosi Twój poziom motywacji na nowy poziom.

Zobacz, naukowcy stwierdzili, że ludzie, którzy umierają, w większości mówili: „W tym życiu nie ma już nic do odkrycia i zbadania, wystarczy”. Gdyby ci ludzie rozumieli prawo podejmowania decyzji i szansy, rozglądnęliby się po tym pięknym świecie i znaleźliby coś do odkrycia.

Nasi ojcowie i dziadkowie musieli walczyć i ginąć, abyś dzisiaj mógł robić to, co chcesz i być tym, kim jesteś. Oni nie mieli wyboru, tak jak ludzie na wózkach inwalidzkich, niewidomi i głusi. Jaki mają wybór? W pewnym sensie ograniczony, a Ty? Zapominamy i stajemy się bardzo szybko wygodni. Dlatego potrzebujemy nowych bodźców do działania.

1.3. Pełen potencjał osobistego sukcesu

W jaki sposób najlepsi osiągają swoje cele i sukcesy? Nasz pierwszy przykład Pan „Truskawka” osiągnął sukces, jednak czy chciałbyś zamienić się z nim miejscami?

1.3. Pełen potencjał osobistego sukcesu

Często ludzie mówią o sukcesie w kategoriach porównań. Jestem lepszy od moich kolegów ze szkoły, Janek jest lepszy od swojego sąsiada. Mam większy dom, liczniejsze potomstwo, lepszą pracę, ukończyłem lepszą szkołę. Jestem więc człowiekiem sukcesu i osiągnąłem więcej niż moi znajomi. Wielu ludzi życie traktuje jak formę wyścigów i zawodów.

Jeśli to byłoby zdrowe i sprawdzało się w tak uporządkowanym świecie, można by popaść w depresję lub przygnębienie. Moi rówieśnicy tacy jak Ronaldinho czy Roger Federer nie są ludźmi sukcesu dlatego, że mają na koncie ponad 50 milionów dolarów, ale dlatego, że rozwinęli swój pełen potencjał, ukryty talent. Mamy tendencję do porównań, ale zawsze z człowiekiem o niższym statusie społecznym: „nie jest tak źle, bo mam więcej od...”. Takie porównania stwarzają stagnację w Twoim życiu. Robiąc codziennie wszystko, na co Cię stać, i wykorzystując wszystko, co jest Ci dane, jesteś zawsze „pierwszym”.

Trzy definicje Sukcesu:

- „Rozwinięcie swojego prawdziwego potencjału.”
- „Jest to postępująca realizacja wartościowego ideału.”
- Dla wielu ludzi sukcesem jest:
 - bogactwo materialne,
 - bogactwo duchowe,
 - udany związek partnerski,
 - spokój,
 - wycieczki i przygody,
 - prestiż,
 - bezpieczeństwo,
 - przyjemność.

1.3. Pełen potencjał osobistego sukcesu

Często jednak zdarza się tak, że stajemy się niewolnikami posiadanych rzeczy i miejsca: „*Tam, gdzie serce Twe, tam i skarb Twój*”. Człowiek przez stulecia zdał sobie sprawę, że sukces to nie „kumulacja pieniędzy”. Posiadanie ogromnej wiedzy też nie jest sukcesem, gdy emocjonalnie jesteśmy wyczerpani, to nie rozwój duchowy jest nim, gdy finansowo jesteśmy bankrutami.

Ludzie sukcesu stwierdzają, że sukces to coś więcej niż pieniądze. To praca, możliwość tworzenia, wyznaczanie celów i ich osiągnięcie. To zwykła praca wykonywana w niezwykły sposób. Demonstrują siebie poprzez wykonywanie nowych zadań, nigdy przez rywalizację z innymi, ale poprzez udowadnianie sobie, że można to zrobić, osiągnąć.

1.4. Uwarunkowania

Aby zrozumieć motywację, musimy cofnąć się do wczesnych lat dziecięcych. Jesteśmy, jak może przeczytałeś w [„Odrodzeniu Feniksa”](#), poddawani wpływowi różnych czynników, jedne były dobre, drugie złe. To szkoła, rodzice, przyjaciele, telewizja, gazety, radio, otoczenie. Do czego zmierzam? Byłeś może w cyrku? Na pewno zauważyłeś, że duże silne słonie są uwiązane cienką linką wokół ich wielkiej stopy. Zastanawiałeś się może, dlaczego one nie zrywają tej linki? Gdy słoń był mały, był przypinany linką do małego palika. Mijały całe miesiące, słoń próbował zrywać linkę, niestety bezskutecznie. Nawet dorastając, będąc dużym silnym słoniem, przypominał sobie o swoich próbach, gdy był mały. Powstało

1.4. Uwarunkowania

negatywne dla niego uwarunkowanie. To samo stało się w czasie badań z rybą zwaną barakuda. Umieszczono w akwarium szybę i w drugiej części dawano jej pokarm. Za każdym razem, gdy Barakuda zbliżała się w kierunku jedzenia, uderzała o szybę. Po pewnym czasie wyciągnięto szybę, co się okazało? Barakuda pływała tylko do punktu, gdzie znajdowała się uprzednio szyba.

Warunkowanie może odbywać się na różne sposoby, poprzez obserwację, działanie lub słowa.

Na pewno słyszałeś w dzieciństwie zdania, które zaczynały się na: „Nie rób”, „Nie pytaj”, „Nie mów”, „Nie kochaj za głęboko, bo możesz się zranić”. Może słyszałeś coś pozytywnego, jednak ograniczającego w stylu: „Matka wie najlepiej”, „Trzymaj pieniądze na czarne dni”, „To za dobre, by było prawdziwe”.

W 50% te zdania mogły pomóc rodzicom, opiekunom w wychowaniu. Jednak w wychowaniu człowieka sukcesu, pewnego siebie, kreatywnego, utrudniają to zadanie. Pamiętaj jednak, wszystko w naszym życiu można odwrócić. To, że jedna osoba z tych samych cegieł buduje dom, a druga stajnię - rodzi się z nastawienia i postawy. Zdarzyło Ci się jechać kiedyś bez prawa jazdy albo bez biletu w autobusie? Twoja postawa i nastawienie zmieniały się, byłeś bardziej czujny, wypatrywałeś w tłumie kontrolera biletów. Zapewne widząc patrol policji myślałeś, że oni wiedzą, że nie masz prawa jazdy, zaraz Cię zatrzymają i wlepią Ci mandat. Ten rodzaj strachu i uczucie porażki oraz wyczekiwanie stwarza takie okoliczności, że

1.4. Uwarunkowania

dany patrol znajdzie Cię i wlepi mandat. „Dostajesz to, czego się spodziewasz.”

Ludzie czasem budują tak silne fortece, aby nie popełnić żadnych błędów zapominając jak żyć i to jest największa porażka życiowa. Człowiek, który boi się ponieść porażki i ryzykować osiąga o wiele mniej od człowieka, który upada i myli się. To tak jak z bankami - swój obraz budują na: stabilności, opłacalności, bezpieczeństwie, jednak gdy bank nie ryzykuje inwestując pieniądze, nie rozwija się. Człowiek widzący swoje problemy jako osobistą szansę ma niebывałą przewagę nad każdym innym człowiekiem. Powiedz jasno, że ten problem, to ryzyko muszę podjąć – bez ruchu nie ma postępu. Dla jednej osoby pewne zadania będą ryzykiem, dla drugiej okazją, dla trzeciej rutyną.

Zawodowy przykład

Po wielu klientach, których konsultuję, widzę, że większość ludzi uważa i myśli, że sukces jest czymś ciężkim do osiągnięcia. Myślimy, że wystarczy ciężko pracować i poświęcić kilka godzin czasu ekstra i wszystko się uda. Rodzice, zawsze mówili mi: „Żeby osiągnąć sukces muszę ciężko pracować”, „On zasługuje na sukces, to taki dobry człowiek, ale nie ja”, „Nie rozmawiaj z nieznajomymi”. Co się dzieje po dwudziestu latach? W autobusie, w pociągu, na przerwach, w czasie szkolenia siedzimy w kącie i nie rozmawiamy. Ryzyko, strach – tych emocji trzeba unikać? Mówimy o wzorcach myślowych, które zostawiają odcisk w naszym umyśle. Znam mnóstwo osób, które mało się uczą, projekty robią jakby od niechcienia, poświęcają

1.4. Uwarunkowania

mało czasu lub wcale na tworzenie projektów i odnoszą sukcesy. Inni pracują po godzinach i ponoszą porażkę. Kluczem do sukcesu jest stan umysłu, który możemy wytworzyć, dlatego stworzyłem „Trzydniowe konsultacje”.

W [„Odrodzeniu Feniksa”](#) napisałem o prawie wiary i filtrze mentalnym. Wszystkie te przekonania i uwarunkowania stwarzają Ci właśnie taką drogę życia, zaczniesz wybierać i zauważać łatwiejsze i szybsze drogi. Dziś przedstawię Ci pierwszą część na temat zdejmowania blokad. Dlaczego tak popularni są prywatni trenerzy, konsultacje z ludźmi zajmującymi się rozwojem osobistym? Nie ma czegoś takiego, jak osobisty sukces. Zawsze jest osoba, która nam pomaga, uczy, pokazuje. Dlatego w [„Motywacji bez Granic”](#) możesz przeczytać rozdział o motywacji innych ludzi. Będziesz miał okazję zainspirować lub pomóc swoim bliskim.

Naukowcy przeprowadzili badania pod tytułem: „Chęć życia”. Wrzucili myszy do słoików z wodą i patrzyli, jak długo będą walczyć o życie. W pierwszym przypadku myszy wytrzymały jedną godzinę, po czym je wyławiano. Po kilku dniach powtórzono eksperyment. Co się okazało? Przypuszczano, że myszy będą pływać dwa razy dłużej, niestety myszy okazały się sprytniejsze i już po połowie poprzedniego czasu poddawały się, wiedziały, że zostaną wyłowione. Ten przykład obrazuje nas, ludzi: przez wiele lat dostawaliśmy pomoc: rządową, od rodziców, przyjaciół. Czasem musimy jednak dostać porządnego kopniaka w pupę. Nie ukrywajmy się z tym, większość ludzi na świecie jest po prostu leniwa i przyzwyczajona do komfortu. Klucz do sukcesu jest taki: porzuć

1.4. Uwarunkowania

bezpieczeństwo, w którym dziś się znajdujesz, dla tego, kim możesz się stać. Dopóki nie uczynisz czegoś ponad to, czego już dokonałeś, nigdy się nie rozwiniesz. Stawiaj czoła przeszkodom na tyle dużym, aby ich pokonanie miało dla Ciebie znaczenie.

Wspaniały przykład orłów. Te stworzenia budują swoje gniazda wysoko z bardzo ostrych gałęzi, dla swoich dzieci tworzą wyściółkę z liści i gałązek. Po pewnym czasie, gdy nadchodzi czas nauki latania, dorosły orzeł wygrzebuje liście i gałązki spod swojego dziecka. Co się dzieje? W krótkiej chwili mały orzełek czuje się niewygodnie i jest zmuszony do tego, aby skoczyć w nieznanne. Ludzie, a w szczególności rodzice, nie wykorzystują metody orła, a nawet gdy człowiek opuści już gniazdo, buduje podobne z jeszcze większych liści i miękkich gałązek. Dlaczego niektórzy osiągają sukces szybciej od pozostałych? Ponieważ ci drudzy wybierają rzeczy, które w rzeczywistości nie są wygodne, przyjemne, ale konieczne - podejmują trud mądrej pracy. Ci pierwsi wybierają przyjemność, ciepłe ognisko i rutynowe zajęcia, poniżej swoich możliwości. W obu przypadkach ludzie podejmują świadomą decyzję. Czytałeś w [„Odrodzeniu Feniksa”](#) o wartościach i regułach? Wiele od siebie się nie różnimy, ja tylko podjąłem decyzję, aby zmienić moje wartości i reguły nimi rządzące.

Witold Wójtowicz powiedział kiedyś: **„Czy wolisz chwilową wygodę dla przyszłej niewygody, czy może wybierasz chwilową niewygodę dla przyszłej stałej wygody?”**

To bardzo ważne pytanie i Twoja decyzja. Najważniejszy jest nie Twój brak motywu i akcji. **Tylko brak natychmiastowej**

1.4. Uwarunkowania

gratyfikacji i przyjemności, tzw. nagrody. Pomyśl o jakimś najbardziej nieprzyjemnym zadaniu, które musisz wykonać lub ogromnym zleceniu, może zaczynasz 5-letnie studia? W każdym przypadku nagroda i uczucie przyjemności jest przesunięte w czasie. Gdybym dzisiaj powiedział Ci, że dostaniesz natychmiastową nagrodę np.: dobry samochód, szybki komputer, wycieczkę do Hiszpanii, nowy plazmowy telewizor, złote pióro, certyfikat, największe zlecenie, cokolwiek? Każde zadanie wykonasz z entuzjazmem, pasją i energią, dlatego że nagroda jest duża, a myśl o osiągnięciu przyjemności motywuje Cię wystarczająco mocno. Nie daję Ci gotowych formuł, chcę abyś był świadomy, że zrobimy o wiele więcej, aby osiągnąć natychmiastową przyjemność i jeszcze więcej, żeby nie doznać cierpienia. To są dwa największe ludzkie motywy. Sukces buduje drabina stworzona z cierpliwości, wytrwałości, odroczonej gratyfikacji.

Gdy chcesz zostać dobrym lekarzem, prawnikiem, informatykiem musisz zapłacić pewną cenę. Dołączysz do tej przygody pasję i entuzjazm, będziesz jeszcze lepszy w tym, co robisz. Skojarz przyjemność ze zdjęciem Daryla, który prosi o pieniądze. Przez całe życie pożądał jej w pierwszej kolejności, spójrz też w górę i wypowiedz „praca, sukces, bogactwo”.

1.5. Odkryj ukryty talent

„Będę poświęcał więcej czasu na myślenie o tym, co mam,

niż o tym, czego nie mam”

- Znajdź dziedzinę, w której jesteś utalentowany.
- Wybierz pracę, którą kochasz.
- Usuń z czasu, którym dysponujesz, wszystkie zbędne zajęcia, aby pozostały tylko te odpowiadające Twojej hierarchii wartości.
- Popraw swoją zdolność koncentracji (więcej w [„Odrodzeniu Feniksa”](#)).

Należy eksperymentować tak długo, aż odkryjesz w sobie jakiś autentyczny talent, a następnie uczynić z niego podstawę dalszego rozwoju. Zgodnie ze sformułowanym przez psychologów prawem, im bardziej roztrząsamy nasze niepowodzenia i słabości, tym bardziej sami się osłabiamy, natomiast im bardziej rozwijamy swoje zalety, tym więcej mamy siły przebiccia.

Howard Gardner z Harvarda od wielu lat powtarza, że ludzki umysł mieści w sobie o wiele więcej typów inteligencji niż ta, którą można zmierzyć powszechnie stosowanymi testami. Standardowe testy określają iloraz inteligencji tylko z dwóch poziomów: matematyczno-językowych. W dalszej części książki przeczytasz mój zawodowy przykład, który odnosi się do inteligencji fizyczno-ruchowej.

Mamy przecież siedem różnych podstawowych zdolności.

- Matematyczno-logiczną.
- Lingwistyczną.

1.5. Odkryj ukryty talent

- Muzyczną.
- Przestrzenną.
- Fizyczno-ruchową.
- Dwa rodzaje indywidualnej inteligencji, które można określić jako interpersonalną, czyli międzyludzką i intrapersonalną, czyli psychiczną.

Spójrz na ten prosty przykład:

Z. Fud - lingwistyczne i interpersonalne;

A. Einstein - logiczno-przestrzenna;

P. Picasso - przestrzenne i psychomotoryczne;

T.S. Eliot - zdolności językowe i umiejętność logicznego rozumowania wykorzystał w poezji;

Martha Graham - ruchowe czynności, tancerka;

Ghandi - lingwistyczne i magnetyczna osobowość.

Powtórzę jeszcze raz. Bardzo łatwo wzbudzisz w sobie motywację i jeszcze łatwiej osiągniesz życiowy sukces, gdy będziesz robił to, co lubisz, odkryjesz i wykorzystasz swoje talenty, a po drugie ludzie chętnie naginają się do tych, którzy wiedzą czego chcą.

Pytania, które pozwolą Ci odkryć Twój potencjał.

Co najbardziej Cię interesuje, fascynuje? O czym myślisz przez większość czasu? Czego się uczysz, co słyszysz? Gdybyś wygrał dzisiaj 10 milionów złotych, jaką pracę byś wybrał? Co robisz w wolnym czasie? Jakiego przedmiotu uczysz się bardzo łatwo? Jakie jest Twoje hobby? Co Cię ekscytuje? Co uwielbiasz robić? Jak się czujesz pracując w aktualnym miejscu?

Cokolwiek to będzie, będzie Twoją dziedziną, w której osiągniesz sukces. Jeśli pracujesz w miejscu, które Cię aktualnie nie zadowala, czas zadać sobie pytanie: „Czy robię właściwe rzeczy we właściwym miejscu, z właściwymi ludźmi?” O zmianach więcej przeczytasz w [„Odrodzeniu Feniksa”](#).

1.6. Inspiracja Masłowa

Każdy człowiek sukcesu musiał zrozumieć na czym polega motywacja innych ludzi. Czy to był lider biznesowy, religijny, wojskowy czy klasowy. Każda z tych osób musiała być mistrzem motywacji innych. Jak oni to robili?

Szukali podstawowych potrzeb, emocji, pragnień, musiały być one dość mocne, aby przerodzić się w akcję.

Najlepszym przykładem będzie piramida Masłowa. Jest to fundament motywacji poprzez inspirację.

- 1. Potrzeby fizjologiczne - potrzeba powietrza, wody, pożywienia, seksualne itd.
- 2. Potrzeby bezpieczeństwa.
- 3. Potrzeby miłości i przynależności.
- 4. Potrzeby uznania: szacunku innych.
- 5. Potrzeby samorealizacji (około 1% ludzkości samorealizuje się).
- 6. Potrzeba wiedzy i zrozumienia.
- 7. Potrzeby estetyczne.

Musimy zrozumieć, że człowiek jest motywowany przez szereg potrzeb i jest otoczony przez innych ludzi.

Ad.1. Potrzeby fizjologiczne

Potrafimy zabić za kubek wody, zjeść drugiego człowieka, gdy nie ma nic do jedzenia, człowiek, który się topi walczy aż do utraty sił, tak ważne jest powietrze. Ludzie, którzy nie mają zapewnionych podstawowych potrzeb, będą myśleli o sposobach ich realizacji. Umysł podświadomy i nadświadomość będą dawały różne wskazówki i pomysły. Sama akcja głodnego człowieka może być czasem szalona, jednak zawsze motyw jest ten sam, wszystko za przetrwanie.

Ad.2. Potrzeby bezpieczeństwa

Potrzeba bezpieczeństwa. Kiedyś były to potrzeby mieszkania, spokojnego życia oraz przestrzegania prawa. Dziś jednak chodzi bardziej o bezpieczeństwo stanowiska pracy i stałej pensji. Jednak nas nie interesują przesłanki Masłowa lecz osiągnięcie sukcesu i wzbudzanie motywacji. Prawdziwym bezpieczeństwem jest: postawa człowieka, nastawienie, hart ducha, pomysły, reprezentowane wartości. W bezpieczeństwie nie chodzi o to, aby ktoś nam je zapewniał. Nie ma prawdziwego bezpieczeństwa – duża liczba pieniędzy w banku, duży dom, ubezpieczenie, fantastyczna opieka lekarska, grono kochających przyjaciół – to są tylko symbole bezpieczeństwa, a w rzeczy samej nie są żadnym bezpieczeństwem. Wszystko zależy od Twojego nastawienia, każdy zinterpretuje bezpieczeństwo na swój sposób. Zmieniając wyobrażenie o bezpieczeństwie i strachu, zrozumiesz, że jesteś odpowiedzialny za strefę bezpieczeństwa. Zwiększając swój potencjał umysłowy

i emocjonalny, wykorzystując motywację zmienisz kompletnie ten paradygmat.

Ad. 3. Potrzeby miłości i przynależności

Miłość, przyjaźń, koleżeństwo. Dla tych i podobnych potrzeb budujemy większe domy, kupujemy lepsze samochody, ubrania. To są podstawowe symbole tych potrzeb, jednak dochodzimy do głębszych motywacji.

Ad.4. Potrzeby uznania: szacunku innych

Prawdziwa potrzeba to potrzeba akceptacji ze strony innych. Bardzo często brak nam motywacji, gdyż inni nie akceptują naszego sposobu myślenia, działania. Ludzie sukcesu przeskakują te potrzeby, szukają okazji, nie czekają na akceptację ze strony bliskich, współpracowników, znajomych, rodziny. Wyobrażasz sobie, planujesz coś zrobić i zanim to zrobisz upewniasz się, że reprezentujesz właściwe myślenie i szukasz akceptacji ze strony swoich bliskich. Co jeśli jej nie dostaniesz, wszyscy Ci odmówią? Stracisz motywację, rzucisz projektem w ką, powiesz „niestety to nie dla mnie”? Nie, Kolego i Koleżanko, to jest potrzeba uznania i szacunku, zapewne w pewnym stopniu masz ją zapewnioną, jednak nie musisz za każdym razem jej uzyskiwać. Gdy Henry Ford budował swój pierwszy samochód, ludzie podchodzili do niego i się śmiali, wypowiadając takie słowa: „I co, to ma jeździć, taki hałas robi, przez Ciebie miliony ludzi stracą pracę: fabryki biczów, powozów, kowale,

hodowcy koni”. Dzisiaj widzimy ogromny przemysł samochodowy, który zatrudnia dziesiątki milionów ludzi.

Ad.5. Potrzeby samorealizacji

Potrzeby samorealizacji. To jest coś, co osiąga mała grupa ludzi na świecie. Ten rodzaj potrzeb jest osiągnięty tylko wtedy, gdy wszystkie poprzednie potrzeby są zaspokojone. Nie można poczuć własnej godności, gdy jesteśmy głodni, czy za plecami ktoś nam dogryza.

Ad.6. Potrzeba wiedzy i zrozumienia

Występuje tutaj odwieczna walka pomiędzy intelektem a emocjami. Emocje często są w konflikcie z logiką i intelektem. Mówi się, że emocje są złe, a intelekt dobry. Potrzeba wiedzy i zrozumienia jest wpisana w nasze geny. Od początku badamy, zdobywamy, rozwijamy, ulepszamy. Pragnę wyjaśnić różnicę między mądrością a inteligencją. Mądrość odwołuje się do zdrowego rozsądku i trafnego osądu, opartego na pewnych zasadach, natomiast inteligencja pobudza umiejętności myślenia abstrakcyjnego, kojarzenia idei i wydarzeń zgodnie z ludzką pomysłowością. Mądrość jest stała i wieczna, podczas gdy inteligencja jest zmienna i przemijająca. Istnieje odwieczny problem, często powtarzany przez Roberta Kiyosakiego. Przywiązujemy uwagę do inteligencji IQ, zapominając o podnoszeniu Inteligencji Emocjonalnej EQ. Erazm z Rotterdamu, powiedział, że EQ ma przewagę do IQ w stosunku 24:1. Gdy wychodzisz za mąż, podejmujesz czysto intelektualną decyzję? Twój najlepszy przyjaciel jest nim, bo oznajmiła Ci to Twoja

logika? Kupujesz ubrania, ponieważ rozum racjonalny podpowiada Ci, że jest to fantastyczne? Niektórzy ludzie mówią, że tak, podejmują czysto racjonalne decyzje i nazywają to doświadczeniem życiowym. Twoją motywacją nie kierował rozum, tylko emocje. Wiele decyzji podejmujemy pod wpływem emocji, jeszcze więcej decyzji nie zapada z powodu niskiego poziomu EQ.

Ad.7. Potrzeby estetyczne

O potrzebach estetycznych przeczytasz w dalszej części książki.

Podsumowanie

Emocje potrzebują logiki i logika potrzebuje emocji. Jedno bez drugiego nie może istnieć. Często się zdarza, że człowiek ma nadmiar jednego i niedobór drugiego. Logika i intelekt pokazują nam, gdzie możemy być i co możemy osiągnąć, jednak bez emocji nie wzbudzimy działania oraz nie poszerzymy naszej wizji. Jedno jest akceleratorem, drugie hamulcem. Człowiek może być bardzo wysoko wyedukowany, być typem myśliciela i intelektualisty, jednak bez EQ sprawa wygląda następująco. Mamy wizję i wiemy, co chcemy zrobić, jednak nie możemy wzbudzić motywacji, gdyż poziom EQ jest za niski. Z drugiej strony człowiek kompletnie zdominowany przez emocje jest jak Don Kichot, dziki ,nieokiełznany marzyciel.

II. Automotywacja

Może Cię zaskoczę, ale w automotywacji będziesz musiał skontrolować, prawie całe swoje otoczenie. Najmniejszy detal, mebel, znajomi lub gazeta, którą czytasz od lat - mogą działać hamująco na Twój rozwój. Nie przepraszaj, zmiany mogą być drastyczne, jednak jakże uwalniające i budujące. Drugim czynnikiem będzie zdejmowanie blokad oraz zmiana wewnętrznych procesów, którą opieram na psycholingwistyce.

1. Miejsce pracy i nauki.

Proponuję Ci na wstępie wysprzątanie Twojego miejsca pracy i nauki. Jest to najłatwiejszy i najszybszy sposób, aby nabrać nowych sił. Działamy często na poziomie skojarzeń. Kiedy odnosiliśmy sukcesy, nasze miejsce pracy kojarzyło się z wygodną, miłą pracą. Wszystkie rzeczy na biurku, meblach, przypominały nam o naszych zwycięstwach. Jednak nadchodzi taki czas, kiedy siadamy za biurkiem lub jakimkolwiek innym miejscem pracy i czujemy jakbyśmy zapadali się w bagno, i zaczynamy odkładać naszą pracę na później.

Zrób to natychmiast

Jeśli nie masz żadnych filizanek i porcelanowych figurek, wszystko zrzucić na ziemię. Jeśli masz meble, wyrzucić z nich wszystko na ziemię. Pomyśl, co możesz jeszcze zrobić. Przesuń biurko w nowe miejsce, mebel daj w inny róg pokoju. Zmień rodzaj oświetlenia, może żaluzje wymagają wymiany na bardziej kolorowe. Przynies kwiaty do swojego miejsca pracy, zmień obrazy w pomieszczeniu. Kiedy zobaczysz minę Twoich współpracowników, pamiętaj, że to Ty potrzebujesz zmiany i nowego paliwa.

Ta zmiana nie musi być tak radykalna, czasem wystarczy, że posprzątasz swoje biurko. Naszym celem jest zmienić Twoją reakcję. Zaangażowałeś się fizycznie, czyli już podjąłeś działanie; po wysprzątaniu mamy też iluzję pozbycia się nadmiernej ilości pracy.

Porada czytelnika

Dostałem e-maila od jednego z czytelników, dotyczącego motywacji i nabierania nowych sił dzięki sprzątnięciu swoich „narzędzi pracy”. Mianowicie chodziło mu o sprzęt komputerowy, raz na miesiąc instalował system operacyjny, zawsze uprzednio formatując dysk twardy, swoje dokumenty trzymał na osobnej partycji, sprzątał także kurz z podzespołów komputerowych. Ściągał najnowsze sterowniki, układał ikonki na pulpicie w sobie znanej kolejności, kasował stare e-maile, robił porządki w swoim komunikatorze internetowym.

1. Miejsce pracy i nauki.

Faktycznie muszę się zgodzić z poradami czytelnika - jeśli większość czasu spędzasz przed komputerem, zrób porządek w swojej dokumentacji tzw.: plikowni. Stwórz specjalne katalogi i podkatalogi. Nagraj pewne rzeczy na nośnik CD\DVD i skasuj to następnie z dysku. Zmień stronę startową w Twojej przeglądarce, zmień samą przeglądarkę! Poszukaj nowych skórek dla Twojego systemu, zmieniaj często tapety na pulpicie.

Bodziec wizualny i potrzeby estetyczne dostarczają spokoju i wytwarzają radość wewnętrzną i spełnienie. Polecam radę czytelnika informatykom, inżynierom oraz wszystkim pracującym długo przed komputerem. Każdy drwał po ściętym drzewie ostrzy siekierę, tak i Ty znajdź czas, aby zadbać o swoje narzędzie. Jeśli nie wiesz, jak to wszystko wykonać, poproś osobę, która się na tym zna.

Zadaj sobie pytanie: Czy posiadasz wystarczającą ilość półek, szafek, mebli? Meble bardzo ułatwiają uporządkowanie i usystematyzowanie naszej pracy. Jak czułbyś się, gdyby w Twoim mieszkaniu nie było mebli, półek? Czasem problem jest bardziej błahy.

Postawa ma bardzo wielki wpływ na Twoje samopoczucie. Spójrz na swoje krzesło lub fotel. W jaki sposób się poruszasz, czy nosisz wysoko podniesioną brodę, barki wypięte do tyłu, gdy chodzisz czy kierujesz ku ziemi? Kiedy siedzimy wyprostowani, poprawia się krążenie, a co za tym idzie, mamy większą skłonność do podejmowania lepszych i bardziej pozytywnych decyzji. Kiedy

1. Miejsce pracy i nauki.

pracujesz i Twój fotel działa jak dobre łóżko, natychmiast wyrzuć je do holu w biurze.

Zadanie

Spójrz na krzesła lub fotele prezesów, kierowników lub osób, które mają bardzo dobre wyniki swojej pracy. Popatrz też na ich miejsce pracy, zachowanie. Wnioski pod rozwagę pozostawiam Tobie. Mając porządek, łatwiej skoncentrujesz się na bieżących zadaniach.

Cegielki

„Ojciec i syn w starożytnym Egipcie szykowali się do długiej podróży. Zapakowali swoje tobołki na osła i wyruszyli w drogę.

Nie uszli daleko, kiedy nadeszła grupa młodych mężczyzn, którzy skrytykowali syna, za to że pozwala swojemu ojcu iść. Więc syn posadził ojca na osła i poszli dalej.

Niedługo potem spotkali następną grupę, która skrytykowała ojca, że on nie pozwala swojemu synowi jechać razem ze sobą na osle, oszczędzając osła. Więc syn usiadł razem z ojcem na osle i pojechali dalej. Kilka godzin później spotkali kolejną grupę ludzi, którzy skrytykowali ich za to, że męczą osła w taki upał. W rezultacie ojciec i syn wzięli osła, związali go, przewrócili do góry nogami i ponieśli między sobą.

1. Miejsce pracy i nauki.

Wkrótce doszli do rzeki ze starym, chybotliwym mostem. W momencie, gdy doszli do połowy mostu, most załamał się i cała trójka wpadła do wody. Ojciec i syn dopłynęli do brzegu i uratowali się. Związany osioł utonął. Morał z tej historii brzmi: *„Jeżeli próbujesz zadowolić wszystkich, stracisz swojego osła. Czasem musisz pogonić antagonistów i kierować się własną mądrością.”*

2. Problemy?

*„Nigdy do motywacji, pokonania strachu,
nie wykorzystuj alkoholu.*

Niech służy jako mała nagroda za dobrze wykonane zadanie”

Nikodem Marszałek

Czasem nasza motywacja nie może wzrosnąć, ponieważ mamy problem: osobisty lub zawodowy.

W obu przypadkach należy usiąść w samotności i ciszy. Zastanowić się i opisać problem na kartce papieru, czego dokładnie dotyczy, jaką dziedzinę życia obejmuje. Musimy ten problem włożyć do odpowiedniej szafki i zastanowić się nad jego rozwiązaniem. Kto może ten problem rozwiązać, jakie przedmioty lub jakie działania pozwolą nam się uwolnić lub rozwiązać zaistniałą sytuację. Kiedy ustalimy, w jaki sposób można tego dokonać, obok dokładnego opisu musimy napisać datę, kiedy zamierzamy się uwolnić od problemu.

2. Problemy?

Twój umysł wiedząc, że problem wkrótce zostanie rozwiązany, będzie mógł skupić się na zadaniu, które i tak już zapewne miało być dawno ukończone.

Nie możemy dopuścić do tego, aby w czasie wykonywania zadania nasze myśli błądziły, a energia, która powinna być ukierunkowana na skupieniu i dostarczaniu siły motywacji, ulatniała się przez myślenie o kłopotach.

Podejście do kłopotów w pracy

Jest to rękawica rzucona przez Roberta Updegraffa, cytuję:

„Powinniście się cieszyć ze wszystkich kłopotów, które stwarza wasza praca, ponieważ dostarczają wam one połowę waszego dochodu. Gdyby nie rzeczy, które się psują, ludzie, z którymi trudno dojść do porozumienia i problemy wypełniające wasz dzień pracy, znalazłoby się kogoś innego do wykonywania waszych obowiązków za połowę waszego wynagrodzenia. Zaczynajcie więc szukać więcej kłopotów. Nauczcie się radzić sobie z nimi pogodnie i rozsądnie, traktujcie je raczej jako możliwości, niż jako powody do zdenerwowania”.

Zapamiętaj

Ludzie, którzy nie mają problemów, to ludzie martwi. Odwiedź najbliższy cmentarz. Dzień śmierci będzie Twoim dniem bez problemów, ale kto wie?

2. Problemy?

Stwórz sobie rytuał rozwiązywania problemów. Może to będzie chodzenie na spacer po lesie z notesem i długopisem, cisza w odosobnionym pomieszczeniu. Może skorzystasz z techniki CSS opisanej w [“Odrodzeniu Feniksa”](#). Znajdź swoją technikę na uporanie się z problemami. Jednak nigdy nie sięgaj po alkohol. Normalną tendencją w sytuacji, gdy znajdujemy się w obliczu problemu, jest poczucie swej małości i niewystarczalności. Mamy skłonność do rozdmuchiwania problemu do rozmiarów, które przekraczają jego faktyczny obraz. Twoim zadaniem jest zredukowanie problemu do jego rzeczywistych rozmiarów. Wtedy zaatakuj jego najsłabszy punkt. Pamiętaj, jesteś większy, niż jakikolwiek problem na tym świecie. Przygotuj się także na dodatkową dawkę energii, kiedy uporasz się z Twoim kłopotem, wykorzystaj tę siłę na rozwiązanie kolejnego problemu. Życie nigdy nie daje nam problemu większego niż jego właściciel, innymi słowy - jesteś w stanie rozwiązać każdy problem lub przeszkodę, która Cię spotyka.

2.1. Rozwiązywanie problemów

Nie istnieje magiczna formuła na radzenie sobie z problemami, ale są techniki i sposoby.

Po pierwsze, nigdy nie walcz z problemem, nie narzekaj, że on Cię dotyka. Każdy problem podziel na mniejsze składowe. Uporasz się z całością, gdy poradzisz sobie z poszczególnymi częściami. Rozbij problem na mniejsze elementy, a wtedy cała sprawa nie będzie

wyglądała na zbyt wielką. Wybierz najłatwiejszą część problemu i rozmyślaj nad nią. Potrafimy przezwyciężyć każdy problem, można to szybciej osiągnąć, stosując myśli opisane w temacie „Duchowa Motywacja”.

Idee i rozwiązania przedstawione poniżej będą bardziej zrozumiałe dla wszystkich, którzy przeczytali książkę: „Tak jak człowiek myśli” James Allena.

Z interpretacją pewnych problemów, które pojawiają się w naszym życiu, spotkałem się w czasie praktyk medytacyjnych i zgłębiania hinduizmu. Tłumaczy on, że za każdy problem odpowiedzialne są nasze myśli i postawa z przeszłości, która wytwarza pewne wzorce i schematy, z kolei te jak bumerang powracają. Podam kilka najczęściej spotykanych problemów i jakże prostych rozwiązań. Na początku mogą Ci się te porady wydawać typowo „wrocławskie”, jednak nie przekreślałbym 5000 lat badań oraz bardzo rozbudowanej filozofii wschodu.

- Boisz się zwolnienia z pracy? Uważaj, aby nie być aroganckim wobec współpracowników, spędzaj więcej czasu z ludźmi w firmie, słuchaj uważnie, o czym mówią inni.
- Ludzie, których kochasz, przyjaciele, koledzy nie przychodzą Ci z pomocą, kiedy tego najbardziej potrzebujesz? To wszystko dzieje się dzięki czerpaniu niezdrowego zadowolenia z problemów innych. Każda taka sytuacja rodzi się z niezdrowej fascynacji. Zaczynj pomagać i współczuć.

2.1. Rozwiązywanie problemów

- Dostajesz zawsze cios w plecy, z kimkolwiek robisz interesy, gdy zbliżasz się do nawiązania umowy, sprzedaży? Nagle wszystko się zmienia i jesteś wyrzucany! To postawa wobec innych ludzi, gdy widzisz i słyszysz, jak ktoś obcy ponosi klęskę w swoich działaniach. Nieważne, czy znasz tę osobę, czujemy satysfakcję i jakąś dziwną radość, gdy ktoś wpada w kłopoty. Aby zapobiec tego typu sprawom, zacznij odczuwać empatię wobec każdego, kto ma kłopoty, nawet jeśli to jest konkurent. *„Bądź dobry dla ludzi, gdy pnieś się w górę, możesz ich potrzebować w drodze na dół”*.
- Złościsz się na wszystkich wokół, nie potrafisz panować nad sobą? Gniew jest rezultatem życzenia innym źle w przeszłości. Teraz powróciło to do Ciebie w postaci złości. Gniewasz się, ponieważ nie chcesz czuć żalu, gdy zauważasz nieszczęścia innych ludzi. Przecież nie chcesz nikomu życzyć raka czy AIDS. Gniew jest cierpieniem, które nikomu nie przynosi pożytku.
- Ludzie w około nigdy mi nie wierzą! Tak, to jest poważny problem, nieuczciwość i drobne kłamstewka z przeszłości. Rozwiązaniem jest ściśle trzymanie się prawdy w tym, co mówisz. Słownikowo kłamstwo oznacza: „Przedstawienie komuś jakiejś rzeczy w sposób, który niedokładnie odpowiada sposobowi, w jaki my sami tę samą rzecz odbieramy”. Trzymaj się uczciwości do końca swoich dni. Uczucie, które Cię przepelni będzie tak przyjemne, że szybko wyplewisz ze swojego umysłu wyraz „kłamstwo”.
- Inni ludzie mi ubliżają! Kolejny problem, który obniża nasz wizerunek własny. Wycofuj się z każdej potyczki słownej „Skrzywdził

mnie, muszę mu oddać”. Chrystus mówił: „Gdy ktoś uderzy cię w policzek, nadstaw drugi”. Wycofuj się z walk raz, drugi, trzeci nawet i dwieście razy.

• Cokolwiek robisz, ludzie wokół ciągle Cię krytykują! Co wewnątrz, to na zewnątrz - oznacza to, że zanim cokolwiek powiesz lub zrobisz, zastanów się, jaki będzie miało to wpływ na innych.

Cokolwiek robisz, masz dwa powody:

- a) być dumnym z siebie;
- b) aby inni byli dumni z Ciebie.

To nie tylko brak poszanowania dla innych prowadzi do krytyki, raczej chodzi tu o Twoje czyny z przeszłości, które były nacechowane brakiem szacunku dla innych. Wszystko wraca jak oswojone gołębie.

Wiele problemów i złych wzorców w umyśle bierze się z bezużytecznych rozmów o seksie, zbrodniach, wojnie i polityce. Dlaczego wybitni ludzie mają tyle czasu? Ponieważ nie rozmawiają niepotrzebnie. Trzy dni po dokładnym przeczytaniu gazety od początku do końca, przypomnij sobie przynajmniej dwa lub trzy artykuły. Zobaczysz, że będziesz pamiętał bardzo niewiele szczegółów. Więc po co to czytać? Umysł ma ogromne możliwości, ale nie nieograniczone.

2.2. Intuicyjny wybór

Intuicja to nie magia – nie wymaga super wyczulonej percepcji ESP lub łączenia się z „mocą”.

Intuicja to nie dar, z którym się rodzisz albo i nie.

Intuicja to naturalne poszerzenie doświadczenia, a nie coś, co wymaga metapsychicznych mocy.

Najważniejsze! Intuicja powinna iść ramię w ramię z analizą.

Intuicja rodzi się z doświadczenia. Najłatwiej zrozumieć związek między analizą i intuicją. Intuicja powinna pomagać Ci rozpoznawać sytuację i zasugerować działanie. Powinieneś jednak poprzeć je analizą, która zweryfikuje, czy Twoje przeczucia nie są mylne. Intuicja jest bardziej jak wizja lub spojrzenie z lotu ptaka, podczas gdy analiza wąsko koncentruje się na jednej opcji.

Zawsze zaczynaj od intuicji, ponieważ jeśli zaczniesz od analizowania sytuacji, w naturalny sposób stłumisz swoją intuicję. Napisz swoje przeczucia na początku, kiedy są jasne. Podejmuj decyzję szybko i nie męcz się przez długi czas, aby dojść do idealnego rozwiązania. Wybór, działanie – w innym wypadku ugrzęźniesz.

Wybór między dwiema realnymi możliwościami może być bardzo bolesny. Twoja intuicja winna Cię zaalarmować, kiedy coś jest nie tak. Nie będzie się to zgadzało z Twoim „przeczuciem”. Takie uczucia są dobre i bierz je pod rozwagę, zanim Twoja świadomość złoży wszystko w całość, może być już za późno.

Cegielki

„Mały chłopiec, Ben, mieszkał w Detroit ze swoim bratem i mamą. Jego matka wyszła za mąż w wieku 13 lat, ale rozwiodła się wkrótce po urodzeniu Bena. Dzieci w szkole śmiały się z chłopca i przezywały go „Głupek”.

Mama Bena martwiła się tym, że źle oceniano jej dwóch synów w szkole, więc kazała im pisać co tydzień dwie recenzje z przypadkowych książek. W rezultacie Ben i jego brat bardzo często odwiedzali Publiczną Bibliotekę w Detroit. Pewnego dnia na lekcji biologii, nauczycielka podniosła do góry błyszczącą skałę i zapytała, czy ktokolwiek wie, co to jest. Tylko jedna osoba podniosła rękę – Ben.

Po klasie rozniósł się szmer i chichot, ponieważ wszyscy wiedzieli, że „Głupek” znów się zblądni. Ku ich wielkiemu zdziwieniu, Ben nie tylko podał prawidłową nazwę skały, ale też wytłumaczył, jaki jest jej skład chemiczny. Klasa osłupiała, a Ben po raz pierwszy uzmysłowił sobie, że nie jest „Głupkiem”.

Ben nigdy nie zapomniał tego dnia, ponieważ bardzo spodobało mu się uczucie dumy, kiedy udzielał poprawnej odpowiedzi. Zdecydował więc, że zacznie czytać książki z każdej dziedziny. Pod koniec szóstej klasy był jednym z najlepszych uczniów. Ukończył później Uniwersytet Yale, a jeszcze potem medycynę na Uniwersytecie w Michigan. Pełne dane Bena brzmią: Dr Benjamin Garson. W wieku 33 lat był jednym z najlepszych neurochirurgów w szpitalu

J.Hopkinsa w Baltimore. W 1987 roku stał się pierwszym lekarzem, który przeprowadził udaną operację rozłączenia bliźniąt syjamskich zrosniętych głowami. Czego dokonał Ben? Pokonał rasizm, biedę i negatywne nastawienie otoczenia.”

3. Stały postęp jest lepszy od szybkich zrywów

Może zauważyłeś pewne schematyczne zachowanie wśród niektórych naszych sportowców olimpijskich. Kiedy wchodzili na bieżnię, byli skrępowani, postawa przygarbiona, oczy zbląkane. Oczywiście po nieudanym wyścigu, reporter pyta: „Jak pan/i się czuł(a)?”. Pytania reportera były mistrzostwem świata, sam chciałem je zadać. Odpowiedzi padały zwykle te same. „Jakoś tak słabo, trochę zmieszany(a), tyle tu było ludzi, dobrze mi poszło na pierwszym wirażu, ale...”.

Sportowcy może i byli bardzo dobrze wytrenowani fizycznie, jednak ich siła umysłowa, ich największa energia była skierowana poza bieżnię. Kiedy sportowiec wchodzi na arenę, ma tylko widzieć i słyszeć dwie rzeczy: pozycję startową, metę oraz zareagować na wystrzał. Nie gra roli, czy to igrzyska olimpijskie, czy zawody na szczeblu lokalnym.

Kiedy sportowiec rozgląda się po trybunach, podziwia przeciwników, myśli czasem o „niebieskich migdałach”, następuje pewne spięcie w umyśle, które powoduje zmieszanie, niepewność. Ta energia zabija całe przygotowanie.

Osiągając Momentum cały organizm łącznie z mózgiem wchodzi w fazę największej wydolności, nazywam to „fazą diamentową”.

Pomyśl następnym razem o dobrze rozłożonych celach, jak o powolnej lokomotywie, która ma długi dystans do przejechania, a dopiero w połowie tej drogi osiągnie swoją pełną prędkość. Wtedy dopiero dobry trener zaczyna wykorzystywać pęd do własnych celów. Momentum i skupienie jest największą siłą mistrzów. Jak to uzyskać? W czasie prywatnych konsultacji podaję 10-stopniowy plan, na końcu tego rozdziału przeczytasz kilka myśli.

Zapamiętaj

Szybki zryw potrzebuje więcej energii. Rób każdego dnia trochę, a nie w jeden dzień wszystko. Systematyczność pozwoli Ci się lepiej skupić i będzie pilnować Twojej motywacji.

Osoba, która jest w ruchu i ten ruch stale zwiększa, wpada w Momentum. Żeby ten poziom osiągnąć, wykorzystujemy bardzo często wykresy sumaryczne, które zawsze pokazują wzrost i wydajność każdego dnia, obojętnie, ile zrobiliśmy. Umysł w tym przypadku jest oszukiwany, nasza świadomość, jak wiemy, jest bardzo wybiórcza i logiczna, jednak takie wykresy pomagają osiągać cele przede wszystkim w pracy.

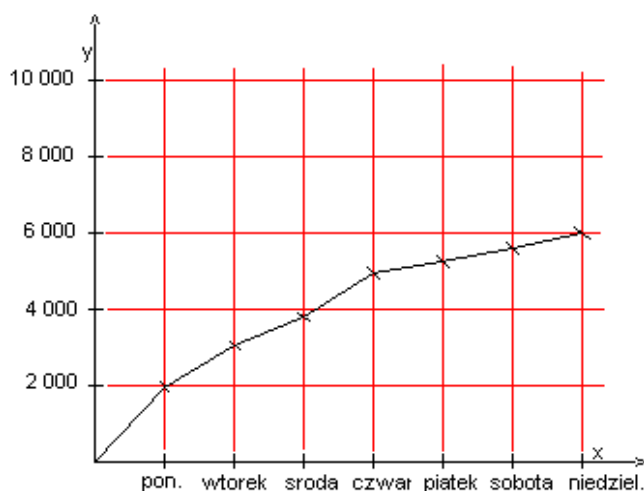
Kiedy często pracujesz ponad siły i nie widzisz końca pracy, wykorzystaj te wykresy:

3. Stały postęp jest lepszy od szybkich zrywów

Wykres postępów**Zrób to teraz**

Narysuj dwie osie X i Y. Na osi Y oznacz miarę tego, co chcesz osiągnąć, np.: jesteś sprzedawcą encyklopedii i zamierzasz sprzedać 10 tysięcy książek. Na osi X zaznacz swój przedział czasowy (mogą to być godziny, dni, miesiące).

Bez względu na to, jakie robimy postępy, wykres pokazuje, że podążamy w dobrym kierunku. Jesteśmy cały czas efektywni i wydajni.



Pod koniec każdej godziny, dnia itd. zaznacz swoje osiągnięcie. To co reprezentuje wykres to postęp, jeśli przedłużysz oś X zobaczysz, że w końcu osiągniesz swój upragniony cel. Pamiętaj, że wykresy i system obrazów bardzo motywują nasz umysł. Myślmy obrazami,

kiedy któregoś dnia opadniesz z sił, przypomnij sobie, jak wygląda Twój wykres postępów (postaraj się dźwignąć swój wykres).

3.1. Twoje momentum

Momentum ma różne prędkości. Masz firmę lub kolegę, który wytworzył momentum, ja nazywam takich ludzi „płonącymi”, tzw.: „fired-up”. Tworzą nowe plany rozwoju, szukają nowych klientów, motywują innych do działania, wymyślają i upraszczają pewne procesy w firmie? Chciałbyś mieć takiego pracownika, kolegę, który Cię zapali do nowych idei? Każdy może to osiągnąć, jednak wymaga to treningu. Dla jednego Momentum będzie trwało dzień po dniu, dla innych godzina po godzinie, jeszcze dla kogoś tylko dla jednego zadania.

Musisz znaleźć powody do działania i przeszkody, które Cię aktualnie zatrzymują:

- może boisz się odrzucenia,
- wolisz telewizję niż siłownię,
- przedkładasz kolegów z pracy nad własną rodzinę.

Za każdym razem masz wybór i w każdym życiowym wyborze prawdopodobnie wybierałeś rzecz, która stwarzała natychmiastową przyjemność. Skupiając umysł na tym, czego chcesz, powiedz sobie: „Do przodu dziecino” z oczywistym uśmiechem. Wstań ze swojego miejsca, wyprostuj się, popatrz przez okno i wypowiedz: „Do przodu dziecino” lub „Jestem pitbullem, do dzieła”. Jak często wiedząc, że

3.1. Twoje momentum

musisz coś zrobić, kładłeś się na kanapę i patrzyłeś w ścianę lub sufit?

Powody do działania:

- to klienci, którzy czekają,
- to dzieci do wykarmienia,
- to nowa „zabawka” dla Twojego hobby,
- to prestiż, który osiągniesz,
- to konsekwencje lub nagrody, które osiągniesz.

Cegielki

„W dniu 2.czerwca 1995 roku kapitan Sił Powietrznych USA Scott O’Grandy został wysłany na tereny Bośni z misją oczyszczenia nieba z nieprzyjacielskich samolotów bombardujących cywilne wioski. O’Grandy leciał razem z innym samolotem, kiedy został trafiony. Znajdował się na wysokości 8 km nad ziemią. O’Grandy katapultował się, ale nikt przez sześć dni nie wiedział, czy żyje, czy nie. Kiedy pocisk trafił w jego samolot, O’Grandy myślał, że zginie, i zaczął się modlić, dziękując Bogu za życie i prosząc, by pozwolił mu przetrwać.

Jego modlitwy zostały wysłuchane, bo spadochron zadziałał bez problemu i pilot wylądował bezpiecznie na terytorium wroga. Gdy spadał, widział gromady ludzi idące, by go pojmać. Wbiegł więc do gęstego lasu i przywarł do ziemi. Przez następne 6 dni starał się leżeć

3.1. Twoje momentum

nieruchomo, ponieważ ciągle koło niego przechodzili jacyś żołnierze, czasami nawet w odległości paru centymetrów. Spędził te dni na modlitwie. Po trzech dniach bardzo się odwodnił i ponownie zaczął się modlić. Jego modlitwy i tym razem zostały wysłuchane, bo spadł deszcz. O’Grandy nasączył gąbkę wodą i schował ją do torby, by mieć wodę na potem. Kilka dni później znowu się odwodnił, ale poradził sobie wyciskając wodę ze skarpetek, które wciąż były nieco wilgotne po ostatnim deszczu. Inny kapitan Hanford wracał ze swojej misji nad Bośnią i z powodu małej ilości paliwa musiał wracać przez strefę, w której został zestrzelony O’Grandy. O’Grandy modlił się tego dnia, by ktoś odkrył, że wciąż żyje. Kolejny już raz włączył radio i nagle usłyszał głos kapitana Hanforda. Został uratowany 6 godzin potem. Swoją historię zakończył tymi słowami: „Chociaż byłem sam, nigdy nie byłem samotny”. O’Grandy rozumiał słowa króla Dawida: „Chociaż obóz nieprzyjaciół jest przeciwko mnie, ja i tak będę pewien siebie.”

4. Wyjście z bloków – czyli poranny start

Miałem przyjemność spędzić kilka miesięcy z kilkoma amerykańskimi multimilionerami. Moje marzenie spełniło się, bo uczyłem się od najlepszych. Jednak nauka ta była dziwna i bardzo zaskakująca. Każda z tych osób miała pewne nawyki, które jak się okazało, dawały niesamowite skupienie, wytrzymałość i otwartość działania na resztę dnia.

4. Wyjście z bloków – czyli poranny start

Dzisiaj widzę to każdego dnia, kiedy sportowcy wyskakują ze swoich bloków startowych, wystrzał i start.

Kiedy wstajesz rano, nieważne co Cię budzi: promyk słońca czy budzik, gdy otwierasz oczy, musi przelewać Cię wdzięczność. Wiesz, jest wiele osób, które nie miało tego szczęścia co Ty i się po prostu nie obudziło! OK, nie będę tutaj stosował negatywnej motywacji.

Początek dnia ma największy wpływ na Twoją motywację. To jak czujesz się rano, będzie miało olbrzymi wpływ na resztę Twojego dnia. Twoje wyjście z bloków musi być proste i przerodzić się w nawyk. Większość z nas po przebudzeniu próbuje się zebrać, kierujemy się do łazienki, a następnie najczęściej pijemy kawę. Jeśli mamy pod ręką, czytamy dzisiejszą gazetę, sprawdzamy pocztę e-mail, czytamy portale, myjemy się, ubieramy i wychodzimy do pracy.

Czy to jest dobre podejście? Nie wiem, jeśli w Twoim przypadku się sprawdza, to jest OK. Jednak przedstawię Ci to, co ja zauważyłem będąc praktykantem ludzi sukcesu.

Po przebudzeniu, większość z nich siada i patrzy na swój kalendarz zajęć. Czasem są to wyrwane kartki z notesu (które zostały zapisane poprzedniego dnia). Po tej krótkiej chwili wykonują kilka prostych ćwiczeń rozciągających. Następnie idą się myć, tylko i wyłącznie prysznic, raczej chłodny. Następnie po założeniu wygodnego ubrania zabierają się za porządek. Przeważnie są to drobne prace, takie jak posprzątanie swojego biurka, łóżka. Po chwili idą coś zjeść, nie jest to szwedzki stół oraz przepych, które większość osób widziała

4. Wyjście z bloków – czyli poranny start

w Dynastii. Przeważnie śniadanie jest bardzo skromne: słynne tosty, sok pomarańczowy itd.

Następnie to, co mnie najbardziej zaciekało, a mianowicie krótka chwila duchowa. Na 5 przypadków, aż 4 osoby siadały za swoim biurkiem i czytały Biblię lub inną inspirującą książkę. W jednym wypadku, był to człowiek wyznający hinduizm, on zamiast czytać - medytował.

Po tych krótkich chwilach każdy z nich włączał telefon komórkowy i wyskakiwał z bloków startowych.

Zapamiętaj

Hałas innych domowników, gonitwy, puszczone radio z nowymi negatywnymi informacjami, telewizor w tle, dzwoniący telefon. Te wszystkie cuda techniki skutecznie Cię rozkojarzą, co, gwarantuję Ci, przełoży się na nieefektywność w pracy. Wstań ciut wcześniej niż zawsze, usłysz ciszę i zobacz piękny wschód słońca. Każdego dnia rano musi otaczać Cię cisza. Nic tak nie zabija motywacji, jak rozkojarzony umysł o poranku.

Zrób to teraz

Zaplanuj sobie jutrzejszy poranny start. Może będzie on każdego dnia taki sam? Wierz mi, że po kilkunastu dniach Twoja poranna reakcja będzie tak dobra jak u sportowców, którzy trenują odruch startu latami. Co najważniejsze, Twój stan umysłu pozwoli Ci skupić

się na tym, co ważne. Im mniej bodźców rano, tym Twój mózg będzie lepiej reagował w środku dnia. A przecież chodzi nam o efektywność.

Cegielki

Nigdy się nie poddawaj. Najważniejsza z zasad, mówiąca o pokonaniu niepowodzeń, mówi, że nie możesz pozwolić niepowodzeniom, by Cię pokonały.

1831 – porażka w biznesie;

1832 – niepowodzenie jako współtwórca prawa stanowego;

1833 – następna porażka w biznesie;

1834 – wybrany na stanowisko członka ciała ustawodawczego stanu;

1835 – umiera ukochana osoba;

1836 – załamanie nerwowe;

1838 – porażka na stanowisku mówcy;

1840 – porażka na stanowisku wyborcy;

1843 – porażka w Kongresie;

1846 – wybrany do Kongresu;

1848 – porażka w Kongresie;

1855 – porażka w senacie;

1856 – porażka na stanowisku wiceprezydenta;

1858 – porażka w senacie.

Kim był ten nieudacznik? W 1860 roku został wybrany prezydentem Stanów Zjednoczonych. Był to Abraham Lincoln.

5. Dźwigaj więcej, niż możesz

Czasami zdarza się, że wykonujemy pewne czynności, które trwają całą wieczność. Pracujemy, oddajemy się temu bez reszty i w końcu mówimy sobie dosyć. Wiemy, że dany projekt ma być ukończony, jednak nie mamy siły i motywacji, aby kontynuować pracę. Pisałem wcześniej o sile Momentum i stałym działaniu, pozwól zatem, że podam Ci drugą siłę, którą możesz wykorzystać.

Każdy z nas jest zwycięzcą, a zwycięzcy żądają od życia czegoś więcej. Kiedy chcemy więcej od życia, więcej musimy dać z siebie. Na początku pisałem o Maslowie i małych potrzebach. Teraz jedynym naszym zadaniem jest podbić stawkę wykonywanego zadania.

Spójrz na przykład

Kiedy masz sprzedać tylko 5 książek w danym dniu, obierz sobie za cel sprzedaż 10 książek. Kiedy musisz zadzwonić do 10 klientów, aby umówić spotkanie, postanów, że zadzwonisz do 20 klientów. Stwarzaj sobie bardziej ambitne cele.

Może termin wykończenia zamówienia się kończy i Twoja firma jest w kropce. Postaw przed załogą zadanie. Jeśli firma ma dwie zmiany lub trzy, masz ułatwioną sprawę. Po prostu podbij stawkę, zrób więcej.

Mój zawodowy przykład

“Gdy człowiek stawia sobie granicę tego, co robi, stawia sobie też granicę tego, co może zrobić” Charles Schwab

Nie ma lepszego sposobu motywacji, niż dzieło Charles Schwaba w stalowniach A. Carnagiego. Kiedyś w jednej ze Spółek Kopalnianych na Śląsku miałem za zadanie podnieść efektywność pracy. Myślisz, że zorganizowaliśmy seminarium motywacyjne lub kurs dla kierowników z technikami motywacyjnymi – absolutnie nie. Został wykorzystany ten oto prosty model.

Kiedy Charles chciał zwiększyć efektywność pracy, podszedł do załogi, która kończyła pracę i zapytał, ile wypaliła stalowych prętów. Usłyszał w odpowiedzi: 5. Wziął grubą kredę i na pół hali narysował cyfrę 5. Kiedy przyszła nowa załoga, dopytywała się, co to za cyfra. Kiedy usłyszeli, że to wynik pracy poprzedniej zmiany i napisał ją sam dyrektor, jak myślisz, jaki był wynik? Otóż Charles przyszedł znów pod koniec zmiany i zapytał o wynik, narysował na pół hali cyfrę 8. W końcu wynik przekroczył 20 stalowych prętów.

Jaką technikę motywacyjną wykorzystał? - Rywalizację. Jest to jedna z większych sił, która nas motywuje. Jednak nie zawsze rywalizacja jest możliwa.

W tym momencie wkraczamy na płaszczyznę Kreatywności, a wtedy postaw sobie po prostu Bardziej Ambitny Cel. Możesz wykorzystać do tego Czas.

To bardzo prosta metoda, a gdy połączysz ją z techniką otwartości, wrócisz na trasę. Kiedy skróciłeś czas pracy, przekaz te wieści wszystkim wokół. Musimy opowiadać o swoich celach i zamierzeniach nie dlatego, że lubimy się przechwalać, ale dlatego, że gdy nie ogłosisz światu swoich zamierzeń, nadejdzie Cię kiedyś chwila zwątpienia i myśli „jutro to skończę, przecież nikt nie wie co miałem zrobić”. Twój odwrót i przyznanie się do porażki, w tym przypadku publicznie, będzie rzeczą bardzo nieprzyjemną i bolesną. Pamiętaj, naszym ukrytym motywem jest przecież unikanie cierpienia. Wykorzystaj tę siłę: postaw realny cel i ogłoś go światu.

Jesteśmy niesamowitymi stworzeniami, które paradoksalnie motywują dziwne myśli i działania.

Kiedy stoisz:

- Zwiększ sobie zakres działań;
- Skróć czas zakończenia i przedstaw go światu;
- Wykorzystaj umiarkowaną rywalizację;

5.1. Radość z wyzwań

Przypomnij sobie ostatnie fizyczne wyzwanie. Może to był bieg na 5 km, chciałeś podnieść 100 kg lub wygrać z Twoim trenerem

5.1. Radość z wyzwań

sportowym? Może to emocjonalne wyzwanie? Jak np. umówienie się na randkę, pokazanie projektu biznesowego obcej osobie, prośba o datki na szczytny cel lub zaliczenie ciężkiego egzaminu? Może wyzwaniem było znalezienie nowej pracy, wyjazd za granicę?

Jak się czuleś osiągając te rzeczy? Jak się czujesz, gdy to wspominasz? Życie nas niesamowicie wynagradza, gdy dążymy i dajemy z siebie wszystko, przekraczamy progi naszej wytrzymałości i wychodzimy ze strefy komfortu.

Jakie jest Twoje następne wielkie wyzwanie?

.....
.....

Cegielki

„Dwa małe nasionka zostały zasadzone na wiosnę w żyznej glebie. „Chcę urosnąć” – powiedziało jedno z nasionek. I wkrótce to nasionko zaczęło zapuszczać korzenie głęboko w ziemię, a roślina przeszła twardą skorupę ziemi. Otworzyła ramiona i serce ku wiosnie. Krótco potem jej pączki zaczęły kwitnąć. Roślina zaczęła czuć ciepło słońca na liściach i poranną rosę na swoich płatkach. Rosła szczęśliwie i dumnie.

Drugie nasionko powiedziało: „Nie jestem pewne, czy chcę rosnąć”. „Nie chcę zapuszczać moich korzeni, ponieważ nie wiem, gdzie one się znajdują. I nie chcę kiełkować przez skorupę ziemi, bo mogę uszkodzić się po drodze. Jeśli pozwolę moim pączkom zakwitnąć,

jakieś dziecko może przyjść i wyrwać mnie. Myślę więc, że poleżę sobie tutaj, zaczekam i zobaczę, co się stanie”.

Pewnego dnia kogut przechodził koło dwóch nasionek. Odwrócił głowę na bok i podziwiał nasionko, które tak pięknie wyrosło. Później kogut zaczął drapać ziemię i zobaczył nasionko, które nie urosło, więc je zjadł.”

Bajka ta przypomina nam, że jeżeli nie będziemy chcieli iść naprzód, jeżeli nie będziemy chcieli urosnąć, jeżeli nie będziemy chcieli podjąć ryzyka, zostaniemy pochłonięci przez nasze życie.

6. Nasze ukochane zmysły

Wykorzystamy teraz takie zmysły, jak:

- Węch
- Dotyk
- Wzrok

A w następnym rozdziale zostanie opisana jeszcze Wizualizacja.

Węch

Pamiętasz może Twoje uczucie, kiedy wchodziłeś do szaletu miejskiego? Każdemu z nas przytrafiło się to przynajmniej raz. Nasze dobre samopoczucie drastycznie spadło. Ten zapach wywołał uczucie wstrętu, obrzydzenia. Za tymi silnymi emocjami poszły słowa. Gwarantuje, że przez następne kilka minut, może nawet godzin,

poziom motywacji spadł do zera. Broń Boże, jeśli jeszcze widok był taki sam, jak zapach.

Zmysł zapachu działa natychmiast. W jaki sposób możemy to wykorzystać? Kiedy używasz szamponów, mydeł, perfum, dezodorantów, płynu po goleniu, odświeżaczy powietrza w domu, samochodzie nigdy nie sugeruj się trendem. Jeśli coś wytwarza silny zapach i czujesz się niekomfortowo, po prostu to wyrzuć.

Zapamiętaj: zapach ma bardzo silny wpływ na niektóre stany psychiczne i emocjonalne. Przed następnymi negocjacjami wywietrz dobrze pomieszczenie i użyj kilku neutralizatorów zapachu, może Twój kontrahent wykorzystuje jakieś cuda techniki.

W jaki sposób zwiększyć motywację poprzez zapach?

- Bazylia – podnosi na duchu, odświeża;
- Szałwia muszkatołowa – przywraca spokój;
- Bergamotka – stosować tylko w ciężkich stanach;
- Ylang – wywołuje uczucie euforii;
- Rozmaryn – wyostrza umysł;

Zrób to teraz

Użyj olejków eterycznych. Jeśli pomieszczenie jest nagrzane, połóż mokry ręcznik na kaloryfer, a następnie pokrop jakimś olejkiem. Czasem można używać specjalnych lampek do olejków. Pilnuj temperatury w pokoju. Kiedy jest za ciepło, bardzo szybko opadniesz z sił. Pamiętaj, że temperatura jest uzależniona od rodzaju pracy!

Użyj jonizatorów powietrza. Świeże powietrze to klucz. Te maszyny wytwarzają strumień jonów ujemnych, które przyciągają drobne cząsteczki zanieczyszczeń i w ten sposób je neutralizują. Sprawdza się to tam, gdzie jest dużo palących osób, a do tego nadmiar sprzętu elektrycznego: komputery, serwerownie, miejsca kserograficzne itd.

Kiedy zapach wypełni pokój, natychmiast nastąpi zmiana nastroju.

Dotyk

Tutaj sprawa jest bardziej skomplikowana. Chcąc zwiększyć motywację poprzez dotyk, musimy wykonać kilka czynności. Wybierz swój sposób:

- **A.)** Najprostszym i najlepszym sposobem jest zmiana ubioru, fryzury. Kiedy dopada nas zniechęcenie, a my musimy dokończyć zadanie i żadna siła nie pozwala nam się dźwignąć, wtedy przerywamy wszystko. Napuszczamy sobie gorącą wodę do wanny, wyciągamy też z szafy najlepsze nasze ubranie. Po 30-minutowej kąpieli (wykorzystaj jakiś olejek) poruszając się w swoich najlepszych ubraniach, zastanów się, co możesz zrobić z włosami, uczesaniem, zarostem, lekki makijaż jest wręcz wskazany. Polecam natychmiastowe udanie się do fryzjera. Pamiętaj, nawet najdrobniejsza poprawka w naszym wyglądzie może motywować. Najważniejszym jednak celem tego działania jest, abyś po prostu wstał i zrobił coś innego oraz skupił umysł na czymś przyjemnym. Puść w czasie kąpieli swoją ulubioną muzykę.
- **B.)** Przykład pierwszy jest bardzo skuteczny, jednak w 90% nie do zrealizowania natychmiast.
Odnosisz sukcesy? Czy masz może specjalny pokój z nagrodami: Dyplomy, Medale, Puchary, Certyfikaty. Czasem

kierunek obrany przez firmę strasznie się zmienił. Otwórz swój sejf lub udaj się do swojego prawnika. Wyciągnij swój Biznes Plan. Zobacz, ile wysiłku kosztowała Cię Twoja pozycja, jakie miałeś założenia i cele na początku, wróć do korzeni. Podnieś swój puchar w geście zwycięstwa, przypomnij sobie miejsce i osobę, która Ci wręczyła wygraną. Dotknij namacalnych dowodów swoich sukcesów.

Nie popieram hazardu i loterii, jednak największych rozczarowań doznają właśnie zawodowi hazardziści. Zawsze zastanawiałem się, co ich motywuje do ciągłego grania? Poza nałogiem i jedyną szansą zarobkową, były to sukcesy sprzed lat. Wszyscy gracze sportowi, wspomniani hazardziści - posiadali pokoje, w których mieli zdjęcia, nagrody, dyplomy, powiększone czeki. Każdy z nich przyznawał, że krótka chwila w tych miejscach zmienia ich nastawienie. Nie wstydź się i powieś swoje dyplomy, czeki lub premie za wykonaną pracę, oceny na lodówkę. Wchłaniaj wszystkie pozytywne rzeczy, które osiągnąłeś.

→ **C.)** Czas wziąć się za ćwiczenia fizyczne.

Kiedy pracujesz przed biurkiem, czeka cię siłownia, fitness, basen, bieganie lub wizyta u masażysty. Czy lubisz, czy nie, jest to wymagane od Ciebie. Lubisz sport, może tak jak ja uwielbiasz koszykówkę, bierz piłkę do ręki, udaj się na najbliższe boisko i graj. Poczuj kształt piłki, poczuj ciężar, posmakuj potu na fitness.

Zrób to teraz

Zadzwoń do swoich znajomych, którzy mają podobne zainteresowania dotyczące sportu. Wynajmij halę, kup potrzebny sprzęt sportowy. Zbierz pracowników, wspólników. Jeśli masz

większą firmę, stwórz jakąś imprezę sportową, podziel zespoły na drużyny i do dzieła. Nic tak nie zbliża i nie relaksuje, jak sport.

Wyjaśnienie

W pierwszym przykładzie podałem Ci sposób na relaksację i wejście w rolę człowieka sukcesu. Twoje najlepsze ubrania zapewne są tylko i wyłącznie używane do najlepszych okazji. Woda ma czysto psychologiczne właściwości, to właśnie przez wodę odrzucamy nasz marazm nie tylko fizyczny, ale przede wszystkim umysłowy.

Przypomnij sobie rolę, jaką wykonuje woda w kulturach wschodu i religiach. Ciepła woda pomoże nam w relaksacji. Muzyka przejmie kontrolę i będzie prowadzić Twój umysł świadomy, tak abyś nie myślał o problemie czy braku motywacji.

Drugi przykład wyzwala emocje i przypomina Ci o Twoich osiągnięciach. Trzymając Biznes Plan, upragniony Certyfikat, Medal, co czujesz? Wystarczy to skojarzenie, abyś podniósł wysoko swoją samoocenę, a co za tym idzie - motywację.

Zrób to teraz

Poczuj to, czego nie czułeś od tak dawna. Przypomnij sobie o swoim dotychczasowym sukcesie. Zamknij oczy i opisz go słowami, wsłuchaj się we własne słowa, zobacz obrazy, które opisujesz.

Wzrok

Bodziec wizualny. W przykładzie z dotykiem, już po części podczas oglądania pokoju sukcesów, Twoja podświadomość pożywiła się, co przekłada się na pozytywną dawkę energii w przyszłości. Jednak tutaj nie chodzi mi o taki rodzaj bodźca.

Jakich kolorów masz ścianę, sufit, podłogę? Może pracujesz w środowisku, gdzie główny kolor to czarny, czerwony? Co wisi na Twoich ścianach w biurze, jakie obrazy, portrety. Jest milion powodów, dla których Twoja motywacja może ulec rozproszeniu lub co gorsza opaść do zera.

Mój zawodowy przykład

Jedna z firm, w których prowadziłem program zwiększania efektywności pracowników hali. Skupiłem się na zmianie wizualnej całego pomieszczenia pracy. Wykorzystałem bardzo proste bodźce.

Cała hala produkcyjna została przemalowana. Jej poprzedni kolor bordowy był rozbojem w biały dzień. Rozjaśnienie miejsca pracy było jednym z kluczowych zadań. Halę podzieliliśmy na cztery sektory i stworzyliśmy 4 grupy, które oczywiście mogły rywalizować o premie za efektywność. Wykorzystaliśmy też słuch i węch. Kazałem zamontować głośniki, a w tle leciało radio z muzyką. Dlaczego takie działanie? Przy jednostajnym i monotonnym zadaniu nasze myśli zaczynają uciekać, a co za tym idzie ucieka tak potrzebne skupienie. W każdej z czterech grup był lider, który poznał kilka technik

motywacji, do tego dochodziła siła rywalizacji i najmocniejszego motywatora, jakim są pieniądze.

Prezes zgodził się z moimi zaleceniami i zmienił ubrania robocze, na bardziej wygodne i niekłójące się z kolorem otoczenia. Zmieniliśmy też godziny pracy oraz przerw. Na grupowym krótkim szkoleniu zwiększyliśmy możliwość wpływu na działanie firmy przez pracowników.

Tym prostym sposobem narodził się rodzaj oddania wspólnemu dobru, jakim było prosperity całej firmy. Dziś już to nie jest tylko przychodzenie do pracy na 8 godzin! Dziś ta firma zwiększyła swoje zyski o 300%. Dlaczego? Ponieważ każdy pragnął tej zmiany, ludzie zaczęli czuć, że mogą na coś wpłynąć, czegoś oczekiwać.

Pamiętaj: Prostota jest Kluczem w Motywacji. Ona się przekłada na Efektywność i Czas Osiągnięcia wyznaczonych Celów.

Cegielki

„Sławny angielski pisarz, Somerset Maugham, napisał historię o stróžu pracującym w Kościele Św. Piotra w Londynie. Stróż był analfabetą. Młody ksiądz zmartwił się, że nieumiejętność czytania i pisania stróża będzie kolidować z wykonywaniem jego zawodu, więc zwolnił stróża.

Bezrobotny i posiadający skąpe umiejętności stróż – w duchu przedsiębiorczości – otworzył małe stoisko tytoniowe. Stoisko urosło

do rozmiarów sklepu, sklep dobrze prosperował i z upływem czasu zmienił się w bardzo dochodową, wartą miliony sieć sklepów. Pewnego dnia zadowolony z siebie bankier zadał analfabecie wyzywające pytanie: „Dobrze sobie pan poradził jak na analfabetę, ale kim by teraz pan był, gdyby umiał pan czytać i pisać?”. Analfabeta pomyślał chwilę zanim odpowiedział: „No cóż, sądzę, że nadal byłbym stróżem w Kościele Św. Piotra na Neville Square”.

7. Wykorzystaj dziury

Zabierając się za nowe zadanie czasem nachodzą nas myśli: „O jeju, ile to będzie wymagało pracy, to zadanie jest gigantyczne, kiedy ja je skończę?” Tracimy już i tak wystarczająco dużo czasu na samo myślenie o nadchodzącym wysiłku. Minuty, godziny uciekają, a my dalej martwimy się ilością pracy.

Jak myślisz, czym różnił się Edison, Newton, Einstein, Matka Terasa z Kalkuty, Trump, Gates od nas? Przecież mieli tyle samo czasu, co my? Musimy pamiętać o nawykach. Dzisiaj Twoim nowym nawykiem będzie planowanie. Każdy z nich zaczynał pracę z myślą o początku i końcu. Czy podchodziłeś do swoich zadań w taki sposób?

Widzisz, nie byłoby problemu natłoku pracy, gdyby nasz dzień był dobrze zaplanowany. Koniec dnia jest najlepszym sposobem na napisanie naszego harmonogramu na dzień następny (no chyba że

jesteś prezesem Chryslera i masz już terminarz wypełniony na następne 3 miesiące!).

Pamiętaj

Wykorzystaj moment, kiedy nic nie robisz lub po prostu nie masz ochoty na zaplanowanie dnia jutrzejszego. Wykorzystaj też pierwszą technikę: pomyśl o zadaniach na jutro przy sprzątaniu swojego miejsca pracy.

Kiedy zaplanowałeś już następny dzień, wiesz, na jakim zadaniu skupisz się rano, popołudniu oraz wieczorem. Czas podzielić zadania na części. Każdy chciałby zjeść słonia w całości, jednak z pozoru zadanie jest niewykonalne. Gdy jednak zaplanujesz i podzielisz je na części, okaże się do zrobienia.

Podziel zadania na stopnie trudności. Zawsze wykonuj jako pierwsze najcięższe projekty. Kiedy je ukończysz, siła, która Cię napełni (ulga, zadowolenie, duma) da Ci kolejną porcję energii na zadania łatwiejsze. Gdy trudne zajęcie będzie zaprzętało Ci głowę, będziesz rozbity.

Praktyka. Zadanie

Nachodzą mnie czasem takie chwile, gdy mam napisać 2.000 słów i nic nie mogę wykrzesać z siebie. Wtedy przeważnie skupiam się na napisaniu tylko pierwszego zdania, potem analogicznie piszę drugie.

Następnie skupiam się na akapicie, potem drugim, trzecim. Nie myślę w tej krótkiej chwili o całym rozdziale.

Musisz być elastyczny. Kiedy Twój poziom motywacji skacze jak najlepsza żaba, do tego otoczenie działa zniechęcająco, wykorzystaj Czas. Opisałem już jedną technikę z wykorzystaniem czasu. Teraz jednak, żeby nadać kierunek i aby nasza motywacja nie uciekła, kup sobie czasomierz, stoper.

Długie podejścia

Podziel swoje zadanie na ramy czasowe: 10, 30, 45, 60 minut. Tylko Ty wiesz, ile posiadasz zapasu i motywacji do wykonania zadania. Włącz sobie stoper i zacznij działać. Podświadomie wiesz, że na pracę przeznaczyłeś tylko np.: 30 minut. Takie negatywne siły, jak: zniechęcenie, zmęczenie i co najgorsze spadek motywacji, nigdy Cię nie dopadną. Dzięki wiedzy, że zaraz skończysz i usłyszeniu dzwonka naszego czasomierza, opuszczasz miejsce pracy w szczytowej formie. Po kilku takich praktykach, ukończysz każde zadanie.

Szybkie podejście

Czasem zdarza się, że ramy czasowe są za duże. Przynieś sobie stoper w miejsce pracy, popatrz na swoje zadanie i ustaw czas na 60-120 sekund. Tylko tyle, nie zabijaj swojej motywacji, to jest bardzo delikatna siła. Przygotowany – Start. Zabierz się do dzieła. Po tych kilkunastu sekundach zakończ zadanie.

Co odczuwasz? Jeśli zadowolenie, zadaj sobie pytanie, czy możesz jeszcze raz podjąć się zadania, jeśli odpowiedź jest pozytywna, wykonaj je. Dopadło Cię zniechęcenie, przytłoczenie, napisz na kartce lub w notesie, że wykonasz to zadanie, ale dopiero za 60-120 minut. Pomoże Ci je wykonać sama myśl o tym, że zabrałeś się do niego wcześniej. Prawo konsekwencji działa w tym przypadku na naszą korzyść.

Cegielki

„Ironią życia jest, że wydarzenia które wydają się tragiczne, często zmieniają się w coś najlepszego.

Jedyny rozbitek ze statku znalazł się na bezludnej wyspie. Nadludzkim wysiłkiem marynarz zbudował bardzo prymitywną chatkę. Umieścił w niej wszystko, co udało mu się uratować z wraku statku, i spędzał dni na wypatrywaniu innego przepływającego statku, który przyszedłby mu na ratunek. Minęły trzy lata, a żaden statek nie pojawił się na horyzoncie. Pewnego dnia, kiedy marynarz wrócił z polowania, znalazł swoją chatkę w całości spaloną. Był załamany tym nieszczęśliwym wypadkiem, ponieważ teraz zostało mu już tylko to, co miał na sobie. To musiał być najgorszy dzień w jego życiu.

Kilka godzin później przyplłynął statek, aby go uratować. Kapitan powiedział rozradowanemu marynarzowi: „Miał pan szczęście. Ominęlibyśmy pana wyspę, gdyby nie ogień, który zauważyliśmy”.

To, co na początku dnia marynarz postrzegał jako najgorszą komplikację, potem okazało się jego prawdziwym zbawieniem.”

8. Negatywna motywacja

Kara + złość + cel

Mój zawodowy przykład

Pracując ze sportowcami, trener zachwycał się jednym biegaczem. Chłopak ma niesamowite warunki fizyczne, lekkość i płynność ruchów - urodzony mistrz. Co najgorsze, tego młodego sportowca dopadała frustracja, zniechęcenie, rzucił sportem w ką. Czy to wina trenera? Oczywiście, że nie. Trener dzwonił, nalegał. Jednak chłopak nie chciał wznowić treningów. W tym czasie modelowałem młodą drużynę piłkarską. Po usłyszeniu tej historii i wykonaniu paru telefonów zaoferowałem swoją pomoc, całkowicie za darmo. Dość miałem przysłowiowych mistrzów, którzy zamieniają sukcesy na ubrania robocze zwane pracą.

Zrobiłem wszystko, co w mojej mocy. Dziś Bartek trenuje ze zdwojoną siłą. Wygra w każdej sytuacji (na potrzeby tej książki imię zostało zmienione).

Umówiliśmy się pary razy na prywatną sesję. Uczęszczał w tym samym czasie do gimnazjum, tym ciekawsze, że nie szło mu najlepiej. Chciał poświęcić cały swój czas na naukę. Takie były

zalecenia rodziców. W moim doświadczeniu jest to bardzo niepokojący motyw.

Wybieranie przeciętności i bezpieczeństwa jest działaniem ogólnoswiatowym. Godzenie się na konformizm przy ogromnym talencie, jest rzeczą niedopuszczalną w naszym społeczeństwie. Ile to wspaniałych graczy, muzyków, piosenkarzy nie rozwinęło skrzydeł, dzięki takiemu podejściu?

Zapamiętaj

Wielkie wyniki wymagają wielkiego poświęcenia. Skup się na celu i nie słuchaj dyletantów. „Różnica pomiędzy człowiekiem wybitnym, a przeciętnym polega na chęci ryzykowania i trwaniu przy tym.”

Wiele wysiłku skierowałem na uświadomienie wszystkim istnienia 7 rodzajów inteligencji¹ (to było tragiczne doświadczenie, brak tej wiedzy wśród niektórych autorytetów zabija ducha zdobywców). Pamiętaj, motywacja wychwala postawę, jednak nie przywiązuje uwagi do „uzdolnień”. Większość depresji, spadków motywacji wiąże się z niewykorzystanymi uzdolnieniami lub ich niewłaściwym skierowaniem.

Bartek został obdarzony zdolnościami fizyczno-ruchowymi i dziś to wykorzystuje w swoim życiu. Może koledzy mają większy talent w koncentracji, przyswajaniu wiedzy, jednak poza murami

¹ Howard Gardnem „Inteligencje Wielorakie” Wydawnictwo: MEDIA RODZINA

8. Negatywna motywacja

szkolnymi on rządzi. Kiedy wiemy, jaki dostaliśmy talent od Boga, łatwiej ustalić nasze cele życiowe.

Brakowało też motywacji do nauki. To nie niski współczynnik inteligencji powodował bardzo mierne oceny. To brak celu w nauce oraz bardzo powolne czytanie. Kupiłem mu dwie książki dotyczące szybkiego czytania oraz zasponsorowałem jeden kurs szybkiego czytania. Po trzech miesiącach ów młodzieniec zaczął czytać z prędkością 500 słów/min. Wykorzystuje też mapę myśli w pisaniu swoich notatek. Ustaliliśmy też, że jego celem jest AWF i poziom trenerski w lekkoatletyce, dla zadowolenia rodziców. Jednak, żeby być wziętym trenerem musi pochwalić się swoimi medalami, tak więc stypendium też zaczęło być celem. Pogodziliśmy przyjemne z pożytecznym.

Pieniądze jako czynnik motywujący w tym wieku mogą zniszczyć, jednak w tym przypadku jest to odległa przyszłość.

Ustaliliśmy pierwsze cele i godziny na poszczególne zadania. Wiemy, że aby osiągnąć w sporcie sukces, musimy się zaprzedać całą swoją duszą, czasem, umysłem.

Wizualizacja

Gdy jego myśli uciekały w czasie zajęć szkolnych, kazałem mu wykorzystać technikę wizualizacji swoich celów. Jego umysł przenosił się na bieżnię, każdy ruch ręki, nogi był setki razy powtarzany i analizowany w jego umyśle. Wyobrażał sobie wręczane

medale, wyjścia z bloków oraz pobijane rekordy Polski. Wszedł w rolę człowieka sukcesu. To samo czynił: Ronaldo, Zidane i setki graczy NBA, którzy wyobrażali sobie, że są Jordanami, Iversonami, Bird'ami.

Cytując myśli Briana Tracy'ego:

„Cokolwiek umysł jest w stanie sobie wyobrazić, jest w stanie osiągnąć. Nasza podświadomość nie widzi różnicy między rzeczami, które faktycznie dokonały się w życiu, a naszym wyobrażeniem. Słyszałeś o Aktywności Podświadomości? Prawo to mówi, że każda myśl, którą świadomie zaakceptujesz jako prawdziwą, zostanie zaakceptowana przez podświadomość. Natychmiast zostanie ona wprowadzana w życie. Kiedy zaczynasz wierzyć, że coś jest dla Ciebie możliwe, Twoja podświadomość rozpoczyna wysyłanie energii umysłowej, która sprawia, że przyciągasz ludzi i okoliczności zgodnie z nowymi, przeważającymi myślami. Im bardziej podchodzisz do tego emocjonalnie, tym szybciej podświadomość będzie informować Cię o rzeczach, które powinieneś zrobić, aby tę myśl urzeczywistnić.”

Gorsze chwile

Kiedy mojego sportowca napadały zniechęcenie, brak poprawy wyników (stagnacja) trener zmieniał skład odżywek, suplementów i rodzaj treningów oraz godziny ćwiczeń. Moim zadaniem było wykorzystanie złości, kary oraz przypomnienie celów - podsycenie.

Złość

Złosciliśmy się razem na brak lepszych wyników, krzyczeliśmy na cały stadion, braliśmy kule z sali i rzucaliśmy nimi o materace. Po dosyć dużym wysiłku, wchodziliśmy znów na bieżnię i krzyczeliśmy **„Jestem mistrzem, to jeszcze nie koniec, dopóki nie zwyciężyłem, to jeszczeeee nie koniec !!!”**

Kara

Czasem złość nie wystarczała, ustalaliśmy mniejsze cele i czasy, które musiały być osiągnięte. Kiedy wynik nie był osiągnięty, egzekwowaliśmy karę. Kara połączona z oddalającym się medalem, pozycją wybitnego sportowca, biedą, ciężką pracą fizyczną może okazać się zbawienną w skutkach siłą napędową, czyli naszą motywacją. Włączenie cierpienia z powodu marnych rezultatów jest jednym ze skutecznych sposobów wzbudzania Negatywnej Motywacji.

Korzystanie z negatywnej motywacji czasem jest jedyną siłą, jaką może wykorzystać menadżer. Przysłowiowe zwolnienie, wywalenie na bruk może nam pomóc otrząsnąć się z braku motywacji i werwy do pracy.

Zastanów się teraz

Jeśli nie zabierzesz się teraz do pracy, kto zapłaci za to:

- Twoja rodzina;
- klienci;
- Twoja firma;

ale również:

- utracisz awans;
- spowodujesz opóźnienia w firmie;
- spadnie ogólna wydajność;
- gorsza ocena wśród szefów;
- możliwość nie osiągnięcia wyznaczonego celu;
- pośmiewisko wśród znajomych.

„Gdy jestem zły potrafię pisać, modlić się i głosić kazania. Wtedy mój temperament się ożywia, wyostrza się rozumienie świata, a doczesne utrapienia i pokusy gdzieś znikają.”

Marcin Luter

Cegielki

„Wielki muzyk, Frederich Handl, chciał pozbawić się życia z powodu cierpień i niepowodzeń. Prawa strona jego ciała została sparaliżowana, wszystkie jego fundusze zostały wydane, a jego wierzyciele grozili mu więzieniem, jeżeli nie zapłaci długów. To były

8. Negatywna motywacja

najgorsze godziny w życiu Handla – właśnie wtedy myślał o odebraniu sobie życia.

Ale podczas tego najgorszego okresu w swoim życiu, Handl zdecydował się pokonać mur i nie poddać się. Podczas największych męczarni napisał jedno z największych dzieł w historii muzyki – „Mesjasza”. Ta historia przypomina nam o wielkiej sile przychodzącej w momencie, w którym postrzegamy siebie jako najsłabszych.”

9. Odrzucenie jako odskocznia

*„Najwięcej motywacji ulatnia się podczas nieudanej sprzedaży
i złej reakcji na ten bodziec”*

Nikodem Marszałek

Często firmy ubezpieczeniowe, sprzedaży bezpośredniej, przedstawicielstwa handlowe wypowiadają takie słowa: „nasi ludzie się wypalają, nie wytrzymują negatywnych słów, krytyki. Jak można ich jeszcze lepiej zmotywować?”

Wielu psychologów dziwi fakt, że niektórzy radzą sobie z tak masowym odrzuceniem każdego dnia, jak to się dzieje, że nie tracą motywacji?

Te pozytywne reakcje są wyuczone; każde odrzucenie, każdy głos na „nie” można wykorzystać jako odskocznię. Jest to moja tajemnica zawodowa, jednak przedstawię Ci kilka ważnych myśli.

Musimy ustalić dwa rodzaje odrzuceń

1. odrzucenia osobiste;
2. odrzucenia produktu, usługi:
 - a) odrzucenia masowe;
 - b) osobiste sam na sam.

Dlaczego mamy problem z odrzuceniem i popełnianiem błędów? Jak to pisze Robert Kiyosaki, winny jest nasz system edukacji. W systemie oświaty im ktoś mniej błędów popełni, tym jest bardziej inteligentny. Gdyby wynieść takie rozumowanie poza mury szkolne, ludzie sukcesu byłiby największymi głupcami i prostakami. Thomas Edison został by nazwany największym przegranym na świecie. Kto to widział dziesięć tysięcy razy się pomylić, żeby odkryć w jaki sposób ma zadziałać żarówka?

9.1. Odrzucenie osobiste

Najbardziej bolesne jest odtrącenie przez ukochaną osobę, najbliższą rodzinę, przyjaciół. Czasem zdarza się, że musimy pójść krok dalej i nie mamy akceptacji naszych działań ze strony bliskich. Takie decyzje mogą negatywnie wpłynąć na nasze samopoczucie. Kiedy jednak wiemy, że ta droga jest dla nas dobra, musimy pójść dalej.

Modelowym przykładem odrzucenia osobistego jest praca kilku zespołów w wielkich korporacjach, kiedy lider wyznacza zadanie i tylko jedna z grup może zwyciężyć. Jest to zapewne bardzo dobra technika, kiedy musimy wdrażać nowe systemy, produkty, usługi, jednak bardzo kosztowna.

Przy prezentacjach nowych projektów liderzy grup przyjmują postawę bardzo osobistą. Pracowali długie tygodnie, w końcu jest to być albo nie być otrzymania bardzo wysokiej premii. Często firmy po kilku złych pomysłach wyrzucają takie grupy na bruk, zastępując je młodszymi, bardziej kreatywnymi osobami. Widziałem kilka grup, których projekty były non stop odrzucane. Musiało to przerodzić się w osobistą porażkę i myśli typu: „mamy złe pomysły, jesteśmy mało kreatywni, może czas zmienić pracę?”

Dobry inspirator

Po ogłoszeniu wyników musisz podejść i przeanalizować sytuację z całą grupą. Porażka zapewne zostanie odebrana osobiście, więc i Twoje podejście musi być takie. Należy wręcz zaoferować wsparcie i współczucie oraz nakreślić dalszy plan działania.

9.2. Odrzucenie produktu, usługi

Większość porażek, odrzuceń wiąże się jednak ze sprzedażą danej rzeczy. Kiedy próbujemy komuś zaoferować jakiś produkt i słyszymy słowa „Nie, dziękuję” lub co gorsza „Nie, ja tej firmie nie wierzę, mam lepszy produkt i tańszy”.

Dobry inspirator

Często początkujący handlowcy popełniają błąd przekładając odrzucenie produktu, usługi na porażkę osobistą. Porażkę przeważnie ponosi próba dokonania sprzedaży. Odrzucona zostaje metoda lub sposób przeprowadzenia sprzedaży. Kluczem jest tutaj ustalenie przyczyny i wyliczenie średniego wyniku sprzedaży.

Niekorzystne wyniki, jeśli zamieniają się w stałe poczucie porażki, przeniosą się na płaszczyznę osobistych porażek, takie podejście może zabić najlepszego handlowca.

a) odrzucenie masowe

Często przypominam młodym handlowcom tę historię. Będąc w USA miałem okazję zaobserwować dziwne zjawisko. Był to mecz baseballa, narodowego sportu Amerykanów. Gdy wychodziły na boisko gwiazdy, cały stadion milczał. Miotacz narzucał piłkę z ogromną siłą. Jeden błąd pałkarza, drugi błąd, trzeci błąd, po trzech nieudanych próbach odbicia piłki nasz gwiazdor schodzi z boiska, cały stadion podnosi się i zaczyna gwizdać, krzyżeć na naszego zawodnika.

W następnych wiadomościach telewizyjnych, lokalnych gazetach artykuły: „nasza gwiazda się wypaliła, wracaj do Texasu konie hodować, wróć do ligi szkolnej, nie zawracaj nam głowy pseudo gwiazdo”.

I takie krótkie epitety są puszczane, aż do następnego meczu. Nasza gwiazda oczywiście znów wychodzi na boisko i tym razem, odbija narzuconą piłkę daleko poza boisko, zdobywa tzw. „homerun”. Tym razem zwyciężyła, gazety piszą o wielkim powrocie i tak w kółko.

Morał z tej historii jest następujący. *„Rób wszystko jak najlepiej potrafisz, a potem rozłóż parasol i pozwól się opluwać”*. Status gwiazdy zobowiązuje do nauczenia się reakcji na odrzucenie i wyśmianie. Pomyśl następnym razem o tych sportowcach, z których czasem całe tłumy się śmieją.

b) Odrzucenie sam na sam

Jak reagować, gdy słyszymy: wiesz, ten produkt, ta usługa nie jest mi potrzebna. Oczywiście, gdy mówi to nam obca osoba, jest o wiele łatwiej to przełknąć, ale gdy wychodzi to z ust naszych bliskich, przeważnie odbieramy to osobiście. Przejdź do akapitu zapamiętaj i skoryguj swoje podejście.

Przypomnę Ci przykład Sylwestra Stallone. Chciał zostać aktorem, jednak nikt nie zamierzał go zatrudniać. Kto tam potrzebuje dobrze zbudowanego faceta z przekrzywioną wargą i krzywym spojrzeniem? Sylwester usiadł i pomyślał: może napiszę scenariusz i sam wystąpię w filmie.

Przez kilka następnych lat Stallone chodził od studia do studia i słyszał cały czas słowo „nie, dziękujemy”. Usłyszał 1000 razy słowo „nie”. Czy rozumiesz? 1000 razy został odrzucony.

W końcu pewne studio zgodziło się, na wyreżyserowanie filmu, jednak pod jednym warunkiem, musiał zrezygnować z aktorstwa. Czy Sylwester się poddał? – nie. Minął następny rok, znalazł dystrybutora i studio, które wyreżyserowało film. Wiem, że oglądałeś film pod tytułem „Rocky”. Idź do najbliższej wypożyczalni i zobacz, o czym jest film: o walce Dawida z Goliatem. Ktoś dał mu szansę i co najlepsze, wykorzystał ją. Pamiętaj, sprzedaż też jest takimi zawodami, ringiem, gdzie występują dwie osoby, trzy, czasem więcej.

Pamiętaj

Kiedy wiesz, że Twoja metoda sprzedaży jest dobra i sprawdzona, Twój system prezentacji jest odpowiedni dla Ciebie, a usłyszysz słowo „nie”, wiedz, że to dopiero pierwsza runda i przypomnij sobie, ile walk przeszedł Sylwester Stallone. Sława nie przychodzi łatwo, pamiętaj:

„Kiedy zaczynasz na samym szczycie, jedyny kierunek jest w dół”

Wysiłek i odrzucenie są potrzebne, aby bardziej rozkoszować się sukcesem w przyszłości.

„Niepowodzenie nigdy nikomu nie zaszkodziło. To strach przed niepowodzeniem zabija człowieka, zabija artystów. Ale nie wolno rezygnować, trzeba podjąć ryzyko i iść dalej.”

Podsumowanie

Szkoła nie nauczy Cię, w jaki sposób zareagować na porażkę i odrzucenie, tego musisz nauczyć się sam. Przyjmiesz odrzucenie osobiście – stracisz motywację; gdy zastanowisz się, dlaczego Twój produkt, usługa zostały odrzucone przez osobę, rynek – wyciągniesz wnioski na przyszłość i następnym razem wykorzystasz prawo średnich. Prawo to mówi wyraźnie, że im więcej prób podejmiesz, tym szybciej usłysz upragnione „tak”.

Szanuj swoją motywację i wykorzystuj ten cytat każdego dnia.

„Boże, daj mi odwagę, bym zmieniał rzeczy, które zmienić mogę, spokój, bym godził się z rzeczami, których nie mogę zmienić oraz mądrość, bym potrafił je rozróżnić”. Św. Franciszek z Asyżu

Cegielki

„Starożytny król śnił kiedyś, że wypadły mu wszystkie zęby. Bardzo przejął się tym snem i następnego ranka przywołał do siebie wróżbiarza, by wytłumaczył mu jego sen.

Wróżbiarz wysłuchał króla, zamyślił się przez chwilę i później powiedział:

„Wasza wysokość, sen ten oznacza, że wszyscy Twoi krewni umrą, a Ty zostaniesz sam”

Król wpadł w furję i kazał zaraz wróżbiarzowi wynieść się z pałacu. Wtedy zawołał następnego wróżbiarza. Ten wysłuchał snu króla, zamyślił się na chwilę i powiedział:

„O królu! Sen Twój oznacza, że będziesz żył bardzo długo i przeżyjesz wszystkich swoich krewnych! Sen oznacza długie życie dla króla!”

Ta interpretacja tak zadowoliła króla, że dał wróżbiarzowi wielką sakwę złota. Tak naprawdę obydwaj wróżbiarze powiedzieli to samo, ale istniała duża różnica między tym, jak to powiedzieli”.

Nazwij swoją dziewczynę koteczkiem, będzie Cię kochała. Nazwij ją kociakiem i sytuacja radykalnie się zmieni. Gdy jej powiesz, że jest zjawiskiem, Twoje akcje wzrosną; nazwiesz ją osobliwością, i masz ją z głowy! Pilnuj drobiazgów.

10. Strach przed Sukcesem – zdejmowanie blokad

„Nic na świecie nie zastąpi wytrwałości. Nie zastąpi jej talent - nie ma nic powszechniejszego niż ludzie utalentowani, którzy nie odnoszą sukcesów. Nie uczyni niczego sam geniusz - nienagradzany geniusz to już prawie przysłowie. Nie uczyni niczego też samo wykształcenie - świat jest pełen ludzi wykształconych, o których zapomniano. Tylko wytrwałość i determinacja są wszechmocne.” Calvin Coolidge

Zapytasz się zapewne, ale co to ma wspólnego z automotywacją?

Czasem robimy rzeczy, które paradoksalnie nie posuwają nas do przodu, tkwimy w miejscu. Ktoś z boku powiedziałby, że to brak motywacji. Brak przełomów w naszym życiu może być spowodowany strachem przed osiągnięciem sukcesu.

Zadanie

Odpowiedz natychmiast na te pytania!

- jakie mam wyobrażenie na temat sukcesu, czym jest sukces dla mnie?
- jak w moim otoczeniu mówi się o ludziach sukcesu?
- jak będę się czuł, gdy osiągnę sukces?

Błędne odpowiedzi

Słyszysz o ludziach sukcesu przykre historie, np.: rozbite małżeństwa, alkoholizm, rozpuszczone dzieci, zdrady i kłótnie, typowe w wenezuelskich serialach? Może sukces kojarzy Ci się z fleszami aparatów, wysokim płotem, najnowocześniejszym systemem zabezpieczeń Twojej willi, ochroną i „puszczonym” detektywem za Twoją żoną, mężem?

Twoje otoczenie wyśmiewa i kpi z ludzi, którzy coś osiągnęli, podchodzi z zazdrością do ludzi bardziej majątnych, o większych osiągnięciach?

Czułbyś się sfrustrowany, nowe obowiązki, natłok pracy, nowe wyzwania, czujesz się za stary na jakieś zmiany w życiu zawodowym.

Przekonania do zastąpienia

To są tylko przekonania, które można w każdej chwili zmienić. Może spróbujesz je zmienić na następujące:

Dobre odpowiedzi

Sukces jest dla mnie wolnością robienia tego, co lubię, z kim lubię i kiedykolwiek lubię. Dzięki sukcesowi mogę pomagać większej liczbie osób. Moja żona, dzieci są ze mnie dumne. Mój syn powiedział nawet przy kolegach „mój ojciec to tytan, chcę być taki jak on”, a moja córka powiedziała „moja mama pokonała wszystkie przeszkody, jest człowiekiem sukcesu, chcę pójść w jej ślady”. Czy jest to dobry powód, aby zmienić swój stereotyp?

Dzięki sukcesowi mogę mieszkać, gdzie tylko chcę, nie martwię się, że nie starczy mi do pierwszego. Mam czas na swoje hobby i rozwijanie zainteresowań. Moje dzieci mogą pójść do najlepszej szkoły, mogą rozwijać swoje zainteresowania. Musimy kupić skrzypce, kupimy najlepsze, potrzebujesz mikroskop, komputer, kupimy najlepszy.

Awans w pracy pomoże mi się rozwinąć. Będę miał kilka nowych obowiązków, których z przyjemnością się nauczę. Lubię wyzwania, a co się z tym wiąże - nagrody i premie.

Brak sukcesu to tylko wymówki

Kiedy sobie przypomnimy historię założyciela jednej z największej sieci restauracji na świecie, nigdy nie wypowiemy słów „jestem za stary na zmiany”. W wieku 65 lat został zmuszony do opuszczenia swojego miejsca zamieszkania, gdyż tą drogą miały pójść szyny kolejowe. Nie będę powtarzał, że Ray w wieku 65 lat chodził od restauracji do restauracji, żeby sprzedać swoją recepturę. Dziś każdy był chociaż raz w restauracji KFC.

„Możesz szukać wymówek lub możesz szukać sposobów na zarabianie pieniędzy. Ale nie możesz robić obu rzeczy jednocześnie.” Van Andel

Przemodelowanie Twojego systemu wartości jest czasem jedyną słuszną opcją. To w jaki sposób kojarzy Ci się sukces, będzie Ci pomagało albo pchało w dół.

Dlaczego boisz się sukcesu:

- stracisz status quo, który tak Ci odpowiada;
- będziesz posiadał więcej niż Twoi znajomi;
- boisz się pozycji lidera i obowiązków;
- możliwe odrzucenie znajomych i współpracowników, których tak bardzo lubisz;
- Twoje marzenie nie daje Ci satysfakcji i wcale go nie pożądasz.

Zadanie

- jak się czujesz, kiedy Twój szef każe Ci wykonać daną pracę?
- szefie, jak reagują Twój podwładni?
- co jest Twoją marchewką, co Cię motywuje?
- jaką pracę chciałbyś wykonywać?
- szefie, jakiego pracownika chciałbyś mieć?

Dobry inspirator

Czy w Twojej firmie, podstawowy nacisk kładzie się na osiągnięcie zysków? A Twój pracownik jest bardziej zainteresowany jakością – masz konflikt. Każesz mu wykonać pracę szybko, jednak jego głównym motorem jest jakość. System wartości pracownika jest w niebezpieczeństwie.

Wykonuj pracę, którą lubisz i szanujesz. Powiedz wprost, że chciałbyś wykonywać dane zadanie w firmie, chcesz to stanowisko, nie czekaj, aż ktoś to zauważy, podejmij działanie.

Szefie, czasem pokaż, jak należy wykonać zadanie. Pochwała jest dobrym czynnikiem motywującym innych. Chwal tylko i wyłącznie wykonanie pracy, nigdy osobę. Pochwała jest prostą i najbardziej skuteczną metodą motywacji.

Przeprowadziłem setki wywiadów z pracownikami na różnych szczeblach i okazało się, że ten jakże ważny rodzaj uznania poprzez pochwałę nie jest stosowany.

Powiem Ci coś prosto z serca: to twardość serca nie pozwala na otwarcie się w kierunku szef-pracownik i na odwrót – jest to często osobista zaporą.

Ogłoś misję firmy i cel, do którego będziecie dążyć. Niech każdy w firmie pozna cele. Sprawdź system wartości reprezentowany przez poszczególnych pracowników.

Uwaga

Niektóre blokady można zdjąć jedynie poprzez intensywną medytację lub hipnozę. System wartości możesz poznać wykonując testy lub odpowiadając na odpowiednie pytania.

Bonus (cz. 1 z 2)

Za swoją motywację jesteś odpowiedzialny. Znajdujemy się czasem w sytuacjach, miejscach, które skutecznie próbują nas zbić z tropu.

Spójrz w lustro i popatrz na siebie, wypowiedz te słowa „Jestem odpowiedzialny za swoją motywację lub jej brak, nigdy nie będę obarczał winą okoliczności lub osoby. Moje samopoczucie jest moją osobistą twierdzą i tylko ja mam klucz do niej”. Musisz utrzymywać motywację na najwyższym szczeblu.

W świecie opanowanym przez wolnorynkową gospodarkę są tysiące głodnych imigrantów, których ambicja, umiejętności i motywacja jest na najwyższym poziomie, musisz dawać więcej, niż przyjmujesz w zapłacie.

Twój poziom motywacji nigdy nie spadnie, kiedy zaczniesz myśleć o sobie jako „jednoosobowej spółce”. To nie jest spółka z o.o., posiadasz pełną odpowiedzialność za to, co dajesz, oferujesz. To Ty wiesz, jakiej wiedzy potrzebujesz, jakich informacji szukasz. Jesteś dyrektorem generalnym.

Posłuchaj teraz bardzo uważnie:

I. Porażka to tylko słowo

Nie wiń innych za swoje porażki. Twój system wartości, mój drogi(a), musi ulec zmianie, jeśli chcesz podnieść swoją efektywność. Bardzo bogaty człowiek o imieniu Jody Victor powiedział kiedyś „*Jeśli nie masz na coś wpływu, nie reaguj*”. Dużo naszej reakcji kierujemy na obwinianie innych za nasze niepowodzenie i złe samopoczucie. Obwiniamy polityków, przedsiębiorców, urzędników, dyrektorów, nauczycieli. Skończ z tym. Jediną osobą, którą możesz obwiniać za zaistniałą sytuację, jesteś Ty sam. Bądź elastyczny - pewne rzeczy są już historią, a Ty nadal o nich rozmyślasz? Posiadasz wehikuł czasu, aby to zmienić?

Nie posiadasz! Zmień reakcję na bodźce zewnętrzne. Możesz kontrolować własne myśli. Zig Ziglar przedstawił kiedyś dwa sposoby na dobrą reakcję. Wszystko, czego potrzebujesz, aby zapanować nad swoimi zmartwieniami i stresem, to opanować swoje wyobrażenie o nich. Są rzeczy, których nie możemy zmienić. Jeśli jesteś biały, taki będziesz do końca życia.

Nie zmienisz również tego, gdzie się urodziłeś, nie zmienisz też słów, które wypowiedziałeś wczoraj. Możesz zmienić swoją odpowiedź na ciągle pojawiające się problemy. Niech już nigdy nie działają jak ostry przedmiot, który przekuwa Twój bak z benzyną.

Odpowiadaj prawidłowo na zbliżające się problemy, stres czy też zmartwienia. Co mam na myśli pisząc „odpowiadaj”? Do dzisiejszego dnia reagowałeś, a między *reagowaniem* a *odpowiadaniem* jest ogromna różnica.

Przypuśćmy, że idziesz do lekarza, który daje Ci receptę i prosi, abys przyszedł następnego dnia. Jeżeli przy kolejnej wizycie mówi Ci, że musisz zmienić leki, ponieważ Twój organizm źle na nie „reaguje”, to jesteś zmartwiony. Jeżeli jednak lekarz mówi Ci, że Twój organizm „odpowiada” na daną kurację, zapewne uśmiechasz się z zadowoleniem.

Reagowanie jest czymś negatywnym, a *odpowiadanie* *pozytywnym*. Wybór należy do Ciebie.

II. Największa oglądalność

Dr Denis Waitley przedstawił bardzo słuszną myśl na jednym z seminariów: „Czy mieszkasz w czasie największej oglądalności?”

Największa pora oglądalności telewizji jest między 18 a 22. Ogromna ilość ludzi siedzi w tym czasie przed telewizorem. Minuta reklamy w zachodniej telewizji kosztuje milion dolarów.

Mam nową informację dla Ciebie: przestań oglądać, jak inni zarabiają miliony na Twoich oczach, spełniają się ich sny i marzenia! Posiadasz przecież własne marzenia i cele. Czas nieustannie ucieka.

Zgodzę się z myślą bardzo mi bliskiego człowieka Dextera Yagera:

„Na życie zarabia się pracując od 8.00-17.00. Natomiast fortuny zdobywa się po 17.00.”

Inwestuj w siebie w czasie największej oglądalności. Zamiast telewizji przeczytaj książkę, idź na siłownię, spotkaj się ze znajomymi, idź do teatru, opery, odwiedź egzotyczną restaurację, przedstaw swój pomysł biznesowy innym.

W rozdziale 19 będą pytania, w jaki sposób doświadczasz życia. Kiedy go przeczytasz, będziesz wiedział, jak inwestować efektywnie swój czas.

III. Spotkanie na szczycie

Największy sekret specjalistów i ich motywacji leży w przebywaniu z tymi samymi lub lepszymi od siebie. Korporacje takie jak: Hewlett Packard, IBM, Coca-Cola, wysyłają swoich 2 do 4 dyrektorów na wspólne spotkania z dyrektorami innych firm.

Wymieniają się znanymi strategiami, myślami i komentują sposoby zarządzania. Z własnego doświadczenia powiem Ci, że nie ma lepszej motywacji niż taka, która pojawia się w bliskości ekspertów i ludzi sukcesu. Takie krótkie spotkania między dyrektorami tak wielkich korporacji przynoszą inspirację, motywację, nowe pomysły oraz informacje dotyczące nowych sposobów zarządzania.

Oczywiście IBM nie będzie konsultował się z Apple, a Coca-Cola z Pepsi. Gdy nie masz fizycznej możliwości wymiany doświadczeń z ludźmi zajmującymi się podobnymi zadaniami, przeczytaj fachowe czasopismo, gazetę, zaprenumeruj jakiś biuletyn. W miejscu pracy stwórz pokój – czytelnię z fachową literaturą. Wysyłaj do swoich współpracowników e-maile z wiedzą techniczną lub linkami do przeczytania. Pamiętaj: poziom wiedzy zwiększy Twój poziom motywacji, logicznym wynikiem będzie wzrost wydajności.

Motywacja poprzez inspirację

*„Moim najlepszym przyjacielem jest ten,
kto wyzwala we mnie to, co najlepsze” Henry Ford*

W świecie zdominowanym przez technikę, zapominamy bardzo często, w jaki sposób zajmować się innymi ludźmi, jak eliminować kłótnie, spory oraz zachęcać do samodoskonalenia. Zapominamy często, że w 90% awans szeregowych pracowników zależy od wiedzy technicznej, natomiast o awansie na stanowiska kierownicze w 50 procentach decyduje wiedza techniczna, a w 50 procentach umiejętności porozumiewania się z innymi ludźmi. Na szczeblu dyrektorskim aż w 90 procentach wymagana jest umiejętność kierowania ludźmi.

Często bardzo ambitni ludzie stoją w miejscu przez brak umiejętności motywowania i inspirowania innych.

11. Mentor - Twój darmowy Motywator

*„Nie wystarczy zdobywać mądrość,
trzeba jeszcze z niej korzystać” (Cicero, 106 - 43 p.n.e.)*

Zastanawiałeś się czasem, dlaczego niektórzy ludzie pną się szybciej po drabinie sukcesu niż inni? Skąd mają tyle zapału i energii do życia?

Dziś i Ty możesz wykorzystać darmową inspirację.

Zrób to teraz

Znajdź dziedzinę życia, w której chcesz działać i czujesz się dobrze. Znajdź osobę, która osiągnęła w tym temacie sukces. Spróbuj się z nią skontaktować, spotkać, zadzwonić. Jeśli nie jest to możliwe, dowiedz się o tej osobie jak najwięcej, zbierz wszystkie publikacje, książki, wystąpienia. Poszukaj portretów, zdjęć. Najważniejsze jednak będzie ustalenie systemu wartości, jaki dana osoba reprezentuje, musi być taki sam jak Twój.

Większość osób, które coś osiągną w życiu, zawdzięcza to dawnym mentorom. Zapewne ich metody pracy są już odrzucone, oni sami nie żyją, jednak wciąż przez ludzi sukcesu uważani są za główne źródło inspiracji.

Zacytuję artykuł, który ukazał się na łamach Harvard Business Review. Autor artykułu Gerald R. Roche, przeprowadził ankietę wśród prawie czterech tysięcy osób zajmujących kierownicze stanowiska w sferze wielkiego biznesu. Jej wyniki wykazały, że ponad dwie trzecie respondentów kiedyś miało mentorów. Właśnie ci menadżerowie byli też bardziej wykształceni, w młodszym wieku zarabiali więcej, a praca sprawiała im większą satysfakcję niż tym, którzy nigdy nie korzystali z pomocy i opieki nauczycieli-mentorów.

„Aby osiągnąć coś ważnego, potrzebujecie przynajmniej jednej osoby, która wierzy w Wasze możliwości”. A.McGinnis

Osoba, która w nas wierzy

Jest wielkim szczęściem mieć rodzica lub nauczyciela, który chce i potrafi wesprzeć. Znany reżyser Steven Spielberg, który jako dziecko mieszkał w Arizonie, ma przykre wspomnienia ze swoich szkolnych lat.

„Prawie nigdy nie wybierano mnie ani do zespołu piłkarzy, ani do drużyny baseballistów, ani nawet do gry w badmintona” - przyznał w wywiadzie udzielonym stacji telewizyjnej CBS. Natomiast matka Spielberga, Leah doszła do wniosku, że Steven dobrze się zapowiada w innej dziedzinie i pobudzała jego wrodzone zainteresowania „Steven od dziecka imponował bujną wyobraźnią” - powiedziała. Ktoś podarował mu kamerę filmową i od tego czasu Spielberg zaczął cieszyć się coraz większym szacunkiem otoczenia.

Po szkole pani Leah zabierała syna na wycieczkę po pustynnych terenach Arizony, gdzie Steven robił użytek ze swojej kamery, jak mówił: „Po prostu świetnie się bawiliśmy”.

Taka osoba, która w nas wierzy, może skutecznie pchnąć nas na drogę do sukcesu.

Dobry inspirator

Bądź człowiekiem, do którego można się zwrócić o pomoc. Najważniejszym czynnikiem, dzięki któremu możesz inspirować innych jest bezwarunkowa wiara w ludzi. Określ zainteresowania danego człowieka, wzbudź w nim szczerą chęć ich osiągnięcia i bezkrytycznie wierz w ich zrealizowanie. Nie ma gorszego momentu, gdy inspirator krytykuje lub wyśmiewa pomysł lub marzenie. Siła inspiratora polega na wierze w drugiego człowieka.

W pierwszej części książki skupiliśmy się na AUTOMOTYWACJI, jednak przypomnij sobie sytuację, kiedy byliśmy u szczytu formy, czy nie był to wynik wpływu innego człowieka? Wellington stwierdził, że obecność Napoleona na polu walki równała się walce przeciwko dodatkowym 40.000 żołnierzom.

Bądź od dzisiaj osobą, która wierzy w ludzi bardziej niż oni sami kiedykolwiek będą wierzyć w siebie.

Wielcy inspiratorzy

Bitwa o Francję już się zakończyła. Spodziewam się, że wkrótce zacznie się bitwa o Brytanię. Od tej bitwy będzie zależało

przetrwanie cywilizacji chrześcijańskiej. Z pewnością już niedługo cała furia i potęga wroga zwróci się przeciwko nam. Hitler wie, że albo nas złamie tu na tej wyspie, albo przegra wojnę...

Dlatego zmobilizujemy się i postępujemy tak, żeby – jeśli Imperium Brytyjskie i jego Wspólnota przetrwa – za tysiąc lat ludzie mówili: „To była ich najwspanialsza godzina”.

Wyobraź sobie, że słyszysz to w dużym pokoju, gdzie reszta Twojej rodziny tłoczy się przy radiodbiorniku. Co czujesz?

Będziemy szli do samego końca, będziemy walczyć we Francji, będziemy walczyć na morzach i oceanach. Będziemy bronić naszej wyspy bez względu na koszty, będziemy walczyć na plażach, będziemy walczyć na terenach desantowych, będziemy walczyć na polach i na ulicach...nie poddamy się nigdy. /Winston Churchill./

Niemcy nie docenili siły tego 65-letniego człowieka. Zmobilizował cały naród do bohaterskiej obrony. Cały zachodni świat musi docenić siłę i umiejętność rozbudzania nadziei i woli życia.

12. Zauważ potrzeby drugiego człowieka – stwarzaj szczęście

*„Kiedy zaczniesz rozdawać, wkrótce będziesz zbierać”
Księga przysłów*

Zrób to teraz

Miej w planie codzienne robienie czegoś dla bliźniego tak, aby ta osoba poczuła się w jakikolwiek sposób lepiej. Rób to w dowolny sposób (telefonicznie, listownie).

Kiedy nie masz ochoty na nic, zastanów się, komu możesz pomóc? Niech Twoje myśli odejdą i zaczną wyszukiwać osoby, organizacje, którym można pomóc. Takie ukierunkowane myślenie pozwala skupić się na myśli, że komuś może być gorzej niż nam. Nasza motywacja, jak i pierwiastek duchowy dostają nowej dawki energii. Najlepszy wynik daje całkowita bezinteresowna pomoc obcej osobie. Jeszcze lepiej, gdy dana osoba o tym nie wie.

Komu możesz pomóc w tej chwili? Komu pomogłeś ostatnio i jak się czuleś?

„Możesz zdobyć w życiu co tylko zechcesz, jeśli wystarczającej liczbie ludzi pomożesz zdobyć to, czego oni pragną” /Zig Ziglar/

Mój zawodowy przykład

Często na swojej drodze spotykam liderów, menadżerów, którzy mówią: *„Nie można dać za dużo ludziom, nie można wierzyć w nich bezgranicznie, trzeba używać kija i strachu”*.

Ci menadżerowie wychodzą z założenia, że ludzi trzeba zrzucić o jeden szczebel niżej, myślą, że ludzie zaczną domagać się większej zapłaty, awansu, żeby tylko nie byli zbyt pewni siebie, zresztą porażka od czasu do czasu się przydaje.

Jest to śmieszny i przestarzały model zarządzania. Niestety nie mogę tego nazwać inspirowaniem. Marny los firmy, w której taki menadżer rządzi. Dobry przywódca pomaga swoim podopiecznym osiągnąć sukcesy.

Jak to powiedział W.S. Maugham:

„Absolutnie błędna jest koncepcja, która mówi, że sukces psuje ludzi, bo przez niego stają się próżni, egoistyczni i nadmiernie zadowoleni z siebie. Przeciwnie – sukces najczęściej powoduje, że ludzie nabierają pokory, stają się tolerancyjni i twardzi. A niepowodzenie rodzi gorycz i okrucieństwo.”

Jak zauważyć potrzeby drugiego człowieka?

Pierwszą i najbardziej skuteczną metodą jest słuchanie. Zauważyłem taką zależność. Mężczyźni na kierowniczych stanowiskach zamiast słuchać radzą swoim podopiecznym, zasypują ich mnóstwem informacji i wskazówek. Nic bardziej błędnego - należy słuchać, słuchać i jeszcze raz słuchać. Kiedy chcemy wydobyć z ludzi to, co najlepsze, musimy poznać ich motyw. Jak to możemy zrobić, kiedy ciągle mówimy? Kobiety w tych zadaniach są często niedocenione, jednak i one czasem przyjmują postawę matki, która jest zabójcza tak, jak brak uważnego słuchania.

*„Gdybym trzymał zamkniętą buzię, nie byłoby mnie tutaj”
/złowiony okoń/*

Dobry inspirator

Chcąc być dobrym inspiratorem zbadaj przeszłość osób, które będą motywowane. Nigdy nie wiesz, co ukształtowało tych ludzi, w jakich warunkach żyli. Po drugie system potrzeb zmienia się co jakiś czas. Kiedy robisz wszystko, co możesz, a wciąż słyszysz, że oni chcą więcej, mają nowy problem, ciesz się z tego. Dobry inspirator bez znalezienia potrzeb swoich ludzi byłby bezsilny. Niezadowolenie i chęć posiadania więcej umożliwią Ci jako inspiratorowi wzbudzanie motywacji. Najważniejsze przesłanie tej książki to zrozumienie, że każdy człowiek ma system przekonań, które są bardzo mocno

skrywane. Kiedy dowiesz się, co ceni i czego chce, możesz ułożyć skuteczny plan motywacji.

Wielcy inspiratorzy

Vince Lombardi, kiedy przybył do drużyny „Green Bay”, stanął oko w oko z pokonaną i zniechęconą drużyną. Stał przed nimi przyglądając im się przez długi czas, a następnie cicho, lecz stanowczo powiedział:

- Panowie, będziemy tworzyć wspaniały zespół futbolowy. Będziemy wygrywać. Zabierzmy się do tego. Będziecie się uczyć blokowania, biegania. Będziecie się uczyć przechwytywania piłki. Będziecie ogrywać drużyny, które wystąpią przeciwko wam. Tylko weźmy się do tego.

- Jak ma do tego dojść? – kontynuował;

- Macie we mnie pokładać zaufanie i być entuzjastycznie nastawieni do mojego systemu szkolenia. Sekret całej sprawy polega na tym, co będzie się działo właśnie tutaj (w tym momencie wskazał skroń). Oprócz tego chcę, byście myśleli jedynie o trzech rzeczach: O waszym domu, waszej religii i o „Green Bay Packers” – i to właśnie w tej kolejności! Niech was opanuje entuzjazm!

Piłkarze siedzieli cicho w fotelach, jakby połknęli kije.

- Wyszedłem z tego spotkania – pisze jeden ze stoperów – czując, że jestem o trzy metry wyższy!

Wyjaśnienie

Tego roku zespół wygrał siedem kolejek mając w składzie prawie tych samych graczy, którzy w zeszłym przegrali dziesięć.

W następnym roku odnieśli sukces na skalę kraju, a w rok później zdobyli Mistrzostwo Świata.

13. Nasza motywacja bez granic - Marzenie

*„Przegrani wizualizują swoje porażki,
wygrani wizualizują swoje nagrody”*

Dr. Rob Gilbert

Steve Chandler w swoim wykładzie „100 ways of motivate yourself” na brak motywacji wskazuje związek wyraźnego celu z brakiem wizualizacji naszego celu. Wydobywanie z siebie niekończących się pokładów energii jest możliwe tylko wtedy, kiedy wyznaczymy sobie 4 główne cele:

1. Cel do osiągnięcia w danym tygodniu;
2. Cel do osiągnięcia w danym miesiącu;
3. Cel do osiągnięcia w tym roku;
4. Cel na całe życie.

„Wszystkie oczy skierowały się na boisko, napięcie rośnie. Drużyna AC Milanu całkowicie panuje nad piłką. Dzięki wspaniałej pracy nóg piłka wydaje się żywa. Przemieszcza się z jednego końca boiska na drugi z szybkością błyskawicy, gotowa do poddania się strzałowi. Z tłumu zgromadzonego na stadionie zaczynają padać rozgrzewające okrzyki: „strzelać, strzelać!”. Ale wyznaczony do oddania strzału napastnik rozgląda się bezradnie. Nie ma bramki,

jak więc może strzelać? Nie strzela się nie mając celu. Pantomima zamienia się w pandemonium. Zawodnicy popadają w dezorientację, rozczarowanie, rozgoryczenie. Mecz kończy się jeszcze przed gwizdkiem sędziego. Nie można rozgrywać meczu piłkarskiego bez bramek, wszyscy o tym wiemy, musi być jakiś CEL do oddania strzału.”

Człowiek musi mieć jakiś cel, do którego dąży. Gdy nie mamy takich celów, podejmujemy różne działania, jednak następczą one wyjątkowych trudności, bądź też tracimy zainteresowanie nimi i zabieramy się do innych działań.

Zachowujemy się podobnie jak dzieci w sklepie z zabawkami, łapiemy do ręki jakąś zabawkę, by po chwili odstawić ją, i sięgamy po następną. Kiedy spoglądamy w przeszłość zaczynamy rozumieć, dlaczego nie osiągnęliśmy sukcesu i nasza motywacja jest zerowa. Musimy stworzyć w swoich sercach odpowiednio uzasadniony cel i przystąpić do jego realizacji. Należy uczynić go głównym przedmiotem myśli.

Mój zawodowy przykład

Kiedyś na jednym z moich motywacyjnych seminariów pewna konsultantka zadała mi pytanie: „Dlaczego niektórzy ludzie w ogóle nie potrzebują inspirującej lektury, seminariów, chwalenia, premii, działają jak roboty?”. Było to jedno z najlepszych pytań, jakie mi zadano. Odpowiedź jest bardzo prosta. Ci ludzie wykorzystali metodę, którą psychologia nazywa „Idee Fixe”.

Czym jest „Idee Fixe”?

Kiedy Twój cel, zadanie staje się obsesją, myślisz o tym bez przerwy, otwierasz się na „Idee Fixe”.

Wraz z regułą rządzącą naszym umysłem, która brzmi: „Energia zmierza tam, dokąd podąża myśl, nasza myśl”, pamiętając nieustannie o naszych planach, czyniąc z nich trwałą ideę powodujesz, że wszystkie Twoje siły skupiają się na odniesieniu sukcesu. Co więcej, za sprawą tej reguły, okoliczności oraz napotykanne osoby pomagają Ci dotrzeć do obranego celu, prawdopodobnie całkowicie nieoczekiwaną drogą.

Taka „**idee fixe**”, zwana przez niektórych „**monoideowością**”, pozwala Ci nie tylko zwiększyć wysiłki i uprawdopodobnić sukces, ale zapobiega też bardzo poważnemu błędowi – trwonieniu Twojej energii. Wszyscy ludzie bogaci mieli taką „**idee fixe**”, która stanowiła dla nich drogowskaz.

Kolejną zaletą takiej **jednotorowości** w myśleniu jest możliwość lepszego pokierowania całym życiem, szczególnie zawodowym. Pytasz: „Jak to możliwe?” **Wszystko, co zbliża Cię do celu, zyskuje poparcie, a wszystko, co Cię oddala – zostaje odrzucone.** Jak jednak odróżnić jedno od drugiego? Właściwie zaprogramowana **idee fixe**, która mieści się w podświadomości, udziela Ci zawsze poprawnej odpowiedzi. Przybiera różne formy: przeblysk intuicji, jakaś lektura, rada przyjaciela lub współnika.

Zrób to teraz

W jaki sposób stworzyć w naszym życiu „idee fixe”? Przygotuj sobie kartkę papieru i stoper. Odpowiedz na to pytanie w ciągu jednej minuty, bez zastanawiania:

- ➔ Jakie są najważniejsze trzy cele w Twoim życiu?
- ➔ Co zrobiłbyś, gdybyś jutro wygrał na loterii milion wolnych od podatku dolarów w gotówce?
- ➔ Czy jest coś, co zawsze chciałeś zrobić, ale bałeś się spróbować?
- ➔ O jakiej wielkiej rzeczy ośmieliłbyś się marzyć, gdybyś wiedział, że nie spotka Cię porażka?

Najlepsza marchewka

Wyznaczając sobie cel i wykorzystując potęgę wizualizacji, którą opiszę w następnym punkcie, możesz śmiało przeć na przód. Twoje marzenie połączone z wizualizacją jest najsilniejszym bodźcem, który pcha do przodu. Dobry inspirator musi wyznaczać wizję, która wykracza szeroko poza możliwości patrzenia przeciętnego człowieka.

Cegielki

„Ryven Ezing przez wiele lat prowadził jednoosobowy warsztat stolarski w Grand Rapids w stanie Michigan; w roku 1972 przeszedł na emeryturę. Wciąż jednak pracuje twórczo za pomocą elektrycznych narzędzi w swym małym warsztaciku w suterenie.

Nie byłoby nic szczególnego w tym, że emerytowany stolarz kontynuuje pracę mimo swych 76 lat. Najważniejszy fakt to ten, że

Ryven Ezing stracił całkowicie wzrok dwa lata wcześniej. Utrata wzroku nie powstrzymała go jednak od zajmowania się tym, co lubi.

Pan Ezing projektuje, konstruuje i wykańcza piękne meble w swej suterenie, używając takich narzędzi, jak: piła tarczowa, tokarka, wiertarka, szlifierka i wykrawarka. Ostatnio skonstruował nawet kilka urządzeń pomiarowych działających w systemie Braille'a.

Każdy z nas może jutro być lepszy, i będzie, jeśli zacznie doskonalić się jeszcze dziś.”

14. Wizjonerstwo

*„Kocham Myszkę Miki bardziej
niż jakąkolwiek znaną mi kobietę”*

Walt Disney

Patrząc na niektóre niesamowite osiągnięcia ludzkości myślimy, że dokonał tego geniusz. Osobiście uważam, że to nie geniusz, tylko wielki wizjoner, który połączył umiejętności inspirowania innych w realny plan realizacji tej wizji.

Budownicowie katedry Notre Dam, Walt Disney i jego pierwszy park rozrywki Disneyland, film „ET” S. Spielberga, wykupienie wszystkich rafinerii przez Rockefellera, zjednoczenie wszystkich

stalowni przez Charles Schwaba, niesienie pomocy najuboższym przez św. Matkę Teresę z Kalkuty, stworzenie wzoru $E=mc^2$ przez Einsteina, obalenie ówczesnej teorii teocentryczności Ziemi przez Kopernika, stworzenie silnika V przez Henrego Forda.

„Cokolwiek umysł może sobie wyobrazić, jest w stanie to osiągnąć” Napoleon Hill

Silny przywódca z wizją jest tym, czego Twoja firma potrzebuje

W 1916 roku Jurij Gagarin jako pierwszy człowiek znalazł się na orbicie okołoziemskiej. Biorąc pod uwagę ambicje narodu amerykańskiego, była to rękawica rzucona prosto w twarz.

Ówczesny prezydent, 43-letni J.F. Kennedy zebrał swoich wszystkich doradców. Przez kilka dni słuchał, jak specjaliści nakreślają dziesięcioletni plan wyścigu, który miał kosztować 40 miliardów dolarów. Plan ten zakładał, że Amerykanie mają szansę jako pierwsi wylądować na Księżycu.

Reakcja Kennedyego była wręcz historyczna. Założył nogę na stół, dłubał palcami przy odklejonej podeszwie buta, przeczesał dłonią włosy i zakończył spotkanie. Kwadrans później została rozesłana wiadomość „Lecimy na Księżyc”.

Hugh Sidey, korespondent „Time’a” napisał:

„To nie była konieczność o znaczeniu militarnym. Ani społeczeństwo, ani Kongres nie domagały się tak wielkiego wysiłku. W umyśle Kennedy'ego stało się coś szczególnego. Może odezwał się charakter spoglądającego w przyszłość poety, a może na myśl o wyścigu zbudziła się w nim jego irlandzka bojowość. W każdym razie wiemy na pewno, że w ciągu kilkunastu minut John Kennedy podjął ostateczną decyzję, iż zabierze cały naród w pokojową i twórczą podróż, o jakiej świat nigdy jeszcze nie marzył.”

Zamień Wizję w Cel i wykorzystaj Wizualizację

Na pewno myślałeś o rzeczach, które chcesz osiągnąć. Pierwsze myśli były niesprecyzowane i niejasne. W miarę jednak, jak myślałeś o tym coraz więcej i być może gromadziłeś odpowiednie informacje na ten temat, Twój umysłowy wizerunek tego celu stawał się coraz bardziej klarowny. Kiedy wreszcie po zamknięciu oczu mogłeś ujrzeć go w całej krasie i ze wszystkimi szczegółami, materializował się w rzeczywistości. W ten sposób realizujesz większość celów.

Zrób to teraz

Jeśli na przykład zajmujesz się sprzedażą i udało Ci się dokonać fantastycznej transakcji, przeżywaj ją ciągle od nowa. Jak najczęściej myśl o niej ze wszystkimi szczegółami. Jeśli chcesz zostać aktorem, gwiazdą filmową albo politykiem, wyobrażaj sobie codziennie, że już jesteś tą osobą.

Największym błędem jest stałe wyobrażanie sobie i stałe przeżywanie porażek swoich działań. Potem zaś ze zdziwieniem zauważasz, że za każdym razem, kiedy znajdziesz się w podobnej sytuacji, czujesz się spięty i pełen niepokoju o wynik tego działania.

Wizualizuj codziennie swoje życiowe pragnienia. Nasyć atmosferę wokół siebie myślą o nich, uczuciami, wyobrażeniami i wiarą, że jesteś tym, kim chcesz być, robisz to, co chcesz robić, posiadasz to, co chcesz posiadać.

Kiedy spytano wielkiego pianistę A.Schnabla, w jaki sposób można zostać tak świetnym muzykiem tak mało ćwicząc, odpowiedział: „Ćwiczę w wyobraźni”. Podobnie postępował pewien złoty medalista olimpijski oraz Napoleon Bonaparte, który uprawiał wojenne rzemiosło w świecie swej wyobraźni – zanim w ogóle zobaczył na oczy pole bitewne.

Zapamiętaj

Wizualizacja musi być wykorzystana nie dla ucieczki od rzeczywistości, tylko dla jej stwarzania. Wyobrażając sobie swój cel, puść sobie muzykę, która Cię inspiruje i wytwarza silne emocje. Zamknij oczy i użyj swojej wyobraźni. Opisz wszystko z największą dokładnością, nie zastanawiaj się, w jaki sposób zrealizujesz swój cel, zostaw to wyższym siłom.

Cegielki

„Słyszałeś o Joannie d'Arc? Gdy miała 12 lat uwierzyła, że poprowadzi armię francuską przeciw Anglikom. Intensywność tej wiary była tak mocna, że dziewczyna mając 17 lat stanęła przed królem, który był pod takim wrażeniem, że ofiarował jej zbroję i przywództwo nad armią. Reszta jest historią.”

„Winston Churchill zakończył drugą kadencję jako premier Wielkiej Brytanii, poproszono go o wygłoszenie mowy do absolwentów Oxford University. Oczywiście w zjawił się w nieodłącznym stroju, jak cylinder, laska i cygaro.

Po rozwlekłym i zdecydowanie zbyt długim czyimś wstępie poprzedzającym jego wystąpienie wstał, wszedł na mównicę, oparł się o pulpit obiema rękami i przez kilka sekund przyglądał się publiczności. Następnie, w sposób jemu tylko właściwy, wpatrywał się w słuchaczy przez całe pół minuty, po czym powiedział: „*Nigdy, nigdy, nigdy nie poddawajcie się!*”. Następnie kolejna długa przerwa, po czym te same słowa zostały wypowiedziane z większą jeszcze wyrazistością i emfazą: „*Nigdy, nigdy, nigdy nie poddawajcie się!*”. Mówca patrzył jeszcze na zebranych przez kilka sekund i wrócił na swoje miejsce.”

15. Jak zabić motywację - negatywy

„Zły początek zły koniec przynosi”

Eurypides (ok. 480 - 407/6 p.n.e.)

Mój mentor Zig Ziglar ma na biurku taki napis „S.N.I.O.P”.

S.N.I.O.P. oznacza „Być podatnym na negatywny wpływ innych ludzi”. Pozwolicie, że to rozbuduję. Jest to niezwykle ważne przesłanie. Naukowo udowodniono, że informacja negatywna jest informacją, która jest przekazywana najczęściej i najszybciej. Wyryj sobie na bransolecie, zegarku lub czymś innym wyraz S.N.I.O.P i za każdym razem słysząc od kogoś, czego nie możesz, czego nie dasz rady zrobić i dlaczego nie osiągniesz tego, do czego dążysz, spójrz na ten napis. Kiedy pozwolisz innym dyktować warunki, wtedy żadna technika motywacyjna nie pomoże Ci wstać z krzesła i zabrać się do dzieła.

Negatywna postawa rodzi takie oto owoce:

1. Samoograniczenie – w wyniku, którego wpadasz w przeciętność;
2. Wszelkie troski i zmartwienia;
3. Poddawanie się woli innych;
4. Strach i jego konsekwencje;
5. Bieda i nędza przez całe życie;
6. Niechęć do swojej pracy i osób nam bliskich.

Zabójczy pesymizm – pesymiści myślą tak negatywnie o rzeczach, że bardzo szybko one się materializują. Optymiści zawsze mają coś do zrobienia, nie zaprzatają sobie głowy negatywnym myśleniem. Pesymiści dlatego mają lepsze wyniki, że wykorzystują wizualizację, bardzo często wyobrażając sobie, jak coś się nie udaje krzycząc potem wokoło „a nie mówiłem”. Wydobycie z negatywnej osoby motywacji może graniczyć z cudem.

Będąc inspiratorem musisz bardzo szybko oduczyć się negatywnego sposobu myślenia. Nie jest to proste zadanie.

Dobry inspirator

Musimy stosować wzmacnianie pozytywne i negatywne. Kiedy następnym razem będziesz pokazywał dobry sposób działania – myślenia stosuj metodę Woodena. „Nie rób tego w ten sposób, zrób to tak” i w tym momencie pokazuj. Ludzie nie mogą bać się Twojego gniewu. Nie stosuj też żadnych kar cielesnych czy psychicznych. Kara tylko tłumi niepożądane postępowanie, jeśli dopadnie Twojego pracownika negatywna myśl, koryguj ją natychmiast. Ona na 110% przerodzi się w pesymizm, który zabije chęć działania i efektywnej pracy. Przy bliższym kontakcie z innymi, jeden negatywny pracownik może zmniejszyć efektywność firmy aż o 50%.

Zrób to teraz

Musisz spędzać trochę czasu w towarzystwie tych, którzy Cię inspirują i pobudzają Twoje myślenie, podsycają Twoje marzenie.

Pozytywna postawa umysłowa jest konieczna, aby to życie płaciło Ci na Twoich warunkach. Bez tej postawy nigdy żaden człowiek nie osiągnął nic wielkiego. Zrozum, nikt nie może zranić Twoich uczuć, rozżłościć Cię albo przestraszyć bez Twojej pełnej współpracy i zgody. Zamykaj umysł dla takich ludzi, nie lękaj się tego, że ktoś w wyniku tego odrzuci Cię.

Stosuj od zaraz

Kiedy Twoi pracownicy zaczną mówić negatywnie, Twoja organizacja zacznie snuć pesymistyczne plany. Musisz zablokować tę informację jak najszybciej.

Po wysłuchaniu negatywnych informacji, odpowiedz Twojemu rozmówcy w taki sposób: - Ach, tak... - następnie wzmacniaj wszystko, co nie było negatywne w jego wypowiedzi.

Ludzie zmieniają się dzięki wzajemnemu oddziaływaniu, w którym słowem, tonem głosu, gestem i wyrazem twarzy wyrażamy aprobatę lub dezaprobatę dla zachowania innych ludzi.

Cegielki

„Wiele lat temu pewien licytator wyprzedawał majątek bardzo bogatego przemysłowca. Gdy aukcja dobiegała końca, zmęczony już, podniósł zakurzone, wypłowiałe, stare skrzypce i zapytał zrezygnowany – *A ile za to państwo dacie?...100 dolarów... Nie ma chętnych?... Czy ktoś proponuje 75?... 50?... 25?... 5?*”

Nikt mu jednak nie odpowiedział: - *A może dolara?* – na to retoryczne pytanie odpowiedział mu jedynie śmiech publiczności odbijający się echem od pustych ścian. Radość zebranych zakłócił słaby, załamujący się głos – *Przepraszam. Czy mogę zabrać państwu minutkę?*

Zgarbiony staruszek podreptał w kierunku licytatora i sięgnął po skrzypce swą wychudzoną, bladą ręką. Odwrócony plecami do publiczności, stary człowiek szarpnął leciutko każdą ze strun i z wprawą nastroił stare skrzypce. Z wolna odwracając się w kierunku publiczności, lekkim ruchem ręki uciszył zebranych..., umieścił skrzypce delikatnie pod podbródkiem... i zaczął na nich grać.

Prześliczne, czyste nuty wypełniły pokój, a publiczność siedziała oczarowana, podczas gdy stary człowiek wygrywał niebiańską serenadę. Kiedy jego koncert się zakończył, mężczyzna pokłonił się nisko... wręczył skrzypce licytatorowi... i wolno wyszedł z sali wśród spontanicznego aplauzu zebranych.

Uśmiechnięty licytator podniósł skrzypce i krzyknął do tłumu – *No więc za ile mam sprzedać ten cudowny instrument? Tysiąc od pana w kapeluszu.. Dwa tysiące od pani w pierwszym rzędzie... Ale znów ten dżentelmen.... Trzy tysiące, mówi pan?... Czy ktoś powiedział cztery...? Cztery! Czy słyszę pięć tysięcy?... Jest pięć!.. Pięć po raz pierwszy... Pięć po raz drugi... Sprzedane! Ten majstersztyk, wyjątkowa wartość, sami państwo widzicie, za 5 tysięcy dolarów!”*

16. Rzucaj wyzwania

*„Ludzie się zmieniają i robią to, do czego się ich zachęca,
a nie to, co im się każe” Scudder N. Parker*

Gdy grałem kiedyś w amatorskiej lidze koszykówki, trener zawsze powtarzał: jesteś rozgrywającym, musisz nauczyć się kozłować piłkę dwoma rękami. Większość z nas zapewne widzi dzieci, które kopią piłkę jedną nogą, dryblują jedną ręką. Ciągle słyszałem: nie będziesz żadnym wyzwaniem dla obrony, kiedy odbijasz piłkę jedną ręką.

Moim odpowiedziami były: „Ale jak mam odbijać lewą ręką, przecież to takie ciężkie”. Trener miał rację, kiedy awansowaliśmy do ligi okręgowej, mój brak umiejętności sprawił, że musiałem nauczyć się dryblować dwoma rękami. Były jednak osoby, które potrafiły to robić lepiej i szybciej. Musiałem opuścić świat koszykówki na dobre. Dostałem jednak bardzo ważną lekcję.

Charles de Gaulle powiedział: „Człowieka z charakterem pociąga to, co jest trudne, ponieważ dopiero w zmaganiach z przeciwnościami potrafi sobie uświadomić swój własny potencjał”.

Trener rzucił mi wyzwanie. Ja je odrzuciłem, ponieważ przy każdej próbie nauczania czułem się nieswojo.

Zrób to teraz

Jako dobry motywator rzucaj wyzwania i pokazuj możliwość spełnienia misji. Nie popełniaj jednak błędu trenera koszykówki i poinformuj swoich podwładnych, jakie będą negatywne skutki, gdy zadanie nie zostanie dokończony. Chrystus, kiedy powoływał swoich uczniów, określił im misję: „Kazał wziąć na plecy swój krzyż, powiedział, że droga będzie wąska i stroma, wzywał do ofiarności”. Często mamy do czynienia z nudą i rutyną, jednak kiedy na horyzoncie pojawia się przywódca, który rzuca wyzwanie i możliwość spełnienia misji, większość dyletantów zabiera się do pracy. Najważniejsza jest inspirująca siła wielkiej sprawy. Pamiętaj też, aby wyzwania były realistyczne. Nie ma nic bardziej frustrującego niż wyznaczony cel, którego nie można osiągnąć. Najbardziej męczy podążanie za wielkim marzycielem - można bardzo się spocić, wiele osób się podda. Ty będąc inspiratorem dopasuj wyzwanie do grupy. Podziel wyzwanie na krótkoterminowe cele, tak aby inni znajdowali radość w osiąganiu poszczególnych etapów.

16.1. Nawyki

*"Odnoszący sukcesy ludzie mają odnoszące sukcesy
nawyki" Nikodem Marszałek*

Każdy z nas posiada szereg nawyków. Jak tworzą się nawyki? Robiąc coś po raz pierwszy czujesz się niekomfortowo, niepewnie, za każdym razem jednak angażujesz coraz mniejsze zasoby swojej świadomości, w końcu całą rolę przejmuje Twoja podświadomość.

16.1. Nawyki

Tak tworzą się nawyki. W terminologii technicznej oznaczają zautomatyzowane czynności (sposób zachowania, reagowania), które nabywa się w wyniku ćwiczenia (głównie przez powtarzanie).

We wstępie do Motywacji oraz w [„Odrodzeniu Feniksa”](#) napisałem o negatywnych słowach i uwarunkowaniach, którym byliśmy poddawani. Dzięki poznawaniu ludzi sukcesu, kursom, książkom, zaczynamy poszerzać swoje horyzonty i zaczynamy zdawać sobie sprawę z posiadanych przez nas „złych nawyków” lub „nieproduktywnych nawyków”. Jakie nawyki są destrukcyjne:

- oglądanie telewizji o tej samej porze;
- palenie, picie;
- plotkowanie i obgadywanie;
- późne wstawanie;
- negatywne myśli i słowa;
- niedotrzymywanie słowa, obietnic;
- nieregularne spożywanie pokarmu;
- odbieranie telefonów biznesowych podczas zabawy z rodziną;
- zbyt długa praca bez ćwiczeń fizycznych.

Nasze nawyki trzymają nas w strefie komfortu, to one decydują o naszym sukcesie, to one budzą motywację lub ją niszczą. Za każdym razem, gdy musisz coś zrobić, zrobisz to nawykowo, możemy to nazwać „we własnym stylu”. Spójrz teraz, jak siedzisz, czy masz może skrzyżowane ręce lub nogi, spróbuj je ułożyć na odwrót, niewygodnie prawda? Za każdym razem, gdy będziesz chciał zastąpić swój negatywny nawyk pozytywnym, zajmie Ci to około 24 dni. Przez tyle dni będziesz walczył z brakiem odczuwania przyjemności, a poznasz co to ból, silna wola i determinacja.

Najciekawszy jest jednak 25 dzień który przejawia się przyjemnością, uczuciem zwycięstwa i pierwszego sukcesu.

Zadanie

Spójrz na swoje ręce lub nogi w czasie oglądania telewizji, czytania książki. Postaraj się przez 24 dni nie krzyżować rąk i nóg, za każdym razem, gdy zauważysz, że skrzyżowałeś nogi lub ręce, wróć do neutralnej pozycji.

Gdy powiesz sobie „chcę rzucić palenie, będę biegał codziennie, pójdę na siłownię 3 razy w tygodniu, zacznę czytać książki przynajmniej 15 minut dziennie” - wytworzysz nowy pozytywny nawyk.

Jeśli czujesz się na tyle mocny, możesz zastąpić od razu negatywny nawyk pozytywnym, np.:

- a) oglądanie telewizji - czytaniem książki;
- b) granie w gry komputerowe – bieganiem, zabawą na dworze;
- c) plotkowanie - pomocą w świetlicach środowiskowych;
- d) alkohol, papierosy - inwestowaniem 10% swoich zarobków.

Jest w tym magia i sukces, potrzebujesz tylko 24 dni.

Podsumowując: Sposób myślenia kreuje sposób działania, sposób działania powoduje powstawanie wyników, wyniki powodują powstawanie nawyków, nawyki decydują o Twoim sukcesie.

Cegielki

„Do rabina przychodzi starzec znany ze skąpstwa, który skarży się, że, pomimo iż całe życie ciężko pracował dbając o rodzinę, to na starość wszyscy się od niego odwrócili. Rabin pomyślał chwilkę i zawołał go, żeby podszedł do okna. Zapukał w szybę i zapytał:

- Powiedz mi, co to jest?
- To jest szyba.
- No dobrze - powiedział rabin - ale jak patrzysz na nią, co widzisz?
- No, widzę ulicę i innych ludzi.
- Dobrze - powiedział rabin i zaprowadził go w kierunku lustra.

Zapukał palcem w szkło pytając:

- A co to jest?
- Lustro - powiedział stary.
- Tak, ale z czego zrobione?
- W zasadzie też z szyby - powiedział skąpiec.
- A co w niej widzisz?
- Widzę siebie - mówi stary.
- No widzisz - mówi rabin - to jest szyba i tamto. A wiesz, czym różni się szyba okienna od lustrzanej? Tym, że lustrzana jest powleczone srebrem. Tam jak patrzysz, to widzisz przez nią innych ludzi, a tutaj, jak w grę weszło tylko kilka gram srebra, to widzisz tylko siebie!”

17. Działaj jak Bohater

Bohater pokazuje, co jest możliwe dla wszystkich innych. Bohaterowie są potrzebni dla naszej inspiracji. Zbieraj zdjęcia, czytaj biografie, dowiedz się wszystkiego o ich życiu. Nie mam tu na myśli

podejścia, jakie reprezentowaliśmy w temacie „Mentor - Twój darmowy Motywator”. Bohater jest czymś większym niż mentor, jest czystą doskonałością i historią. Bohaterowie są źródłem naszej energii bez nich bylibyśmy prostymi ludźmi. Bohaterowie inspirują tysiące, jak nie miliony.

Jak wykorzystać siłę bohatera do motywacji?

Za każdą większą korporacją stał wielki człowiek. Thomas Edison z IBM, Micheal Dell z Dell Computers, S.Jobs z Apple, P.Giannini z Bank of America, Mary Kay Ash z Mary Kay Cosmetics, K.Olsen z DEC, B.Gates z Microsoftu.

Cokolwiek chcielibyśmy powiedzieć, ci ludzie w świecie biznesu są bohaterami i wpisali się już na stałe w karty historii. Dzięki takim przywódcom ludzie sięgają po doskonałość. Trenerzy szkolni wiedzą, że aby podsyć motywację w swojej drużynie, można opowiadać o jakimś legendarnym szkolnym sportowcu. Dobry lider zaprasza, jeśli może, takie osoby na zajęcia, wykłady - jest to najlepszy sposób.

Zrób to teraz

Jeśli jesteś nauczycielem, odłóż wszystkie podręczniki. Zaczynajcie rozmawiać o takich ludziach, jak: Maria Curie, Thomas Edison, Hellen Keller, Abraham Lincoln, Napoleon Bonaparte, Winston Churchill, Sohiro Honda, Steven Spielberg, Aleksander Wielki, Juliusz Cesar, Arystoteles, Sokrates, Beethoven. Może dobrym zadaniem domowym będzie napisanie krótkiej biografii. Najlepiej

pokazując dwa najistotniejsze problemy, z jakimi borykała się ta osoba oraz jej osiągnięcia. Taki kontrast wskaże, że byli tylko ludźmi.

Wykorzystaj przykład

Kiedy znalezienie bohatera w danej organizacji, firmie jest niemożliwe, stwórz rodzaj promocji, np.: „Pracownik miesiąca”. Znajdź kogoś, kto robi to, co powinien i ma świetne wyniki. Jako szef zaproś go, pochwal, wręcz premię, zrób z niego wzór. Kiedy ogłosisz go pracownikiem miesiąca, daj do zrozumienia, aby go naśladować. O wiele więcej zdoła odpowiedni człowiek w odpowiednim miejscu niż najlepszy motywator na świecie.

Dlaczego to działa? Jeśli on może mieć takie wyniki, to dlaczego nie ja? Opowiadając o ludziach sukcesu nie tylko wpaja nam się pewne wartości, ale i przekonuje, że skoro oni mogli, to my też.

„Wiele razy mnie krytykowano za pozytywne przykłady. Ale, co ciekawe, od dłuższego czasu nikt już tego nie robi. A może tego nie zauważam. Staram się wykorzystywać biografie w kazaniach, bo przecież w Biblii się nie mówi, że mamy powtarzać niepowodzenia. Najlepszym znanym mi sposobem budzenia w ludziach nadziei jest pokazać im, że inni z podobnymi problemami zdołali przezwyciężyć przeciwności.”
Dr. Norman Vincent Peale

Cegielki

„Przypowieść o dwóch żabach, które wpadły do słoika ze śmietaną. Jedna krzyczy: „Ściany śliskie, śmietana zimna, to koniec, nie wydostaniemy się stąd, świat się ze mną źle obchodzi, zdycham, tonę!! A druga żaba mówi: „No i co z tego, świat się nie zmieni jak zdechnie jedna żaba” i zaczęła sobie pływać w tej śmietanie. Po 3 godzinach śmietana okazała się masłem i ta druga żaba wyskoczyła ze słoja.”

„Dwaj mali chłopcy mieszkali w pewnej wiosce, w której również mieszkał człowiek słynący ze swej mądrości. Ze wszystkich okolic zjeżdżali się do niego ludzie z prośbą o rady, a on każdemu umiał pomóc. Pewnego dnia chłopcy postanowili sobie z niego zażartować.

- Zadamy mu zagadkę, na którą mimo swojej mądrości, nie będzie umiał odpowiedzieć. Złapiemy ptaka i zapytamy go, czy ten ptak jest żywy, czy martwy. Jeżeli powie, że martwy, to pokażemy, że jest żywy. Jeżeli powie, że żywy, to ściskając go w dłoni zabijemy go i pokażemy, że jest martwy.

Tak też zrobili. Przyszli do mędrca i trzymając ptaka za plecami, zadali mu pytanie:

- Mądry człowieku, czy możesz powiedzieć, co mamy w ręku?

Starzec popatrzył na nich przenikliwie i odpowiedział:

- Macie ptaka.

- A czy ten ptak jest żywy czy martwy?

- To już jest w waszych rękach.”

18. Lampa Alladyna

„Historia ta wydarzyła się dawno, dawno temu, w dalekim kraju na Wschodzie, w czasach, gdy duchy potrafiły jeszcze dokonywać rzeczy niemożliwych... Każdy z nas ma jakąś lampę: miedzianą lub szklaną. Alladyn odnalazł kiedyś tę zaczarowaną.” Alladyn zachował umiar w swoich życzeniach oraz posiadał czystość i prostotę, dlatego dzisiaj jest naszym wzorem do naśladowania.

Zrób to teraz

Gdybyś trzymał w ręku zaczarowaną lampę i wydobył by się z niej Gin, jakie byś miał życzenia?

Masz trzy życzenia, które spełnię – rzekł gin z lampy.

- chcę dużego zamku,
- chcę milion szkatulek wypełnionych złotem,
- chcę dobrego obiadu, bo jestem głodny.

Tym optymistycznym akcentem chciałbym pokazać, w jaki sposób nasze życzenia spełniają się w życiu. Naszą lampą Alladyna jest skupienie i równowaga życiowa, którą każdy dziś nauczy się obsługiwać.

Mój zawodowy przykład

Pewnego dnia zadzwonił do mnie kierownik sieci restauracji. Jako człowiek sukcesu miał wszystko: samochody, domy, wspaniałą żonę i zdrowe dzieci. Myślę sobie, co może trapić tego człowieka? Okazało

się, że nie posiada za grosz motywacji, nastąpiło kompletne wypalenie. Jakże pomocna była w tym przypadku bajka o lampie Alladyna. Po kilku dniach ustaliliśmy, że jego równowaga życiowa i skupienie jest ukierunkowane niewłaściwie.

O jakim rodzaju równowagi mówię?

- Finansowa;
- Rodzinna;
- Duchowa;
- Kariera;
- Emocjonalna;
- Psychiczna i Fizyczna.

Jak uzyskać równowagę?

Finanse – ile czasu poświęcam sprawą finansowym, jak bardzo mnie to angażuje poza pracą, ile sił witalnych i umysłowych przeznaczam na tę sprawę? Czy mój plan inwestycyjny jest dobry, jakimi autorytetami się kieruję? Czy rozmawiam swobodnie na temat pieniędzy, czy nie jest to czasem temat tabu?

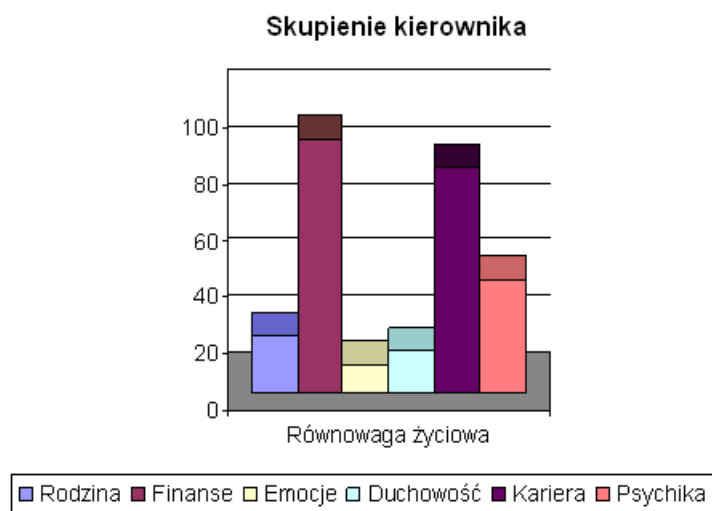
Rodzina – jak bardzo jestem zaangażowanym rodzicem. Czy pasjonuję się jeszcze swoją małżonką, mężem. Byłem ostatnio na przedstawieniu, w którym występował mój syn? Wiem, gdzie zmierza moja rodzina, jakie ma potrzeby? Rozmawiam szczerze ze swoimi współtowarzyszami życia? Mamy plany i wspólne cele do których dążymy?

Duchowość – jaką mam relację z Bogiem? Czuję jeszcze obecność mojego sumienia? Jak bardzo pomogłem swojej społeczności? Kiedy ostatnio próbowałem rozwinąć się duchowo poprzez modlitwę, medytację, spotkanie się ze swoim przewodnikiem duchowym, przez fachową lekturę, przeczytanie swojego Świętego Pisma?

Kariera – czy angażuje się dość mocno w pracy? Jaki wysiłek wkładasz w pracę, czy starasz się być doskonałym? Twoje relacje z pracownikami, współpracownikami są idealne? Twoja drabina jest oparta o właściwą ścianę Twoich przekonań? Pracujesz bo lubisz, czy musisz?

Emocje – tutaj chodzi mi o Twoją pasję życia, Twoją radość, szczęście, zadowolenie. Jak bardzo je uzewnętrzniasz?

Psychika i ciało fizyczne – jak reagujesz na problemy dnia codziennego? Czy Twoje mięśnie są tak silne, jak w latach dorastania? Musimy tutaj przypomnieć stare dobre powiedzenie: „W zdrowym ciele zdrowy duch”. Większość z nas rozwija się psychicznie, zapominając o ciele. Zachowaj równowagę.



Za pozwoleniem przedstawiam wynik naszej analizy:

Wyjaśnienie

1. Rodzina - 20%
2. Finanse - 95%
3. Emocje - 10%
4. Duchowość - 15%
5. Kariera - 90%
6. Psychika - 40%

Wnioski:

Jest to bardzo anormalny wynik. Zostały osiągnięte niesamowite wyniki finansowe oraz zawodowe z pominięciem życia emocjonalnego, które w tym przypadku zostało całkowicie skierowane w sferę kariery i finansów. Jest to naturalne działanie w celu wytłumaczenia swojego postępowania. Jednak jakaś częśćka nas domaga się i krzyczy coraz głośniej, zaczynamy się buntować. I co robi większość z nas? Próbuje się bronić, szuka motywacji spoza siebie, szuka ludzi, którzy potrafią inspirować i motywować. Powiem Ci coś szczerze, nie tędy droga. Oczywiście jest to moja wypłata, jednak ucząc zachowania harmonii ja mam czyste sumienie, a Ty zdrowie i wyśmienite wyniki do końca swoich dni.

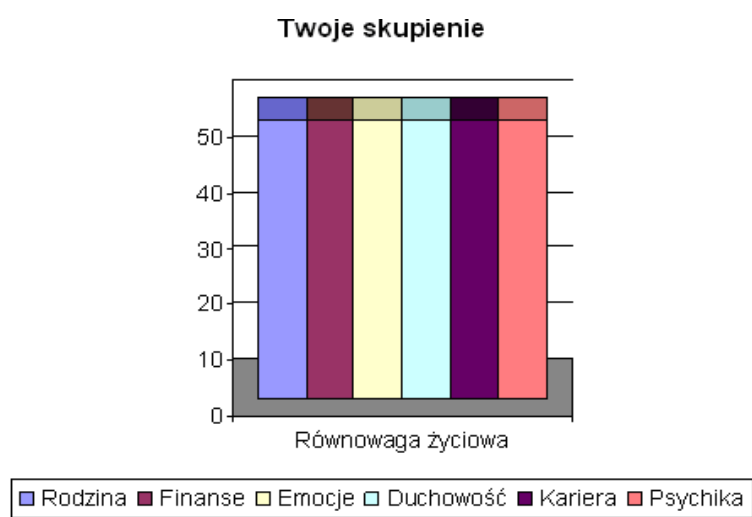
Jak widać po wykresie, przez brak równowagi cierpi rodzina oraz duchowość. Są to sprawy bardzo indywidualne i można je naprawić tylko dzięki osobistym konsultacjom oraz silnej chęci do zmiany. Ustanowić nowy plan na życie i dostosować się do niego jest jednym

z najcięższych wyzwań, jakie może podjąć człowiek. Wierzę, że Ci się uda. Do dzieła!

Dobry inspirator

Tylko gdy posiadasz równowagę, nigdy nie nastąpi wypalenie. Jak wielu młodych ludzi pnie się po drabinie sukcesu bardzo szybko? Czytałeś zapewne o tych młodych super genialnych menadżerach przed trzydziestką. Ja czytam ich nekrologi przed czterdziestką. Sekret długiego życia, sukcesów w każdej dziedzinie życia jest zachowanie równowagi. Twoja motywacja i siła do inspirowania innych bierze się z Twojej harmonii.

Skup się od dziś na tych 6 najważniejszych kierunkach w życiu



Zrób to teraz

Odpowiedz na te pytania natychmiast. Odpowiedzi podawaj w procentach. Jeśli znajdziesz taką Lampę Alladyna, która może

spełnić Twoje życzenia, w jaki sposób te życzenia odzwierciedlą Twój wykres, Twoje życie? Gdzie dostaniesz więcej, a gdzie mniej? Czy czasem nie będzie tak, że poświęcisz więcej czasu rodzinie, a mniej sprawom finansowym? Może ten milion złotych szkatulek pozwoli Ci spędzić więcej czasu z rodziną, a gdzie wtedy będzie Twoja równowaga emocjonalna, a tym bardziej duchowa?

Pocieraj lampę uważnie, kieruj swoją energię właściwie w przyszłości. Jednak teraz oceń, gdzie dziś kierujesz swoją uwagę i czas (niech pytania, które zostały zadane wcześniej, pomogą Ci w tym ćwiczeniu):

1. Rodzina?
2. Finanse?
3. Emocje?
4. Duchowość?
5. Kariera?
6. Psychika?

„Życie jest jak piłka. Gdzie by nie istniało, zawsze zachowuje równowagę” Erich Maria Remarque

Cegielki

„Był sobie pewnego razu chłopiec o złym charakterze. Jego ojciec dał mu woreczek gwoździ i kazał wbijać po jednym w płot za każdym razem, kiedy straci cierpliwość i z kimś się pokłóci. Pierwszego dnia chłopiec wbił w płot 37 gwoździ. W następnych tygodniach nauczył się panować nad sobą i liczba wbijanych gwoździ malała z dnia na

dzień. Odkrył, że łatwiej jest panować nad sobą niż wbijać gwoździe. Wreszcie nadszedł dzień, w którym chłopiec nie wbił w płot żadnego gwoździa. Poszedł więc do ojca i powiedział mu to. Wtedy ojciec kazał mu wyciągać z płotu jeden gwoźdź każdego dnia, kiedy nie straci cierpliwości i z nikim się nie pokłóci. Mijały dni i w końcu chłopiec mógł powiedzieć ojcu, że wyciągnął z płotu wszystkie gwoździe. Ojciec zaprowadził chłopca do płotu i powiedział: Synu, zachowałeś się dobrze, ale spójrz, ile w płocie jest dziur. Płot nigdy już nie będzie taki, jak dawniej. Kiedy się z kimś kłócisz i mówisz mu coś złego, zostawiasz w nim ranę. Możesz wbić człowiekowi nóż, a potem go wyciągnąć, ale rana pozostanie. Nieważne, ile razy będziesz przeproszał, rana pozostanie.”

19. Umiejętny wypoczynek

„Każdego pociągają jego ulubione przyjemności”

Wergiliusz

Czas chyba odpocząć? Tak jak samochód potrzebuje paliwa, tak my potrzebujemy odpoczynku. Sen jest potrzebny do regeneracji, jednak często go lekceważymy. Wakacje? Jakie wakacje? Krótka drzemka po południu? Chwila ciszy po ciężkim dniu?

Kiedy jesteś przeciążony pracą, Twoja motywacja często ucieka przez okno. Pracowanie ponad swoje siły jest destrukcyjne w sensie

długoterminowym. **Nauczę Cię jak pracować mądrzej, a nie ciężiej.**

Mądrzejsza praca polega na poprawieniu Twojej sytuacji. Zastanów się, co możesz zrobić dziś? Tutaj nie bądź skąpcem, użyj swoich środków finansowych. Pieniądze możesz zawsze zarobić, czasu niestety nie odzyskasz. Odpoczynek i mniej obowiązków przerodzi się w energię do życia oraz odrodzi się Twoja kreatywność.

Czy podniesienie swoich cen na produkty, usługi da Ci potrzebny wolny czas? Ilu zyskasz prawdziwych klientów?

Wynajmij dodatkowy personel. Sekretarka zapewne odciąży Cię trochę, napisze plan zajęć oraz zacznie filtrować osoby, które będą chciały się z Tobą spotkać. Znajdź zaufane biuro księgowo, zaufanych prawników. Mając blisko siebie sprawdzonych ludzi, Twoja motywacja będzie na niezmiennie dobrym poziomie.

Zleć wykonanie pracy innym osobom. Może można to wykonać w domu? Potrzebujesz reklamy? Znajdź profesjonalną firmę. Korzystaj z usług innych ludzi. Nie rób wszystkiego sam.

Znajdź dobrych konsultantów, terapeutów, przyjaciół. Nie ma lepszego sposobu relaksacji niż chwila z kimś, kto nas rozumie. Kiedy czujesz się źle psychicznie, nie pójdziesz przecież na psychologię, żeby dowiedzieć się, co Ci dolega? Czas jest wszystkim co masz. Za duży natłok zajęć i myśli powoduje spadek Twoich wyników.

Zrób to teraz

Jakie prace łatwiej Ci wykonywać: umysłowe czy fizyczne? Potrzebujesz przerw co godzinę, kilka godzin, a może wcale? Kiedy masz najwięcej energii: rano czy wieczorem? Rozmowy z innymi i Twoja zaradność jest najlepsza rano czy po południu?

Zapamiętaj

Poznaj swój rytm pracy. Kiedy jesteś głodny o 11:00, sprawdź, czy Twój szef nie puści Cię wcześniej na obiad. Wiedząc, że rozmowy z innymi wychodzą najlepiej rano, rób to tylko i wyłącznie o tej porze. Sprawia Ci przyjemność praca fizyczna, pracuj tylko fizycznie. Jesteś słaby, pałasz na myśl o pracy umysłowej, celuj tylko w tym kierunku. Po godzinie 14. czujesz, jak opadają Ci siły, chociaż zjadłeś obiad - połóż się na kanapie, prześpij się przez godzinę. Kiedy się wyciszysz, a uczę Cię tego przez całą książkę, zaczniesz słyszeć głos swojego organizmu. Wakacje, jak je ostatnio spędziłeś? Dobre wakacje to takie, kiedy odpoczywasz z dala od wszystkiego minimum 3 tygodnie. Nasz organizm potrzebuje przynajmniej 21 dni, aby się całkowicie zregenerować. Każdy dzień to dodatkowo rozwiązany problem, którego nie mogłeś rozwikłać będąc w domu. Wykorzystuj weekendy: basen, kino, teatr, opera, tenis, siłownia. Stosuj się do zasady Arystotelesa Onassisa, po pewnej godzinie i w weekend nie rozmawiaj o biznesie.

O której kładziesz się spać? Godzina 22 jest najlepszą porą ponieważ nasz organizm automatycznie o tej porze wygasza większość funkcji.

Śpij maksymalnie 8-9 godzin. Każda godzina więcej bardziej Cię zmęczy. Powiadasz „ale ja jestem taki zmęczony, muszę spać 12 godzin”. Prawdopodobnie Twoje jedzenie jest źle ułożone lub to nie zmęczenie, tylko brak entuzjazmu i celu, którego nie masz. Zdrowy i silny umysł posiadający odpowiednie narzędzia do realizacji planu, wręcz nie może zasnąć, tak rwie się do pracy. Użyj niedosytu w pracy, ulubionych zajęciach, a nie przesytu. W prosty sposób możesz bawić się swoją motywacją.

Zrób to teraz

Zaplanuj swoje przyszłe wakacje – minimum 21 dni. Lepiej spędzić je 300 km od swojego miejsca zamieszkania, niż 7 dni w ciepłych tropikach. Zaplanuj swój weekendowy odpoczynek. Jeden dzień poza domem, a jeszcze lepiej dwa dni, zrób to ze swoją rodziną!

„Twój sukces i szczęście są w Tobie. Czynniki zewnętrzne są przypadkowe” Hellen Keller

Cegielki

„**Słyszając, jak ktoś mówi >to niewykonalne<** - wesoło odparł, że nigdy nie wiadomo, dopóki się nie sprawdzi. Z uśmiechem na ustach zabierał się do dzieła, nawet jeśli się bał, nie dawał tego po sobie poznać. Śpiewając pod nosem podjął się tego, co niewykonalne. „Nigdy tego nie dokonasz - szydził ktoś - to się jeszcze nikomu nie udało”. On jednak zakasał rękawy i wziął się do pracy, bo wiedział, że

liczy się pierwszy krok, z zaciśniętymi zębami, z grymasem na twarzy bez cienia zwątpienia, ani myśli o rezygnacji, śpiewał pod nosem, czyniąc to - co niewykonalne. Setki ludzi Ci powiedzą, że tego się nie da zrobić, ale okażą się złymi prorokami. Wszyscy będą Cię wytykać palcami, będą na Ciebie czyhać niebezpieczeństwa, ale z uśmiechem na ustach zabieraj się do dzieła, zakasz rękawy i weź się do pracy. Śpiewając pod nosem rób to, co niewykonalne, a na pewno Ci się uda.”

20. Zrozumieć siebie

„Każdy ma w życiu jakieś powołanie, jakąś misję do spełnienia.

Nikt go nie może w tym zastąpić,

tak jak nikt inny nie powtórzy jego życia.

Zatem zarówno zadanie, jakie stoi przed każdym z nas,

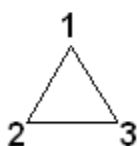
jak i sposobności do jego wykonania są wyjątkowe”

Victor Frank

„Jak Ci idzie? - zapytał ślepy chromego. Jak widzisz - brzmiała odpowiedź”. Chcemy motywować i inspirować innych, jednak nie wiedząc, co nas osobiście popycha do przodu, czego pragniemy i czego unikamy, nasze główne motywy są niejasne.

Zanim zaczniemy uczyć, motywować innych, musimy być uczciwi wobec siebie. Dr Denis Waitley na jednym ze swych wykładów

przedstawił kiedyś „trójkąt uczciwości”. Składa się on z trzech podstawowych pytań, które stawiamy sobie przy podejmowania każdej decyzji:



1. Czy to jest prawda?
2. Czy ja wierzę, że mogę to zrobić?
3. Czy to jest zgodne z tym, co robię?

Te trzy pytania stanowią harmonijne myślenie, działanie i mówienie tego, co uważa się za prawdę. Wystarczy myśleć prawdę, czynić prawdę i mówić prawdę, wystarczy czynić to równocześnie, aby osiągnąć sukces w każdej dziedzinie życia. Jakże wielu spotkałem trenerów, nauczycieli, liderów biznesowych, na których się zawiodłem. Uczyli rzeczy przez 45 minut, po czym ich osobiste życie bardzo kontrastowało z tym, co mówili. Ich trójkąt uczciwości był chyba tylko linią prostą lub pojedynczym punktem. Czas pokazywał ruiny ich firm, wychowanków oraz idee, które nie wydawały żadnych owoców.

Potrzebujemy w dzisiejszych czasach ludzi, którzy uczą prawd i żyją zgodnie z nimi. Naszym celem jest zrozumieć każdą cząstkę siebie, dzięki temu możemy pomagać innym poznać ich własne przekonania oraz wydobyć wiarę.

Zrób to teraz

W jakim stopniu rozumiesz siebie? Jakimi prawdami się kierujesz?
Napisz 20 rzeczy, których jesteś pewien, w które wierzysz.

1-20:

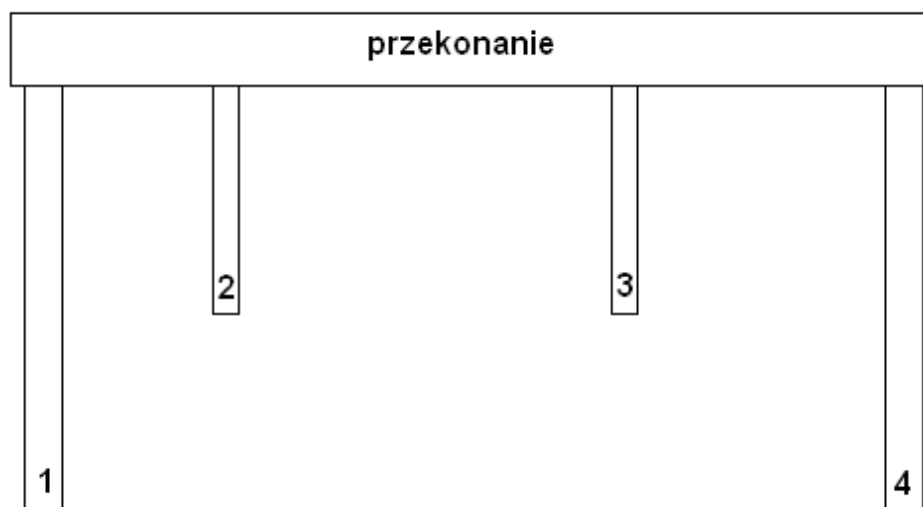
Wykorzystując wiedzę, którą zdobędziesz poniżej, napisz 10 najważniejszych przekonań wraz z „nogami”, które pozwalają Ci utrzymać równowagę.

Niewłaściwe przekonania

Kiedy zdasz sobie sprawę, że Twój system prawd, przekonań jest niedoskonały i oparty o złą i fałszywą ścianę, może wydawać się, że już nic nie można poradzić. Tyle poświęciłem czasu na naukę, tak bardzo w to wierzyłem. Nic bardziej błędnego, przedstawię Ci bardzo prostą technikę ich zmiany.

Przykład

Jestem taka piękna! Przekonaniem jest tutaj wiara w swoją urodę. Wiara ta musi być podparta jakimś doświadczeniem i informacją zwrotną, którą dostaliśmy od innych osób.



Informacje zwrotne czyli nasze „nogi”:

1. Ponieważ przyrównując się do modelek, wypadam całkiem dobrze.
2. Nie mogę opędzić się od chłopaków.
3. Koleżanki mi zazdroszczą urody.
4. Rodzicie mi mówią, że ładnie wyglądam.

Jeśli czujesz się piękna, zapewne tak jak w przykładzie u góry, będzie to poparte informacjami. Im więcej „nóg” informacji, tym blat (przekonanie) jest stabilniejszy i ciężko zaburzyć system wartości takiego człowieka. Jednak, czy one są prawdziwe, zależy tylko od systemu przekonań, jakie żywimy. Kiedy masz pewność czegoś, popierasz to informacjami. Piszę „informacjami”, nie faktami. Często jednak nasz system jest oparty o wyobraźnię, która bardzo łączy się z emocjami, które zmieniają długość i grubość naszych „nóg”.

Napisz teraz 10 rzeczy, w które wierzysz oraz podeprzyj je przynajmniej czterema nogami. Możesz dowolnie modulować i stwarzać nowe przekonania. Gdy chcesz obronić się przed

manipulacją ze strony drugiego człowieka lub osoby, która podważa Twoją wiarygodność.

Wypisz wszystkie możliwe przekonania i przynajmniej 20 nóg dla niego. Nikt nie będzie miał tyle siły i wiedzy, aby upiłować Ci wszystkie nogi.

„Przekonanie, które może się dla mnie zamienić w prawdę, to takie, które pozwala mi najlepiej wykorzystać moją siłę i jest dla mnie najlepszym środkiem, by zaprząć do działania moje zalety” Andre Gide

Zadanie

Skoncentruj się na sobie i na wszystkim, co robisz. Musisz uwrażliwić wszystkie swoje zmysły w czasie swoich codziennych zadań. Chodzi o świadome przeżywanie każdej wykonywanej czynności. Często robimy coś i jakby to działo się obok nas. W nasze zadania jesteśmy zaangażowani jednym zmysłem, może jeszcze paroma innymi, lecz tylko fragmentarycznie. Jest to zapewne obrona systemu nerwowego przed zbyt dużą ilością bodźców, jakich doznajemy. Skoncentrowanie się na sobie pozwala nam oderwać się od tego, co nasz otacza. Dzięki temu możemy lepiej poznać siebie, swoje pragnienia.

Zrób to teraz

Usiądź wygodnie. Zamknij oczy. Niech otacza Cię cisza. Zrób kilka głębokich oddechów. Wyobrażaj sobie, że z każdym wydechem wychodzi z Ciebie całe niechciane, negatywne napięcie, z każdym wdechem zaś wchodzi spokój i pozytywna energia. Teraz skoncentruj się na swoim ciele, na każdym jego fragmencie. Poczuj, co do niego dochodzi i co się dzieje w jego wnętrzu. Skoncentruj się na tym. To Ty właśnie jesteś tym ciałem i wszystkim, co ono odczuwa. Naszym celem jest wyczuć, co płynie z naszej głębi i nauczyć się, jak nie myśleć. Im szybciej w czasie medytacji zostaniesz „bezmózgim Yeti”, tym szybciej zaczniesz słyszeć swój wewnętrzny głos. Musisz wytrzymać w takiej pozycji przynajmniej 5 minut.

Przez zrozumienie siebie, zrozumiemy nasz poziom motywacji

Musimy żyć w zgodzie z naszymi głębokimi przekonaniem duchowymi, z naszą integralnością i naszą świadomością społeczną. Każdy tęskni za odkryciem własnego przeznaczenia i za spędzeniem życia na swój sposób. Większość z nas odkrywa to w czasie procesu dojrzewania. Co powinniśmy wybrać? Gdzie pracować? Wielkim błędem naszej ludzkości jest dopuszczenie, aby pierwsza płatna praca po szkole lub studiach określiła nasz zawód na resztę życia. Nie można też pozwalać, aby rodzice, profesorowie, przyjaciele decydowali o tym, jaką obierzemy drogę życiową. Nawet względy ekonomiczne nie mogą nakreślać naszych planów długoterminowych. Pamiętaj, większość ludzi sukcesu posiada

większą motywację tylko dlatego, że realizuje swoje hobby, a nie tylko wykonuje swoją pracę.

Potęga wiedzy i wyobrażenia. Zwiększ swoją kreatywność

Wyrób w sobie nawyk myślenia o następnym przedsięwzięciu jako wyzwaniu. Całe życie uczymy się, gorzej, jeśli zaprzestaliśmy nauki w dniu otrzymania dyplomu. Nadrzędna zasada mówi „*Kiedy czegoś nie używasz, tracisz to*”. Obrazując to, kiedy złamiesz kość, Twoje mięśnie i ścięgna wiotczeją, będziesz jednak potrzebował tylko kilku tygodni, aby powrócić do dawnej formy. Używaj albo trać. Pomyśl, jeśli nie ćwiczyłyś przez miesiące lub lata, prawdopodobnie straciłbyś większość swoich umiejętności. Dotyczy to w szczególności Twojego mózgu. Każdego dnia miliony neuronów umierają nieużywane, jednak każdego dnia, kiedy przyswajasz sobie jakąś wiedzę, tysiące się tworzy. Odbuduj swoją sieć neuronową.

Zrób to teraz

Skup się na wszystkich zapachach, jakie otaczają Cię w domu, na dworze, w pracy. Idź do sklepu i wążaj wszystkie produkty, dotykaj ich. Spójrz i nazwij jak największą paletę barw, jaka Cię otacza (najlepszy będzie tutaj jakiś program komputerowy). Słyszac czyjś głos wczuj się w rozmówcę, niech każde jego słowo stworzy w Tobie obraz, dźwięk, emocję, wykorzystaj do maksimum swój mózg. Weź małą piłeczkę do ręki i przerzucaj ją z jednej ręki do drugiej. Stojąc prosto rzuć do góry małe, lekkie piórko i próbuj je złapać. Włącz

telewizor, jednak zamknij oczy i słuchaj, następnie otwórz oczy, ale wyłącz dźwięk i próbuj odczytać mowę. Techniki te dadzą Ci młodzieńczą radość i wzbudzą ciekawość. Poszukując nazwy danego koloru, zapachu, zabierając się za nową, całkowicie nieznaną dziedzinę wiedzy, wskrzesisz tzw. „oceaniczne doznania”, które Freud tak bardzo wychwalał. Tam, gdzie jest radość z wykonywanego zadania, pojawia się ogromna motywacja, która udzieli się wszystkim.

Gdybym miał mózg Einsteina, szybkość Carla Lewisa, głos Whitney Houston, czego bym wtedy dokonał? Odpowiedź na Twe fantazje jest prosta: „Jeśli nie używasz tego, co masz, nie potrafisz użyć tego, czego nie masz!”

Cegielki

„Charles M. Schwab miał 72 lata, kiedy został pozwany do sądu o dużą sumę pieniędzy. Ponieważ był jednym z najbogatszych ludzi tamtych czasów, mógł iść i bronić swoich racji.

Zdecydował się walczyć i wygrał. Nadszedł dzień, kiedy chciał przemówić w swoim własnym imieniu i dlatego zapytał sędziego, czy może coś oświadczyć przed opuszczeniem sądu. Sędzia się zgodził.

Schwab przemówił na sali sądowej: - „Jestem starym człowiekiem i chcę powiedzieć, że 90 procent moich kłopotów w życiu było spowodowanych tym, że jestem dobry dla innych ludzi. Jeżeli wy, młodszy, chcecie uniknąć kłopotów, bądźcie twardzi i mówcie wszystkim „nie”. Wtedy bezboleśnie przejdziecie przez życie.”

Bonus (cz. 2 z 2)

IV. Pełne życie – podstawowe pytania o wartości

Kiedy widzimy ogromne biurowce w Nowym Jorku, Pekinie, Tokio, Singapurze, Sydney często zatracamy się w przepychu. Kiedy Cesarstwo Rzymskie chyliło się ku upadkowi, wielkość i prestiż danej rodziny był uzależniony od ilości wyrzeźbionych pomników w ogrodzie. Wielcy rzeźbiarze mieli mnóstwo pracy, a kiedy ich dzieła nie były idealne, przykrywali woskiem odłamy, gdyż marmur był drogim materiałem. W książce o upadku Imperium Rzymskiego możemy przeczytać również, że istniał czworokąt oryginalności. Tam artyści sprzedawali swoje oryginalne dzieła, które nie były pokryte woskiem, każdy z takich pomników był sygnowany własnym podpisem. Jak wiemy, słońce i ciepło topią wosk i kiedy widzimy, jak zainwestowaliśmy swoje pieniądze i czas czujemy się oszukani. Nie raz czuliśmy się oszukani, ponieważ zachowanie i sytuacje życiowe stopiły wosk naszych bliskich, zobaczyliśmy ich w pełnej krasie. Jednak nie tędy droga mój przyjacielu, w 99 przypadkach na 100 ludzie nie widzą swojej winy. Spójrz ponownie w lustro i odpowiedz sobie na pytania zadane na końcu tego tematu.

Często szukamy wielkich budowli, marmurowych posągów, super szybkich samochodów, błyszczącej biżuterii. Chęć posiadania tych rzeczy nie jest zła, jednak poświęcanie naszej całej uwagi, aby je zdobyć, może przerodzić się w obsesję, która zamiast motywować, tylko frustruje. Najgorszą jednak rzeczą jest przenoszenie tego systemu oceniania na ludzi. Dlaczego szanujesz innych, kiedy widzisz ich wielki duży dom, zyskowe firmy, wystąpienia w telewizji?

Czy czasem nie szukasz rzeczywistych przyjaciół, produktów i usług? Cenimy przecież szczerłość. Żądaj od siebie tej cechy, słowo jest więcej znaczące niż rewers gwarancyjny, wiedzą o tym dobrze Chińczycy. Najłatwiejszym sposobem motywowania własnych pracowników i bliskich jest bycie uczciwym wobec siebie i swoich słów. Pójdźmy za słowami Chrystusa: „Będziesz szanował bliźniego swego jak siebie samego”. Żyj bez wosku, nie zasłaniaj swoich pomników. Nie mów, jak żyć, ale pokazuj to swoim życiem.

Wyzwanie dla Ciebie i Twojej firmy – kiedy następnym razem zaczniesz używać wosku lub powiesz coś niezgodnego z Twoim systemem wartości, pomyślisz źle, będziesz nieuprzejmy w stosunku do innych, włóż 5, 10 złotych do butelki. Policz, ile pieniędzy straciłeś pod koniec miesiąca. Przeznacz te fundusze na szczytny cel. Możesz je dać osobie, którą najbardziej ucierpiała (tylko nie oszukuj, mówiąc „to jest premia”).

Zgodzisz się pewnie, że życie jest obrazem wspomnień, a nie kolekcją materialnych rzeczy. Oglądałeś zapewne program na Discovery

o Egipskich władcach. Byli oni grzebani ze wszystkimi skarbami i dokładnie zmumifikowani w nadziei, że będą mogli cieszyć się bogactwem także po śmierci. Pewien miliarder powiedział mi pewne ważne słowa: „Jest różnica między stopą życiową, a jakością życia. Stopa życiowa to Twój majątek zarobiony, jakość życia to wszystkie minuty, które wykorzystałeś na rozwinięcie swoich talentów.”.

Gdy jest się chorym, bogactwem będzie zdrowie; dla samotnej osoby bogactwem będzie zaproszenie jej na kawę lub spacer.

Dlaczego piszę o tych rzeczach w książce o motywacji? Często ludzie próbują gonić swoich sąsiadów, konkurencyjną firmę, zapominając o prostych i jakże sprawdzonych prawdach życiowych. Frustracja i spadek motywacji bierze się tylko i wyłącznie z braku celu lub z celu niezgodnego z system wartości. Zastanów się nad sobą, pomyśl o swoich reakcjach, zachowaniu, słowach i działaniu. Kiedy stwierdzisz, że jest on ze sobą spójny, to gratuluję, jesteś na najlepszej drodze do wielkiego i pełnego sukcesu.

V. Moja psycholingwistyka

Najprościej ujmując jest to system myśli i pytań, jakie sobie zadajesz każdego dnia. Twoje obrazy, myśli i słowa, które wypowiedasz po cichu mają największy wpływ na Twoją motywację. Największym Twoim osiągnięciem będzie ustawienie radioodbiornika na pozytywną stację. Badając sposoby osiągania sukcesu przez zwykłych ludzi, które już zostały wydane w książce [“Odrodzenie Feniksa”](#)

znalazłem sposób na efektywne myślenie. Zgodzisz się, że cokolwiek byś nie robił - myślisz, myślimy przez cały czas, bardzo ciężko jest nie myśleć (chyba, że chodzi Ci o głupotę i nieostrożne działanie).

Zdradzę Ci największy sekret, który już został w tej książce poruszony. Kiedy chcesz zmienić swoją motywację - musisz zmienić sposób myślenia. Pytasz: jak? To proste: poprzez zadawanie pytań. My mówimy, że myślimy, ale my tak naprawdę zadajemy pytania i odpowiadamy na nie.

Myślenie to zadawanie i odpowiadanie na pytania. Chcesz zmienić swoje życie zmień rodzaj pytań. Gdy budujemy plan, każdy zadaje sobie pytanie: Co ja muszę zrobić? To jest złe pytanie. Jak masz zamiar planować swoje życie, zadając pytanie: Co muszę zrobić za rok, dwa lata, trzy, dziesięć i dalej? Lepiej zapytaj: co chcę posiadać, co chcę mieć, czego szukam?

Musisz wiedzieć te 3 rzeczy. One będą Twoją główną siłą napędową:

- czego chce i pragnę?
- dlaczego tego chce?
- co muszę zrobić, żeby się to stało?

Czy chcesz, czy nie posiadasz radiodbiornik w swojej głowie. Będziesz albo surowym katem, który krytykuje lub wytrawnym trenerem, jak Vince Lombardii. Dobry trener najpierw powie pochwałę, potem skrytykuje.

Kontroluj swoje myśli np.:

- osiągam swoje finansowe cele;
- zrobię to drugi raz lepiej;
- kiedy przegram uznam to za tymczasową niewygodę.

Różnica między dobrym menadżerem, a przeciętnym polega tylko na dwóch rzeczach. Ten pierwszy nie potrzebuje pochwał i oklasków za dobrze wykonaną pracę. Człowiek sukcesu mówi: dziękuję, tyle wystarczy. Kiedy chcesz mieć włączoną pozytywną stację, nie niszczy tego przez rozmawianie o Twoich problemach. Pamiętaj - ludzie myślą od śniadania do kolacji o sobie, nie zamartwiaj się myślami typu „*co oni myślą o mnie?*” Wypowiadaj się twierdząco na temat swojego postępu w drodze do sukcesu. Rozdziały „Mentor - Twój darmowy motywator” oraz „Działaj jak bohater” są świetnym przykładem, jak modelować siebie na człowieka sukcesu. Znajdź wzór do naśladowania. Zyskasz wiedzę i darmową motywację.

Gdy popełnisz błąd, zostaniesz odrzucony lub wyśmiany, przypomnij sobie Sylwestra Stallone i jego próby nakręcenia filmu, pomyśl też o swoim radiodbiorniku i pozytywnej stacji, która próbuje pchać Cię we właściwym kierunku. Patrz też na pomyłkę jak na objazd w drodze do sukcesu. Możesz się wytłumaczyć, ale tylko przed sobą, że nie posiadałeś mapy i nie mogłeś zauważyć tego objazdu.

VI. Szybcy i wściekli

Słyszymy często o świeżo upieczonych absolwentach, menadżerach, biznesmenach. Krzyczą „gdzie są moje wyniki, tyle czasu poświęciłem na naukę, moje inwestycje nigdy się nie skończą, gdzie jest mój zysk”. Oglądałeś film „Szybcy i wściekli”? Film opowiada o młodych ludziach, którzy całe zarobione pieniądze inwestowali w swoje ultra szybkie samochody. Wieczorami ścigali się na ulicach miast o prestiż i pieniądze. Czasem w jednej chwili przegrywali całe swoje majątki, jakimi były ich samochody.

Pytanie

Zadaj sobie bardzo ważne pytanie, czy czasem nie oczekujesz zbyt dużo, zbyt szybko? To jest bardzo ważne pytanie. Odpowiadając na nie zrozumiesz, co Cię tak naprawdę demotywuje i złości.

Opowiem Ci historię o chińskim bambusie. Jest to roślina, której nasiona sadi się do ziemi i przez pierwszy rok podlewa, nawozi, ale nic nie wyrasta. W drugim roku trzeba podlewać, nawozić i dalej nic. W trzecim roku dalej trzeba podlewać, nawozić i dalej nic. W czwartym roku dalej trzeba podlewać, nawozić i dalej nic. W piątym roku dalej nic. I nagle w szóstym roku, w przeciągu dwóch tygodni osiągną wielkość kilkunastu metrów. Wręcz w oczach rośnie. Można by się zastanawiać, co nasiona robią tak długo w ziemi. Otóż przez te sześć lat budują olbrzymi system korzeniowy sięgający kilkudziesięciu metrów. Lubię ten przykład, bo jest to analogia wielu naszych życiowych zamierzeń. Dotyczy to zarówno

biznesu, sportu, sztuki, polityki, nauki itp. W każdej dziedzinie żeby urosnąć, trzeba najpierw zapuścić korzenie. Najtrwalsze są te rośliny, które mają największe korzenie. A jakże często chcielibyśmy jeść owoce, zanim urośnie drzewo.

Cierpliwość jest cechą, która wspiera Twoją motywację. Pracuj, pracuj, jeszcze raz pracuj, wpuszczaj korzenie w ziemię swojego sukcesu. Nie krzycz jednak „gdzie są moje wyniki, tyle czasu już zainwestowałem, dlaczego nikt mojej pracy nie docenia”.

Wiem, co myślisz w tej chwili - a co jeśli wpuściłem swoje korzenie w złą glebę? Pozwól, że znów opowiem Ci historię.

W Ameryce Południowej żyje gatunek małp, który nazywa się Spider Monkey. Tubylcy polują na nie w ten sposób, że wiercą otwór w drzewie. Otwór ma mieć taką wielkość, żeby małpa mogła z trudem włożyć do niego rękę. Potem do tego otworu wkłada się orzech i czeka. Małpa przychodzi, widzi orzech, więc wkłada rękę, żeby go wziąć. Ale jak chwyci orzech, czyli jej ręka zaciśnie się w pięść, wtedy nie jest w stanie wyjąć z tego otworu, więc zaczyna się szarpać. Wtedy przychodzi myśliwy i chwytą małpę. Oczywiście, jeśli małpa byłaby mądra, to wypuściłaby orzech i mogłaby uciec.

Jak często postępujemy podobnie? Zastanów się dobrze, czy nie trzymasz swojego orzecha zbytu długo. Wiem, jest Ci ciężko. Działa na nas prawo konsekwencji, które mówi, że jeśli się zaangażujemy, to będziemy działać tak długo, aż otrzymamy satysfakcjonujący wynik.

Wiele firm, osób zachowuje się jak Spider Monkey. Przyznać się do porażki, złego planowania jest rzeczą godną największych króli.

Zaplanuj dziś jeszcze raz swoje cele i zacznij wpuszczać korzenie w odpowiedni grunt.

Każdy z nas pragnie sukcesu, lepszego, pełniejszego życia. Boli mnie bardzo mocno, kiedy różne środowiska społeczne atakują temat dotyczący samopoznania, rozwoju, motywacji, umysłu. Próbują nam wmówić, że jest dobrze jak jest, każda chęć posiadania czegoś ponadto jest złem. Wszelka kontrola przy naszym sterze, jakim jest, mózg jest zła. Nie wiem, Drogi Czytelniku, w jaki sposób oni prowadzą swoje samochody? Przez GPS, może to szofer? Nie, oni pozwalają na myślenie typu: „wszystko mi jedno, możesz wybrać za mnie.” Pozostawiam Cię z tą myślą.

Nigdy, przenigdy nie przyjmuj rad od ludzi, którym nie zależy na Twoim sukcesie. Wyrzuć dotychczasowego szofera i zacznij kierować, jak to powiedział Robert Kiyosaki:

„Życie jest jak taksówka, możesz być kierowcą lub pasażerem, wybór należy do Ciebie”

Specjalny dodatek do książki

W wieku 17 lat zapisałem się na największą siłownię w Katowicach „GYM80” przy hotelu klubu GKS Katowice. Moje pierwsze cele i wizje dotyczyły mojego ciała. Ważyłem wtedy 60 kg, mój obwód klatki wynosił 85 cm, w bicepsie 28 cm. Pytasz, skąd wzięła się motywacja do uprawiania tak męczącego sportu? Tak, niektórzy mówili: „ależ Ty jesteś chudy, żadna kobieta Cię nie zechce, co za chuchro”. Zacząłem rozwijać się bardzo szybko intelektualnie i psychicznie, jednak ciało pozostawało daleko w tyle. Jeśli wyobrażasz sobie wysokiego młodzieńca z rozczochranymi włosami i w za krótkich rękawkach, to byłem ja. W późniejszych latach stwierdzono u mnie typ przemiany materii „D”, czyli bardzo szybki, więc mój trud zwiększania ilości pokarmów był złym pomysłem, lecz dzięki sportom siłowym wreszcie mogłem zwiększyć swoją wagę.

Magia deprecjonujących komunikatów bliskich sprawiła, że zacząłem uprawiać kulturystykę z wielką motywacją. Moja początkowa niezdarność wzbudziła natychmiastową pomoc trenerki, która tam pracowała. Bardzo wysportowana kobieta pokazała mi, jak ćwiczyć, ile razy podnosić dany ciężar ustalając przy tym mój pierwszy profesjonalny plan ćwiczeń. Po miesiącu przeczytałem już parę książek oraz z obserwacji innych rozpisałem swój plan treningowy oraz dietę. Po pierwszym miesiącu wyciskałem na ławeczce z trudem 50 kg a mój maksymalny ciężar wyniósł 65 kg. Nie przejmowałem się śmiechami innych osób, robiłem swoje.

Wiedziałem, gdzie chcę być i jak chcę wyglądać. Po 6 miesiącach na ławeczce wyciskałem już 70KG na serię, obwód w bicepsie zwiększył się o 6 centymetrów, w klatce 7 cm. Nie wiem, czy to jest dużo? Wiem, jak dużo pracy mnie to kosztowało. W tym czasie koledzy zaczęli zauważać zmianę mojej postawy i chodu: „O, ćwiczysz, a ile wyciskasz? Co, zapewne jakiś wspomagaczy używasz, bo coś Ci za szybko to idzie?”.

Tak, śmiali się, bo byłem chudy, po pół roku zamiast śmiechów były drwiny, bo za szybko przybrałem na masie, bo stałem się silniejszy. Nie wiedziałem, co było gorsze, przypomniałem sobie wówczas ewangelię św. Mateusza 11,19.

Po następnych 6 miesiącach, mierząc się, ze zdziwieniem odkryłem że przybyło mi wszędzie tylko niecałe 2 cm. Na ławeczce ciężar zwiększyłem tylko o 10 kg. Dlaczego nie mam lepszych rezultatów, co robię źle? Zapłaciłem pierwszą cenę za brak konsultacji, identyczny trening przez tak długi okres czasu spowodował stagnację, mój organizm nie dostawał więcej bodźców, więc się nie rozwijał. Tak samo w życiu, często uciekamy lub zatrzymujemy się, gdy ogarnia nas strach, jednak na dłuższą metę czujemy się sfrustrowani, wiemy, co mamy robić, jednak unikamy tego. Strach w czasie dorastania bardzo nam pomagał i chronił, jednak ta sama postawa w życiu dorosłym powoduje „kulturystyczne przestoje”. Zapamiętaj - człowiek rodzi się tylko z dwoma strachami: przed hałasem i przed upadkiem.

Miałem swoje silne strony jak ręce i barki, ale i słabe, jak nogi czy plecy. Bez żadnych konsultacji, sam zacząłem szukać odpowiedzi. Zmieniłem rodzaj treningu na typowo siłowy. Po trzech miesiącach treningu byłem ciekaw mojej progresji. Podstawową miarą mierzenia siły jest wyciskanie ciężaru na ławeczce poziomej. Z jednej strony byłem podekscytowany, z drugiej przestraszony. Jak się okazało, nie było tak źle, ponieważ wycisnąłem 95 kg. Byłem radosny, lecz chciałem przekroczyć magiczną barierę 100 kg. Podporządkowałem cały trening, myśli tylko temu jednemu celowi. Przez dwa miesiące ćwiczyłem ręce i różne odmiany wyciskania. Nadszedł oczekiwany termin, przy asekuracji jednego z byłych mistrzów Polski podniosłem 105 kg, byłem przekonany że podnoszę 100 kg, jednak przyjaciel z siłowni założył zamiast 2,5 kg obciążników 5 kg, których nie zauważyłem. Nie przeszkodziło mi to w ustanowieniu mojego życiowego rekordu. Popełniłem też karygodny błąd, nie ćwicząc nóg i pleców.

Nie rozwijałem się równomiernie, co przypląciłem śmiesznym wyglądem. Zacząłem nosić długie spodnie oraz koszulki i bluzy. Równowaga, jak przeczytałeś wyżej i w [„Odrodzeniu Feniksa”](#), jest kluczem do długoletnich sukcesów. Po ponad dwóch latach ciężkich treningów zwiększyłem swoją masę o 25 kg, obwód klatki wynosił 105 cm (20 cm więcej), obwód w bicepsie 40 cm (12 więcej), miałem nad wyraz rozbudowane barki i kaptur, zachowując przy tym szczupłość w pasie 76 cm. Nagle zapanowała cisza, nie słyszało się już żartobliwych śmiechów, dogryzań, wyczuwało się jednak inny rodzaj emocji: zazdrość, podziw. Znajomi nalegali wręcz, abym rozpisał im trening, pokazał jak się ćwicz. Ponad 10 osób dzięki

postawie zaczęło traktować siłownię jak drugi dom. Wyznaczając sobie cel i osiągając go, powiedziałem koniec, teraz czas na coś nowego, skupiłem się na czytaniu, zaliczaniu kolejnych kursów oraz podróżach. Słowa „chudzielec”, „patyczak” odeszły w zapomnienie.

Co się stało i czego możemy się nauczyć z tej krótkiej historii? Bardzo często nieświadomie motywują nas bliscy, dzięki nim wykreowałem wizję i wyznaczyłem pierwsze cele. Co było najciekawsze, zmieniłem się fizycznie nie do poznania, osiągnąłem swoją pierwszą wizję i cel. Ułożyłem plan, którego przestrzegałem każdego dnia. Zdobyłem wiedzę i techniki, które pomogły mi rozwinąć moje ciało fizyczne. Tak właśnie wygląda osiąganie sukcesu, wyznaczasz cel, który zdobywasz. Od tej pory wiem, że: *„cokolwiek mój umysł jest w stanie sobie wyobrazić, mogę zdobyć”*.

Gdybym konsultował się częściej, pytał wprost: „Jak to zrobić? Mam problem z tym, czy możesz mi pomóc?” Nawet płacąc określoną sumę mogłem osiągnąć więcej. Do dzisiejszego dnia szumią mi w głowie słowa wielokrotnego uczestnika zawodów oldboyów: „Masz talent, Twoje ciało jest stworzone do kulturystyki, Twoje łydki i stosunek barków do tali jest idealny”. Nie przyjąłem wyzwania i nalegań, może to był strach całkowitego oddania się, nie wiem. Mam prośbę skierowaną dla Ciebie. Nie bój się pytać swoich bliskich, mentorów, nauczycieli. Przyjmuj też wyzwania, jakie życie Ci podsuwa, nie uciekaj, walcz. Pozwól też sobie pomagać, schowaj dumę i urazy, jeśli takowe masz. Pytaj, przedstaw swój problem. Sukces rodzi sukces, pomijając wszystkie te negatywy, gdybym pozwolił kierować we wczesnej fazie swoją karierą, mógłbym

osiągnąć wiele lub jeszcze więcej, samotna podróż kosztowała mnie wiele negatywnych nawyków.

Moi koledzy nie byli tacy konsekwentni, chcieli osiągnąć sukces w ciągu kilku miesięcy. Dwóch z nich już dziś nie żyje, byli „za szybcy i za wściekli”. Brakuje nam cierpliwości. J.P. Getty w wieku 22 lat zarobił swój pierwszy milion, a będąc niepełnoletnim zarobił ich kilka dla swojego ojca. Czynnikiem, który uważał za numer 1, była cierpliwość, konsekwencja oraz upór w codziennym trzymaniu się swojego planu.

Dziś nie mogę się pochwalić super wyglądem kulturystycznym i wspaniałą wagą, chociaż znów zacząłem wizyty na siłowni oraz wyznaczyłem sobie bardziej ambitne cele, a jednym z nich jest utrzymanie „równowagi życiowej”.

Gdybyśmy tylko rozwijali się równomiernie, bylibyśmy o wiele szczęśliwsi i spełnieni ludźmi. Osiągając mistrzostwo w jakiejś dziedzinie, a zostawiając tylko spis treści w innej, czytamy za każdym razem książki od tyłu; zamiast cieszyć się i zdobywać ten piękny świat, oglądamy czyjeś życie i podziwiamy cudze sukcesy. Nagrody: Grammy, Pulitzer, Nobel, Oscar, Emmy otrzymują nieliczni. Zadam Ci pytanie, kto zdobył ostatnio którąś z tych nagród? Może odpowiesz i znasz dwa nazwiska, gdybym zadał bardziej szczegółowe pytanie typu: w jakiej kategorii? Nie pamiętasz, nie wiesz?

Bądź szczęśliwy z tym, co otrzymałeś od życia. Widzisz, jak ja nie pamiętam żadnego z tych nazwisk, tak i dla większości z nas chwilowi laureaci są zapominani. Zwykle przyjemności trwają o wiele dłużej, ciesz się codziennymi zwycięstwami. Richard Evans powiedział: *„Nie pozwólmy nigdy rzeczom, których nie mamy lub nie możemy mieć, zepsuć naszej radości z rzeczy, które mamy lub możemy mieć”*.

***Jesteś dyrektorem generalnym firmy o nazwie „Ja”,
której zestawienie finansowe jest podpisywane przez
Twoją motywację. Do dzieła!***

Z szacunkiem

Nikodem Marszałek

POLECAMY TAKŻE PORADNIKI:

Odrodzenie Feniksa – Nikodem Marszałek



Poznaj sekrety zwykłych ludzi, którzy osiągają niezwykle rezultaty

Bycie zwycięzcą jest nastawieniem, sposobem życia. "Odrodzenie Feniksa" to naukowe podejście i jednocześnie ćwiczenie, jakie powinieneś poznać. Jeżeli rozpoznasz i zaczniesz rozwijać **to, co już masz** - zadziwisz innych.

Więcej o tym poradniku przeczytasz na stronie: <http://feniks.zlotemysli.pl>

"To jest to, czego mi było potrzeba. Polecam tego ebooka wszystkim, którzy nie wiedzą jak i co zrobić ze swoim życiem."

Michał Waszczyk, student

Umysł sprzedawcy - Artur Wojciechowski



Sekrety skutecznego sprzedawcy

Jeśli **sprzedaż bezpośrednia** to Twoje pole działania i pragniesz dokonywać satysfakcjonujących sprzedaży i transakcji zakończonych sukcesem, zwielokrotniając swoje zyski, możesz się tego dowiedzieć od osoby, która dzięki zastosowaniu pewnych prostych zasad **zwielokrotniła swoje zyski**, które generowała sprzedaż bezpośrednia.

Więcej o tym poradniku przeczytasz na stronie: <http://sprzedaz-bezposrednia.zlotemysli.pl>

"W sposób jasny i klarowny opisuje najprostsze metody samomotywacji, przewyciężenia "sprzedażowego lęku", bo w tej profesji najpierw trzeba pokonać lęk, który jest w nas, a potem motywować samego siebie. I do tego właśnie autor nas prowadzi i zachęca."

Arkadiusz Tylza 30 lat, dziennikarz, zajmuje się sprzedażą bezpośrednią

Zobacz pełen katalog naszych praktycznych poradników na stronie www.zlotemysli.pl