

BESTSELLER BESTSELLER BESTSELLER BESTSELLER BESTSELLER BESTSELLER BESTSELLER BESTSELLER BESTSELLER BESTSELLER

Richard Carlson przedstawia sto strategii,
które pomogą Ci się wzbogacić, więc...

Zapomnij o kłopotach, zasmakuj w banknotach

Zapomnij

o kłopotach,
zasmakuj
w banknotach

czyli duchowe i praktyczne wskazówki,
jak sprawić, by żyć w dostatku i radości

Richard Carlson



Zapomnij o kłopotach,
zasmakuj w banknotach

W tej serii ukazały się m.in.

Jack Canfield, Mark Victor Hansen i inni

BALSAM DLA DUSZY 1

BALSAM DLA DUSZY 2

BALSAM DLA DUSZY 3

BALSAM DLA DUSZY 4

BALSAM DLA DUSZY 5

BALSAM DLA DUSZY – KSIĄŻKA KUCHARSKA

BALSAM DLA DUSZY KOBIETY

BALSAM DLA DUSZY PRACUJĄCEJ

BALSAM DLA DUSZY NASTOLATKA

BALSAM DLA DUSZY MATKI

BALSAM DLA DUSZY DZIECKA

BALSAM DLA DUSZY CHRZEŚCIJAŃSKIEJ

DRUGI BALSAM DLA DUSZY KOBIETY

Richard Carlson

NIE ZADREĆZAJ SIĘ DROBIAZGAMI

ZAPOMNIJ O KŁOPOTACH, ZASMAKUJ W BANKNOTACH

NIE ZADREĆZAJ SIĘ DROBIAZGAMI W DOMU

NIE ZADREĆZAJ SIĘ DROBIAZGAMI W PRACY

Richard Carlson, Kristine Carlson

NIE ZADREĆZAJ SIĘ DROBIAZGAMI W MIŁOŚCI

w przygotowaniu:

Jack Canfield, Mark Victor Hansen i inni

BALSAM DLA DUSZY SAMOTNEJ

RICHARD CARLSON

Zapomnij o kłopotach, zasmakuj w banknotach

czyli
duchowe i praktyczne wskazówki,
jak sprawić, by żyć w dostatku i radości

Przełożył
Michał Bęgiert



DOM WYDAWNICZY REBIS
POZNAŃ 2001

Tytuł oryginału
Don't Worry, Make Money

Copyright © 1998, Dr. Richard Carlson
All rights reserved
Copyright © for the Polish edition by REBIS Publishing House Ltd.,
Poznań 1998

Redaktor serii
Dorota Strzałko

Opracowanie graficzne
NOWY SWING PRODUCTIONS
Cezary Ostrowski

Fotografia na okładce
BE&W

Wydanie I (dodruk)

ISBN 83-7120-678-X

Dom Wydawniczy REBIS Sp. z o.o.
ul. Żmigrodzka 41/49, 60-171 Poznań
tel. 867-47-08, 867-81-40; fax 867-37-74
e-mail: rebis@pol.pl

<http://www.rebis.com.pl>

Fotoskład: Z.P. Akapit, Poznań, ul. Czernichowska 50B, tel. 87-93-888

Druk: ABEDIK - Poznań

*Dedykuję tę książkę
mojemu ojcu i wspaniałemu przyjacielowi,
Donowi Carlsonowi,
bez którego nie powstałaby ani ta książka,
ani też jej tytuł.
Dziękuję za Twoją miłość, bojność
i twórcze pomysły.
Kocham Cię.*

Podziękowania

Pragnę złożyć gorące podziękowania Donowi Carlsonowi oraz Marvinowi Levinowi; dwóm wyjątkowym, hojnym i obdarzonym niecodziennymi talentami mentorom. Wasze pomysły i koncepcje były niezwykle pomocne nie tylko podczas pisania tej książki, lecz w trakcie całego mojego życia. Nie wiem, gdzie dziś byłbym bez was. Chciałbym również podziękować Kenny Trout i Steve'owi Smithowi oraz wszystkim pracownikom Excel Telecommunications, którzy nauczyli moją żonę Kris i mnie tak wiele o tym, co znaczy odnieść sukces. Składam ciepłe podziękowania Patti Breiman i Lindzie Michaels, które pomagały mi nie zbaczać z wytyczonej drogi, jak również Leslie Wells, za jej nie gasnącą inspirację i wspaniałe pomysły. A wreszcie dziękuję mojej cudownej rodzinie – Kris, Jazzy i Kennie – za to, że kiedy pisałem tę książkę, była tak cierpliwa i pomocna. Tak bardzo was wszystkich kocham.

Wprowadzenie

Kiedy po raz pierwszy usłyszałem klasyczną już dziś piosenkę *Don't Worry, Be Happy*, poczułem się, jak gdyby Bobby McFerrin wyśpiewywał światu moje własne myśli. Lwią część zawodowej kariery poświęciłem poznawaniu, zgłębianiu, nauczaniu, wykładaniu i pisaniu o szczęściu oraz o powiązanych z nim kwestiach. Zawsze wiedziałem, że pomimo oporu i sprzeciwów ze strony co poważniejszych członków społeczeństwa ludzie posiadają wrodzoną zdolność do odczuwania szczęścia. Gdy zaś jesteśmy szczęśliwi, nie tylko bardziej cieszymy się życiem niż wówczas, kiedy popadamy w smutek, ale także jesteśmy o wiele bardziej kompetentni, produktywni i twórczy. Bez wewnętrznych ukłuc złości, depresji, frustracji, zwłaszcza zaś zmartwień, kwitną nasze stosunki z innymi, zmniejsza się natężenie stresu, nowe drzwi stają przed nami otworem, a nasze życie toczy się jak po maśle.

Jakieś pięć lat temu zacząłem sobie uświadamiać, że identyczna zasada odnosi się do sukcesu i pieniędzy. Z po-

wodzeniem przeprowadziłem niemało własnych przedsięwzięć, lecz od pełnej realizacji moich profesjonalnych i finansowych celów dzieliło mnie nieuchwytnie, choć istotne brakujące ogniwo. Część mnie zawsze zachowywała nieco zbyt dużą ostrożność, część mnie za bardzo się zamartwiała.

Zacząłem bacznie obserwować ludzi, których szanowałem i podziwiałem, ludzi, którym „powiodło się” w ich poszczególnych dziedzinach. Przyglądałem się pisarzom, sportowcom, ludziom interesu, komikom, mówcom, terapeutom, przedsiębiorcom, kierownikom korporacji i innym profesjonalistom. A to, co odkryłem, wpawiło mnie w osłupienie! Chociaż ci, którym się rzeczywiście powiodło, stanowili mieszankę wszelkich typów ludzkich – bo byli wśród nich kobiety, mężczyźni, konserwatyści, liberałowie, leworęczni, praworęczni, wychowankowie ulicy, absolwenci Harvardu i tak dalej – większość z nich łączyła pewna prawidłowość: Nie martwili się o pieniądze! Co ciekawe, brak zmartwień poprzedzał sukces, a nie był jego produktem. Całe ich życie przesiąknięte było szczególną wewnętrzną, niezachwianą ufnością. Rozwiązywali problemy w sposób kreatywny, wspaniale przeprowadzali negocjacje, stanowili grupę wybitnych twórców. Posiadali umiejętność obejmowania wzrokiem pełni swoich obowiązków, poznali receptę na sukces. Ale najlepsze z tego wszystkiego jest to, że ci badani przeze mnie ludzie, ci, którzy tak łatwo odnieśli sukces, szczerze kochali swoje życie i sposób, w jaki spędzali czas. Świetnie się bawili!

Postanowiłem i do własnej pracy zastosować część nauk o szczęściu i poczuciu własnej wartości, nad którymi praco-

walem. Moje życie zmieniło się niemalże z dnia na dzień. Podczas gdy wcześniej publiczne wystąpienia napawały mnie strachem, teraz je pokochałem. Im mniej martwiłem się o rezultat, tym lepszy stawałem się w przemówieniach. To z kolei zaowocowało większą liczbą wystąpień, zwiokrotniło sprzedaż książek i przysporzyło mi klientów. Jak gdyby ni z tego, ni z owego mój czas zaczął się cieszyć większym popytem.

Odkryłem również, że ta sama zależność pomiędzy strachem i sukcesem istnieje w moich osobistych inwestycjach. Kiedy tylko mniej się zamartwiałem, moja wiedza o rozmaitych rodzajach inwestycji i opcji zaczęła się poszerzać. Nigdy jednak na ślepo nie zaangażowałem się (i chyba nigdy się nie zaangażuję) w żadne interesy, o co niektórzy mogliby podejrzewać osobę wolną od zmartwień; otwierałem jedynie umysł na nowe możliwości. Zamiast podchodzić do mojej sytuacji finansowej ze strachem, zacząłem podchodzić do niej z mądrością. Podejmowałem bardziej odpowiednie ryzyko i zadawałem bardziej stosowne pytania. Kiedy zaś profity mnożyły się, uczyłem się, jak eliminować straty – ponownie bez nadmiernych zmartwień.

Tak wiele w moim życiu zaczęło się zmieniać, zwłaszcza relacje z innymi ludźmi. Porażka już mnie nie niepokoiła, z łatwością radziłem sobie z krytyką, odrzucenie stanowiło raczej lekcję, abym skierował się w inną stronę, nie zaś coś, co by mnie unieruchamiało, plotki jawiły się bardziej jako sposobności niż przeszkody, wszystko, dosłownie wszystko, zmieniło się we wspaniałą zabawę. Odczuwałem w sobie więcej energii, pracowałem znacznie wydajniej, otacza-

łem się cudownymi ludźmi oraz wybitnymi nauczycielami i obserwowałem, jak moja kreatywność i ufność osiąga wyższy możliwości. Podejmowałem wyzwania, o których wcześniej nie śmiałybym nawet zamarzyć. Owszem, nie wszystko zrazu przeistaczało się w złoto, lecz częściowo się udawało. A tych parę niepowodzeń nieodmiennie okazywało się wzbogacającymi lekcjami.

Jednak obszar mojego życia, który uległ najbardziej drastycznej zmianie, to umiejętność zarabiania pieniędzy. Niczym za sprawą cudu nauczyłem się też pomagać innym wychodzić z impasu. Zawsze chciałem służyć innym pomocą, co nawet do pewnego stopnia udawało mi się robić. Lecz w tym okresie czułem, że mogę i pragnę zrobić więcej. I tym razem jednak strach stawał mi na drodze. Kiedy zaczęłam stosować strategię redukcji zmartwień we własnym życiu zawodowym, wyłoniła się pewna ciekawa prawidłowość. Nie pozwalałem, by strach wciąż dyktował mi, ile mogę ofiarować. Dawałem więcej, to zaś, co dawałem, zawsze do mnie powracało. Dawałem więc jeszcze więcej. I jeszcze więcej powracało. Bez względu na to, czy ofiarowywałem pieniądze, czas, pomysły, energię, czy też po prostu miłość, w zamian otrzymywałem podobne dary.

W *The Seven Spiritual Laws of Success* Deepak Chopra opisuje owo „prawo dawania”. Autor traktuje dawanie i otrzymywanie jako dwie strony medalu. Im więcej dajesz, tym więcej otrzymujesz. I ma rację! Ale nie należy ofiarowywać tylko dlatego, że się czegoś oczekuje. Trzeba dawać, gdyż dawanie samo w sobie jest nagrodą. To świetna zabawa. Kiedy uczysz się mniej zamartwiać, uczysz się zarazem ufać

sercu tak samo czy nawet bardziej niż głowie. Podczas gdy lepiej będzie ci się wiodło w różnych aspektach życia, również dla innych zaczniesz czynić więcej. Sukces znacznie rzadziej będzie ci zaprzętać myśli; lecz, jak na ironię, zaczniesz odnosić więcej sukcesów, o wiele więcej. Uwierzysz, że wszystko dobrze się ułoży. I tak się rzeczywiście stanie.

Matka Teresa przypomina: „Na tej ziemi nie możemy dokonywać ogromnych czynów. Tylko drobnych uczynków z ogromną miłością”. To bez wątpienia prawda. Ale prawdą jest też to, że im mniej się martwimy, tym chętniej dokonujemy tych drobnych uczynków z ogromną miłością. Nie zwlekamy z naszymi darami czasu, energii, pomysłów czy pieniędzy, a raczej dajemy je swobodnie, prosto z serca. Podczas mojej pracy niejednokrotnie stykałem się z ludźmi, którzy przez długie lata pragnęli służyć jako wolontariusze, ale byli zbyt przerażeni, by podjąć się takiego zadania. Sądzili zwykle, że „nie mogą sobie pozwolić” na przerwę w pracy. Byli zbyt przerażeni, że mogą utracić posady albo pozostać w tyle z obowiązkami. Strach zawsze dyktował jakąś „dobrą” przyczynę, która stawała na przeszkodzie ich marzeniom. Lecz kiedy tylko pokonywali strach i robili pierwszy krok, wszystko nieodmiennie obracało się na dobre. Czyny ich serc prowadziły do głębszego osobistego spełnienia, pomagania innym, zawierania nowych przyjaźni, a nawet bliższych kontaktów czy też realizacji pomysłów, które całkowicie odmieniały ich sytuację finansową. Wszyscy zyskujemy, kiedy przerwane zostaje koło strachu.

Jeżeli przeczytałeś którąkolwiek z moich pozostałych książek, wiesz już, że mocno wierzę w potencjał ludzi. Uważam, że jesteśmy niezwykle elastycznymi istotami; że posiadamy zdolność odczuwania radości, współczucia i mądrości; że wcale nie musimy przez całe życie „zadręczać się drobiazgami”. Z największą przyjemnością dodaję do tej listy moją stuprocentową pewność korelacji pomiędzy zmartwieniami i sukcesem. Wraz z redukcją i ostatecznym usunięciem trosk oraz strachu zaczniesz postrzegać nowe rozwiązania, sposoby na wykonywanie rozmaitych rzeczy czy też wcześniej niewidoczne rodzaje stosunku do życia. Będziesz odczuwać więcej i przyjemności, i gotowości niesienia pomocy innym. Wkroczysz w życie twoich marzeń.

Jeżeli przeczytałeś *Do What You Love, the Money Will Follow* Marshy Sinetar, *Siedem nawyków skutecznego działania* Stephena Coveya, *Real Magic* Wayne'a Dyera, *The Aladdin Factor* Jacka Canfielda i Marka Victora Hansena czy też jakąkolwiek inną z ostatnio wydanych wspaniałych książek na temat osiągnięcia sukcesu, odnalazłeś tam elementy postulatu, który mówi, iż „lepiej mniej się martwić”. W niniejszej książce skoncentruję się szczególnie na tym temacie, gdyż uważam, że to jeden z najistotniejszych czynników na drodze do osiągnięcia sukcesu. Mam również nadzieję, że po przeczytaniu tej książki w pełni się ze mną zgodzisz. Dopóki nie wyeliminujesz trosk i strachu, niezwykle trudno przyjdzie ci zastosować jakąkolwiek strategię osiągnięcia sukcesu.

Podzielę się z tobą konkretnymi strategiami, które pomogą ci na zawsze usunąć troski z życia. Jeśli pragniesz upewnić się w dążeniu do realizacji nowej kariery czy marzenia;

zdobyć emocjonalną wolność, by poprosić innych o pomoc; umiejętność swobodnego radzenia sobie z krytyką czy odrzuceniem; śmiałość w podejmowaniu ryzyka, publicznych wystąpieniach, proszeniu o podwyżkę; jeśli pragniesz uczynić więcej dla ulubionej organizacji charytatywnej; za-inwestować w jakieś przedsięwzięcie czy też w twórczy sposób znaleźć popyt na usługę albo produkt, ta książka ci pomoże.

Trudno mi wyrazić w słowach, jak cudowne może stać się życie, kiedy znikają troski. Porzucenie zmartwień rozwinęło przede mną wachlarz możliwości rozwoju tak wewnętrznego, jak i zewnętrznego świata. Życie wolne od trosk rozwarło nowe drzwi i stworzyło wolność, która jeszcze parę lat temu jawiła mi się jako czysta fantazja. A zatem „nie przejmuj się” – wiem, że i ciebie może to spotkać.

Pamiętaj, że podróż tysiąca mil rozpoczyna się od jednego kroku

Pamiętam jak dziś pierwsze zdanie, które napisałem w mojej pierwszej książce! Wydaje się, jak gdyby od tego czasu minęły już całe wieki. Lecz gdybym nie napisał owego pierwszego zdania, nie ukończyłbym mojej pierwszej książki, jak też i drugiej, i kolejnej. Dokładnie tak się to wszystko odbywa. Każdą podróż, bez względu na jej długość, rozpoczyna się od pojedynczego kroku. Zawsze jednak musisz postawić ten pierwszy krok. Kiedy zaś już go postawisz, każdy następny zawiedzie cię bliżej celu.

Gdy czasami rozważasz podjęcie się jakiegoś nowego przedsięwzięcia – wychowywania dziecka, napisania książki, rozpoczęcia nowego interesu, planu oszczędzania czy czegokolwiek innego – owo zadanie może jawić się ponad twoje siły. Jak gdybyś nigdy nie był w stanie osiągnąć wytyczonego celu, jak gdyby pierwszy krok w niczym nie mógł ci pomóc. Kiedy spoglądasz zbyt daleko ku horyzontowi, zamierzenia rzeczywiście mogą wydawać się ponad twoje siły. Z trudem przyjdzie ci nawet zdecydować, gdzie rozpocząć.

Recepta na sukces brzmi dość nieskomplikowanie, lecz w istocie taka właśnie jest: Po prostu zacznij. Postaw pierwszy krok, potem kolejny i następny. Nie spoglądaj zbyt daleko w przyszłość, nie oglądaj się zbyt daleko za siebie. Koncentruj się na chwili obecnej tak bardzo, jak tylko potrafisz. Jeżeli zastosujesz się do tego prostego planu, zaskoczeniem odkryjesz, ile z czasem możesz osiągnąć.

Kiedy ukończyłem studia doktoranckie, mój przyjaciel Marvin podarował mi dzieła zebrane Carla Junga. Dwadzieścia sześć opastych woluminów. W pierwszym tomie zamieścił dedykację, którą chciałbym się z tobą podzielić. Napisał: „Wykształcenia nie zdobywa się z dnia na dzień. To proces długi jak życie, który przytrafia się w krótkich przerwach. Jeśli każdego dnia miałbyś czytać zaledwie osiem stron, w ciągu najbliższych siedmiu lat stałbyś się jednym z największych znawców Carla Junga na świecie, a przy tym przebrnąłbyś przez wszystkie strony!” Choć żaden ze mnie zapalony wielbiciel Junga, zawsze doceniałem przesłanie mojego przyjaciela.

To samo dotyczy się, oczywiście, wszelkich innych przedsięwzięć. Pewien mój przyjaciel, którego majątność wycenia się na miliony dolarów, wspomina, jak ponad czterdzieści lat temu wpłacał wraz z żoną dziesięć dolarów na swoje pierwsze konto oszczędnościowe. Dziś oboje przyznają ze śmiechem: „Zdumiewające, czego może dokonać tak krótki czas”. Gdyby nie postanowili od czegoś zacząć, ich niewiarygodny sukces nigdy by się nie zdarzył.

Wciąż wysłuchuję, jak ludzie opowiadają mi o książkach, które zamierzają napisać, o kontaktach oszczędnościowych,

które właśnie mają otworzyć, o interesach, które planują założyć, czy też o organizacjach charytatywnych, które zamierzają wspomóc. W wielu przypadkach jednak zwlekają oni z realizacją swoich planów i marzeń, dopóki nie pojawią się „sprzyjające ku temu okoliczności”. Oto pragnę się z tobą podzielić jednym z najważniejszych przesłań, w którym pokładam niezachwianą wiarę: Nierzadko okoliczności, na które czekasz, w przyszłym tygodniu czy przyszłym roku nie będą wyglądały jakoś radykalnie inaczej. Okoliczności wcale nie muszą być idealne. Zawsze trzeba postawić ten pierwszy krok! Jeśli postawisz go teraz, nie zaś później, za rok o tej porze będziesz o wiele kroków bliżej swoich marzeń. Gratuluję, właśnie zrobiłeś pierwszy krok ku ukończeniu tej książki!

Dawaj, dawaj, dawaj

Wielu z nas słyszało zapewne powiedzenie: „Dawanie samo w sobie jest nagrodą”. Choć to bez wątplenia prawda, a przy tym bodziec, by obdarowywać, istnieje również pewien aspekt dawania, który często umyka naszej uwagi. Dawanie to energia, która pomaga nie tylko innym, ale przede wszystkim osobie ofiarowującej. To naturalne prawo znajduje swoje zastosowanie bez względu na to, czy osoba, która daje, czegoś oczekuje, czy nawet zdaje sobie sprawę z tego, co się dzieje.

Pieniądze to „cyrkulacja”. Muszą pozostawać w bezustannym obiegu. Kiedy popadasz w przerażenie, egoizm czy też kiedy gromadzisz wszystko wyłącznie dla siebie, hamujesz ów obieg. Stwarzasz „zapory” uniemożliwiające powrót pieniędzy do ciebie. Wszelki sukces, jaki wówczas odnotosisz, pojawia się wbrew twojej niechęci ofiarowywania, nie zaś z jej powodu. Aby na nowo uruchomić cyrkulację, wystarczy zacząć dawać. Bądź hojny. Obficie opłacaj innych, podaruj kelnerce tego dodatkowego dolara. Wspomagaj

kilka organizacji charytatywnych. Oddawaj. Obserwuj, co się będzie działo! Niezliczone sposobności wyłonią się dosłownie znikąd.

Identyczny proces odnosi się do sytuacji, w których pragniesz wypełnić życie miłością czy jakąkolwiek inną wartością. Dawanie i otrzymywanie to dwie strony medalu. Jeśli pragniesz więcej miłości, przyjemności, szacunku, sukcesów czy czegokolwiek innego, wystarczy zacząć to rozdawać. Niczym się nie przejmuj. Wszechświat wie, co robi. Wszystko, co dajesz, powróci z odsetkami!

Poznaj magię braku przywiązania

Mimo że nie zawsze zdajemy sobie z tego sprawę, wielu z nas myli brak przywiązania z obojętnością. W rzeczywistości jednak te dwa pojęcia diametralnie się od siebie różnią. Obojętność sugeruje apatię: „Nie obchodzi mnie to. Wszystko mi jedno”. Brak przywiązania z kolei oznacza: „Zrobię wszystko, co w mojej mocy, wykorzystam nadarzające się okoliczności, skoncentruję się i będę ciężko pracował. Dołożę wszelkich starań, aby mi się powiodło. Lecz jeśli mi się nie uda, to też dobrze”.

Przywiązanie do rezultatu, ślepe podążanie ku niemu, pochłanianie ogromną ilość energii, nie tylko podczas wykonywania jakiegoś zadania, ale też i po jego ukończeniu, po tym, jak ci się nie powiodło, jak zostałeś wystawiony do wiatru czy jak trafiła ci się zła karta.

Brak przywiązania z kolei wytwarza emocjonalną wolność. Oznacza podążanie, lecz również i odstępowanie od wytyczonego zamierzenia. Sugeruje wysiłek, troskę, ale zarazem gotowość zrezygnowania z dążenia do osiągnięcia danego rezultatu.

Przywiązanie rodzi strach, który staje ci na drodze: Co będzie, jeśli przegram? Co, jeśli umowa nie zostanie zawarta? Co, jeśli zostaną odrzucony? Co jeśli, co jeśli, co jeśli... Przekonanie, że wszystko musi pójść dokładnie tak, jak tego chcesz, bez nieprzewidzianych zgrzytów, wywołuje ogromne napięcie. To zaś odbywa się kosztem twojego sukcesu.

Brak przywiązania działa niczym magia. Pozwala ci czerpać przyjemność z wysiłków, cieszyć się z działania. Pomaga osiągnąć to, do czego dążysz, obdarza cię bowiem ufnością, której potrzebujesz. Uwalnia od nadmiaru napięcia. Wygrywasz bez względu na wynik. To, że się nie zamartwiasz, pomaga ci skupić się na celu. Pomaga, byś sam sobie nie wchodził w drogę. Gdzieś głęboko w sercu zdajesz sobie sprawę z tego, że nawet jeśli coś nie idzie po twojej myśli, wszystko obróci się jeszcze na dobre. Wszystko będzie w porządku. Wyniesiesz z tego doświadczenia naukę. Następnym razem lepiej sobie poradzisz. Ta postawa akceptacji pomoże ci postawić kolejny krok na twojej drodze. Nie zagubisz się ani nie zatrzymasz z poczuciem żalu czy rozgoryczenia, lecz raczej ruszysz dalej – z ufnością i radością.

Zaznaj umiarkowanej pasji

Większość przyzna chyba, że pasja w pracy to pomocny, jeśli nie niezbędny element w osiągnięciu sukcesu. Wielu jednak skłonnych jest mylić pożyteczną pasję z wyolbrzymionym czy szaleńczym zachowaniem.

Pasja przybiera różne postacie. Może to być pragnienie dążenia do sukcesu, zakasywania rękawów, pracy godzinami. Ta „przejaskrawiona” pasja jest czasem bardzo ekscytująca, a nawet uzależniająca. Ale takie uczucie wyczerpuje jednocześnie zapasy energii i potrafi być niezwykle męczące. Wytwarzają je zewnętrzne źródła, ścisłe terminy i ważne umowy. Z powodu zewnętrznej natury tego rodzaju pasji nieodmiennie towarzyszy jej ukłucie strachu: „Lubię to, dopóki wszystko dobrze się układa”. Ten typ pasji jest w dodatku podatny na nudę. Czerpie się zeń przyjemność tylko wtedy, gdy pojawia się jakieś ryzyko, gdy dzieje się coś emocjonującego. Pozostały czas zaś przynosi tylko rozgoryczenie. Żyje się w ciągłym oczekiwaniu na kolejne urozmaicenia.

Inny, bardziej wyciszony rodzaj pasji chciałbym tu nazwać umiarkowaną pasją. To spokojne, wolne od presji czasu uczucie, które towarzyszy pracy. Niemalże wszystko wieńczy radością i sukcesem. Nie jest szaleńcze, lecz raczej ożywcze i entuzjastyczne. To o wiele bardziej opanowana odmiana ekscytacji. Można ją opisać jako ekscytację bez zmartwień: „Lubię to, ponieważ pochłania mnie to, co robię”.

Aby wytworzyć ten rodzaj pasji, należy nauczyć się skupiać uwagę na chwili obecnej. Robić tylko jedną rzecz w danym momencie i poświęcać tej „jednej rzeczy” pełnię uwagi. Jeśli mówisz przez telefon, skoncentruj się na tym, by być „z” osobą, z którą rozmawiasz. Nie pozwalaj odpływać myślom; bądź tu. Jeśli zaś twój umysł się już oddalił, delikatnie sprowadź go do chwili obecnej.

Niemalże wszystko, co robimy – przygotowywanie raportu, przemawianie do grupy, rozwiązywanie problemu, obmyślanie projektu, wykonywanie trudnego zadania i tak dalej – to potencjalne źródło umiarkowanej pasji. Nie pochodzi ona jednak z ekscytacji, zewnętrznych bodźców, ale z naszej własnej uwagi, naszych myśli. Zbyt wielu z nas żyje chwilami przeszłości czy przyszłości. Kiedy nasz umysł nie przebywa tu, w tej chwili, tracimy wszelką radość z tego, co nas spotyka. Na nowo możesz zaszczerpić pasję w życiu i pracy, jeśli tylko bardziej będziesz się skupiał na chwili obecnej. Twoja zdolność koncentracji i wnikliwość wzmacniają się, podobnie jak twoje pomysły i kreatywność.

Usuń chaos z refleksji

Umiejętność przeprowadzania szczerej i wyciszonej refleksji nad własnym życiem to jeden z najważniejszych czynników w procesie wzrostu osobowego. Refleksja oznacza postrzeganie istoty tego, co się dzieje. Przypomina nieco medytację, ponieważ pozwala, by bez żadnych uprzedzeń czy osobistej interwencji wyszła na jaw prawda o chwili.

Refleksja pozwala dostrzec twój wkład w dany problem, sposoby, jakimi możesz go rozwiązać, czy też słabe punkty twojego rozumowania. Pozwala wyeliminować tendencję, aby obwiniać innych za własne błędy, snuć niezasłużone usprawiedliwienia, jak też uwolnić się od starych nawyków.

Moja żona Kris, kobieta interesu, wplata potęgę refleksji w swoje codzienne życie. Siada w ciszy i pozwala, by własna mądrość dyktowała jej, w jaki sposób może ulepszyć siebie i/lub swoje czyny. Tak właśnie, nie zaś powtarzając wciąż te same błędy, jak to robi wielu z nas, dokonuje ulepszeń, które prowadzą ją do sukcesu.

Wszystko, czego potrzebujesz, by wpleść refleksję w swoje życie zawodowe, to szczerze pragnienie, by tak uczynić. Musisz odczuwać gotowość odnoszenia się do samego siebie z uczciwością i zdolność, aby każdego dnia wyciszać na parę minut swój wewnętrzny zgiełk. Gdy już zasiądziesz w ciszy, poczujesz, jak intuicja wypełnia twój umysł. Pochwyć jej melodię i zachowaj ją w pamięci. Wkrótce będziesz w drodze ku nowym wyżynom i przygodom.

Najpierw zapłać sobie

To z pozoru jedna z najmniej oryginalnych idei w tej książce. Dużo mówi się o koncepcji płacenia najpierw sobie – przed opłacaniem kogokolwiek innego. Większość profesjonalnych finansistów twierdzi, że bez tego rodzaju dyscypliny i mądrości prawie niemożliwe jest zgromadzenie bogactwa. Jeżeli bowiem będziesz czekać, aż wszyscy pozostali zostaną opłaceni, tobie nic się nie dostanie. Pieniądze będą już rozdzielone. Jednak pomimo wagi tego zagadnienia raptem niewielki odsetek ludzi stosuje ową strategię. Główna przyczyna: zmartwienia.

Jeżeli bezustannie martwisz się, że nie posiadasz wystarczająco dużo, nigdy tego nie osiągniesz! Strach uniemożliwi ci podjęcie niezbędnych kroków, by zdobyć dostatek. Zdużenie zgrzyot w zarodku to zatem jedno z pierwszych i najważniejszych zadań, jakie musisz wykonać.

Uczyń postanowienie, że od tej chwili będziesz ignorować wszelkie troski i opłacać najpierw siebie – przed opłaceniem kogokolwiek innego. Każdego dnia, tygodnia czy

miesiąca – cokolwiek uznasz za stosowne – wypisuj na siebie czek. Inwestuj w siebie. Ufaj sobie. Wówczas na wszystko inne również ci wystarczy.

Z zaskoczeniem odkryjesz, że bez względu na dochód jakoś nigdy nie zabraknie ci pieniędzy, by opłacić rachunki. Poczynisz niewidoczne, mądre ulepszenia w swoich wydatkach. Dokonasz nowych wyborów. W krótkim czasie zaś nabierzesz zwyczaju płacenia najpierw sobie, oszczędzania albo inwestowania w siebie. Będziesz obserwować, jak mnożą się twoje zyski i oszczędności. Pojmiesz jednocześnie, jak destrukcyjne i niepotrzebne były twoje zmartwienia. Zrodzi to w tobie większą ufność, a w konsekwencji dyscyplinę, kreatywność i nowe pomysły. Twój sposób myślenia potoczy się innymi torami, ku bogactwu.

Grunt w tym, byś uświadomił sobie, że nie przestaniesz się martwić tylko dlatego, że powiększy się twój dochód. Zamartwia się mnóstwo ludzi z ogromnymi dochodami. Należy jednak pokładać wiarę, bez chwili zwątpienia, że magia działa w przeciwnym kierunku. Na początek musisz uwolnić się od trosk, potem zaś uczynisz, co trzeba, by zdobyć dostatek, na jaki zasługujesz.

Pogódź się z faktem,
że możesz się usprawiedliwiać,
możesz zarabiać pieniądze,
lecz nie możesz robić i tego, i tego

Moja żona Kris znakomicie wykonuje swoje obowiązki zawodowe, a przy tym potrafi znaleźć doskonale umotywowanie dla zajęć domowych. Pracuje w firmie, w której około pięciu procent zatrudnionych zarabia dziewięćdziesiąt pięć procent pieniędzy. Należy do tych pięciu procent.

Jedno z najpopularniejszych powiedzeń w środowisku ludzi biznesu okazało się też jednym z najbardziej pomocnych w kierowaniu ludzi ku tym pięciu procentom. Mówi ono, że można się usprawiedliwiać, można zarabiać pieniądze, lecz nie można robić i tego, i tego. Szczerze powiedziawszy, kiedy usłyszałem je po raz pierwszy, pomyślałem, że jest nieco zbyt obcesowe. Jednak po dokładniejszym przemyśleniu doszedłem do wniosku, że wcale takie nie jest. Wręcz przeciwnie, to wspaniała recepta na mniej zmartwień i użyteczny element w dążeniu do sukcesu i dostatku.

Jeśli o tym pomyśleć, to usprawiedliwienia okażą się niczym innym jak tylko wyrażeniami strachu: „Boję się, że

nie mam czasu” albo „Boję się wyściubić nos poza strefę, w której czuję się swobodnie”, albo „Boję się, co sobie inni pomyślą”, albo „Obawiam się, że nie potrafię tego zrobić”, albo też wreszcie „To wbrew mojej naturze”. Kiedy usuniesz strach poza owe wymówki (kiedy przestaniesz się martwić), uzyskasz przestrzeń i ufność, aby ruszyć na przód.

Ludzie, którzy odnieśli sukces, muszą stawić czoło identycznym frustracjom, przeszkodom i obawom jak wszyscy inni. Różnica leży jedynie w sposobie, w jaki radzą sobie ze swoim strachem. Nie czują się pokonani czy unieruchomieni przez lęk i troski, lecz raczej sami nad nimi zapanowują. Jak sugeruje tytuł książki Susan Jeffers (*Feel the Fear and Do It Anyway*), żyją aktywnie i szczęśliwie wbrew dręczącym ich obawom! Bo przecież odwagę najtrafniej można zdefiniować jako prowadzenie „szczęśliwego i aktywnego życia wbrew obawom”.

Osoba, która ma w zwyczaju usprawiedliwianie się, sama odgradza się od swojego najpotężniejszego potencjału. Gdy tego pokroju osobie przychodzi na myśl jakaś wymówka, natychmiast do niej przywiera, traktuje ją bardzo poważnie, uzasadnia, potem zaś używa niczym amunicji przeciwko samej sobie. Proces ten przebiega niezmiernie szybko, często bez udziału świadomości. To wyniszczający nawyk, z którym można wszakże z łatwością zerwać dzięki nieznacznej zmianie w sposobie myślenia.

Niemal każda znana mi osoba, która odniosła sukces, przyznaje, że często staje w obliczu własnych wewnętrznych usprawiedliwień, jak choćby: „Jestem zmęczony”,

„Zrobię to później”, „Boję się” czy też „Nie mam ochoty tego robić”. Ludzie ci są jednak zdolni do tego, by postrzegać swoje lęki i wymówki jako podyktowane strachem, rozleniwiające myśli, które należy pominąć, odrzucić lub też przynajmniej nie brać ich na poważnie. Nie dają się zatem przytłoczyć owemu negatywnemu wewnętrznemu dialogowi, lecz skupiają się na tym, co robią i co starają się osiągnąć.

Nie borykaj się z problemami, przekraczaj je

Gdy sugeruję klientom, by nie walczyli ze swymi problemami, często spotykam się z irytacją, jak gdybym radził im nie kąpać się czy nie czyścić zębów! Taka reakcja wynika z tego, że większość ludzi zakłada, iż jedynym sposobem na rozwiązywanie problemów jest praca, czy raczej zmaganie się, z nimi. Odkryłem jednak, że skupianie się na problemach wyolbrzymia je tylko i uniemożliwia ich omińnięcie. Koncentracja na problemach to także jedna z głównych przyczyn, dla których ludzie nieustannie się zamartwiają.

Mogę cię zapewnić, że istnieje sposób, by dotrzeć tam, dokąd pragniesz, bez skupiania się na problemach. To naturalna, łatwa i znacznie skuteczniejsza metoda niż „zakasowanie rękawów i zabieranie się do rozwiązywania problemów”.

Nie tak dawno temu ukląknęłam, by uprzątnąć rozbite szkło, i odłamek wbił mi się w kolano. Wylądowałam na ostrym dyżurze, gdzie założono mi dziesięć szwów. Wszyscy wie-

my, że najgorsza rzecz, jaką mógłbym zrobić w takiej sytuacji, to drapać czy skubać gojącą się ranę. Mądrzejszą metodą jest delikatne traktowanie rany, wytwarzanie najkorzystniejszego środowiska leczniczego. Wówczas rana, niczym za sprawą cudu, samoistnie się zagoi.

Większość problemów może i powinna być traktowana w podobny sposób. Myśli, jakie poświęcamy różnym sprawom – interesom czy cemukolwiek innemu – zdradzają i wyzwają emocjonalne reakcje. Zazwyczaj jednak tracimy czas i energię na borykanie się z owymi reakcjami zamiast z rzeczywistymi problemami. Jednym słowem, kiedy jesteśmy wystraszeni, źli, zniecierpliwieni, gubimy orientację i sami stajemy sobie na drodze. Zamiast okazywać to, co w nas najlepsze, uzewnętrzniamy negatywność i zduszamy kreatywność.

Głęboko w sercu czujemy, że dla każdego problemu istnieje jakieś rozwiązanie. Niejednokrotnie owo rozwiązanie jest oczywiste dla obiektywnego obserwatora, dlatego też obok przedsiębiorców tak wiele rozmaitych korporacji zatrudnia konsultantów z zewnątrz. Nierzadko nie potrafimy dostrzec tych oczywistych rozwiązań, ponieważ tkwimy uwięzieni w kręgu naszych emocjonalnych reakcji i dawnych sposobów patrzenia na życie.

Alternatywą pośpiesznego załatwiania problemów jest oczyszczanie umysłu, nie zaś wypełnianie go bolesnymi, mylącymi szczegółami. Wycisz się, pomedytuj i nasłuchuj. Pozwól, aby mądrość, owa subtelniejsza część twojego myślenia, wypłynęła na powierzchnię. Przeważnie, pozornie znikąd, poznasz nagle rozwiązanie twojego problemu. Za-

skoczy cię pewnie łatwość przebiegu tego procesu. Możesz się nawet przeciw niej buntować. Jednakże im mniej będziesz zamartwiać się swoimi problemami, tym łatwiej przyjdzie ci je rozwiązać!

Poznaj związek między nastrojami i pieniędzmi

Nastroje to jedna z nieuniknionych, tajemnych części życia, z którą każdy musi sobie dawać radę. Poznanie nastrojów wpływa nie tylko na naszą mądrość, ale również na poziom satysfakcji. Ogólnie rzecz ujmując, gdy mamy dobry nastrój, jesteśmy pełni zapału. Gdy jednak odczuwamy zły nastrój, popadamy w otępienie. Nastroje są niczym pogoda, podlegają ciągłym zmianom.

Oddziaływanie nastrojów na kwestię pieniędzy ma niemalże znaczenie. Kiedy czujemy się podle, jesteśmy skłonni roztrząsać nasze niezadowolenie częściej, niż gdy mamy dobry humor. Martwimy się! Porównujemy się z innymi i wmawiamy sobie, że innym powodzi się znacznie lepiej niż nam. Skupiamy się na przekonaniu, że zarabianie pieniędzy to ciężka praca. Sądzimy, że wokół nas jest za mało sposobności czy pieniędzy do zdobycia, ludzie zaś są samolubni i troszczą się wyłącznie o własne interesy.

Nastroje to fascynujące zjawisko, przeważnie bowiem te negatywne, wyniszczające i pełne strachu myśli miewamy

tylko wtedy, gdy jesteśmy w złym humorze. Kiedy zaś mamy dobry nastrój, myślimy zupełnie inaczej. Nie martwimy się tak bardzo. Nie uważamy, że innym powodzi się lepiej niż nam, nie tracimy energii na porównywanie się z innymi, lecz uświadamiamy sobie raczej, iż każdy z nas kroczy własną drogą, wykonuje swoje zadania tak dobrze, jak potrafi. Zamiast narzekać, że zarabianie pieniędzy to ciężka praca, dostrzegamy nowe sposoby na zdobycie dostatku tak dla siebie, jak i dla innych. Nie widzimy ograniczeń w dostępie do pieniędzy, lecz raczej wiemy, że wokół nas jest ich mnóstwo do zdobycia. A wreszcie, zamiast postrzegać ludzi jako samolubnych i troszczących się wyłącznie o własne interesy, zdajemy sobie sprawę, że w rzeczywistości są oni niezwykle hojni i gotowi do pomocy. Ci zaś, którzy tacy nie są, utracili kontakt z własnymi sercami.

Cóż zatem robić? Grunt, by być wdzięcznym, gdy masz dobry nastrój, i zachowywać się z wdziękiem, kiedy czujesz się podle. Staraj się myśleć o efekcie, jaki nastrój wywiera na to, jak się czujesz i jak myślisz. Zrozumienie nastrojów pozwoli ci utrzymać dystans i nie traktować poważnie myśli, jakie będziesz miał, kiedy wpadniesz w zły humor. Nie ufaj negatywnym i pełnym lęku doznaniom, odrzuć je jako wytworzone przez nastrój.

Identyczna zasada odnosi się do kreatywności i umiejętności osiągnięcia dostatku. Nie podejmuj istotnych decyzji w interesach (czy życiu prywatnym), kiedy jesteś w złym nastroju. Nie zmuszaj się. Twój proces myślenia i twoja mądrość nie funkcjonują tak sprawnie jak wówczas, gdy twój stan ducha jest korzystniejszy.

Oprzyj się pokusie, by martwić się swoimi humorami. Nastroje zmieniają się bezustannie, i twój może ulec zmianie w każdym momencie. Samo uświadomienie sobie, że popadłeś w nie najlepszy nastrój, z pewnością wkrótce podniesie cię na duchu. Nie przejmuj się! Gdy tylko poczujesz się korzystniej, rozwinie się twoja zdolność tworzenia.

Rozważ możliwość,
że nawet jeśli coś brzmi zbyt pięknie,
aby było prawdziwe, może takie być

Stare powiedzenie, które mówi: „Jeśli coś brzmi zbyt pięknie, by było prawdziwe, to pewnie takie nie jest”, nie zawsze się sprawdza. Podejrzliwość, cynizm i wątpliwości, jakie się w nim kryją, mogą i nierzadko odwodzą ludzi od wykorzystywania doskonałych okazji.

Cynizm przeczy dostatkowi. Cynicy, krytycy i niedowiar-kowie są osnuci mgłą własnych destrukcyjnych filtrów, które podpowiadają im na przykład: „To nie może się udać”, „To niemożliwe” czy „To zbyt piękne, aby było prawdziwe”. Tacy ludzie martwią się nieustannie. Przejmują się tym, co sobie pomyślą inni, robią wyłącznie to, co „wypada”, w identyczny sposób, w jaki robią to wszyscy inni. Mają zabarykadowane, wlepione w istniejący stan rzeczy umysły.

Mój dobry przyjaciel poinformował mnie kiedyś o świetnej okazji na giełdzie. Zdradził mnie i czterem innym osobom to, co sam o niej wiedział. Pozostała czwórka była niestety zatwardziałyymi cynikami. „Pewnie”, odrzekli sarka-

stycznie, „to wspaniały interes”. Na poczekaniu odrzucili jego sugestię. Ja jednak nauczyłem się podchodzić do takich spraw z otwartym umysłem. Chociaż z każdej setki akcji, o których dochodzą mnie słuchy, zdecydowałbym się pewnie kupić najwyżej jedną, zawsze jestem gotów bliżej się im przyjrzeć. W niespełna godzinę przeprowadziłem krótką analizę giełdy, po czym postanowiłem nabyć kilka akcji. I proszę, w niecały miesiąc akcje poszły w górę o równe sto procent. Szczęście? Pewnie. Lecz jeśli nie potraktowałbym porady przyjaciela bez uprzedzeń, nie dopisałoby mi szczęście!

Jeżeli uważasz, że coś brzmi zbyt pięknie, aby było prawdziwe, z niechęcią się temu bliżej przyjrzyj czy nawet bez chwili namysłu odrzucisz jako powierzchowne albo zbyt ryzykowne. Co się jednak stanie, jeśli nie masz racji? Przegrasz. Świetne okazje i cudowne sposobności często same wchodzą ci w drogę. Ale aby je wykorzystać, musisz być otwarty, gotowy wziąć je pod rozwagę, nauczyć się czegoś nowego, popробować czegoś innego. Nie znaczy to oczywiście, byś na ślepo angażował się w ryzykowne przedsięwzięcia czy unikał drobiazgowej analizy, a raczej byś czasami zrobił coś nieco inaczej, żeby osiągnąć lepszy wynik, żeby mieć więcej.

Brak zmartwień nie stanowi gwarancji sukcesu, lecz z pewnością ułatwia dostrzeżenie ukazujących się na twojej drodze sposobności. Będziesz o wiele bardziej skłonny bliżej się czemuś przyglądać, rozważać nowe opcje, nowe sposoby na robienie rozmaitych rzeczy, sprzedawać pro-

dukty albo usługi czy wreszcie podejmować ryzyko. Kiedy staniesz się mniej cynicznym, wolnym od trosk i uprzedzeń człowiekiem, w twojej pracy zagości więcej radości i otworzą się przed tobą nowe możliwości.

Zatrudniaj innych

Jeśli chcesz poznać strategię, która w stu procentach jest związana z redukcją trosk, oto ona. Zatrudnianie innych jest nieodzowne na drodze do sukcesu, oznacza bowiem współpracę z ludźmi, którzy są lepiej wykwalifikowani od ciebie. Otóż to – lepsi od ciebie.

Nie zdziwi cię już pewnie, że czynnik, który powstrzymuje ludzi od stosowania tej prostej filozofii to strach. Strach, że „ktoś może mnie zastąpić” czy „ktoś może okazać się lepszy ode mnie”.

Zastanawiasz się czasem, dlaczego tak wiele przedsiębiorstw działa, jak gdyby nikt tam nie wiedział, co ma właściwie robić? Odpowiedź jest prosta: nierzadko nikt tam rzeczywiście nie ma zielonego pojęcia, co tak na dobrą sprawę należy do jego obowiązków. Wyobraź sobie typowe, małe, oparte na strachu przedsiębiorstwo, następnie zaś kierowniczkę odpowiedzialną za nabór pracowników. Jeśli za bardzo lęka się tego, że ktoś może usunąć ją w cień czy zając jej stanowisko, zatrudni osoby, które są od niej

mniej inteligentne czy kompetentne. W większości wypadków nie będzie nawet świadoma własnego postępowania, mimo to jednak wciąż będzie przyczyniała się do utrzymywania interesu na niskim poziomie. Nie została zatrudniona po to, by fachowo pokierować biznesem, lecz raczej po to, by zbudować sukces owego biznesu. Ale zamiast tego otacza się ludźmi, którzy nawet od niej są mniej wykwalifikowani, wierzy bowiem, że wówczas umocni się jej pozycja. Przedsiębiorstwa oparte na lęku skazane są na porażkę.

Ludzie prowadzący własne interesy często wpadają w identyczną pułapkę. „Sam potrafię zrobić to lepiej niż ktokolwiek inny” – to głupie, oparte na strachu stwierdzenie. Wykonywanie rzeczy, które inni potrafią zrobić lepiej, nie ma najmniejszego sensu, ponieważ możesz o wiele pożyteczniej spędzić czas, wykonując to, w czym jesteś naprawdę dobry. Prawda jest taka, że nikt z nas nie jest ekspertem w każdej dziedzinie, większość z nas jest jednak w czymś dobra. Jeśli zatem jesteś w stanie zarobić w godzinę pięćdziesiąt dolarów, rób dalej to, co robisz, a zarazem zatrudnij kogoś do prowadzenia księgowości. Nie zmarnujesz wtedy cennego czasu, który będziesz mógł przeznaczyć na pomnażanie dochodu – a przy tym będziesz lepiej zorganizowany niż wówczas, gdybyś sam miał wszystko robić.

Pewien mój przyjaciel, wzięty biznesmen, zażartował kiedyś, że nie może sobie pozwolić na „luksus” udania się samochodem z San Francisco na północno-zachodnie wybrzeże, choć opłaty samolotowe były w tym okresie nie-

zwykle wysokie. Wolał opłacić linie lotnicze, by zrobiły to, co robią najlepiej – dotransportowały go tam, dokąd musiał się szybko dostać – niż spędzić dwanaście czy nawet więcej godzin na autostradzie, tracąc niezliczone sposobności powiększenia własnego sukcesu czy biznesu.

Kiedy uwolnisz się od zmartwień i zaczniesz zatrudniać innych, przytrafią ci się magiczne rzeczy. Zejdiesz sobie z drogi i pozwolisz, by rozwinęły się twoje szanse na sukces. Jednym z punktów zwrotnych w mojej karierze był moment, gdy zdałem sobie sprawę, że chociaż uważam się za świetnego pisarza, nie zawsze jestem równie dobrym redaktorem. Wraz z pozbyciem się lęku, że ktoś inny może zmienić moje przesłanie, popróbowiałem pracy z różnymi redaktorami. Zacząłem zatrudniać innych. I co się okazało? Nie zmienili mojego przesłania, ulepszyli je. A w dodatku dobry redaktor potrzebował znacznie mniej czasu, by uporać się z moimi tekstami, niż ja, co dało mi więcej możliwości, by robić to, co umiem najlepiej.

Gdy pozbędziesz się strachu, odkryjesz, że spotka cię nagroda za twoją gotowość wychodzenia losowi naprzeciw. Nie stracisz pracy, lecz raczej zbierzesz pochwały za przyczynienie się do sukcesu twojej firmy. Prawda jest bowiem taka, że jeśli wejdiesz w grono ludzi, których postępowanie nie opiera się na strachu, ale na szczerzej chęci robienia tego, co jest w interesie twojego przedsiębiorstwa, przyczynisz się do sukcesu firmy, dla której pracujesz. Jeżeli zaś z jakiejś dziwnej i nieprawdopodobnej przyczyny twoje podjęte w dobrej wierze wysiłki nie zostaną docenione i nagrodzone, przekonasz się, że nie pracujesz w najlepszym

z możliwych środowisk. Nie przejmuj się. Kiedy myślisz w kategoriach „zatrudniania innych”, inna, lepsza sposobność czeka tuż, tuż.

Najtrafniejsza definicja przedsiębiorcy: jest to ktoś, kto poprzez wysiłki tak własne, jak i innych potrafi osiągnąć wytyczone cele. A czemuż by nie podnieść standardu owych wyników, zatrudniając innych? Jakość twojej pracy poprawi się, twoje zyski zaś się zwielokrotnią.

Nie przejmuj się rynkiem – inwestuj w niego

Uważam, że nierozzerwalna część wolnej od zmartwień strategii osiągnięcia bogactwa to inwestycje, długoterminowe, na rynku giełdowym, szczególnie zaś poprzez 401 K* twojej firmy czy też jeśli prowadzisz własne przedsiębiorstwo, poprzez SEP**. Dlaczego? Ponieważ zyski z tej prostej, ogólnie znanej strategii nie zależą od wahań rynku. Bez względu na to, czy akcje idą w górę, czy spadają, wygrywasz. Nie trzeba się absolutnie niczym przejmować.

* 401 K – tworzony przez pracodawcę plan emerytalny pracowników, na który przelewana jest nieopodatkowana część zarobków osób korzystających z funduszu (w 1995 roku górny limit składek wynosił \$ 9240). Plan 401 K gwarantuje możliwość spożytkowania nagromadzonych nań pieniędzy jeszcze przed okresem emerytalnym, np. w przypadku ciężkich warunków życia (przyp. tłum.).

** SEP – Simplified Employee Pension Plans – uproszczone plany emerytalne pracowników, poprzez które pracodawca może dokonywać korzystnie opodatkowanych wpłat (maksymalnie do 15% rocznych zarobków zatrudnionych) na indywidualne fundusze emerytalne pracowników (przyp. tłum.).

Kiedy już przyjmiesz wolną od trosk postawę, z rozba-
wieniem zauważysz, jak wielu ludzi martwi się codziennie,
niepotrzebnie, o to, jaka panuje na rynku tendecja. „Co za
ulga, akcje zwyżkują” czy: „Och nie, akcje spadają” – to
częste komentarze. Jeśli jednak dokonujesz długotermino-
wych inwestycji, takie chwilowe wahania nie mają najmniej-
szego znaczenia.

Bo i o cóż się tu martwić? Poprzez zastosowanie zasady
„najpierw zapłać sobie”, poprzez inwestowanie określo-
nej sumy, jak choćby dziesięciu procent twoich przycho-
dów, w siebie (w wysokooprocentowane papiery warto-
ściowe bez obciążeń) stwarzasz sobie gwarancję, że z cza-
sem zgromadzisz całkiem pokaźną fortunę. Wystarczy,
jeśli będziesz odkładał pieniądze, miesiąc po miesiącu, i ich
nie ruszał.

Jeśli na rynku zapanuje hossa, twoje inwestycje będą wię-
cej warte. Gratulacje, wygrywasz. Jeśli natomiast giełdę opa-
nuje bessa, twoja następna inwestycja pozwoli ci na luksus
nabycia większej liczby akcji po niższej cenie. Gratulacje,
znowu wygrywasz!

Ta wolna od zmartwień strategia gromadzenia bogactwa
oferuje również możliwość dalszego pomnażania twoich
oszczędności. Używając planu emerytalnego firmy czy też
SEP, możesz się bowiem zwrócić do federalnych czy pań-
stwowych instytucji i do określonego górnego limitu odjąć
twoje wpłaty od dochodu objętego podatkiem, co zaoszczędzi ci tysiące dolarów i zredukuje koszty twoich inwe-
stycji. Doradca podatkowy, czy nawet obeznany przyjaciel,
może ci pewnie udowodnić, jak łatwo przy użyciu tej meto-

dy osiągnąć bogactwo i zwielokrotnić udział rządu w twoich dążeniach finansowych. Chodzi tu jednak głównie o to, by ukazać ci, że „nie przejmuj się” to nie zwykły frazes. Istnieje całe mnóstwo wolnych od trosk, praktycznych sposobów zdobycia fortuny; ten to tylko jeden z nich. Zewnętrzny sukces zależy zawsze od twojej postawy wobec życia.

Bądź mniej impulsywny, a bardziej wrażliwy

Tak w pracy, jak i w życiu prywatnym popadamy zwykle w dwa psychologiczne stany: impulsywność i wrażliwość. Stan impulsywny charakteryzuje się silnym napięciem, czujemy się przyparci do muru i bez zastanowienia podejmujemy decyzje. Tracimy dystans i bierzemy wszystko do serca. Jesteśmy rozzłoszczeni, zmartwieni i sfrustrowani.

Nasza zdolność osądu sytuacji i podejmowania decyzji jest wówczas znacznie osłabiona. Dokonujemy szybkich postanowień, których potem nierzadko żałujemy. Działamy innym na nerwy i prowokujemy ich najgorsze zachowania. Kiedy zaś pojawia się jakaś sposobność, jesteśmy zwykle zbyt przytłoczeni lub sfrustrowani, by ją dostrzec. Jeśli ją jednak dostrzegamy, mamy doń nadmiernie krytyczny czy nawet negatywny stosunek.

Wrażliwość z kolei to najbardziej łagodny stan ducha. Nie tracimy wówczas orientacji. Postrzegamy całość zagadnienia i nie bierzemy sobie niepowodzeń do serca. Nie jesteśmy nieugięci i uparci, lecz raczej elastyczni i spokojni. Gdy ogarnia nas stan wrażliwości, jesteśmy w najlepszej formie.

Sprawiamy, że inni odnoszą się do nas po przyjacielsku, i swobodnie rozwiązujemy problemy. Kiedy zaś na naszej drodze pojawia się jakaś sposobność, nasz umysł pozostaje otwarty. Jesteśmy wyczuleni na dostatek.

Kiedy już uświadomisz sobie różnicę pomiędzy tymi dwoma stanami, zaczniesz rozpoznawać, który z nich w danej chwili cię opanował. Nauczysz się też odgadywać, jak w zależności od stanu zmieniać się będzie twoje zachowanie. Zaobserwujesz, jak w stanie impulsywnym postępujesz w sposób negatywny i irracjonalny, w stanie wrażliwym zaś zachowujesz się mądrze i łagodnie.

Uświadomienie sobie działania umysłu otworzy przed tobą drzwi do przeprowadzenia olbrzymich zmian w życiu. Zaczniesz zauważać, kiedy popadasz w impulsywny stan ducha. Odczujesz własne zniecierpliwienie. Gdy coś takiego zaistnieje, powiedz sobie po prostu: „Uuu, znowu się zaczyna” czy coś podobnego. Wystarczy jakikolwiek rodzaj przyznania się do owego procesu przed sobą. Wraz z przyznaniem się do własnej impulsywności, obok poznania umysłu, odkryjesz, że zawsze bardziej opłaca się być wrażliwym, szybko wyjdiesz ze stanu impulsywności i wpadniesz w korzystniejszy stan ducha.

Wrażliwość to żyzny grunt pod sukces. Gdy twój umysł jest oczyszczony i uspokojony, torujesz sobie drogę ku dostatkowi i radości. Istnieje bezpośredni i wyraźny związek pomiędzy czasem, jaki potrzebny jest do odniesienia sukcesu we wrażliwym stanie ducha, a jakością tego sukcesu. Im lepiej nauczysz się unikać impulsywnych reakcji, tym więcej pojawi się przed tobą sposobności. Zacznij już teraz, spożytkuj potęgę swojej wrażliwości, by osiągnąć sukces.

Pracuj nad tym, by „wiedzieć”, a nie „wierzyć”

Kiedy w coś wierzysz, wynika to zwykle z tego, że ktoś ci tak powiedział – rodzice, nauczyciel, przyjaciel, kolega, partner, szef czy pracownik. To, co usłyszałeś, wpłynęło, nierzadko pozytywnie, na twoją opinię. Twój system wierzeń został zatem uformowany, zmieniony czy ugruntowany w pewien dostrzegalny sposób. Rodzice, na przykład, mogli próbować cię przekonać, że praca w firmie to ważniejsze, gwarantujące wyższy status społeczny i stanowiące lepsze zabezpieczenie na przyszłość zajęcie niż ogrodnictwo. Jeżeli im uwierzyłeś, przekonanie to leży u podłoża wszelkich decyzji i kierunków, jakie obrałeś w dążeniu do osiągnięcia kariery. Każdy z nas posiada jakieś wierzenia i nie ma w tym nic złego.

Wiedza z kolei tkwi w naturze człowieka. Gdy coś wiesz, czujesz to. Jesteś tego pewien. Nie zawsze potrafisz wy tłumaczyć, dlaczego tak właśnie czujesz, lecz jakiś wewnętrzny głos – mądrość, zdrowy rozsądek, intuicja, cokolwiek – udziela ci potrzebnych odpowiedzi i prowadzi w określonym kierunku, dopóki będziesz go słuchać.

Na przykład zawsze wiedziałem, że zostanę nauczycielem. Wiedziałem, że moim powołaniem czy rolą, którą miałem odegrać jako osoba dorosła, będzie dzielenie się, poprzez pisanie i mówienie, tym, co uważam za prawdziwe. Ogromnie trudno to wyjaśnić, zawsze bowiem wierzyłem, że jestem dość marnym pisarzem, a publiczne wystąpienia napawały mnie strachem. W szkole średniej niemalże oblałem egzamin z angielskiego, kiedy zaś próbowałem przemawiać do grupy, autentycznie zemdlałem! Jedyna rzecz, którą robiłem dobrze, to chyba słuchanie mojego wewnętrznego głosu – źródła wiedzy. Obstawiał przy tym, że mimo pozorów uda mi się w końcu nauczać. Trwało to długie lata, lecz jak zawsze wiedza okazała się silniejsza od wierzeń. W końcu podążyłem ku mojej obecnej karierze – pisanu, mówieniu i nauczaniu.

Wszyscy wiemy, że do naszej natury przynależą pewne cechy – snujemy marzenia, pragniemy dzielić się darami, chcemy rozwijać talenty. Często jednak nasze wierzenia przytłumiają owe cechy i przeistaczają je w ograniczenia. Nasze przekonania wmawiają nam takie osądy, jak: „Nie potrafię tego zrobić”, „To nie dla mnie” czy „To nie leży w mojej naturze”. Czy też dostarczają nam wygodnych usprawiedliwień: „Nie mam czasu”, „Nigdy nie biorę wolnego” albo „Moje życie nie wygląda tak, jak powinno”.

Dobrą nowiną jest to, że w chwili, w której zdecydujesz, iż to, co wiesz, ma większe znaczenie od tego, w co nauczono cię wierzyć, zmienisz biegi w twojej podróży ku dostatkowi. Sukces ma swoje źródło wewnątrz, nie zaś na zewnątrz. Rozpoczyna się od słuchania mądrości i głosu

serca. Co tak naprawdę cenisz i lubisz? Co próbuje ci powiedzieć twoje serce? Odczuwasz potrzebę podążania za czymś? Oto pytania, jakie musisz sobie postawić na twojej drodze ku wspaniałości. Kiedy już trafisz na ową drogę, odkryjesz własne sposoby, aby uczynić zeń olbrzymi sukces i doskonałą zabawę. Widziałem, jak pasje przeradzają się w fortuny, jak ludzie całkowicie odmieniają swoje kariery, zakładają nowe przedsiębiorstwa czy też magicznie zwiększają sukcesy poprzez zmianę swojej postawy. Widziałem, jak poprzez dokonanie nieznaczących przewartościowań realizują swoje marzenia. To, jak rozwinie się ten proces, zależy już tylko od ciebie. Droga sama się przed tobą otwoczy, gdy posłuchasz swojego wewnętrznego głosu.

Pamiętaj, że twoje życie zaczyna się teraz

Przekonanie, że osoba, którą byliśmy wczoraj, to też osoba, którą musimy być dzisiaj, silnie ogranicza wielu z nas. Nie pozwala nam oderwać się od starych błędów, nawyków czy ograniczeń. Przyjmujemy, że historia istotnie kołem się toczy, że skoro wczoraj nie odnieśliśmy sukcesu, dzisiaj czy jutro również nam się nie powiedzie.

Jeśli jednak dostrzeżesz, jak śmieszne i wyniszczające jest takie przekonanie, będziesz mógł dokonać natychmiastowego zwrotu ku sukcesowi i spełnieniu. W tej chwili, teraz, wszyscy dysponujemy nieskrępowanym potencjałem, czystym kontem. To zaś, co uniemożliwia nam wykorzystanie owego potencjału, to tylko nasze własne mentalne związki z przeszłością. Pozbycie się brzemienia przeszłości to niczym zrzucenie ciężkich łańcuchów z szyi. Daje wolność, byś podążał za marzeniami i zużytkowywał swoje najpotężniejsze możliwości.

Usłyszałem kiedyś cudowną opowieść o potędze życia chwilą obecną. Wyobraź sobie, że jesteś na łodzi pośrodku

oceanu. Stoisz u steru w podróży na wschód i stawiasz sobie trzy istotne pytania: Po pierwsze, czym jest spieniony ślad, jaki zostawia twoja łajba? Odwracasz się i spoglądasz na wodę za statkiem. Ślad to owa woda. Przyjmuje kształt za łodzią, aż w końcu obraca się w nicość. Po drugie, czy ten ślad może napędzać twój statek? Spieszysz z odpowiedzią: „Pewnie, że nie. To niedorzeczne”. Nie posiada przecież żadnej mocy. Wreszcie zadajesz sobie ostatnie pytanie: „Co zatem wprawia łódź w ruch?” Zastanawiasz się nad tym przez moment i dochodzisz do oczywistego wniosku. Siła łodzi pochodzi z energii, jaką w chwili obecnej dostarcza jej silnik. Otóż to. Nie ma tu niczego innego.

Analogia z twoim własnym życiem jest wyraźna. Wszystko, czego potrzebujesz, to energia na chwilę obecną. To niewiarygodne źródło siły i nowych możliwości. Sęk w tym, że wielu z nas nie robi pełnego użytku z owej energii, bez przerwy próbuje się bowiem posłużyć „śladem”, tym, co za nami, przeszłością, by przeć do przodu. Ale niczym fala na oceanie, nasza przeszłość nie posiada żadnej mocy. To nicość.

Przeszłość nie posiada żadnej mocy poza tą, jaką sami ją obdarzamy. Jedną z najbardziej dynamicznych i istotnych zmian, którą możesz zaprowadzić w swoim życiu, to odrzucenie wszelkich negatywnych związków z przeszłością, rozpoczęcie życia teraz. Postępuj tak, jak gdyby moc twojego życia zaczynała się i kończyła właśnie w tym momencie. Pozytywna energia, jaką wówczas wytworzysz, wprawi cię w osłupienie. Nowe drzwi i sposobności staną przed tobą otworem. Kiedy zaś w twojej świadomości odezwą się stare

nawyki, po prostu rozpoznaj je i pozwól, by znów umilkły. Jako że to nic trudnego, możesz już teraz zacząć stosować ten proces. Twoja przeszłość była ważna o tyle, że bez niej nie dotarłbyś do dnia dzisiejszego. Teraz twoje życie to seria chwil, których należy doświadczać jedna po drugiej. Skoncentruj się na tym, czego możesz dokonać dzisiaj, w tym momencie, a zaczniesz zdobywać dostatek, co stanowi twoje nadrzędne prawo.

Otaczaj się ekspertami

Charles Givens, autor fenomenalnie wręcz popularnej książki *Wealth Without Risk*, powiedział: „Jeśli chcesz uczyć się o pieniądzach, ucz się od kogoś, kto ma ich dużo”. Wielu otacza się więc ludźmi, którzy odnieśli sukces, ekspertami z dziedziny zarabiania pieniędzy, jak też osobami, które posiadają większy od nich kapitał. Lecz popadają oni jednocześnie w strach, że ludzie, którym się powiodło, nie zechcą spędzać czasu czy też dzielić się z nimi pomysłami. Nic bardziej błędnego. W rzeczywistości cenieni ludzie uwielbiają, gdy kogoś zajmuje ich sukces; uwielbiają dzielić się swoją mądrością, dobrymi ideami czy sekretami biznesu. To sprawia, że czują się potrzebni i pomocni.

Dwóch moich wspaniałych przyjaciół posiada sporo pieniędzy. Jeden zdobył je samodzielnie, drugi pochodzi z majątnej rodziny. Obaj są zawsze gotowi usiąść i podzielić się swoimi pomysłami ze mną czy też z każdym innym, kto ich o to poprosi. Twierdzą jednak, że zaledwie garstka osób zdobywa się na odwagę, by zapytać o ich poglądy. Cóż za

strata! Osobiście znam ponad setkę ludzi, którzy osiągnęli niewiarygodny sukces, nie przychodzi mi jednak do głowy, by drzwi któregokolwiek z nich nie stały niemal zawsze otworem dla innych. Podczas pracy nad innymi książkami stykałem się z wieloma znanymi, cenionymi osobami. Kiedy ktoś zadaje mi pytanie: „Jak ci się, na Boga, udało skłonić ich do współpracy?”, prostota mojej odpowiedzi wprawia go w zdumienie. Mówię: „Zwyczajnie ich poprosiłem”. Zaskoczy cię, jak wielu ludzi: właściciel cieszącego się wzięciem sklepu spożywczego, bezkonkurencyjny sprzedawca polis ubezpieczeniowych, uznany pisarz, lekarz, prawnik czy też świetny nauczyciel, chętnych jest przyjść ci z pomocą. Większość z nich chce udzielać ci porad. Zwrócenie się do kogoś, kogo podziwiasz i szanujesz, z prośbą o podzielenie się z tobą jego doświadczeniem i pomysłami to w istocie najwspanialszy komplement, jaki możesz mu zrobić.

Może nie wszyscy, lecz z pewnością znaczna większość ludzi, którzy odnieśli sukces (w jakiegokolwiek dziedzinie), skłonnych jest pomagać innym. Ci zaś, którzy uchylają się od udzielania wskazówek, czują się przerażeni, niepewni, walczą o dotarcie na szczyt. Jeśli poprosisz o pomoc i zostaniesz odprawiony z kwitkiem, następna osoba, do której się zwrócisz, z pewnością okaże ci więcej zrozumienia. Jeżeli chcesz usłyszeć dobrą radę i wystrzec się fatalnych błędów, szukaj pomocy. Otaczaj się zwycięzcami. Nie udawaj się po wsparcie do wujaszka Charleya, chyba że udało mu się odnieść sukces. Dąż na sam szczyt.

Bądź świadom tego, czego nie wiesz i w czym nie jesteś najlepszy

Kiedy ojciec czytał moje lichutkie szkolne wypracowania, zwykł mawiać: „Richard, nieważne, że nie najlepiej ci idzie z ortografią. Ważne jednak, byś zawsze pamiętał, że nie najlepiej ci idzie z ortografią. W ten sposób, kiedy będziesz miał wątpliwości, skorzystasz ze słownika”. Rzeczywiście miał rację! Ta odrobina mądrości zawiodła mnie dalej niż jakiegokolwiek inne przesłanie.

Ojciec miał słuszość, lecz nie tylko w sprawie ortografii. Ta sama idea odnosi się niemal do wszystkiego. W pracy, na przykład, nie ma znaczenia, że żaden ze mnie wybitny redaktor, jeśli zdaje sobie sprawę z własnych słabości i niedociągnięć. Mogę przecież zatrudnić kogoś, kto mnie w tym zastąpi. Nie potrafię też dobrze segregować materiałów na publiczne wystąpienia. Nie ma problemu. Mogę wynająć kogoś, kto to potrafi. Takie postępowanie zawsze okazuje się mądrzejsze i na dłuższą metę bardziej opłacalne. Problem pojawiłby się tylko wówczas, gdybym nie wiedział, że nie jestem w czymś dobry, lub też nie chciał się do tego przyznać.

Pewne rzeczy dobrze ci wychodzą, inne zaś nieco gorzej. I co z tego? Po cóż masz się frustrować i tracić czas na te rzeczy, z którymi musisz się zmagać? Nie znaczy to jednak, że nie możesz nabywać nowych umiejętności czy ulepszać tych, które już posiadasz. Chodzi tu wyłącznie o to, byś większość czasu spędzał na robieniu tego, w czym jesteś najlepszy, jak również tego, co ma najistotniejsze znaczenie dla twojego sukcesu. Wykonując zadania, za którymi nie przepadasz i które niekoniecznie dobrze ci wychodzą, łatwo możesz się zniechęcić i poddać. Część z nich trzeba oczywiście doprowadzić do ładu, ale nie zawsze to ty musisz się nimi zajmować. Co, jeśli mógłbyś poświęcić dodatkowe dwie czy trzy godziny pracy, którą szczerze kochasz i w której jesteś naprawdę dobry? Jaki wywarłoby to wpływ na twoją produktywność, kreatywność czy granicę możliwości? Nigdy się nie dowiesz, dopóki nie spróbujesz, mogę cię jednak zapewnić, że tak w moje życie, jak i w życie wielu znanych mi osób ta prosta idea wniosła nieocenione korzyści.

Poznaj czynnik pasji

Jak przypomina nam w niesamowitym bestsellerze Marsha Sineta, rób to, co kochasz, a pieniądze same napłyną (*Do What You Love, the Money Will Follow*). Książka ta może dlatego cieszyła się tak ogromną popularnością, że uświadamia nam to, co intuicyjnie sami odczuwamy: kiedy palamy pasją do tego, czym się zajmujemy, sukces mamy w kieszeni!

Pasja w życiu i pracy to niezbędny element na drodze do sukcesu i dostatku. Pasja, nie dająca się zahamować siłą, która wynika z naszej postawy, rodzi energię, kreatywność i produktywność. Kiedy kochasz to, co robisz, trudno nie odnieść sukcesu. Twój entuzjazm jest oczywisty, a przy tym zaraźliwy dla każdego wokół ciebie.

Część procesu tworzenia pasji w pracy to wybór takiego zajęcia, które szczerze kochasz. Wymaga to podjęcia świądomej decyzji, na co z kolei potrzeba niemało odwagi. Bez względu na to, jak bardzo tego chcemy, zmiana kierunku kariery czy podjęcie się nowego zadania może napawać

nas lękiem. Większości z nas wpojono przecież przekonanie, że podążanie pewną wytyczoną drogą to sposób na osiągnięcie bezpieczeństwa.

Strach to potężna, destrukcyjna siła, która niejednego z nas odgradza od sięgania po marzenia. Jeśli przyjrzyś się bliżej wielu ludziom, którzy odnieśli sukces, odkryjesz, że często stawali oni w obliczu podobnych lęków, udawało im się jednak je pokonać. Jeden z moich klientów powiedział kiedyś: „Zadałem sobie wreszcie pytanie: „Czyje to w końcu życie?“, a kiedy nie potrafiłem znaleźć na nie odpowiedzi, wiedziałem, że muszę poczynić zmiany”.

Pewien epizod z mojego życia również ilustruje ową strategię. Zaraz po college’u rozpocząłem studia magisterskie. Sęk w tym, że nie mogłem ich znieść. Nie cierpiałem wszystkich zajęć i wiedziałem, że nie podążam własną drogą, ku moim marzeniom. Chociaż napawało mnie to niemalym strachem, postanowiłem rzucić studia i nigdy na nie nie wracać. Postanowiłem szukać szczęścia, nie zaś wytyczonej kariery. Okazało się to jedną z najlepszych, najważniejszych decyzji mojego życia.

Należy przede wszystkim postawić sobie pytanie: Do jakiego stopnia naprawdę bezpieczne jest spędzanie czasu na robieniu czegoś, co ciebie nie cieszy? Jak dobrze możesz wykonać zadanie, które cię odpycha? Jak twórczy oraz oryginalny jest sposób twojego rozumowania? Jak łatwo zdobyć się na dodatkowy wysiłek i/lub zrobić to, co konieczne, by uzyskać spełnienie? Odpowiedzi na każde z tych pytań są jasne: Bez pasji twoje szanse na osiągnięcie sukce-

są minimalne. Będziesz się zmagał z karierą albo zupełnie się wypalisz. Może cię jednak spotkać coś całkiem odwrotnego, jeśli tylko pasja dla pracy wypełni twe serce. Kiedy podążysz za głosem serca, kiedy odkryjesz, co stanowi pożywkę dla twojej duszy, w twoim życiu zagości dostatek i radość.

Wypróbuj rozwiązanie jednogodzinne

Osoby, które pragną wykorzystać nadarzające się możliwości finansowe i które gotowe są zrobić coś nieco inaczej, mają dziś znacznie więcej sposobności niż jeszcze kilka lat temu. Pojawia się wiele prac na niepełny etat, zajęć chałupniczych, które zmieniają zwykłych zjadaczy chleba w milionerów. Większość to przyjemne, łatwe i niezbyt czasochłonne zadania. Rozpoczęcie takiej działalności nie wymaga ponadto znacznego nakładu gotówki ani też wcześniejszego doświadczenia.

Gdzie zatem tkwi haczyk? Cóż, istnieje pewien szkopał i zdążyłeś już chyba odgadnąć, coż to takiego. Jak w większości przypadków, tak i tu lęk i zmartwienia stanowią największą barierę przed realizacją marzeń. Usprawiedliwienia, jakie słyszę od rozmaitych ludzi, wahają się od: „Obawiam się, że nie mam czasu” poprzez: „Obawiam się, że nie potrafię tego zrobić” do: „Boję się, co sobie inni pomyślą”. Strach to najbardziej wyniszczające uczucie w naszym życiu.

Co by się jednak stało, gdybyś postanowił podążać za

przesłaniem tej książki: *Zapomnij o kłopotach, zasmakuj w banknotach?* Sugeruję, abyś w ramach eksperymentu zastosował się do tej strategii. Podejrzewam, że jeżeli uwolnisz się od trosk i wybierzesz wiarygodny, pewny finansowo, domowy czy też wielopoziomowy interes rynkowy, zaledwie godzina dziennie zapewni ci materialną niezależność. Nie musisz rezygnować z pracy, zmieniać kariery czy narażać się na duże ryzyko. Zainwestuj na jakiś czas w biznes swojego wyboru. Zasięgnij języka. Bądź gotów zrobić coś nieco inaczej. Podchodź do tego z otwartym umysłem. Nie martw się!

Jedynym haczykiem jest to, że musisz poświęcać pełną, niczym nie zakłóconą godzinę dzień po dniu na to, co najistotniejsze w tym interesie. Musisz spędzać tę godzinę wolny od trosk! Nie możesz przejmować się wynikiem, tym, co inni sobie o tobie pomyślą, błędami z przeszłości, tym, że brakuje ci czasu, czy też tym, że owo zajęcie nie leży w twojej naturze. Jeżeli najważniejsza część biznesu to wykonywanie telefonów, większość godziny zużytkuj na wykonywanie telefonów. Nie musisz robić tego ani o minutę dłużej niż owa uzgodniona godzina, lecz by eksperyment się powiódł, musisz poświęcić temu uczciwą godzinę. Zakładam, że jeżeli zdecydujesz się na biznes, który kochasz, jak również przez godzinę będziesz się sumiennie zajmować jego głównymi założeniami (nie tylko zaś ciężką pracą), w ciągu dwóch lat wkroczysz na drogę ku pełnej finansowej niezależności.

Pierwszym i najważniejszym krokiem jest wyeliminowanie strachu z twojego życia. Jeśli postanowisz wypróbować tę strategię, życzę ci wszelkiej pomyślności. Wiem, że potrafisz osiągnąć taki sukces, jaki jawi ci się w wyobraźni.

Nie wahaj się wycofać z negocjacji – zwykle możesz wrócić

Wiele osób wynosi mniej korzyści z negocjacji, niż to możliwe, z powodu strachu – strachu, że jeśli nie przystaną na takie warunki umowy, jakie się im proponuje, całkiem wypadną z gry. Choć i tak może się zdarzyć, o wiele bardziej prawdopodobne, że staniesz na drodze do własnego sukcesu – zarówno w bliskiej, jak i dalekiej przyszłości – jeżeli nie będziesz gotowy zrezygnować z transakcji. Jeżeli wierzysz w swój produkt czy usługę, cokolwiek masz do zaoferowania (czas, kompetencję i tak dalej), a przy tym nie zawahasz się wycofać z negocjacji, by rozważyć perspektywę zaczęcia na nowo czy skierowania twojego interesu na inne tory, niemal zawsze lepiej na tym wyjdiesz. Nie znaczy to jednak, że masz się zupełnie wycofać, lecz raczej, że pozwalasz sobie na komfort poczynienia takiego kroku. Nie jesteś uwiązany, w żaden sposób.

Taka wolna od zmartwień postawa znajduje zastosowanie w większości sytuacji związanych z biznesem. Jak choćby jeden z najprostszych przykładów: zakup domu. Założ-

my, że znalazłeś dom, który pokochałeś od pierwszego wejrzenia, jego cena zaś wynosi sto tysięcy dolarów. Uważasz jednak, że aby dokonać mądrego nabytku, powinieneś zapłacić nie więcej niż dziewięćdziesiąt tysięcy dolarów. Obecny właściciel wydaje się uparty. Szkopuł w tym, że dom naprawdę ci się podoba i nie chcesz utracić okazji.

Przywiązanie do rezultatu może cię sporo kosztować. Jeżeli sądzisz, że zapłacenie za dom najwyżej dziewięćdziesięciu tysięcy dolarów leży w twoim interesie, najmądrzejszą finansową i emocjonalną decyzją, jaką mógłbyś podjąć, byłoby zaoferowanie dziewięćdziesięciu tysięcy dolarów, gotowość wycofania się i pozbycie się wszelkich związanych z tym zmartwień! Brak zmartwień o rezultat zwróci ci się zwykle z nadwyżką, większość ludzi bowiem bez przerwy trawia troski! Toteż osoba, z którą prowadzisz negocjacje, łatwo może się okazać jedną z nich. Choć zdarzają się i wyjątki, na takim etapie ofertodawca niemal nigdy nie poniecha transakcji. Będzie jednak zmuszony podjąć niezwykle ważną, szybką decyzję – decyzję, z którą najprawdopodobniej wiązać się jego troski. Może oczywiście odrzucić twoją propozycję, lecz jeśli należy do grona tych, których dręczą zmartwienia, wcale nie musi. Odrzuciłby przecież pewnik w zamian za nieprzewidywalną przyszłość, coś, czego ludzie tego pokroju nie mogą znieść. Może także wysunąć kontrofertę, jeśli wszakże wie, że jesteś wolny od trosk, że jesteś gotowy wycofać się z negocjacji, będzie ona znacznie niższa niż wówczas, gdyby wyczuł twój niepokój. To dość proste. Ale zarabianie pieniędzy i podejmowanie mądrych decyzji to w istocie nic trudnego. Większość nie

dostrzega znaczenia wolnej od zmartwień postawy. Jeśli jednak ty je dostrzegasz, wyszedłeś na prowadzenie.

Pewien mój przyjaciel to najsprytniejszy negocjator, jakiego znam. Któryś dnia wybrał się do salonu sprzedaży samochodów i zaproponował niewiarygodnie niską cenę za luksusowe auto prosto z fabryki. Oto, co powiedział: „Dzień dobry. Mam w ręku poświadczony czek na sumę trzydziestu pięciu tysięcy dwustu pięćdziesięciu dolarów, za które chciałbym nabyć ten oto samochód. Wiem, że będzie pan musiał naradzić się z szefem, moja oferta jest więc ważna przez całe dziewięć minut – ale ani o sekundę dłużej. Nie zamierzam zapłacić centa więcej, ale jeśli postanowi pan rozstać się z samochodem, czek należy do pana”. Kiedy wyraźnie zdenerwowany sprzedawca zaczął odpowiadać, mój przyjaciel spojrzał ze spokojem na zegarek i oświadczył: „Ma pan jeszcze osiem i pół minuty, zanim wyjdę przez te drzwi”.

Udało mu się kupić samochód!

Niewielu z nas miałooby oczywiście cierpliwość (czy możliwości) czy nawet ochotę, by postąpić w podobny sposób. Ten przykład ilustruje jednak potęgę gotowości poniesienia transakcji. Cena, jaką mój przyjaciel zaproponował za samochód, musiała oczywiście mieścić się w granicach rozsądku. Sprzedawca nie zamierzał oddać samochodu za bezcen. Mój przyjaciel i to wziął jednak pod uwagę. Przeprowadził analizę kosztów pośrednictwa w handlu samochodowym i odkrył, że jeśli kupiec przystanie na jego ofertę, wciąż będzie miał niewielki zysk. Ale wiedział również, że cena, którą zaproponował, byłaby według wszelkiego

prawdopodobieństwa najniższa, jaką kiedykolwiek uiszczono za identyczny samochód. Ponieważ chciał to konkretne auto, lecz nie był do niego przywiązany, nie straciłby bez względu na to, jaki obrót przybrałyby sprawy. Zdawał sobie sprawę, że w normalnych okolicznościach sprzedawca musiałby spędzić mnóstwo czasu z potencjalnym klientem, zanim doszłoby do jakiegokolwiek sprzedaży. W tym zaś wypadku pochłonęła ona, oprócz wypełniania końcowych dokumentów, niecałe dziewięć minut. Uzyskiwanie szybkich, niewielkich profitów może też i dla pośredników okazać się bardziej korzystne niż oczekiwanie dniami, tygodniami czy nawet miesiącami na większy zysk. Kluczem w tej sytuacji była całkowita gotowość mojego przyjaciela, by bez żalu wycofać się z transakcji. Możesz stosować ową strategię, zachowując szacunek dla osoby, z którą prowadzisz negocjacje. Nie ma potrzeby przyjmować agresywnej czy nieprzyjemnej postawy. Należy jedynie pozbyć się zmartwień. Wypróbuj tę strategię, a wierzę, że spotka cię za to nagroda.

Bądź otwarty na zmiany

W swojej cudownej książce *Success Is No Accident* Lair Ribeiro zamieścił zdanie, które wciąż pobrzmiwa mi w uszach i którego trafność ilustruje wiele przykładów z przeszłości. Napisał: „Jeśli ciągle będziesz robił to, co zawsze robiłeś, ciągle będziesz dostawał to, co zawsze dostawałeś”. Cóż za potężne przesłanie! Czasami musisz poczynić zmiany w sobie, w jaki wykonujesz rozmaite obowiązki, by wytworzyć w swoim życiu pozytywne myślenie. Świat nie obsypie cię ni stąd, ni zowąd deszczem nagród poprzez zmianę swojego porządku. To ty musisz nieco inaczej podejść do pewnych wyzwań.

Zetknąłem się z ogromną liczbą osób, które były wręcz przeciwne zmianom, nawet jeśli ich obecne wysiłki nie przynosiły oczekiwanych rezultatów. Ludzie boją się zmian. Czasami starają się nawet wyszukać usprawiedliwienia dla własnych ograniczeń, mówiąc: „Zawsze taki byłem” czy „Nie należę do tego typu osób”, czy też „Zawsze inaczej to robiłem”. Jeśli jednak coś nie zdaje egzaminu, podobne stwier-

dzenia bynajmniej nie okażą się pomocne. Grunt w tym, by pamiętać, że jeśli ciągle będziesz robił to, co zawsze robiłeś, ciągle będziesz dostawał to, co zawsze dostawałeś!

Możesz nie należeć do osób, które zwracają się z prośbami do przyjaciół czy rodziny. Pewnie nawet jesteś z tego dumny. Czasem jednak zwrócić się do kogoś o pomoc okazuje się tym, czego trzeba, by osiągnąć sukces. Jeśli jesteś uparty i w kółko powtarzasz: „Nie potrafię tego zrobić”, może uciekać ci niepowtarzalna okazja. Istnieją niezliczone sytuacje, w których niechęć, by podjąć się czegoś nowego, czy niechęć, by zrobić coś inaczej, redukuje twoje szanse na sukces. Przyjrzyj się własnemu uporowi: Czy są takie dziedziny twojego życia, w których wykonujesz zadania w pewien ustalony sposób tylko dlatego, że zawsze je tak wykonywałeś?

„Podchodź do życia z otwartym umysłem” to bez wątpienia nadużywane wyrażenie. W rzeczywistości jednak zaledwie garstka przyjmuje taką postawę. Większość tkwi w starych nawykach. Jeśli odrzucisz strach i zdobędziesz się na odwagę, by czynić zmiany, gwarantuję, że już dłużej nie będziesz dostawał tego, co zawsze miał.

Większość czasu poświęcaj istocie interesu czy projektu

Największy błąd, jaki ludzie popełniają w dążeniu do sukcesu, to często koncentracja na niewłaściwych partiach interesu. Tracą zbyt wiele czasu oraz energii na wykonywanie rzeczy, które choć może i konieczne, nie mają największego znaczenia. Stykałem się ze sfrustrowanymi osobami, które oświadczały, że „nie miały czasu” wykonać niezbędnych telefonów, porozmawiać z człowiekiem, do którego należało powzięcie decyzji, spisać oferty, poprosić o umowę, zabrać się do pracy, napisać rozdział, zdobyć się na promocyjny czy marketingowy wysiłek czy też na cokolwiek innego, co stanowiło sedno ich obowiązków – udało im się jednak znaleźć jakoś czas, by posprzątać biurko, wykonać parę towarzyskich telefonów, zaprowadzić porządek na dyskach komputerowych, zaplanować weekend, przejrzeć kilka plików, umówić się na spotkanie, jak również zrobić wiele innych rzeczy, które wniosły dość ograniczony pożytek do ich obecnych zadań i przyszłego sukcesu.

Może w danej chwili istotą twojego interesu jest znalezie-

nie rozwiązania jakiegoś problemu; może stworzenie dodatkowego źródła napływu gotówki, wyjaśnienie nieporozumień natury osobistej z kolegą z pracy, zakończenie raportu, napisanie przemówienia czy naprawienie jakiejś usterki technicznej. Część rozwiązania to postawienie sobie pytania: Co tak naprawdę ma większe znaczenie? Odpowiedź będzie się najczęściej różniła od odpowiedzi na inne pytanie: Zrobienie czego wydaje się następnym logicznym czy wygodnym posunięciem? Zwykle zabieramy się po jednym zajęciu do drugiego bez zastanawiania się nad tym, jaka jest prawdziwa waga naszych czynności. Zaczynamy pracować nad jakimś mało istotnym zadaniem, telefonem, czymś, co już od dłuższego czasu zalega na naszym biurku, zanim przechodzimy do czynności, które naprawdę wniosą jakąś zmianę.

Mniej więcej dwa razy w tygodniu trenuję w miejscowym klubie sportowym. Identyczna zasada odnosi się do trenowania i zdobywania formy. Obserwowanie różnych sposobów, w jakie ludzie trenują, to ciekawe zajęcie. Do jednej grupy należą ci – lubię myśleć, że sam też się do niej zaliczam – którzy zakasują rękawy i zabierają się do pracy. Przechodzą od maszyny do maszyny, od ćwiczenia do ćwiczenia, dopóki nie ukończą treningu. W przeciągu trzydziestu minut wchodzą pod natrysk, po czym znikają za drzwiami. Takie osoby mają najczęściej całkiem niezłą kondycję. Robią to, co zamierzają.

Istnieje też i inna grupa ludzi, którzy jakoś nigdy nie mogą do tego dojść. Nawiazują szerokie stosunki towarzyskie, przebiegają się piętnaście czy nawet dwadzieścia minut, spa-

cerują po sali i przyglądają się sprzętowi. Czasem przeczytają gazetę, innym znów razem skorzystają z sauny. Ostatnio byłem świadkiem rozmowy telefonicznej pomiędzy jednym z takich mężczyzn i jego żoną czy dziewczyną. Powiedział z poważną miną: „Kochanie, nie pojmuję tego. Prawie codziennie przychodzę do klubu, ale nie mogę jakoś zrzucić ani kilograma”. Wiele razy widziałem tego człowieka w klubie, lecz nigdy się jeszcze nie zdarzyło, bym zobaczył go przy pracy. Wmówił sobie, że skoro przychodzi tam dzień w dzień, robi coś pożytecznego; zupełnie jednak mijają się z prawdą. Nie dociera do istoty owych wizyt – ćwiczeń!

Jeżeli nie zachowamy odpowiedniej ostrożności, sami możemy wpaść w podobną pułapkę w naszym biznesie czy wysiłkach związanych z zarabianiem pieniędzy. Możemy wyglądać na zapracowanych i wykonać sporo zajęć w ciągu dnia, ale możemy zarazem nie koncentrować się na tej jednej czy dwóch rzeczach, które są rzeczywiście istotne. Kilka znanych mi osób, które odniosły ogromny sukces, pracuje zaledwie parę godzin dziennie – lecz pojmują oni przy tym, w czym tkwi sedno ich obowiązków. Kiedy robisz to, co jest naprawdę konieczne i ważne, resztę o wiele łatwiej przyjdzie ci doprowadzić do porządku. Zatrzymaj się przez chwilę, każdego dnia, by na nowo wyznaczyć swoje priorytety. Zadbaj o to, byś spędzał czas na wykonywaniu rzeczy, które zrodzą sukces i dostatek w twoim życiu.

Okazuj wdzięczność

Jeśli się nad tym zastanowić, w życiu jest niewiele pewników. Od czasu do czasu natrafiamy jednak na ideę, która, bez względu na okoliczności, zawsze zdaje egzamin. Oto jedna z nich, warta utrwalenia w pamięci: *Dopóki nasza wdzięczność jest nieklamana, inni doceniają ją i zapamiętują. Sprawia bowiem, że nie tylko czują się dobrze, ale też zachęca ich, by kiedyś znowu pospieszyli nam z pomocą, jak również, by nakłaniali innych do czynienia podobnie.* Ludzie, którym nie zapominamy podziękować, osobiście, telefonicznie, przemyślaną kartką czy gestem, znacznie szybciej przyjdą nam znowu w sukurs niż ci, którym nie okazujemy wdzięczności. To oczywiste, lecz tak niewielu pojmuje działanie owego mechanizmu.

Ludzie z natury swej są dobrzy. Większość uwielbia pomagać innym, wychodzić im naprzeciw, wyciągać pomocną dłoń, oferować pocieszenie. Pragną, by się o nich myślało czy pamiętało jako o osobach, które poświęcały innym swój czas i uwagę. Z drugiej jednak strony oczekują po-

dziękowań, chcą czuć się dostrzegani i podziwiani. Nie wypatrują jednak słów wdzięczności z pobudek czysto egoistycznych, lecz raczej dlatego, że pragną być doceniani. Kiedy zaś jesteśmy szczerze doceniani, czujemy, że wykonałiśmy właściwy uczynek. Chcemy zatem ponownie go wykonać. Ponieważ ludzie uwielbiają przychodzić innym z pomocą – jeśli dziękujemy im za ich uprzejmość – dodaje im to bodźca, by zachęcali też i pozostałych do czynienia podobnie. Życie staje się o niebo łatwiejsze, gdy pamiętamy, by dziękować innym za ich gesty życzliwości.

Wiele cudownych osób pomogło mi tak w mojej karierze, jak i w moim życiu. Bez względu na to czy sam prosiłem ich o wsparcie, czy też otrzymałem je bez wcześniejszych prośb, nie zdarzyło się jeszcze, bym kiedykolwiek zapomniał wyrazić swoją wdzięczność. Choć nigdy nie dziękuję, by uzyskać coś w zamian, odkryłem, że wdzięczność płynąca prosto z serca gwarantuje więcej pomocy. Nikt z nas nie chce być przecież traktowany z obojętnością. Wszyscy lubimy, gdy okazuje się nam wdzięczność!

Kiedy następnym razem ktoś podziękuje ci za to, że uczyniłeś dla niego coś miłego czy pomocnego, zaobserwuj, jakie wzbudzi to w tobie uczucia. Mimo iż część z nas pospieszyłaby z pomocą nawet wtedy, gdy wcześniej nie usłyszała słowa podziękowania (ci, którzy mają dzieci, dobrze o tym wiedzą), założę się, że będziesz znacznie bardziej chętny nieść pomoc komuś, kto wyraża swoją wdzięczność, co oczywiście stanowi też klucz do wypełnionego radością życia. Poprzez odczuwanie i okazywanie wdzięczności zagwarantujesz sobie sukces, dostatek oraz szczęście.

Wywieraj świetne wrażenie (nie tylko dobre)

Można chyba powiedzieć, że ta strategia jest przeciwieństwem koncepcji, która mówi: „Nie pal za sobą żadnych mostów”. Uczucia, jakimi obdarzają cię inni, mają istotny wpływ na twój sukces. Kiedy bowiem odczuwają do ciebie sympatię, zyskujesz etyczną, zasłużoną przewagę we wszystkim, co robisz. Nie znaczy to jednak, że masz udawać kogoś, kim nie jesteś, raczej zaś, że pojmujesz, iż twoja obecność, zachowanie, uczciwość i życzliwość utrwala się w pamięci tych, z którymi przebywasz.

Miałem kiedyś okazję wysłuchać nagrania Kena Blancharda pod tytułem *Oszaleli fani*. Autor traktuje w nim o znaczeniu, jakie niesie ze sobą stworzenie w umyśle obrazu klienta, któremu twój produkt czy usługa nie tyle się nie podoba, ile wręcz wzbudza u niego skierowany przeciwko tobie napad „szału”. Niniejsza strategia to interpersonalna wersja techniki wytwarzania oszalałych fanów. Kiedy inni myślą o tobie, chcesz, by szczerze pragnęli prowadzić z tobą interesy, spędzać z tobą czas czy służyć ci pomocą.

Chcesz, by twoi klienci, koledzy, współpracownicy, a nawet konkurenci wyrażali się o tobie w samych superlatywach.

Sposób, by to osiągnąć, jest niezwykle prosty: za podstawowy priorytet postaw sobie życie w pełnej uczciwości i uprzejmości. Przedkładaj innych nad siebie, jeśli to tylko możliwe. Interesuj się życiem ludzi wokół ciebie. Bądź zawsze otwarty na innych. Patrz im prosto w oczy i koncentruj się na tym, co mówią. Troszcz się o każdego z osobna. Pytaj o ich rodziny. Słuchaj, słuchaj, słuchaj. Zadbaj wreszcie o to, aby twoje czyny odpowiadały twoim dobrym intencjom. Wyróżniaj się z tłumu. Dziękuj swoim klientom oraz ludziom, z którymi pracujesz. Wyślij kartkę czy prze-myślany list, nawet kwiaty, jeśli to stosowne. Spraw, by inni zapamiętali cię w pozytywnym świetle.

Jeżeli zastosujesz ową strategię z przynależnymi twojej własnej naturze dodatkami, twoje myśli i uczynki będą zaś nieklamane, uzyskasz z czasem znakomitą reputację niemal u każdego, z kim nawiążesz kontakt. Ludzie będą wyważać drzwi, byle tylko popracować czy spędzić z tobą trochę czasu. Twoje życie wypełni ponadto więcej radości oraz życzliwości, niż jawiło ci się to dotychczas nawet w najśmielszych snach.

Zachowuj poczucie bogactwa

Ta książka ma na celu pobudzenie rozwoju poczucia bogactwa. Świadomość bogactwa sugeruje całkowity brak trosk związanych z pieniędzmi; przekonanie, że wokół zawsze jest ich całe mnóstwo do zdobycia. Ludzie, którzy żyją w autentycznym dostatku, nigdy nie martwią się o to, czy mają wystarczająco dużo – zdają sobie sprawę, że zdobywanie majątku to funkcja ich własnych umysłów. Troski uniemożliwiają zaznanie swobody i radości. Nigdy nie będziemy naprawdę wolni, dopóki nie zerwiemy łańcuchów lęku. Kiedy jednak już tak uczynimy, nasze życie nabierze zupełnie innych kształtów. Życie bez zmartwień to życie w dostatku, dobrze spędzone.

To, czemu poświęcamy naszą uwagę, nabrzmiewa. Jeśli tracimy mentalną energię na troski, niezwykle trudno przyjdzie nam zgromadzić dostatek. Lęk zachodzi wówczas drogę naszej kreatywności i usidla nas w istniejącym stanie rzeczy. Innymi słowy, strach staje na przeszkodzie naszym twórczym zdolnościom. Jeśli jednak jesteśmy wolni od

zmarwień, jeśli zachowujemy poczucie bogactwa, pieniądze same zaczną napływać ku nam z niewyczerpanych źródeł. Nasze czułki będą bacznie wypatrywały nowych, ekscytujących sposobności, nasze umysły zaś z gotowością je ogarną.

Istotę poczucia bogactwa można zilustrować starym przysłowiem: „Nie stawiaj sprawy na głowie”. Nie popełnij błędu: najpierw powinna być świadomość bogactwa! Nie rozwinięz ni stąd, ni zowąd poczucia bogactwa, jeżeli (czy kiedy) staniesz się „majątny”. Wręcz przeciwnie. Zaszczep w sobie poczucie bogactwa poprzez wyeliminowanie zmarwień, poprzez wiarę we wszechświat, jak też we własne wewnętrzne możliwości. Kiedy zaś owa świadomość zespoli się z twoim sposobem myślenia, w twoim życiu zagości prawdziwy dostatek.

Czekaj na inspirację

Choć może zabrzmieć to ironicznie, często najlepszy sposób, w jaki możemy spożytkować nasz czas, to nie robić absolutnie nic – nie zajmować się niczym, po prostu czekać na odpowiedź. Ale w naszej zagonionej, szaleńczej kulturze większość z nas wpada w panikę, kiedy czegoś nie robi, nawet jeśli to „coś” nie jest mądre, produktywne czy też użyteczne. Jesteśmy tak zajęci, a przynajmniej na takich wyglądamy, że nie widzimy ani nie słyszymy naszej własnej mądrości.

Bogactwo mądrości przynależy do naszej psychiki. Wszyscy posiadamy wrodzony zdrowy rozsądek, który dostarcza nam rozwiązań, inspiracji i wsparcia. Szkopuł w tym, że aby go usłyszeć, musimy się wyciszyć. Musimy czekać na inspirację.

Należy z pokorą przyzwyczajać się do wykorzystywania owego wrodzonego zdrowia. Nie wolno nam wahać się przyznać, że w danym momencie nie wiemy, co mamy robić. Musimy nauczyć się być cierpliwi; warto na to czekać.

Jeśli przyznasz, że w chwili obecnej nie znasz odpowiedzi, uruchomi się twoja wewnętrzna mądrość i wsparcie. Jeśli zaś będziesz gotów czekać na inspirację, zagwarantujesz sobie, że nadejdzie – w większości wypadków dość szybko. Czasami twój umysł potrzebuje kilku minut, rzadziej nieco więcej czasu, by wytworzyć najwłaściwszą odpowiedź. Rozwiązania wszakże, jakie otrzymasz, wprawią cię w zdumienie i rozkosz. Twoje instynkty i twój sposób myślenia osiągną nowe wyżyny.

Wykorzystuj potęgę refleksji

Choć refleksję traktujemy często po macoszemu, to jeden z najpotężniejszych czynników na drodze do sukcesu. Pozwala ona bowiem sprecyzować rozmaite rozwiązania i strategie przy nieznacznym nakładzie wysiłku czy energii. To przeciwieństwo „próbowania na siłę”, wymuszania odpowiedzi. Refleksja to raczej kwestia pozwalania, by odpowiedź sama się ukazała przed naszymi oczami, często bez odrobiny wysiłku z naszej strony.

Jedną z korzyści, jakie niesie ze sobą refleksja, jest to, że pomaga usunąć nasze własne ego z drogi. W wyciszonym stanie ducha wyraźniej postrzegamy różne rzeczy, na przykład nasz udział w problemach, nowe metody wykonywania pewnych zajęć, jak też sposoby przeszkadzania samym sobie. Refleksja pozwala wyczuć narzucone przez nas samych ograniczenia oraz martwe punkty naszego rozumowania.

Refleksja to po prostu zejście sobie z drogi. Należy wyciszyć umysł, tak by z owej ciszy mogły się wyłonić odpowie-

dzi. Kiedy poszukujemy jakiegoś rozwiązania, często „podgłaśniamy” nasze myśli. Taki proces można nazwać aktywnym rozwiązywaniem problemów. Myślimy, myślimy, myślimy – potem zaś myślimy jeszcze intensywniej. Osobiście angażujemy się w ów proces. Poczytujemy sobie za zasługę, jeśli udaje nam się odnaleźć rozwiązanie. Jeśli jednak nasze wysiłki spełzają na niczym, obarczamy się winą. Kiedy myślimy aktywnie, zwykle skupiamy się na tym, co już od dawna wiemy, z czym jesteśmy świetnie obeznani. Problem staramy się rozwikłać na tym samym poziomie rozumowania, który go pierwotnie wytworzył. Stoimy zatem w miejscu.

Z kolei ludzie, którzy regularnie oddają się refleksji, pojmują, że jesteśmy nierozzerwalną częścią głębszej inteligencji. Każdy z nas może czerpać nieskończenie wiele z owego wyciszonego źródła mądrości, pozostanie ono bowiem zawsze obecne. Jedyny czynnik, który może przeszkodzić nam w usłyszeniu albo w pozostawianiu części tej mądrości, to hałas czy zgłębienie własnych myśli. Kiedy „przyciszamy” proces myślenia, możemy wyczuć ową głębszą inteligencję. To właśnie refleksja.

Ostatnio popadłem w konflikt z kimś, z kim pracuję. Obwiniałem go w myślach niemal za wszystkie nasze kłopoty. Im więcej o tym myślałem, tym bardziej byłem przekonany, że to on jest źródłem problemów. Doszło nawet do tego, że poważnie zacząłem rozważać zerwanie układu, który do tej pory przynosił świetne rezultaty. Moja żona Kris zasugerowała jednak, bym oddalił wszelkie związane z tym myśli i nie podejmował jeszcze decyzji. Zaproponowała, bym wybrał się na przejażdżkę i spędził trochę czasu na cichej re-

fleksji. Usłuchałem jej rady. Kiedy zaś się wyciszyłem, stało się dla mnie jasne, że sam jestem źródłem większości naszych problemów. Dostrzegłem własny wkład w naszą kiepską komunikację i moje nierzeczywiste oczekiwania.

Wprawi cię pewnie w zdumienie, jak łatwo poprzez wyciszenie się można rozwiązać większość problemów. Będziesz też mile zaskoczony, jak swobodnie zaczną pojawiać się w twoim życiu nowe, twórcze pomysły. Choć twój umysł pogrąży się w ciszy, nie będzie całkiem wyłączony. Będziesz używał nowej jego części – subtelniejszej, mądrzejszej części, która poprowadzi cię najprostszą drogą ku nowemu źródłu odpowiedzi. Sukces polega często na wykonaniu czegoś wyjątkowo dobrze czy też bardziej kreatywnie, niż uczynił to ktokolwiek przedtem. W osiągnięciu tego wspomógł cię refleksja, twój potężny sojusznik.

Śmieję się z własnych błędów (to ich nie powtórzysz)

Czy kiedykolwiek zauważyłeś, że im poważniej podchodzisz do własnych błędów, tym częściej je popełniasz? Im zaś poważniej podchodzisz do własnych problemów, tym częściej sam je stwarzasz? Wynika to z tego, że niczym szczenięta za swoją matką twoje postępowanie podąża za tym, czemu poświęcasz uwagę. Bez względu na to, co pochłania większość twojej energii, twoje zachowanie także kieruje się w tę stronę. Gdy twój umysł wypełniają sprzeczne i mylące drobiazgi, błędy i problemy, twoja uwaga obiera negatywny kierunek. Kiedy zatem robisz z igły widły, kiedy zbyt poważnie siebie traktujesz, stwarzasz grunt pod kolejne błędy.

Energia mentalna to niezwykle potężne i potencjalnie użyteczne narzędzie. Ale płynie ona w obie strony. Jeśli twoja energia kieruje się wyłącznie ku kłopotom i zmartwieniom, jedynie je będziesz postrzegał i wytwarzał. Jeśli jednak masz energii pod dostatkiem, twój umysł ogarnie bardziej twórczy stan – będziesz widział rozwiązania, spo-

sobności, umacniał się. Twój umysł będzie otwarty na sugestie, by wykonywać zadania zgodnie z nowymi, lepszymi metodami. Przyjmiesz zwycięską postawę.

Co się zaś tyczy powiększania zapasów energii, znacznie korzystniej jest optować za czymś pozytywnym, niż sprzeciwiać się czemuś negatywnemu – obstawać za pokojem zamiast przeciw brutalności, za wyjątkowością zamiast przeciw miernocie.

Decyzja, by obracać pomyłki w żart i bez względu na okoliczności zachowywać pogodę ducha, nie znaczy, że masz zupełnie ignorować własne błędy. Tylko byś nie wyolbrzymiał problemów, byś nie dzielił włosa na czworo. Kiedy zrozumiesz działanie owego mechanizmu, nawet w obliczu przeciwności losu zachowasz odpowiedni dystans i poczucie humoru.

W każdym błędzie kryje się potencjał wzrostu. W każdym problemie tkwi jakieś rozwiązanie. Jeśli jednak za bardzo weźmiesz sobie ten proces do serca, stłumisz w sobie umiejętność postrzegania prostych odpowiedzi. Kiedy następnym razem popełnisz jakiś błąd, nie borykaj się z nim na swój stary sposób, lecz raczej podejdź do siebie z wesołością. Zaskoczy cię, jak szybko i swobodnie rozwikłasz ten problem.

Rób przerwy na lunch

Chociaż czas i wysiłek, jakich trzeba, by przygotować lunch, mogą być nieco kłopotliwe dla ciebie czy też osoby, z którą mieszkasz, kryje się w tym wiele potencjalnych korzyści. Rozważ taką sytuację: zaproponuj paru przyjaciółom z pracy uczestnictwo w pewnym eksperymencie. Przez kilka dni każdy z was przynosiłby do pracy lunch, po czym w zależności od pogody oraz innych czynników udawalibyście się do pobliskiego parku, nad jezioro, wzgórze czy w jakieś inne ciekawe miejsce, by go wspólnie spożyć.

Istota pomysłu polega na tym, by połączyć wspólny posiłek z „klubem inwestycyjnym”, gdzie wymienialibyście pomysły. W zależności od struktury grupy jej członkowie mogliby kolejno przynosić coraz bardziej wyszukane potrawy. To rozwiązanie jest nie tylko znacznie przyjemniejsze i korzystniejsze dla zdrowia niż stołowanie się w restauracji, ale przynosi też ogromne korzyści finansowe. Gdybyś na przykład przez trzydzieści lat pracy poświęcał dwa dolary na taki lunch zamiast siedmiu pięćdziesiąt na posiłek w miej-

scowej restauracji, dziennie zaoszczędzone pięć dolarów pięćdziesiąt centów, złożone na koncie z ośmioprocentowymi odsetkami, urosłoby w ciągu tego okresu do sumy około stu tysięcy dolarów. Ci zaś, którzy często jadają w restauracjach, wiedzą, że wydawane tam kwoty bywają i znacznie wyższe.

Nawet gdyby twój klub inwestycyjny spotykał się zaledwie dwa czy też trzy razy w tygodniu, drzwi ku nowym, wolnym od trosk sposobom zdobywania bogactwa wciąż stałyby otworem. Jeden z celów tworzenia takiego klubu to zaszczepienie dyscypliny i nastawienia umysłowego, by dokonywać regularnych inwestycji. Kiedy myślisz w kategoriach inwestowania, nie zaś wydawania, łatwo możesz przenieść ten proces na inne dziedziny życia. Niewielką premię od szefa możesz przeznaczyć na własne wydatki albo wpłacić na nowe konto, by się stopniowo rozrastała. To samo dotyczy zwrotu nadpłaty podatku, nieoczekiwanego podarunku od krewnego, a nawet nagromadzonych w kieszeni miedziaków. Za każdym razem, kiedy trafią ci się jakieś dodatkowe pieniądze, inwestuj we własną przyszłość. Z czasem twoje oszczędności mogą osiągnąć niewyobrażalne rozmiary.

Kiedy już nabierzesz owego ukierunkowanego ku bogactwu zwyczaju, korzyści wciąż będą się pomnażały. Zaczyniesz podejmować decyzje finansowe, które przyniosą ogromne profity. Postanowisz na przykład zamiast polisy na życie wykupić ubezpieczenie okresowe, różnicę zaś, w przeciwieństwie do tyłu innych, zainwestujesz! Wybierzesz nieco tańsze auto, nie będziesz się jednak czuł upo-

korzony, lecz raczej dumny, że różnicę możesz zainwestować w siebie. Odkryjesz, że tego typu inwestycje to świetna zabawa. Przystaniesz martwić się o swoją przyszłość, a zaczniesz dokonywać radosnych wyborów, które zapewnią ci wolne od trosk życie. I kto by pomyślał, że przyniesienie lunchu do pracy to aż tak opłacalna sprawa?

Proś o to, czego chcesz

Jack Canfield i Mark Victor Hansen, autorzy *Balsamu dla duszy*, nazywają tę prostą strategię „czynnikami Aladyna”. Zadziwiające, co możesz osiągnąć, gdy zwyczajnie poprosisz o to, czego chcesz – pomoc, podwyżkę, przebaczenie, pomysł, kolejną szansę, przerwę czy też cokolwiek innego. Kiedy o coś poprosisz, nie tylko to uzyskasz, lecz również osoba, do której się zwrócisz, często podziękuje ci za podjęcie inicjatywy.

Jeśli prośenie o to, czego pragniemy, jest tak pomocne i ważne, dlaczego tylko garstka się na to zdobywa? I znowu przyczyną jest strach. Martwimy się o rezultat. Obawiamy się odrzucenia czy odmowy. Boimy się, że ktoś może poczuć się obrażony, odebrać naszą prośbę jako oznakę słabości czy próbę wykorzystania znajomości. Możemy uważać, że nie zasługujemy na pomoc. Pozwalamy, by nasze negatywne doświadczenia i/lub wytworzone lęki stanęły na przeszkodzie obecnym sposobnościom.

Kilka lat temu uświadomiłem sobie, że jedna z najwspa-

nialszych wartości, jaką posiadam, to gotowość niesienia pomocy innym. Setki razy telefonicznie czy listownie udzielałem zupełnie nie znanym mi osobom odpowiedzi na nurtujące je pytania, z którymi wcześniej się do mnie zwróciły. Moja gotowość udzielania pomocy jest jeszcze większa w stosunku do przyjaciół czy rodziny. Jeśli to tylko możliwe, zawsze staram się być na miejscu, by służyć im wsparciem. Zdałem sobie sprawę, że oferowanie pomocy, dokonywanie dobrych uczynków, poczucie, że ktoś nas potrzebuje, to głęboka i istotna ludzka potrzeba. Wspaniale jest czuć się potrzebnym.

Następnie dotarło do mnie, że większość ludzi podobnie to odczuwa. Pomimo naszych lęków i zmartwień zakładanie, że inni nie są gotowi przyjść nam z pomocą, w rzeczywistości jest dość aroganckie i obłudne. Nie jestem jedynym miłym facetem na świecie. Co ja sobie, na Boga, myślałem? Kiedy prosimy o jakąś przysługę, dużą czy małą, musimy przede wszystkim szczerze wierzyć, że inni chcą nam pomóc. Musisz założyć, że osoba, którą o coś prosisz, jest taka jak ty – odczuwa wewnętrzne pragnienie, by nieść pomoc.

To proste przekonanie o dobrej naturze innych niezwykle przyspieszyło nadejście mojego sukcesu – jak się stanie i w twoim przypadku. Oznaczało to bowiem, że dłużej nie musiałem już robić wszystkiego sam. Nie musiałem już samodzielnie rozwijać wszelkich idei i projektów. Całe mnóstwo innych osób było ze szczerego serca gotowe zabrać się energicznie do pracy i podzielić się ze mną swoją kompetencją, wsparciem oraz rozmaitymi radami. Kiedy dziś proszę kogoś, by usiadł i odkrył przede mną swoje idee,

często zdarza się, że wpadamy razem na jakiś nowy pomysł, który i jemu okazuje się pomocny. Nic w naturze nie ginie. Tym, którzy chętnie udzielają innym pomocy, w taki czy inny sposób potem się to zwraca. To nie jest oczywiście zachęta, byś zaczął wykorzystywać innych. Myślenie w takich kategoriach zupełnie mijałoby się z celem tej strategii. Twój własny osąd uchroni cię przed podobnym działaniem. Gdy wreszcie bez strachu zaczniesz prosić innych o pomoc, twoja mądrość i zdrowy rozsądek poinstruuja cię, jak i kiedy prosić.

Abyś przestał obawiać się prosić o pomoc, zapamiętaj: Kiedy prosisz kogoś o wsparcie, wyświadczasz mu ogromną przysługę, dajesz mu bowiem okazję, by mógł poczuć się potrzebny. Zaczynij już dziś, potrzyj magiczną lampę i wypróbuj „czynnik Aladyna”.

Ujarmij swoje spirale reakcji

Rzadko kto potrafi uniknąć pułapki spiral reakcji. To podstępna tendencja, by reagować na coś za bardzo emocjonalnie – potem zaś wyolbrzymiać problem poprzez poddawanie go zbyt drobiazgowej analizie. Oto typowy przykład: ktoś krytykuje jakiś aspekt twojej pracy. Za bardzo bierzesz sobie do serca ową krytykę, w wyniku czego przyjmujesz stanowisko obronne. Na domiar złego przez następne pół godziny rozpatrujesz krytyczne komentarze, starając się przekonać, że są niesłuszne. Przez twój umysł przebiega burza myśli. Skupiasz na nich uwagę. Im bardziej zaś się na nich koncentrujesz, tym gorzej się czujesz, jak również stajesz się coraz bardziej zmęczony.

Jak bardzo efektywne mogą jednak być twoje wysiłki, kiedy czujesz się przytłoczony, przyjmujesz pozycję obronną czy też uparcie przy czymś obstajesz? W negatywnym stanie ducha tracimy energię, podejmujemy błędne decyzje, hamujemy naszą kreatywność i radość. Czyż nie byłoby wspaniale, gdybyś mógł zdusić w zarodku te spirale reakcji?

Możesz to zrobić! Grunt, byś dostrzegał, że nadchodzą, i zawczasu je „ujarzmiał”. Każdej negatywnej reakcji towarzyszy jakieś negatywne uczucie – irytacja, zniecierpliwienie, złość. Często robimy z tych uczuć użytek, by usprawiedliwić dalszą negatywność. Mówimy na przykład do siebie: „Mam prawo się gniewać”. Kiedy skupiamy się na naszej złości, przychodzą nam do głowy inne zdarzenia, które podobnie nas nastrajały, i tak bez końca. To podsycza nasze negatywne uczucia i stwarza negatywną spiralę.

Gdybyśmy nie wyolbrzymiali naszych negatywnych emocji, lecz widzieli w nich ostrzeżenie przed potencjalnym kłopotem, znacznie łatwiej przysłoby nam opanować ten cykl, zanim całkiem wymknąłby się spod naszej kontroli. Któregoś dnia na przykład czekałem na ważny telefon. Czekałem i czekałem. Byłem święcie przekonany, że osoba, z którą miałem rozmawiać, zgodziła się zadzwonić o określonym czasie pod określony numer telefoniczny. Zrezygnowałem z wszelkich innych zajęć, by tylko znaleźć dla niej czas. Ona wszakże sądziła, że to ja pierwszy mam się odezwać. Ponieważ korzystałem z innej linii, oczekując na jej telefon, sam również nie zadzwoniłem. W końcu rozbrzmiał dzwonek telefonu. Była na mnie wściekła. W okamgnieniu ogarnęła mnie złość i przyjąłem stanowisko obronne. „Jak śmie?” – myślałem. Kipiałem z oburzenia. To, co mnie wtedy uratowało, to moja umiejętność używania negatywnych uczuć jako sygnału alarmowego! Błyskawicznie upomniałem siebie, bym się uspokoił, co pozwoliło mi dostrzec naszą wzajemną niewinność. Jedno z nas popełniło błąd. Wielkie rzeczy. Chwilę po moim napadzie złości cichy głosik

w moim umyśle powiedział: „Spokojnie. Nie przeciągaj struny”. Wkrótce odzyskałem równowagę i zwyczajnie przeprosiłem. Do dziś nie wiem, kto wówczas zawinił. Ale jakie to ma znaczenie? Najważniejsze, że gdybym poddał się spirali reakcji, wystawiłbym na szwank moje zawodowe stosunki z tą osobą. Jak się zaś okazało, nasze nieporozumienie niemal natychmiast poszło w zapomnienie. Obydwoje w przeciągu dosłownie paru sekund otrząsnęliśmy się z tego. Bez zmarnowanej energii, bez zażartej debaty, bez zbędnej dyskusji, bez obronnego czy pasywno-agresywnego zachowania.

Dzięki tej prostej technice można uniknąć wielu problemów. Wszystko, czego tak naprawdę potrzebujesz, to mądrość, by zrozumieć, że negatywne reakcje nie są w twoim interesie, jak również pokora i gotowość, by się wycofać i zacząć na nowo. Dostatek to radosna ścieżka. Czasami zdarza się jednak, że gubimy drogę. Nie marnuj cennej energii na wyolbrzymianie i tak już negatywnej sytuacji. Kiedy weźmiesz w ryzyko swoje spirale reakcji, zaskoczy cię, jak łagodne może stać się twoje życie i jak łatwo przyjdzie ci odnaleźć właściwą drogę.

Pozbądź się swojego najbardziej wyniszczającego przekonania

Wszyscy mamy pewne przekonania, które stają nam na drodze. Wielu posiada to jedno szczególne – jakieś natarczywe, nieodparte przeświadczenie, które z czasem przyjmujemy jako naturalne. Sam uparcie wierzyłem, że nigdy nie mam dość czasu. Dzień w dzień przez większość dorosłego życia przypominałem sobie o tym ograniczającym mniemaniu. Zdarzało się, że podczas jednego dnia nawet kilkakrotnie to sobie wmawiałem.

Jakąż wartość może nieść ze sobą wmawianie sobie takiego – czy jakiegokolwiek innego – wytworzonego przez nas samego negatywnego przekonania? Rozważ ukryte przesłanki, które towarzyszą owemu przeświadczeniu. Jeżeli uważam, że nie mam dość czasu, muszę zarazem uważać, że „nie zdążę w porę czegoś zrobić”, „będę pod ciągłą presją”, „nie ma czasu do stracenia”, jak też wierzyć w inne, związane z tym, ograniczające idee, które bezpośrednio stają na przeszkodzie mojemu sukcesowi oraz jakości życia. Czyżby takie przekonanie pomogło mi uporać się z obo-

wiązkami? Oczywiście, że nie. Czyżby sprawiało mi radość? Nie. Skutek, jaki może ono wyrzucić, musi być zawsze negatywny.

Jakie jest twoje najbardziej wyniszczające przeświadczenie? Uważasz, że nie jesteś dość dobry? Brakuje ci szczęścia? A może sądzisz, że nie zasługujesz na sukces, że inni kierują twoim losem. Może utrzymujesz, że ludzie nastawieni są przeciwko tobie, że padłeś ofiarą okoliczności. Cokolwiek by to było, z pewnością nie jest warte podtrzymywania czy bronienia! Za każdym razem jednak, kiedy przypominasz sobie – poprzez wmawianie w siebie – o tym ograniczającym przekonaniu, podsycasz ideę, która bezpośrednio staje na drodze do twojego sukcesu. Niczym mur pomiędzy miejscem, w którym jesteś obecnie, a punktem, do którego pragniesz dotrzeć. Kiedy tylko powtarzasz: „Nigdy nie biorę wolnego” czy „Nic na to nie poradzę, zawsze taki byłem”, czy też wysyłasz do siebie jakąkolwiek inną negatywną informację, w rzeczywistości wmawiasz sobie: „Nie chcę, by mi się powiodło”.

Gdy zdarza mi się popaść w stary nawyk i utwierdzać w przekonaniu, że nie mam dość czasu, upominam się, jaką wyrządzam sobie krzywdę. Upominam się, że ani w tym, ani też w jakimkolwiek innym wyniszczającym przeświadczeniu nie kryje się absolutnie żadna wartość. Sugeruję, byś postąpił podobnie. Może cię zaskoczyć, nawet zaszokować, jak często powtarzasz sobie i innym takie zgubne stwierdzenia. Jednocześnie jednak wprawi cię w zdumienie, jak łatwo możesz pozbyć się ich negatywnego oddziaływania. Zwyczajnie poniechaj ich kontynuowania. Postanów, że

przestaniesz umacniać w sobie to – i wszelkie pozostałe – negatywne przeświadczenia, przestaniesz o nich dyskutować czy nawet myśleć. Kiedy owa dobrze ci znana negatywność zacznie wkradać się w twoje myśli, odgoń ją delikatnie, niczym muchy na pikniku. Nie skupiaj na niej swojej cennej uwagi. Oszczędzaj energię na pozytywne pomysły i czyny. Kiedy zaś usuniesz z drogi owe najbardziej wyniszczające przekonania, twoje życie wypełnią radość i dostatek.

Pamiętaj, że okoliczności nie stwarzają człowieka, one go odślaniają

Niezmiernie trudno znaleźć uznanego w swojej dziedzinie profesjonalistę, który by się skarżył, narzekał czy też burzył przeciwko okolicznościom swojego życia. Mimo to jednak nierzadko musiał on pokonać ogromne trudności, aby osiągnąć obecne powodzenie. Z drugiej strony ludzie z trudem pokonujący kolejne szczeble do sukcesu niemal zawsze za brak radości i dostatku w życiu obarczają okoliczności. Należy zatem postawić istotne pytanie: Co nadeszło pierwsze: postawa czy sukces? W prawie wszystkich przypadkach najpierw nadeszła zwycięska, pozytywna postawa, potem zaś pełne dostatku życie.

Twoje położenie jest takie, jakie jest; było, jakie było. Jeżeli masz czterdzieści pięć lat i urodziłeś się jako średnie dziecko, gdy skończysz dziewięćdziesiąt pięć lat nie staniesz się ni z tego, ni z owego najstarszym czy najmłodszym z rodzeństwa. Jeżeli jesteś czarny czy biały; kobietą czy mężczyzną; jeżeli byłeś napastowany, wykorzystywany, zbankrutowałeś – te fakty nie mogą się zmienić. Jeżeli twoi

rodzice nie mogli sobie pozwolić na to, by wysłać cię do college'u, albo też sam musiałeś pracować, by zdobyć wykształcenie, odgarniać śnieg na własnym podjeździe albo też pokonywać dziesięć mil do szkoły – te rzeczy należą do twojej przeszłości. Najwyższa pora, by się z nich otrząsnąć i ruszyć naprzód.

Odkryjesz, że życie może być znacznie łatwiejsze i przyjemniejsze, jeżeli postanowisz odrzucić rozgoryczenie. Sprawa ono bowiem jedynie to, że bezustannie się nad sobą użalasz – jesteś smutny, zły, czujesz się wykorzystywany, stajesz się podejrzliwy i/lub obłudny. Kiedy bronisz własnych ograniczeń, twoje myśli i słowa wchodzą ci w drogę, jak też tłumią w tobie zdolność tworzenia. Usunięcie zaś rozgoryczenia utworzy przestrzeń na istną eksplozję kreatywności oraz świetności. Będziesz zdolny lepiej koncentrować się na chwili obecnej. Zamiast skupiać się na problemach, zaczniesz dostrzegać rozwiązania. Zamiast utrzymywać postawę niemożności, rozwinięsz bardziej pozytywną wizję siebie.

Wszystko, czego potrzeba, to powzięcie prostej decyzji; decyzji, byś przestał popadać w zwyczaj narzekania. Obserwowanie, jak często zdarza ci się narzekać, może ci się początkowo wydawać trudne, a nawet nieco dziwaczne. Nie tak łatwo zerwać z nawykami. W tym jednak wypadku gra jest warta świeczki. Gdy wędrze ci się w umysł jakaś skarga czy usprawiedliwienie, przegoń je delikatnie, niczym muchy na pikniku. Nie przejmuj się tym za bardzo. Szybko przyzwyczaisz się do miłszych uczuć, jakie zrodzi życie wolne od narzekań, jak również do sukcesu, jaki umożliwi twoja nowa zwycięska postawa!

Zawrzyj zwycięski układ

Jak pewnie sam dobrze wiesz, nieodpowiedni układ – zawodowy czy osobisty – może być znacznie gorszy niż brak układu. Zwycięski układ zaś jest na wagę złota. Czasami jednak strach powstrzymuje nas przed wyszukiwaniem dobrych partnerów czy zawieraniem zwycięskich układów. Wielu martwi się, że będzie musiało dzielić się profitami, władzą i/lub prestiżem, jakie nadchodzą wraz z projektem czy biznesem. Pełna obaw postawa oczywiście nie pozwoli nam tego dokonać. I w tym wypadku musisz zatem pokonać lęk, tak byś poznał, czy utworzenie zwycięskiego układu jest w twoim interesie.

Gdy starasz się zdecydować, czy dany układ jest dla ciebie właściwy, musisz rozważyć kilka istotnych kwestii. Jeśli obaj partnerzy wykonują mniej więcej te same zajęcia, jeden z nich niemal zawsze podchodzi do pracy z większym oddaniem niż drugi. Tego pierwszego często zaczyna wtedy irytować ciągle upominanie partnera, by nie zalegał z obowiązkami. Drugiego z kolei nie kończą się docinki

pod własnym adresem napawają podobnym zniecierpliwieniem. To raczej nie jest zwyczajski układ. Na przykład dwóch adwokatów może zawiązać spółkę prawniczą. Pod koniec roku obaj mogą się zastanawiać, jakie wynieśli z tego układu korzyści. Każdy z nich mógłby przecież bez trudu wykonać zajęcia drugiego. Jeśli jednak spółkę zawiąże obrońca sądowy i prawnik pracujący na zlecenia rozmaitych firm, pod koniec roku zwykle obaj stwierdzą: „Dzięki Ci, Boże, za mojego partnera – nie wiem, jak bym sobie bez niego poradził”.

W sytuacji idealnej każdy z partnerów powinien wnieść do układu inne umiejętności i atrybuty. Jeden może być specjalistą od drobiazgów i planów, drugi od promocji i wystąpień publicznych. Czy też jeden może być świetny w sprzedaży, drugi w marketingu. Dobry układ jest jak dobre małżeństwo – musi zostać zawarty ze szczególną ostrożnością. Jeżeli obaj potraficie stworzyć odpowiednią kombinację umiejętności, etyki zawodowej i wizji, potraficie stworzyć zwyczajski układ.

Oto klasyczny przykład udanego partnerstwa. Tak Alan, jak i George w ciągu ostatnich paru lat nie opływali w dostatki. Alan to świetny handlarz nieruchomościami, obdarzony nadto duszą artysty. Chociaż potrafił przeprowadzać negocjacje w sprawie kupna i sprzedaży parceli budowlanych, nie miał żadnego doświadczenia we wznoszeniu domów na zlecenie. George to znakomity dostawca i przedsiębiorca budowlany, ale pracował jedynie przez połowę swojego czasu. Brakowało mu umiejętności lokowania świetnych działek budowlanych oraz odwagi, aby być twar-

dym negocjatorem. Utworzyli spółkę. Od samego początku widać było, że dobrali się jak w korcu maku. Podczas pierwszego roku wspólnej pracy obaj odnieśli największy w swoim życiu sukces. Owszem, musieli dzielić się profitami, lecz kombinacja ich umiejętności w czwórnasób powiększyła ich zdolność produkcji. Partnerstwo pozwoliło im na robienie tego, czego żaden z nich samodzielnie nie mógłby wykonać. Dzisiaj George poświęca cały swój czas budowaniu domów na zlecenie, temu, w czym jest najlepszy. Alan zaś prowadzi negocjacje w sprawie kupna parceli pod przyszłe budynki, opracowuje projekty, zawiera subkontrakty i skupuje materiały. Chociaż zabrzmiało to niewiarygodnie, ich spółka potrafi wznieść wspaniały dom, od początku do końca, w przeciągu kilku miesięcy. Oto zwycięski układ.

Możesz być najbardziej utalentowaną osobą na świecie, lecz jeśli nie znajdziesz dobrego partnera, istnieje spore prawdopodobieństwo, że twój talent tak naprawdę nigdy się nie rozwinie. Nie trać energii na robienie wszystkiego – ty i twój nowy partner możecie się skupić na tym, co każdy z was potrafi najlepiej.

Odpędź ponure myśli

Jeśli byś zebrał wszystkie pełne obaw myśli, jakie gromadzą się w umyśle przeciętnego człowieka, spojrzal na nie obiektywnie i starał się zdecydować, ile dobra przynoszą tej osobie, przekonałbyś się, że nie tylko niektóre, lecz wszystkie one są bezużyteczne. Nie przynoszą za grosz pożytku. Zero. Stają na przeszkodzie marzeniom, nadziejom, pragnieniom oraz postępowi.

Pełne lęku myśli przybierają rozmaite postaci. Czasem brzmią nawet dość rozsądnie: „Nie spieszę się, ponieważ zachowuję należytą ostrożność”. Innym znów razem wiążą się z przeszłością: „Już tego kiedyś próbowałem, ale nic z tego nie wyszło”. Zdarza się też, że strach kryje się pod maską realizmu: „Jako że większości się nie udaje, chcę mieć absolutną pewność, zanim zacznę”. Mógłbym mnożyć te przykłady bez końca. Lecz kiedy uczciwie przyjrzyś się każdej takiej ponurej myśli, odkryjesz, że łączą je pewne wspólne nici. Wszystkie służą jako wyjaśnienia czy racjonalizacje tego, dlaczego coś nie powinno czy nie może się

udać. Mogą to być też wygodne usprawiedliwienia, by z czegoś zrezygnować albo w ogóle się do tego nie zabrać. Podobne myśli jawią mi się niczym smycz na tryskającym energią psie. Przytrzymują cię, nie tylko przez jakiś czas, lecz przez całe życie.

Osoba z krytycznym nastawieniem, szczególnie zaś taka, którą w dodatku trawia lęki, spojrzy na tę radę i dojdzie do przekonania, że jest ona nierealistyczna, naiwna i/lub głupawa. Problem w odparciu owych zarzutów polega na tym, że z pozoru brzmią one dość rozsądnie. Nie sugeruję jednak, byś zupełnie zignorował fakty i podjął zbędne i/lub niemądre ryzyko. Nie proponuję też, byś porywał się na rzeczy, do których nie masz odpowiednich kwalifikacji. Jeżeli, na przykład, marzysz o zagranju w koszykówkę w NBA, ale właśnie stuknęło ci czterdzieści pięć lat, masz nadwagę i mierzysz pięć stóp i sześć cali, daj sobie spokój. Nie uda ci się!

Mówię tutaj raczej o obawach, które w oczywisty i bezpośredni sposób stają na drodze twoim marzeniom – o lęku przed odrzuceniem, poniesieniem porażki; o myślach takich jak: „Co inni sobie o mnie pomyślą? Mogę wyjść na głupca” czy „Nie sądzę, bym potrafił to zrobić. Nie mam czasu, doświadczenia, pewności siebie ani budżetu”. Takie powszechne, nie kończące się, pełne strachu myśli to stwarzani przez siebie samego niszczyciele marzeń.

Pewna znana mi osoba, na przykład, pracowała swego czasu jako niezależny dystrybutor. Za cel obrała sobie podwojenie dochodu. Jej „racjonalne” obawy objawiły się w taki oto sposób: „Nie wolno mi dzwonić do ludzi w week-

endy, ponieważ mogę ich obrazić czy zabrać czas, który chcą dać rodzinie”. Prawda wyglądała oczywiście tak, że obawiała się wykonać te telefony. Całymi latami zatem nie podnosiła słuchawki i nie udawało jej się osiągnąć marzeń. Któregoś dnia jednak postanowiła odrzucić strach i wykręcić numer. Ponieważ większość jej klientów wypoczywała wówczas w swoich domach, okazało się, że weekendy to najlepsza z możliwych pora na telefon. Kiedy już pozbyła się obaw, reszta poszła jak z płatka. Jej dochód się nie podwoił, zwiększył się w trójnasób.

Choć znowu zabrzmiał to pewnie dość naiwnie, pozwól, że zasugeruję, byś popróbował czegoś, co może odmienić twoje życie. Obiecuj sobie, że przez następny miesiąc będziesz próbował odrzucać i/lub ignorować każdą negatywną czy pełną obaw myśl, jaka odezwie się w twoim umyśle. Kiedy w twoje myśli zaczną się wkradać lęki, delikatnie, acz stanowczo pozwól im zamilknąć. Gdy zaś powrócą (a z pewnością powrócą), ucisz je ponownie. To prostsze, niż ci się wydaje. Musisz tylko uzbroić się w nieco cierpliwości i odrobinę odwagi. Powtarzaj ten proces kilkakrotnie, aż znikną zupełnie. Odkryjesz, że bez ingerencji pełnych obaw myśli życie jest o wiele łatwiejsze i przyjemniejsze.

Idź na całość!

Kiedy postanawiasz pójść na całość, we wszystkich sferach twojego życia zachodzą głębokie przemiany. Otwierają się wtedy magiczne drzwi, które poszerzają twoją perspektywę oraz pozwalają ci dostrzec nowe sposobności. Życie staje się o wiele łatwiejsze i przyjemniejsze. Nietrudno wówczas o olbrzymie zyski.

Uznani profesjonaliści z niemal wszystkich dziedzin niejednokrotnie przypominali mi, że poszerzanie wizji to jeden z kluczy do sukcesu. Rozważmy kilka przykładów. Doświadczony sprzedawca polis ubezpieczeniowych twierdzi, że rozmawianie z kimś o ubezpieczeniu wartym milion dolarów zabiera dokładnie tyle samo czasu, ile przekonywanie kogoś do kupna polisy na tysiąc dolarów. Na rynku obrotu nieruchomościami podobna zależność dotyczy handlu domami jednorodzinnymi i ogromnymi blokami mieszkalnymi. Nie znaczy to jednak, że nie możesz zarobić pieniędzy na sprzedaży domów jednorodzinnych czy też, że operacje droższymi posiadłościami koniecznie muszą ci

przynieść wyższy profit. Tylko że gdy decydujesz się poszerzyć swoją wizję, automatycznie zwiększają się twoje szanse na sukces. Jeżeli utrzymujesz się z handlu nieruchomościami, tyle samo energii kosztuje cię rozmowa z majątną osobą i z jakimś ubogim właścicielem domu. Możesz zacieśniać lub poszerzać swoją wizję.

Ta koncepcja ma niebagatelne znaczenie we wszelkich dziedzinach, w których w grę wchodzi publiczne występy. Godzinę zabiera rozmowa z jedną osobą, te same sześćdziesiąt minut trwa przemawianie do tysięcznego tłumu. Liczba słuchaczy zależy wyłącznie od twojej wizji. Identyczna idea wpływa też na to, do kogo się zwracasz. Boisz się podążać na sam szczyt? Jeśli tak, przegrywasz. Często zdąrza się, że to właśnie ludzie stojący na najwyższych szczeblach drabiny najchętniej cię wysłuchają – oraz przyjdą z pomocą. Właściciele salonów sprzedaży samochodów zasiadali w autach i osobiście odbywali ze mną próbne przejażdżki, podczas gdy zwykli sprzedawcy nie byli skłonni poświęcić mi wcześniej chwili swojego czasu. Ale by to w ogóle doszło do skutku, musiałem najpierw poprosić. W świecie biznesu szef często chętniej usiądzie, by z tobą porozmawiać, nawet jeśli kierownicy na jakichś pośrednich stanowiskach okazują wobec ciebie brak szacunku. Choć to nieco dziwna prawidłowość, nierzadko okazuje się ona prawdziwa.

Powodem, dla którego ludzie zawężają swoje wizje, jest i tutaj strach. Myśli takie jak: „Nie mogę przecież przemawiać do wypełnionej po brzegi sali”, „Nie mogę sobie pozwolić na ryzyko podjęcia się projektu na większą skalę”

czy „Nie mógłbym poprosić szefa, by zjadł ze mną lunch” wypełniają ich umysły i są traktowane z nadmierną powagą. Kiedy wkroczą w twój umysł pełne lęku myśli, postaraj się je oddalić. Potrafisz to zrobić – jeśli tylko w to uwierzysz. Strach, jaki odczuwasz, zwykle jest niepotrzebny, niemal zawsze zaś wytworzony przez ciebie samego.

Pewien mój przyjaciel przez większość dorosłego życia uparcie twierdził, że nie potrafi napisać książki. Trudno było mi znaleźć dla tego jakiegokolwiek uzasadnienie, był on bowiem nie tylko świetnym pisarzem, lecz z niespotykaną swobodą pisywał też felietony! Któregoś dnia poprosiłem go, by rozważył ideę, że książka to nic innego jak tylko seria ciekawych, następujących po sobie rozdziałów. Choć dla mnie było to oczywiste, on nigdy nie myślał o tym w takich kategoriach. Zawsze skupiał się na przekonaniu, że książka jest zbyt dużym przedsięwzięciem. Wystarczyła owa prosta zmiana w sposobie jego rozumowania. Dwa lata później ukończył pierwszą książkę.

Przyjrzyj się własnej wizji dostatku. Czy przypadkiem nie jest zbyt mała? Nie mógłbyś myśleć w szerszych kategoriach? Najczęściej odpowiedź brzmi: „tak”! Przy tym samym nakładzie energii możesz dotrzeć do większej liczby osób. Bez względu na to, czym się zajmujesz, twoim pierwszym posunięciem musi być wyeliminowanie strachu i zmartwień, które stają ci na drodze. Gdy zaś pełne obaw myśli zaczną stopniowo zanikać, na ich miejscu pojawią się nowe pomysły i przebliski intuicyjnej mądrości.

Pewna moja znajoma posiada niedużą kawiarenkę. Całymi latami sama wykonywała wszelkie prace. Nie wynajmo-

wała nikogo do pomocy, obawiała się bowiem, że nie może sobie na to pozwolić. Szkopuł w tym, że ponieważ robiła wszystko sama, obsługa w kawiarni była dość powolna. Nigdy nie przyszło jej jednak do głowy, że z tego powodu traci sporo klientów. Wiedziała, że coś jest nie w porządku, że ludzie nie zamierzają wystawać w tasiemcowych kolejkach, czekając na poranną kawę. Któregoś dnia postawiła sobie pytanie: „Co bym zrobiła, gdybym się nie bała?” Odpowiedź była oczywista: „Zatrudniłabym kilkoro dzieciaków, by przyspieszyć obsługę”. Ku jej zdumieniu okazało się to odpowiedzią na jej marzenia. Kolejki zniknęły, zyski zaś poszybowały w górę. Jak to zwykle bywa, nie było się czego bać – problem tkwił w jej głowie. Nie przejmuj się, rób pieniądze!

Podlejmy decyzje na podstawie informacji długoterminowych, a nie krótkoterminowych

Och, jakże kusi, by odwrócić tę odrobinę mądrości i dać się pokierować impulsowi. Jeśli na przykład spojrzysz na 1996 rok, kiedy to wskaźnik Dow-Jonesa zwykował średnio o dwadzieścia sześć procent, ta krótkoterminowa informacja stanowiłaby pewnie dla ciebie nieodpartą pokusę, by sprzedać wszystko, co posiadasz, i czym prędzej przelać gotówkę na rynek giełdowy! Jeśli tak, nauczyłbyś się przynajmniej, aby na przyszłość z większym sceptycyzmem podchodzić do tego rodzaju informacji. Czy gdybyś przyjrzał się zyskom, jakie w połowie lat osiemdziesiątych trafiały do kieszeni inwestorów na kalifornijskim rynku nieruchomości, szczególnie zaś dużych rezydencji, mogłoby cię kusić, by uczynić podobnie w handlu domkami jednorodzinnymi. Jeśli tak byś zrobił i nie wycofał się z interesu w odpowiednim czasie, na końcu dziesięciolecia powróciłbyś do rzeczywistości, a może nawet sam stałbyś się bezdomny! Sam więc widzisz, że kierowanie się impulsem – czy jedynie krótkoterminową informacją – może być ogromnym błędem.

Większość decyzji podejmuj na podstawie informacji długoterminowych, nie zaś narażając się na uszczerbek, jaki może ci przynieść informacja krótkoterminowa. Taka mądrzejsza metoda podejmowania decyzji pozwoli ci na dokonanie znacznie bardziej realistycznej oceny sytuacji. Zdejmie też brzemień zmartwień z decyzji, jakie musisz podejmować w pracy czy osobistych inwestycjach. Jeśli przyjrzesz się jakiegokolwiek dwudziestoleciu (wyłączając katastrofę lat trzydziestych), jak choćby ostatnie, zauważysz, że zyski z giełdy wahały się wówczas w granicach dziesięciu do piętnastu procent, w zależności od poszczególnych indeksów i akcji. Możesz być pewien, że ten trend się utrzyma.

Wiedz, kiedy ryzykować, kiedy czekać, a kiedy odstąpić

Wielu ludzi nie rozumie, jak ważne jest wyczucie chwili. I to nie tylko takie, o jakim zwykle myślimy – wejście na rynek giełdowy czy też obrót nieruchomościami w odpowiednim momencie – lecz przede wszystkim nasze wieczne, wewnętrzne kalkulacje, kiedy zaryzykować, kiedy się powstrzymać, a kiedy zupełnie od czegoś odstąpić.

Najgorsza (a przynajmniej najbardziej zbędna) rzecz, jaką możesz zrobić w ukierunkowanym na nowe źródła gotówki przedsięwzięciu, to podjęcie znacznego ryzyka w niewłaściwej chwili. Czy też, z drugiej strony, nadmierny konserwatyzm, kiedy rozwój jest jak najwłaściwszy, kiedy masz sprzyjający wiatr w żaglach, kiedy niewielkie ryzyko należy do porządku sprawy.

Czasami najlepsze, co możesz zrobić, to czekać, nie robić nic, uzbroić się w cierpliwość. Innym razem oczywiście istotne, a przynajmniej odpowiednie jest to, byś się rozwił, rozrastał, brnął naprzód. Zdarza się, że trafiasz w dziesiątkę; wszystko, czego dotykasz, każda decyzja, jaką po-

dejmujesz, obraca się w złoto czy też kieruje cię w odpowiednią stronę. Nierzadko możemy zaoszczędzić fortunę albo sporo energii, jeśli tylko nie zawahamy się uznać porażki, czekać, by później nie stracić wszystkiego.

Zdumiewające, jak często można pokonać problemy czy wykorzystać nowe sposobności poprzez wyciszenie „wewnętrznego zgiełku” naszego analitycznego myślenia, co pozwala nam dowiedzieć się, jakie (i czy w ogóle) mamy podejmować kroki. Dzięki takiemu ukojeniu umysłu ustępujemy sobie samym z drogi i wiemy, jak obrócić sytuację na naszą korzyść.

Mądrość to umiejętność podejmowania właściwych decyzji w odpowiednim czasie. To bycie elastycznym i otwartym na zmiany, na wciąż nowe okoliczności. Może i zabrzmiałoby to jak truizm, lecz wielu ludzi dokonuje błędnych wyborów tylko dlatego, że ich umysły są zbyt zajęte. Wpadają oni zatem w stare przyzwyczajenia, jak też są niechętni, by próbować innych sposobów myślenia: „Zawsze tak to robiłem” czy „Nie mogę zamknąć biura, należy do rodziny od dwóch pokoleń”.

Sugeruję, byś się po prostu wyciszył i rozważył fakty. Nieoddzwonienie może cię czasami kosztować karierę, sporą czy też ogromną sumę pieniędzy. Innym razem za wszelką cenę należy unikać oddzwaniania. Grunt w tym, byś kierował się mądrością, nie reagował zaś z przyzwyczajenia.

Zmieniaj to, co możesz zmienić,
zgadzaj się na to, czego zmienić nie możesz

Niniejsza strategia jest zapożyczona z modlitwy łagodności, która w całości brzmi: „Panie, daj mi siłę, abym zmienił to, co mogę zmienić, pokorę, abym zgadzał się na to, czego zmienić nie mogę, oraz mądrość, abym odróżniał jedno od drugiego”. Cóż za niewiarygodnie potężne przesłanie! Potrafisz sobie wyobrazić, jak łagodnie przebiegałoby twoje życie, gdybyś przez większość czasu mógł stosować tę technikę?

W każdym interesie istnieją pewne rzeczy, z którymi musimy dawać sobie jakoś radę. Rzeczy, które możemy zmienić, nad którymi sprawujemy kontrolę. Ale też rzeczy, na które nie mamy absolutnie żadnego wpływu. Jakże często jednak tracimy czas oraz energię, jęcząc i narzekając na sprawy, których nie jesteśmy w stanie zmienić, podczas gdy rzeczy, które swobodnie moglibyśmy ulepszyć, leżą odłogiem? Często, jako że nasze priorytety są niewłaściwe, kręcimy się w kółko, marnujemy czas. Lecz gdy zastanowimy się, spojrzymy na te czynniki z odpowiedniej perspektywy

i skupimy się wyłącznie na tym, co podlega naszej kontroli, łatwo przyjdzie nam obrać dobry kurs.

Pewien mój przyjaciel, szeroko ceniony specjalista od obrotu nieruchomości, przeszedł niedawno na emeryturę. Twierdzi, że sporej grupie jego konkurentów nie powiodło się głównie dlatego, że nie potrafili pogodzić się z tym, że „niektóre rzeczy już takie są”. Zamiast koncentrować się na tym, co mogli i powinni robić, bez przerwy narzekali na biurokrację oraz starali się obejść rozmaite przepisy i regulacje. Jak sam stwierdził: „Borykanie się z biurokracją to część biznesu. Komisja Wymiany, agencje ochrony i wszelkie pozostałe instytucje rządowe należą do reguł gry. Jeśli lamentujesz, żalisz się, narzekasz, idziesz na dno!” Budowniczy również muszą stawiać czoło agencjom rządowym, zezwoleniom, względom bezpieczeństwa i czynnikom środowiskowym. Rolnicy muszą dawać sobie radę z warunkami pogodowymi oraz innymi okolicznościami, które pozostają poza ich kontrolą. Ludzie biznesu dzień w dzień muszą radzić sobie z nie kończącymi się zebraniem i humorzastymi szefami. Ci, którzy odnoszą największy sukces na jakimkolwiek polu, z gracją wykonują wylaniające się obowiązki, nie próbują się z nimi zмагаć. Ci zaś, którym się nie powodzi, często buntują się przeciwko nieuniknionemu.

To niezwykle kuszące, aby skupiać się na aspektach życia, które wymykają się naszej kontroli. Jak często wysłuchujesz narzekań na podatki? Chociaż nikt (ze mną włącznie) nie przepada za odprowadzaniem podatków, nikt też nie powinien płacić ich więcej, niż wymaga tego prawo,

znacznie bardziej opłaci ci się tworzenie dostatku niż narzekanie na podatki.

Śmiało, protestuj przeciwko wysokości podatków, jeśli musisz. Przedstaw swoją opinię, jeśli taka jest twoja wola. Kiedy jednak zrobisz już wszystko, co możesz zrobić, odstęp. Wiedz, kiedy zrezygnować. Zużytkowuj energię na to, co możesz zrobić – skupiaj się na tworzeniu, pozytywnych ideach i rozwiązaniach. Pogłówkuj nad nowym pomysłem – jakimś użytecznym produktem czy usługą, nową czy lepszą metodą robienia czegoś. Usprawnij swoją obecną pracę, zawiąż nową znajomość, wykonaj telefon, którego dotychczas unikałeś. Przestań narzekać na podatki; lepiej skoncentruj się na tym, by zarobić tak dużo, aby podatki nie odgrywały już żadnej roli! Zrób coś pozytywnego, coś, nad czym masz kontrolę. Kiedy tylko zaczniesz myśleć w takich kategoriach, zaskoczy cię, jak łatwe i przyjemne stanie się stwarzanie dostatku, którego pragniesz i na który zasługujesz.

Rozwijaj znajomości z innymi, zanim będziesz czegoś od nich potrzebował

Tak wielu z nas podejmuje kroki w celu poznania danej osoby dopiero wtedy, gdy rozpaczliwie czegoś od niej potrzebujemy. To chyba jednak najgorszy moment, aby starać się zbliżyć do człowieka. Jeśli czegoś od niego potrzebujesz, on zaś o tym wie, może mieć się na baczności, przyjmując pozycję obronną, próbować odgadnąć, czy masz wobec niego szczerą intencję. Ludzie są bowiem o wiele bardziej życzliwi, kiedy niczego się od nich nie potrzebuje.

Ilu ludzi poświęca choćby chwilę, by pogawędzić czy wypić kawę z kierownikiem swojego banku (zanim będzie potrzebował pożyczki)? Statystycznie wynika, że prawie nikt tak nie robi. Jakże łatwiej jednak pracować z ludźmi, kiedy ci zdążyli cię już poznać i polubić, kiedy sam znasz imiona ich małżonków i dzieci, kiedy wiedzą, że troszczysz się o ich szczęście i że jesteś uczciwą, godną zaufania osobą.

Sam dążę do tego, by poznać jak najwięcej ludzi z mojego sąsiedztwa. Jestem w przyjacielskich stosunkach z bankierami, właścicielami restauracji i kawiarni, miejscowym

mechanikiem samochodowym, aptekarzem, kwiaciarką i całą rzeszą innych osób. Kiedy zatem chcę wziąć pożyczkę, bankier zna już moją twarz i imię. Ufa mi. Gdybym na gwałt potrzebował pieniędzy, udzieliłby mi pożyczki przez telefon! Kiedy jedno z moich dzieci jest chore, aptekarz chętnie omawia ze mną ten problem. Wzajemnie troszczymy się o nasze rodziny. Kiedy chcę przesłać komuś kwiaty, zawsze mogę zadzwonić do kwiaciarki i powiedzieć: „Nie dałoby się migiem zrealizować tego zamówienia?” Bez względu na okoliczności wyjdzie ze skóry, żeby tylko mnie zadowolić, ponieważ wie, że mnie również na niej zależy. Kiedy do miasta wpadają moi przyjaciele i chcę najlepsze miejsce w restauracji, mój znajomy kelner z wielką ochotą rezerwuje dla mnie świetny stolik.

Nie ma to nic wspólnego z wykorzystywaniem innych. Życie działa po prostu na takich zasadach. Ludzie uwielbiają pomagać tym, których znają i którym ufają. Każda z tych osób, jak też całe mnóstwo innych wie, że sam zrobię (i robiłem) dla niej równie wyjątkowe rzeczy. Nawet nie musiałbym się dwa razy nad tym zastanawiać.

Choć może niejedyn tak uczyni, nikt tak naprawdę nie chce cię poznać – stać się odbiorcą twojej uprzejmości – tylko wtedy, gdy czegoś od niego potrzebujesz. Może się to jawić jako nieszczerze, jak gdybyś był miły dlatego, że czegoś oczekujesz. Lepiej oczywiście, byś był życzliwy teraz niż nigdy, lecz jakże przyjemnie jest, jeśli ludzie, których potrzebujesz, zdążyli cię poznać jako miłego, szczerego człowieka. Czemu nie pokazać ludziom już teraz, jak wspólną jesteś osobą?

Zdarza się również, że musisz się z kimś spotkać w okolicznościach, które są dalekie od optymalnych – i czegoś od niego potrzebujesz. Na przykład jeśli popsuje się twój samochód, nie będziesz pewnie znał kierowcy ciężarówki, która go zaholuje. W takich wypadkach próbuj po prostu zostawić po sobie jak najlepsze wrażenie. Lecz kiedy to możliwe, staraj się spotykać i cieszyć ludźmi, zanim będziesz ich potrzebował. Ze zdumieniem przekonasz się, jak pomocni mogą się okazać.

Bądź świadom własnej „skali akumulacji”

O skali akumulacji usłyszałem po raz pierwszy od pewnego cenionego informatyka. Jakże wspaniałym darem później się okazała! Zasadniczo ta koncepcja pomaga ci ustalić, przy jakiej ilości pracy czy przy ilu projektach czujesz się w danym momencie najlepiej.

Nierzadko widywałem, jak niewiarygodnie kompetentne osoby nie wywiązywały się ze swoich zadań tylko dlatego, że one same – czy też ich pracodawca – nie wzięły tej koncepcji pod uwagę.

Wszyscy różnimy się od siebie. Każdy z nas posiada własne dobre i złe strony. Oprócz tego jednak wszyscy mamy niepowtarzalne temperamenty, które dyktują nam optymalne tempo pracy, liczbę zajęć czy projektów, z jaką w danej chwili możemy dać sobie radę.

Dziedzina, w której można zaobserwować to zjawisko, to rozmaite sposoby, w jakie ludzie czytają książki. Niektórzy wprost uwielbiają czytać tylko jedną książkę naraz. Delektują się każdą stroną i nie przyjdzie im nawet do głowy, aby zabrać

się do kolejnej lektury, dopóki nie ukończą ostatniej strony. Inni wręcz przeciwnie. Lubią wgłębiać się jednocześnie w pięć czy nawet sześć pozycji. Przeczytają rozdział lub dwa z jednej książki, odłożą ją na półkę i przez kilka tygodni nie wezmą ponownie do ręki. Gdybyś zmuszał ludzi, by ignorowali swoje nawyki czytelnicze (skale akumulacji), wyrwałbyś ich z naturalnego rytmu oraz pozbawił radości, jaką w innych okolicznościach wyniesliby z lektury. Zmalałaby ich zdolność przyswajania informacji, zaniknęłaby ich satysfakcja.

Choć większość nie bierze tego za istotny czynnik, nasze życie zawodowe jest bardzo podobne. Wielu jednak wykonuje obowiązki z przeświadczeniem, że każdy powinien pracować w takim samym tempie, że powinniśmy czy wręcz musimy wywiązywać się z zajęć na równi z kimś innym.

Moja ulubiona „skala akumulacji” to trzy do czterech projektów jednocześnie. Czuję się zatem najwygodniej, kiedy pracuję nad jedną książką, promuję inną, piszę artykuł i prowadzę miesięcznie parę wykładów. Jeśli zaś zajmuję się tylko jednym projektem, to zdecydowanie za mało, abym mógł się weń w pełni zaangażować. Tracę koncentrację, staję się nieco znużony i zniecierpliwiony, co w konsekwencji negatywnie odbija się na jakości pracy. Lubię poświęcać kilka godzin jednemu projektowi, a potem zabierać się do czegoś zupełnie innego. To może nie jest najlepsza metoda na organizację pracy, ale to moja metoda. Znajomi uważają mnie za szaleńca. Mnóstwo ludzi pytało mnie w ciągu ostatnich lat: „Jak możesz wykonywać aż tyle projektów?” Powodem, dla którego uważają mnie za wariata, jest to, że sami mają inną skalę akumulacji. Gdybym próbował pracować na ich sposób, chyba rzeczywiście bym oszalał!

Inni uwielbiają zajmować się wyłącznie jednym projektem naraz. Skupiają całą swoją uwagę na tym, nad czym pracują, dopóki zupełnie nie skończą. Wtedy, i tylko wtedy, zabierają się do czegoś innego. Jeśli mają zbyt dużo obowiązków na głowie, stają się bezradni i wyglądają na niekompetentnych. To wielka szkoda, gdyż większość tych ludzi jest daleka od braku kompetencji. W istocie gdyby takie osoby nie miały robić nic innego jak tylko zmieniać liczbę zajęć, nad którymi przyszłoby im się skupiać (czyli myśleć o jednej lub dwóch rzeczach, problemach czy projektach zamiast dziesięciu), wyglądałyby na genialne.

Zdarzają się oczywiście i takie sytuacje, w których po prostu nie możesz pracować w swoim ulubionym tempie. Możesz preferować koncentrowanie się na jednym projekcie, lecz okoliczności zmuszają cię, byś zajmował się sześcioma czy siedmioma. Nawet jednak w takich wypadkach poznanie własnej skali akumulacji okazuje się niezwykle pomocne. Możesz bowiem zorganizować pracę tak, by zrobić jak największy użytek z potencjału, jaki się w tobie kryje. Możesz stworzyć sztuczne „strefy czasowe” dla każdego ze swoich zadań. Możesz, na przykład, poświęcić jednemu projektowi trzydzieści minut, nie myśląc jednocześnie o niczym innym. Potem, po pięciominutowej przerwie, zacznij pracować nad projektem numer dwa. Nie przeskakuj z jednego zadania na drugie, koncentruj się na jednym.

Mam nadzieję, że poważnie przyjrzyysz się własnej skali akumulacji. Jeśli tak, odkryjesz tempo, które jest najwłaściwsze dla twojego temperamentu. To zaś uczyni tworzenie dostatku znacznie bogatszym doświadczeniem, w każdym tego słowa znaczeniu.

Nie panikuj!

Mimo iż Chicken Little* zupełnie rozminął się z prawdą, kiedy twierdził, że niebo spada na ziemię, ważne, byś zachowywał odpowiedni dystans nawet wtedy, gdy wydaje ci się, że miał rację. Pamiętaj, kiedy coś się wali, rzadko wali się do końca. Życie składa się z cykli.

Świetny przykład inwestycji, z której uzyskano olbrzymie dochody, to kalifornijski rynek nieruchomości. W ciągu mojego życia ów cykl wielokrotnie przybierał zarówno wyżkowe, jak i niżkowe tendencje. Jediną prawidłowością podczas tych fluktuacji było to, że wielu ludziom puszczały nerwy i wpadali oni w panikę, gdy sprawy przybierały zły obrót; zakładali, że spadek koniunktury będzie trwał w nieskończoność, że sytuacja może się tylko pogarszać. Kiedy jednak przyjrzymy się tym tendencjom całościowo, dostrze-

* Chicken Little – kurczak, bohater baśni amerykańskiej, który wierzy, że niebo obniża się ku ziemi, i przekonuje wielu swoich przyjaciół, iż nadchodzi wielkie niebezpieczeństwo (przypr. tłum.).

żemy, że często najlepszy okres, by zainwestować w jakiś interes, to czas ogólnej paniki.

Ludzie biznesu wpadają w panikę praktycznie z byle powodu – przekroczonego terminu, braku zamówień, komentarzy ze strony innych, lęku przed popełnieniem pomyłki, negatywnych trendów. Wymień cokolwiek, a z pewnością ktoś to kiedyś przedramatyzował. Nigdy jednak nie widziałem nawet jednego przypadku, by panika pomogła rozwiązać jakiś problem. W najlepszym razie bowiem panika jest neutralna, w najgorszym zaś stanowi ogromną przeszkodę. Prowokuje nieodpowiednie zachowania. Sprawia, że inni (jak też i ty) są spięci i pełni obaw. Potęguje prawdopodobieństwo zaistnienia błędów, przegapienia sposobności i braku porozumienia.

Nic tak nie staje na drodze sukcesowi oraz dostatkowi jak panika. Kiedy tylko postanowisz, by przestać panikować, sam zauważysz, że przytrafią ci się nieprawdopodobne rzeczy. Przekonasz się najpierw, że większość spraw, którymi się zamartwiasz, nigdy się nie zdarzy czy przynajmniej nie będzie aż tak straszna, jak początkowo myślałeś. Benjamin Franklin powiedział kiedyś: „W moim życiu zdarzyło się kilka potwornych rzeczy, z których niewiele zdarzyło się naprawdę”. Dzięki unikaniu paniki nie będziesz dłużej marnował czasu ani energii na rozwiązywanie problemów, które pewnie wcale nie muszą być rozwiązywane. Poza tym, kiedy nauczysz się nie tracić równowagi, objawi się twoja mądrość. Po zniknięciu trosk wyłonią się odpowiedzi. Zamiast głowy pełnej zmartwień będziesz miał głowę pełną rozwiązań. Wreszcie, kiedy zachowujesz spokój, wyzwalas

u innych najlepsze cechy. Wielu ludzi reaguje na uczucia innych. Jeśli zatem potrafisz trzymać swoje nerwy na wodzy, osoby, z którymi pracujesz, postąpią podobnie.

Życie jest zbyt krótkie, by spędzać je na ciągłych zmartwieniach. Aby wykorzystać twój najwspanialszy potencjał, musisz wykluczyć panikę z myśli. To zaś skieruje cię na odpowiednią drogę ku dostatkowi.

Twórz od środka

Możesz pracować długo i ciężko, być kreatywny, inteligentny, utalentowany, posiadać intuicję, a nawet szczęście – jeśli jednak nie rozumiesz znaczenia własnych myśli w procesie tworzenia, wszystko to zda się na nic.

Najistotniejszy czynnik w dążeniu do sukcesu, dostatku i szczęścia pochodzi z twojego wnętrza – twoich myśli. Jak przypomina nam James Allen w książce *As a Man Thinketh*: „Ciąg uparcie podsycanych myśli, dobrych czy złych, musi w końcu wywrzeć wpływ na daną osobę i jej położenie. Człowiek bezpośrednio nie może wybrać okoliczności, w jakich się znajduje, może jednak wybrać myśli, jakie miewa, toteż pośrednio, chociaż nieuchronnie, ukształtować swoje położenie”.

Gdybyś tylko mógł zajrzeć w umysły mężczyzn i kobiet, którzy odnieśli sukces, odkryłbyś całą gamę pozytywnej energii – myśli o sukcesie i dostatku, jak też brak choćby cienia wątpliwości. Aby zrodzić zewnętrzny dobrobyt, musisz najpierw stworzyć myśli o dobrobycie. Musisz po-

strzeżać siebie jako cenionego profesjonalistę, wyświeślać w umyśle własne marzenia oraz ambicje – z powodzeniem.

Zapewne kusi cię, by wierzyć, że przyjąłbyś bardziej pozytywną postawę, twoje myśli zaś stałyby się bardziej czyste i ukierunkowane na sukces po odniesieniu choćby namiastki powodzenia. To jednak oczywisty przykład stawiania sprawy na głowie. Najszybsza i najskuteczniejsza metoda zdobycia bogactwa to tworzenie od środka. Myśli mają olbrzymią moc. Użyj swojej wyobraźni, by zrodzić marzenia, a wkrótce nastąpią ogromne przemiany. By ponownie odwołać się do Jamesa Allena: „Niech człowiek radykalnie zmieni swoje myśli, a gwałtowna transformacja, jaka obejmie materialne warunki jego życia, wprawi go w zdumienie”.

Znam wielu ludzi, którzy odnieśli sukces w różnych dziedzinach. Mimo że mają różne talenty, temperamenty, umiejętności, podejście do etyki zawodowej i pochodzą z rozmaitych środowisk, łączy ich pewna wspólna cecha. Ową złotą nicią jest to, że każdy z nich postrzega siebie jako doskonalego profesjonalistę. Nigdy tego nie kwestionują. Nie mogą też zrozumieć, dlaczego ktoś inny miałby podawać w wątpliwość ich poziom zawodowstwa. Trudno im pojąć, dlaczego pozostali nie odnoszą sukcesu, według nich bowiem recepta jest całkiem prosta: Sukces rodzi się w umyśle, potem zaś przenosi na świat materialny. Ten proces nie działa w przeciwnym kierunku, jak to wielu zdaje się zakładać. Szeroko cenieni ludzie wiedzą, że jedyny aspekt ich życia, nad którym sprawują pełną kontrolę, to ich własne myśli. Wszyscy mamy identyczną przewagę, stąd więc rozpoczniemy!

Pozbądź się zwątpienia

W marzeniach możesz dokonywać niebывałych rzeczy – przebywać w dwóch miejscach jednocześnie, zmieniać sceny oraz otoczenie, przechodzić przez mury, stać się bogaty i sławny, pokonywać olbrzymie przeszkody, utrzymywać nienaganne stosunki z rodzicami, piastować kierownicze stanowisko, stworzyć dostatek, napisać bestseller, przemawiać do miliona ludzi i tak dalej. Podczas tych fantazji nigdy, ale to nigdy nie podajesz w wątpliwość swoich możliwości. Możesz sobie bowiem wyobrazić, jak śmiesznie wyglądałoby, gdybyś kwestionował w marzeniach własne umiejętności? Gdybyś powiedział nagle: „Chwila, chwila, przecież ja tego potrafię”? A jak często ci się w snach nie udaje? Rzadko. Nawet jeśli coś ci się już nie powiedzie, to zawsze dla konkretnego powodu – byś się czegoś nauczył, wypróbował własne siły, pokonał przeciwności losu, osiągnął kolejny poziom wzrostu. Ponieważ nie wątpisz w siebie, wszystko jest możliwe.

Lecz po powrocie do rzeczywistości większość z nas mar-

nuje ogromną ilość energii na wątpienie w swoje możliwości – ku naszej wielkiej szkodzie. Wątpimy we własne siły praktycznie przy każdym nowym zadaniu; nie wierzymy, że potrafimy dobrze pisać, przemawiać do grupy, wpaść na świetny pomysł czy rozwiązanie, pokonać jakąś przeszkodę, stworzyć lepszą pułapkę na myszy, sprzedać produkt czy usługę albo przeprowadzić negocjacje z ważną osobą. Kwestionujemy naszą wartość, wynagrodzenie, na jakie zasługujemy, wkład, jaki wnosimy do organizacji, dla której pracujemy, czy też nasze umiejętności kierowania firmą. Wątpimy w naszą zdolność radzenia sobie z odrzuceniem, rozpoczynania na nowo, jak też śmiałego stawania w obliczu wyzwań.

Niezawodną strategią osiągnięcia sukcesu jest wykluczenie wątpliwości z życia – co do jednej. Nie znaczy to jednak, byś zaczął robić niemądre rzeczy czy podejmować dziecinne decyzje. Znaczy to tyle, że powinienes zacząć pokładać w sobie zaufanie, stwarzać wewnętrzną wiedzę, świadomość, że posiadasz wszystko, co trzeba, aby stać się absolutnym zwycięzcą, aby zrealizować własne marzenia. Jedyna prawdziwa przeszkoda leży w samym zwątpieniu – całe zaś zwątpienie leży w twoich myślach.

Przez długie lata wmawiałem sobie, że nie potrafię przemawiać przed zgromadzeniami. Całym sercem wierzyłem w to narzucone przez siebie ograniczenie. Miałem nawet konkretne dowody, że moje przekonanie jest zgodne z prawdą. Jak już wcześniej wspomniałem, dwa razy zdarzyło mi się zemdleć przed publicznymi wystąpieniami. Któregoś dnia jednak mój przyjaciel i mentor poprosił, bym zabrał głos

przed dość dużą grupą. Jeszcze zanim nadeszła moja kolej mówienia, odwrócił się do mnie i powiedział: „Richard, twoje przeświadczenie, że nie potrafisz publicznie występować, jest absolutnie niedorzeczne. Usuń tę szaloną myśl z umysłu, a wszystko będzie w porządku. Pozbądź się jej natychmiast!” Pamiętam jego słowa, jak gdyby wypowiedział je dziś rano. Miał rację. W chwili, w której pozbyłem się wątpliwości, przemawianie przyszło mi bez najmniejszego trudu.

Sam możesz zrobić podobnie. Nie warto poddawać się zwątpieniu. Nie przysporzy ci ono żadnego pożytku. Wszelkie wątpliwości to tylko strata energii; blokują one twoją naturalną umiejętność tworzenia dostatku i bogactwa, które są twoim naturalnym prawem. Jeżeli jakiegokolwiek wątpliwości panoszą się w twoim umyśle, odpędź je. To znacznie łatwiejsze i korzystniejsze, niż sądzisz.

Poznaj tajemnicę milczenia

Tak w biznesie, jak i w życiu pragniemy aktywnie angażować się w proces tworzenia. Chcemy poznać odpowiedzi. Chcemy wiedzieć, co robić dalej. Chcemy odkryć naszą drogę do sukcesu. Jednak w wielu przypadkach – wierzę, że w większości – najlepsze odpowiedzi nie pochodzą z zaprogramowanego, opartego na pamięci myślenia, lecz raczej z ciszy wewnątrz nas samych. Mimo to całe mnóstwo ludzi próbuje określić własne ścieżki do sukcesu poprzez zbyt drobiazgową analizę sytuacji.

Czy zauważyłeś, że kiedy jesteś wyciszony i łagodny, milczący i spokojny, dokładnie wiesz, co masz robić? Zachowywanie milczenia nie odłącza twojego umysłu, lecz raczej aktywuje głębszy rodzaj inteligencji. Nikt nie ma całkowitej pewności, skąd owa głębsza inteligencja pochodzi ani też jak się nazywa, ale wszystkie rozwinięte kultury są przekonane o jej istnieniu. Gdy jesteśmy wyciszeni, czerpiemy z uniwersalnego źródła mądrości. Nie musimy aktywnie poszukiwać rozwiązań, ponieważ same do nas przychodzą.

Nie musimy polegać na naszym ograniczonym procesie myślenia, ponieważ korzystamy z dobrodziejstw „uniwersalnej myśli”.

Nabieranie nawyku, by ufać milczeniu, przychodzi bez trudu, jeśli bowiem choć raz to wypróbujesz, rezultaty cię olśnią. Gdy zaś się w tym wprawisz, twoje życie stanie się znacznie prostsze oraz mniej stresujące. Sukces zakradnie się niepostrzeżenie. Kiedy znowu będziesz potrzebował odpowiedzi, której nie sposób łatwo odnaleźć, nie łam sobie nad nią głowy, lecz przeprowadź pewien eksperyment. Zamiast aktywnie myśleć nad tą kwestią, pozwól jej odejść. Wystarczy, że znasz naturę problemu czy pytania. Pozwól, by pytanie osiadło niczym szlam w wodzie. Kiedy już to uczynisz, w twojej świadomości nastąpią magiczne rzeczy. Pojawi się coś poza tobą, wymiar myśli, nad którym nie masz żadnej kontroli. Niczym na tylnym palniku kuchenki, pytanie czy problem zacznie wrzeć. Z czasem – to może trwać kilka minut, godzin czy dni, w zależności od kwestii – w twoim umyśle wyświetli się odpowiedź. Bez najmniejszego wysiłku. To się po prostu wydarzy. Chociaż proces ten może cię zaskoczyć, mądrość, jaką zaowocuje, napelni cię rozkoszą. Ale ostrożnie, nie bierz siebie zbyt poważnie. Mądrość, której doświadczysz, nie pochodzi od ciebie, lecz z ciszy. Chyba właśnie zdradziłem ci sekret!

Uskładaj koszty dwuletniego utrzymania

Sugestia, by chomikować i zaciskać pasa, by przez okrągły rok lub dwa żyć z ołówkiem w ręku, może się z pozoru klócić z przesłaniem tej książki – aby się nie martwić. Czyż ciułanie na czarną godzinę nie opiera się na troskach i strachu? Wszystko zależy od punktu widzenia.

Parę lat temu wysłuchałem, jak pewien finansowy guru, który osiągnął niewyobrażalny sukces, tłumaczy, że zanim został bogaty, najważniejszą rzeczą, jaką dla siebie uczynił, było odłożenie kosztów dwuletniego utrzymania. Chociaż wymagało to olbrzymiego poświęcenia, dyscypliny, ciężkiej pracy i cierpliwości – i chociaż zaoszczędzenie takiej sumy zabrało mu pełne pięć lat – zwróciło mu się to z ogromnymi dywidendami, zwłaszcza psychologicznymi. Dało mu to nade wszystko spokój ducha, wolność, jakiej potrzebował, aby podejmować ryzyko, które byłoby trudne czy wręcz niemożliwe bez takiej finansowej podpory. Odłożenie kosztów paroletniego utrzymania pozwoliło mu zatem na to, by pozbyć się zmartwień, by sięgać po marzenia oraz finansowe sposobności.

Słyszałem też historyjkę o mężczyźnie, któremu we wczesnych latach siedemdziesiątych zaoferowano stanowisko w obiecującej firmie komputerowej, wówczas jeszcze w powijkach. Ponieważ zastosował wcześniej strategię finansowej rezerwy, mógł przyjąć pracę – bez strachu – która choć gwarantowała z początku dość niskie wynagrodzenie, zapewniała pracownikom udział w akcjach firmy. Nie dręczyły go żadne zmartwienia. Jeśli przedsięwzięcie się powiedzie, świetnie. Jeśli zaś nie, będzie to przynajmniej cenne doświadczenie. Ale ten mężczyzna nie był pierwszą osobą, której zaproponowano ową posadę. Początkowo wybrano kogoś innego. Ten człowiek nie miał prawie wcale oszczędności. Był obdarzony niezwykle inteligencją i talentem, zarabiał krocie. Lecz jak wielu innych żył z miesiąca na miesiąc. Miał wysoki dług hipoteczny, wraz z żoną jeździli drogimi samochodami, jadal w ekskluzywnych restauracjach, a czwórka ich dzieci uczęszczała do prywatnych szkół. Wydawali większość tego, co zarabiali. Mimo że oferta pracy wyglądała na najlepszą okazję jego życia, postanowił ją odrzucić – zbyt ryzykowna! Trawiło go za dużo trosk. Kiedy dziś spogląda wstecz, mówi: „Gdybym miał dość dyscypliny, by za czasów młodości oszczędzać, nie wahałbym się ani chwili. Wziąłbym tę pracę od ręki”.

Krótko mówiąc: mężczyzna, który podjął ryzyko, w niespełna dziesięć lat zdołał zgromadzić ogromną fortunę. Jego psychologiczna gotowość, by nie bać się ryzyka, zmieniła go w multimilionera. Mężczyzna zaś, który również pragnął tej posady, lecz trawiło go zbyt wiele obaw, dziś, grubo po

sześćdziesiątce, wciąż żyje z miesiąca na miesiąc. Jego poczucie lęku silnie ograniczyło nadejście dostatku.

Morał tej opowieści jest oczywisty. Tylko wtedy, gdy masz niebywale wręcz szczęście, dążenie do dostatku nie wiąże się z podejmowaniem choćby nieznacznego ryzyka. Jeśli jednak jesteś absolutnie, całkowicie zależny od pewnego, regularnego wynagrodzenia, jeśli boisz się, że od wylądowania na bruku dzieli cię raptem kolejna wypłata, możesz odrzucić sporo okazji, które pojawią się na twojej drodze.

Gra jest warta świeczki – rzadsze wakacje; tańszy samochód, dom czy odzież; ograniczenie wieczorów spędzanych poza domem, jak też innych luksusów czy nawet potrzeb – by w końcu uzbierać ten dwuletni dochód na koncie bankowym. Zdumiewające, jak twórczy możesz się stać – odpowiednio bardziej agresywny albo gotowy, by eksperymentować z nowymi i/lub niezwykłymi sposobnościami – kiedy twoje utrzymanie nie zależy od codziennych trudów. Zaczynaj więc już dziś, otwórz fundusz na „czarną godzinę”. Za kilka lat będziesz mógł wydać – lub rozdać – zgromadzone oszczędności. Będziesz mógł z nimi zrobić, co ci się będzie żywnie podobało.

Uwolnij się od lęku przed dezaprobatą

Ilu ludzi wybiera kariery czy kierunki zawodowe, opierając się na tym, co inni – rodzice, krewni, nauczyciele, przyjaciele – uważają, że powinni oni robić. „Powinieneś zostać lekarzem, prawnikiem, pilotem, muzykiem” to potężne przesłanie, zwłaszcza jeśli jest często powtarzane oraz związane ze statusem, prestiżem, aprobatą społeczną czy też innego rodzaju uznaniem psychologicznym.

Oto przykład kogoś, kogo znam osobiście: Już w dzieciństwie wmawiano Stephenowi, że rodzice będą z niego dumni tylko wtedy, gdy zostanie prawnikiem. Dorastał ze świadomością, że jedynie w taki sposób może uszczęśliwić mamę i tatę. Wszyscy bliscy oczekiwali, że taka będzie jego droga. Przez okrągłe dwa lata rodzina nie wyrażała się o nim inaczej jak tylko: „przyszły pan adwokat”. Dwaj krewni byli prawnikami. Jako że obaj odnieśli ogromny sukces, pozostali członkowie rodziny darzyli ich głębokim szacunkiem.

Z czasem Stephen rzeczywiście został prawnikiem. Sęk

w tym, że prawo napawało go odrazą, frustrowała go zaś zaskakująca trudność, z jaką przychodziło mu zarobienie większej sumy. Aspekty prawa, które przyprawiły jego przyjaciół i kolegów o szybsze bicie serca, jego samego wpędzały w otępienie. Zmagał się z zawodem przez dwa lata, dopóki nie pomyślał, że wkrótce oszaleje.

Po kilku sesjach terapeutycznych Stephen odkrył, że to lęk przed rozczarowaniem rodziców pchnął go do wyboru kariery, która nie dawała mu absolutnie żadnej satysfakcji. Przekonał się, że strach przed dezaprobatą może znacznie zmniejszyć nasze szanse na sukces.

Kiedy już poznał źródło swojego lęku, udał się do poradni zawodowej, gdzie seria testów ujawniła, że jego predyspozycje do wykonywania obecnego zawodu mieszczą się w dolnych czterech procentach wyników wszystkich innych poddawanych testom adwokatów. Nic dziwnego, że nie mógł osiągnąć sukcesu! Ledwo się nadawał do takiej pracy. Z testów wynikało również, że o wiele bardziej odpowiadają mu dziedziny takie jak marketing czy promocja. Postanowił na próbę zmienić kierunek. Wkrótce pokochał swoje nowe zajęcie całym sercem i wreszcie zaczął oddychać pełną piersią. Mnóstwo jego pomysłów okazało się na wagę złota, toteż niemal z dnia na dzień stał się „rozchwytywanym towarem”. Jego sytuacja finansowa szybko osiągnęła punkt, w którym stał się całkiem bogaty i, co ważniejsze, bardzo szczęśliwy.

Przesłanie tej strategii ma olbrzymie znaczenie: Najlepsze szanse na sukces uzyskamy jedynie poprzez wykorzenie lęku. Włączając w to strach przed dezaprobatą ze strony

innych. Zbadaj przyczyny, dla których wybrałaś swój zawód. Z czystej przyjemności i autentycznego zainteresowania? Oto, gdzie można odnaleźć prawdziwy dostatek. Może jednak na twój wybór wpłynęła chęć zadowolenia matki i ojca czy też kogoś innego? Czy zdecydowałaś się na pracę ze względu na uwagę, jaką miałeś nadzieję przyciągnąć? Jeżeli odpowiedź na te pytania brzmi: „tak”, może już pora, byś rozejrzał się za nowym zajęciem. Gdyby zaszła taka konieczność, możesz porozmawiać z psychologiem albo doradcą zawodowym, którzy pomogliby ci rzucić nieco więcej światła na tę sprawę czy też podsunęli parę konkretnych propozycji. Wszelki trud opłaci ci się w dwójnasób. Jeżeli zmienisz kierunek i podejmiesz pracę z czystej miłości, nie zaś dlatego, że uważasz, iż „to odpowiednie dla ciebie zajęcie”, możesz być bliżej sukcesu, niż jawiło ci się to w najśmielszych marzeniach.

Trzymaj w portfelu czy w torebce listę okazyjnych miejsc zakupów

Jestem ostatnią osobą, którą bym podejrzewał o to, że wcieli tę strategię w życie, a co dopiero o to, że o niej napisze. Jednak możliwość zgromadzenia oszczędności dzięki niej jest tak ogromna, że zbrodnią byłoby o niej nie wspomnieć. Idea ta jest naprawdę prosta; wszystko, czego na początek potrzeba, to ołówek i kartka papieru.

Każdy zdaje się mieć ten sam problem, kiedy wybiera się na zakupy czy do restauracji. Masz całkowitą pewność, że jakoś tak rok temu widziałeś czy słyszałeś o świetnej restauracji, którą chciałbyś wypróbować, sklepie, który byłby znakomity na świąteczne albo urodzinowe sprawunki, czy też innym miejscu, które prowadziłoby sprzedaż czegoś, czego nabycie wielce by cię interesowało. Mijają miesiące i prawie nikt już nie pamięta o tym wyjątkowym, okazjnym miejscu. Znajduje to potwierdzenie zwłaszcza w wielkich aglomeracjach miejskich. Jako że ani nie pamiętasz, ani nie masz łatwego dostępu do sklepów, o których słyszałeś, wydajesz

w końcu znacznie więcej, niż wydałbyś w innych okolicznościach.

Rozwiązanie jest niebywale proste i praktyczne. Po prostu trzymaj w portfelu czy też w torebce uporządkowaną, uzupełnianą na bieżąco listę miejsc, o których słyszysz. Możesz się o nich dowiedzieć od przyjaciół albo sąsiadów, albo też w lokalnej stacji radiowej. Rokrocznie możesz zaoszczędzić tysiące dolarów, jeśli zwrócisz się do informacji bibliotecznej z prośbą o wyszukanie najlepszego przewodnika konsumenta. Wynagrodzenie bibliotekarza opłacane jest z twoich podatków, nie wahaj się więc prosić go o pomoc. Przewodnik konsumenta to owoc długich godzin pracy. Autorzy tego typu publikacji poświęcają znaczną część swojego życia na to, by odnaleźć najkorzystniejsze sklepy w twojej okolicy. Może stać się twój, jeśli tylko o niego poprosisz. Okazyjne ceny, na jakie trafisz, mogą wynikać z ograniczonego asortymentu artykułów, brakujących rozmiarów, wyprzedazy produktów, które nie podlegają zwrotowi, kupna hurtem, likwidacji działu czy nawet całego sklepu lub też wielu innych czynników.

Pewien mój przyjaciel podzielił się ze mną ostatnio opowieścią, która wywodzi się z tej właśnie idei. Przez blisko rok prowadził listę okazji sklepów, o których słyszał. Ponieważ zbliżała się rocznica jego ślubu, postanowił sprawić żonie jakiś wyjątkowy podarunek. Od dawna marzyła o nowej bransoletce. Przejrzał więc szybko listę i dostrzegł nazwę dużego sklepu jubilerskiego, który miał być zlikwidowany. Telefonicznie dowiedział się, że sklep ma zostać zamknięty za niespełna tydzień. Odbył trzydziestominuto-

wą przejazdzkę i dosłownie za bezcen nabył przepiękną bransoletkę. Zaoszczędził siedemdziesiąt pięć procent ceny! Gdyby nie prowadził listy „okazyjnych sklepów”, wydałby znacznie więcej, niż to konieczne.

Strategia ta przydaje się też wtedy, gdy musisz kupić fura podarków urodzinowych dla dzieci czy prezentów ślubnych dla nowożeńców. To się naprawdę opłaca. Gorąco polecam, byś ją wypróbował.

Nie polegaj na zbyt wielu danych

Kiedy ludzi zaczyna dręczyć fraszka czy strach, często za bardzo skupiają się oni na danych, aby ulżyć niepokojom – aby poczuć się lepiej. Wychodzą z takiego oto założenia: Jeśli uda mi się to rozpracować, wszystko będzie w porządku. Obarczeni troskami maklerzy będą się zatem gapić w ekrany komputerów w celu zebrania danych, zamiast telefonować i sprzedawać akcje. Kierownicy organizacji będą przeglądać raporty i sprawozdania finansowe, lecz będą zarazem wstrzymywać się od podejmowania kroków, które by usprawniły pracę. Dilerzy, którzy obawiają się wejść z towarami na rynek i wykonać handlowe telefony albo którzy boją się odrzucenia w taki czy inny sposób, poświęcą niezliczone godziny na wysyłanie korespondencji czy też czytanie fachowej literatury, ale jednocześnie nie zdecydują się na ryzyko, prowadzenie rozmów telefonicznych albo transakcji handlowych. Tego typu „gromadzenie danych” może zaspokoić ich ciekawość i zabrać im sporo czasu, najczęściej nie wywrze jednak pozytywnego wpływu na realizację obowiązków.

Oczywiście łatwo usprawiedliwiać nasze czyny, decyzje, sposób, w jaki spędzamy czas, zwłaszcza kiedy jesteśmy pełni obaw. Zawsze możemy racjonalizować, że to, co robimy, jest niezbędne i ważne – im więcej informacji posiadamy, tym lepiej. Racja? Czasem pokrywa się to z prawdą, lecz nie zawsze.

Zdarzają się i takie sytuacje, w których nadmiar danych może zaszkodzić zdobywaniu pieniędzy. Zbyt wiele informacji może nas przekonać, że mamy na głowie za dużo, by stawiać konieczne do osiągnięcia prawdziwego sukcesu kroki; że nasze czyny są zbyt ryzykowne, zbyt pochopne. I nierzadko będziemy mieć słuszność. Ale to raczej wyjątek niż reguła. Najczęściej nadmiar danych wypełnia nasze głowy pełnymi obaw i strachu myślami, które usidlają nas w jednym miejscu. Mój ulubiony cytat mówi: „Jeśli zanim jeszcze byśmy rozpoczęli, musielibyśmy pokonać każdą możliwą trudność, nic – ale to nic – nie zdołalibyśmy osiągnąć”. Odkryłem, że posiadanie zbyt wielu danych, nadmierne przemyślanie nad zbiorem faktów to często główny czynnik, który zachęca nas do pokonywania każdej możliwej trudności, zanim jeszcze rozpoczynamy, zanim podejmujemy jakiekolwiek działanie.

Kiedy następnym razem przyłapiesz się na tym, że wypełniasz głowę faktami i ślęczysz nad danymi, zrób krok w tył. Zdecyduj, czy to, co robisz, przysporzy ci korzyści, usprawni pracę – czy może starasz się odwlec kroki, które by rzeczywiście wniosły do twojego życia dostatek? Bądź szczerzy wobec siebie. A może zamiast rozważać fakty, powinienes podnieść słuchawkę i zatelefonować. Całkiem możliwe, że masz już wszelkie informacje, jakich potrzebujesz, prosta decyzja zaś, by przestać się martwić, to obecnie sprawa największej wagi.

Znajdź mentora

Jeżeli ktoś chciałby zostać świetnym hydraulikiem, powinien mieć na tyle zdrowego rozsądku, by wyszukać doświadczonego kolegę, na przykład takiego, który albo przeszedł właśnie na emeryturę, albo przejdzie w najbliższym czasie, i skorzystać z jego wsparcia, porad oraz inspiracji. To pomocne, by mieć kogoś, z kim od czasu do czasu można wypić filiżankę kawy, wymienić poglądy – kogoś, do kogo można się zwrócić, komu można postawić pytania, u kogo można znaleźć wsparcie, z kim wreszcie można trochę pofilozofować.

Nigdy nie widziałem ani nie słyszałem, by ktoś zaczął się cofać w wyniku znalezienia mentora. Kiedy jednak rozpytuje dokoła, bardzo niewielu, w ogólnym rozrachunku, przyznaje, że kogoś takiego posiada.

Sam miałem już kilku mentorów, którzy wnieśli nieocenyony wkład w rozmaite aspekty mojego życia – pracę, zarabianie pieniędzy, inwestycje, marketing, wystąpienia publiczne, nawet kondycję fizyczną. Tak mentor, jak i uczeń zyskują sporo na takim związku, to idealny handel wymien-

ny. Korzyści, jakie wynosi zeń uczeń, są oczywiste: poczucie zawodowej solidarności, wiara we własne siły, fachowe wskazówki – nakreślona droga na przyszłość. Mentorowi zaś przyjemność sprawia niesienie pomocy, możliwość nauczania, świadomość, że jest doceniany i potrzebny, przywilej zrewidowania tego, co przez lata robił właściwie, oraz perspektywa przekazania pałeczki. To prawdziwe błogosławieństwo wiedzieć, że twoje idee służą komuś innemu.

Często możesz odnaleźć mentora w kręgu współpracowników – starszego przyjaciela, kogoś, z kim przez długie lata utrzymywałeś znajomość, kogo darzysz szacunkiem czy też z kim lubisz spędzać wolne chwile. Mentor to osoba, która z radością dzieli się swoimi ideami. Nie trzeba formalizować stosunków poprzez nazywanie takiej osoby „mentorem”, wystarczy, byście oboje przejawiali gotowość, aby usiąść wspólnie czy przynajmniej porozmawiać przez telefon w regularnych odstępach czasu – raz na miesiąc, raz na dwa miesiące. Daj jasno do zrozumienia, że masz zamiar nauczyć się tak wiele, jak potrafisz. Dzisiaj wyszukanie mentora przychodzi znacznie łatwiej niż kiedykolwiek przedtem. Choć nic nie zastąpi osobistych kontaktów – pracy z ludźmi, którzy cię kochają i/lub troszczą się o twój sukces – w razie potrzeby możesz zwrócić się do agencji pośredniczących w doborze mentorów. Nie pozwól, by cokolwiek przeszkodziło ci odnaleźć wspaniałego, opiekuńczego mentora. Unikniesz wówczas błędów, a w przyszłości całymi latami będziesz zbierał nagrody. Najlepszy sposób, by odplacić się mentorowi, to często złożenie obietnicy, że kiedy już osiągniesz odpowiednią pozycję, sam uczynisz podobnie wobec kogoś innego.

Rozkoszuj się sukcesem innych

Bądźmy tu wobec siebie uczciwi. Czy przypadkiem nie przyłapałeś się kiedyś na tym, że potajemnie życzysz komuś, aby mu się nie powiodło? Nie tyle, by spotkało go jakieś prawdziwe nieszczęście, ile raczej, by nie odniósł większego od ciebie sukcesu? Czasem ciężko jest życzyć komuś dobrze, szczególnie tym, których znasz na wylot – przyjaciołom, kolegom z pracy, sąsiadom, członkom rodziny. Trudno pogodzić się z tym, że to znajomy dostał awans, na który ty tak długo pracowałeś. Niełatwo podziwiać młodszą siostrę w telewizji czy najnowsze auto sąsiada. Wszyscy jesteśmy ludźmi; od czasu do czasu stajemy się zazdrośni. Miewałem klientów, którzy byli nieco zazdrośni o powodzenie nawet własnych współmałżonków.

Choć skryte pragnienie, aby utrzymywać innych na własnym poziomie, może wynikać z pokusy albo przynajmniej nawyku, z pewnością nie jest ono w twoim interesie. Abyś sam mógł wstąpić na szczyt, musisz życzyć dobrze każdemu, mieć autentyczną nadzieję, że wszystkim uda się spo-

żytkować ich potencjał, życzyć, by i ci, których znasz, i ci, których nie znasz, zdołali zrealizować swoje marzenia oraz osiągnąć wielkość.

Grunt w tym, byś zdawał sobie sprawę, że naokoło bez przerwy pojawia się mnóstwo sposobności. Kiedy zaś jedni spełniają swoje zamierzenia, drudzy mają nawet większy paszтет do podziału. Nie chcemy oglądać siebie nawzajem w najniższym wspólnym mianowniku, lecz w najwyższej wspólnej wizji. Wszyscy możemy cieszyć się sukcesem, a kiedy udaje się to komuś z nas – komukolwiek – wzrastają szanse pozostałych.

Gdy życzysz komuś wszelkiej pomyślności, rodzi się w tobie siła napędu, wewnętrzne podłoże sukcesu. Przypomina to duchowi o twojej troskliwej, opiekuńczej naturze. Wytwarza w tobie atmosferę, która pomaga zdobyć powodzenie i zgromadzić majątek. Gdy rozkoszujesz się sukcesem innych, zraszasz nasiona w ogrodzie sukcesu.

Zauważ, jak wspaniale się czujesz, kiedy życzysz innym dobrze. Jeśli twoje życzenia są szczerze, posłużą jako przypomnienie, że dawanie i otrzymywanie to dwie strony medalu. Gdyż sukces, który spotyka innych, sprawia tyle samo przyjemności, co sukces, który spotyka ciebie samego. Zaczynj rozkoszować się sukcesem innych i obserwuj, jak wzrasta twoje poczucie wielkości!

Stawiaj sobie pytanie: Dokąd może mnie zawieść ta decyzja?

Wielu z nas kroczy pewnymi ścieżkami dlatego tylko, że same się przed nami pojawiają. Często jednak takie ścieżki prowadzą nas w kierunki czy miejsca, do których wcale nie chcemy dotrzeć. Możesz zaoszczędzić mnóstwo czasu i energii, jeśli zadasz sobie proste, bezpośrednie pytanie: Dokąd może mnie zawieść ta decyzja? Potem zaś skup się na odpowiedzi.

Usłyszałem swego czasu pewną historyjkę o „wyprawie do Abilene”, która brzmi mniej więcej tak: W małej mieścinie w Teksasie siedzieli na werandzie czterech przyjaciół. Dzień był wyjątkowo upalny, grubo ponad trzydzieści pięć stopni. Ktoś napomknął, że w Abilene, jakieś dwieście mil dalej, otwarto świetną restaurację. Droga nie była pokryta asfaltem, a samochód nie miał klimatyzacji. Mimo to czterej przyjaciele wyładowali w rozgrzanym do czerwoności aucie, w podróży do Abilene. Odbyta w niemiłosiernym upale wyboistym traktem przejażdżka była nieprzyjemnym doświadczeniem. Cała czwórka była sfrustrowana i rozszoszona.

Kiedy po jakichś pięciu godzinach dotarli wreszcie na miejsce, jeden z przyjaciół spytał z irytacją w głosie: „A tak właściwie po co tu przyjechaliśmy?” Inny, dość pewny siebie, odparł: „Myślałem, że to ty chcesz jechać”. „Ja wcale nie chciałem tu przyjeżdżać, ale myślałem, że ty chcesz”, padło w odpowiedzi.

Krótko mówiąc, żaden z nich nie miał najmniejszej ochoty na to, by udać się do Abilene. Każdy sądził, że ktoś inny chce się tam wybrać. Nikomu nie przyszło do głowy zapytać: Dokąd może mnie zawieść ta decyzja? Nikt nie postawił pytania: Po co właściwie jedziemy?

Ileż zjazdów rodzinnych albo spotkań w interesach wygląda podobnie? Czyż nie zdarza się, że nikt tak naprawdę nie chce tam przebywać, ale każdy przyszedł, ponieważ zakładał, iż ktoś inny tego chce?

Czasami w pracy wybieramy się na własne „wyprawy do Abilene”. Na przykład, kiedy terapeuci czy też konsultanci otwierają prywatne gabinety, nierzadko postanawiają pracować w weekendy i pobierać połowę opłaty, jaka obowiązuje w dni robocze. Wierzą, że w taki sposób szybciej i łatwiej rozwiną swoją praktykę. To założenie jest dalekie od prawdy. Jeśli postawisz sobie pytanie: Dokąd może mnie zawieść ta decyzja?, otrzymasz dość niemile, choć możliwe do przewidzenia odpowiedzi. W tym wypadku twój interes zdominują ludzie, którzy będą mogli zobaczyć się z tobą wyłącznie podczas weekendów. Klienci przywykną do tego, będziesz miał nawał pracy pod koniec tygodnia – kiedy twój współmałżonek ma wolne albo kiedy odbywa się twój ulubiony mecz piłkarski. Utkniesz na dobre! Co się zaś ty-

czy zaniżonych stawek, to znowu kopiesz pod sobą dołek. Jeśli pobierasz zbyt niskie opłaty za swoje usługi, klienci rozpoviedzą wszem i wobec, jaki jesteś wspaniały oraz uczciwy, ponieważ tak niewiarygodnie mało żądasz! Wkrótce ludzie będą walić drzwiami i oknami do twojego gabinetu, a sam pójdiesz z torbami!

Kiedyś zwrócił się do mnie mężczyzna, który nie potrafił oprzeć się pokusie, aby rozszerzyć sprzedaż swojego produktu na nowy obszar. Nie wziął jednak pod uwagę, że jeśli osiągnie swój zamiar (co mu się udało), ucierpi na tym jakość jego życia (co się rzeczywiście stało). Kiedy podejmował decyzję, aby rozszerzyć swój interes, zignorował fakt, że będzie musiał poświęcać dodatkowe dwadzieścia godzin na jazdę samochodem. Gdy dziś spogląda wstecz, twierdzi, że powodziłoby mu się znacznie lepiej, gdyby się skoncentrował na dotychczasowym obszarze czy przynajmniej rozwijał interes w rozsądnych granicach geograficznych. I znowu, mógł łatwo uniknąć wszelkich komplikacji, jeśli postawiłby sobie pytanie warte milion dolarów.

Nigdy nie zaszkodzi zapytać: Dokąd może mnie zawieść ta decyzja? Kiedy tak uczynisz, oszczędzisz sobie wielu kłopotów i błędów. Ciągłe zadawanie sobie tego prostego pytania skieruje twoją energię ku rejonom, które okażą się korzystne tak dla ciebie, jak i dla innych.

Pamiętaj o złotej zasadzie

Czy pamiętasz złotą zasadę, którą wpajano większości z nas w okresie dzieciństwa i wczesnej młodości? Brzmi ona tak: Nie czyni drugiemu, co tobie niemiłe. Jakże inaczej jeszcze można by wyrazić tę magiczną formułkę? Zaraz, zaraz. Nic w naturze nie ginie. Jak Kuba Bogu, tak Bóg Kubie. Jeśli nie masz nic miłego do powiedzenia, lepiej w ogóle się nie odzywać. Powstało bez liku rozmaitych odmian tej jednej z pierwszych lekcji, jakie staramy się zaszczepić naszym dzieciom.

To jedna z najprostszych, najłatwiejszych do zastosowania recept na zdobycie dostatku. Aby nie owijać w bawełnę, wszystko, co musisz zrobić, żeby zapewnić sobie miłe traktowanie, szacunek i życzliwość innych – jak też ich pomoc i pochwały – to przejawiać te cechy samemu!

Bądź osobą troskliwą. Wyciągaj pomocną dłoń. Bądź miły. Wychodź innym naprzeciw. Stań się nawet bardziej hojny. Mów: „Dziękuję”. Te i setki innych podobnych maleńkich gestów to sposoby, w jakie możesz pokazać światu, że dobro innych leży ci na sercu.

Dawanie i otrzymywanie to naprawdę dwie strony medalu. To różne formy energii wszechświata. Bo przecież to, co ofiarujesz, jest dokładnie tym, co dostajesz. Jeśli zatem twój cel to stworzenie wypełnionego dostatkiem życia, najważniejszą rzeczą, jaką możesz zrobić, jest wspieranie innych w realizowaniu identycznego zamierzenia. To dziedzina życia, którą możesz kontrolować. Możesz kontrolować, jak jesteś hojny. Możesz chwalić oraz pomagać, wyświadczać przysługi, być życzliwy wobec innych.

Nie popełnij błędu, nie daj się ponieść frustracji czy zniecierpliwieniu, jeśli twoje gesty życzliwości natychmiast się nie zwrócą. Wszechświat kieruje się własnymi prawami i wyczuciem chwili. Bądź wytrwały i opiekuńczy. Jeżeli postępujesz zgodnie ze złotą zasadą, to tylko kwestia czasu, zanim w twoim życiu zagości wszystko, czego pragniesz.

Nie bój się prosić o rekomendacje

W niemal każdym rodzaju biznesu, jaki próbujesz rozwinąć, kluczem są rekomendacje. Bez względu na to, czy starasz się rozbudować prywatną praktykę, powiększyć własny interes czy nawet usprawnić zbieranie funduszy na cele charytatywne, rzeczą niezbędną jest proszenie o pomoc. Należy zaangażować innych, sprawić, aby wypowiedali się o tobie pozytywnie, rozpuścić wici.

Wielu ekspertów z dziedziny biznesu podziela opinię, że największe źródło niepowodzeń tkwi w strachu przed proszeniem o rekomendacje – proszeniem o biznes, proszeniem o pomoc, proszeniem o sprzedaż. Sam również przychyliłbym się do tego stwierdzenia. Na ogół bowiem ludzie boją się prosić o wsparcie. Wolą pozostać bezpieczni w cieniu, niż podjąć ryzyko i wyjść na otwartą przestrzeń. W rzeczywistości jednak, jak wszyscy doskonale wiemy, poddawanie się lękom wcale nie jest bezpieczne. Strach przyniesie ostatecznie zgubę wielu interesów. I znów, aby robić pieniądze, musisz wyzbyć się zmartwień.

Oto prosty przykład, jak łatwo prośenie o rekomendacje może przynieść nieocenione korzyści. Wraz z całą rodziną regularnie bywam w miejscowej restauracji. Należymy chyba do grona jej najbardziej wytrwałych i lojalnych klientów. Nigdy nie omieszkamy pochwalić tak właściciela, jak i kucharza. Pragniemy przekazać im, jak bardzo doceniamy ich umiejętności i ciężką pracę. I wciąż powracamy. Choć potrawy są wyśmienite, ludzie zaś cudowni, lokal nie prosperuje tak dobrze, jak mógłby. Nie leży bowiem w zbyt widocznym miejscu, a właściciel w ogóle nie inwestuje w promocję.

Teraz najciekawsza część. Mimo że udowodniliśmy, iż stomy po jego stronie, mimo że wielokrotnie dawaliśmy mu do zrozumienia, iż pragniemy, by odniósł sukces, zarządca nigdy, ale to nigdy nie poprosił nas o pomoc. Nigdy nie zwrócił się do nas z prośbą, byśmy przyprowadzili paru przyjaciół, rozdali karty dań czy choćby powiedzieli innym o jego świetnej restauracji.

Możecie sobie wyobrazić, co by się stało z jego biznesem, gdyby zwyczajnie poprosił nas, jak też kilku innych oddanych klientów – ludzi, których zna dość dobrze – o pomoc? Każdego wieczoru, podejrzewam, ustawiałyby się długie kolejki w oczekiwaniu na wolny stolik; ludzie tłoczyliby się drzwiami i oknami, by tylko dostać się do środka! Mógłby, na przykład, zwrócić się do mnie: „Richard, wiem, że naprawdę uwielbiasz tę restaurację. Kiedy następnym razem tu wstąpisz, nie zechciałbyś przyprowadzić ze sobą paru przyjaciół, tak by mogło nas wypróbować więcej osób? Jeśli tak zrobisz, obiecuję, że obniżę ci rachunek

o połowę” (mógłby zaoferować w zamian butelkę wina gratis, darmowy posiłek, kupon na danie o obniżonej cenie czy cokolwiek innego).

Mnóstwo ludzi (ze mną włącznie) rozkoszuje się sukcesem innych, toteż wywołałoby to w nich zażenowanie, gdyby, poproszeni, nie pospieszili z pomocą. Możesz sobie pomyśleć: „Gdybyś naprawdę chciał przyprowadzić przyjaciół do restauracji, czyż nie zrobiłbyś tak sam z siebie?” Niekoniecznie. Ludzie chodzą do restauracji z różnych przyczyn. Ja wraz z rodziną szukam odprężenia, spontaniczności. Kiedy myślę o restauracji, myślę zwykle o własnych potrzebach i preferencjach. Ale lubię też wyświadczać przysługi, jeśli ktoś mnie o to poprosi, zwłaszcza jeśli darzę tę osobę sympatią.

Nie kosztuje mnie zbyt wiele, by zadzwonić do przyjaciela czy dwóch i poprosić ich, aby do nas dołączyli. Pewnie i tak szukałbym jakiegoś pretekstu, by się z nimi zobaczyć. Oto doskonała okazja. Spotykam się z dobrym przyjacielem, a zarazem pomagam właścicielowi restauracji. Jeśli ten zarządca (i miliony mu podobnych) używałby rekomendacji jako źródła nowego biznesu, w ciągu krótkiego okresu mógłby podwoić czy nawet potroić swoją obecną klientelę.

Zasada ta odnosi się niemal do każdego rodzaju biznesu, jaki starasz się rozwinąć. Nie wszyscy, lecz większość ludzi naprawdę gotowa jest nieść pomoc. Śmiało, proś. Zaskoczy cię tempo, w jakim rozrośnie się twój interes!

(PS. Zamierzam podarować właścicielowi restauracji egzemplarz tej książki!)

Uświadom sobie, że przekonanie: „Okazja puka tylko raz” to mit

Trudno wyobrazić sobie przekonanie, które bardziej niż to opierałoby się na strachu. Ta idea wryła się już jednak tak głęboko w naszą zbiorową świadomość, że stała się powszechnym przeświadczeniem. Ludzie wierzą, że kiedy przystają na owo głupawe ograniczenie, kierują się w istocie mądrością. Lecz w rzeczywistości wmawiają wówczas sobie i światu: „Wypaliła się już cała moja kreatywność. Jestem pusty. Moje życie dobiegło kresu”. Bzdura!

Gdy ktoś twierdzi: „Okazja puka tylko raz”, co on, na Boga, sobie myśli? Sposobności kryją się dosłownie wszędzie. Kiedy mówimy, powstają tysiące nowych możliwości z zakresu biznesu. Miliony więcej należy udoskonalić, na dobrą sprawę więc źródło dodatkowych okazji jest nieograniczone. Każdego dnia rodzą się cudowne prace – zawiązują się nowe partnerstwa, wchodzą w życie nowe projekty, urzeczywistniają nowe produkty i technologie. Są też książki, które trzeba napisać, dzieci, które trzeba wykształcić, domy, które trzeba posprzątać, oraz takie, które trzeba wy-

budować. Ludzie, wręcz całe kultury, potrzebują pomocy – tak więc z naszej unikatowej kreatywności skorzystać może wiele osób. Wszyscy mamy do zaoferowania pewne dary i talenty. Żyjemy w świecie nieskrępowanego potencjału, w świecie twórczego geniuszu. Wszystko, czego wymaga od nas sukces, to wiedza, nie nadzieja, że wokół jest mnóstwo okazji.

Jeśli przyswoisz sobie przekonanie, że okazja puka tylko raz, możesz zacząć reagować zbyt pochopnie, kiedy ukaże się przed tobą coś na kształt sposobności. Możesz przyjąć pracę, za którą tak naprawdę nie przepadasz, czy też przenieść się w okolice, która kłóci się z twoim temperamentem. Zamiast dokonać przemyślanego wyboru, wynikającego z mądrości, radości i zdrowego rozsądku, dasz się ponieść impulsowi. Z drugiej strony, jako że strach zaciemnia ci wizję, nie wykorzystasz wspaniałych okazji, kiedy znajdą ci one drogę. Lęk przekona cię, abyś poczekał na coś innego, to bowiem jawi się zbyt ryzykowne albo zbyt przerażające, albo poza twoimi możliwościami, albo jeszcze jakieś. Strach zdusza okazje z obu końców.

Kiedy wyzbędziesz się niepokoju, że naokoło nie ma dość możliwości, same zaczną się one przed tobą pojawiać. Brak strachu pozwoli ci dostrzec cele oraz sięgać wzrokiem poza ryzyko. Gdy zrozumiesz, że okazja nie zdarza się tylko raz w życiu, posiadasz wiarę w siebie, by wypróbować nowe opcje i patrzeć z otwartym umysłem na kolejne sposobności. Twoje oczy dojrzą inne metody robienia rozmaitych rzeczy; ujrzą okazje nawet w niepowodzeniach z prze-

szłości. Uprzytomnisz sobie, że szanse towarzyszyły ci od początku; zwyczajnie ich nie dostrzegałeś.

Pozbądź się strachu. Wszechświat to nieograniczone źródło możliwości. Wokół ciebie też jest ich bez liku. Możesz ze zdumieniem odkryć, że właśnie teraz zbliża się do ciebie któraś z nich.

Wyszukuj wydatki, których można dokonywać wspólnie zamiast indywidualnie

Pewien mój klient podzielił się ze mną bardzo sprytnym sposobem, w jaki sfinansował nowy biznes. Mieszkał obok raptem sześciu innych rodzin przy prywatnej drodze. Darzył swój dom szczerym uwielbieniem, lecz opieka nad nim stawała się powoli poważnym finansowym obciążeniem. Życie na wsi, twierdził, wymagało od niego dokonywania coraz to nowych zakupów – kosiarka do trawy, drabina, furgonetka z drugiej ręki, piła łańcuchowa. Wszystko, co kupił, musiało też oczywiście być konserwowane, ubezpieczane, naprawiane. Chociaż nie mógł sobie na niego pozwolić, czuł, że przydałby mu się traktor. Jakże uda mu się rozwikłać ten problem?

Potem nadeszło olśnienie. Hmm! Zastanawiał się, czy sąsiedzi podobnie zapatrują się na koszt utrzymania na wsi. Owszem, mieli wręcz identyczne odczucia, jak się wkrótce okazało. Krótko mówiąc, zwołali zebranie i zadecydowali, że przy sprzyjających okolicznościach będą odtąd dokonywać jednego zakupu dla całej ulicy zamiast siedmiu, które

i tak przez większość czasu zalegałyby w garażach. Postanowili sprzedać wiele obecnych przedmiotów, uzyskane zaś w ten sposób pieniądze miały posłużyć na zakup wspólnych rzeczy. Będą więc posiadać jedną furgonetkę zamiast siedmiu, jedną piłę łańcuchową, jeden przycinacz gałęzi.

Nie wszyscy przystawali na zakup konkretnych rzeczy. Pojawiło się też kilka spornych szczegółów, a nawet nieporozumień dotyczących przechowywania, utrzymywania, podejmowania decyzji, terminów użytkowania, prawa własności czy odpowiedzialności. Ale co z tego? Wręcz niewiarygodne oszczędności były tego warte. W tym wypadku mieszkańcy okolicy cieszyli się wkrótce samochodem ciężarowym, traktorem i niemal wszystkim, czego trzeba, by prowadzić efektywne oraz wydajne gospodarstwo rolne. Odkryli, że nieskończenie łatwiej utrzymać jeden przedmiot wspólnie niż siedem indywidualnie. Z czasem ich wydatki spadły o około dwadzieścia pięć procent. Dzięki tej prostej idei każda rodzina zaoszczędziła rocznie tysiące dolarów. Mój klient mógł rozwinąć interes bez finansowych obaw. Inna rodzina z sąsiedztwa mogła założyć fundusz, aby w przyszłości wysłać dzieci do college'u, jeszcze inna mogła pozwolić sobie na wycieczkę na Hawaje. A to dopiero początek. Jako że rokrocznie unikasz wyrzucania pieniędzy w błoto, korzyści finansowe, które płyną z tego rodzaju „wspólnych zakupów”, mnożą się długimi latami, toteż w końcu masz wystarczający kapitał, by zgromadzić dostatek, jakiego pragniesz. Zyskuje na tym również środowisko naturalne, gdyż ubywa odpadków oraz nakładu finansowego na ich ponowne przetworzenie.

Nie trzeba dodawać, że większość ludzi nie mieszka w sąsiedztwie sześciu rodzin przy prywatnym podjeździe. Ogólna koncepcja jednak pozostaje taka sama bez względu na to, gdzie mieszkasz. Kiedy to tylko możliwe, staraj się dokonywać wspólnych zamiast indywidualnych zakupów. W podobnych dyskusjach najczęściej myśli się o niecodziennych nabytkach – drugim domu, łodzi, członkostwie w klubie. Lecz można tu brać pod uwagę też mniejsze, nieco tańsze przedmioty. Jeśli jesteś takiego samego wzrostu co twoja siostra czy przyjaciel, dlaczego nie połączyć niektórych waszych wydatków na ubrania? Bo przecież jak często nosisz sweter za sto dolarów? Wielu zaoszczędza rocznie ponad tysiąc dolarów, kupując wspólnie parę rzeczy! Czy myślisz nad tym, by nabyć przybory turystyczne? Przyznaj uczciwie, jak często będziesz z nich korzystał? Raz na rok, jeśli dopisze ci szczęście. Resztę czasu przeleżą w garażu albo na strychu, obok twoich nart, rowerów i innego sprzętu sportowego. Nie rozsądniej byłoby zebrać kilku przyjaciół i podzielić się tym wydatkiem? W ten sposób możesz wejść w posiadanie najlepszego ekwipunku za ułamek ceny. I nigdy, ale to nigdy nie odczujesz różnicy.

Albo możecie wybrać się wspólnie na zakupy i zrobić sprawunki hurtowo, co wiąże się często ze znacznymi oszczędnościami. Ludziom, którzy mieszkają w obrębie miast, opłaca się dzielić samochód pomiędzy dwóch czy trzech znajomych. Mam dwóch przyjaciół, którzy naprawdę chcieli wstąpić do klubu win. Szkopuł w tym, że żaden z nich nie spożywał tyle wina, by zagwarantować sobie prawo wstępu. Doskonałym rozwiązaniem okazało się więc

wykupienie jednej karty na nich obu. Nawet niewielkich zakupów można dokonywać wspólnie. Czy któryś z twoich przyjaciół nie prowadzi prenumeraty tego samego co ty magazynu? Albo gazety? Co robisz z tymi czasopismami, kiedy je już przeczytasz? Czy nie byłoby łatwiej dzielić się niektórymi z tych rzeczy i połączyć wydatki z sąsiadami i/lub przyjaciółmi? Jeśli dokładnie przyjrzesz się swoim potrzebom i podzielisz z innymi paroma sprawunkami, możesz zgromadzić całkiem pokaźną fortunę. To z kolei uwolni część potrzebnego kapitału, zredukuje odpadki, jak też umniejszy twoje finansowe zmartwienia. W dodatku posiadanie czegoś na spółkę z kimś innym może być świetną zabawą. Wypróbuj to, a założę się, że ci się spodoba!

Z umiarem rozporządzaj swoim wakacyjnym budżetem

Chociaż w istocie swej nie jest to książka o sprytnych metodach oszczędzania pieniędzy, tej jednej nie mogłem się oprzeć. Odkładanie pieniędzy, zwłaszcza zaś sporej sumy pieniędzy, to nierzadko jeden z najłatwiejszych sposobów, by zapewnić właściwy rozwój twoich zasobów finansowych. Aby z kolei zagwarantować sobie wolny od zmartwień urlop, musisz czerpać zeń wszelką przyjemność ze świadomością, że nie ponosisz przy tym ogromnych kosztów. Możesz się wówczas zrelaksować, a zarazem nie zadrećcać wydatkami.

Wielu ludzi zdążyło się już przekonać na własnej skórze, że aby bez problemu wydać większość zaoszczędzonych z emerytury pieniędzy, wystarczy zatrzymać się w luksusowym hotelu w jakimś egzotycznym miejscu, jak choćby Honolulu. Ty możesz jednak ograniczyć ten wydatek nawet o dwie trzecie, jeśli tylko zdobędziesz się na nieznaczny wysiłek, jaki trzeba, by wynająć wakacyjne mieszkanie, i to prawdopodobnie w odległości zaledwie kilku przecznic od

owego komfortowego domu wczasowego. Możesz oczywiście zapłacić najwyższą stawkę za apartament, jeśli skorzystasz z pośrednictwa lokalnej agencji, albo zaoszczędzić połowę czy też więcej, jeśli zaprowadzisz miesięczną prenumeratę miejscowej gazety. Dzięki temu wejdiesz w kontakt z osobami, które chcą wynająć własne mieszkania czy domy.

Jeżeli odczuwasz nieodpartą potrzebę, by posiadać drugi dom, rozważ niniejszą ideę. Pewien mój przyjaciel chciał nabyć mieszkanie w Maui. Zdawał sobie sprawę, że statystycznie prawie każdy właściciel wakacyjnego apartamentu twierdzi, iż dwie najszcześniejsze chwile w okresie jego posiadania to dzień, w którym go kupili, oraz dzień, w którym go sprzedali. Tego rodzaju domy są bowiem rzadko używane, lecz pochłaniają ogromne sumy, które można by przeznaczyć na inne cele.

Mimo to mój przyjaciel nie potrafił oprzeć się pokusie, oto więc, co zrobił. Wiedział, że w najlepszym wypadku spędzi tam od dwóch do czterech tygodni rocznie. Zebrał zatem grupę dodatkowych dziesięciu osób, z których każda pokryła jedną dziesiątą ceny mieszkania i uzyskała w ten sposób możliwość korzystania z niego przez jeden miesiąc w roku. Jako że podjął się ryzyka, włożył sporo pracy oraz wysiłku w stworzenie owego zespołu, sam otrzymał prawo do dwumiesięcznego użytkowania. Wszyscy współwłaściciele mogą osobiście korzystać z apartamentu przez miesiąc, odstąpić go przyjacielom albo wynająć komuś zupełnie obcemu. Nazywa się to prywatnym udziałem okresowym i nakłada na posiadaczy koszty umniejszone o jedną

trzecią czy nawet jedną czwartą w stosunku do publicznego udziału okresowego. Każdy z właścicieli może w dodatku zajmować mieszkanie przez pełen miesiąc zamiast zwykłego tygodnia czy najwyżej dwóch. W tym wypadku wartość apartamentu uległa podwojeniu, toteż mój przyjaciel oraz jego wspólnicy są dziś szczęśliwymi urlopowiczami. Rozsądne wydatkowanie wakacyjnych dolarów stanowi gwarancję, że mniej cennego czasu stracisz na zamartwianie się kosztami.

Dokonaj świadomego wyboru pomiędzy stałą a zmienną stopą procentową długu hipotecznego

Oto klasyczny przykład decyzji finansowej, która niemal zawsze podejmowana jest z poczuciem lęku. Ale zmartwienia, jakie towarzyszą temu postanowieniu, mogą cię kosztować dziesiątki tysięcy dolarów. Pomyśl tylko, co by się stało, gdyby te pieniądze pracowały na ciebie, a nie przeciwko tobie.

Od czasu do czasu pomiędzy zmienną a stałą stopą oprocentowania hipoteki pojawiają się niebagatelne różnice. Oczywiście nie zaszkodzi wydać nieco więcej pieniędzy, by uciszyć niepokój, nie trzeba jednak od razu płacić zbyt dużo.

Nikomu niestety nie jest dane zaglądać w kryształową kulę. Jeżeli więc wybierzesz stałe oprocentowanie, a inflacja i stopa procentowa utrzymają się w przyszłości na niskim poziomie, z pewnością będziesz tego żałował. Jeżeli jednak zdecydujesz się na zmienne oprocentowanie, a inflacja i stopa procentowa ponownie pójdą w górę, również będziesz tego żałował.

Wielu ludzi zakłada z czystego strachu, że wysoka inflacja i wysokie stopy procentowe powrócą – że to nieuniknione. Pełne obaw osoby wierzą zatem, że zawsze rozsądniej wybierać zmienną stopę oprocentowania długu hipotecznego. Ale czy ów lęk znajduje potwierdzenie w rzeczywistości, czy to tylko oparty na troskach przesąd?

Chociaż tematy tego rodzaju najbardziej fachowo rozpastrują podręczniki ekonomiczne, wierzę, że to też fascynujący przykład tego, jak zmartwienia mogą zahamować rozwój dostatku. Zamiast odprężyć się i docenić fakt, że jako państwo wyciągnęliśmy naukę z błędów z przeszłości, czyli robiliśmy użytek z niezwykle niskich zmiennych stóp oprocentowania, wielu z nas pada ofiarą nierzeczywistego strachu. Uważamy, że „na razie jesteśmy bezpieczni”.

Oto kilka faktów. Przed 1979 rokiem polityka amerykańskiego Federalnego Banku Rezerw ogniskowała się na stopach procentowych zamiast na wzroście zasobów pieniężnych. Według większości ekonomistów, inflacja zachodzi w wyniku przerostu zapasów finansowych w stosunku do produkcji gospodarczej kraju. Innymi słowy, ilość pieniędzy, jaka znajduje się w obiegu, przewyższa masę towarową. To właśnie miało miejsce w latach siedemdziesiątych w Stanach Zjednoczonych. Strategia, jaką obrali wtedy zarządcy Federalnego Banku Rezerw, przejawiała swoistą arogancję, która ugruntowała ich w przekonaniu, że mogą stawiać sobie za cel odpowiednią stopę oprocentowania, aby utrzymać inflację na właściwym poziomie. Cóż za katastrofa! Od tamtej pory jednak Federalny Bank Rezerw, niczym nawrócony pijak, dąży do osiągnięcia stałego wzrostu pie-

nieżnego. Wskutek tej diametralnej zmiany wielu ekonomistów uważa, że hiperinflacja należy już do przeszłości, a związane z nią lęki powinny zostać na dobre pogrzebane. Nikt nie może mieć całkowitej pewności. Ale tak twierdzą eksperci.

Zaprzysiężeni finansisci zdradzili mi, że typowy właściciel domu, który decyduje się na pożyczkę o stałej stopie procentowej, mówi: „Boję się. Nie mogę ryzykować. Stracę pieniądze, jeżeli oprocentowanie pójdzie w górę”. W istocie mądrzejsze oraz bliższe prawdy stwierdzenie brzmiałoby, że posiadacz domu naraża się na stratę lub zysk bez względu na to, jaką podejmie decyzję. Jeśli ktoś czerpie cały dochód z niezmiennego planu emerytalnego, rozsądniej byłoby, gdyby wybrał spłatę długu hipotecznego o stałym oprocentowaniu. Przeważająca większość właścicieli domów nie posiada jednak określonego dochodu. Jeśli więc inflacja powróci, liczne grono posiadaczy domów otrzyma podwyżki honorariów, profity, premie, dotacje w ramach opieki socjalnej oraz odsetki z oszczędności.

Większość ekonomistów sądzi, że kryzysy finansowe są już reliktem, gdyż, jako społeczeństwo, lepiej orientujemy się w cyklach biznesu oraz wiemy, czego się wystrzegać. Od czasu Wielkiego Kryzysu doświadczyliśmy kilku recesji, z których pewne były bardziej od innych bolesne. Jednak żadna z nich nawet w połowie nie wyrządziła takiego spustoszenia jak Wielki Kryzys, więc jedynie klasyczny czarnowidz wciąż utrzymuje, że podobna sytuacja może się powtórzyć.

Uważam, że wybór pożyczki o stałej stopie oprocentowania opiera się głównie na lęku i okazuje się najczęściej niewłaściwą decyzją. Pomimo że nie istnieją żadne gwarancje, jeśli ktoś dokona postanowienia na bazie faktycznych informacji, nie zaś strachu, zdecyduje się pewnie na mądrzejsze posunięcie.

Wypkup godziwą polisę ubezpieczeniową

Niewielu znalazłoby podstawy, aby skutecznie podać w wątpliwość wartość pewnych rodzajów ubezpieczenia. Ale poziom twojej wybranej polisy, którą możesz odpisać od podatku, leży u sedna wyklarowanego planu finansowego. Ogólnie rzecz ujmując, powinieneś wybierać najwyższe, dające się odliczyć od podatku ubezpieczenie, na jakie pozwala ubezpieczyciel – a różnicę inwestować w siebie. Im mniej się zamartwiasz, tym więcej oszczędzasz!

Z pewnego punktu widzenia (choć zaręczam, że nie jestem przeciwnikiem ubezpieczeń) wszystkie polisy ubezpieczeniowe opierają się na strachu. Posiadasz jakąś cenną rzecz – auto, dom, biznes, źródło zarobkowania, nawet zdrowie – i boisz się, że w którymś momencie może się jej przydarzyć coś złego: sam umrzesz albo zachorujesz, samochód zostanie skradziony albo uszkodzony, dom albo interes pochłoną płomienie. Ubezpieczenie ma za zadanie chronić cię przed takimi i innymi lękami. Niektóre troski muszą oczywiście pojawiać się częściej niż inne. Na przykład każ-

dy kiedyś umiera, jednak nie wszyscy padają ofiarą wypadku drogowego. Większość w pewnym okresie życia potrzebuje opieki medycznej, lecz tylko nieznaczny odsetek zostaje pozwany do sądu. Do ciebie należy selekcja trosk, przed którymi najbardziej chcesz się zabezpieczyć.

Jako że większość rzeczy, których naprawdę się boisz, nigdy się nie wydarzy, wyniesiesz spore korzyści z wyboru najwyższej, możliwej do odpisania od podatku polisy ubezpieczeniowej – i, co za tym idzie, opłacania najniższej z możliwych składek. Pamiętaj, abysь potem zainwestował różnicę.

Któregoś dnia wysłuchałem audycji radiowej, której gościem był specjalista z dziedziny „ubezpieczeń dóbr konsumenckich”. Rozwazał plusy i minusy „poszerzonych gwarancji” na pojazdy, sprzęt elektroniczny oraz inne dobra. Stwierdził, że na dobrą sprawę nie istnieją żadne plusy, a cały ten przemysł stanowi swego rodzaju minus. Jego zdaniem, w rzeczywistości zwraca się mniej niż dwadzieścia pięć procent opłaconych składek. W podsumowaniu oznajmił, że statystycznie konsument lepiej by na tym wyszedł, gdyby pieniądze przeznaczone na składki odkładał na czarną godzinę, gdzie pewnie pozostałyby nienaruszone. Jeżeli z jakiejś nieprawdopodobnej przyczyny poniósłby stratę, wciąż miałby pieniądze, by dokonać koniecznych napraw albo zakupić ekwiwalent danego przedmiotu.

Kalkulacje przy tego typu decyzjach są dość oczywiste. Czemu więc ludzie decydują się na bardzo niskie ubezpieczenia i płacą wysokie składki? Odpowiedzią jest strach.

Kiedy rozdzielisz rozsądne finansowe obawy i oparte wyłącznie na lęku decyzje, możesz uwolnić nieograniczone pokłady tak finansowej, jak i emocjonalnej potęgi. Grunt w tym, abyś zdobył się na odwagę, by przyznać, że strach nie przyniesie ci nic dobrego, oraz szczerść, by określić prawdziwe źródło twojej decyzji. Pamiętaj, strach usidla cię w nieistotnych detalach i nieprawdopodobnych sytuacjach. Znacznie mądrzej wychodzić z lepszego założenia – wiedzieć, że twoje zmartwienia nigdy się nie zmaterializują.

Pogwizduj podczas pracy

Zdumiewające, co może się wydarzyć, kiedy zachowujesz się tak, jakbyś kochał to, co robisz. Pozytywna energia pomaga i tobie, i wszystkim naokoło ciebie. Jest zaraźliwa. Wyzwala w pracy kreatywność i żywiołowość. Stwarza rytm harmonii i radości. Wzmaga dociekliwość, zainteresowanie oraz koncentrację.

Jeden z moich ulubionych fragmentów bajki *Peanuts* to ten, w którym Charlie Brown zwiesza głowę. Popada w depresję. Gdy stoi ze spuszczoną głową i przygarbionymi ramionami, tłumaczy Linusowi, że aby być naprawdę zrozpaczone, należy przede wszystkim na takiego wyglądać; że negatywna postawa pomaga utrzymać podły nastrój. Dalej zaś wyjaśnia, że gdyby unieść głowę i uśmiechnąć się, szybko zniknęłaby depresja, a powróciłoby dobre samopoczucie! Idea pogwizdywania w pracy opiera się na identycznym założeniu, tyle że dotyczy przeciwnej postawy. Kiedy doceniasz przywilej robienia tego, co robisz, niemal nie możesz wpaść w zły nastrój. Zamiast narzekać, dostrzegasz

wszystkie rzeczy, które tak w pracy, jak i w życiu osobistym sprawiają ci autentyczną przyjemność. Przyjęcie pozytywnej postawy uwzniaśla twoją perspektywę. Mniej skupiasz się na trudnościach i bolączkach, a bardziej na dobrodziejstwach i przyjemnościach twojej pracy. Dociekliwość dodaje ci ducha, byś rozważał nowe opcje i nowe metody rozwiązywania problemów. Utrzymuje twój umysł świeży i otwarty, pełen wigoru i zainteresowania. Przenosi się to też na ludzi dookoła ciebie. Chętniej przychodzą ci z płynącą ze szczerego serca pomocą. Naprawdę słuchają tego, co masz do powiedzenia, i doceniają cię bardziej niż przedtem. Zdarza się tak wiele z rzeczy, których zawsze pragnąłeś – a wszystko to zapoczątkowuje jeden uśmiech.

Zacznij dzisiaj, przekonaj się, czy potrafisz zastosować postawę pogwizdywania podczas pracy w czasie wypełniania swoich codziennych obowiązków. Zauważysz natychmiastowe przejście od zrzędlivosti i powagi ku beztrósce i radości. Zdobywanie dostatku to pełen wesołości proces. Rozchmurz się i zaznaj nieco przyjemności!

Pobudzaj kreatywność w innych i pokładaj w nich wiarę

Zdumiałoby cię, co ludzie mogą zrobić (i zrobić), jeżeli dasz im szansę oraz uwierzysz w ich potencjał. Trzeba jednak pamiętać, że każdy posiada sobie tylko właściwe dary i talenty. Ty też możesz pomóc w wydobywaniu owych darów i talentów na światło dzienne. Innymi słowy, zamiast siedzieć beczynnie i czekać, aż ludzie staną się doskonali – i złościć się, że tacy nie są – sam również weź nieco odpowiedzialności za ten proces poprzez stworzenie idealnego środowiska pracy.

W kręgach biznesu popularne jest pewne powiedzenie: Obdarz kogoś reputacją, której musi sprostać, i patrz, jak lśni. To prawda. W odpowiednim środowisku większość ludzi staje się pracowita, utalentowana, twórcza i produktywna. Podobnie jak ty czy ja, pragną zadowalać innych. Rzadko kiedy jednak trafiają na idealne środowisko pracy.

Co dzieje się z człowiekiem, który jest niepewny, urażony czy wylękniony? Traci on większość motywacji, by stać na wysokości zadania, jak również wiele innych pozy-

tywnych, związanych z pracą cech. Rozważ następujący przykład: Masz asystenta. Co dnia, kiedy przekracza próg, przypominasz mu, jaki jest niekompetentny. Wytykasz mu jego słabości oraz błędy. Upokarzasz go w obecności osób postronnych. Potem zaś sam znikasz za drzwiami. Pytanie brzmi: Jak czuje się twój asystent? Trudno orzec z całkowitą pewnością, ludzie bowiem inaczej reagują na podobne sytuacje. Lecz możliwe, że jest albo wystraszony, niepewny, wrogi wobec ciebie, albo też, co nawet bardziej prawdopodobne, kłębą się weń wszystkie te uczucia naraz. Jego wydajność pracy stanie pod znakiem zapytania. Jeżeli to nim jesteś rozczarowany, mijasz się z istotą rzeczy! W mojej książce nie wypełniłeś swojego zadania.

Czyż nie pomnożyłbyś szans na to, by zaskarbić sobie oddanego, pracowitego asystenta, gdybyś odnosił się doń z autentycznym szacunkiem? Czyż twój asystent nie pracowałby bardziej wytrwale i nie kierowałby się twoim interesem, gdybyś traktował go z uprzejmością, przypominał mu często, jak bardzo go doceniasz, chwalił, kiedy uda mu się zrobić coś dobrze? Przecież chcemy, by każdy miał o sobie jak najlepsze mniemanie. Chcemy, by inni wierzyli we własne możliwości, czuli się pewnie i bezpiecznie; postrzegali siebie jako osoby obdarzone nietuzinkowymi talentami, kompetencją i kreatywnością. W ten sposób wygrywają wszyscy.

Gdy pobudzasz kreatywność w innych i pokładasz w nich wiarę, to tak, jakbyś stwarzał idealne warunki dla ogrodu. „Obsiewasz” otoczenie, które najpewniej obrodzić może w sukces. Kiedy obsadzasz ogród, pragniesz mieć właściwy typ gleby, wilgotność i nasłonecznienie. Gdy umacniasz

pozytywny wizerunek ludzi w ich własnych oczach – zamiast go osłabiać – budujesz psychologiczny ekwiwalent. Ta sama zasada znajduje zastosowanie bez względu na to, czy zatrudniasz gospodynię domową, prawnika, księgowego, publicystę czy też kogokolwiek innego. Odnosi się do twoich dzieci, małżonka, przyjaciół i sąsiadów. Zawsze zdaje egzamin: Kiedy w kogoś wierzysz, a ta osoba zdaje sobie z tego sprawę, mogą się wydarzyć magiczne rzeczy. Od tej chwili przekonaj się, czy możesz oczekiwać od innych wielkich wyczynów. Sam wykonaj swoją działkę, stwórz idealne warunki pracy. Bądź życzliwy, cierpliwy i pomocny. Potem zasiądź wygodnie i obserwuj, co się będzie działo.

Nie marnuj swojej energii

Podstawowy błąd, jaki popełnia wielu ludzi, to marnowanie energii w konfrontacjach ze specjalistami. Robimy tak cały czas – wobec naszych lekarzy, finansistów, sprzedawców polis ubezpieczeniowych. Wychodzimy z takiego oto założenia: Ta osoba to ekspert; lepiej, żebym jej usłuchał. Nierzadko oczywiście owo założenie pokrywa się z prawdą i powinieneś słuchać. Bądź jednak ostrożny, podjęcie ostatecznej decyzji zarezerwuj dla samego siebie. Pamiętaj, jeśli zamierzasz robić pieniądze, sam musisz poczuwać się do odpowiedzialności. Dostatek i radość płyną z twojego wnętrza, nie zaś od innych osób.

Jak zwykle powodem, dla którego tak chętnie marnujemy naszą energię, jest strach. Martwimy się, że jeśli nie usłuchamy eksperta, popełnimy poważny błąd. Gdy wyeliminujesz ten lęk, przekonasz się, że tworzenie dostatku to znacznie łatwiejszy proces, niż przypuszczałeś. Kiedy podejmujesz decyzje z ośrodka mądrości, a nie ośrodka strachu – oraz nie tracisz własnej potęgi – twoje postanowienia

okazują się najczęściej trafne. Kierują cię ku twoim marzeniom i celom. Owszem, należy otaczać się specjalistami, jak również dostrzegać słabe punkty wiedzy i doświadczenia. Potęga powinna jednak pozostać w tobie.

Przypuśćmy, że sprzedawca ubezpieczeń wmawia ci z uporem, iż to, czego naprawdę potrzebujesz, to długoterminowa, opiewająca na milion dolarów polisa. Ale ty tłumaczysz mu: „Taki krok pochłonąłby większość mojego dodatkowego dochodu i nie pozostawiłby żadnych zasobów finansowych na inwestycje, jakich chciałbym dokonać”. I dalej ciągniesz wyjaśnienia: „Gdybym wykupił krótkoterminową polisę, miałbym takie samo zabezpieczenie za jedynie część kosztów”. Jednakże sprzedawca ubezpieczeń, ugrzęzły w strachu, próbuje cię przekonać, abyś postzegął życie z jego punktu widzenia. Ufa, że oferuje ci bezstronną poradę i kieruje się twoim interesem. „Jeszcze będziesz tego żałował”, mówi w końcu, próbując nasilić strach, jakiego możesz już doznawać. I co teraz? To przecież „ekspert”.

Bez względu na to, czy masz do czynienia z natrętnym sprzedawcą ubezpieczeń, nieśmiałym finansistą, niekompetentnym lekarzem albo prawnikiem czy też kimkolwiek innym, najistotniejsze pytanie, jakie musisz sobie postawić, to: Na kim tu spoczywa odpowiedzialność? Odpowiedź zawsze będzie brzmiała: Na tobie! Z pewnością chcesz wziąć pod rozwagę poradę, jaką otrzymujesz, zwłaszcza jeśli za nią płacisz. Ale pamiętaj, że to ty jesteś szefem. Ostateczna decyzja należy do ciebie. Ufaj swoim własnym instyngtom i mądrości, nie zaś słowom i lękom ekspertów. Jeżeli masz

głębokie przeczucie, że powinieneś podążać za instynktami, podążaj za nimi. Ufaj sobie.

Wybrałem się kiedyś do lekarza, ponieważ przez większość czasu odczuwałem dziwne pobudzenie. Doktor z miejsca zawyrokował, że to, czego mi trzeba, to środki uspokajające. Uważałem, że to czysty nonsens! Nalegałem, iż musi to być coś innego. „Niech pan posłucha, młodzieńcze”, odezwał się aroganckim tonem, „widywałem to setki razy”. Wychodził z takiego oto oczywistego przekonania: „Wiem, co dla ciebie najlepsze! Ja tu jestem lekarzem. Ty tylko pacjentem”. Postanowiłem nie stosować się do jego porady. Byłem święcie przekonany, że to coś innego. Udałem się więc do lekarza, który miał bardziej holistyczne nastawienie. Po mniej więcej dwóch minutach, podczas których zadawał mi pytania dotyczące mojego stylu życia, wybuchnął śmiechem. „Richard”, zwrócił się do mnie pełnym szacunku i delikatności tonem, „pijasz jakieś dziesięć razy więcej kawy, niż powinieneś. Ogranicz spożycie kofeiny i przedzwoń do mnie za dwa tygodnie”.

Okazało się, że miał absolutną rację. Ale ważniejsze od jego dobrej porady było to, że usłuchałem własnych instynktów. Gdybym zastosował się do rady pierwszego lekarza, resztę życia mógłbym spędzić na środkach uspokajających, pijąc przy tym piętnaście do dwudziestu filiżanek kawy dziennie! Oto rada, której chciałbym ci udzielić: Nie roztrwaniaj swojej potęgi. Moc twojej mądrości wprawi cię w zdumienie.

Żądaj tyle, ile jesteś wart

Pewna moja znajoma to jedna z najlepszych profesjonalistek w swojej dziedzinie. Prawie każdy, kto miał sposobność z nią pracować, zdaje się podzielać ów osąd. Dlaczego zatem pobiera ona około trzydziestu do czterdziestu procent mniej niż jej ubożsi w doświadczenie, jak też umiejętności konkurencji? Jej problem to oczywiście strach. Trawi ją nierzeczywista troska, że jeśli będzie żądała więcej, straci klientelę oraz reputację uczciwego przedsiębiorcy. Wierzy, jak wielu innych, że podstawowym powodem, którym zawdzięcza swój sukces, są jej „rozsądne” ceny. Bzdura! Przyczyną, dla której odniosła tak ogromny sukces, jest fachowość. Mogłaby pewnie podwoić opłaty, a przy tym zatrzymać większość klientów. Stare powiedzenie, które odnosi się i do sprzedaży produktów, i do poboru zbyt niskich opłat za usługi, mówi: Jeśli na każdej transakcji tracisz grosz, liczbą nie powetujesz strat.

Żądanie zbyt niskich honorariów za profesjonalne usługi zdradza poważne, często nie dostrzegane problemy. Najważ-

niejszym z nich jest chyba to, że twój rozkład dnia jest wówczas fałszywie napięty, nie masz już więc ani czasu, ani energii, by angażować się w inne czynności, które mogłyby ci przynieść nieocenione korzyści – czynności, które mogłyby ci pomóc stworzyć dostatek, jakiego pragniesz.

Przeprowadźmy kilka prostych kalkulacji. Moja przyjaciółka na przykład pracuje z reguły z sześcioma klientami dziennie, sześć dni w tygodniu. Po odjęciu czasu, jaki poświęca na sprawy związane z zarządzaniem przedsiębiorstwem, prowadzenie samochodu, sporządzanie harmonogramu zajęć, wykupywanie polis ubezpieczeniowych, dogłębne księgowości, okazuje się, że z każdym z klientów spędza równe dwie godziny. Toteż potrzebuje całego swojego dochodu, by związać koniec z końcem. Cel, którego realizację odwleka od długich lat, to powrót do szkoły, gdyż, jak twierdzi, nie ma czasu. Mnie jednak wydaje się, że postawiła sprawę na głowie! Nie ma czasu, żeby nie wrócić do szkoły. To przecież jej marzenie. A z dążenia do marzeń wyłania się dostatek.

Przypuśćmy, że podwoiłaby swoje honorarium z (symbolicznych) pięćdziesięciu do stu dolarów. Załóżmy też, że podniesione stawki rzeczywiście zniechęciłyby kilku jej klientów. Aby w pełni zilustrować tę tezę, rozważmy najgorszy scenariusz, według którego równe pięćdziesiąt procent klientów zrezygnowałoby z jej usług! Spójrz, co by się stało: Po pierwsze, zarabiałaby dokładnie tyle samo pieniędzy w połowie czasu! Dzięki jednej wolnej od trosk decyzji zyskałaby możliwość, by sięgnąć po swoje marzenie, wrócić do szkoły! Ale, czekaj, najlepsze dopiero przed nami.

Klienci, którzy by z nią pozostali, mogliby sobie pozwolić na płacenie wyższych stawek. Ludzie, którym napomykali by o jej biznesie, według wszelkiego prawdopodobieństwa również byłiby w stanie opłacać jej usługi. Wkroczyłaby więc w zupełnie nowy wymiar pracy; wymiar, dzięki któremu, wolna od zmartwień i frasunku, mogłaby czerpać z pracy należyłą satysfakcję, dostarczać klientom cenne usługi oraz uzyskać wolność i radość, by dążyć ku swoim marzeniom.

Nie zalecam ustalania horrendalnych opłat czy kierowania się chciwością. Nie sugeruję też, że podnoszenie cen jest zawsze właściwe i/lub konieczne. Odkryłem jednak, że z powodu lęku czy strapienia wielu ludzi pobiera zbyt niskie opłaty za swoje usługi i/lub produkty. Może ci to przynieść porażkę, jako że podobne postępowanie wyczerpuje zwykle wszelkie zapasy czasu i energii – sprawia, iż czujesz się oraz wyglądasz na zapracowanego, choć niewiele owej energii kieruje się ku gromadzeniu dostatku. Proponuję, byś żądał tyle, ile jesteś naprawdę wart. Ta realistyczna i pełna wiary w siebie strategia narzucania cen uchroni cię przed zgryzotami, jak również przed zbłądzeniem na drodze do pragnień.

Śluchaj, naprawdę śluchaj

Kiedy spoglądam wstecz na moje życie, z zażenowaniem przyznaję, że byłem kiepskim słuchaczem. Choć dzisiaj słucham uważniej niż pięć lat temu, przede mną ciągle jeszcze długa droga do przebycia. Gdy jednak obserwuję (i słucham) ludzi dokoła mnie, czuję, że nie jestem osamotniony.

Ludzie uwielbiają, gdy się ich słucha. Tak bardzo, że niektórzy są nawet skłonni zapłacić terapeutom olbrzymie stawki, aby tylko wysłuchali oni ich opowieści i skarg. Klienci także lubią być przedmiotem podobnej uwagi. Z chęcią podarują dodatkowego dolara tym, którzy są na tyle bystrzy, by zrozumieć, że tego właśnie oczekują – oraz żądają. Jednak raptem niewielu ludzi biznesu pojmuje czy stosuje ów istotny mechanizm.

Czego naprawdę chce twój klient? Wiesz? Zgadujesz? Zapytałeś? Jeśli zapytałeś, dajesz mu to, czego pragnie? Czy dajesz mu to, czego sam uważasz, że pragnie albo potrzebuje? Różnica w sposobie, w jaki odpowiesz na te pytania, równie dobrze może okazać się różnicą pomiędzy sukcesem a porażką.

Oto ciekawe i odkrywcze ćwiczenie: wciel się w terapeutę. Wysłuchuj uważnie swojego klienta. Zadawaj mu nurtujące pytania, takie jak: Czego pan naprawdę chce? oraz: Co najbardziej by pana uszczęśliwiło w tym produkcie czy też usłudze? Bądź szczery, słuchaj jak nigdy dotąd. Prosto z serca. Daj klientowi jasno do zrozumienia, że jedyna rzecz, na której ci teraz zależy, to jego satysfakcja z nabycia dokładnie tego, czego pragnie czy oczekuje.

Jeśli na przykład zarządzasz niewielką restauracją, zapytaj klientów, czy nie zechcieliby poświęcić ci pięciu minut. Powiedz im, że chcesz się dowiedzieć, co bardziej jeszcze umiliłoby im pobyt tutaj. Przeprowadź sondę, co im się w lokalu podoba, co zaś nie, dlaczego przyszli i tak dalej. Słuchaj uważnie, z szacunkiem.

Kiedy słuchasz w taki sposób, pozytywny oddźwięk może wprawić cię w zdumienie. W sytuacjach, w których ludzie wiedzą, że się ich słucha, czują się docenieni i dowartościowani. To tak rzadkie doznanie, że kiedy ktoś zdaje sobie sprawę, iż naprawdę się go słucha, skłania się ku temu, by opowiadać o tym innym. Sam zaś, słuchając z niekłamanym zainteresowaniem, zyskasz wielbicieli i klientów, którzy obdarzą cię sympatią i zapragną prowadzić z tobą interesy. Słuchanie to niczym magiczne zaklęcie, które przeistacza zwykłych zjadaczy chleba w lojalnych, szczęśliwych klientów. I ostatnia wskazówka: jeśli masz małżonka i/lub dzieci, zastosuj tę samą zasadę. Jeśli pragniesz bliższych więzi ze swoją drugą połową czy swoimi pociechami, stań się uważniejszym słuchaczem!

Staraj się o dobry humor i naucz się uśmiechać

Czy i ciebie wprawia w osłupienie ta cała zgorzkniałość panująca tam, w „prawdziwym świecie”? Wielu ludzi zagaubiło gdzieś dystans i podchodzi do życia ze śmiertelną powagą. Wszystko to dla nich wielkie sprawy. Czasami z kolei natrafiamy na osobę, której towarzystwo to czysta rozkosz. Osobę, która stara się o dobry humor i nie zapomniiała, jak się uśmiechać.

To bez wątpienia jedna z najprostszych sugestii w tej książce. Zaledwie garstka pojmuje jednak jej prawdziwe znaczenie. Jakże często różnica pomiędzy jednym a drugim biznesem jest ledwo dostrzegalna. Z zewnątrz nierzadko z trudem można je odróżnić. Towary i ceny jednego sklepu są niemal identyczne jak spożywczego obok. Oferta restauracji A przypomina potrawy restauracji B. Buty w jednym domu handlowym są podobne do tych, jakie znajdziesz w sklepie na kolejnej ulicy. Przykład za przykładem wskazuje, że w rzeczywistości produkty i usługi, z pozoru oraz w ogólnym ujęciu, wyglądają tak samo.

Jeżeli mam być szczery, muszę wyznać, że decyzje związane z robieniem zakupów – restauracje, gdzie lubię jeść, miejsca, gdzie kupuję ubrania, kawiarnie, do których uczęszczam, sklepy, w których załatwiam sprawunki – prawie zawsze podejmuję na podstawie tego, którzy z pracowników są najżyczliwsi, mają najbardziej autentyczne uśmiechy i najmiłsze osobowości. W kawiarniach, w których bywam, najbardziej uprzejme osoby nalewają kawę. Bo przecież kawa smakuje tak samo, kosztuje tyle samo, filiżanki są podobne, nastrój i położenie także niby identyczne, lecz istnieje olbrzymia różnica pomiędzy towarzystwem uśmiechniętej, szczęśliwej osoby a – by przytoczyć słowa mojej siedmioletniej córki – towarzystwem „gburusia”. (Tak mnie nazywa, kiedy staję się nieznośny!)

W naszym mieście znajduje się nieduży, prowadzony przez niezwykle uprzejmą rodzinę sklep z artykułami spożywczymi, który znakomicie ilustruje tę filozofię. Właściciel to jeden z najmiłszych ludzi, jakich zdarzyło mi się spotkać. Moje dzieciaki wręcz proszą mnie, abyśmy poszli do jego sklepu, co też często robimy. Nie ma tam nic, czego nie moglibyśmy dostać gdzie indziej – i to pewnie po niższych cenach – ale naprawdę wolimy jego odwiedzać. Ma cudowny uśmiech, który tak moje dwie córki, jak i ja głęboko doceniamy. Z biegiem lat ze względu na swój szczery uśmiech tylko na nas zarobił tysiące dolarów. Dzięki żadnej liczbie reklam czy też czegokolwiek innego nie zyskałby aż takiej naszej przychylności. Jego strategia marketingowa jest efektywna i darmowa! Uwierz w to albo i nie, ale taka sama prawidłowość, do pewnego stopnia, ma miejsce, kiedy

wybieramy lekarza, księgowego, gospodynię domową czy innego profesjonalistę. Oczywiście chcemy, by pracowały dla nas kompetentne osoby. Równie mocno wszak pragniemy otaczać się ludźmi życzliwymi. Celowo unikałem pewnych lekarzy, zwłaszcza pediatrów, którzy zachowywali się jak „gburusie”. Nie chcę po prostu, żeby moje dzieci były narażone na tego rodzaju energię, chyba że nie mam innego wyboru. Czemu nie zdecydować się na kogoś, kto jest i kompetentny, i szczęśliwy?

Korzyści, jakie wyniesiesz z poczucia humoru i miłego uśmiechu, są większe niż profity finansowe. Sam poczujesz się lepiej, a ponadto uszczęśliwisz innych. Wierzę, że uśmiech przydaje energii, a nawet zdrowia. Tak więc rozchmurz się i uśmiechnij. Zwrot nastąpi natychmiast w stopniu przerażającym twoje najśmielsze oczekiwania.

Założ klub klienta

Ta strategia dostarczy ci świetnej zabawy – a w dodatku zaoszczędzi sporo czasu i masę pieniędzy.

W kraju, na całym świecie wręcz, coraz liczniej powstają pawilony prowadzące hurtową sprzedaż towarów po obniżonych cenach. Można tam dostać praktycznie wszystko, czego dusza zapagnie: produkty spożywcze, artykuły gospodarstwa domowego, wyposażenie samochodu, prezenty, biżuterię, a nawet, choć w mniejszym zakresie, książki.

Mają tę zaletę, że skupują towary od dostawców w niewyobrażalnych wprost ilościach. Nabywają dosłownie wszystko, od zegarków i telewizorów do lodów i skondensowanych zup, w stopniu przekraczającym granice zdrowego rozsądku. Ty, jako klient, możesz wykorzystać ową zaletę i sam załatwiać sprawunki w dużych ilościach.

Gdzie zatem tkwi haczyk? Jedyne niedogodność, jaka przychodzi mi do głowy, to ta, że większość z nas nie musi i/lub nie chce zapychać domu tyłoma rzeczami naraz. Innymi słowy, chociaż potrzebujemy papierowe ręczniki, może-

my nie mieć miejsca ani ochoty wydawać zbyt dużej sumy (nawet jeśli na dłuższą metę okazuje się to tańsze) na czterdzieści rolek papierowych ręczników. Wstąp więc do klubu klienta.

Założenie takiego klubu przyniesie ci nieskończone korzyści. Zbierz trzech albo więcej przyjaciół (możesz zorganizować nawet osiem osób – więcej, jeśli dysponujesz autokarem) po to, by stworzyć własny klub klienta. Zasady, na jakich działa klub, są dziecinnie proste. A jeśli funkcjonuje właściwie, rokrocznie możesz okrajać swoje wydatki o tysiące dolarów. Spędzisz nadto znacznie mniej czasu w sklepie, dzięki czemu będziesz mógł się skupić na istotniejszych sprawach.

Założmy dla naszych celów, że w skład twojego klubu wchodzi cztery osoby. Każdego miesiąca jeden z członków odgrywa rolę kupującego. Pozostali dostarczają mu listy sprawunków dzień czy dwa przed wyznaczonym terminem zakupów. Niektóre kluby stają się też doskonałym pretekstem do spotkań towarzyskich. W takich wypadkach członkowie mogą zbierać się na lunchu raz w miesiącu, dzień przed terminem zakupów (w domu kupującego na przykład), sporządzać listy, wymieniać pieniądze i świetnie się przy tym bawić. W dniu wycieczki kupujący realizuje wszystkie pozycje z każdej z list. I znowu, jako że większość artykułów nabywa w olbrzymich ilościach, ogólny wydatek jest znacznie niższy, niż gdyby każdy z członków robił sprawunki na własną rękę.

To system bliski doskonałości. W powyższym przykładzie musiałbyś chodzić na zakupy zaledwie trzy razy rocz-

nie – nikła cena, jaką zapłaciłbyś za zaoszczędzone pieniądze. Zachęcam, byś wypróbował ten pomysł. Naprawdę łatwo go zastosować, a przy tym przynosi on ogromne zyski. Kto wie, może pieniądze, jakie zaoszczędzisz, posłużą ci do utworzenia nowego biznesu albo zainwestowania w projekt, który wystrzeli niczym rakietą.

Zbuduj duży „fundusz zaufania”

Nie wiem, jak ty, ale ja dorastałem w przekonaniu, że jedynie bardzo majątne (i zwykle zepsute) osoby cieszą się przywilejem posiadania „funduszu powierniczego” oraz poczuciem bezpieczeństwa. Nieprawda! Wszyscy – każdy z nas – posiadają tego rodzaju fundusz powierniczy*, który ma najistotniejsze znaczenie: zaufanie innych ludzi. Jedyne pytanie to: Jakie ono jest duże? Wielu nie dostrzega wpływu, jaki fundusz zaufania wywiera na ich sukces, toteż, w ich wypadku, to najważniejsze konto praktycznie świeci pustkami. Inni jednak, intuicyjnie świadomi jego wagi, opływają pod tym względem w nieprzebrane bogactwa. Wcześniej czy później fundusz zaufania wypłaci olbrzymie dywidendy na poczet twojego dostatku. Pomiędzy rozmiarami twojego funduszu zaufania a pragnieniem i gotowością innych, by przyjść ci z pomocą i prowadzić z tobą interesy, istnieje ścisły związek.

* trust fund – dosłownie: fundusz zaufania (przyp. tłum.).

Sposób, w jaki możesz zbudować przeolbrzymi fundusz zaufania, jest niezwykle prosty. Musisz poczuwać się do odpowiedzialności za swoje czyny, duże czy małe, robić to, co zapowiadasz, dotrzymywać obietnic, nie spóźniać się i tak dalej. Wszystko, co utwierdza innych w przekonaniu, że jesteś osobą godną zaufania, to niczym pieniądze w banku. Odpowiedzialność wynika i z dużych, i z małych zobowiązań. Na przykład, jeśli oświadczasz komuś, że odwiedzisz go o trzeciej czy odbierzesz z lotniska, i dotrzymujesz słowa, na twój fundusz zaufania napływają maleńkie profity. Podobnie, jeśli mówisz komuś, że wyślesz mu egzemplarz książki, o której dyskutowaliście, i rzeczywiście tak robisz, zyskujesz w oczach tej osoby wiarygodność. Jeśli zaś nie postępujesz tak, jak wcześniej oznajmiasz, choć pojedyncza czynność czy jej brak może wydawać się bez większego znaczenia, umniejszasz swoją wiarygodność oraz rozmiary swojego funduszu zaufania. Znam osoby, na przykład, które składają mało istotne obietnice praktycznie za każdym razem, kiedy z nimi rozmawiam. Mimo że to mili, porządni ludzie o dobrych intencjach, a nic z tego, co obiecują, nie jest zbyt ważne, zazwyczaj nie dotrzymują danego słowa. Smutnym wynikiem tego braku odpowiedzialności jest to, że nauczyłem się na nich nie polegać. Innymi słowy, choć mogę naprawdę lubić ich jako ludzi, niekoniecznie im ufam czy traktuję poważnie. Według wszelkiego prawdopodobieństwa wiele osób ma wobec nich podobne odczucia.

Oczywiście, nikt nie jest doskonały. Wszyscy popełniamy błędy, nie wywiązujemy się ze zobowiązań, spóźniamy,

a czasem nawet zapominamy o umówionych spotkaniach. Odkryłem jednak, że o wiele łatwiej i mądrzej unikać obietnic, których nie mogę dotrzymać, niż składać zapewnienia, choćby i najmniej istotne, które ostatecznie mogą zredukować rozmiary mojego funduszu zaufania.

Począwszy od dzisiaj, we wszystkim, co mówisz i robisz, kieruj się własnym funduszem zaufania. Zanim zapewnisz kogoś, że zrobisz coś, na czym tej osobie zależy, przekonaj się, czy rzeczywiście leży to w granicach twoich możliwości. Zadaj sobie pytanie: Czy będę mógł wywiązać się z tego zobowiązania? Pamiętaj, od tego zależą rozmiary twojego funduszu zaufania.

Sprzedawaj okrasę, a nie sznycel

W każdego rodzaju biznesie trzeba przede wszystkim wiedzieć, co się sprzedaje. Dość często nie okazuje się to tym, na co pozornie wygląda. Jeśli handlujesz na przykład nieruchomościami, nie sprzedajesz drewna, cegieł czy betonu. Wkraczasz w sferę marzeń nabywcy – jego doznania, to jak będzie się czuł po wprowadzeniu się do nowego domu.

Mój dobry przyjaciel jako pierwszy przekazał mi tę cenną naukę. Swego czasu posiadał przepiękny kompleks mieszkalny w uroczym kalifornijskim miasteczku. Któregoś dnia, kiedy bawiłem w owej mieścinie, oprowadził mnie po posiadłości. Należały do niej korty tenisowe, dwa świetne baseny, sala do ćwiczeń gimnastycznych oraz teren rekreacyjny. „Wow!”, zakrzyknąłem. „Pewnie cisną się tu zwykle takie tłumy, że nawet szpilki nie ma gdzie włożyć”. „Cóż, Richard, może zaskoczyć cię to, co powiem, ale prawie nikt nie korzysta z tych udogodnień. Chciałbym, żeby mieszkańcy zaglądali tutaj od czasu do czasu, rzeczywistość wygląda jednak inaczej”, usłyszałem w odpowiedzi. Wyszło na

jaw, że w sumie wykorzystało te niecodzienne warunki niepełna dziesięć procent lokatorów! Regularnie zaś korzystało z nich mniej niż pięć procent mieszkańców. Wprawilo mnie to w niemałe zdumienie, jako że sam jestem osobą, która niechybnie zaliczałaby się do tych pięciu procent.

Mój przyjaciel wyjaśnił, że choć prawie nikt nie korzysta z owych udogodnień, wszyscy niemal, przed wprowadzeniem się, zakładają, iż będą to robić. Mało tego, to jeden z głównych powodów, dla którego decydują się zamieszkać w tym kompleksie, jak też jedna z nielicznych przyczyn, dla której skłonni są zapłacić za to dodatkowego dolara. „Szyncel”, w tym wypadku, to kompleks mieszkalny. „Okrasa” to wyszukane otoczenie i udogodnienia – sprzedaż pobudza okrasa, nie szyncel. Najlepszym sposobem więc, w jaki mój przyjaciel mógł pozyskać kolejnego mieszkańca, było pokazanie mu wszelkich wygód. To bowiem rozpościerało przed jego potencjalnymi klientami wizję, jak to znajdą wreszcie czas na odpoczynek, nauczą się grać w tenisa, popływają w basenie, urządzą wraz z przyjaciółmi barbecue i tym podobne.

Analogię pomiędzy sprzedażą okrasy zamiast szynclą można odnieść do wielu innych rodzajów biznesu. Muszę przyznać, że decyzję, w jakim zatrzymać się hotelu, podejmuję często wyłącznie na podstawie tego, który z nich dysponuje krytym basenem czy też porządną obsługą hotelową. W rzeczywistości jednak nader rzadko korzystam z tych luksusów. To samo tyczy się restauracji. Raz na jakiś czas wybieram wraz z żoną restaurację tylko ze względu na to, że ma w ofercie wyśmienity deser – śnimy o tym dekadenc-

kim kawałku tortu czekoladowego – lecz, z wyjątkiem niezwykle rzadkich sytuacji, odstępujemy zwykle od deseru. Albo czujemy się już zbyt pełni po posiłku, albo martwimy się, że moglibyśmy nadto przybrać na wadze, gdybyśmy się nań skusili. Wchodzimy do danej restauracji nie w wyniku racjonalnego wyboru, lecz raczej wpływu, jaki wywierają na nas myśli i pragnienia.

Pomyśl o milionach przyrządów gimnastycznych, które sprzedaje się co roku. Sondy wykazują, że każdy jest święcie przekonany, iż weźmie się w ryzy i będzie regularnie korzystał z urządzeń. Nowi klienci marzą o płaskich brzuchach oraz umięśnionych ramionach. Statystyka mówi jednak, że dziewięćdziesiąt procent nabywców przestaje używać owych przyrządów w ciągu dziesięciu dni od ich kupna – prawie cała reszta zaś rezygnuje po miesiącu lub dwóch. Raptem niewielki odsetek ludzi wytrwale korzysta ze sprzętu. Firmy zajmujące się produkcją takich urządzeń zdają sobie doskonale sprawę, że aby je skutecznie sprzedać, należy polectać marzenia klienta. Toteż umieszczają na opakowaniach fotografie pięknych, szczupłych kobiet i jędrnych, muskularnych mężczyzn. „Okrasą” jest tu możliwość, że ty i ja moglibyśmy wyglądać jak ludzie na tych zdjęciach.

Grunt w tym, by pamiętać, że ludzie uwielbiają marzyć. Jeśli zatem chcesz coś sprzedać, upewnij się, jakie wiążą się z tym pragnienia. Wykorzystaj tę wiedzę w tym, co starasz się sprzedać – produkt czy usługę – a zaskoczy cię, jak bardzo wzrośnie twoja efektywność.

Śmiało, zrób to

Odkryłem pewien zadziwiający sekret, który w każdej prawie sytuacji świetnie zdaje egzamin. Można go zawrzeć w krótkim zdaniu, a jednocześnie tytule cudownej książki Susan Jeffers: *Mimo lęku. Jak żyć szczęśliwie i aktywnie wbrew dręczącym nas obawom!* Uświadomiłem sobie, że niemal za każdym razem, kiedy muszę zrobić coś, co napawa mnie autentycznym strachem, ale robię to na przekór lękom, w końcu wychodzi mi to nie najgorzej. Innymi słowy, jakoś, pomimo moich strapień, staję ostatecznie na wysokości zadania. Zawsze radzę sobie jakoś. Zawsze udaje mi się przetrwać. Mało tego, zwykle okazuje się, że nie było to aż tak trudne, jak początkowo sądziłem. A wręcz dużo łatwiejsze.

Powinieneś przypominać sobie, że mimo lęków, oto jesteś, tu i teraz. Zdołałeś przetrwać trudne chwile. W tej sytuacji twój strach objawi się jako nic innego, jak tylko zwykły miraż – strata czasu.

Pomyśl o tych wszystkich nie przespanych nocach. Może czekała cię inspekcja pracy czy rozmowa kwalifikacyjna.

A może los zgotował ci ciężkie zadanie – musiałeś zwolnić kogoś z pracy czy przekazać mu złe wieści. Całymi dniami, nawet tygodniami, gryzłeś się i turbowaleś. Pomimo całej tej udręki jednak udało ci się przez to przejść. Bez względu na to, czy straciłeś w przeszłości pracę, poczułeś się upokorzony, stałeś w obliczu trudnego wyzwania czy spotkało cię cokolwiek innego, oto jesteś. Przeżyłeś. Nie znaczy to, że nie miałeś żadnych przeszkód do sforsowania – wszyscy je mamy – tyle tylko, że zgryzota, jakiej wtedy doświadczałeś, to jedynie mentalna zawada. Kiedy usuwamy ją w cień, możemy wreszcie poprowadzić nasze życie, w tym i wiele wyzwań, ku pełnemu rozwojowi.

Podczas pracy nierzadko byłem przerażony. Musiałem przemawiać przed licznymi grupami oraz kamerami, chociaż jestem chorobliwie wręcz nieśmiałą osobą. Musiałem pisywać ciekawe artykuły i książki po tym, jak w szkole średniej niemal oblałem egzamin z angielskiego. Stawałem wobec terminów, których dotrzymanie przekraczało granice ludzkich możliwości. I owszem, zamartwiałem się tym wszystkim. Lecz kiedy spoglądam wstecz, zdaję sobie sprawę, że pomimo mentalnych katuszy, jakie sam sobie zadawałem, w taki czy inny sposób zawsze udawało mi się wybrnąć z sytuacji. Zwykle znajduję w sobie dość siły, by stanąć na wysokości zadania, i założę się, że i ty jesteś do tego zdolny.

Oto lekcja dla nas wszystkich: jesteśmy silniejsi niż nasze lęki i bardziej kompetentni niż nasze troski. Kiedy następnym razem przyłapiesz się na zamartwianiu, cofnij się na moment i pomyśl o strapieniach z przeszłości. Czy nie wy-

daje ci się to skądś znane? Czyżbyś zwyczajnie nie powtórzył umysłowego ćwiczenia? Sądzisz, że udręka przyniesie ci jakąś korzyść? Czyżbyś i tak nie musiał zrobić tego, czym się zadręczasz? Jaki zatem jest sens frasować się bez potrzeby? Uważam, że to kluczowe pytania. Myślę też, że kiedy poświęcisz chwilę, by na nie odpowiedzieć, zgodzisz się, iż jeśli zrobisz to na przekór lękom, wszystko będzie dobrze. Gdy zaś uzyskasz w tym wprawę, zmartwienia zaczną się rozwiewać.

Nie odtrącaj porad

Ludzie na ogół nie stosują się do porad, nawet dobrych. Ani tych darmowych, prosto z serca. Pomyśl o sobie. Jak często tak naprawdę szczerze podążasz za czyjąś poradą? Jak często przyznajesz w myślach czy na głos: „To świetny pomysł. O niebo lepszy od tego, na który sam wpadłem”. Pokora tego rodzaju jest niemal niespotykana w naszej kulturze, zastanów się wszak nad płynącą z niej mądrością. Aby się rozwijać, musimy postrzegać rzeczy inaczej. Nie możemy powtarzać wciąż tych samych schematów, jeśli nie zdają one egzaminu. Trzeba nam otworzyć oczy na nowe, udoskonalone metody wykonywania rozmaitych zadań. Ale jak możemy zacząć widzieć rzeczy inaczej, skoro odtrącamy sugestie innych? Wydaje się to oczywiste.

Czasami powód, dla którego nie stosujemy się do porad, to czysty upór. Chcemy robić rzeczy na swój sposób – nawet jeśli on nie zawsze się sprawdza! Innym razem unikamy porad ze strachu. Boimy się, że w czyichś oczach możemy wypaść na nieodpowiednie czy też niekompetentne

osoby. Obawiamy się, że rada, jaką otrzymujemy, w niczym nam nie pomoże – że jeżeli sami tego nie rozpracujemy, już na pewno nie uda się to komuś innemu. Zdarza się, że wcześniej postąpiliśmy według porady, która okazała się niewłaściwa, toteż obiecaliśmy sobie nigdy nie powtórzyć tego samego błędu.

Moja sugestia w tej kwestii jest prosta: zasięgaj porad i stosuj się do nich. Życie staje się o wiele łatwiejsze, gdy wykorzystujesz w nim siłę i wiedzę innych. Bo przecież, gdybyś dokładnie wiedział, co robić, aby wypełnić życie radością i sukcesem, robiłbyś to już teraz. Lecz jeżeli borykasz się z jego licznymi aspektami (a wszyscy to robimy), potrzebujesz wsparcia.

Jestem głęboko przekonany, że sukces, jaki zdołałem osiągnąć, zawdzięczam w głównej mierze pełnej gotowości, by wyszukiwać, wysłuchiwać i stosować się do porad innych. Ułatwia to życie tak bardzo, że czasami wydaje się nawet nieuczciwe. Uwielbiam otrzymywać rady, a już szczególnie od osób kompetentnych. Uważam, że jeżeli ktoś ciężko pracował, osiągnął sukces i przy tym okazuje chęć, by przyjść mi z pomocą, byłbym głupcem, gdybym go nie słuchał! Nadto, jak już pewnie wiesz, prawie każdy lubi udzielać porad. Stąd, kiedy kogoś słuchasz i zasięgasz jego rady, nie tylko osiągasz dobre wyniki, lecz także przyczyniasz się do radości drugiej osoby.

Wielu niestety nie dostrzega jednego z najpewniejszych skrótów do sukcesu: radzenia się innych. Jakże często, kiedy ktoś zmagą się z problemami, przełom leży tuż w zasięgu ręki. Jest o włos od zrealizowania zamierzeń i pragnień.

Gdyby tylko otworzył oczy na martwy punkt, ujrzał to, co robi, w nieco innym czy nowym świetle, jego sukces byłby wręcz fenomenalny. Niektórzy moi przyjaciele, jak też członkowie rodziny zaliczają się do tej kategorii osób. Uważam ich za niewiarygodnie utalentowanych ludzi, bliskich geniuszu lub bliskich ulepszenia życia w znaczący sposób. Lecz ta mała skaza – niechęć, by wysłuchiwać i stosować się do porad kogokolwiek innego – bez przerwy zagradza im drogę. Nie pozwól, by i tobie stanęła ona na przeszkodzie. Gdzieś tam czekają porady. Ludzie chcą ci pomóc. Otwórz się na ich wsparcie, a twoje życie stanie się lepsze.

Stawiaj sobie pytanie: Jak przyczyniłem się do tego problemu?

Wielu ludzi niezmiernie rzadko, jeśli w ogóle, zadaje sobie to kluczowe pytanie. Zamiast tego automatycznie obarcza innych winą za swoje problemy. Kiedy dochodzi do nieporozumienia albo kłótni, zawiniła ta druga osoba. Kiedy coś idzie nie tak, ktoś inny popełnił błąd. Kiedy w rozkładzie pracy pojawia się jakieś niedopatrzenie, ktoś inny musiał zaniedbać swoje obowiązki. Nigdy nie przychodzi im do głowy, że sami mogą być czemuś winni. Albo też przynajmniej po części odpowiedzialni.

Przekonanie, że nie zdarza ci się w niczym zawinić, wydaje się z pozoru całkiem miłe. Ale szkodzi w tym, że przyjęcie filozofii „ja jestem bez skazy” nie pozwala ci z reguły dostrzec tego aspektu problemu, który w innym wypadku łatwo byłoby rozwiązać: twojej winy. Gdy wyeliminujesz strach, jaki wiąże się z przyznaniem, że czasem jesteś odpowiedzialny za drobne kłopoty i wielkie problemy – stworzysz sobie zupełnie nowe możliwości.

Kiedy będziesz gotowy, by przyjąć odpowiedzialność za problemy w twoim życiu, ujrzysz oczywiste rozwiązania, których wdrożenie wymaga nieznaczących dopasowań. Czasami między robieniem czegoś naprawdę dobrze a wykonywaniem czegoś z gruntu źle biegnie cienka linia. Aby znaleźć rozwiązanie, często wystarczy po prostu zmienić to, co robisz.

Rozpamiętywanie błędów i wkładu, jaki inni wniesli w problemy rozmaitej natury, nie przyniesie ci wielkiego pożytku. Rzadko bowiem możesz wywrzeć jakikolwiek wpływ na to, jak podchodzą oni do swoich kłopotów. Bez trudu możesz jednak wprowadzić zmiany we własnym sposobie postępowania. Staram się, kiedy to tylko możliwe, dostrześć swój wkład w problemy. Jeśli, na przykład, uważam, że dane partnerstwo zawodowe nie przynosi pożądanych owoców, rewiduję swój stosunek wobec tej drugiej osoby. Zadaję sobie takie oto pytania: Czy nie jestem przypadkiem zbyt niecierpliwy albo wymagający? Nie zakładam, że on naprawdę rozumie, o co proszę, choć w rzeczywistości wcale może tak nie być? Może gram nieczysto albo nieuczciwie? Pytania tego typu są pomocne z dwóch powodów. Po pierwsze, niemal zawsze pomagają mi dostrzec własną winę. Po drugie zaś, mogę później poczynić proste zmiany, które ulepszą sytuację.

W zeszłym tygodniu, na przykład, oburzyłem się na pewną osobę, z którą rozmawiałem przez telefon. Zatrudniłem ją jakiś czas wcześniej, ale nie doczekałem się jeszcze żadnych wyników. Stałem się niecierpliwy oraz natarczywy.

Nagle uświadomiłem sobie, że mogę ją złościć nadmiernym przynaglaniem. Zdałem sobie sprawę, że sam angażuję się zbyt głęboko i podświadomie oczekuję, aby i ona pracowała w tak szaleńczym tempie. Kiedy zadzwoniłem ze szczerymi przeprosinami, wyczułem, jak się wreszcie odprężyła. Wycofałem się, a jej wydajność zaczęła się poprawiać. Gdybym jednak wciąż obwinił ją o problem, do którego sam się przyczyniałem, ciągle pałałaby do mnie niechęcią oraz najprawdopodobniej pracowała poniżej swoich możliwości. W końcu oboje stracilibyśmy na tym układzie.

Nie sugeruję oczywiście, że za wszystko to ty ponosisz winę ani też żebyś poświęcał przesadną ilość czasu i energii na rozmyślanie o własnych wadach czy niedociągnięciach. Byłby to bowiem kolejny rodzaj negatywnego nawyku. Grunt, byś uczciwie postrzegał własny wkład w powstanie problemów. Nie chowaj głowy w piasek. Jeśli naprawdę chcesz wspiąć się w życiu na wyżyny, musisz z pokorą i szczerością spoglądać w lustro, rozpoznawać swoje cegiełki w życiowych niepowodzeniach. W ten sposób będziesz mógł coś na to poradzić.

Zważ, że mądrość może być o wiele ważniejsza niż iloraz inteligencji

Inteligencja to bezsprzecznie cudowny przymiot. Gdybym jednak miał wybierać między mądrością a inteligencją, powiedziałbym, że mądrość ma o wiele większe znaczenie w pogoni za radością i dostatkiem. Wielu bardzo inteligentnych ludzi nie wykorzystuje swoich możliwości. Niektórzy, pomimo niewątpliwej błyskotliwości, wiodą pełne smutku życie. Często mądrość osoby obdarzonej wysoką inteligencją zmieściłaby się wręcz w maleńkim naparstku. Choć można pogrupować ludzi pod względem ilorazu inteligencji, przypisany im iloraz nie mówiłby absolutnie nic o ich sukcesie czy szczęściu. Mimo to, jako społeczeństwo, inteligencję ciągle wychwalamy pod niebiosa, podczas gdy mądrość ledwie zauważamy.

W przeciwieństwie do inteligencji mądrość to przymiot, którego nie sposób dokładnie zmierzyć. Pozostaje niewidzialny. Składają się nań takie aspekty życia, jak: zdolność zachowania właściwych proporcji, spontaniczność, kreatywność oraz umiejętności socjalne. Mądrość jest przeczu-

ciem, wiedzą płynącą z intuicji. William James, uważany często za ojca współczesnej psychologii, stwierdził: „Mądrość to widzenie czegoś w pozbawiony starych nawyków sposób”. To postrzeganie starego problemu w nowym, świeżym świetle. Gdy odkryjesz i zaufasz swojej mądrości, oswobodzisz się od krępujących, nawykowych metod rozumowania i rozwiązywania problemów oraz z łatwością zwrócisz się ku radości i dobrobytowi. Jednym słowem, mądrość to umiejętność widzenia odpowiedzi bez potrzeby myślenia nad ową odpowiedzią. Istnieje poza granicami rozumu. Mądrość to nierzadko dostrzeganie rzeczy oczywistych. W odróżnieniu od rozumu, mądrość jest nadto wolna od zmartwień.

Jedna z moich ulubionych historyjek ukazujących potęgę mądrości mówi o gigantycznej ciężarówce, która ugrzęzła pod wiaduktem. Pojazd był za wysoki, aby przejechać pod mostem. Policja sprowadziła najlepszych, najbardziej błyskotliwych i najdroższych inżynierów w mieście, by rozwiążali problem. Ci z kolei przywieźli ze sobą komputery, notatniki oraz suwaki logarytmiczne. Rozprawiali w zbitym kręgu o kłopotcie. Całymi godzinami łamali sobie głowy. Nie mogli po prostu wpaść na to, jak usunąć ciężarówkę i nie uszkodzić przy tym wiaduktu. Wydawało się to wręcz nie do rozwiązania. Wtem może siedmioletni chłopczyk podszedł do jednego z mężczyzn i pociągnął go za nogawkę spodni. „Przepraszam, proszę pana”, zaczął z szacunkiem w głosie, „dlaczego zwyczajnie nie wypuścicie powietrza z opon?” Z ust dziecka wyszło rozwiązanie.

Ludzie, którzy zdobyli najwięcej pieniędzy czy osiągnęli naj-

bardziej imponujący sukces, z pewnością nie zawsze obdarzeni są największą inteligencją czy też najbardziej wszechstronną edukacją. Mimo niewiarygodnego wykształcenia mnóstwo absolwentów Harvardu nie grzeszy zasobnością. Ludzie, którzy zarabiają najwięcej pieniędzy i najlepiej się przy tym bawią, zwykle są bardzo twórczy, umotywowani, posiadają wspaniałą intuicję, trafne pierwotne reakcje oraz instynkty i/lub umiejętność dostrzegania sposobności. Te przymioty, obok innych, wynikają nie tyle z inteligencji, ile z mądrości. Nie ma to być argument przeciwko formalnej edukacji czy też standardowej inteligencji. Musisz jednak pamiętać, żeby nie uznawać braku wykształcenia za własną wadę. Edukacja jest istotna i pomocna. Lecz nie daj się przekonać, że skoro nie masz formalnego wykształcenia, skazany jesteś na porażkę – bo tak nie jest.

Abyś dotarł do swojej mądrości, musisz po prostu wiedzieć, że ona istnieje i pokładać w niej zaufanie. Oczyszczaj rozum, pamiętaj, że w zasięgu ręki leży głębszy, bardziej inteligentny rodzaj myślenia – twoja mądrość. Kiedy czujesz, że twoje myśli są zbyt chaotyczne, nieskładne albo że za mocno się starasz, wycofaj się na próbę. Odkryjesz, że subtelniejsza koncentracja, jak też mniejszy wysiłek, nie większy, zaowocują zwykle wydajniejszą pracą umysłu. Odpręż się i ciesz powodzeniem.

Wyklucz zdanie: „Nie jestem sprzedawcą” ze swojego słownictwa

Owszem, jesteś! Jeśli masz coś – cokolwiek – do zaoferowania komuś innemu, jesteś, po części przynajmniej, sprzedawcą. Jeśli choćby starasz się nakłonić kogoś, by zakupił, spróbował czy tylko rzucił okiem na to, co mu proponujesz, jesteś sprzedawcą. I nie ma w tym nic złego. Sprzedawanie to istotna część sieci życia. Nie ma nic złego w sprzedawaniu. Nie robi to z ciebie złego człowieka.

Wielu przyjmuje negatywną postawę wobec sprzedawania, traktuje je z istną odrazą, przez co wytwarza mur pomiędzy sobą a własnym sukcesem. Nie potrafią się oni pogodzić z tym, że wszyscy mamy coś do sprzedania – czas, energię, pomysły, produkty, wizję, marzenia, usługi – a już gwałtownie zaprzeczają, jakoby sami mieli cokolwiek na zbyciu. Widziałem, jak owo z gruntu głupawe przekonanie staje na przeszkodzie przedsięwzięciom niemal każdego rodzaju, od sieci biznesów poprzez pojedyncze interesy do małej piekarni. Gdy tylko wykazujesz wrogie nastawienie do sprzedawania, stwarzasz niekorzystne warunki dla osiągnięcia sukcesu.

Im większy robisz z tego problem, tym bardziej energicznie hamujesz nadejście sukcesu. Pamiętaj, że energia kieruje się ku temu, czemu poświęcasz uwagę. Jeżeli koncentrujesz się na przeświadczeniu, że nie jesteś sprzedawcą, wyniknie z tego wyłącznie to, iż staniesz się mniej efektywny w sprzedawaniu – nawet jeśli sprzedajesz. Stąd jakiegokolwiek przekonywanie się, że niczego nie sprzedajesz, przeszkadza produktywności i mądrości.

Zauważ, że nie sprzyja ci nadmiar zajęć

Podczas któregoś wywiadu telewizyjnego Tom Hanks, jeden z najwybitniejszych aktorów naszych czasów, w odpowiedzi na zadane mu pytanie odrzekł: „Więcej nie zawsze znaczy lepiej”. Próbował uzmysłwić publiczności, że nadmiar zajęć, zbyt wiele obowiązków naraz, za dużo projektów czy drobiazgów do wykonania może być poważną zawalidrogą. Gdy masz głowę przepelnioną, brak w niej miejsca na świeżość i kreatywność. Całkowicie się z nim zgadzam!

Wielu z nas jest tak zajętych, że aż traci z pola widzenia swoje faktyczne cele. Ganiamy w kółko, czujemy się i wyglądamy na niezwykle zapracowanych, lecz w rzeczywistości ledwie ocieramy się o sedno naszych obowiązków. Kreatywność i mądrość gubią się w gąszczu zajęć. Zatracamy poczucie tego, co najistotniejsze i najbardziej znaczące. Z trudem wpadamy na nowe pomysły.

W trakcie podejmowania związanych z biznesem decyzji wszystko, czego potrzeba, aby dokonać najważniejszego

wyboru, to często chwila głębokiej refleksji. Jeżeli jednak jesteś zbyt zajęty, zabiegany, zapamiętały, przegapisz ów cenny, ważny nad wszystko moment. Dojrzysz wszelki zamęt, lecz nie dostrzeżesz oczywistych rozwiązań. Na przykład spotkałem handlarza nieruchomościami, który odkupuje posiadłości, jakie inni bezowocnie próbują odnowić, potem zaś sprzedaje je z zyskiem. W większości wypadków, stwierdził, niepowodzenia wynikają ze zbyt impulsywnego postępowania i napiętego harmonogramu pracy. „Zobacz”, wskazał na projekt, nad którym pracował, „wszystko, czego trzeba tej posesji, to kosmetyczne dodatki. Poprzedni właściciele stracili majątek na to, aby doprowadzić ją do doskonałego stanu. Owszem, było z nią niemało problemów, ale żaden aż tak poważny, jak sądzili. Popadli w takie opętanie, że stracili w końcu z oczu rzeczy oczywiste”.

W którymś momencie życia większości z nas wpojono wiarę, że to prawdziwa zaleta być, postępować, jak też wyglądać na zapracowanego. Oczywiście zdarza się i tak, że jesteśmy autentycznie zajęci i niewiele możemy na to poradzić. Ale, paradoksalnie, kiedy przestajemy się tak bardzo zamartwiać, że nie zdążymy zrobić wszystkiego w porę; kiedy przestajemy wyglądać i rozpowiadać naokoło, ile to mamy na głowie, możemy z większą swobodą określić, co jest dla nas najważniejsze. Uspokajamy się i dostrzegamy, co musimy naprawdę zrobić.

Kluczowe w dążeniu do sukcesu jest wyznaczanie każdego dnia wolnej od wszelkich obowiązków chwili. Nawet jeśli możesz wygospodarować raptem kilka dodatkowych

minut, musisz znaleźć czas wyłącznie dla siebie. Zamiast łączyć zebrania ze spotkaniami, przekonaj się, czy możesz pozwolić sobie na chwilę wolnego. Stwórz nieco przestrzeni. Przestań się zadręczać, że nie zdążysz ze wszystkim na czas. Odkryjesz, że kiedy dajesz sobie trochę więcej miejsca i nieco zwalniasz, zaczyna wypływać na powierzchnię wiele z twoich najlepszych pomysłów. Dokładnie tak było ze mną. Lwia część najwspanialszych idei przychodzi do mnie nie w natłoku zajęć, lecz podczas tych krótkich przerw w pracy, kiedy to moja mądrość ma okazję wybić się ponad wszystko inne. Zaczynaj już dzisiaj, przekonaj się, czy możesz stać się nieco mniej „zajęty”. A to, co cię spotka, przeorośnie twoje najśmielsze oczekiwania.

Myśl o purpurowych płatkach śniegu

Założę się, że przeczytałeś to zdanie dwukrotnie. Oczywiście o to chodziło – aby przyciągnąć twoją uwagę. Zauważyłem, że wielu ludzi jest nieco zbyt nieśmiałych, nawet wystraszonych, by wybić się z tłumu, zrobić coś inaczej. Zadręczają się tym, co inni sobie pomyślą, co powiedzą, tym, że ich wysiłki będą postrzegane jako głupawe albo w ogóle się nie sprawdzą. W marketingu jednak chodzi głównie o to, aby nakłonić pojedynczą osobę albo grupę ludzi do przyjrzenia się temu, co sprzedajesz, oferujesz czy o co prosisz.

Koncepcja purpurowych płatków śniegu jest metaforą oznaczającą wybijanie się z tłumu. W dzisiejszym świecie niepojętej rywalizacji wyróżnianie się ma niezwykle duże znaczenie. Nie chcesz przecież wtopić się w tło. Dopóki produkt czy usługa, jaką sprzedajesz, będzie przynajmniej dorównywała ofertom innych, wyróżnianie się z tłumu – proponowanie purpurowych płatków śniegu – zapewni ci przewagę.

Kiedy naprawdę zależy mi na tym, na przykład, aby ktoś otworzył przesyłkę ode mnie, wysyłam ją poprzez Federal Express albo poprzez jakąś inną firmę zajmującą się błyskawiczną dostawą korespondencji. To oczywiście znacznie droższa metoda, ale zastanów się przez chwilę nad płynącymi z tego korzyściami. Przypuśćmy, że zwracasz się z prośbą do jakiejś sławnej lub też niezmiernie zajętej osoby, która dziennie otrzymuje dziesiątki podobnych listów. Jeśli nadasz tę prośbę w zwykłej kopercie, jak to robi niemal każdy, upłyną pewnie dni, może nawet tygodnie, zanim adresat choćby otworzy twój list. Niewielu jednak, bez względu na to, jak by byli sławni czy zajęci, potrafi oprzeć się pokusie rozpakowania przesyłki błyskawicznej. A skoro otworzyli już twój list, istnieje prawdopodobieństwo, że przychylią się także i do prośby. W tym wypadku twoim „purpurowym płatkim śniegu” była koperta firmy kurierskiej. Zapewniam, że jeśli twoja prośba zostanie wysłuchana, będziesz to zawdzięczał idei purpurowych płatków śniegu.

Mój przyjaciel, według mnie prawdziwy geniusz marketingowy, chciał, aby pewien były piłkarz zawodowy zainwestował w jego biznes. Ów interes stanowił istną kopalnię możliwości. Szkopuł w tym, że ten były sportowiec, znany także z bogactwa, jakie zdołał nagromadzić, dzień w dzień dostawał propozycje współpracy od przeróżnych znakomitych przedsiębiorców. Powszechnie wiadomo było, że w zasadzie zaniechał już czytania nadsyłanych mu prośb.

Mój przyjaciel, adept w tworzeniu purpurowych płatków śniegu, bardzo chciał pokonać tę przeszkodę, wiedział bowiem, że jeśli tylko zdołałby nakłonić sportowca do przej-

rzenia jego raportów, ten z pewnością rozważyłby możliwość inwestycji. Oto więc, co zrobił: okleił swoją prośbą autentyczną piłkę Narodowej Ligi Piłkarskiej, po czym wysłał ją pod adresem byłej gwiazdy futbolu. Mężczyzna rozpoznał oczywiście kształt przesyłki i otworzył ją bez chwili wahania. Po kilku dniach mój przyjaciel otrzymał telefon – nie od sekretarki, od samego sportowca – ze słowami podziwu dla jego nieprzeciętnej pomysłowości. Sportowiec zaprosił mojego przyjaciela na kolację, podczas której poinformował go, że jeżeli liczby odpowiadają rzeczywistości, a interes jest czysty, jak się wydaje, zaszczytem będzie dla niego współpraca z kimś tak błyskotliwym.

Z pewnością nie każdy purpurowy płatek śniegu będzie tak życzliwie odebrany. Zamiast się jednak poddawać, stwórz w granicach dobrego smaku kolejny purpurowy płatek śniegu. Przestań zamartwiać się, jak zostanie przyjęty. Jak to mówią w Hollywood, lepszy każdy rodzaj uwagi niż brak uwagi.

Unikaj cofania się

Reakcyjność w sensie psychologicznym działa identycznie jak bieg wsteczny w aucie – wiezie cię do tyłu. Toteż, podobnie jak w samochodzie, jeśli chcesz zmienić kierunek i zacząć jechać w przód, musisz przerzucić biegi. Nie sposób podróżować przed siebie na wstecznym biegu.

W życiu codziennym cofanie się objawia się tak oto: „Dasz wiarę, co się wczoraj stało? Ci faceci to prawdziwe safanduly. Kiedy tylko nad czymś pracuję, oni muszą to spartaczyć. Już sześć razy w tym tygodniu dostarczyli nasze przesyłki z opóźnieniem. Wciąż jestem wściekły na to, co mi powiedziało”. Przykłady można by mnożyć w nieskończoność. Gdy jesteś zapatrzony, unieruchomiony, pochłonięty czy choćby nadmiernie zaangażowany w coś, co wydarzyło się w przeszłości – bez względu na to, czy dziś rano, czy dziesięć lat temu – podróżujesz na wstecznym biegu. Wzywam cię, abyś uczciwie przyjrzał się, jak często i ty, i pewnie większość znanych ci ludzi koncentruje się na przeszłości. Może wprowadzić cię to w niemałe osłupienie.

Nie trzeba wielkiej filozofii, aby określić, czy zaczynasz się cofać. Będziesz wtedy odczuwał ociężałość i stagnację. Będziesz unieruchomiony, ugrzęzniesz w emocjonalnym trzęsawisku. Bez ustanku będziesz snuł rozważania o przeszłości, o wczoraj, o zeszłym tygodniu, o ostatnim roku czy o okresie dzieciństwa. Zaczyniesz narzekać na rzeczy, ludzi, okoliczności, wydarzenia, przepisy, problemy oraz troski, które w większości nie mają już dzisiaj racji bytu. Reakcyjność wysysa wszelką radość z twoich obecnych zajęć. Jest przeciwieństwem przebaczenia, przyjemności i produktywności.

Powodem, dla którego ludzie z takim trudem uwalniają się od stagnacji, jest łatwość, z jaką mogą ją usprawiedliwić. Innymi słowy, podkreślają swoje „prawo” do podążania na biegu wstecznym, wypowiadając podobne zdania: „Ale on naprawdę zsabotował umowę” albo „Jak babcię kocham, skrytykowała mnie na forum publicznym”. Traktują fakt, że jakieś wydarzenia faktycznie miały miejsce, jako dowód w obronie swojej złości i frustracji. Zwykle nie dostrzegają jednak, że teraz, w tej chwili, sytuacje, które wywołują w nich takie rozdrażnienie, należą już do dalekiej przeszłości. Jedynym podtrzymującym je przy życiu czynnikiem jest ich pamięć, ich własne myśli.

Powinniśmy oczywiście wyciągać naukę z przeszłości, z naszych błędów. Lecz mogę cię zapewnić, że cofanie się nijak ci w tym nie pomoże. Aby uczyć się na doświadczeniach, trzeba prowadzić subtelny refleksję nad tym, jak dawniej wykonywało się rozmaite zajęcia. Cofanie się nie jest bynajmniej przyjemne, lecz raczej dość przykre.

By przestać się cofać, musisz najpierw uzmysłwić sobie, jakie odczucia ci wtedy towarzyszą. Jeśli zauważasz, że skupiasz się – twój umysł, myśli, uwagę – na wydarzeniach lub frustracjach z przeszłości, delikatnie sprowadź baczenie na powrót ku chwili obecnej. Trenowanie umysłu, by unikał cofania się, to niczym przyzwyczajanie szczeniaka, by nie oddalał się od twojej nogi. Piesek usłucha przez moment, potem jednak uskoczy gdzieś na bok. Podobnie sprawa się ma z twoim umysłem. Skoncentruje się na minutę czy dwie, ale zaraz wystrzeli ku jakiejś niedogodności z dzisiejszego poranka albo wczorajszemu rozżaleniu. Aby najskuteczniej wytresować szczeniaka, powinieneś lekko przywołać go z powrotem na miejsce. Przyjmij identyczne podejście wobec swojego umysłu. Kiedy dostrzeżesz, że twoje myśli dryfują, upomnij siebie, że przeszłość nie ma dziś racji bytu. Później zaś, łagodnie i swobodnie, poprowadź się ku chwili obecnej. Wszystko, czego tu trzeba, to nieco cierpliwości i praktyki. Już wkrótce zostawisz daleko za sobą tendencję, by podróżować na biegu wstecznym.

Pozbądź się lęku, że jeśli jesteś odprężony czy szczęśliwy, spotka cię jakieś niepowodzenie

Gościłem ostatnio w pewnej rozgłośni radiowej w Cincinnati w stanie Ohio. Dyskusja ogniskowała się wokół stwierdzenia, jakie zawarłem w jednej z moich książek, że „zadreczanie się drobiazgami” może stawać na przeszkodzie nie tylko dobremu samopoczuciu, ale również i produktywności. Dwoje prowadzących wywiad ludzi – mężczyzna i kobieta – przejawiało dość agresywną i pełną podejrzliwości postawę. Wyczułem w nich zupełny brak radości i niezwykle poważną naturę. Życie, według nich, to wyraźnie sytuacja krytyczna. Zwłaszcza ów dżentelmen wyrażał przekonanie, że jeżeli ktoś miałby zastosować się do mojego „programu”, jak to ujął, stałby się w końcu apatyczny, jeśli nie bezdomny! „Kiedy nie zważasz na problemy finansowe”, podkreślał, „zanika twoja przedsiębiorczość”.

Wielu uważa niestety, że jeśli nie jesteś zatroskany i poważny, balansujesz na krawędzi porażki. W trakcie całego swojego życia jednak nigdy jeszcze nie byłem tak przekonany

nany, że coś nie jest zgodne z prawdą. Oto pewna analogia:

Powróć myślami do zeszłorocznego obiadu z okazji Święta Dziękczynienia. Przypomnij sobie, jak się czułeś po spożyciu całej tej fury jedzenia. Jeżeli jesteś choć odrobinę podobny do przeciętnego Amerykanina, który cieszy się przywilejem wyprawiania wystawnych uczt, byłeś dosłownie przeżarty. A obok przesytu odczuwałeś zmęczenie. Racja? Kiedy jesz zbyt dużo, energia, która w normalnych okolicznościach skierowana jest ku naturalnym funkcjom organizmu – uzdrawianiu, podziałowi komórek, metabolizmowi i innym pożytecznym zadaniom – musi zostać przeznaczona na proces trawienia. To zaś sprawia, że czujesz się senny i ociężały. Tracisz motywację i energię.

Można to równie dobrze odnieść do sfery emocjonalnej. Ta sama metafora ilustruje też tendencję, aby wyolbrzymiać pewne rzeczy albo dawać się przez nie unieruchamiać. Kiedy jesteś rozszoszczony, rozżalony czy też poirytowany, tracisz niemal całą energię mentalną, która w innym razie mogłaby zostać spożytkowana na kreatywność, spontaniczność czy wytwarzanie ambicji. Kiedy, jak ów prowadzący ze mną wywiad mężczyzna, skupiasz się na rzeczach, które cię denerwują, rzucasz sobie kłody pod nogi. Pracujesz poniżej swoich możliwości, grzeźniesz w posępnym nastroju, koncentrujesz się nie na cudzie i tajemnicy życia, lecz na tym, czego brak, co niewłaściwe, co wpędza cię we wściekłość i frustrację.

Twierdzenie, czy choćby sugerowanie, że podążanie z prądem przypomina chowanie głowy w piasek, jest

z gruntu niemądre. Niewłaściwe. Odkryłem wręcz, że prawie zawsze jest odwrotnie. Gdy się rozpogadzasz, odprężasz, rozkręcasz, otwierasz wcześniej ukryte drzwi ku kreatywności i radości. Znajdujesz nowe możliwości i przedmioty zainteresowania. Tak więc, począwszy od dzisiaj, przypominaj sobie, że w odpoczynku nie ma nic złego – mało tego, ma on nadrzędne znaczenie.

Bądź świadom pozytywnego wyczerpania

Wypalanie się zapалу to główny temat rozmów w świecie biznesu. Rozprawiamy o nim, lękamy się go, snujemy teorie na jego temat. Szacunkowo siedem z dziesięciu osób pada w tymże momencie ofiarą podobnego wyczerpania, niemal każdy zaś doświadcza go na pewnym etapie kariery. Mimo to najbardziej powszechna reakcja na utratę chęci do pracy to strach. Martwimy się i zastanawiamy: co się ze mną stanie?

Ale czy cofnąłeś się dość daleko, aby dostrzec pozytywną stronę takiego wyczerpania? Nieoczekiwany brak ochoty do pracy to często sygnał, że zbliża się coś nowego, ekscytującego i zyskowego! Bo przecież czemu miałbyś zaprowadzać w życiu gruntowne zmiany, gdyby nie nachodziły cię tego typu odczucia? Pewnie wcale nie zawracałbyś sobie tym głowy. Jeśli czułbyś się wspaniale w obecnej sytuacji i w raz obranym kierunku, przez resztę życia mógłbyś robić tę samą rzecz.

W swoim czasie sądziłem, że zostanę zawodowym tenisi-

stą. Lecz po latach bólów oraz dolegliwości, jak też zauważalnych niedociągnięć w mojej grze mój zapał zaczął słabnąć. Gdyby nie owe doznania, z pewnością kroczyłbym dalej tą samą drogą, która oznaczała olbrzymi wysiłek, frustrację i niewielką szansę na sukces. To właśnie wyczerpaniu się chęci do dalszej gry zawdzięczam wspaniałą edukację i satysfakcjonującą karierę. Gdy patrzę wstecz na swoje życie, widzę, że prawie każde stanięcie u rozwidlenia dróg poprzedzało do pewnego stopnia wyczerpanie. A z dzisiejszej perspektywy dostrzegam, że było to wyłącznie pozytywne wyczerpanie.

Grunt w tym, byś uzmysłowił sobie, że nie musisz zaraz wpadać w panikę czy w udrękę, gdy czujesz się wypalony. Staraj się zachowywać odpowiedni dystans. Pamiętaj, że negatywne wrażenia mogą być zwodnicze. Często okazują się zamaskowanymi pozytywnymi sygnałami. Kiedy zaczniesz się mniej trapić, wydarzą się dwie rzeczy. Po pierwsze, odkryjesz, że większość okresów wyczerpania to nic innego jak tylko zbyt poważnie potraktowane złe nastroje. Jeśli nie będziesz się nimi za bardzo przejmował, pewnie same odejdą, ty zaś odzyskasz zapał do pracy. Po drugie, im mniej będziesz frasował się wypaleniem, im mniej włożysz w nie energii, tym wyraźniej dostrzeżesz wszelkie zmiany, jakie będziesz musiał zaprowadzić w życiu. Innymi słowy, sam będziesz najlepiej wiedział, co uczynić.

Zgryzoty zachodzą drogę mądrości i zdrowemu rozsądkowi. Gdy odrzucisz strach, gdy przebadasz własne odczucia wywołane utratą zapału do pracy, możesz odkryć, że twoje doznania próbują ci coś uświadomić, poprowadzić

cię w nową stronę, skierować twoją energię na inny tor – czy zrobić coś innego, pozytywnego. Kiedy porzuciwszy lęki, nauczysz się ufać wewnętrznym pokładom mądrości, przekonasz się, że podpowie ci ona dokładnie, co masz czynić na każdym etapie życia. Spróbuj dostrzec pozytywne strony wyczerpania i patrz, jak zanika.

Zanurkuj

Jeśli masz zamiar zrobić coś ważnego, najlepsza pora, aby to uczynić, jest właśnie teraz. Nie później, jutro, w przyszłym tygodniu, w przyszłym miesiącu albo w przyszłym roku. Teraz. Najbardziej skuteczną strategią zaś to „nurkowanie”. Dobrze wiem, że zawsze znajdzie się jakaś istotna przyczyna, by odłożyć do jutra to, co planujesz czy masz nadzieję wykonać dzisiaj. W rzeczywistości powody, aby czekać, można zwykle namnożyć bez liku. Pomimo to jednak zachęcam cię, abyś już dziś zabrał się do dzieła. Osoby bowiem, które zaczynają teraz, mają na swoim koncie więcej osiągnięć, cieszą się znacznie większym sukcesem niż ci, którzy postanawiają czekać. Skłonne są też głębiej angażować się w życie i czerpać z niego więcej przyjemności.

Jakiś rok temu wraz z żoną znalazłem się na pewnym spotkaniu przedsiębiorców. Wśród członków zebrania była kobieta, która sprawiała wrażenie błyskotliwej, wykształconej i utalentowanej. Owo zgromadzenie miało na celu udzielenie ludziom pomocy w rozpoczęciu raczkującego,

ekscytującego biznesu. Ta konkretna kobieta powzięła decyzję, aby poczekać. Choć była „pewna” (jej własne słowo), że chce wejść w ten interes, czuła, że musi to jeszcze „przemysśleć”. Pragnęła przystąpić do przedsięwzięcia we właściwym momencie.

Parę miesięcy później braliśmy udział w kolejnym spotkaniu, podczas którego między innymi przemawiała moja żona. I kogóż tam spostrzeżliśmy? Tę samą kobietę. Przynagliśmy ją, aby przystąpiła wreszcie do akcji. „Jeszcze nie teraz”, rzuciła w odpowiedzi. Była „naprawdę oddana” programowi, ale nie chciała „nurkować” (i znowu jej słowa). Cóż, historia ciągnie się dalej i przyjmuje coraz gorszy obrót. Nawet teraz, w chwili, kiedy to piszę, kobieta ta wciąż nie zrobiła pierwszego kroku.

Z kolei spora gromadka osób, które już na pierwszym spotkaniu postanowiły rozpocząć działanie, dzisiaj pewnie podąża ku sukcesowi. Wiedzieli, że kluczem jest zapoczątkowanie, nie zaś odkładanie tego na później. Ci ludzie, którzy bez wahania zabrali się do dzieła, mają tyle samo, jeśli nie więcej, przeszkód do pokonania, co owa niezdecydowana kobieta. Muszą troszczyć się o dzieci, chodzić do pracy, wypełniać obowiązki, opłacać rachunki, sprzątać domy, przycinać trawniki, jeździć na wycieczki, uczęszczać na przedstawienia szkolne i inne rodzinne rozrywki, odwiedzać krewnych, przygotowywać się na narodziny kolejnego potomka, załatwiać wszelkie możliwe sprawy. Tajemnica sukcesu tkwi w zrozumieniu, że mimo wszystkich tych obowiązków najlepsza pora, aby zacząć, jest właśnie teraz.

Aby osiągnąć sukces, nie musisz robić wszystkiego w jednym dniu, lecz musisz zacząć. Odbijanie się od ziemi, rozpoczynanie, to dla wielu najtrudniejsza część. Kiedy jednak postawisz pierwszy krok, reszta pójdzie jak z płatka. Jeżeli jesteś zainteresowany i rozważasz nowe przedsięwzięcie, któremu jesteś szczerze oddany, moja porada jest prosta: zanurkuj.

Choć raz spróbuj czegoś innego

Wielu z nas robi te same rzeczy dzień po dniu, przez większość dorosłego życia. Mamy te same nawyki, chodzimy w te same miejsca, mamy te same opinie, denerwujemy się z tych samych powodów, snujemy te same przemyślenia, spotykamy się z tymi samymi ludźmi, robimy rozmaite rzeczy w ten sam sposób. I przeważnie uzyskujemy te same rezultaty. O, jak nudno!

Dopiero po latach zrozumiałem pewną oczywistą prawidłowość: Jeżeli ciągle będę robił te same rzeczy, popełniał te same błędy, miał te same oczekiwania, wciąż będę pewnie osiągał te same wyniki, jak też frustracje. W końcu uświadomiłem sobie, że jeśli chcę urozmaicenia, lepszego życia, muszę spróbować czegoś innego. Spróbowałem, z powodzeniem. A w dodatku widziałem, jak każdy niemal, kto nie wahał się zaeksperymentować, odnosi sukcesy. Większość ludzi grzęźnie w jednym miejscu. Przyczyna takiego stanu rzeczy nie leży jednak w okolicznościach, braku kompetencji czy sposobności, lecz zwyczajnie w ludzkiej niechęci, aby zaprowadzać zmiany, próbować nowych rzeczy.

Nie mówię tu o próbowaniu sił w innej pracy czy karierze (choć to również może być niegłupi pomysł). Mam raczej na myśli mniejsze, wewnętrzne zmiany, które możesz poczynić z dnia na dzień, z minuty na minutę – zmiany w postawie, reakcjach, oczekiwaniach. Mówię o gotowości, aby widywać się z nie znanymi ludźmi w nowych miejscach, aby podejmować nowe wyzwania, aby stawić czoło starym lękom. A może, choć raz, wysłuchasz opinii kogoś innego albo przeczytasz czasopismo, z którym się zwykle nie zgadzasz. Na okrągło słyszę, jak ludzie powtarzają: „Zawsze tak to robiłem” albo też „Taka już moja natura”. Podobne zdania brzmią, jak gdyby były wyryte w kamieniu, jak gdyby utrzymywała je na miejscu jakaś siła inna od myśli oraz postaw owych osób. Nic takiego nie istnieje. Zdziawiająco, jakiej nauki może ci przysporzyć otwarcie umysłu i wypróbowanie nowych rzeczy.

Zacznij już dziś, obiecaj sobie, że zrobisz coś, choćby najmniejszego, nieco inaczej. Może zaczniesz odnosić się z większą sympatią do ludzi, z którymi pracujesz. Może nie przyszło ci jeszcze do głowy, aby zaprosić szefa na lunch. Albo nigdy nie zdarzyło ci się zostać po pracy lub przyjechać wcześniej do biura. Albo masz jeszcze czas, by pokonać strach przed proszeniem innych o pomoc czy poradę. Kimkolwiek jesteś, cokolwiek robisz, zawsze znajdzie się coś, co możesz zrobić trochę inaczej. Wypróbuj nowość. A nuż pokochasz zaprowadzone przez siebie zmiany i dzięki stosunkowo nieznacznym korektom otworzysz ekscytujące, nowe drzwi. Choć raz spróbuj czegoś innego. Jeżeli zaś zmiany przypadną ci do gustu, a podejrzewam, że tak, niewykluczone, iż zapragniesz poczynić ich więcej.

Pomóż komuś odnieść sukces

Ktoś kiedyś powiedział, że najlepsza metoda, by się czegoś nauczyć, to szkolenie w tym kogoś innego. Na własnej skórze przekonałem się, że to prawda, nauka bowiem, jaką wynoszę z prowadzenia wszelkiego typu zajęć, jest zdumiewająca. Zgodziłem się na przykład wygłosić prelekcję przed gremium studenckim składającym się z trzech tysięcy pięciuset osób na temat, który choć mi nieobcy, nie był moim oczkiem w głowie. Wiedziałem jednak, że wyrażając zgodę na uczenie innych, zmuszam się do „przyswojenia” materiału. Nauczanie innych pomaga określić nasz zasób wiedzy i sposób jej wyrażania. Pozwala też zbliżyć się do doskonałości, ponieważ zachęca nas do myślenia w sposób kreatywny i klarowny. Większość z nas pragnie praktykować w życiu to, czego naucza. Stąd, jeśli uczymy kogoś, jak odnieść większy sukces, sobie również pomagamy w tym procesie.

Przez twoje życie przewija się pewnie mnóstwo ludzi, którym możesz pomóc. Możliwe, że jesteś doświadczonym

specjalistą w swojej dziedzinie. Kto wie, może gdzieś obok ciebie jest ktoś, komu przydałoby się wsparcie, porada czy zachęta. Nie mógłbyś zatem zaprosić jakiejś młodszej, mniej doświadczonej osoby na lunch albo kawę? Czy w kręgu twojej bliskiej rodziny lub przyjaciół nie ma nikogo, kto borykałby się z problemami? Jeśli bacznie rozejrzysz się wokół siebie, założę się, że odnajdziesz jakąś osobę, która szczerze doceni twoją pomoc.

Nie sugeruję, byś zaczął przytłaczać kogoś swoją obecnością czy pomysłami. Nie musisz od razu przewracać życia takiej osoby do góry nogami ani nadmiernie się angażować. Czasami wszystko, czego jej potrzeba, to łagodny bodziec. Przyjaciel na przykład może potrzebować pomocy w jakiejś osobistej kwestii – rzuceniu palenia czy picia. Wsprzyj go więc w realizacji tego zamierzenia w chwilach zwątpienia lub jako dobry słuchacz. Twoje odkrywcze pomysły związane z marketingiem mogą przysłużyć się znajomemu, który z trudem rozwija swój małeńki biznes. Pomoc z twojej strony może odwieść go od zamiaru zamknięcia interesu, potem zaś odegrać niemałą rolę w jego wychodzeniu na prostą. Możesz pomóc mu osiągnąć sukces.

Jedynym ostrzeżeniem, jakiego mogę ci udzielić, jest to, byś uzyskał pozwolenie, zanim zaoferujesz pomoc. Bądź delikatny i cierpliwy. Nie każdy chce czy oczekuje pomocy. I w porządku. Nie bierz sobie tego do serca. Wszyscy są na różnych etapach życia.

Kiedy pomagasz komuś osiągnąć sukces, choćby w najmniejszy sposób, pozwala ci to ponownie zdefiniować i dokonać przeglądu własnych celów, założeń, metod pod-

chodzenia do rozmaitych spraw. Jeżeli na przykład sugerujesz komuś, że edukacja to proces trwający całe życie, może ci to uzmysławić, iż sam od lat nie uczęszczałeś na żadne zajęcia. Często wprawia mnie w zdumienie, jak bardzo rady, jakie daję, odnoszą się też i do mojego życia. Któregoś dnia ktoś poprosił mnie o poradę. Po chwili namysłu stwierdziłem, że musi zrobić sobie przerwę, bo w przeciwnym razie może się wypalić. Tego wieczoru zdałem sobie sprawę, że sam również muszę zwolnić zbyt intensywne tempo pracy! Już wkrótce przekonasz się, że pomoc innym w odnośeniu powodzenia to jeden ze skrótów prowadzących do sukcesu.

Trwaj

Kiedy stawiałem pierwsze kroki w biznesie, ojciec powiedział mi coś, co wydawało mi się z początku dość powierzchowne. Lecz po jakimś czasie uświadomiłem sobie, że miał rację. Stwierdził, że sukces zależy po części od wytrwałego obstawania przy tym, co postanowiło się robić. Dodał, że wielu rezygnuje za wcześnie, traci cierpliwość, nie umie czekać na moment gratyfikacji i zbyt często zmienia zajęcia.

Miałem tę przewagę, że szczerze kochałem swoją pracę. Nie zmieniałem więc jej za często. Potrafiłem uzbroić się w cierpliwość, a już z pewnością zbyt szybko się nie poddawałem. I wiesz co, mój tata miał absolutną słuszość. Po jakimś czasie ludzie zapamiętują, kim jesteś i co robisz. Zyskujesz reputację. Jeśli zaś wzbudzasz ich sympatię i zaufanie, zaczynają myśleć o tobie jako o potencjalnym wspólniku w interesach.

Jeżeli otwierasz biznes, lecz szybko od niego odstępujesz, nie dajesz klientom dosyć czasu, aby mogli przyjść ci z pomocą. Nie masz wystarczająco dużo możliwości, aby

rozwinąć swoje umiejętności, nauczyć się tajników zawodu czy zbudować swoją reputację. Jeżeli jesteś niecierpliwy, zmieniasz zajęcia jak rękawiczki, rzucaś się na coraz to nowe kariery, gdyż czujesz się znudzony albo palisz się do sukcesu, niewykluczone, że rezygnujesz zbyt wcześnie. Możesz przeznaczać za mało czasu, aby twoje wysiłki przyniosły owoce. Możesz nigdy nie odbić się od ziemi. Ale „odbicie się od ziemi” to nierzadko najtrudniejsza część owego procesu, zwłaszcza we wszelkiego rodzaju przedsięwzięciach. Kiedy ktoś odnosi olbrzymi sukces, który pozornie wydaje się przychodzić do niego bez najmniejszego trudu, to, czego zazwyczaj nie widać, to setki, a nawet tysiące poprzedzających sukces godzin, źródło owego poczucia swobody.

Moja żona Kris pracuje w biznesie, który posłużyć tu może za świetny przykład. Wie, że w jej firmie niemal każdy ma szansę odnieść sukces, jednakże większość nie czeka na odpowiednią okazję. Jeśli z początku spotka ich jedno czy dwa niepowodzenia (co stanowi wręcz regułę), pozwalają, by w ich umysły wkrađło się zwątpienie i zniecierpliwienie, i wkrótce podejmują się czegoś zupełnie innego. Jednym słowem, rezygnują zbyt wcześnie. Brakuje im wytrwałości. Zamiast mówić: „Trzeba w to włożyć sporo czasu i pracy, ale zrobię, co w mojej mocy”, wierzą, że gdzieś tam czeka na nich coś nowego, coś znacznie łatwiejszego. Nic takiego nie istnieje. Ludzie zwracają się czasem do Kris: „Sprawiasz, że to wygląda tak prosto”. Nie zdają sobie jednak sprawy, że aby dotrzeć do takiego etapu, musiała się nieźle natrudzić. Każde nowe przedsięwzięcie, ukierunko-

wane na sukces, wymaga wysiłku i wytrwałości. W przeciwnym razie powodzenie nie byłoby aż tak wynagradzające.

Odkryłem, że pomiędzy gotowością, aby przy czymś trwać, a ochotą, aby zaprowadzać zmiany, zachodzi delikatna równowaga. Potrzebujesz mądrości, by wiedzieć, kiedy się poddać, kiedy zaś zostać tam, gdzie jesteś. Jeśli zatem odczuwasz pragnienie, aby zrezygnować, nie rób tego pod wpływem impulsu. Poradź się mądrości. Jeśli rezygnujesz zbyt wcześnie, upomnij się, aby trwać.

Rozważ mądrość optymizmu

Ludzie dzielą się w zasadzie na dwie grupy: optymistów i pesymistów. Pytanie brzmi: Co mądrzejsze? Pesymiści stwierdzą oczywiście, że myślą realnie. Uważają, że życie jest ciężkie, plany często obracają się wniwecz, zawsze należy przygotowywać się na najgorsze. Wychodzą z założenia, że jeśli spodziewasz się niekorzystnego obrotu spraw, nie doznasz rozczarowania, kiedy rzeczywiście tak się stanie.

Nie powinno cię już dziwić, że pesymiści znacznie częściej niż optymiści doświadczają zawodu. A to z prostej przyczyny: sami proszą się o niepowodzenia. Szukają potwierdzenia, że nie mylą się w swoich negatywnych przeświadczeniach. Wykorzystują ujemne doznania niczym amunicję przeciwko mądrości optymizmu. Wierzą, że optymiści chowają głowę w piasek i nie pojmują po prostu realiów życia.

Optymiści rozumieją jednak, że nikt nie posiada kryształowej kuli i nikt nie potrafi przewidzieć przyszłości. Wiedzą również, że chociaż pesymiści są głęboko przekonani, iż wszelkie zamiary z pewnością obrócą się w perzynę, sami

zgadują jedynie, że rzeczywistość wygląda inaczej. Optymiści wierzą, że chociaż nikt nie może mieć całkowitej pewności, co się naprawdę wydarzy, o wiele mądrzej, przyjemniej i radośniej zakładać najlepszy obrót spraw.

Jedno z podstawowych praw biznesu mówi, że energia podąża za tym, na czym skupia się uwaga. Odnosi się to do każdej osoby na ziemi, tak optymistów, jak i pesymistów, czy to ci się podoba, czy nie. Jeśli twoja energia jest w głównej mierze negatywna; jeśli szukasz błędów, problemów, potwierdzenia, że życie jest z gruntu złe, tam właśnie zalega większość twojej energii. Twoja umiejętność zgromadzenia dostatku zostanie silnie osłabiona, ponieważ twoja energia skieruje się, skoncentruje i ugruntuje w negatywności i niedociągnięciach. Stwarzamy to, co widzimy, oraz to, co chcemy widzieć. Jeżeli wkraczamy w jakąś sytuację z negatywnymi oczekiwaniami, zapewne takie też osiągniemy rezultaty.

Oto prosty, powszechny przykład. Wielokrotnie proszono mnie o mediację w różnego typu nieporozumieniach. Osoba, która mnie najmuje, niezmiennie podaje mi same ujemne cechy drugiej strony sporu – on nie chce mnie wysłuchać, jest uparty, defensywny, nie do wytrzymania. Oczekuje, że nasza rozmowa będzie trudna i napięta. Osoba prosząca mnie o arbitraż wkracza w tę sytuację w roli pesymisty, w każdym znaczeniu tego słowa. Jeżeli ją jednak zapytasz, czy jest nastawiona pesymistycznie, zaśmieje ci się pewnie w twarz. Czuje, że podchodzi do sprawy realistycznie.

Ja z kolei wkraczam w tę sytuację jako optymista. Widziałem już niejedno takie spięcie i wiem bez cienia wątpliwo-

ści, że ludzie pragną utrzymywać dobre stosunki z innymi, że zdolni są do zmian. Szukam poprawy, obszarów zgody i wspólnego gruntu. Spodziewam się cudów.

Pytanie brzmi: Kto ma większe szanse na sukces? Ja, oczywiście. Gdyż w rzeczywistości nie tylko odnajdujesz, ale również i przyczyniasz się do stworzenia tego, czego szukasz. Kiedy rozglądasz się za odpowiedziami i oczekujesz, że na nie natrafisz, zwykle tak się dzieje. Czy to oznacza, że zawsze będzie ci się powiodło? Absolutnie nie. Ale w odróżnieniu od pesymistów, którzy stwierdzą: „A widzisz, nie mówiłem? Ludzie są trudni i uparci”, optymiści potraktują to jako kolejne wzbogacające doświadczenie. Kiedy w tego typu interakcjach powija mi się noga, zakładam po prostu, że następnym razem pójdzie mi znacznie lepiej, ponieważ nauczyłem się tak wiele. W optymizmie kryją się całe pokłady mądrości i radości. Sam się przekonaj.

Trzymaj mocno, puszczaj lekko

To jedno z moich ulubionych powiedzeń. „Trzymaj mocno, puszczaj lekko” to motto, które pomaga w zdobyciu równowagi pomiędzy produktywnością a wewnętrznym spokojem. „Trzymaj mocno” sugeruje, że chcesz ciężko pracować, łatwo się nie zrażać, robić, co w twojej mocy, trwać, podążać za obranymi celami i nigdy z nich nie rezygnować. „Puszczaj lekko” zaś mówi, że nie powinieneś trzymać czegoś zbyt długo na uwięzi, że kiedy nadchodzi pora, aby z tego zrezygnować, puścić, musisz to uczynić z gracją. „Trzymaj mocno, puszczaj lekko” obejmuje dwa niezwykle istotne aspekty sukcesu: realizację zamierzeń i doznawanie pełni szczęścia.

Znakomita ilustracja tego wyrażenia to rodzicielstwo. Wychowując dzieci, większość z nas chce zatrzymać je u swego boku, kiedy zaczynają dorastać. Pracujemy ciężko, by zapewnić im ochronę, by przygotować je na różnorakie przeżycia. Stajemy w obronie ich bezpieczeństwa, jak też honoru. Robimy, co możemy, aby wskazać im najlepszy

kierunek. Ale przychodzi taki moment, kiedy trzeba „puścić”, kiedy musimy dać im wolność, ustąpić na bok i pozwolić, aby żyły własnym życiem. Nie znaczy to jednak, że przestajemy kochać nasze dzieci. Wręcz przeciwnie, to jeden z najgłębszych sposobów wyrażania miłości rodzicielskiej.

Identyczna zasada odnosi się do biznesu i wszelkich form rywalizacji. Nie ma nic złego w tym, abyśmy robili wszystko, na co nas stać, żeby przeważać szalę na naszą korzyść. Często musimy nawet prowadzić żmudne negocjacje, podążać za naszym najlepszym interesem, zdobywać się na tak ogromny wysiłek, jak gdyby zależało od tego nasze życie. Robimy wszystko, co możemy, by osiągnąć sukces. Nadchodzi jednak taka chwila, gdy zmieniają się okoliczności. Jest to nieuniknione. Może zwyciężyliśmy – albo przegraliśmy – w tej rozgrywce. A może graliśmy zbyt długo. Niewykluczone, że praca prześcignęła nasze możliwości albo utraciliśmy poprzedni entuzjazm. Wtedy właśnie należy puścić. Jeżeli uczynimy to z gracją, dystansem, zachowamy spokój ducha oraz wyniesiemy z tego doświadczenia naukę. Niczym po rozwarciu zaciśniętej pięści, poczujemy się wolni i pełni energii. Kiedy nadchodzi pora, aby się pożegnać, aby zaprowadzić zmiany, spróbuj zrobić to z wdziękiem. Dzięki temu nie zbłądzisz na drodze ku marzeniom. Zamiast patrzeć wstecz, skupisz się na nowej wspinałej przygodzie.

Bądź gotów przeprosić

Gdy wkraczasz w świat biznesu – podejmujesz ryzyko, realizujesz zamiary, nawiązujesz znajomości, sprawujesz funkcję publiczną – nie unikniesz pomyłek. Niejednokrotnie posłużysz się błędnym osądem, powiesz coś niewłaściwego, obrazisz kogoś, skrytykujesz bezpodstawnie, będziesz zbyt wymagający czy też poddasz się egoistycznym pobudkom. Pytanie nie brzmi bynajmniej, czy i tobie przytrafiają się podobne pomyłki – wszystkim nam się one przytrafiają. Pytanie brzmi raczej: Czy potrafisz się do nich przyznać? Jeśli tak, dalej musi się ono przeobrazić w takie oto: Czy umiesz przeproszać?

Wielu ludzi nigdy nie przeprasza. Są albo za bardzo nieśmiali, obłudni, uparci, albo za bardzo aroganccy, by zdobyć się na taki krok. Niechęć wobec składania przeprosin nie tylko wzbudza smutek, ale sama w sobie stanowi także poważny błąd. Wszyscy niemal liczą się z tym, że inni popełniają pomyłki. W obliczu szczerej skruchy prawie każdy jest więc skłonny wybaczyć. Jeśli jednak należysz do osób,

którym brak zdolności albo gotowości przeproszenia, używasz miano trudnego w pożyciu zawodowym człowieka. Z czasem ludzie zaczną cię unikać, obmawiać za plecami, nie uczynią nic, by ci pomóc.

Umiejętność składania przeprosin to piękna ludzka cecha, która zbliża ludzi do siebie, a przy tym pomaga im odnieść sukces. Kiedy uznajemy swoje człowieczeństwo i zdobywamy się na słowa: „Przykro mi”, wiążemy się z innymi i powiększamy zaufanie, jakie w nas pokładają.

Gościłem któregoś razu w programie telewizyjnym, podczas którego omawiałem jedną ze swoich książek na temat szczęścia. Miałem fatalny nastrój i borykałem się z dość poważnymi kłopotami. Ktoś z publiczności poprosił mnie o radę. W normalnych okolicznościach tego typu sytuacje to dla mnie istne pole do popisu. Uwielbiam talk-show i, kiedy mam ku temu okazję, uwielbiam służyć innym pomocą. Nie pamiętam już, jakiej udzieliłem wówczas odpowiedzi, ale jakakolwiek ona była, dotknęła pytającego do żywego. Producentka przysłała mi później dość nieprzyjemny list, w którym informowała mnie, że nie jestem mile widziany w jej programie! Podejrzewam, że w przeszłości przyjąłbym stanowisko obronne, zaproponował jakieś wytłumaczenie, aby i ona mogła stać się częścią problemu. Zamiast tego, zaoferowałem jej po prostu szczere przeprosiny. Przyznałem, że ma rację. Mówiłem tak z głębi serca. Chciałem nawet zadzwonić do osoby, którą obraziłem, gdyby tylko zechciała zdobyć dla mnie jej numer.

Po paru tygodniach otrzymałem kolejny list od producentki. Ten jednak skrajnie różnił się od poprzedniego.

Mimo iż pracuje w zawodzie już przeszło dziesięć lat, napisała, nigdy jeszcze nie dostała tak szczerych i niedefensywnych przeprosin. Spytała, czy nie zechciałbym wkrótce znowu gościć u niej w programie. Dzięki przeprosinom naprawiłem swój błąd.

Nigdy nie powinieneś oczywiście traktować przeprosin jako narzędzia manipulacji, aby uzyskać tego typu odpowiedź albo jakieś inne korzyści. Opowiadam tę historię, by przypomnieć ci, jak wyrozumiali mogą się niektórzy okazać, kiedy przyznajesz, że popełniłeś błąd. Płynące z głębi serca słowa przeprosin umożliwiają pozostawienie uchylonych drzwi. Czasami otwierają nawet takie, które wcześniej były zamknięte.

Rozchmurz się

Jedynym minusem, jaki niesie ze sobą nauczanie szczęścia, jest to, że zwłaszcza wobec najbliższej rodziny musisz bacznie zważać na to, co mówisz! W przeciwnym razie szczególnie dzieci obiorą sobie ciebie za przedmiot żartów i docinków. Gdy staję się nadto zręczliwy, moja najmłodsza córka, Kenna, przypomina mi: „Tatku, nie zadręczaj się drobiazgami”.

Wszyscy musimy pamiętać o tym, by się rozpogadzać, by nie brać życia tak śmiertelnie poważnie. Gdy popadamy w zasepienie, gubimy dystans oraz poczucie humoru. Grzęźniemy w problemach, niedostatkach, tracimy wszelką radość. Taka postawa zgorzknienia przesłania w dodatku naszą wizję. Zamiast koncentrować się na chwili obecnej, na tym, co najkorzystniejsze, nasz umysł wybiega w przód, ku przyszłym zmartwieniom, i w tył, ku przeszłym żalom. Każdego dnia powinienś poświęcać kilka minut na to, by się cofnąć i ocenić, czy podchodzisz do swoich priorytetów z właściwą perspektywą. Czy przypadkiem nie bierzesz so-

bie pracy albo obecnego projektu za bardzo do serca? Czy czasem nie wyolbrzymiasz wszystkiego? Czy naprawdę warto z tego powodu psuć sobie cały dzień? Nawet jeśli sprawy nie idą po twojej myśli albo masz zły dzień, nie musisz zaraz czynić z tego sensacji. Nie musisz potęgować niepowodzeń, podnosić sobie ciśnienia ani walić głową w mur.

Moim zdaniem życie niekoniecznie stanowi jedną gigantyczną katastrofę. Uważam, że nie musisz gonić za sukcesem, musisz raczej zwolnić na tyle, aby sam mógł cię doścignąć. Dostatek leży na wyciągnięcie ręki. Wystarczy go dla wszystkich. Lecz gdy stajesz się gderliwy, ulatuje to z twojej pamięci. Zaczynasz wierzyć, że sukces zrodzić może wyłącznie praca w pocie czoła, zakasywanie rękawów, a przy tym rzucanie przekleństw przez zaciśnięte zęby. Prawda wygląda zupełnie inaczej. Rozpogadzanie się to jedna z najprostszych i najprzyjemniejszych ścieżek do sukcesu.

Pamiętaj, że wszystko jest używane dzień po zakupie

W kupowaniu nowiutkich przedmiotów kryje się coś szczególnego. Bez względu na to, czy nabywamy samochód, coś wyjątkowego do ubrania, kosiarkę do trawy, czy jakąś inną rzecz użytkową, zawsze miło sprawić to sobie prosto spod igły. Niestety, najczęściej wiąże się z tym zapłacenie niezwykle wysokiej ceny. Owa cena to koszt sposobności. Innymi słowy, pochłania ona pieniądze, które mógłbyś przeznaczyć na inne cele.

Wszystko jest używane dzień po zakupie – wszystko traci więc wtedy na wartości. W przemyśle samochodowym mówi się, że auto przestaje być nowe z chwilą, gdy opuszcza salon. Czy zdarzyło ci się kiedyś kupić coś nowego, a po przyjsciu do domu stwierdzić, że tak naprawdę wcale tego nie chcesz czy nie potrzebujesz, i próbować to później odsprzedać? Jeśli dopisze ci szczęście, za dolara dostaniesz pięćdziesiąt centów. Jakiś czas temu za blisko tysiąc dolarów nabyłem sprzęt do ćwiczeń. Całymi tygodniami bezowocnie starałem się go sprzedać, aż w końcu udało mi się

za niego otrzymać trzysta dolarów! Użyłem go tylko raz. Prawda jest taka, że możesz zwykle kupić jakiś przedmiot – samochód czy cokolwiek innego – w całkiem dobrym stanie za trzydzieści do pięćdziesięciu procent mniej, jeśli nie zawahasz się nabyć go z drugiej ręki. I chociaż nie zawsze będzie to niezbędne, a z początku poczujesz pewnie niedosyt, warto rozważyć parę pomysłów.

Weźmy pod uwagę nowy samochód. Założmy, że możesz kupić nowiusieńkie auto za około dwadzieścia tysięcy dolarów. Z momentem, kiedy wyjeżdżasz z parkingu, traci dziesięć do piętnastu procent na tak zwanej wartości, potem zaś z miesiąca na miesiąc coraz to bardziej traci na jakości. Doskwierają ci w dodatku wysokie raty, które spłacasz przez jakieś pięć lat, a może nawet dłużej. Składa się to na sześćdziesiąt miesięcznych opłat czegoś, co z góry skazane jest na znaczną utratę wartości. Oprócz spłaty rat zadręczasz się uszkodzeniami, zadrapaniami, czyszczeniem swojego nowego cacka. Zawsze istnieje też niebezpieczeństwo kradzieży. Musisz zadbać o ubezpieczenie, rejestrację i utrzymanie nabytku. Ostatecznie więc zamrażasz w nowym aucie niemalą sumkę. A pewnie i sporo zmartwień.

Możesz wszak kupić przechodzony samochód. Pamiętaj, wszystko i tak jest używane dzień po tym, jak to kupisz. Nic nie pozostaje wiecznie nowe. Oprócz tego, że nie martwisz się wówczas tak bardzo o kradzież czy uszkodzenia, koszty miesięcznych spłat, ubezpieczenia, rejestracji i podatku obrotowego są znacznie niższe niż w przypadku nowego auta. Jeżeli stać cię choć na odrobinę dyscypliny, a chciałbyś zainvestować bez zmartwień, możesz lokować zaoszczędzo-

ne pieniądze (które nietrudno wyliczyć) w pewnych przybierających na wartości aktywach. W ten sposób bez najmniejszego wysiłku możesz odłożyć miesięcznie setki dolarów. Możliwe, że jeżeli postąpisz tak kilkakrotnie, z upływem czasu ta pojedyncza decyzja zapewni ci godziwe źródło finansowania w okresie emerytalnym. Zachęcam cię, abyś dokładnie obliczył zyski albo, jeżeli sam tego nie potrafisz, porozmawiał z kimś, kto się lepiej na tym zna. Płynące z tego korzyści wprawia cię w zdumienie, może nawet oszołomią!

Spotkałem wielu ludzi, którzy ledwo utrzymywali się ze swoich emerytur. Ale niejeden z nich posiadał w latach wcześniejszych świetny, nierzadko nowy samochód. Zastanawiam się, co by było, gdyby zamiast kupować drogie auta i inne rzeczy, inwestowali pieniądze z nieco większą rozwagą.

Miej na uwadze, że tańsze nie zawsze znaczy lepsze

Z drugiej jednak strony (à propos strategii 87) tańsze nie zawsze znaczy lepsze. Nierzadko potencjalne korzyści, jakie płyną z zakupu używanego przedmiotu, nie równoważą dodatkowego nakładu czasu oraz dodatkowego rozdrażnienia. Najbardziej oczywisty przykład to decyzja nabycia domu do remontu, który jest nieporównanie tańszy od nowego na tej samej ulicy. Wspaniale, myślisz sobie, zaoszczędziłeś trzydzieści procent (albo i więcej) wstępnych kosztów. Jeżeli jednak nie posiadasz odpowiednich kwalifikacji, aby samodzielnie zabierać się do tego rodzaju napraw, jak też szczerze nie cierpisz się nimi zajmować, tańszy dom może przyprawić cię o obłąd. Starsze budynki naprawdę się rozpadają. A niezbędny remont okazuje się często bółączką (i na dłuższą metę istną studnią bez dna). Odgadłeś już, że sam popełniłem ten błąd?

Identyczna zasada odnosi się też do bardziej powszednich zakupów. Na przykład miło jest zaoszczędzić trochę gotówki, nabywając przechodzony komputer zamiast tego nowe-

go, który tak ci się podoba. Jeżeli jednak nie masz z niego wielkiego pożytku, gdyż większość czasu spędza w naprawie, miast cieszyć się z oszczędności, możesz ich żałować. Prócz tego zachodzi jeszcze konieczność dostarczania i odbierania komputera z serwisu. Czy naprawdę chcesz tracić czas na doprowadzanie nabytków z drugiej ręki do stanu używalności?

Obliczenie kosztów czegoś to nie zawsze taka prosta sprawa. Na przykład cena wartej sto dolarów opony samochodowej, która przetrzyma pięćdziesiąt tysięcy mil, na pierwszy rzut oka jest dokładnie taka sama jak koszt opony za pięćdziesiąt dolarów, która przetrwa tylko dwadzieścia pięć tysięcy mil. Lecz diabeł tkwi w szczegółach. Rozważ chociażby bezpośrednie koszty oprocentowania, inwestowania dodatkowych pięćdziesięciu dolarów w oponę na czas, jaki na niej jeździsz. Nim wybiegniesz, aby kupić oponę za pięćdziesiąt dolarów, a potem zastąpić ją identyczną, weź pod uwagę jeszcze inne przesłanki. Czyżbyś rozsądnie rozporządzał swoim czasem, udając się na kolejne wymiany opon? Owszem, tańsze może znaczyć lepsze, ale równie dobrze może znaczyć coś wręcz odwrotnego. Podejmuj te decyzje z rozwagą.

Abyś mógł dokonać najlepszego wyboru pomiędzy tańszą a droższą opcją, musisz nade wszystko uczciwie przyznać przed sobą, na co przeznaczysz zaoszczędzone pieniądze, jeżeli zdecydujesz się na tańszą wersję. Czy zamierzasz je po prostu wydać? Czy naprawdę chcesz je zainwestować? Postanowienia te są daleko ważniejsze, niż może się to z pozoru wydawać. Z biegiem czasu najlepszym decyzjom tego typu możesz zawdzięczać fortunę.

Nie obawiaj się stawiać pierwszych kroków

Ludzi często martwi stawianie pierwszych kroków. Trapią się, że ich posunięcia nie są dość ważne czy dość znaczące. Albo lękają się, że inni będą się z nich naśmiewać czy postrzegać jako słabych. Wielu aż tak bardzo boi się stawiać pierwsze kroki, że ostatecznie nie robi zupełnie nic.

Gdyby łatwo było osiągnąć sukces, wszyscy byśmy się nim cieszyli. Lecz choć strategie (jak choćby te w niniejszej książce), które mają ukierunkować cię ku sukcesowi, są proste, nie zawsze są one łatwe. Techniki te to jedynie zakreślona na mapie trasa; pokonać musisz ją jednak samodzielnie.

Niejednokrotnie zadawano mi pytanie, jak najlepiej napisać książkę. Moja odpowiedź brzmi prawie zawsze tak samo: po prostu zacznij pisać. Nie czekaj. Nawet jeśli napiszesz tylko jeden paragraf, tylko jedno zdanie, to znacznie lepsze niż nic. Powszechnie panuje błędne przekonanie, że jeśli będziesz zwlekał z rozpoczęciem, pewnego dnia obudzisz się z olbrzymią inspiracją i postawisz gigantyczny krok.

Zapewniam, że to możliwe, że może się to przydarzyć właśnie tobie. Jednak znacznie powiększasz szansę postawienia „gigantycznych kroków”, jeśli kiedyś rozpoczniesz je stawiać. Dwójka moich dzieci zaczęła chodzić w wieku około roku. Dziś ledwo mogę za nimi nadążyć. Każdy proces, osobisty czy zawodowy, rozpoczynają pierwsze kroki.

Kilka lat temu postanowiłem wraz z żoną wziąć udział w maratonie (i tak, jestem z tego dumny). Na początek każdego dnia przez dwadzieścia minut uprawialiśmy jogging – dziecinne kroki. Istnym szaleństwem byłoby rozpoczęcie właściwego treningu, póki nie bylibyśmy zdolni przebiec godziny. Nigdy nie udałoby się nam osiągnąć celu; trzeba nam było postawić pierwszy krok.

Wszyscy pewnie nieraz słyszeliśmy, jak ludzie mówią: „Nie mam dosyć pieniędzy, żeby zacząć oszczędzać. Mogę sobie pozwolić na odłożenie tylko dwudziestu dolarów tygodniowo, może nawet miesięcznie”. Moja odpowiedź brzmi: Świetnie! Do dzieła. Obiecuj sobie odkładać pięć procent zarobków na konto oszczędnościowe. Zrób dziecinny krok. Potem, gdy zaczniesz zarabiać więcej pieniędzy, zwyczaj oszczędzania stanie się już częścią twojej natury. Dziecinne kroki posłużą tu jako trening. Całkiem prawdopodobne jest zaś, że jeśli będziesz unikał pierwszych kroków, nigdy nie dokonasz większych posunięć.

Aby osiągnąć sukces, należy skoncentrować się na tym, co się umie robić, a nie na tym, czego się nie potrafi. Pierwszy krok to wehikuł, najistotniejsza część podróży ku dostatkowi. Może chciałbyś otworzyć biznes, ale czujesz, że nie masz dość czasu, aby zająć się wszystkim, co konieczne.

Nie ma problemu. Postaw parę pierwszych kroków. Zrób coś. Zatelefonuj do urzędu w sprawie licencji albo wybierz się do biblioteki i odszukaj kilka książek związanych z aspektami interesu, o których chciałbyś dowiedzieć się czegoś więcej. Albo spotykaj się raz w tygodniu z jakąś osobą – choćby mentorem – w celu pozyskania nowych pomysłów. Zanim się zorientujesz, te dziecinne kroczyki staną się olbrzymimi krokami.

Przypominaj sobie,
że życie nie jest twoim wrogiem,
ale myśli mogą nim być

Życie może nam się momentami jawić jako nasz wróg, sprawy zdają się nigdy nie toczyć po naszej myśli, odnosi my wrażenie, jak gdyby gdzieś tam zawiązał się przeciwko nam jakiś spisek. Nie możemy wszakże zapominać, że w rzeczywistości życie nie jest naszym wrogiem. Nie istnieje żaden spisek. Życie to po prostu życie. Nic innego. Jedyny czynnik, który może sprawić, że zacznie się ono wydawać naszym wrogiem, to nasze myśli. Nic więcej, nic mniej. Życie chce, abyś tak ty, jak i ktoś inny odniósł sukces.

Chociaż to spostrzeżenie jest może nader oczywiste, jego konsekwencje są ogromne. Życie nie zamierza nikomu po-błażać, stawiać mniej wymogów, nie oferuje mniej zamieszania, ludzi, z którymi łatwiej dojść do porozumienia, ani bardziej wygładzonej ścieżki do sukcesu. Jeśli chcemy, aby nasze życie wyglądało inaczej, łagodniej, sami musimy się zmienić.

Jeśli jesteś zły, to ty masz złe myśli. Jeśli jesteś napięty, to ty masz nerwowe myśli. Jeśli użalasz się nad sobą, znowu,

to ty masz cierpiętnicze myśli. Dobra nowina brzmi, że choć nie możesz oczywiście zmienić życia na tyle, aby przystawało do wszelkich twoich potrzeb, masz sporą kontrolę nad własnymi myślami. Możesz przestroić swój sposób myślenia, zmodyfikować stosunek do życia. Zależy to wyłącznie od ciebie. Albo dalej będziesz nienawidził wielu uciążliwych aspektów życia, albo odprężysz się i zmienisz przejawiane wobec nich reakcje.

Powinieneś upominać siebie (codziennie), że życie nie jest twoim wrogiem. A przy tym musisz uzmysławiać sobie to, jak ogromna potęga kryje się w twoich myślach, oraz to, że twój świat kształtują te myśli, na których najbardziej się koncentrujesz. Posiadasz dość mocy, aby zmienić swoje reakcje, oczekiwania, zapatrywania. Masz dość siły, aby stać się tym, kim chcesz się stać. Aby jednak tak uczynić, musisz zdać sobie najpierw sprawę, że życie nie jest twoim wrogiem – to twój przyjaciel.

Po prostu zrób to

Jakieś dziesięć lat temu znalazłem się na profesjonalnych rozgrywkach tenisowych. W tym też okresie John McEnroe święcił swoje największe triumfy. Dzięki przyjaciółom udało mi się dostać na serię wywiadów z tenisistami, których wspomnienie towarzyszy mi do dziś dnia.

Pierwszy wywiad przeprowadzono z graczem, który przegrał w początkowych rozgrywkach. Plasował się na samym dole listy zawodników. Zapytany o grę, odpowiadał ze znanstwem. Precyzyjnie tłumaczył pewne swoje posunięcia i decyzje.

Kolejnym tenisistą był John McEnroe. Odpowiedź, jakiej udzielił na pytanie: „Jak pan to robi?” wprawiła mnie w zdumienie. Odrzekł: „Tak naprawdę w ogóle o tym nie myślę. Ja to po prostu robię”. Ale najbardziej interesującą częścią wieczoru było to, że komentarze McEnroe’a nie były czymś wyjątkowym. Za każdym razem mniej utalentowani gracze drobiazgowo wyjaśniali swoją formę i strategię. Im lepszy tenisista, tym trudniej było mu opisać, jak zdołał dokonać

tego, co zrobił tak dobrze. W taki czy inni sposób zwycięscy gracze wyrażali tę samą myśl: my to po prostu robimy. Odniosłem wrażenie, że nie tyle jest ona podyktowana arogancją czy brakiem inteligencji, ile raczej przeświadczeniem, iż nadmierne deliberowanie nad tym, jak zamierza się coś zrobić, staje na przeszkodzie wprowadzaniu tego w życie. Wszyscy najlepsi tenisiści świata podzielali przekonanie, że najskuteczniejszy sposób, aby coś wykonać, to po prostu zabranie się do dzieła.

Kiedy spoglądam na zwycięskich specjalistów z innych dziedzin (choć z pewnością znajdują się i wyjątki), pojmuję mądrość słów McEnroe'a. Nie chodzi o to, żeby wystrzegać się wypowiedzania albo żeby opisywanie własnego sukcesu było czymś złym, lecz w energicznym przystępowaniu do akcji kryje się coś potężnego. Jedną z istotnych, płynących z tego korzyści jest to, że unikasz wówczas sporo zmartwień, których inni, gruntownie wszystko rozpatrujący, zaznają.

Publiczni mówcy, którzy dokładnie planują swoje wystąpienia, doznają często uczucia tremy. Ci zaś, którzy po prostu ufają swoim zdolnościom, przemawiają zazwyczaj prawie bez lęku. Publiczność odbiera ów brak strachu jako oznakę wiary we własne umiejętności. Tego typu wypowiedzi są najczęściej dobrze przyjmowane. Sprzedawcy, którzy drobiazgowo przygotowują to, co mają powiedzieć, mogą doświadczać niemałego lęku, ponieważ boją się, że przemowa wyleci im z pamięci. Klient z kolei również odczuwa sztuczność zaplanowanej prezentacji. Koniec końców wypada ona w nudny, wyświechtany sposób. Ci zaś,

którzy kierują się impulsem, którzy przemawiają z głębi serca, którzy za bardzo nie przemyślują nad tym, co mają powiedzieć, mogą łatwo urzec klientów swoim nastawieniem na chwilę obecną. Należą oni zwykle do czołówki fachowców w swoich dziedzinach.

Kiedy następnym razem będziesz nosił się z zamiarem rozpoczęcia czegoś – nowego czy znajomego – oprzyj się pokusie (w granicach rozsądku) planowania. A już szczególnie znaczenie ma to, abyś unikał opowiadania innym, jak się do tego zabierzesz; powinieneś wierzyć, że zaskoczy coś wewnątrz ciebie, jakiś rodzaj inteligencji. Rezultaty tego eksperymentu zaskoczą cię, jeśli nie wprawią w osłupienie. Choć czasem trudno to przyznać, zrobienie czegoś jest często bardziej efektywne niż samo planowanie.

Oprzyj się pokusie, aby stale podnosić standard życia

Na zdrowy rozum wydawać by się mogło, że aby zbić majątek, należy albo powiększyć źródła dochodu, albo ograniczyć potrzeby. Lecz w rzeczywistości obie te metody mają pewien punkt wspólny. Odkryłem, że najłatwiejszym sposobem, by zapewnić sobie dostatnie życie, jest zdecydowane zarabianie pieniędzy – z nieodłączną domieszką przyjemności – ale jednocześnie unikanie przekonania, że wraz z kolejnymi podwyżkami płacy trzeba podnosić standard życia. Byłoby to bowiem głupawym błędem.

Wielu ludzi zarabia więcej, niż jawiło im się to nawet w najśmielszych marzeniach, lecz trawią ich przy tym liczniejsze zmartwienia finansowe niż kiedykolwiek przedtem. Jak to możliwe? Ano tak: po zdobyciu znacznieszej gotówki większość ludzi wydaje tyle samo, jeżeli nie więcej, ile zarabia. Kupują większy dom, lepszy samochód. Wybierają się na drogie wakacje, sprawiają sobie wysokiej klasy ubrania, bywają w ekskluzywnych restauracjach. Wydają, wydają i wydają. Niektórzy angażują się w nie przemyślane in-

westycje lub nieskuteczne osłony podatkowe. Zanim zaprzesz się, że sam nigdy byś tak nie postąpił, lepiej, abyś rozważył, czy i ciebie by to nie ominęło – chyba że z pełną świadomością złożysz sobie przyrzeczenie.

Zdobywanie pieniędzy jest często łatwiejsze niż ich zatrzymywanie. Im więcej zarabiasz, tym więcej dostrzegasz rzeczy, których pragniesz. Problem z pożądaniem materialnym polega na tym, że jeżeli nie zachowujesz zdwojonej ostrożności, jest ono nie do zaspokojenia. Pamiętaj, że więcej niekoniecznie znaczy lepiej.

Jeżeli podnosisz stopę życiową, żeby odpowiadała twojemu obecnemu dochodowi, musisz bez przerwy tak samo wydajnie pracować, czy tego chcesz, czy nie. A możesz przecież nie chcieć. Wrażenie, że nigdy nie masz dość, stwarza sporo oczywistych problemów. Po pierwsze, jeżeli wkraczasz w ciężki okres (a na pewnym etapie życia przytrafia się to niemal każdemu), stanięcie na nogi może się przy nadmiernych wydatkach okazać bardzo trudne. Jeżeli jednak utrzymujesz swoje potrzeby w ryzach, nadejście złego okresu nie zrodzi sytuacji bez wyjścia. Dokonasz po prostu kilku zmian. Kolejnym nie lada problemem jest to, że nieustanne podnoszenie standardu życia, pragnienie więcej, więcej i więcej, więzi cię w kieracie zajęć. Im więcej posiadasz, tym bardziej musisz zajmować się, troszczyć, zabezpieczać i martwić o swoje mienie! Wkrótce twoje życie wypełniają graty i ciągły brak czasu. Stajesz się sługą swoich sług.

Nie znaczy to, że nie powinieneś mieć zbytłownych rzeczy czy że na nie nie zasługujesz. Pamiętaj jednak, że należy

ci się też spokojne, szczęśliwe życie, a dobra materialne niekoniecznie muszą uszczęśliwiać! Szczęście pochodzi z twojego wnętrza, stosunku, jaki przyjmujesz wobec tego, co posiadasz, nie zaś z faktycznego dobytku.

Jeżeli potrafisz utrzymać pragnienia na wodzy, żyć nieco poniżej możliwości, odkryjesz inny rodzaj dostatku – spokój. Będziesz wyciszony i odprężony. Mnie jawi się to jako jeden z najwspanialszych darów w życiu.

Utwórz kolektyw samochodowy

Nie każdy potrafi dostosować się do wspólnego transportu, ale wielu z tych, którzy nie widzą w tym żadnego problemu, zwyczajnie idzie po linii najmniejszego oporu albo nie zdaje sobie w pełni sprawy z ukrytych korzyści. Pierwszy krok to zdobycie paru informacji. Większość regionów posiada agencje publiczne, które kojarzą potencjalnych członków kolektynu samochodowego. Jeśli zaś nie odpowiada ci pośrednictwo agencji, możesz zrobić to na własną rękę.

Na tablicy ogłoszeniowej w miejscu pracy zawieś kartkę z informacją, o której godzinie przyjeżdżasz i wyjeżdżasz oraz o tym, gdzie mieszkasz czy skąd chciałbyś, żeby cię odbierano. Równie dobrze możesz zamieścić wiadomość tylko o miejscu zamieszkania i dzielnicy, w której pracujesz.

Oszczędności są ogromne. Przejechanie samochodem jednej mili kosztuje mniej więcej trzydzieści centów. W skład tej kwoty wchodzi wydatki stałe (które ponosisz bez względu na to, czy używasz samochodu, czy nie, jak choćby opro-

centowanie pożyczki na samochód, obniżka wartości pojazdu, opłaty podatkowe i tak dalej) i zmienne (które ponosisz wtedy, kiedy prowadzisz auto, takie jak: paliwo, olej, opony, opłaty za przejazd, parking i naprawy).

Załóżmy przykładowo, że twoje zmienne wydatki wahają się w granicach dwudziestu centów na milę, choć w zależności od ilości zużywanego na milę paliwa i opłat parkingowych mogą one być nieco wyższe.

Niektórzy oczywiście pokonują parę przecznic do pracy, inni zaś mają do przejechania pięćdziesiąt mil. Przypuśćmy, że dziennie musisz podróżować w obie strony dwadzieścia mil. Jeżeli odległość, jaką pokonujesz, jest inna, wstaw po prostu odpowiednią liczbę mil i dokonaj szacunku.

Zmienne koszty dwudziestomilowej podróży wynoszą jednorazowo jakieś cztery dolary, miesięcznie osiemdziesiąt, a rocznie dziewięćset sześćdziesiąt. Ponieważ dokonujemy tu tylko szacunkowego wyliczenia, zaokrąglimy tę sumę do tysiąca dolarów (choć znowu ta kwota może być trochę wyższa), jakie wydajesz na indywidualne pokonywanie trasy z domu do pracy. Gdybyś wraz z trzema innymi kierowcami utworzył kolektyw, rocznie zaoszczędziłbyś około siedmuset pięćdziesięciu dolarów na czysto, ponieważ koszty podróżowania z domu do pracy nie podlegają opodatkowaniu.

Gdybyś postanowił zainwestować owe zaoszczędzone siedemset pięćdziesiąt dolarów na trzydzieści lat i uzyskał z przedsięwzięcia rozsądne zyski, do czasu emerytury zdołałbyś zgromadzić całkiem pokaźną fortunę. Jeśli liczby są wyższe, twoje oszczędności również się zwiększą.

Oprócz oszczędności finansowych nie należy zapominać o innych płynących z takiego zespołowego podróżowania profitach. Na wielu gęsto zaludnionych obszarach wydzielone są specjalne pasy ruchu, dzięki którym kierowcy dzielący swoje samochody z innymi mogą dostać się do pracy o wiele szybciej niż pozostali. Pomyśl o wartości swojego czasu. Nierzadko dziennie możesz skrócić podróż do pracy i z powrotem nawet o godzinę – co daje pięć godzin tygodniowo, a dwieście pięćdziesiąt rocznie! Wyobraź sobie, na co mógłbyś przeznaczyć ten dodatkowy czas. Mógłbyś rozwinąć jakiś domowy biznes, spędzić więcej czasu z dziećmi albo poświęcić go wyłącznie sobie. Trzeba wreszcie uświadomić sobie czynniki ekologiczne. Kiedy podróżujesz do pracy z kimś innym, zużywa się o wiele mniej paliwa i oleju, czego wynikiem jest czystsze powietrze. Jeżeli rozważysz wszystkie te argumenty, sądzę, że zgodzisz się, iż warto gruntownie rozpatrzyć tę opcję.

Miej plan

Trudno się gdzieś dostać, jeżeli nie wiesz, dokąd zmierzasz. Wielu z nas nie ma jednak żadnego planu. Tak naprawdę nie wiemy, dokąd zdążamy ani jak tam dotrzemy. Nie trzeba zbyt dużego wysiłku, abyśmy wyglądali i czuli się niezmiernie zajęci, kiedy nie mamy planu, lecz w rzeczywistości stoimy w miejscu, żyjemy z dnia na dzień, pracujemy na pół gwizdka.

Któregoś dnia zadałem pewnemu dżentelmenowi, który pracował dla korporacji w San Francisco, pytanie: „Gdzie chciałby pan być i co chciałby pan osiągnąć za rok od teraz?” Jego odpowiedź była dość typowa. Odrzekł wzburzonym głosem: „Nie mogę aż tak bardzo wybiegać myślą w przyszłość. Chyba chciałbym po prostu przebrnąć przez ten bałagan”. Ów „bałagan” to oczywiście jego „ogródek”, lista obowiązków do wykonania. Niestety załatwianie codziennych obowiązków niekoniecznie musi dokądkolwiek prowadzić. A często wręcz jest błędnym kołem. Sama natura ogródka wymaga przecież, aby był on bez przerwy obrabiany, aby jedne plody zastępowały kolejne.

Plan to niczym wytyczona na mapie droga. Mówi, gdzie jesteś, oraz wskazuje właściwy kierunek. Pomaga określić, jak możesz dostać się z punktu A do punktu B. Jeśli na przykład twoim celem jest zwiększenie wydajności i sprzedaży o pięćdziesiąt procent, plan przypominałby ci codziennie o krokach, jakie musisz podjąć, aby to osiągnąć. Pierwsza część planu to chociażby wykonywanie codziennie telefonów do pięciu potencjalnych klientów, a nie tylko odpowiadanie na telefony osób, które same się do ciebie zgłaszają. Albo częścią twojego planu może być zapisanie się na trzy nowe kursy w celu poszerzenia wiadomości przed końcem roku. Całkiem możliwe, że bez nakreślonego planu nie znalazłbyś na to czasu. Podobnie jak ów dżentelmen z San Francisco, z którym rozmawiałem, ugrzązłbyś w codziennych obowiązkach. Myślałbyś: „Przejdę do tego później”. Ale nigdy jakoś nie doprowadziłbyś tego do skutku.

Gdy masz nakreślony plan, dzieje się coś magicznego: pomaga on odnaleźć wewnętrzną siłę, kreatywność i dyscyplinę. W jakiś tajemniczy sposób, sporządzivszy własny plan, potrafisz zwykle nie zbaczać z obranego kierunku. Parę lat temu zasugerowałem samotnej matce, która borykała się z problemami finansowymi, aby opracowała jakiś plan. Nie była wówczas w stanie odłożyć ni grosika na poczet przyszłej emerytury. Stwierdziła, że czeka na odpowiednią chwilę, aby zacząć oszczędzać, ale pod koniec miesiąca jakoś nigdy nic jej nie zostawało. Stworzenie planu zajęło jej około pięciu minut, lecz było to jedno z najbardziej doniosłych pięciu minut w jej życiu. Zdecydowała, że jeśli nie zacznie oszczędzać teraz, już nigdy tego nie zrobi. Tak

więc postanowiła płacić sobie najpierw. Powiedziała, że jej plan to odkładanie dziesięciu procent z każdego dolara, jaki zarobi, na fundusz emerytalny. Wpadłem na nią jakiś czas temu i zapytałem, jak się sprawy mają. Oświadczyła, że podąża już pewnym krokiem ku finansowej niezależności. Plan, stwierdziła, ocalił jej życie. Kiedy już go miała, stosowanie się do niego było pestką.

Z nakreślonym planem nie ma przeszkód nie do pokonania. Jeżeli tylko widzisz sposób na to, aby wprowadzić plan w życie, twoje marzenia – choćby i najbardziej niedosiężne – mogą stać się rzeczywistością. Pragniesz może zostać multimilionerem czy wziąć udział w maratonie, poświęcić jeden dzień w tygodniu wyłącznie dzieciom czy otworzyć lodziarnię. Nieważne, jaki jest twój plan, ważne, byś go miał. Ułóż plan już dziś.

Nie zagub się w swoim planie

Na przeciwnym biegunie stoi ktoś, kto gubi się w swoich zamierzeniach. O to również nietrudno. Łatwo wpaść w uwielbienie, a nawet obsesję na punkcie własnego planu czy celów. Możesz aż tak zatopić się w swoim planie, że tracisz gdzieś wszelką związaną z tym procesem radość. Jedno z moich ulubionych powiedzeń brzmi: „Życie jest tym, co wydarza się, kiedy jesteśmy zajęci sporządzaniem innych planów”. Cóż za potężne przesłanie!

Wielu gubi się w marzeniach osiągnięcia sukcesu do takiego stopnia, że poświęcają oni rodzinę, przyjaciół, nawet samych siebie. Skupiają się na ostatecznym rezultacie, nie zaś na poszczególnych krokach. Lecz to właśnie w owych krokach kryje się cała radość.

Ludzie popadają w obsesję na punkcie swoich planów i przyszłych celów z kilku powodów. Najistotniejszym z nich jest chyba to, że nadmiernie martwią się oni o sukces i obrany kierunek życia. Pamiętaj, frasunek staje na przeszkodzie twojej zdolności stworzenia dostatku; wchodzi

w drogę i przyćmiewa wizję. Zdobyć powodzenia to nie trudnego. To wręcz nieuniknione, kiedy wreszcie ustąpisz sobie z drogi. Bo, co przewijało się już niejednokrotnie w tej książce, udręka oraz brak wiary to największe przeszkody. Dlatego, gdy wykluczysz strapienia, twój plan uzyska szansę powodzenia.

Nie trać kontaktu z własną wiedzą, ową wewnętrzną świadomością, że jeśli tylko wiesz, co to jest, każdy twój cel albo zamiar leży w zasięgu ręki. Osiągnięcie równowagi pomiędzy tymi dwoma pozornie różnymi przesłaniami (aby mieć plan, lecz zarazem się w nim nie zagubić) to ważny warunek odniesienia sukcesu w życiu. Radzę, byś dokładnie wiedział, gdzie chcesz się dostać i jak planujesz tam dotrzeć. Ale jednocześnie nie przywieraj kurczowo do swojego celu, ciesz się podróżą. Każdy krok wędrówki to istotna część twojego wyjątkowego programu. Każdy płótek, jaki napotykasz, każdy problem, jaki pokonujesz, to część twojego planu. Nie zagub się więc w swoich zamierzeniach. Jeśli bowiem tak się stanie, nie tylko zniweczysz cele, do jakich dążysz, ale też i rozminiesz się z wszelką radością.

Przestań narzekać

Narzekać to społecznie uznana forma utyskiwania. Ale w rzeczywistości to jedna i ta sama rzecz. Wszyscy to robimy, choć może w różnym stopniu. Ludzie narzekają z rozmaitych powodów. Po pierwsze, z przyzwyczajenia. Każdy inny przecież też zrzędzi. Dalej, wielu sądzi, że kiedy narzeka, dokąś dociera albo coś zyskuje. A wreszcie niektórzy uważają, że zrzucanie ciężaru z serca czy przystawanie na to, aby inni tak robili, to akt pozytywny. Łączą naturę narzekania z odczuciem ulgi.

Narzekać to niestety złe przyzwyczajenie, które oddala cię od sukcesu tak własnego, jak i innych. Nasze czyny podążają za energią, w której skład wchodzi nasze myśli i rozmowy. Negatywne konwersacje, utyskiwanie i narzekanie to wyrazy negatywności.

Kiedy następnym razem znajdziesz się na jakimś zebraniu, wsłuchaj się we wszelkiego rodzaju gderactwo na sali. Przyjrzyj się, jak ludzie dzielą się swoim nieszczęściem, nu-

rzają w problemach. Poczuj panującą tam energię. Potem, gdy wrócisz do domu, zasiądź w spokoju na parę minut i zastanów się nad tym, czego właśnie byłeś świadkiem. Spróbuj ocenić w duchu wszystkie te skargi i biadolenia. Postaw sobie pytanie: Ile dobra wyrządziły? Czy przyczyniły się do rozwikłania problemów, stworzenia sposobności, wyrażenia radości czy chociażby zrodzenia kreatywności? Odpowiedź brzmi: Wcale, w ogóle, zero. Nie zdały się na nic. A nawet znacznie gorzej. Ilość energii, jaką przeciętna osoba zużywa na narzekanie, jest powalająca! Wsłuchaj się w rozmowy naokoło ciebie – w pracy, podczas lunchu, w domu. Zbiorowe utyskiwanie spotyka się wszędzie i rzadko kto uchyla się od wzięcia w nim udziału. Ale ta jedna osoba na dwadzieścia, która podejmuje taką decyzję, zyskuje ogromną przewagę nad pozostałymi.

Zwróć uwagę na ilość mentalnej i emocjonalnej energii, jaka zatraca się w narzekaniu. Ogrom. Energia ta mogłaby zostać przeznaczona na twórcze pomysły czy wyciszoną refleksję. Mogłaby zostać zużyta do rozwiązania jakiegoś problemu, wprowadzenia pomysłu w życie czy produktu na rynek. Ta energia to źródło twojego dostatku. Należy do ciebie, za darmo. Kiedy podejmujesz decyzję, aby przestać narzekać, uwalniasz ową energię – natychmiast. Nowe myśli zaczynają się wynurzać; nowe, ekscytujące idee wydostają się na powierzchnię.

Nie popełnij tu żadnego błędu: Zrywanie z nawykiem nie jest wcale takie proste. Zabiera sporo czasu, ale jest tego warte. Jedyne sposoby, aby skończyć z przyzwyczajeniem

utyskiwania, to łapanie się na narzekaniu chwilę przed albo w trakcie. Upomnij się łagodnie, że choć kusi, aby dołączyć do pozostałych, masz lepsze rzeczy do zrobienia i marzenia do zrealizowania. Wraz z unikaniem tendencji do narzekania szybko i niezawodnie wyłonią się przed tobą nagrody.

Pracuj nad tym

Nie odnalazłeś chyba w tej książce niczego zbyt trudnego do zrozumienia. Przez większą jej część odnosiłeś pewnie wrażenie: „Och, przecież ja to dobrze wiem”. Toteż, jako że zbliżamy się do końca, jedną z moich ostatnich myśli będzie coś, czego możesz jeszcze nie wiedzieć.

Najtrudniejszym chyba elementem w procesie oszczędzania pieniędzy, stwarzania dostatku, budowania cudownego życia i akumulowania bogactwa jest to, że choć jest on przyjemny oraz prosty, musisz nad nim pracować. Mimo że marzenia leżą w zasięgu ręki, niekoniecznie spełniają się same z siebie.

Zadania możemy podzielić na dwie podstawowe kategorie: te, o których wiemy, że musimy się ich nauczyć, oraz te, co do których jesteśmy przekonani, iż przychodzą same. Żeby wybudować most wiszący, trzeba oczywiście posiadać specjalistyczną wiedzę, umiejętność oddychania zaś nabywamy wraz z przyjściem na świat. Oto więc pytanie: Czy dostatek nadchodzi naturalnie jak jedzenie albo oddycha-

nie, czy jest to może zadanie, którego należy się nauczyć i wypracować? Uważam, że i jedno, i drugie.

Rozważmy analogiczną kwestię. Czy rodzicielstwo przychodzi samo z siebie, czy jest to może coś, czego musimy się nauczyć i wypracować? Rodzice wychowują często dziecko na buntownicze i złe – dziecko, które nie potrafi podtrzymywać znajomości, przetrwać w szkole czy w pracy i tak dalej. Niewielu przyznałoby jednak, że nie sprawdziło się w roli rodziców, a na pewno nikt nie przesiaduje do późna w nocy, snując plany, jak by tu zostać złym rodzicem. Uważam, że wszyscy stwierdziliby zgodnie z prawdą, że byli dobrymi rodzicami, nawet jeśli ich dziecko odsiaduje właśnie wyrok w poprawczaku. Bez wątpienia sytuacja ekonomiczna i gospodarcza ma swój udział w trudnościach, jakie napotykamy jako rodzice, lecz bardziej nawet przyczynia się do tego to, że wielu nie wie po prostu, jak być dobrą matką czy ojcem! Jeśli zatem rodzice mogą mylnie oceniać swoje zdolności wychowawcze, czyż nie mogą również mylnie oceniać swoich umiejętności oszczędzania pieniędzy, urzeczywistniania marzeń, gromadzenia bogactwa? Sądzę, że pogoń za dostatnim życiem zawiera po trochu tak jedno, jak i drugie. Proces ten realizuje się samoistnie, lecz wymaga też i nieco wysiłku. Najlepsze i najskuteczniejsze idee przychodzą naturalnie, potem jednakże muszą zostać wprowadzone w czyn. Mam nadzieję, że dodaję ci ducha, kiedy mówię, iż wybór należy do ciebie. Jeżeli nie uda ci się nic zaoszczędzić czy zbić majątku, możesz obwiniać innych, cały świat. Albo rozważyć własny w tym udział. Gdy

już rozpoznasz swój wkład w ów proces, otworzysz drzwi i uzyskasz okazję, by temu zaradzić. To potężne i ważne drzwi do otwarcia. Kryje się w tobie moc, by stworzyć życie z twoich snów. Śmiało, urealnij swoje marzenia!

Stwórz własne szczęście

Niektórych to szczęście zdaje się nie odstępować. Jednakże po bliższym przyjrzeniu się sprawiłoby cię w prawdziwy szok, jak dużo owego szczęścia sami oni wytwarzają. Chociaż szczęście jawi się od czasu do czasu jako niby mimowolne podłoże sukcesu, „farciarze” mają kilka wspólnych cech.

Szczęściarze ciągle stawiają się w takiej pozycji, żeby los mógł się do nich uśmiechnąć. Innymi słowy, występują z szeregu, z ochotą angażują się w rozmaite zajęcia, mówią innym, że skorzystają z ich wsparcia. Wiele lat temu miałem „szczęście” na pewnym kursie z dziedziny finansów, w jakim uczestniczyłem na Pepperdine University. Moi przyjaciele nie mogli wprost uwierzyć, że na zakończenie kursu profesor postawił mi piątkę, ponieważ wydawało się, iż w najlepszym razie zasługuję na czwórkę. Nie wiedzieli jednak, że każdego dnia, kiedy prowadzący miał dyżur, odwiedzałem go oraz prosiłem o pomoc. Wykładowca zdawał sobie sprawę, bez cienia wątpliwości, że ciężko pracuję

i znam materiał. Miałem szczęście? Pewnie, że tak, ale gdybym nie wykazał nienasyconego pragnienia, aby się uczyć, nie dopisałoby mi ono nawet w połowie. Prowadzący nie miałby szansy mnie poznać, cóż dopiero przejmować się, czy mi się powiedzie. A tak, profesor naprawdę mnie polubił. Chciał, aby mi się udało. W istocie stało się to równie ważne dla niego, jak dla mnie. Wiedział, że jestem szczerzy nie tylko w wysiłkach, by opanować materiał, ale też i w sympatii dla niego jako osoby oraz w szacunku dla niego jako nauczyciela. Zająłem wyraźnie taką pozycję, aby los mógł się do mnie uśmiechnąć.

Od tej pory szczęście dopisywało mi wręcz setki razy. Udało mi się na przykład gościć w rozmaitych programach radiowych i telewizyjnych, gdzie promowałem moją pracę. Podczas gdy inni narzekają na brak promocji i/lub czekają, aż odezwie się telefon, ja ledwo nadążam z wysyłaniem producentom z całego kraju książek, recenzji prasowych, nowych pomysłów, i tak parę razy dziennie, miesiąc po miesiącu. Mam szczęście? Jeszcze jakie! Ale sporą część owego szczęścia wytwarzam sam, jako że daję innym znać, iż jestem na nie gotowy i otwarty.

Całkiem niedawno pewien mój znajomy doczekał się swojej wielkiej chwili w świecie biznesu. „A to farciarz”, wszyscy konstatawali. I mieli rację: miał szczęście. Lecz czy był to tylko ślepy traf, czy też może miało z tym coś wspólnego to, że znajomy przyjeżdżał do biura, zanim cała reszta zdążyła choćby wyjść z łóżek, to, że pamiętał o urodzinach szefa (oraz jego dzieci), to, że nie wahał się przeprosić, gdy się mylił, dzielił pochwały z innymi, choć sam na nie zasłu-

giwał, mówił „dziękuję”, kiedy spotykało go coś miłego, i trwał długo po tym, jak inni się poddawali? Sądzę, że prawda tkwi pośrodku. Owszem, miał szczęście, ale zarazem sam przyczynił się do tego, aby go ono spotkało. Stwarzanie własnego szczęścia przypomina nieco obsadzanie ogrodu w idealnym środowisku. Dopisze ci więcej „szczęścia”, jeżeli zapewnisz roślinom najlepszą glebę, nawodnienie, nasłonecznienie i pozostałe warunki wzrostu. Jeżeli zaś nie dopilnujesz tych spraw, możesz wprawdzie trafić na szczęśliwą kartę i zebrać rekordowe zbiory, twoje szanse są jednak znacznie mniejsze.

Zawarte w tej książce strategie mają na celu ukierunkowanie cię na szczęście. Cofnij się i ponownie przeczytaj niektóre rozdziały, a zauważysz, że zadaniem większości technik jest to, by dodać ci ducha, poprawić twoje nastawienie, pomóc ci stać się bardziej życzliwym oraz mniej impulsywnym człowiekiem, pogłębić twoją mądrość, a także wyostrzyć perspektywę. Nigdy nie wiadomo, kiedy nadejdzie twój szczęśliwy moment. Szczęściarze doskonale zdają sobie z tego sprawę, toteż postępują tak, jak gdyby szczęście było tuż, tuż. Możliwe, że osoba, do której się uśmiechniesz czy przyjdiesz z pomocą, zamiast posyłać jej wrogie spojrzenie czy też zupełnie ignorować, jest w stanie udzielić ci wsparcia – albo pewnego dnia będzie mogła to zrobić. Nigdy nie wiadomo. Jeśli weźmiesz sobie opisane w tej książce porady do serca, zauważysz, że zaczniesz ci sprzyjać szczęście. Wtedy inni będą nazywać cię farciarzem.

Nie zapominaj o przyjemności

Niniejsza książka nie ma oczywiście na celu ukazania sposobów zwiększenia zysków z twoich inwestycji. Nie zawiera czysto finansowych, ściśle ekonomicznych strategii. Obejmuje metody stworzenia dostatku, wyrażenia marzeń. Wierzę, że opisane w tej książce porady mogą pomóc ci o wiele bardziej niż jakakolwiek lektura z zakresu finansów czy ekonomii. Napisałem ten podręcznik nie tylko po to, aby wesprzeć cię w urzeczywistnianiu pragnień, ale też i po to, aby pomóc ci spotęgować radość, poprawić jakość życia, potencjał odczuwania przyjemności. Chcę, byś odniósł sukces, i wiem, że to potrafisz. Ale równie mocno chcę, byś dobrze się bawił. Im więcej doznajesz przyjemności – zmieszanej z mądrością, kreatywnością i odrobiną ciężkiej pracy – tym łatwiej przyjdzie ci osiągnąć sukces.

Kiedy spojrzysz wstecz na swoje życie, choćby na łożu śmierci, nie zadasz sobie pewnie pytania, ile zdołałeś zarobić pieniędzy albo jaki zgromadziłeś majątek. Nie dostrzeżesz także celu życia w kolekcjonowaniu osiągnięć albo

nawet realizowaniu zamierzeń. Myślę, że zobaczysz, iż istotę życia stanowi życzliwość i miłość, rozwój i ofiarność. Jeżeli zapomnisz o przyjemności, będzie trawiło cię mnóstwo wyrzutów sumienia, jeżeli zaś nie, nie zaznasz bodaj jednego ułknięcia żalu.

Ziszczanie marzeń – jakiegokolwiek by one były – to niezadko istna droga cierniowa. Niewątpliwa radość płynie z bezpieczeństwa finansowego, zwłaszcza kiedy rodzi się ono dzięki umysłowi, postawie, urokowi, mądrości oraz autentycznej życzliwości we wszelkich aspektach życia.

Kiedy zamyślisz się nad zawartymi w tej książce strategiami, stosuj je w swoim życiu w takim duchu, w jakim są oferowane – wesołym, pomocnym i przyjemnym. Im więcej odczuwasz przyjemności, tym prędzej odniesiesz sukces. Nie słuchaj tak zwanych ekspertów, którzy twierdzą, że tworzenie bogactwa to poważne przedsięwzięcie. Pewnie, to ciężka praca, lecz to już zupełnie inna kwestia. To twoje życie. Masz prawo czerpać z niego wszelką radość. Tak więc osiągnij sukces, zbij majątek, ale nie zapominaj o przyjemności!

Nie zadręczaj się drobiazgami

Najwięcej chyba trudności podczas pisania niniejszej książki nastręczała mi decyzja, jak ją zakończyć. Niezależnie od tego, czy przeczytałeś moją poprzednią książkę *Nie zadręczaj się drobiazgami*, czy nie, nie potrafiłem oprzeć się pokusie, by poddać ci ten temat pod rozwagę. A to głównie dlatego, że, według mnie, postanowienie, aby nie zadręczać się drobiazgami, leży u podłoża życia pełną piersią. Pomaga utrzymać właściwy dystans, pogodnie usposobienie oraz pozytywne nastawienie do życia.

Życie jest tak pełne. Tak wiele spraw narasta z dnia na dzień, z minuty na minutę, tak wiele wyzwań pochłania nasz cenny czas. Lecz często z własnej woli zatapiamy się w rzeczach, które nie mają aż tak wielkiego znaczenia, a w rezultacie tracimy nie tylko efektywność, ale też i wszelką radość życia. Jeśli potrafisz nauczyć się postępować podobnie jak ta garstka osób, które nie zadręczają się drobiazgami, wytworzysz dla siebie olbrzymi bodziec. Miast marnować

energię na niesnaski, smutki, żale, spożytkujesz ją na kreatywność, rozwiązywanie problemów, tworzenie dostatku.

Zapominamy czasami, że nasz stosunek do problemów wywiera ogromny wpływ na to, jak szybko i efektywnie je rozwiązujemy. Zapominamy, że gdy postrzegamy życie jako wielką katastrofę, gdy popadamy w rozdrażnienie, frustrację, zdenerwowanie, naszej mądrości ubywa, a wizję przesłania mgła. Popełniamy ostatecznie więcej błędów, tracimy energię, podejmujemy niewłaściwe decyzje.

Kiedy przestaniesz zadrećzać się drobiazgami, twoje życie nie stanie się doskonałe, lecz twoje szanse na sukces wzrosną, a jakość życia poszybuje ku przestworzom. Zamiast gnębić się codziennymi zgryzotami i strapieniami, którym wszyscy musimy stawiać czoło, będziesz umiał utrzymać odpowiedni dystans i perspektywę. Odkryjesz, że mimo wszystko sprzyja ci szczęście, toteż dalsze zadrećzanie się drobiazgami oznaczałoby brak wdzięczności za ów cenny dar, jakim jest twoje życie. Mam nadzieję, że książka ta była i będzie ci pomocna w ziszczaniu marzeń. Życzę wszelkiej pomyślności.

Czuwaj nad sobą.

Jeżeli zechciałbyś podzielić się ze mną prostymi sposobami stwarzania dostatku i radości, wykorzystywanymi we własnym życiu, napisz, proszę – wraz z załączoną kopertą ze znaczkiem i adresem zwrotnym – pod adresem: P.O. Box 1196, Orinda, CA 94563. Dziękuję.

Proponowana literatura

- Allen, James. *As a Man Thinketh*. New York: Barnes & Noble, 1992.
- Carlson, Richard. *You Can Be Happy No Matter What*. San Rafael, Calif.: New World Library, 1992.
- . *You Can Feel Good Again*. New York: Plume 1993.
- . *Short Cut Through Therapy*. New York, Plume: 1995.
- . *Nie zadręczaj się drobiazgami*, D.W. Rebis, Poznań 1998.
- Carnegie, Dale. *Jak przestać się martwić i zacząć żyć*, Studio Emka, Warszawa 1994.
- Cates, David. *Unconditional Money*. Willamina, Ore.: Buffalo Press, 1995.
- Chopra, Deepak. *The Seven Spiritual Laws of Success*. San Rafael, Calif.: New World Library, 1994.
- . *Creating Affluence*. New York: New World Library, 1993.
- Covey, Stephen R. *Siedem nauyków skutecznego działania*, Medium, Warszawa 1997.
- Day, Laura. *Practical Intuition*. New York: Villard, 1996.
- Dyer, Wayne. *Real Magic*. New York: HarperCollins, 1992.
- Givens, Charles. *Wealth Without Risk*. New York: Simon & Schuster, 1991.
- Gross, Daniel. *Forbes Greatest Business Stories of All Time*. New York: John Wiley & Sons, 1996.
- Hansen, Mark Victor. *Out of the Blue*. New York: HarperCollins, 1996.
- Hill, Napoleon. *Mysł!... i bogać się: podręcznik człowieka interesu*, Studio Emka, Warszawa 1994.

- Jeffers, Susan. *Mimo lęku. Jak żyć szczęśliwie i aktywnie wbrew dręczącym nas obawom*, Medium, Warszawa 1995.
- Kushner, Harold. *Gdy wszystko to jeszcze nie dość*, Verbinum, Warszawa 1995.
- Machtig, Brett. *Wealth in a Decade*. Chicago: Irwin Professional Publishing, 1997.
- Mandino, Og. *Największy kupiec świata*, Medium, Warszawa 1994.
- . *Secrets of Success and Happiness*. New York: Fawcett Columbine, 1995.
- McCormack, Mark H. *What They Don't Teach You at Harvard Business School*. New York: Bantam, 1984.
- Novak, Michael. *Business as a Calling*. New York: The Free Press, 1996.
- Phillips, Michael. *The Seven Laws of Money*. Boston: Shambhala, 1997.
- Ribeiro, Lair. *Success Is No Accident*. New York: St. Martin's Press, 1996.
- Shinn, Florence Shovel. *The Secret Door to Success*. Marina Del Ray, Calif.: DeVorss & Company, 1940.
- . *The Game of Life and How to Play It*. New York: Fireside, 1986.
- Sineta, Marsha. *To Build the Life You Want, Create the Work You Love*. New York: St. Martin's Griffin, 1995.
- Sternberg, Robert. *Successful Intelligence*. New York: Simon & Schuster, 1996.
- Toppe, Edward Allen. *Zen in the Markets*. New York: Warner, 1992.

Spis treści

Podziękowania	7
Wprowadzenie	9
1. Pamiętaj, że podróż tysiąca mil rozpoczyna się od jednego kroku	17
2. Dawaj, dawaj, dawaj	20
3. Poznaj magię braku przywiązania	22
4. Zaznaj umiarkowanej pasji	24
5. Usuń chaos z refleksji.	26
6. Najpierw zapłać sobie	28
7. Pogódź się z faktem, że możesz się usprawiedliwiać, możesz zarabiać pieniądze, lecz nie możesz robić i tego, i tego	30
8. Nie borykaj się z problemami, przekraczaj je	33
9. Poznaj związek między nastrojami i pieniędzmi	36
10. Rozważ możliwość, że nawet jeśli coś brzmi zbyt pięknie, aby było prawdziwe, może takie być	39
11. Zatrudniaj innych	42
12. Nie przejmuj się rynkiem – inwestuj w niego	46
13. Bądź mniej impulsywny, a bardziej wrażliwy	49
14. Pracuj nad tym, by „wiedzieć”, a nie „wierzyć”.	51
15. Pamiętaj, że twoje życie zaczyna się teraz	54
16. Otaczaj się ekspertami	57

17. Bądź świadom tego, czego nie wiesz i w czym nie jesteś najlepszy	59
18. Poznaj czynnik pasji	61
19. Wypróbuj rozwiązanie jednogodzinne	64
20. Nie wahaj się wycofać z negocjacji – zwykle możesz wrócić	66
21. Bądź otwarty na zmiany.	70
22. Większość czasu poświęcaj istocie interesu czy projektu. . .	72
23. Okazuj wdzięczność	75
24. Wywieraj świetne wrażenie (nie tylko dobre)	77
25. Zachowuj poczucie bogactwa	79
26. Czekaj na inspirację	81
27. Wykorzystuj potęgę refleksji	83
28. Śmiej się z własnych błędów (to ich nie powtórzysz)	86
29. Rób przerwy na lunch	88
30. Proś o to, czego chcesz	91
31. Ujarmij swoje spirale reakcji.	94
32. Pozbądź się swojego najbardziej wyniszczającego przekonania	97
33. Pamiętaj, że okoliczności nie stwarzają człowieka, one go od- słaniają	100
34. Zawrzyj zwycięski układ	102
35. Odpędź ponure myśli	105
36. Idź na całość!	108
37. Podejmuj decyzje na podstawie informacji długoterminowych, a nie krótkoterminowych	112
38. Wiedz, kiedy ryzykować, kiedy czekać, a kiedy odstępować	114
39. Zmieniaj to, co możesz zmienić, zgadzaj się na to, czego zmienić nie możesz	116
40. Rozwijaj znajomości z innymi, zanim będziesz czegoś od nich potrzebował	119
41. Bądź świadom własnej „skali akumulacji”	122
42. Nie panikuj!	125
43. Twórz od środka	128
44. Pozbądź się zwątpienia	130
45. Poznaj tajemnicę milczenia	133

46. Uskładaj koszty dwuletniego utrzymania	135
47. Uwolnij się od lęku przed dezaprobatą.	138
48. Trzymaj w portfelu czy w torebce listę okazyjnych miejsc zakupów	141
49. Nie polegaj na zbyt wielu danych.	144
50. Znajdź mentora	146
51. Rozkoszuj się sukcesem innych.	148
52. Stawiaj sobie pytanie: Dokąd może mnie zawieść ta decyzja?	150
53. Pamiętaj o złotej zasadzie	153
54. Nie bój się prosić o rekomendacje	155
55. Uświadom sobie, że przekonanie: „Okazja puka tylko raz” to pusty mit	158
56. Wyszukuj wydatki, których można dokonywać wspólnie zamiast indywidualnie	161
57. Z umiarem rozporządzaj swoim wakacyjnym budżetem	165
58. Dokonaj świadomego wyboru pomiędzy stałą a zmienną stopą procentową długu hipotecznego	168
59. Wykup godziwą polisę ubezpieczeniową	172
60. Pogwizdaj podczas pracy	175
61. Pobudzaj kreatywność w innych i pokładaj w nich wiarę	177
62. Nie marnuj swojej energii	180
63. Żądaj tyle, ile jesteś wart	183
64. Słuchaj, naprawdę słuchaj	186
65. Staraj się o dobry humor i naucz się uśmiechać	188
66. Załóż klub klienta	191
67. Zbuduj duży „fundusz zaufania”.	194
68. Sprzedawaj okrasę, a nie sznycel	197
69. Śmiało, zrób to	200
70. Nie odtrącaj porad	203
71. Stawiaj sobie pytanie: Jak przyczyniłem się do tego problemu?	206
72. Zważ, że mądrość może być o wiele ważniejsza niż iloraz inteligencji	209
73. Wyklucz zdanie: „Nie jestem sprzedawcą” ze swojego słownictwa	212

74. Zauważ, że nie sprzyja ci nadmiar zajęć	214
75. Myśl o purpurowych płatkach śniegu	217
76. Unikaj cofania się	220
77. Pozbądź się lęku, że jeśli jesteś odprężony czy szczęśliwy, spotka cię jakieś niepowodzenie	223
78. Bądź świadom pozytywnego wyczerpania	226
79. Zanurkuj	229
80. Choć raz spróbuj czegoś innego	232
81. Pomóż komuś odnieść sukces	234
82. Trwaj	237
83. Rozważ mądrość optymizmu	240
84. Trzymaj mocno, puszczaj lekko	243
85. Bądź gotów przeprosić	245
86. Rozchmurz się	248
87. Pamiętaj, że wszystko jest używane dzień po zakupie	250
88. Miej na uwadze, że tańsze nie zawsze znaczy lepsze	253
89. Nie obawiaj się stawiać pierwszych kroków	255
90. Przypominaj sobie, że życie nie jest twoim wrogiem, ale myśli mogą nim być	258
91. Po prostu zrób to	260
92. Oprzyj się pokusie, aby stale podnosić standard życia	263
93. Utwórz kolektyw samochodowy	266
94. Miej plan	269
95. Nie zagub się w swoim planie	272
96. Przestań narzekać	274
97. Pracuj nad tym	277
98. Stwórz własne szczęście	280
99. Nie zapominaj o przyjemności	283
100. Nie zdręczaj się drobiazgami	285
Proponowana literatura	287

Zapomnij o kłopotach, zasmakuj w banknotach

Często wpadamy w pułapkę przeświadczenia, że godziwe pieniądze zarobić możemy jedynie wtedy, gdy pracujemy do późna w nocy, odczuwamy ciągłe napięcie i obawy, tymczasem jednak takie nastawienie staje na przeszkodzie błyskotliwej, satysfakcjonującej karierze, a także drastycznie obniża nasze zarobki. Carlson radzi, jak inwestować i jak wyrzucić świetne wrażenie na klientach. Zdradza, jak umiejętnie wycofać się z negocjacji, oraz przekonuje, że takie nastawienie może zaowocować korzystniejszą transakcją. Otrzymujemy do rąk poradnik pełen ciekawych, niecodziennych pomysłów dla przepracowanych ludzi interesu, który pokazuje, jak nieprzejmowanie się zmartwieniami pomaga nam wieść bogatsze, pełniejsze i wolne od trosk życie.

Cena 25 zł

ISBN-83-7120-678-X

