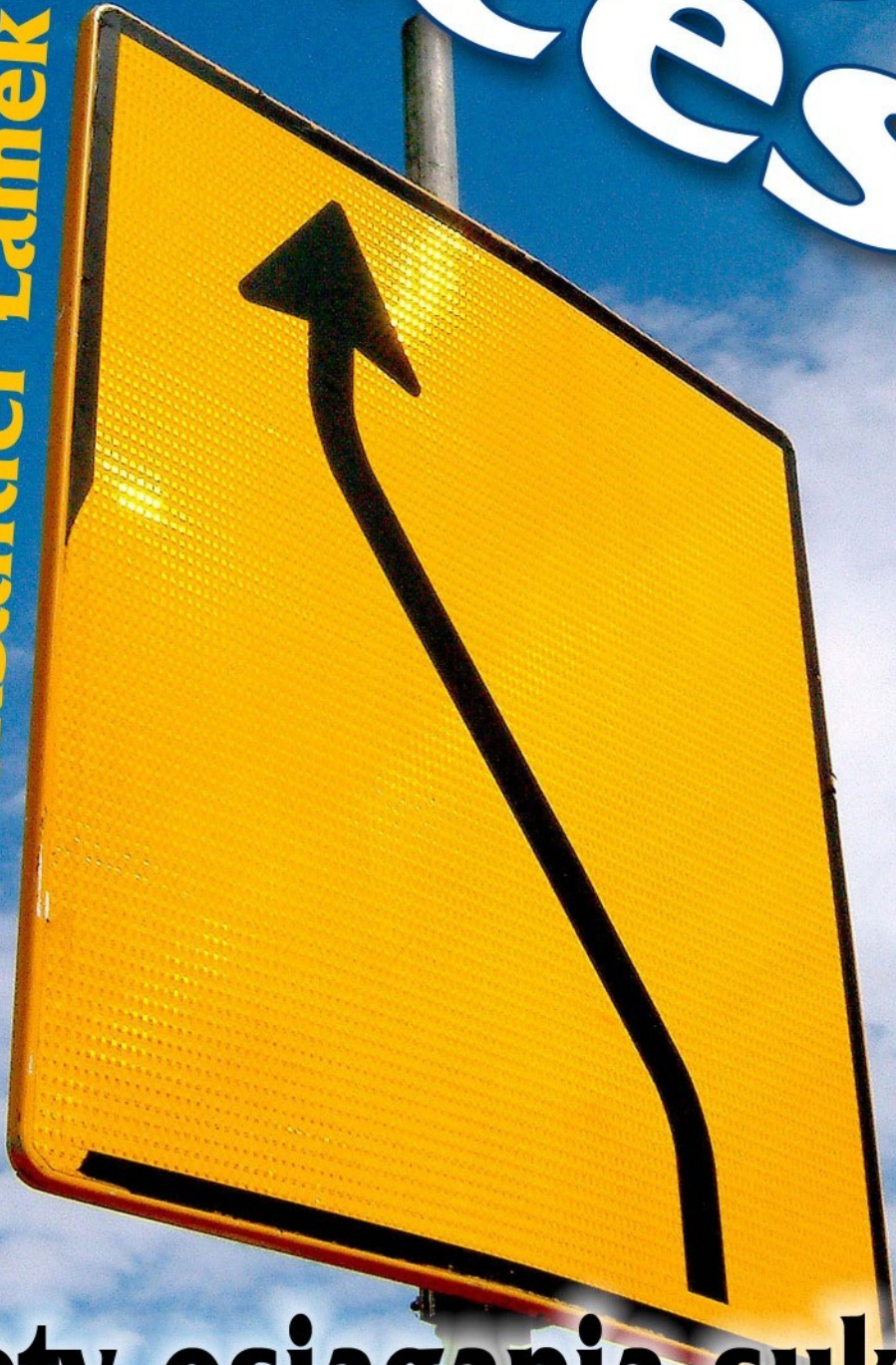


SUKCESOŚĆ SUKCESOŚĆ

Aleksander Łamek



**Sekrety osiągnięcia sukcesów
i spełniania marzeń.**

© Copyright for Polish edition by ZloteMysli.pl

Data: 30.07.2007 r.

**Wydanie darmowe, promocyjne dostarczone przez
ZloteMysli.pl**

**Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie
rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej
przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany
w zawartości publikacji bez pisemnej zgody wydawcy.**

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

Netina Sp. z o. o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

Wstęp	4
1. Ile warte są książki o osiągnięciu sukcesów?.....	5
2. Zapisywanie celów.....	7
3. Afirmacje.....	8
4. Super skuteczne afirmacje.....	11
5. Potęga systematyczności.....	14
6. Zasada 80/20 (zasada Pareta).....	15
7. Rozmiary pytania określają rozmiary odpowiedzi.....	18
8. Zasada win-win.....	19
9. Mentor.....	20
10. Zostań bogaty robiąc to, czego nie robią inni.....	22
11. Ćwiczenia fizyczne a sukces.....	23
12. Sztuka publicznego przemawiania.....	24
13. Komunikacja, a nie publiczne przemawianie.....	27
14. Zasada małych kroków.....	28
15. Kaizen.....	30
16. Uczenie się przez nauczanie.....	31
17. Zostań ekspertem.....	32
18. Jak dając 10 procent na cele społeczne, zarobić 1000 i więcej procent?.....	33
19. Czy robisz to, co lubisz?.....	37
20. Kluby Ludzi Sukcesu.....	38
21. Skoncentruj się!.....	41
22. Sztuka prawienia komplementów.....	42
23. Czy warto brać udział w różnych szkoleniach?.....	44
Zakończenie	48
O Autorze	49

Wstęp

Książkę tę zdecydowałem się napisać po to, aby móc podzielić się z innymi swoją wiedzą na temat osiągania sukcesów. Uważam się za człowieka sukcesu, ale dojście do tego zajęło mi kilka lat ciężkiej pracy, gdyż często uczyłem się poprzez popełnianie wszelkich możliwych błędów. Była to ciężka lekcja, ale przyniosła ostatecznie bardzo dobre efekty. Jednak Ty, Drogi Czytelniku, nie musisz popełniać aż tylu błędów, aby stać się człowiekiem sukcesu. Dzięki mojemu poradnikowi poznasz te zasady osiągania sukcesów, które naprawdę działają i które w pełni mogę Ci polecić.

Aleksander Łamek

1. Ile warte są książki o osiągnięciu sukcesów?

1. Ile warte są książki o osiągnięciu sukcesów?

Tematyką szeroko pojętego samorozwoju zajmuję się od wielu lat. I od wielu lat czytam i kupuję książki na ten temat. Jednak gdy jakiś czas temu zacząłem analizować, jakie uzyskałem efekty z przyswojenia sobie wiedzy zawartej w tych książkach, to zdałem sobie sprawę, że są one bardzo niewielkie. Z czego to wynikało? Głównie z tego, że zadawałem się samym zdobyciem wiedzy zawartej w książkach. Natomiast mało robiłem aby tę wiedzę wcielić w życie.

I tu dochodzimy do tematu wartości książek. Wiele osób narzeka, że książki są za drogie. Sam do takich osób kiedyś należałem. Moje podejście do tej kwestii zmieniło się całkowicie pod wpływem przeczytania kilku książek, które mają dla mnie bardzo dużą wartość oraz w wyniku pewnego wydarzenia.

Wydarzenie to miało miejsce w księgarni, gdzie poszedłem kiedyś ze znajomym. Obydwaj chcieliśmy kupić jakieś książki o rozwoju, bogactwie i marketingu. Ja dokładnie wybierałem książki i sprawdzałem ich ceny. Ostatecznie kupiłem dwie książki za łącznie około 50 złotych. Tymczasem mój znajomy brał wszystkie książki, które mu odpowiadały, w ogóle nie zwracając uwagi na ich ceny. W rezultacie przy kasie zapłacił za nie ponad 200 złotych. I zupełnie się tym nie przejął.

Gdy go zapytałem, dlaczego tak lekką ręką wydaje tyle pieniędzy, odpowiedział, że z doświadczenia wie, iż wiedza zawarta w dobrej ksi-

1. Ile warte są książki o osiągnięciu sukcesów?

ażce jest warta wielokrotnie więcej niż wynosi jej cena. Oczywiście jest to prawdą w sytuacji, gdy wiedzę tę zamierzamy wprowadzić w życie.

Od tego czasu za każdym razem gdy idę do księgarni kupić jakiś poradnik i nachodzą mnie myśli, że książka jest za droga, zadaję sobie pytanie, dlaczego tak myślę. Czy wiedza w niej zawarta naprawdę nie jest warta np. 50 złotych? I wtedy zastanawiam się, co tak naprawdę zamierzam z wiedzą z takiej książki zrobić. Czy tylko czerpać satysfakcję z jej posiadania, czy też wcielić ją w życie. I taki mały rachunek sumienia pozwala mi łatwiej podejmować decyzje co do zakupu książek. Z jednej strony łatwiej mi przełknąć spore ceny niektórych książek. Z drugiej strony, czasami dochodzę do wniosku, że nie ma sensu, abym kupował niektóre książki, bo tak naprawdę zawartej w nich wiedzy nie będzie mi się chciało wprowadzić w życie.

Jaki wniosek można stąd wysunąć? Przede wszystkim taki, że tak naprawdę dobre poradniki na najróżniejsze tematy, są warte wielokrotnie więcej niż wynosi ich cena. I warto płacić za nie nawet spore pieniądze, jeśli naprawdę zamierzamy zawartą w nich wiedzę wcielić w życie.

Zdaję sobie jednak sprawę z tego, że wielu osób w Polsce nie stać na kupowanie książek. Wiele ludziom nie starcza do pierwszego, więc wydawanie pieniędzy na książki wydaje im się zbyt dużym luksusem. Co zatem mają uczynić takie osoby, aby jednak uzyskać dostęp do książek? Możliwości mają przynajmniej kilka.

1. Ile warte są książki o osiągnięciu sukcesów?

Po pierwsze, mogą korzystać z bibliotek publicznych. Oczywiście zdaję sobie sprawę z tego, że często nie ma w nich najnowszych i najciekawszych książek. Jednak jak się dobrze poszuka, to z reguły kilka interesujących pozycji można znaleźć.

Po drugie, można książki pożyczać od znajomych. Aczkolwiek wiem, że wiele osób niechętnie pożycza innym swoje książki. Aby ich do tego przekonać, można im np. zaproponować wymianę, polegającą na tym, że my im pożyczymy z kolei jakąś swoją książkę.

Po trzecie, możemy korzystać z księgarni z tanimi książkami. Są to książki, które były w sprzedaży jakiś czas temu, a obecnie wracają w drugim obiegu po znacznie niższej (2-3-krotnie) cenie. Sam niedawno byłem w takiej księgarni i kupiłem dwie książki o marketingu oraz książkę o motywacji.

2. Zapisywanie celów

W prawie każdym poradniku o osiągnięciu sukcesów jest napisane, aby swoje cele zapisywać na kartce, a nie tylko mieć je w umyśle. Ja przez wiele lat nie mogłem przemóc się, aby zacząć stosować tę zasadę. W końcu zrozumiałem dlaczego.

Gdy coś zapisujemy na papierze, to automatycznie zyskuje to większą wartość - staje się niemal oficjalnym dokumentem, czy nawet formą umowy. I gdy zapiszemy swoje cele na kartce, to trudniej nam później wykorzystać wymówki, które pozwolą nam na odpuszczenie

2. Zapisywanie celów

sobie tego celu. A ja chciałem sobie zostawić możliwość wycofania się, gdy np. ze zwykłego lenistwa nie chciałoby mi się robić czegoś, co było niezbędne do osiągnięcia postawionego sobie celu. Jak możecie się domyśleć, takie podejście powodowało, że stawiane sobie w umyśle cele często pozostawały niezrealizowane.

Ale w końcu jakiś czas temu podjąłem męską decyzję ;-) i zacząłem zapisywać cele na papierze. Okazało się, że sposobów zapisywania celów jest bardzo wiele.

Można zapisywać je w postaci krótkiego wyrażenia, można też dodać różne argumenty przemawiające za celem, można napisać, jak można sobie pomóc w realizacji celu, itd. Okazało się też, że bardzo ważny jest sam moment zapisania celu oraz miejsce, gdzie taki zapisany cel będzie leżał lub wisiał. Eksperymentowanie z różnymi sposobami zaowocowało w końcu stworzeniem modelu, który, przynajmniej dla mnie, jest optymalny. Dlatego zachęcam do podobnego eksperymentowania. Starajcie się zapisywać swoje cele na różne sposoby. I następnie sprawdzajcie, jakie warianty są dla Was najbardziej odpowiednie - pozwalają Wam najsukuteczniej osiągać postawione sobie cele.

3. Afirmacje

Afirmacje to pozytywne sformułowania, które należy często powtarzać po to, aby przeprogramować naszą podświadomość w ten sposób, aby jak najlepiej nam służyła.

3. Afirmacje

Oto przykłady afirmacji związanych z bogactwem:

- Jestem bogaty.
- Jestem milionerem.
- Pieniądze napływają do mnie z wielu źródeł.
- Wszystkiego mam wystarczająco.
- Mam dużo pieniędzy.

Każdy może tworzyć własne afirmacje. Powinien jednak przy tym kierować się zasadami:

1. Afirmacje powinny mieć pozytywne znaczenie. Czyli np. "Jestem bogaty", a nie "Nie chcę być biedny".
2. Afirmacje są tworzone w czasie teraźniejszym.

Ja sam o afirmacjach wiedziałem od wielu lat. Jednak nie mogłem się przemóc, aby zacząć je stosować. Wynikało to przede wszystkim z pewnej ich sztuczności. Powtarzanie na okrągło tego samego sformułowania wydawało mi się zbyt nienaturalne. Jednak jakiś czas temu dzięki pomysłowi z pewnej książki, udało mi się zacząć stosować afirmacje z pozytywnym skutkiem.

W książce tej autor pisząc o afirmacjach, przedstawił kilka pomysłów na ich uatrakcyjnienie. Jeden z nich polegał na tym, aby nie mówić ich jednym ciągiem, ale rozbijać je na sylaby, gdyż to pozwoli uzyskać rytm, który z kolei ułatwia przyswajanie afirmacji.

Ja wpadłem na pomysł, aby ten rytm połączyć z rytmem kroków. I tak idąc ulicą zacząłem sobie w myślach powtarzać Je-stem bo-ga-

3. Afirmacje

ty (5 kroków). Spodobało mi się to i zacząłem też tak "mówić" w myślach inne afirmacje.

Tutaj należy się Wam jeszcze ważna uwaga. Istnieją różne koncepcje, jak należy wypowiadać afirmacje. Najczęściej podkreśla się, że należy je wymawiać z odpowiednim nastawieniem emocjonalnym, gdyż ono znacznie zwiększa moc afirmacji. U mnie było z tym różnie. Raz udawało mi się wymawiać afirmacje bardzo entuzjastycznie, a kiedy indziej powtarzałem je tylko mechanicznie.

Spotkałem się też z koncepcją, że należy tą samą afirmację zapisywać wiele razy na kartce i po napisaniu jej, za każdym razem obok należy napisać, jakie uczucia, emocje i myśli powstawały podczas jej wypowiedzienia (zapisywania).

Myślę, że tak naprawdę każdy musi sam dojść do tego, jak afirmacje mogą zadziałać w jego przypadku.

Oprócz tego, że afirmacje mogą wpływać na naszą podświadomość (po jakimś czasie), to mogą też wpływać od razu na naszą świadomość. Nieraz zauważyłem, że gdy zacząłem powtarzać jakąś afirmację (np. jestem bogaty), to jakoś tak przyjemniej robiło mi się na duszy. Po prostu skupiając się na znaczeniu danej afirmacji zmieniamy nasz punkt koncentracji uwagi na czymś pozytywnym, co pozwala nam poprawić nasze samopoczucie.

4. Super skuteczne afirmacje

Aby opisane w poprzednim rozdziale afirmacje odniosły pożądaný skutek, tzn. wpłynęły na naszą podświadomość, musimy je powtarzać z wiarą tysiące razy. Chyba zgodzicie się, że może to być dosyć uciążliwe.

Dlatego chciałbym teraz przedstawić bardzo skuteczną technikę, która pozwala praktycznie od razu przyswoić nową afirmację. W rezultacie zamiast męczyć się tygodniami lub miesiącami i powtarzać tysiące razy tą samą afirmację, wystarczy ją powtórzyć kilka razy.

Cała sztuka polega na tym, aby afirmować coś, co tak naprawdę jest już dla nas prawdą, tylko nie do końca zdawaliśmy sobie z tego sprawę, lub się na tym nie skupialiśmy. Aby Wam to lepiej zobrazować, podam kilka przykładów.

Weźmy na początek przykład osoby nieśmiałej. Osoba taka może sobie w kółko powtarzać afirmacje "Jestem osobą śmiałą, pewną siebie, itd.". Ale ponieważ wie (a w każdym razie sądzi, że wie), że jest nieśmiała, więc takie afirmacje będą dla niej czymś sztucznym, czymś nieprawdziwym. A jak nie będzie w nie wierzyć, to jej podświadomość tego nie przyjmie. Szczególnie dotyczy to afirmacji, które mają w sobie zwroty: "za każdym razem, od dzisiaj, itd.". Bo jeśli osoba nieśmiała będzie sobie afirmować "Jestem pewna siebie w każdej sytuacji" i zdarzy się jej sytuacja, gdy tej pewności siebie nie

4. Super skuteczne afirmacje

będzie miała (a to jest pewne!), to jak sądzicie, co w tym momencie będzie dla niej (i jej podświadomości) ważniejsze – czy słowa afirmacji, czy też prawdziwe doświadczenie, które przeczy treści afirmacji? Oczywiście to drugie.

Co zatem może zrobić w takiej sytuacji? Powinna znaleźć takie afirmacje, które będą prawdziwe, bo oparte na jej doświadczeniach. Aby to zrobić musi ona przeanalizować swój problem nieśmiałości i przypomnieć sobie, jakich sytuacji ten problem tak naprawdę dotyczy. Jak już to zrobi, to może okazać się, że nieśmiałość przejawia się u niej w pewnych sytuacjach (np. w kontaktach z drugą płcią, w sytuacjach stresowych, nowych), a w innych nie występuje (np. w kontaktach zawodowych, w kontaktach z najbliższymi). I wtedy może zacząć tworzyć prawdziwe afirmacje. Np. mogą one mieć postać: "Jestem pewna siebie w pracy zawodowej", "Potrafię dobrze komunikować się z wieloma osobami". W momencie, gdy ta osoba wymówi po raz pierwszy te afirmacje, to od razu je sobie przyswaja, gdyż wie, że są one prawdziwe. Ponadto, gdy nawet zdarzy się jej jakaś wpadka - np. będzie miała problem z komunikowaniem się z jakąś osobą, to nie przeczy to afirmacji "Potrafię dobrze komunikować się z wieloma osobami" - najwidoczniej nie była to osoba z tych wielu.

Afirmacja, która jest prawdziwa daje jeszcze dwa atuty. Po pierwsze, zachęca do rozwijania tego, co już pozytywnego mamy. Czyli jeśli potrafię się dobrze komunikować z wieloma osobami, to wynika z tego logicznie, że mogę się też zacząć dobrze komunikować z pozostałymi osobami, jeśli tylko włożę w to odpowiedni wysiłek i się tego nauczę.

4. Super skuteczne afirmacje

Po drugie, afirmacja, która jest prawdziwa, powoduje zmniejszenie skali naszego problemu. Osoba nieśmiała zaczyna zdawać sobie sprawę z tego, że właściwie nie jest nieśmiała, a tylko, iż w określonych sytuacjach pojawiają się u niej pewne objawy nieśmiałości (np. gorzej komunikuje się w kontaktach niezawodowych, w stresie). Mają one mniejszy negatywny wydźwięk niż ogólne stwierdzenie, że jest się nieśmiałym. Ponadto nazywając po imieniu poszczególne objawy, może ona skupić się na pracy nad ich ograniczaniem i docelowo wyeliminowaniu ich.

Inny przykład może dotyczyć osoby, która uważa, że w ogóle nie potrafi tańczyć. Powiedzmy, że raz taka osoba została zaproszona na spotkanie do znajomych, gdzie gospodyni namówiła gości na małą potańcówkę. Nasza nietańcząca osoba po długich namowach dała się przekonać, aby zacząć tańczyć tak jak umie (lub jak nie umie). Tańcząc samodzielnie w rytm muzyki nasza osoba nie czuła się zbyt komfortowa, ale z drugiej strony jednak czuła też pewną dawkę przyjemności z tego, że jednak stanęła na parkiecie. Obserwując inne tańczące osoby, zauważyła, że część z nich porusza się równie niezgrabnie jak ona i to dodało jej otuchy. Zaczęła bardziej wczuwać się w muzykę, a nie przejmować się tym, że porusza się niezgrabnie. W efekcie taniec zaczął jej sprawiać coraz więcej przyjemności.

Po imprezie osoba taka może zacząć stosować afirmację "Potrafię tańczyć". I ona wie, że ta afirmacja jest prawdziwa, mimo tego, że tańczy bardzo słabo, kiepsko się rusza, itd. Ale już potrafi tańczyć. I w momencie, gdy uświadomi sobie tę afirmację, nie tylko, że poprawi jej się samopoczucie, ale też może zacząć myśleć nad

4. Super skuteczne afirmacje

kolejnymi krokami - no bo skoro okazało się, że jednak potrafi tańczyć, to może pomyśleć, jak nauczyć się tańczyć płynniej, z większym wdziękiem.

Jak więc widać w tym przypadku, wystarczyło jedno pozytywne doświadczenie, aby stworzyć prawdziwą afirmację, która może zapoczątkować szereg działań, mających zwiększyć zdolności taneczne tej osoby.

Powyższe przypadki dotyczyły sytuacji, gdy osoby miały ogólne negatywne przekonania i w ich rozbiciu pomogło zagłębienie się w szczegóły. Mogą jednak mieć miejsce sytuacje odwrotne - ktoś ma negatywne przekonanie dotyczące bardzo wąskiego zagadnienia, np. "Nie potrafię rysować postaci ludzi". W takiej sytuacji pomoc mogą prawdziwe afirmacje, które są bardziej ogólne, np. "Potrafię ładnie rysować".

Zachęcam do eksperymentowania z prawdziwymi afirmacjami. Moje własne doświadczenia na tym polu pokazują, że są one naprawdę potężnymi narzędziami, pozwalającymi poprawić jakość naszego życia.

5. Potęga systematyczności

Systematyczność należy do najważniejszych, ale często niedoświadczanych, środków pomagających osiągać sukcesy. Jeszcze niedawno sam należałem do osób, które zaczynały realizować jakiś projekt lub pomysł, ale szybko przenosiły swoje zainteresowanie na nowe pomysły.

5. Potęga systematyczności

sły, które w międzyczasie przychodziły do głowy. Efekt tego był oczywisty - rozgrzebane projekty nie przynosiły żadnych korzyści.

Systematyczność pozwala krok po kroku realizować wyznaczone cele. Wiąże się ona bezpośrednio z motywacją. Dążenie do sukcesów często wymaga pracy na własny rachunek, gdzie nie mamy nad sobą szefa, który nas "odpowiednio" motywuje do pracy. Jeżeli sami nie podejmiemy wysiłku i nie będziemy systematycznie pracować, to nie mamy co liczyć na pozytywne efekty.

6. Zasada 80/20 (zasada Pareta)

Jeśli brakuje nam czasu na realizację naszych celów i marzeń, to warto poznać zasadę 80/20, nazywaną też zasadą Pareta. Zasada ta mówi, że średnio 80 procent jakiegoś wyniku przypada na 20 procent działań. Oto kilka przykładów:

- 20 procent handlowców może generować dla firmy 80 procent obrotów,
- sprzedawca 20 procent czasu poświęca na obsłużenie 80 procent klientów,
- na 20 procentach dróg dochodzi do 80 procent korków,
- itd.

Liczby 80 i 20 są pewnym uśrednieniem. W rzeczywistości te liczby mogą przyjmować inne wartości. Najważniejsze jest to, że jak wykazały różne badania, rzadko zdarza się aby 50 procent przyczyny powodowało 50 procent efektów. A zatem mamy na co dzień do czy-

6. Zasada 80/20 (zasada Pareta)

nienia ze stanem nierównowagi, w którym poszczególne przyczyny przynoszą różny skutek.

Jak tę zasadę można wykorzystać na drodze ku bogactwu?

To proste (przynajmniej w teorii). Jeśli np. 20 procent naszej pracy (cokolwiek to będzie) przynosi aż 80 procent efektów, to 80 procent pozostałej pracy przynosi tylko 20 procent efektów. A więc mamy do czynienia z bardzo efektywnymi 20 procentami naszej pracy oraz bardzo słabo wykorzystywanymi 80 procentami. Co w takiej sytuacji możemy zrobić?

Po pierwsze możemy zbadać, dlaczego 80 procent naszej pracy daje tak kiepskie efekty i spróbować poprawić efekty tej pracy. Jeśli to się nie uda, należy rozważyć zrezygnowanie z tej części pracy. Czyli możemy zacząć pracować 5 razy mniej, a efekty obniżą się tylko o 20 procent. Co zrobić z tak zaoszczędzonym czasem? Można go przeznaczyć na zwiększenie pracy, która daje 80 procent efektów (a teraz daje 100 procent). Czyli należy się skupić na tych działaniach, które dają największe efekty. Jeżeli to się uda, to możemy zwiększyć efektywność naszej pracy nawet o kilkaset procent.

Tak to wygląda w teorii. A jak ma się do tego praktyka?

Opiszę tu moje doświadczenia. Przede wszystkim zacznę od podkreślenia, że zasada Pareta faktycznie istnieje i większość zjawisk i działań wykazuje nierówność pomiędzy przyczyną a skutkami.

Oto kilka znanych mi przypadków:

6. Zasada 80/20 (zasada Pareta)

1. Miałem okazję kilka razy pracować w charakterze przedstawiciela handlowego. I w większości przypadków niewielka część przedstawicieli (10-20 procent) generowała zdecydowaną większość sprzedaży (70-90 procent).
2. Na listach i forach dyskusyjnych często są zapisane setki osób. Ale najczęściej tylko kilka procent z nich aktywnie w nich uczestniczy, poprzez umieszczanie swoich postów.
3. Na studiach (ale też w szkole średniej i podstawówce) większość najlepszych stopni otrzymywała niewielka grupa uczniów czy studentów.

Jeśli się dokładnie rozejrzemy, to dostrzeżemy w naszym życiu, tak zawodowym jak i prywatnym, wiele przypadków zasady Pareta. Skupmy się tutaj na pracy zawodowej.

Proponuję, abyś przeanalizował swoją pracę i zastanowił się jakie działania przynoszą największe efekty. Jeśli uda Ci się znaleźć takie działania, staraj się na nich skupić i poświęcać im jak najwięcej czasu. Nie jest to proste, gdyż często wymaga sporych zmian w organizacji pracy, ale przynosi konkretne rezultaty. Z kolei staraj się ograniczać lub w ogóle rezygnować z tych działań, które przynoszą mizerne efekty. Jeżeli tak postąpimy, to nie tylko staniemy się bardziej efektywni, ale też będziemy mieli więcej czasu.

Gdy ja zastosowałem tę analizę w stosunku do swojej pracy zawodowej, doszedłem przede wszystkim do wniosku, że próbuję równo-

częściej chwycić za ogon zbyt wiele srok. Postanowiłem skupić się na tych pracach, które dają lub mogą dawać najlepsze efekty.

7. Rozmiary pytania określają rozmiary odpowiedzi

Wyrażenie, że rozmiary pytania określają rozmiary odpowiedzi, zwraca uwagę na bardzo ważną prawdę, iż to, na czym się koncentrujemy, jesteśmy w stanie zrealizować. Na pewno niejedno z Was (zresztą ja również) zastanawiało się nieraz, dlaczego jedni ludzie odnoszą sukcesy, a inni nie. Moim zdaniem, kluczem są tutaj nasze ambicje, cele i marzenia. Trudno oczekiwać, że uda nam się osiągnąć wspaniałe cele, jeśli takich celów sobie nie wyznaczymy.

Mam wielu znajomych, którzy, moim zdaniem, mają równie duże predyspozycje do tego, aby osiągać duże sukcesy, jak ja, a jednak to ja mam więcej osiągnięć. I analizując przyczyny tego stanu rzeczy, doszedłem do wniosku, że moją siłą jest to, że mam większe marzenia, do realizacji których krok po kroku dążę.

Miałem kiedyś cel, aby przeprowadzić się do Warszawy. Jego realizacja zajęła mi kilka lat, ale się udało. Chciałem pisać książki i to również się udało. Chciałem występować w mediach, aby móc wywierać pozytywny wpływ na ludzi. To również w końcu udało mi się.

Mam jeszcze sporo innych marzeń, które na pierwszy rzut oka wydają się mało realne, np. chciałbym kiedyś posiadać własną wytwórnię filmową, jak również pomagać na różne sposoby milionom ludzi na

całym świecie. Jednak wiem, że jeśli będę podążał w kierunku tych marzeń, będę sobie zadawał pytania, jak je zrealizować, to jest szansa, że któregoś dnia uda mi się te marzenia spełnić.

Dlatego zachęcam Was, abyście przeanalizowali, jakie Wy stawiacie sobie pytania. Czy czasami nie ograniczacie tych pytań, gdyż uważacie, że duże cele i marzenia są poza Waszymi możliwościami? Zachęcam Was do tego, aby posiadać jak największe marzenia. Jeżeli będziecie się w ich stronę poruszać krok po kroku (to nawet mogą być bardzo małe kroki, ale systematyczne), to macie naprawdę spore szanse, że kiedyś uda Wam się te marzenia osiągnąć.

8. Zasada win-win

Wielu ludzi postrzega życie jako ciągłą walkę, w której, gdy ktoś wygrywa, to ktoś inny przegrywa. To hamuje wielu ludzi przed podejmowaniem kroków w kierunku realizacji marzeń. Tymczasem wcale tak nie musi być, jeśli będziemy stosować zasadę win-win. Oznacza ona, że zwycięzcą jest każda ze stron danego procesu.

Przykładem działania zasady win-win jest sytuacja, że gdy w Niemczech występuje duży wzrost gospodarczy, to automatycznie wpływa to pozytywnie na wzrost gospodarczy Polski (w tej chwili niestety ze względu na kłopoty gospodarki niemieckiej, nie ma tego pozytywnego efektu).

8. Zasada win-win

Innym przykładem zastosowania tej zasady jest Klub Polskich Milionerów. Wiele osób może się dziwić, dlaczego dzielę się w nim za darmo swoją wiedzą na temat dochodzenia do bogactwa. Ale ja na tym przecież nic nie tracę. Wprost przeciwnie, dzieląc się tą wiedzą zyskuję wiele, m.in. nowe kontakty i przemyślenia.

Tak naprawdę to od nas zależy, czy będziemy postępować według zasady win win, czy też zasady wygrany-przegrany. A warto stosować tą pierwszą zasadę w każdej sferze naszego życia, np. w relacjach z klientami. Wielu sprzedawców zrobi wszystko, aby wcisnąć klientowi swój towar. I taki sprzedawca osiągnie sukces, tylko będzie to sukces krótkotrwały. Niezadowolony klient już więcej nie zdecyduje się na zakup u takiego sprzedawcy. Jeśli jednak sprzedawcy zależy na tym, aby z transakcji były zadowolone wszystkie strony, to jest spora szansa, że kupujący do niego wróci wielokrotnie.

Dlatego zachęcam do zastanowienia się nad tym, jak najczęściej stosować w swoim życiu zasadę win-win.

9. Mentor

Jeśli chcemy osiągać sukcesy, np. w sferze finansowej, to warto znaleźć sobie mentora.

W prawie każdej książce o bogactwie, podkreśla się rolę mentora w dążeniu do bogactwa. Powód tego jest prosty. Mentor będący już

9. Mentor

osobą zamożną posiada nieporównywalnie większe doświadczenie i wiedzę na temat dochodzenia do bogactwa. Ma również znacznie rozleglejsze kontakty, które też pomagają w osiągnięciu finansowej niezależności.

W tym momencie zapewne zapytacie się: No dobrze, tylko gdzie takiego mentora znaleźć?

Czy któryś z setki najbogatszych Polaków zechciałby się mną zaopiekować?

Prawdopodobnie nie. Ale wcale nie musicie mieć jednego głównego mentora. Zamiast tego można mieć kilku mniejszych.

Tak to jest w moim przypadku. Staram się utrzymywać kontakty z ludźmi, którzy na temat różnych dróg dochodzenia do bogactwa wiedzą więcej niż ja. Staram się ich obserwować i czerpać z ich doświadczenia. Dlatego warto takim mentorom służyć pomocą, np. podczas jakiś spotkań biznesowych, gdyż wtedy możemy ich obserwować w akcji i uczyć się od nich.

Zachęcam do zastanowienia się, czy w Waszym otoczeniu znajdują się jacyś potencjalni mentorzy, których warto obserwować i nawiązać z nimi kontakty. Jeśli się okaże, że takowych nie ma, wtedy można skorzystać z mentorów zapasowych - osób, których nie jesteście w stanie poznać osobiście, ale macie dostęp do informacji o ich działalności. Może to polegać np. na czytaniu biografii bogatych ludzi.

10. Zostań bogaty robiąc to, czego nie robią inni

Oto recepta na dochodowy biznes - rób to, czego inni nie lubią robić. Ja np. nie cierpię malować mieszkania. Wolę sto razy bardziej wynająć kogoś do tej pracy, niż robić to samemu.

Inny przykład - nie cierpię wynosić śmieci, gdy muszę specjalnie z nimi schodzić do śmietnika. Niestety często wychodząc z domu, zapominałam zabierać ze sobą śmieci. Przypominam sobie o nich dopiero gdy przechodzę koło śmietnika. Jednak wtedy nie chce mi się już wracać na czwarte piętro tylko po nie.

Tą moją niechęć ktoś mógłby wykorzystać i na niej zarobić. Ja np. chętnie, gdy sam zapomnę wynieść śmieci, to wystawiłbym je za drzwi mieszkania, a ktoś (np. syn sąsiadów) za złotówkę mógłby je wynieść na śmietnik. Myślę, że nie byłby to zły zarobek za 3 minuty pracy.

Te przykłady pokazują, jak ogromna szansa kryje się w biznesach, które polegają na robieniu za ludzi tego, czego oni nie lubią, czy nawet nienawidzą robić. Lista takich rzeczy jest praktycznie nieskończona. Cały trik polega na tym, aby znaleźć takie czynności, których odpowiednio duża grupa ludzi nie lubi, a którą my sami uwielbiamy. Dzięki temu możemy nie tylko zacząć zarabiać duże pieniądze, ale też przy tym czerpać z takiej pracy ogromną radość.

Dlatego proponuję Wam małe ćwiczenie. Zastanówcie się, czego wy nie lubicie robić i za co bylibyście gotowi komuś zapłacić. Wymyślcie

jak najwięcej biznesów, które w ten sposób mogłyby na Was zarabiać.

Gdy już to zrobicie, możecie przystąpić do drugiego ćwiczenia. Teraz zastanówcie się jakie czynności, które Wam sprawiają przyjemność, innym mogą wydawać się nieprzyjemne. Czy byliby gotowi zapłacić za ich wykonanie przez Was? Jeżeli tak, to ile? Jak dokładnie wyglądałby taki biznes?

Warto nad tym ćwiczeniem dłużej pogłówkować, gdyż naprawdę może ono pozwolić Wam odkryć drogę do dochodowego biznesu.

11. Ćwiczenia fizyczne a sukces

Czy ćwiczenia fizyczne mogą mieć wpływ na nasze sukcesy? Na pierwszy rzut oka, trudno dostrzec jakiś związek między tymi dwiema dziedzinami. A jednak.

Na pewno każdy z nas zna powiedzenie, że w zdrowym ciele zdrowy duch. Ćwiczenia fizyczne mogą dodać nam energii i pozytywnie nas doładować. Dzięki temu będziemy szybciej podążać w kierunku wyznaczonych sobie celów.

Ja sam uwielbiam pływać. Jak tylko mam trochę czasu to chodzę na basen. Lubię też biegać. I jedno i drugie bardzo pozytywnie mnie doładowuje. Poza tym często podczas wykonywania tych sportów rozmyślam nad różnymi pomysłami dotyczącymi moich marzeń.

Ćwiczenia fizyczne i sporty mogą dać nam jeszcze dodatkową korzyść. Gdy zaczynamy je uprawiać, z reguły nasze osiągi nie są zbyt rewelacyjne. Jednak po jakimś czasie, udaje nam się znacznie je zwiększyć - czasami nawet kilkukrotnie. Tak było np. u mnie z bieganiem czy nawet robieniem zwykłych pompek. Dzięki temu przekonałem się, że nasze rzeczywiste możliwości są znacznie większe, niż początkowo sądzimy. A takie przekonanie możemy wykorzystać do stawiania sobie coraz to ambitniejszych celów.

12. Sztuka publicznego przemawiania

Czy umiejętność publicznego przemawiania może przydać się ludziom sukcesu? Niektórym bardziej, innym mniej. Zależać to będzie od tego, czy musimy wywierać wpływ na większą grupę ludzi. Jeśli tak, to publiczne występowanie może okazać się dla nas nieodzowne. Np. możemy publicznie występować przed pracownikami, przed inwestorami, których chcemy przekonać do swojego biznesu, itd.

Jednak wiele osób boi się publicznie występować. Gdy zapytano Amerykanów, czego boją się najbardziej na świecie, to aż 40 procent odpowiedziało, że najbardziej boją się właśnie publicznego przemawiania. Dla porównania tylko 20 procent stwierdziło, że najbardziej boi się śmierci. Prawda, że jest to wymowne?

Dlatego w tym artykule chciałbym Wam zaprezentować kilka porad, jak sobie lepiej radzić z publicznym występowaniem, a przede

wszystkim, jak radzić sobie z treścią i stresem, związanymi z występowaniem przed audytorium.

1. Im ma się większą pewność siebie podczas występowania, tym odczuwa się mniejszy stres i treść. Na pewność siebie ma wpływ wiele czynników. Jednym z najważniejszych jest dobre przygotowanie się do wystąpienia. Dlatego warto dokładnie przygotować się do występu i wszystko sobie dobrze przećwiczyć. Innym sposobem zwiększenia swojej pewności siebie jest dobra znajomość audytorium. Jeśli mam przemawiać do nieznannej wcześniej grupy ludzi, to warto zebrać jak najwięcej informacji na ich temat.
2. Lepiej występować na początku. Im dłużej czekamy na występ (gdy występujemy jako n-ty mówca), tym stres trwa dłużej i ma bardziej negatywny wpływ na nas. Sam pamiętam, jak kiedyś wpadłem na pomysł, aby wystąpić w programie telewizyjnym "Maraton śmiechu". Ponieważ w dniu nagrania nagrywano od razu 3 odcinki, dlatego w studiu telewizyjnym musiałem czekać na swoje nagranie 9 godzin! To był koszmar! Przy tym sam występ przed kamerą to było małe piwo.
3. Na początku występu nawiązać interakcję z widownią. To co mówcę szczególnie stresuje to to, że wszyscy skupiają swoją uwagę na nim. Dlatego warto tę uwagę chociaż na chwilę przenieść na słuchaczy. Można to zrobić np. zadając im jakieś pytanie, czy nawet zwracając się do konkretnej osoby.

Powoduje to również, że widownia czuje, że mówca ich dostrzega, a nie mówi w próżnię.

4. Unikać czytania z kartki. Czytanie z kartki ma kilka wad:

- traci się kontakt ze słuchaczami, bo zamiast na nich, to patrzy się w kartkę,
- zmienia się nasz głos, co wynika z ciągłego zmieniania położenia głowy (gdy zerkamy to na kartkę, to na słuchaczy),
- głos brzmi nienaturalnie - czytanie z kartki często brzmi zbyt sztucznie,
- brak możliwości wprowadzania zmian podczas występu
- gdy zajdzie jakaś okoliczność (np. ktoś zada pytanie), to mówca może mieć kłopot z przejściem od mowy "kartkowej" do interakcji.

Oczywiście kartka może też być przydatna. Jeśli bardzo się boimy, że zapomnimy treści przemówienia, wtedy czytanie z kartki doda nam pewności siebie. Najlepiej jednak wykorzystać ją jako element wspierający, na którym wynotowało się poszczególne punkty wystąpienia, a jednak samą mowę mówić z głowy. Zapewniam, że lepiej brzmi mówienie z potknięciami, ale z głowy, niż doskonałe czytanie z kartki.

5. Przyznaj się do stresu. Jeśli dopadnie nas duży stres i czuć to wyraźnie w naszym głosie, to wtedy warto się do tego przyznać, gdyż próba ukrycia stresu jeszcze go spotęguje. Ludzie docenią

to, że mamy emocje i nie boimy się przyznać do swojej niedoskonałości.

6. Pamiętaj też o tym, że widownia nigdy nie odczuje w pełni Twojego stresu. Mogą oni co najwyżej odczuć jego zewnętrzne objawy. Pamiętam jak kiedyś czytałem z kartki i był to koszmar - strasznie mnie to zestresowało i czułem jak łamie mi się głos. Gdy po występie powiedziałem znajomej o moim stresie, zdziwiona stwierdziła, że ona nic takiego u mnie nie zauważyła.

13. Komunikacja, a nie publiczne przemawianie

W poprzednim rozdziale przedstawiłem kilka porad na temat tego, co zrobić, aby publiczne występowanie lepiej nam szło. Tutaj chciałbym przedstawić inne podejście do problematyki publicznego przemawiania.

Jakiś czas temu uczestniczyłem w dwudniowych warsztatach z autoprezentacji. Prowadzący je trener przedstawił nam wiele technik, dzięki którym można np. lepiej operować głosem, lepiej sobie radzić przed publicznością. Jednak tym, co zrobiło na mnie największe wrażenie, było jego stwierdzenie, że tak naprawdę to nie ma czegoś takiego jak publiczne przemawianie - jest za to komunikowanie się z grupą ludzi.

Wyjaśnił nam, że jeśli podejmiemy do sprawy właśnie w taki sposób, to znacznie łatwiej będzie nam się mówiło do większego audytorium.

Nie należy tego audytorium traktować jako publiczności, tylko jako partnerów w komunikacji. W praktyce oznacza to, że zamiast koncentrować się na tym, aby jak najlepiej wypaść, mówca powinien koncentrować się na tym, aby jak najlepiej porozumieć się z pozostałymi osobami. I one to docenią, bo zobaczą, że mówcy naprawdę zależy na kontakcie z nimi.

Według tego trenera, nie ma nic złego w popełnianiu błędów podczas przemawiania, nawet uważa on, że nie warto być perfekcjonistą podczas publicznych mów (po prostu ludzie nie lubią perfekcjonistów). Warto być sobą i przed swoim występem zadać sobie pytanie - jaki jest cel komunikacji z grupą, do której mamy mówić. Jeśli ten cel sobie uświadomimy i będziemy trzymać się go podczas wystąpienia, to będzie to najskuteczniejszy sposób komunikowania się z grupą, niezależnie od tego, czy mamy predyspozycje do "publicznego przemawiania", czy nie.

14. Zasada małych kroków

Wielu ludzi nie wierzy w to, że może osiągnąć ogromne cele. A jednak możemy osiągnąć nawet bardzo ambitne cele, jeśli zastosujemy zasadę małych kroków. Polega ona na zdążaniu do celu małymi krokami, tzn. małe kroki robimy na początku. W miarę posuwania się do przodu, gdy zdobywamy coraz większe doświadczenie, coraz większą pewność siebie i mamy coraz większą liczbę osiągnięć, nasze kolejne kroki mogą stać się coraz większe i większe. Aż w końcu na-

14. Zasada małych kroków

wet nie spostrzeżemy się, kiedy uda nam się osiągnąć wymarzony cel.

Jak to może wyglądać w przypadku celu zostania zamożną osobą, która co miesiąc zarabiałaby przynajmniej kilkadziesiąt tysięcy złotych i to w postaci dochodu pasywnego, czyli takiego, który otrzymuje, nawet jeśli nie pracuje? Np. tak:

Krok 1: Zaczyna prenumerować porady milionera - nic ją to nie kosztuje, więc stać ją na to.

Krok 2: Po miesiącu w końcu zaczyna czytać te porady :-)

Krok 3: Sięga po jakieś książki o bogactwie, aby zwiększyć swoją wiedzę i bardziej się domotywować.

Krok 4: Zaczyna myśleć nad różnymi kwestiami opisanymi w poradach i książkach.

Krok 5: Zaczyna wykonywać niektóre ćwiczenia proponowane w tych materiałach.

Krok 6: Postanawia zastosować pierwsze porady z tych materiałów.

Krok 15: Decyduje się na podjęcie nowej pracy.

Krok 25: Decyduje się na udział w warsztatach na temat kreowania bogactwa.

Krok 40: Zmienia pracę na lepszą.

Krok 60: Zaczyna zarabiać dwa razy więcej niż wydaje, co pozwala jej nadwyżkę odkładać na inwestycje.

Krok 90: Odłożone pieniądze postanawia zainwestować we własną firmę.

Krok 130: Jej firma zaczyna osiągać dodatni wynik finansowy.

Krok 170: Dzięki inwestorowi/kredytowi jej firma znacznie zwiększa obroty.

Krok 200: Zatrudnia dyrektora, który odtąd zarządza firmą, a ona tylko go nadzoruje.

Krok 230: Co miesiąc jej firma przynosi właścicielowi zysk netto w wysokości 50 tys. złotych.

I co? Nie było to wcale takie trudne :-)

Proponuję, abyście sami spróbowali zaplanować realizację jakiegoś naprawdę dużego celu przy pomocy zasady małych kroków.

15. Kaizen

Kaizen to filozofia wywodząca się z Japonii, a polegająca na ciągłym udoskonalaniu. Głosi ona, że praktycznie cały czas możemy udoskonalać coś wokół nas (lub w nas). Filozofia ta może bardzo pomóc osobom dążącym do sukcesów. Aby osiągać duże sukcesy, trzeba po

15. Kaizen

prostu być lepszym od innych. Aby to osiągnąć należy stale pracować nad podwyższaniem swoich kwalifikacji, ale również nad udoskonalaniem przedsięwzięć, które mają nas doprowadzić do sukcesów. Tak więc jest to zasada podobna do zasady małych kroków - jeśli będziemy w stanie codziennie dokonywać nawet małe poprawki w naszej pracy, to po jakimś czasie, zsumują się one do naprawdę wielkich wyników.

16. Uczenie się przez nauczanie

Miałem kiedyś znajomą, która udzielała dzieciom korepetycji z języka angielskiego. I każde dziecko zachęcała do tego, aby znalazło ono osobę, której będzie przekazywać zdobytą podczas korepetycji wiedzę. Metoda ta jest bardzo skuteczna, gdyż pozwala uczniom lepiej przyswoić materiał, daje im większą motywację do pracy oraz większą satysfakcję.

Technikę uczenia się przez nauczanie można też wykorzystywać na drodze ku sukcesom. Ja sam stosuję tę technikę w moim Klubie Polskich Milionerów. Jednym z powodów jego założenia było to, że poprzez uczenie innych jak dochodzić do bogactwa, samemu przy tym się doszkałam. Dzięki temu, że zdecydowałem się, że porady będą wysyłane aż 5 razy w tygodniu, muszę każdego tygodnia poświęcić odpowiednią ilość czasu na to, aby takie porady stworzyć. Jest to dla mnie świetna metoda na przemyślenie wielu spraw, ale także

motywuje mnie do działania, gdyż zdobyte doświadczenia mogę następnie opublikować w poradach.

Dlatego zachęcam do tego, abyście sami zastanowili się jak wykorzystać ten sposób nauki do rozwijania umiejętności, które pozwolą Wam osiągać więcej sukcesów.

17. Zostań ekspertem

Nie jest tajemnicą, że jeżeli jesteśmy uważani za eksperta w zawodzie, który wykonujemy, to jesteśmy w stanie więcej zarobić. Ja np. jestem powszechnie uważany za eksperta od terapii śmiechem. I tu zdradzę Wam mały sekret. Są w Polsce ludzie, którzy na terapii śmiechem znają się równie dobrze jak ja. A jednak to ja jestem najczęściej zapraszany do mediów, gdy przygotowują one materiał na temat terapii śmiechem. Z czego to wynika?

Mianowicie z tego, że umiem dbać o swój wizerunek w mediach. Robię to głównie przez moją stronę WWW. Gdy jakiś dziennikarz chce zrobić materiał o terapii śmiechem, to najczęściej szuka potrzebnych mu informacji poprzez Internet. I w większości przypadków trafia na moją stronę www.smiech.org ponieważ jest to właściwie jedyna w Polsce strona o terapii śmiechem, więc automatycznie zyskuję w oczach takiego dziennikarza miano eksperta. A że na mojej stronie dodatkowo znajdzie on informacje, że prowadzę zajęcia z terapii śmiechem w Centrum Onkologii w Warszawie oraz

17. Zostań ekspertem

napisałem książkę o terapii śmiechem, to nie ma on już wyjścia - musi się ze mną skontaktować :-)

To, jak i inne moje doświadczenia uwidoczniły mi, że wcale nie tak trudno jest zyskać miano eksperta w jakiejś dziedzinie. Na pewno trzeba być dobrym w tym, co się robi, ale nie trzeba być najlepszym. Ważne za to jest to, aby sprawiać odpowiednie wrażenie, że jesteście prawdziwym znawcą danego tematu. Proponuję abyście zastanowili się, w jakich dziedzinach moglibyście zostać uznani (może po jakimś czasie) za ekspertów. Przy czym pamiętajcie, że nie musicie być tymi ekspertami w skali kraju. Może wystarczy, jeśli będziecie uchodzić za eksperta w swoim mieście czy nawet tylko w swoim miejscu pracy. To już powinno Wam przysporzyć dodatkowych możliwości, które mogą po jakimś czasie zaowocować większą liczbą sukcesów.

18. Jak dając 10 procent na cele społeczne, zarobić 1000 i więcej procent?

Być może słyszałeś już nieraz o koncepcji, aby 10 procent swoich dochodów dawać na cele charytatywne. Większość ludzi tego nie robi z różnych powodów. Tymczasem, jak pokazują doświadczenia, wielu bogatych ludzi oraz moje własne, oddawanie dziesięciny na społeczne cele jest świetną inwestycją.

Ja sam od kilku lat znalazłem ideę, aby oddawać 10 procent dochodów na cele charytatywne. Jednak jakoś trudno było mi uwierzyć w to, że

dzięki temu się wzbogacę. Bądźmy szczerzy. Z matematycznego punktu widzenia, gdy oddaję 10 procent moich dochodów, to na tym tracę, a nie zyskuję. Owszem, myślałem sobie wtedy, gdybym miał jakąś sensowną nadwyżkę finansową, to mógłbym zaryzykować i wcielić w życie tę zasadę. Ale ponieważ starczało mi pieniędzy ledwo do końca miesiąca, więc ideę tę uważałem za zbyt trudną do realizacji w moim przypadku. Jakiś czas temu moja sytuacja finansowa się poprawiła. Jednak jakoś nadal niespecjalnie chciałem uwierzyć w to, że rozdawanie lekką ręką ciężko zarobionych pieniędzy pozwoli mi je pomnożyć.

Przełom nastąpił całkiem niedawno za sprawą osoby, która na drodze dążenia do bogactwa zaszła dalej niż ja. Osoba ta od jakiegoś czasu oddaje 10 procent na cele społeczne. Okazało się, że od tego czasu jej dochody wyraźnie wzrosły. Dopiero ta osoba (dzięki swojemu przykładowi oraz sile przekonywania) przekonała mnie, że najwyższy czas zacząć stosować tę zasadę.

Zrobiłem tak i pierwsze efekty przerosły moje najśmielsze oczekiwania.

Dzień po spotkaniu z tą osobą zdecydowałem się zacząć stosować tę zasadę. Akurat parę dni wcześniej dostałem około 200 złotych, więc postanowiłem od razu przeznaczyć 20 złotych na jakiś cel społeczny. Ostatecznie zdecydowałem się przelać te pieniądze na Polską Akcję Humanitarną. Jakies dwie godziny po wydaniu dyspozycji przelewu, na moje konto wpłynęło 5 złotych. Była to dobrowolna opłata od osoby, która przeczytała moją bezpłatną książkę „Sens życia”. Z regu-

ły tego typu wpłaty zdarzają się nie częściej niż raz w miesiącu. Potraktowałem to jako dobry znak (zwróciło mi się już 25 procent "inwestycji").

Jednak prawdziwy zwrot 20 złotowego wydatku nastąpił kilka dni później, gdy odebrałem pieniądze za jedną z moich prac, gdzie jestem rozliczany prowizyjnie. I tu doszło do bardzo miłego zaskoczenia. Jakies dwa tygodnie wcześniej poinformowano mnie ile pieniędzy otrzymam w tym miesiącu. Okazało się, że będzie tych pieniędzy mniej, niż się spodziewałem. Gdy jednak poszedłem po dwóch tygodniach po pieniądze, okazało się, że dwa tygodnie temu podano mi błędną wielkość wynagrodzenia i w rzeczywistości otrzymałem o 400 złotych więcej. Tak więc w tym momencie moje 20 złotych przeznaczone na cele społeczne, zwróciło się już ponad 20-krotnie.

Kilka dni później kolejne miłe zaskoczenie. Ze względu na niewyrobienie limitu umów przez handlowców, wszystko wskazywało na to, że prowizje od podpisanych umów w następnym miesiącu zostaną obcięte o połowę. W moim przypadku oznaczało to blisko 700 złotych mniej na rękę. Jednak po kilku dniach okazało się, że mimo niewyrobienia limitów, prowizje nie będą obcinane. Tak więc udało mi się uratować 700 złotych.

Do tego wszystkiego doszedł pomysł stworzenia Klubu Polskich Milionerów, który mam nadzieję, że również przyczyni się do wzrostu moich dochodów.

I to wszystko dzięki przekazaniu na cele społeczne zaledwie 20 złotych!

Oczywiście w tym miejscu możesz zadać pytanie: "A jaką masz pewność, że te wszystkie opisane wydarzenia miały związek z tymi 20 złotymi? Może to był czysty zbieg okoliczności?"

Może był, ale jak dla mnie tych zbiegów okoliczności było stanowczo zbyt dużo. Jeśli w wielu książkach o bogaceniu można przeczytać, że właśnie takie efekty przynosi zasada oddawania 10 procent swoich dochodów, to dla mnie jest to dowód na skuteczność tej zasady.

Zdaję sobie sprawę z tego, że jeśli co miesiąc po odjęciu wydatków nie zostają Ci jakieś oszczędności, to trudno będzie Ci się zmotywować do oddawania dziesięciny na społeczne cele. W takiej sytuacji mogę Ci doradzić zacząć od jakiś mniejszych kwot. Podam przykład, który sam stosuję. Przynajmniej kilka razy w tygodniu dokonuję różnych zakupów w sklepach. Efektem tego jest to, że mój portfel staje się coraz bardziej obciążony drobnymi monetami (monetami groszowymi: 1, 2, 5, 10, 20). Tak naprawdę to one tylko mi przeszkadzają, a nie mają dla mnie zbyt dużej wartości. Jednak mogą mieć całkiem sporą wartość dla biednych osób, których nawet nie stać na kupno posiłku za 1 złotych. Dlatego wymyśliłem taki prosty system. Gdy pamiętam, (bo niestety zdarza mi się zapominać), to takie drobniaki wkładam do jakiejś zewnętrznej kieszeni (np. w kurtce), tak aby móc łatwo po nie sięgnąć. Dzięki temu, gdy idę ulicą i widzę jakąś potrzebującą osobę, która prosi o drobne datki, to mogę bardzo szybko

sięgnąć do kieszeni i obdarować ją nimi. Zyskuje na tym każda strona.

19. Czy robisz to, co lubisz?

Jakiś czas temu czytałem książkę Bodo Schafer'a pt. "Droga do finansowej wolności", w której pisze on, że "nigdy nie powinno się wykonywać pracy tylko dlatego, że dostaje się za nią pieniądze, jeśli nie będzie sprawiała przyjemności".

No właśnie. Nie jest tajemnicą, że trudno odnieść sukcesy w pracy, której się nie lubi. Jeśli praca nie sprawia nam satysfakcji, to nie będziemy mieli motywacji, aby się w nią jeszcze bardziej zaangażować i zwiększać swoją efektywność. Wprost przeciwnie – będziemy zastanawiać się co zrobić, aby pracę taką wykonywać jak najrzadziej.

Dlatego jeśli Twoja aktualna praca nie satysfakcjonuje Cię w pełni, to proponuję, abyś postąpił zgodnie z radą, którą pewien bogaty człowiek dał kiedyś Schaferowi: "Poznaj samego siebie i określ jednoznacznie, co sprawia ci przyjemność, a następnie pomyśl o tym, jak możesz dzięki temu zajęciu zarabiać pieniądze. Najlepiej zadawaj sobie to pytanie każdego dnia i każdego dnia szukaj lepszych odpowiedzi."

20. Kluby Ludzi Sukcesu

Dobrym sposobem na osiągnięcie sukcesów w życiu, jest zdobywanie umiejętności, które mogą nam w tym pomóc oraz przebywanie w towarzystwie osób, które również nastawiają się na osiągnięcie sukcesów. A można to wszystko osiągnąć uczęszczając do działających w Polsce Klubów Ludzi Sukcesu (KLSy).

Moja przygoda z KLSami rozpoczęła się, gdy ukazała się książka Tadeusza Niwińskiego pt. "Ty", w której opisuje on koncepcję prowadzenia takich klubów. Mój zapal, by założyć taki klub, okazał się niestety wtedy słomiany. Na ładnych parę lat idea KLSów zniknęła z przed moich oczu. Pojawiła się przed nimi ponownie około 2,5 roku temu. Wtedy mieszkając już w Warszawie, dowiedziałem się od znajomego, że w stolicy działa taki klub. Niestety nie pamiętał, gdzie odbywały się spotkania klubu. Ale od czego jest Internet? Kilka kliknięć myszką i już wiedziałem, gdzie mam się udać.

Moje wrażenia z pierwszego spotkania były mieszane - z jednej strony duża trema, z drugiej strony satysfakcja z tego, że od razu na pierwszym spotkaniu odważyłem się wystąpić z mową programową, co było w klubie czymś rzadkim. Potrzebowałem jeszcze kilku wizyt w klubie, aby się ostatecznie przekonać, że jest to miejsce dla mnie. Gdy już to zaakceptowałem, to zacząłem regularnie chodzić do klubu i tak już zostało.

Po roku chodzenia do klubu, za namową pewnej osoby, zdecydowałem się kandydować na funkcję prezydenta klubu. Udało mi się wygrać wybory i tak oto 1 kwietnia 2002 roku, czyli w *prima aprilis* zostałem wybrany na prezydenta 13 kadencji!

Dwa i pół roku pobytu w klubie dały mi sporo - m.in. zwiększyły moją pewność siebie, nauczyły publicznego przemawiania, pozwoliły nawiązać nowe znajomości. Dlatego uważam, że klub jest miejscem, gdzie osoby chcące się rozwijać i osiągać sukcesy w życiu mogą sporo zyskać. W tym miejscu należy Wam się słowo wyjaśnienia. Nazwa Klub Ludzi Sukcesu zapewne wiele osobom od razu skojarzy się ze spotkaniami biznesmenów, którzy przy kieliszku dobrego koniaku rozmawiają o biznesie. Nic bardziej mylnego. Kluby Ludzi Sukcesu są przeznaczone przede wszystkim dla "zwykłych zjadaczy chleba".

Podstawowy cel KLSów polega na rozwijaniu osobowości oraz wyzwalaniu inicjatywy i twórczości jego uczestników. Każdy z nich ma możliwość pracy nad własnym rozwojem w komfortowych warunkach, jakie daje klub. Warunki te zapewnia pozytywna atmosfera panująca w klubach, wynikająca z faktu, że w klubie uczestnicy skupiają się na pozytywach, a nie na negatywach. W KLSie każdy uczestnik ma zagwarantowane, że nie będzie poddawany krytyce. Za to może liczyć na ciepłe słowa i wsparcie ze strony pozostałych uczestników.

Spotkania KLSów mają ściśle określony harmonogram. Składają się na nie różne ćwiczenia. Jedno z nich polega na opowiadaniu przez uczestników o osiągniętych przez nich sukcesach. Sukcesem tym może

być cokolwiek - że udało nam się dzisiaj nie zapać, ale też, że zdobyliśmy nową pracę. Dzięki temu ćwiczeniu, uczestnicy uświadamiają sobie, że tak naprawdę każdy ma jakieś sukcesy, chociaż często nie zdaje sobie z tego sprawy. Ponadto dzielenie się swoimi sukcesami z innymi zwiększa motywację uczestników do osiągnięcia kolejnych sukcesów. Osoby, które przychodzą do klubu po raz pierwszy, często mają kłopot z podaniem chociaż jednego sukcesu. Gdy jednak pochodzą już trochę do klubu i nabiorą wprawy, wtedy potrafią sypać sukcesami jak z rękawa.

Inne ćwiczenie to tzw. mowy programowe. Są to wystąpienia trwające od 3 do 5 minut. Osoby decydujące się na wygłoszenie takiej mowy mogą wybrać dowolny temat, na jaki chcą mówić. To ćwiczenie pozwala na opanowanie umiejętności efektywnego formułowania myśli, publicznego wypowiedzania się oraz przezwyciężania tremy.

Tadeusz Niwiński - pomysłodawca KLSów -wymienia długą listę korzyści, jakie dają uczestnikom spotkania klubów: rozwijają umiejętność stawiania i osiągnięcia celów, umożliwiają ćwiczenie asertywności, kształcą zdolności niezbędne w zarządzaniu (takie jak efektywna komunikacja, racjonalne gospodarowanie czasem, umiejętność publicznego występowania, doskonalenie możliwości językowych, konstruktywna ocena innych, stwarzanie pozytywnego klimatu twórczego), stymulują do zwiększenia poziomu świadomości w życiu, uczą odpowiedzialności za swoje życie i osiągnięcia, służą radą i pomocą w realizacji celów, umożliwiają nawiązanie kontaktów z osobami o podobnych poglądach i celach oraz uczą tolerancji.

Do Klubów Ludzi Sukcesu przychodzą osoby w różnym wieku. Są wśród nich licealiści, studenci, osoby dorosłe oraz seniorzy. Każdy z nich sam decyduje o tym, jakie korzyści pragnie osiągnąć dzięki klubowi.

Obecnie działa w Polsce kilka Klubów Ludzi Sukcesu. Ja sam do 22 czerwca br. byłem prezydentem klubu w Warszawie. Tego dnia odbyły się nowe wybory, w wyniku których został wyłoniony nowy prezydent, a moja ponad roczna kadencja dobiegła końca. Nie oznacza to jednak końca mojej pracy w klubie. Obecnie jako wiceprezydent klubu mam za zadanie wspierać nowego prezydenta, służąc swoim doświadczeniem i wiedzą na temat funkcjonowania klubu.

KLS może założyć każdy chętny. Osoby, które chciałyby to zrobić mogą zajrzeć na internetową stronę Tadeusza Niwińskiego www.teta.ai. Można na niej znaleźć informacje o działających już klubach, porady jak założyć własny klub oraz bezpłatną, elektroniczną wersję książki "Ty", która opisuje zasady funkcjonowania Klubów Ludzi Sukcesu.

21. Skoncentruj się!

W tym rozdziale chciałbym napisać parę słów na temat koncentracji. Jeżeli chcemy osiągać swoje cele, powinniśmy skoncentrować się na ich realizacji. Najczęściej polega to na realizacji konkretnych działań i planów, które nas przybliżą do upragnionego celu.

21. Skoncentruj się!

Przyznam szczerze, że ja sam mam kłopoty z koncentrowaniem się dłuższy czas na jednej rzeczy czy czynności. Tymczasem odpowiednio długa koncentracja na czymś przynosi wymierne efekty. Gdy zaczynamy coś robić (np. pisać projekt kampanii reklamowej), z początku idzie nam to dosyć powoli, ale w miarę upływu czasu, wciągamy się w to coraz bardziej, nabieramy tempa i wykonujemy pracę coraz wydajniej. Trwa to do momentu, aż wykonamy całe zadanie, albo coś (lub ktoś) nas zdekcentruje.

Dlatego proponuję abyście zastanowili się nad tym, czy Wasza koncentracja w zakresie różnych działań związanych z realizacją celów i marzeń jest odpowiednia. Jeśli nie, wtedy należy odpowiedzieć sobie na pytanie, co należy zmienić, aby ją zwiększyć.

22. Sztuka prawienia komplementów

Trudno osiągać sukcesy nie współpracując z innymi ludźmi. Taka współpraca będzie się układać na pewno znacznie lepiej, jeśli w relacjach z tymi ludźmi będziemy stosować sztukę prawienia komplementów.

Istnieją różne formy komplementów. Najbardziej oczywiste, ale równocześnie chyba najrzadziej stosowane, są komplementy słowne. A więc kiedy komuś mówimy wprost coś pozytywnego: Bardzo mi się podobało twoje wystąpienie, Masz śliczną bluzkę, Jestem z ciebie dumny.

Kolejną formą komplementów są komplementy związane z mową ciała. Często prawimy takie komplementy w sposób nieświadomy. Takim komplementem może być np. uśmiech. Inną formą komplementu jest skupienie uwagi na drugiej osobie.

Oczywiście komplement komplementowi nierówny. To jak pozytywnie odebrany zostanie komplement, zależy od wielu czynników. Po pierwsze, od osoby, która go udziela. Im taka osoba jest dla nas ważniejsza, im bardziej ją cenimy, im jest dla nas większym autorytetem, tym komplement takiej osoby jest dla nas cenniejszy. Po drugie, odbiór komplementu zależy od tego, czy jest wygłaszany w grupie, czy też indywidualnie. Im większa grupa jest świadkiem pochwały pod naszym adresem, tym większą możemy odczuwać satysfakcję. W końcu sposób odbierania komplementów zależy też od nastawienia osoby obdarowywanej nim. No właśnie. W jaki sposób reagujemy na komplementy? Często można obserwować zażenowanie osoby, która go otrzymuje. W im większej grupie taki komplement pada i im jest większy, tym taka osoba czuje się bardziej nieswojo.

Z czego to wynika? Z jednej strony powodem może być niska samoocena, z drugiej wpojona w naszym społeczeństwie zasada, że należy być skromnym. A jak wy reagujecie na komplementy? Myślę, że udzielenie sobie samemu odpowiedzi na to pytanie, może nas sporo nauczyć o nas samych.

Jednak nawet jeżeli peszą nas komplementy, to najczęściej mają na nas pozytywny wpływ. I to jest chyba ich najważniejsza rola. Właści-

wy komplement potrafi dodać człowiekowi skrzydeł, pozwala mu uwierzyć, że robi coś słusznego, co inni docenią.

Sztuka prawienia komplementów jest w mojej opinii darem, który jest w stanie opanować każdy z nas. Jest to dar, którym możemy dzielić się z innymi.

Dlatego chciałbym was wszystkich zachęcić do tego, abyście stosowali sztukę prawienia komplementów w swoim życiu. I wtedy zobaczycie, jaki pozytywny wpływ na wasze życie oraz na życie osób was otaczających będzie to miało. Świetnym miejscem do ćwiczenia się w prawieniu komplementów są Kluby Ludzi Sukcesu, które uczą dostrzegania w ludziach cech pozytywnych.

23. Czy warto brać udział w różnych szkoleniach?

Przez wiele lat nie brałem udziału w kursach i szkoleniach. Wolałem uczyć się sam, czerpiąc wiedzę z książek. Uważałem, że lepiej robić wszystko po swojemu. Niestety często kończyło się to na przeczytaniu jakiejś wartościowej książki, a już wdrażać zdobytej z niej wiedzy mi się nie chciało.

Tak naprawdę to do uczestniczenia w różnych szkoleniach przekonałem się dopiero wtedy, gdy... sam zacząłem je prowadzić. Uznałem, że najskuteczniejszym sposobem przekazywania swojej wiedzy i doświadczeń innym są właśnie szkolenia. Wtedy też zacząłem samemu uczestniczyć w różnych treningach.

23. Czy warto brać udział w różnych szkoleniach?

Co takiego dać nam mogą szkolenia, czego nie da samodzielna praca np. z materiałem zaczerpniętym z książki?

Mogą dać naprawdę dużo!

Po pierwsze, zapewniają pracę w grupie. Nie wiem czy słyszeliście o efekcie synergii. Zgodnie z nim efekt wspólnej pracy w grupie jest większy niż suma efektów osób, które pracują indywidualnie. W ekonomii efekt synergii określa się symbolicznym wzorem $2+2=5$.

Ja sam o sile pracy grupowej przekonałem się na jednym ze szkoleń, gdzie uczestniczyłem w grze symulacyjnej. Sześcioro uczestników szkolenia miało za zadanie przeżyć w puszczy amazońskiej. Najpierw każde z nas pracowało indywidualnie. Jaki był tego efekt? Żałosny! 3 osoby padły trupem. Jedna (to akurat byłem ja) znalazła się na krawędzi życia, a dwóm osobom udało się jakoś przeżyć.

Następnie tą samą grę wykonaliśmy jako grupa. I wiecie co się okazało? Okazało się, że nie tylko wszyscy przeżyliśmy, ale też iż osiągnęliśmy znacznie lepszy wynik, niż osoby, które za pierwszym razem przeżyły.

Tak więc naprawdę warto pracować w grupie, bo wtedy możemy czerpać z doświadczenia całej grupy i zaoszczędzić sobie wielu błędów, które popełnili już wcześniej inni.

Kolejnym atutem warsztatów jest trener. Jeśli uczy on czegoś, co sam praktykuje w swoim życiu, to może służyć uczestnikom dużą pomocą. Wie on z praktyki (a nie z teorii), co się sprawdza, a co nie.

23. Czy warto brać udział w różnych szkoleniach?

Często może on podpowiedzieć uczestnikom, co należy zastosować w ich konkretnym przypadku, aby osiągnąć maksymalny efekt. Ja sam uczestnicząc w różnych szkoleniach, wielokrotnie otrzymywałem od trenerów bardzo cenne wskazówki, które trudno byłoby mi znaleźć w jakiejś książce.

Przewaga trenera nad książką jest też taka, że dla uczestników szkolenia jest on żywym człowiekiem, którego można dotknąć (byle nie za mocno :-), i z którym można porozmawiać. W rezultacie ma on znacznie większą siłę przekonywania niż autor książki, który dla wielu czytelników często jawi się jakby z innej bajki.

Następny powód, dla którego warto brać udział w szkoleniach, to możliwość spotkania na nich ludzi o podobnych zainteresowaniach i poglądach. Problemem wielu osób pragnących rozwijać się w pojedynkę jest to, że często ich otoczenie (najbliżsi, znajomi, koledzy z pracy) podchodzą z dużym dystansem do ich zamierzeń, często wręcz ich zniechęcają do nich.

Dlatego możliwość obcowania, chociaż tylko przez kilka godzin z osobami, które idą w tym samym kierunku, jest dla nich świetnym sposobem na zyskanie motywacji do pracy nad sobą, gdyż widzą, że nie są same i ich droga jest słuszna oraz że inni też nią podążają.

Dzięki uczestniczeniu w kursach można też nawiązać nowe znajomości z innymi uczestnikami, które mogą trwać znacznie dłużej niż sam kurs i często przeradzają się w przyjaźń.

23. Czy warto brać udział w różnych szkoleniach?

I w końcu na kursie, jeśli tylko nie jest on zbyt teoretyczny, uczestnicy mogą wreszcie w praktyce zrobić to, do czego być może namawiali ich już autorzy wielu książek, ale dotychczas nie mieli odpowiedniej determinacji, aby samemu przemóc się do zrobienia tego.

Nie można też zapomnieć o aspekcie rozrywkowym szkoleń - często zapewniają one uczestnikom dobrą zabawę, dzięki czemu mogą oni sporo się nauczyć, a przy tym miło spędzić czas w towarzystwie innych ludzi.

Zakończenie

Cieszę się Drogi Czytelniku, że doczytałeś do tego miejsca. Proponuję abyś teraz powrócił ponownie do rozdziału pierwszego tej książki. To od tego, jak zastosujesz zawarte w tym rozdziale sugestie, będzie zależać, czy książka ta okaże się pomostem do wielu sukcesów, których Ci życzę.

O Autorze

Aleksander Łamek – autor kilku książek o samorozwoju (m.in. “Terapia śmiechem. Praktyczny poradnik”, “Sens Życia”, “Jak zdobyć dobrą pracę”, “Jak samemu poprawić swój wzrok”). Trener prowadzący szkolenia z osiągnięcia sukcesów i kreatywnego myślenia, wiceprezydent Klubu Ludzi Sukcesu w Warszawie (prezydent klubu w latach 2003-2004). Prezes zarządu firmy Epicentrum prowadzącej największą internetową szkołę policealną w Polsce www.EdukacjaPrzezInternet.pl

Ekspert od terapii śmiechem. Twórca serwisów internetowych Szkoła Sukcesu (www.sukces.smiech.org) i Klubu Polskich Milionerów (www.milionerzy.net).