

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Docenić siebie i własną wartość

Autor: Adam Eason

Tłumaczenie: Olga Kwiecień-Maniewska

ISBN: 978-83-246-1319-9

Tytuł oryginału: [Secrets of High Self Esteem](#)

Format: A5, stron: 248



Ty w nowym kontekście

- bez kompleksów i zahamowań
- z odwagą i pewnością siebie
- z nową wizją przyszłości

Bezkrytycznie podziwiasz innych ludzi i zastanawiasz się, jak dorosnąć do wymarzonej wizji siebie? Widzisz w sobie głównie braki i nie dostrzegasz zalet? Wszystko tkwi w Twojej głowie. Wiem, dlaczego czujesz się niczym niedokończony rysunek. Wiem też, że naprawdę jesteś arcydziełem, które tylko czeka, aż pojawi się ktoś odpowiedni i dokona wielkiej odsłony. Koniec czekania! Nikt nie zrobi tego lepiej od Ciebie. Daję Ci dwadzieścia jeden dni na rozwinięcie skrzydeł. I Ty, i ja wiemy, że trzy tygodnie w zupełności wystarczą, by pokazać, na co naprawdę Cię stać.

A oto, co stanie się w tym czasie. Umocnisz w sobie poczucie własnej wartości. Doświadczysz szczęścia, które dotąd wydawało Ci się niedostępne. Uwolnisz się od negatywnego nastawienia. Znajdziesz w życiu cel i zaczniesz się realizować. Zrozumiesz, jak wyjątkowym uczuciem jest bycie sobą. Pozwolisz innym ludziom dostrzec swoją wyjątkowość.

Wreszcie zdaj sobie sprawę, jak bardzo szacunek do siebie wpływa na Twoje życie osobiste i zawodowe. Zmiany, które nastąpią w ciągu kolejnego miesiąca, mogą wprawić Cię w osłupienie. Zapnij pasy i w drogę!

Stopniowe podkreślanie poczucia własnej wartości poprzez:

- analizę własnych zachowań, zdolności i tożsamości,
- uczenie się akceptacji i miłości własnej,
- uświadomienie sobie swoich celów i pragnień,
- ochronę przed tym, co obniża naszą pewność siebie,
- planowanie przyszłości na nowych zasadach.

Ty – najważniejsza część w układance Twojego życia

„Zmiana sposobu, w jaki ludzie myślą o sobie, niejednokrotnie pozwala im więcej osiągnąć. To aż tak proste... a ta książka zdradzi Ci, jak tego dokonać. Oto odpowiedź na pytanie, jak osiągnąć większe sukcesy w pracy i życiu osobistym.”

Kevin Hogan

Spis treści

Wstęp	7
Jak czytać tę książkę	15
Czym jest poczucie własnej wartości?	21
Dzień pierwszy	33
Dzień drugi	43
Dzień trzeci	55
Dzień czwarty	61
Dzień piąty	69
Dzień szósty	81
Dzień siódmy	93
Dzień ósmy	101
Dzień dziewiąty	111
Dzień dziesiąty	119
Dzień jedenasty	129
Dzień dwunasty	139
Dzień trzynasty	151
Dzień czternasty	165
Dzień piętnasty	181

Dzień szesnasty	191
Dzień siedemnasty	203
Dzień osiemnasty	217
Dzień dziewiętnasty	223
Dzień dwudziesty	231
Dzień dwudziesty pierwszy	239
Bibliografia	243
O autorze	245

Dzień trzeci

Gdyby trójkąty stworzyły sobie Boga, dałyby mu trzy boki.

Monteskiusz, *Listy perskie* (1721)



porównaniu z poprzednimi dzisiejszy dzień to łatwizna. Kiedy myślisz o poczuciu własnej wartości, które chciałbyś mieć, pomyśl również o konkretnych wynikach, jakie chciałbyś osiągnąć. To jest właśnie nasz temat na dziś. Jeden z podstawowych aspektów poczucia własnej wartości dotyczy precyzyjnie określonego wyniku, który chciałbyś uzyskać w swoim życiu. Będę to wielokrotnie podkreślał, ponieważ ma to ogromne znaczenie dla Twojego poczucia wartości. Po prostu dostajesz to, na czym się najbardziej koncentrujesz.

Wiele napisano już o precyzyjnym określaniu rezultatów działań, jednak tak naprawdę niewiele osób potrafi to wykorzystać, a jeszcze mniej potrafi je właściwie tworzyć, w taki sposób, by były użyteczne dla rozwoju ich poczucia wartości.

Dobrze określone wyniki pozwalają osiągnąć powodzenie w interesach, życiu osobistym, związkach z innymi i wielu innych dziedzinach, w których chciałbyś podnieść poziom poczucia własnej wartości. Oznacza to rosnące poczucie

tożsamości. Postaraj się o jak największą elastyczność, gdy będziesz się tego uczył. I nie chodzi mi o to, byś czytając, robił szpagat! Abyś mógł rozwijać swój umysł i stworzyć odpowiednie nastawienie dla rozwoju poczucia własnej wartości, bardzo ważna jest umiejętność precyzyjnego określenia wyników.

Korzystam z niej w interesach i w kontaktach międzyludzkich. W poprzednim roku wygłaszałem wykład w National Exhibition Centre w Birmingham i dzięki umiejętności precyzyjnego formułowania wyników, wyobraziłem sobie, jak chciałbym, żeby to spotkanie przebiegło (robię tak przed każdym wystąpieniem). Pod wieczór dnia poprzedzającego to wydarzenie, siedząc w hotelowym pokoju, wyobraziłem sobie, że wygłaszam wykład w sposób profesjonalny i zarazem szalenie zabawny, a moi słuchacze doświadczają całej gamy emocji, obserwując mnie i że są w pełni na mnie skoncentrowani w czasie, gdy jestem na scenie. Wyobraziłem też sobie pełen zachwyty aplauz, gdy skończę. Oczywiście, byłem znacznie bardziej szczegółowy, niż to opisuję i następnego dnia rzeczywiście usłyszałem upragniony, gorący aplauz.

Ponieważ pierwsze trzy zadania, które Ci wyznaczyłem, były wyczerpujące, dzisiaj będę nieco mniej wymagający (jednak przygotuj się na większy wysiłek podczas kolejnych dni). Zanim jednak powiem, co jest Twoim dzisiejszym zadaniem, pozwól, że wyjaśnię, co rozumiem przez „precyzyjnie określony wynik”.

Od dzisiaj, od tej chwili chcę, by przez resztę Twojego życia wyznaczanie celów było czymś więcej niż tylko zwykłym wyznaczaniem celów. Musisz pójść dalej i wkroczyć w dziedzinę osiągania upragnionych wyników. Spraw, by Twoja przyszłość była bardziej pożądana, ponętna i seksowniejsza. Cóż,

jeśli nie chcesz, by Twoja przyszłość była bardziej seksowna, w porządku, to ma być coś, czego Ty pragniesz. Ja po prostu lubię widzieć swoją przyszłość jako seksowniejszą i czasami pochopnie zakładam, że wszyscy inni też. Dość o tym. Wykraczasz poza wyznaczanie celów i przechodzisz do wyznaczania wyników.

Jeśli w jakiegokolwiek dziedzinie życia chciałbyś wprowadzić jakieś zmiany, poprawki, ulepszenia (czy też sprawić, by była bardziej seksowna) albo jeśli masz jakieś niespełnione marzenie, coś, ku czemu dążysz, to odpowiednie sformułowanie upragnionego wyniku może sprawić, że Twój nieświadomy umysł i zachodzące w nim procesy zaczną działać na Twoją korzyść, przybliżając Cię do osiągnięcia celu i nawet nie musisz wiedzieć, jak tego dokonać.

Mówiłem już, że chciałbym, byś zaczął myśleć w kategorii wyników zamiast celów, niemniej cele również powinieneś uwzględniać w swoich planach. Będziemy pracować nad osiąganiem celów w dalszej części tej książki, teraz skup się na wynikach. W jaki sposób cele i wyniki różnią się od siebie? Mówiąc najprościej, cele są ogólne, a wyniki szczegółowe. Wynik to cel, który został doprecyzowany, dzięki czemu łatwo Ci zrozumieć, co konkretnie musisz zrobić, żeby go osiągnąć.

Kiedy już Twoja głowa będzie wypełniona tymi cudownymi, precyzyjnie sformułowanymi wynikami, to będziesz w stanie stworzyć szczegółowe obrazy, usłyszeć dźwięki, wewnętrzne dialogi. Ta wizja, wypełniona obrazami, wrażeniami i innymi elementami składającymi się na Twój upragniony wynik, będzie stymulować Twoje umiejętności i wewnętrzne zasoby, które pomogą Ci osiągnąć cel. Wynik należy sformułować pozytywnie — musi to być coś, czego chcesz. Ludzki umysł

niezbyt dobrze radzi sobie z przetwarzaniem negacji, o czym powiem jednak później.

Warto, i będę na to nalegał, byś podczas kolejnych dni opisywał wynik językiem odwołującym się do wrażeń zmysłowych (wzroku, słuchu, dotyku, uczuć). Co będziesz widział, słyszał i czuł, kiedy uda Ci się osiągnąć upragniony rezultat? Widzisz, jak Twój cel nabiera formy, jak go tworzysz? Pomyśl o tym, jaki wynik chcesz osiągnąć, czytając tę książkę. Pomyśl o tym, jak będziesz się czuł, mając głęboką, wciąż wzrastającą wiarę w siebie. Postaraj się to zobaczyć w swoim umyśle i pozwól się poprowadzić we właściwym kierunku.

Upewnij się, że wynik jest czymś, co tworzysz i kontrolujesz. Zasier w swoim umyśle przekonanie, że poczucie własnej wartości jest czymś zupełnie niezależnym od innych. Zmianie innych w bezpośredni sposób leży poza Twoją władzą.

Większość ludzi i firm, z którymi się spotykam i pracuję, działa na zasadzie bodźca i reakcji. W swojej wspaniałej, świetnie się sprzedającej książce *Psychologia perswazji*¹ Kevin Hogan omawia ten mechanizm bardzo szczegółowo i to właśnie tam po raz pierwszy zetknąłem się z tym zagadnieniem. Mechanizm bodziec — reakcja polega na tym, że kiedy coś się wydarza, Ty na to reagujesz. Wydarza się coś innego, a Ty znowu reagujesz. Od dzisiaj, zamiast bezustannie reagować na różnorakie bodźce w Twoim codziennym życiu, możesz zacząć kontrolować swoje życie poprzez tworzenie upragnionych wyników. Posiadanie odpowiednich, precyzyjnie sformułowanych wyników pomoże Ci zdecydować, czego chcesz i pokaże, jak to osiągnąć. Właściwe sformułowanie wyników

¹ Kevin Hogan, *Psychologia perswazji*, Santorski & CO, 2005.

oznacza umiejętność wyobrażenia sobie dokładnego rezultatu danego działania, procesu, zanim jeszcze go zainicjujesz. Określ, jak będzie wyglądało Twoje życie, gdy wzrosnie Twoje poczucie wartości.

Światowej sławy sportowcy korzystają z tej techniki, by osiągnąć najlepsze rezultaty w swojej dziedzinie. Najlepsi gracze w golfa wizualizują uderzenie, zanim je rzeczywiście wykonają, piłkarze wyobrażają sobie strzelenie bramki, zanim to się wydarzy. Słyszałem historię (być może to jeden ze współczesnych mitów) o mężczyźnie, który przez długie lata siedział w więzieniu i przez ten czas wizualizował sobie grę w golfa. Kiedy wyszedł na wolność, okazał się świetnym graczem.

W związku z poczuciem własnej wartości, które chcesz osiągnąć, powinieneś zwiększyć swoją świadomość sukcesu w tej dziedzinie, zanim jeszcze uda Ci się zrealizować to pragnienie.

Ustalenie, jaki konkretnie wynik powinienem osiągnąć, ma wielką siłę. Zaczynaj więc projektować swoją przyszłość, dbając o możliwie jak największe bogactwo szczegółów zmysłowych. Pozwól, by Twój nieświadomy umysł zaczął ją realizować.

Dzisiejszy dzień był zupełnie łatwy, prawda?

Zadanie na dziś: zrelaksuj się, oddychaj swobodnie i poświęć trochę czasu na to, by naprawdę wyobrazić sobie takie wyniki, które przekonają Cię, że rzeczywiście udało Ci się osiągnąć większe poczucie własnej wartości.