

BRIAN TRACY



autor książki *Zjedz tę żabę* z listy bestsellerów „New York Timesa”

Nie tłumacz się, **DZIAŁAJ!**

Odkryj moc samodyscypliny

*Najważniejszym i największym triumfem człowieka
jest zwycięstwo nad samym sobą.*

PLATON



Tytuł oryginału: No Excuses!: The Power of Self-Discipline

Tłumaczenie: Izabela Szybilska-Fiedorowicz

Projekt okładki: ULABUKA

ISBN: 978-83-283-2687-3

Copyright © 2010 by Brian Tracy

First published in the United States by Vanguard Press, a member of the Perseus Books Group.

Polish edition copyright © 2011, 2015, 2016 by Helion SA
All rights reserved.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted, in any form or by any means, electronic or mechanical, photocopying, recording or otherwise, without prior written permission of the publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą iStockPhoto Inc.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onypress.pl/user/opinie?nietv2>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzje.

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onypress@onypress.pl

WWW: <http://onypress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

WPROWADZENIE	Magia samodyscypliny	7
Część I	SAMODYSCIPLINA I SUKCES OSOBISTY	21
ROZDZIAŁ 1.	Samodyscyplina i sukces	23
ROZDZIAŁ 2.	Samodyscyplina i charakter	35
ROZDZIAŁ 3.	Samodyscyplina i odpowiedzialność	47
ROZDZIAŁ 4.	Samodyscyplina i cele	59
ROZDZIAŁ 5.	Samodyscyplina i osobista doskonałość	71
ROZDZIAŁ 6.	Samodyscyplina i odwaga	91
ROZDZIAŁ 7.	Samodyscyplina i wytrwałość	101
Część II	SAMODYSCIPLINA W BIZNESIE, SPRZEDAŻY I FINANSACH	107
ROZDZIAŁ 8.	Samodyscyplina i praca	109
ROZDZIAŁ 9.	Samodyscyplina i przywództwo	121
ROZDZIAŁ 10.	Samodyscyplina i biznes	131
ROZDZIAŁ 11.	Samodyscyplina i sprzedaż	141
ROZDZIAŁ 12.	Samodyscyplina i pieniądze	151
ROZDZIAŁ 13.	Samodyscyplina i organizacja czasu	161
ROZDZIAŁ 14.	Samodyscyplina i rozwiązywanie problemów	171

Część III	SAMODYSZYPLINA I DOBRE ŻYCIE	179
ROZDZIAŁ 15.	Samodyscyplina i szczęście	181
ROZDZIAŁ 16.	Samodyscyplina i zdrowie	191
ROZDZIAŁ 17.	Samodyscyplina i kondycja fizyczna	201
ROZDZIAŁ 18.	Samodyscyplina i małżeństwo	207
ROZDZIAŁ 19.	Samodyscyplina i dzieci	219
ROZDZIAŁ 20.	Samodyscyplina i przyjaźń	231
ROZDZIAŁ 21.	Samodyscyplina i spokój ducha	241

Magia samodyscypliny

*„Porażkę można wytłumaczyć na tysiąc sposobów,
ale tak naprawdę nie ma dla niej żadnego usprawiedliwienia”*

— MARK TWAIN

Dlaczego niektórym ludziom sukcesy przychodzą łatwiej niż innym? Dlaczego jedni zarabiają więcej, mają szczęśliwsze życie i w tym samym czasie osiągają lepsze wyniki niż większość ludzi? Na czym polega prawdziwa „tajemnica sukcesu”?

Często rozpoczynam swoje seminaria od prostego ćwiczenia. Zadzaję słuchaczom pytanie: „Kto z państwa chciałby zarabiać dwa razy więcej?”. Prawie wszyscy obecni na sali uśmiechają się i podnoszą ręce. Następnie pytam: „Ile osób chciałoby schudnąć? Spłacić kredyt? Osiągnąć samodzielność finansową?”. Ponownie wszyscy się zgłaszają, niektórzy z uśmiechem na ustach, inni bijąc brawo. Oświadczam wówczas: „Świetnie! Każdy z nas ma jakiś ważny cel. Wszyscy chcemy więcej zarabiać, spędzać więcej czasu z rodziną, mieć dobrą kondycję i szczupłą sylwetkę oraz zdobyć niezależność finansową.

Nie tylko pragniemy tego samego, ale również doskonale wiemy, co musimy zrobić, żeby to osiągnąć. Wszyscy również planujemy to zrobić... *kiedyś*. Jednak zanim się do tego faktycznie weźmiemy, dochodzimy do wniosku, że należy się nam krótki wypad w wymaganiowane miejsce zwane wyspą Kiedyś. Mówimy, że kiedyś przeczytamy tę książkę; kiedyś zacniemy ćwiczyć; kiedyś podniesiemy swoje kwalifikacje i zacniemy więcej zarabiać; kiedyś zapanujemy nad swoimi

finansami i w końcu wygrzebiemy się z długów. Tak, kiedyś zrobimy wszystko to, co — jak wiemy — jest nam potrzebne do osiągnięcia pozostałych celów. Kiedyś”.

Prawdopodobnie osiemdziesiąt procent ludzi przez większość czasu gości na wyspie Kiedyś. Rozmyślają, marzą i fantazjują na temat tych wszystkich rzeczy, które „kiedyś” zrobią. Czy na wyspie Kiedyś przebywają sami? Nie, otaczają ich tam inni mieszkańcy wyspy Kiedyś! A czego przeważnie dotyczą tam rozmowy? Wymówek! Wyspiarze jeden przez drugiego przerzucają się wymówkami, mającymi usprawiedliwić ich obecność na tej wyspie. „Dlaczego tutaj jesteś?” — pytają się nawzajem. Nie trzeba nawet dodawać, że tłumaczą się najczęściej w ten sam sposób: „Miałem nieszczęśliwe dzieciństwo”, „Mam kiepskie wykształcenie”, „Brakuje mi pieniędzy”, „Szef mnie ciągle krytykuje”, „Moje małżeństwo to pomyłka”, „Nikt mnie nie docenia” albo „Sytuacja gospodarcza jest fatalna”. Wszyscy chorują na chroniczne „wymówkarstwo”, które zawsze jest zabójcze dla sukcesu. Owszem, mają dobre intencje, ale przecież nie od dziś wiadomo, że dobrymi intencjami piekło jest wybrukowane.

Pierwsza zasada sukcesu jest prosta: wydostań się z wyspy! Przystań szukać wymówek! Zrób to, co masz zrobić, albo tego nie rób, ale przestań się tłumaczyć. Nie używaj już swojego wspaniałego umysłu do wymyślania zawiłych wykrętów i usprawiedliwień, tłumaczących Twój brak działania. Zrób coś. Cokolwiek. No już! Powtarzaj sobie: „To, co się stanie, zależy ode mnie!”.

Wymówek szukają nieudacznicy; postępów dokonują zwycięzcy. W jaki sposób sprawdzić, czy nasza ulubiona wymówka ma rację bytu? To proste. Wystarczy się rozejrzeć i zapytać: „Czy jest tu osoba, która stosuje tę samą wymówkę, a mimo to odnosi sukcesy?”. Kiedy zadasz to pytanie, będziesz musiał uczciwie przyznać, że tysiące, a nawet miliony ludzi, znajdowały się w dużo gorszej sytuacji, a jednak doszły do cudownych rzeczy w swoim życiu. Skoro tysiące czy miliony ludzi potrafiły tego dokonać, to znaczy, że Ty także możesz, o ile spróbujesz.

Podobno gdyby ludzie wkładali tyle samo energii w realizowanie swoich celów, co w tłumaczenie się ze swoich niepowodzeń, efekty zaskoczyłyby ich samych. Najpierw jednak trzeba się wydostać z wyspy.

Skromne początki

Niewielu ludzi już na starcie ma przewagę nad innymi. Na przykład ja nie skończyłem nawet liceum. Przez kilka lat pracowałem fizycznie. Miałem słabe wykształcenie, nieciekawe kwalifikacje i ograniczone widoki na przyszłość. Wówczas zacząłem zadawać sobie pytanie: „Dlaczego niektórym ludziom sukcesy przychodzą łatwiej niż innym?”. To pytanie odmieniło moje życie. Od tamtej pory przeczytałem tysiące książek i artykułów poświęconych tematyce sukcesu i realizacji własnych celów. Mam wrażenie, że już od ponad dwóch tysięcy lat przyczyny wielkich osiągnięć omawia się i opisuje na każdy możliwy sposób.

Większość filozofów, nauczycieli i ekspertów zgadza się co do jednego: ogromnego znaczenia samodyscypliny. Otóż żeby oprzeć się pokusie szukania dla siebie wymówek, musisz być zdyscyplinowany. Samodyscyplina jest czynnikiem, dzięki któremu można się „wydstać z wyspy”. Stanowi ona klucz do wspaniałego życia, bez niej nie sposób osiągnąć żadnego trwałego sukcesu.

Rozwinięcie u siebie cnoty samodyscypliny zmieniło bieg mojego życia; zmieni również bieg Twojego. Ponieważ nieustannie wymagałem od siebie więcej i więcej, odniosłem sukces najpierw w dziale sprzedaży, a następnie na stanowisku kierowniczym. Jednocześnie dokształcałem się i po trzydziestce podjąłem studia MBA, co było równoznaczne z tysiącami godzin wyczerpanej pracy. Jako pierwszy zacząłem sprowadzać do Kanady auta i motory Suzuki, potem otworzyłem sześćdziesiąt pięć salonów tej marki i sprzedałem pojazdy o wartości 25 milionów dolarów — wszystko to osiągnąłem, mimo że początkowo nie miałem bladego pojęcia na temat funkcjonowania tej branży. Byłem po prostu zdyscyplinowany i zdecydowany, żeby nauczyć się tego, co musiałem umieć, a następnie zastosować to w praktyce.

Do branży deweloperskiej również wkroczyłem bez przygotowania i należytej wiedzy. Tutaj także przydała mi się potęga samodyscypliny, która pociągnęła za sobą setki godzin pracy i nauki. A potem przyszedł czas na budowanie centrów handlowych, parków przemysłowych, biurowców i osiedli mieszkaniowych. Dzięki samodyscyplinie udało mi się stworzyć doskonale prosperujące firmy zajmujące się organizacją szkoleń i doradztwem oraz pisaniem i mówieniem na ten temat,

a następnie rejestrowaniem takich wystąpień i dystrybucją. Moje wykłady audio i wideo, książki, seminaria i programy szkoleniowe, dostępne w trzydziestu sześciu językach, zarobiły ponad 500 milionów dolarów w pięćdziesięciu czterech krajach. W ciągu tych lat doradzałem ponad tysiącowi firm i podczas seminariów i spotkań przeszkoliłem przeszło pięć milionów osób. W każdej sytuacji praktyka samodyscypliny stanowiła podłoże mojego sukcesu.

Zauważyłem, że można osiągnąć niemalże każdy postawiony przed sobą cel, jeżeli jest się na tyle zdyscyplinowanym, żeby ponieść konieczne koszty, czyli robić to, co trzeba, i nigdy się nie poddać.

Kto powinien przeczytać tę książkę?

Książka jest skierowana do ambitnych, zdecydowanych mężczyzn i kobiet, którzy chcą osiągnąć wszystko, co możliwe w życiu. To książka dla ludzi czujących „głód”, aby robić więcej, mieć więcej i doświadczyć więcej niż kiedykolwiek przedtem.

Za najważniejszą i najbardziej wnikliwą uwagę na temat odnoszenia sukcesów można zapewne uznać tę, która mówi, że aby zajść wysoko, trzeba się stać inną osobą. Nabytki lub osiągnięcia materialne nie mają bowiem takiego znaczenia, jak sama **wartość osoby, którą musisz zostać**, żeby uzyskać ponadprzeciętne wyniki. Postawienie na rozwój samodyscypliny stanowi najprostszy i najpewniejszy sposób na to, aby wszystko stało przed Tobą otworem.

Niniejsza książka pokaże Ci, jak — krok po kroku — stać się nadzwyczajną osobą, zdolną do nadzwyczajnych dokonań.

* * *

Tajemnica sukcesu wychodzi na jaw podczas przypadkowego spotkania

Kilka lat temu brałem udział w konferencji w Waszyngtonie. Podczas przerwy poszedłem na lunch do pobliskiego punktu sieci Food Fair. W środku było bardzo tłoczno. Usiadłem przy ostatnim wolnym stoliku,

mimo że był przeznaczony dla czterech osób. Kilka minut później w pobliżu mojego stolika pojawili się starszy pan i młodsza kobieta, która później okazała się jego asystentką. Nieśli tace z jedzeniem i wyraźnie się rozglądali za wolnym miejscem. Miałem dużo miejsca przy swoim stole, więc wstałem i poprosiłem starszego pana, żeby do mnie dołączył. W pierwszej chwili odmówił, ale ponieważ nalegałem, usiadł z widoczną wdzięcznością. Zaczęliśmy rozmawiać.

Okazało się, że mężczyzna nazywa się Kop Koptmeyer. Doskonale wiedziałem, kto to taki. Koptmeyer był legendą dla autorów piszących o odnoszeniu sukcesów i realizowaniu swoich celów. Sam napisał cztery książki, które stały się bestsellerami. W każdej z nich zawarł dwieście pięćdziesiąt zasad odnoszenia sukcesów, opartych na ponad pięćdziesięciu latach badań. Przeczytałem wszystkie cztery od deski do deski, i to po kilka razy.

Po chwili zdawkowej rozmowy zadałem mu pytanie, które w tej samej sytuacji zadałoby mu wiele osób: „Która spośród tysiąca zasad, odkrytych przez pana, jest pańskim zdaniem najważniejsza?”. Uśmiechnął się do mnie ze szczególnym błyskiem w oku, świadczącym o tym, że najwyraźniej już wielokrotnie go o to pytano. Odparł bez wahania: „Najważniejszą zasadę sukcesu podał na początku XX wieku Elbert Hubbard, jeden z najbardziej płodnych pisarzy amerykańskich. Rzekł on mianowicie: *Samodyscyplina to zdolność robienia tego, co trzeba, kiedy trzeba i bez względu na to, czy się nam chce, czy nie*”. Koptmeyer dodał jeszcze: „Spośród dziewięciuset dziewięćdziesięciu dziewięciu zasad, które wyprowadziłem ze swoich lektur i swojego doświadczenia, nie zadziała żadna, jeżeli nie połączy się jej z samodyscypliną. Połączone z samodyscypliną zadziałają wszystkie”.

Właśnie dlatego samodyscyplina stanowi klucz do wielkości człowieka. Jest ona magiczną właściwością, która otwiera przed nami wszystkie drzwi i sprawia, że wszystko staje się możliwe. Dzięki samodyscyplinie przeciętna osoba może dotrzeć na tyle daleko, na ile jej pozwolą własne uzdolnienia i inteligencja. Jednakże bez niej nawet osoba obdarzona wszelkim błogosławieństwem pochodzenia, wykształcenia i odpowiednich szans rzadko kiedy wybija się ponad przeciętność.

Twoi dwaj najwięksi wrogowie

Wiemy już, że samodyscyplina jest kluczem do sukcesu. Tym samym **brak** samodyscypliny stanowi główną przyczynę porażek, frustracji, niezadowolających wyników i braku szczęścia w życiu. Każe nam również szukać wymówek i nie doceniać samych siebie.

Najprawdopodobniej dwoma największymi wrogami sukcesu, szczęścia i samospełnienia są „linia najmniejszego oporu” i „współczynnik doraźnej korzyści”. Linia najmniejszego oporu powoduje, że ludzie w prawie każdej sytuacji wybierają najprostsze rozwiązanie. Wszędzie poszukują dróg na skróty. Przychodzą do pracy na ostatnią chwilę i wychodzą z niej przy pierwszej nadarzącej się okazji. Wypatrują łatwych i szybkich sposobów wzbogacenia się. Z czasem wyrabiają w sobie nawyk wyszukiwania najprostszej i najszybszej drogi do osiągnięcia tego, czego pragną, zamiast zrobić to, co konieczne — choć trudne — do odniesienia prawdziwego sukcesu. Współczynnik doraźnej korzyści, który stanowi rozwinięcie prawa linii najmniejszego oporu, jeszcze skuteczniej doprowadza ludzi do porażki i każe im osiągać gorsze wyniki. Zasada ta brzmi następująco: „Ludzie niezmiennie poszukują najszybszego i najprostszego sposobu zdobywania upragnionych rzeczy, licząc na natychmiastowe efekty. Prawie w ogóle albo w ogóle nie przejmują się długofalowymi skutkami swojego zachowania”. Innymi słowy, większość ludzi robi to, co jest **podyktowane doraźną korzyścią**, co jest przyjemne i proste, a nie to, co jest **konieczne** do odniesienia sukcesu.

Codziennie, w każdej minucie dnia, toczy się wewnątrz Ciebie walka między tym, czy robić to, co jest właściwe, trudne i potrzebne (jakby znalazł jednego ramienia do ucha szeptał Ci anioł), czy może to, co zabawne, łatwe i prawie lub zupełnie bezwartościowe (jakby podpowiadał diabeł). Dlatego jeżeli szczerze pragniesz zajść na tyle wysoko, na ile pozwalają Ci Twoje możliwości, musisz w każdej chwili życia, codziennie, toczyć i wygrywać bitwę ze współczynnikiem doraźnej korzyści i opierać się pokusie pójścia po linii najmniejszego oporu.

Kontrolowanie siebie

Inna definicja samodyscypliny nosi nazwę **samoopanowanie**. Odniesienie sukcesu jest możliwe tylko wtedy, kiedy zdołamy opanować swoje emocje, pragnienia i ciążoty. Ludzie, którym brakuje zdolności panowania nad swoimi pragnieniami, słabną i nie zważają na normy moralne; nie można na nich polegać również w innych dziedzinach.

Samodyscyplinę można także określić terminem **samokontrola**. Umiejętność kontrolowania siebie i swoich czynów, tego, co mówimy i robimy, oraz dbania o to, żeby nasze zachowanie zgadzało się z naszymi długofalowymi celami i dążeniami, stanowi cechę wyróżniającą osoby nieprzeciętne.

Dyscyplinę można także nazwać **samowyrzeczeniem**. Chodzi o to, aby wyrzec się łatwo przychodzących przyjemności i pokus, które mogą nas wywieść w pole, i zamiast tego utrzymać się w ryzach, robiąc wyłącznie to, co jest właściwe w perspektywie długoterminowej oraz odpowiednie w danym momencie.

Samodyscyplina wymaga umiejętności **odroczenia satysfakcji**, czyli odłożenia w czasie krótkofalowej przyjemności, aby móc się cieszyć większym wynagrodzeniem w perspektywie długofalowej.

Myślenie długofalowe

Socjolog dr Edward Banfield z Uniwersytetu Harvarda przez pięć lat prowadził badania nad przyczynami poprawy warunków społeczno-ekonomicznych w życiu części Amerykanów. Ostatecznie doszedł do wniosku, że czynnikiem, który odegrał największą rolę w życiu ludzi sukcesu, było przyjęcie „perspektywy długoterminowej”. Banfield zdefiniował „perspektywę terminową” jako „ilość czasu, jaką jednostka bierze pod uwagę, planując swoje bieżące posunięcia”. Innymi słowy, ludzie, którzy odnoszą największe sukcesy, są dalekowzroczni. Swoim myśleniem starają się wybiegać jak najdalej w przyszłość, aby określić, jaką osobą chcą się stać i jakie cele zrealizować. Następnie wracają do teraźniejszości i ustalają, co muszą zrobić, a czego nie, jeżeli ich upragniona przyszłość ma się ziścić.

Zasada myślenia długofalowego dotyczy pracy, kariery, małżeństwa, związków międzyludzkich, pieniędzy i umiejętności zachowania się — każdą z tych dziedzin omawiam w dalszej części książki. Ludzie odnoszący sukcesy starają się, aby wszystko, co robią w perspektywie krótkofalowej, było zgodne z tym, co chcą osiągnąć w perspektywie długofalowej. Dlatego nieustannie ćwiczą się w samodyscyplinie.

Można przyjąć, że najważniejszym terminem w kategorii myślenia długofalowego jest *poświęcenie*. Ludzie, którym się powiodło, przez całe życie odznaczają się zdolnością dokonywania małych i dużych poświęceń, ale na krótką metę, tak aby mieć pewność, że w dłuższej perspektywie osiągną lepsze wyniki i znajdą satysfakcję. Gotowością do poświęceń charakteryzują się osoby, które chcąc podnieść własną wartość i mieć lepsze życie w przyszłości, spędzają wiele godzin, a nawet lat na przygotowywaniu się, zdobywaniu wiedzy i podwyższaniu swoich kwalifikacji. Przedkładają to nad bieżące życie towarzyskie i rozrywki.

Wielki amerykański poeta Henry Wadsworth Longfellow mądrze napisał kiedyś:

*Przez wielkich mężów szczyty zdobyte,
Nie były brane w nagłym podejściu.
Kompani śnili marzenia skryte,
A oni znojem pomagali szczęściu.*

Zdolność dalekowzrocznego myślenia, takiegoż planowania i ciężkiej pracy oraz umiejętność przywołania siebie do porządku i zrobienia tego, co właściwe i potrzebne, przed zabraniem się do tego, co przyjemne i łatwe, stanowią klucz do wspaniałej przyszłości.

Zdolność myślenia długoterminowego to umiejętność nabyta. Wraz z jej stopniowym opanowywaniem stajemy się coraz bardziej zdolni trafnie przewidywać to, co może się nam przytrafić w przyszłości w rezultacie naszych obecnych działań. Jest to cecha osób wybitnych.

Zbyt szybko zdobyta korzyść może skończyć się bólem

Jeżeli człowiek przestaje ćwiczyć się w samodyscyplinie, pada ofiarą dwóch praw. Pierwsze nosi nazwę „prawo niezamierzonych konsekwencji”. Głosi ono, że z powodu braku dalekowzrocznego myślenia

niezamierzone konsekwencje jakiegoś działania mogą być dużo gorsze niż wpisane w ten proces zamierzone negatywne skutki. Drugie nazywa się „prawem odwrotnych konsekwencji” i mówi, że krótkoterminowe działanie nastawione na natychmiastową korzyść może mieć zaskakujące konsekwencje, czasem nawet odwrotne do oczekiwanych.

Wyobraźmy sobie sytuację, w której przeznaczamy pewne nakłady czasu, pieniędzy lub uczuć, aby spełnić swoje pragnienie lub zamierzenie bycia lepiej sytuowanymi i w rezultacie szczęśliwsi. Ponieważ jednak działamy bez namysłu i nie odrabiamy pracy domowej, skutki naszego zachowania okazują się dużo gorsze, niż gdybyśmy w ogóle nic nie zrobili. Każdy człowiek kiedyś tego doświadczył, zwykle więcej niż raz.

Wspólny mianownik sukcesu

Biznesmen Herbert Grey przeprowadził rozłożone w czasie badania, których celem było znalezienie czynnika nazwanego przez niego „wspólnym mianownikiem sukcesu”. Po jedenastu latach doszedł w końcu do wniosku, że takim mianownikiem było to, że ludzie sukcesu mieli w *nawyku* robić rzeczy, których pozostałe osoby po prostu nie lubiły wykonywać. Co to były za rzeczy? Okazało się, że ludzie sukcesu nie lubią robić tych samych rzeczy, co nieudacznicy. Jednak ci pierwsi robią je, ponieważ wiedzą, że jest to cena, którą muszą zapłacić, jeżeli mają zaznać w przyszłości większych sukcesów i korzyści.

Grey odkrył, że ludzie sukcesu bardziej dbają o „przyjemne wyniki”, podczas gdy nieudacznicy o „przyjemne metody”. Odnoszący sukcesy, szczęśliwi ludzie bardziej się interesują *pozytywnymi, długofalowymi konsekwencjami swoich zachowań*, a ludzie ponoszący porażki większą wagę przykładają do *osobistej przyjemności i natychmiastowej korzyści*.

Trener technik motywacyjnych Denis Waitley powtarza, że ludzie, którzy znaleźli się na szczycie, kładli większy nacisk na działania „nastawione na osiągnięcie celu”, podczas gdy ludzi przeciętnych bardziej interesowały czynności „zmniejszające napięcie”.

Najpierw obiad, potem deser

Najprostsza zasada samodyscypliny polega na tym, żeby jeść „najpierw obiad, potem deser”. W każdym posiłku występuje logiczna kolejność podawania dań. Deser je się na końcu. Najpierw spożywa się dania główne i opróżnia talerz, dopiero wtedy przychodzi czas na deser.

Pewne urocze, lecz zwodnicze hasło głosi: „Życie jest krótkie; zaczynij od deseru”. Pomyśl, co by się stało, gdybyś po powrocie z pracy zjadł duży kawałek szarlotki z lodami zamiast pożywnej obiadu. Czy miałbyś potem ochotę na zdrowe, odżywcze jedzenie? Jak byś się poczuł po zjedzeniu takiej ilości słodczy? Czy czułbyś przypływ energii i chęci zrobienia czegoś produktywnego? Czy może ogarnęłyby Cię takie zmęczenie i ospałość, że mógłbyś już spisać cały dzień na straty?

Podobnie się dzieje, kiedy po pracy idziesz na jednego lub dwa drinki, a potem wracasz do domu i włączasz telewizor. Są to po prostu inne formy „deseru”; w dużej mierze odbierają Ci one zdolność zrobienia czegoś konstruktywnego przez resztę wieczoru.

Chyba najgorsze w tym jest to, że jakkolwiek czynność często powtarzasz, szybko wchodzi Ci ona w **nawyk**. A gdy taki nawyk już powstanie, bardzo trudno go przezwyciężyć. Przyzwyczajenie, żeby zawsze wybierać łatwe rozwiązanie, robić to co zabawne i przyjemne lub jeść deser przed obiadem, nieustannie się umacnia i nieuchronnie prowadzi do słabości, gorszych wyników i kolejnych porażek.

Nawyk samodyscypliny

Na szczęście można wyrobić w sobie nawyk samodyscypliny. Regularne ćwiczenie się w niej i zmuszanie się do robienia tego, co trzeba, kiedy trzeba i bez względu na to, czy mamy ochotę, umacniają się dzięki ciągłemu powtarzaniu. Przestajesz wówczas szukać wymówek.

Złe nawyki łatwo powstają, ale trudno się z nimi żyje. Z kolei dobre nawyki trudno w sobie wyrobić, ale łatwo się z nimi żyje. Jak to powiedział Goethe: „Wszystko jest trudne, zanim stanie się proste”. Ciężko jest się przyzwyczaić do samodyscypliny, samoopanowania i samokontroli, ale kiedy już zostaną one przyswojone, wykonuje się je łatwo i w sposób automatyczny. Jeżeli nawyk samodyscypliny zako-

rzeni się mocno w Twoim zachowaniu, to ilekroć zrobisz coś wbrew takiemu przyzwyczajeniu, poczujesz dyskomfort.

Całe szczęście, że wszystkie nawyki są *przyswajalne*. Można w sobie wyrobić każdy nawyk potrzebny do przemienienia się w osobę, jaką chcemy zostać. Stosując samodyscyplinę zawsze, kiedy wymaga tego sytuacja, zostaje się wspianą osobą. Każdy przejaw samodyscypliny *wzmacnia* inne sfery życia. Niestety, każde osłabienie dyscypliny upośledza również pozostałe dziedziny.

Jeżeli chcesz rozwinąć w sobie nawyk samodyscypliny, musisz najpierw podjąć decyzję, w jaki sposób będziesz się zachowywał w konkretnej dziedzinie swojej działalności. Następnie należy przestać godzić się na wyjątkowe sytuacje, które powodują rozluźnienie samodyscypliny, dopóki nawyk nie zapaści korzeni. Ilekroć powinie Ci się noga — a tak będzie — musisz na nowo postanowić, że wracasz do samodyscypliny. W końcu będzie Ci łatwiej zachowywać się w sposób zdyscyplinowany niż w niezdiscyplinowany.

Wielka nagroda

Nagroda za utrzymanie samodyscypliny na najwyższym poziomie jest nadzwyczajna! Istnieje bezpośredni związek między samodyscypliną a *poczuciem własnej wartości*:

- Z im większym powodzeniem stosujesz samokontrolę i samoopanowanie, tym bardziej siebie lubisz i cenisz.
- Im bardziej jesteś zdyscyplinowany, tym większy masz do siebie szacunek i tym większą dumę z siebie odczuwasz.
- Z im większym powodzeniem stosujesz samodyscyplinę, tym lepszą opinię masz o sobie. Postrzegasz siebie i myślisz o sobie w bardziej pozytywnych kategoriach. Czujesz się szczęśliwszy i silniejszy jako człowiek.

Rozwój i podtrzymanie nawyku samodyscypliny są zadaniami na całe życie; jest to ciągła walka, która nigdy się nie kończy. Pokusa pójścia po linii najmniejszego oporu i współczynnik doraźnej korzyści wciąż czają się gdzieś na dnie Twojego umysłu, czekając na okazję do ataku i zwiedzenia Cię na manowce, abyś zaczął robić to, co przyjemne, proste i nieistotne, zamiast tego, co ciężkie, potrzebne i przydatne w życiu.

Napoleon Hill w swoim bestsellerze *The Master Key to Riches* doszedł do wniosku, że samodyscyplina jest **głównym kluczem do bogactwa**. Samodyscyplina jest także kluczem do poczucia własnej wartości, szacunku dla samego siebie i dumy z własnych osiągnięć. Rozwój samodyscypliny gwarantuje, że koniec końców przezwycięzisz wszelkie przeszkody i stworzysz dla siebie wspaniałe życie. Tak naprawdę to dzięki zdolności utrzymania samodyscypliny jedni ludzie częściej odnoszą sukcesy i są szczęśliwsi niż drudzy.

Układ książki

W dalszej części książki opiszę dwadzieścia jeden dziedzin życia, w których samodyscyplina jest kluczowym elementem, potrzebnym do realizacji pełnego potencjału człowieka i osiągnięcia przez niego wszystkiego, co możliwe.

Książka dzieli się na trzy części. Część I nosi tytuł „Samodyscyplina i sukces osobisty”. Z lektury tych siedmiu rozdziałów dowiesz się, w jaki sposób można uwalniać coraz więcej swojego **osobistego potencjału** za pomocą stosowania samodyscypliny w każdej dziedzinie swojego życia. Oznacza to wyznaczanie sobie celów, wzmacnianie charakteru, przyjmowanie odpowiedzialności, rozwijanie w sobie odwagi i wykonywanie każdej czynności z wytrwałością i zdecydowaniem.

Siedem rozdziałów części II mówi, jak osiągnąć dużo więcej niż dotychczas w dziedzinie **biznesu, sprzedaży i finansów osobistych**. Nauczysz się, dlaczego samodyscyplina jest kluczowym czynnikiem, jeżeli chcesz być najlepszy w swojej branży, skuteczniej i zyskowniej kierować firmą, mieć lepsze wyniki sprzedaży, inteligentniej inwestować i optymalnie zarządzać swoim czasem.

W końcu z siedmiu rozdziałów części III dowiesz się, jak wprowadzić magię samodyscypliny do swojego **życia osobistego**. Nauczysz się ją stosować w dziedzinie szczęścia, zdrowia, sportu, małżeństwa, rodzicielstwa, przyjaźni i spokoju ducha. Poznasz sposoby wszechstronnego poprawienia jakości swojego życia i swoich związków międzyludzkich. W każdym rozdziale wyjaśniam, jak należy łączyć wysoki poziom samodyscypliny i samoopanowania z wszystkim, co robisz.

Z kolejnych stron zrozumiesz, w jaki sposób można przejąć całkowitą kontrolę nad swoim rozwojem osobowym i zawodowym i jak się stać silniejszą, szczęśliwszą i bardziej pewną siebie osobą w każdej ważnej dla Ciebie dziedzinie życia. Przyswoisz sobie wiedzę na temat przełamywania starych nawyków, które mogą Cię hamować, i wyrobienia w sobie nawyków samodzielności, zdecydowania i samodyscypliny, pozwalających na wyznaczenie sobie i zrealizowanie danego celu. Dowiesz się, w jaki sposób przejąć całkowitą kontrolę nad swoim umysłem, uczuciami i przyszłością.

Kiedy opanujesz potęgę samodyscypliny, będziesz *nie do zatrzymania*, niczym jakiś żywioł. Już nigdy więcej nie będziesz musiał się tłumaczyć z braku postępów. W ciągu kilku miesięcy osiągniesz więcej niż większość ludzi przez całe życie.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

Samodyscyplina to zdolność do robienia tego, co trzeba, kiedy trzeba i bez względu na to, czy się nam chce, czy nie.

ELBERT HUBBARD, jeden z najbardziej płodnych pisarzy amerykańskich

Pomyśl o swoim celu w życiu. Czy chciałbyś zarabiać dwa razy więcej? Spłacić kredyt? A może schudnąć? Zapewne nie tylko tego pragniesz, ale nawet wiesz, co musisz zrobić, żeby to osiągnąć. I zamierzasz to zrobić... kiedyś. Jednak zanim się do tego faktycznie weźmiesz, dochodzisz do wniosku, że należy Ci się krótki wypad w wymyślone miejsce, zwane wyspą *Kiedys*.

Natomiast pierwsza zasada sukcesu jest bardzo prosta: wydostań się z wyspy! Przestań szukać wymówek! Zrób to, co masz zrobić, albo tego nie rób, ale przestań się tłumaczyć. Nie używaj już swojego wspaniałego umysłu do wymyślania zawyżonych wykrętów i usprawiedliwień. Zrób coś. Cokolwiek. No już! Powtarzaj sobie: „To, co się stanie, zależy ode mnie!”.

Niniejsza książka pokaże Ci, jak — krok po kroku — stać się nadzwyczajną osobą, zdolną do nadzwyczajnych dokonań. Samodyscyplina jest czynnikiem, dzięki któremu można wydostać się z wyspy. Stanowi ona klucz do wspaniałego życia, bez którego nie sposób osiągnąć żadnego trwałego sukcesu. Każdy z dwudziestu jeden rozdziałów podaje metody zwiększania samodyscypliny w wybranej sferze Twojego życia:



- **PRYWATNEJ** – uświadomi Ci, że Ty jesteś odpowiedzialny za swój sukces, i pokaże, iż wytrwałość naprawdę przynosi efekty;
- **BIZNESOWEJ I FINANSOWEJ** – staniesz się lepszym przywódcą i menedżerem, będziesz lepiej zarabiać, poprawisz organizację czasu i umiejętność rozwiązywania problemów;
- **SZCZĘŚCIA ŻYCIOWEGO** – staniesz się szczęśliwszy, zdrowszy i bardziej wysportowany.

BRIAN TRACY sam pewnego dnia opuścił wyspę *Kiedys*. Nie skończył szkoły średniej, więc przez kilka lat pracował jako robotnik. Jednak dzięki samodyscyplinie zdołał odmienić swoje życie oraz odnieść sukces jako handlowiec, specjalista od marketingu, inwestor, deweloper i w końcu konsultant do spraw zarządzania. Doradzał ponad tysiącowi firm, prowadził warsztaty i seminaria motywacyjne, w których wzięły udział ponad cztery miliony ludzi z czterdziestu krajów; napisał czterdzieści pięć książek. W Polsce jest znany m.in. dzięki takim tytułom, jak: *Zjedz tę żabę*, *Punkt zwrotny czy Sposób na sukces*. Szturmem podbił także listę przebojów wydawnictwa Onepress — dzięki serii motywacyjnych miniporadników. Jak sam twierdzi: „Nieważne, kim się urodziłeś, ważne, kim chcesz zostać”.

książkiklasybusiness

Nr katalogowy: 45945

Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>

Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900
0 601 339900

one
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:
• <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
• <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
• <http://onepress.pl/nowosci>

Hellon SA
ul. Kościuski1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

Cena 39,90 zł

ISBN 978-83-283-2687-3



9 788328 326873