

Jak zdobyć szczęście, Jak zdobyć pieniądze...

wg Daniela Clemonta
1991

*I Ty - podobnie jak tysiące ludzi przed Tobą -
będziesz mógł zrobić to samo, dzięki oszałamiającej
tajemnicy, wyjawionej na dalszych stronach . . .*

Niniejsza edycja elektroniczna opracowana została na podstawie
anonimowego tłumaczenia (bez podanych praw autorskich) w postaci
bezpłatnej broszury i udostępniona bezpłatnie w serwisie

www.L-earn.net

- zgodnie z przesłaniem Autora o służeniu bliźnim.

Gdybym tylko mógł mieć więcej szczęścia!
Gdybym tak był bogaty!
Gdybym tak mógł odnaleźć miłość mego życia!
Gdybym tak miał zawód, który by mnie naprawdę pasjonował!
Gdybym tak miał rodziców, jak się należy!

„Gdybym tak ...”, gdybym tylko ...” Jeśli takie myśli czasem chodzą wam po głowie, możecie teraz przestać mówić sobie „gdybym tylko”, ponieważ nie będzie już takiej potrzeby. Dlaczego? Bo wasze marzenia, nawet te najbardziej skryte wkrótce się zrealizują. Czy wierzycie mi, czy nie, w nadchodzących godzinach i dniach rozpocznie się dla was zupełnie nowe życie.

Myślisz, że przesadzam? Myślisz, że to zbyt piękne, aby mogło być prawdziwe? A więc muszę cię wyprowadzić z błędu. Czytaj dalej, a wtedy zrozumiesz, dlaczego pieniądze, szczęście, miłość już wkrótce przestaną być dla ciebie problemem. Zanim jednak rozpoczniesz tę lekturę, muszę ci postawić dwa pytania.

Co byś zrobił, gdyby ktoś zastukał do twoich drzwi, by wręczyć ci kopertę? W owej kopercie byłby dokument, który wyjawiłby ci niezwykłą tajemnicę. Tajemnicę, która może nagle sprawić, że będziesz miał przyjaciół, pieniądze i szczęście, którego tak ci potrzeba.

Co byś zrobił, gdyby ten „ktoś” przyszedł już dziś, by przekazać ci tę tajemnicę? Czy nie byłbyś zadowolony? To jest właśnie to, co ma się zdarzyć. Ponieważ ta tajemnica rzeczywiście istnieje. I można ją posiadać. Wielu kobietom i mężczyznom już dane było ją odkryć. Ich życie się odmieniło. Czasami z dnia na dzień. I dokładnie to samo zdarzy się w twoim przypadku. Ta tajemnica zostanie odsłonięta na następnych stronach.

Dlaczego więc mówisz mi „czyż każdy z nas nie zna już tego wspaniałego sekretu?”. Już przed chwilą powiedziałem, że tylko niektórzy mają szczęście go odkryć. Jest on bowiem zarówno tajemniczy, jak i nie dla każdego dostępny i to być może jest przyczyna, która sprawia, że nie wszyscy go znają.

Dlaczego nie możemy poznać tej tajemnicy od tych, którym się udało, którzy zdobywają dużo pieniędzy i mają szczęście? Po prostu dlatego, że i oni sami nie zawsze zdają sobie z niej sprawę. Przez pewien czas żyją stosując ją w sposób nieświadomy. Jedno jest jednak pewne: wszyscy ci, którzy uzyskują to, czego sobie życzą, stosują się do zasad w tej tajemnicy zawartych.

Owa tajemnica została mi przekazana przez kogoś, kto sam ją odkrył w pewnej mistycznej księdze, mającej ponad trzy tysiące lat. Muszę potwierdzić, że rzeczywiście posiada ona mistyczny charakter, ponieważ samo tylko przeczytanie jej słów nie wystarczy, by ją zrozumieć i zastosować.

W każdym razie, sekret ten jest prawdopodobnie jedyną rzeczą, która pozwoli ci otrzymać od życia to, czego to życie dotąd ci odmawiało. Znam pewnego człowieka, który stosował się

do zasad tej tajemnicy i dzięki niej zgromadził po kolei trzy znaczne fortuny. I ty możesz zastosować te same zasady. Twój wiek, twój obecny zawód, twój poziom inteligencji, a także to, czy skończyłeś jakiegokolwiek studia, nie mają tu żadnego znaczenia.

Jeśli na dalszych stronach uda się także i tobie odkryć tę tajemnicę, pomożesz swojemu szczęściu. W rezultacie, nie tylko w krótkim czasie będziesz mógł zdobyć dużo pieniędzy, lecz również odnieść błyskotliwy sukces we wszystkim, w co się zaangażujesz i otrzymać wszystko, czego pragniesz.

Jak wkrótce się przekonasz, owa tajemnica dzieli się na osiem etapów. Na następnych stronach znajdziesz dokładne wyjaśnienie każdego z nich. Muszę cię jednak ostrzec: ta książka nie jest książką jak inne, nie można się więc zadowolić przeczytaniem jej w taki sposób jak czyta się czasopismo, pierwszą lepszą książkę czy gazetę.

Zobaczysz, że różni się ona znacznie od tego, co czytałeś w przeszłości. I skorzystasz z niej o wiele większym stopniu, niż możesz sobie wyobrazić, zwłaszcza gdy zgodzisz się na przestrzeganie pięciu poniższych warunków:

- 1) Nie czytaj tej książki tak, jak się czyta powieść, bo nie wystarczy to do uzyskania wyników, na które liczysz. Trzeba zgodzić się na poświęcenie jej uwagi i niezbędnego czasu. Nie wahaj się też przeczytać ją po raz drugi, gdy masz wrażenie, że nie zrozumiałeś jej w pełni.
- 2) Nie próbuj łapać dwóch srok za ogon. Skoncentruj się na każdym etapie, jakby to była najważniejsza rzecz w twoim życiu.
- 3) Przyjmij postawę pozytywną i optymistyczną, jak gdyby powodzenie było niewątpliwe.
- 4) Nie skracaj sobie lektury. Należy poznać wszystko, krok po kroku. Nie wybieraj sobie tylko niektórych zasad, mówiąc: „do tego mogę się zastosować, lecz to drugie, to nie dla mnie”.
- 5) Wykorzystuj „autoinstrukcje” zawarte na końcu tej książki, na każdy dzień twojego życia.

Jeśli postąpisz zgodnie z tymi warunkami, mogę z góry zagwarantować, że uzyskasz wszystko, co obiecałem. A teraz, już bez dalszego czekania, zaczynajmy, przejdźmy do sedna sprawy.

Oto rozpoczyna się twoja podróż w nowe życie. Jestem rad, że mogę się Podzielić z tobą tą niezwykłą tajemnicą.

Szczęśliwej drogi!

Tajemnicze prawo służby bliźnim

Wydaje się to nie do wiary, lecz służenie bliźniemu tak samo, jak gotowi bylibyśmy służyć samym sobie, wzbogaca nas we wszystkich dziedzinach, w tym także na polu finansowym. Sceptycznie zapatrujesz się na taki pogląd? Mówisz sobie „Cóż, to tylko miłosierdzie, nikt nie może się przez to wzbogacić”. Jeśli tak myślisz, pozwól, że od razu spróbuję ci coś udowodnić.

Czy znasz Henry Forda?

Henry Ford był pierwszym wielkim konstruktorem samochodów w świecie. Czy wiesz, że ten człowiek zaczynał od niczego? Wiesz, że pochodził z biednej rodziny? A jednak udało mu się znaleźć między najbogatszymi ludźmi na świecie. Jeden z sekretów jego legendarnego powodzenia da się streścić w kilku słowach: „Służę bliźnim tak, jak bym służył samemu sobie”, odpowiedział dziennikarzowi, który zapytał go, jak udało mu się zgromadzić tak ogromną fortunę.

Czy mówił prawdę? Bez wątplenia! Mogę sobie łatwo wyobrazić, jak na początku swej kariery mógł mówić do siebie: „Gdybym był człowiekiem o skromnych możliwościach finansowych, jaki samochód chciałbym mieć? Jaka cenę mógłbym za niego zapłacić? Jak długo chciałbym go użytkować? Jakie środki byłbym w stanie przeznaczyć na jego utrzymanie?” I wtedy mógł podjąć się takiej służby względem swego bliźniego, jakby służył sobie samemu.

Tylko człowiek, którego pasją jest służenie, może zgodzić się na dostarczanie części zamiennych do samochodów mających dziesięć do piętnastu lat, tak jak to robił Ford. Mogę sobie wyobrazić jak mówił do siebie: „gdybym był człowiekiem żyjącym w bardzo skromnych warunkach, zmuszonym kupić stary, dziesięcioletni samochód, z drugiej, czy nawet z trzeciej ręki, w jakim stanie chciałbym go utrzymywać, przez jak długi czas potrzebowalby części zamiennych, ile benzyny mógłbym kupować?”

Przez to, że Ford chciał służyć ludziom skromnym, ceny jego samochodów na rynku aut używanych utrzymywały się prawie zawsze na najwyższym poziomie. Myślę, że była to zupełnie nieoczekiwana rekompensata za usługi, które świadczył. Rekompensata, która przyjęła formę automatycznie zwiększonego popytu na samochody nowe. Takie nieoczekiwane nagrody, w zamian za oddane usługi, bardzo często przynoszą bogactwa ponad wszelkie oczekiwanie.

W jakimkolwiek mieście przyjrzyj się kupcom, którzy zyskują więcej pieniędzy, niż drudzy. Zauważysz, że sukces wiąże się z koncepcją świadczenia usług na wyższym poziomie: oferowania urozmaiconych, dobranych ze znanostwem towarów. Pracownicy dobrze wykwalfikowani, otoczenie, w którym klient czuje się miłym gościem i jest szanowany, produkty pierwszej świeżości i najlepszej możliwej jakości. Oto rodzaj usług, których ów kupiec pragnąłby dla siebie i które świadczy swoim klientom. Dbą on bardziej o jakość i prezentację swoich towarów niż o ich cenę. Sam zresztą wolałby też zapłacić godziwą cenę niż ryzykować rozczarowanie, w rezultacie więc służy ludziom podobnym sobie.

Służy drugim tak, jak sobie samemu

Ten, kto doświadcza niepowodzenia za niepowodzeniem, działa w sposób zupełnie przeciwny. Ma on w swym magazynie mniej urozmaicone towary, złej jakości, oszukuje na nich swoich klientów. Takie przyzwyczajenia wpaja też swoim pracownikom. Jego polityka względem niezadowolonych klientów przepelniona jest egoizmem i skąpstwem. I choć to prawda, że ceny niektórych jego artykułów są właściwe, czy wręcz niskie, to jednak rekompensuje je sobie nadmiernymi cenami artykułów, których niska jakość nie rzuca się w oczy.

Przez to, że nie służy sobie podobnym w taki sam sposób jak sobie samemu, jego sklep wcześniej czy później upadnie. Oczywiście, jest możliwe, że zdoła on zdobyć pieniądze, powodując straty u innych osób. Może jeszcze doprowadzić do upadku swoich wierzycieli, nie narażając przy tym własnych interesów na szwank.

Ktokolwiek jednak zdobywa pieniądze kosztem niesprawiedliwości wyrządzonej drugim, nie może być uważany za człowieka odnoszącego sukces, niezależnie od stanu jego konta bankowego.

Na podstawie przytoczonych przeze mnie przykładów nie należy jednak uważać, że powodzenie w handlu miałyby być jedynym przykładem ilustrującym tę regułę. We wszystkich dziedzinach życia istnieje prawo, które mówi: „**Dawajcie swoim bliźnim najlepszą częśćkę was samych, a będzie to wam po wielokroć zwrócone**”. Jest oczywiste, że trzeba umieć dawać tym, którzy są warci tego trudu i którzy tego nie nadużywają. W każdym razie osoby nadużywające waszej dobroci popełnią któregoś dnia błąd, który okaże się dla nich fatalny.

"Wybierzcie sobie tych, którym chcielibyście służyć i służcie im tak, jakbyście sami chcieli być obsłużeni”.

Można by na to odpowiedzieć, że większość z nas wolałaby być obsłużona nie dając nic w zamian. Weźmy jednak przykład właściciela sklepu: gdyby zgodził się na słuzenie nie biorąc niczego w zamian, doznałby upadku w pół roku i znalazłby się w sytuacji UNIEMOŻLIWIAJĄCEJ MU ŚWIADCZENIE USŁUG. Wszyscy znaleźlibyśmy się w sytuacji nie do pozazdroszczenia, gdybyśmy mieli korzystać z usług nieistniejących sklepów.

WYMIANA jest koniecznością w dzisiejszym życiu

Nikt przy zdrowych zmysłach nie może się spodziewać, że będzie mógł korzystać z usługi, która nie będzie oparta na wymianie, chyba że chodzi o działalność charytatywną, która zawsze jest opłacana z CZYJEGOŚ dochodu. Tak więc bez dochodów nie byłoby również i działalności charytatywnej.

Nie trzeba być właścicielem sklepu czy fabryki, żeby zaobserwować tę regułę rządzącą usługami. Można ją zauważyć w działalności każdego rodzaju. Sprzedawca w sklepie obsługuje klientów dokładnie w taki sam sposób, jak czyni to jego przełożony. Ten sprzedawca służy przecież także swojemu przełożonemu. Służy ponadto swojej żonie i swym dzieciom, zapewniając im środki do życia. Gdy wydaje na coś swoje pieniądze, służy tym osobom, których sytuacja od tych pieniędzy zależy - piekarzom, aptekarzom itd. ..., a także

zatrudnionym przez nich ludziom. Jego żona z kolei służy jemu, dodając mu odwagi, sprawiając, że ich domowe ognisko jest miejscem wytchnienia, wychowując dzieci.

Służba jest nie do uniknięcia

Służba, jest to pierwszy etap na drodze do tego, by życie mogło wam dać to, czego oczekujecie. Oczywiście sama tylko służba nie może przynieść całkowitego sukcesu.

Tak więc można by powiedzieć, skoro służba nie zapewnia całkowitego sukcesu, to cóż jeszcze jest potrzebne? Przede wszystkim potrzebna jest skuteczność - skuteczność w świadczeniu tej służby. Takie stwierdzenie może się wydawać banalne. Rzeczywiście, wszelkie słowa odnoszące się do zasad mających związek z sukcesem w życiu wydają się na pierwszy rzut oka nadmiernie uproszczone. Jeśli jednak trochę się nad tym zastanowić, można dojść do wniosku, że z tymi zasadami spotykamy się w życiu każdego dnia.

„Oby największym spośród was było dane spełniać potrzeby ludzi, a ten, który wśród was jest najdoskonalszy, oby mógł służyć na miarę swych jak najlepszych możliwości.”

Czy to prawda, że ludzie wielcy stają się wielkimi przez to, że dbają o potrzeby drugich? To prawda, istotnie Waszyngton, Lincoln, a również bliższy nam Jelcyn podczas ostatnich wydarzeń w Związku Radzieckim (i jeszcze wielu innych), właśnie w ten sposób stali się wielkimi.

To prawda, że Henry Ford, dzięki temu, że uruchomił seryjną produkcję samochodu o niskiej cenie, stał się człowiekiem wielkim dbając o potrzeby innych ludzi. Podobnie rzecz się ma z innymi wielkimi ludźmi, tak z handlowcami, jak ze znakomitymi artystami. Ich wielkość jest proporcjonalna do rozmiaru populacji ludzi, których potrzeby są przez nich zaspokajane. George Waszyngton spełnił na przykład potrzeby nie tylko jemu współczesnych, lecz także wielu następnych pokoleń.

Służcie zgodnie z Waszymi kompetencjami

Co jednak można powiedzieć o tych spośród nas, którzy pracują wprawdzie na kierowniczych stanowiskach, są szefami, nie są jednak ludźmi wielkimi, ale odnoszą sukcesy w jakimś stopniu? Czy stali się tymi, kim są „służąc na miarę swych jak najlepszych możliwości”? Trzeba przyznać, że z ich wysiłków nie korzysta jakaś wielka liczba ludzi, oddają oni swe usługi pewnej ograniczonej grupie, jakiejś określonej klasie ludzi. Podobnie rzecz się ma z ludźmi interesu, zajmującymi się sprawami o drugorzędnej ważności, lekarzami, adwokatami, wszystkimi ludźmi wolnych zawodów, dyrektorami, pisarzami, nauczycielami, handlarzami, organizatorami widowisk. Ich sukcesy, tak skromne, odpowiadają służbie, jaką świadczą oni wedle swoich możliwości. Nie zawsze stają się oni ludźmi wielkimi, jednak wznoszą się ponad ogół.

Służący służy tylko kilku osobom, człowiek interesu służy całej społeczności. Ten drugi więc świadczy szersze usługi i otrzymuje za to większą rekompensatę.

Mozna by więc spytać, dlaczego tylu ludzi, którzy starają się spełniać potrzeby drugich im podobnych, doznaje niepowodzenia w swym dążeniu do sukcesu? Dlaczego inni w jakimś momencie zdobywają kierownicze stanowiska, by potem popaść w zapomnienie? Na naszym obecnym, pierwszym etapie nie mogę odpowiedzieć na to pytanie. Potrzebne są tu następne etapy, które zostaną przedstawione w dalszej części tej książki. Ale już w tej chwili dowiedzieliście się, że:

Aby odnieść sukces, trzeba sobie na niego zasłużyć

Czy istnieje sukces niezasłużony? Niestety tak. Taki sukces nie jest owocem wyświadczonych usług, lecz STRAT PONIESIONYCH PRZEZ KOGOŚ DRUGIEGO, wskutek niesprawiedliwości wyrządzonej tym osobom. Wielkim nieszczęściem współczesności, stanowiącym przyczynę wielu fatalnych zdarzeń, jest fakt, że ludzie bogacą się (sukces nie byłby tu właściwym słowem) w taki właśnie sposób. Na przykład - wielkie fortuny powstałe na giełdzie w rezultacie spekulacji są najczęściej sumą strat doznanych przez setki i tysiące drobnych akcjonariuszy.

Fortuny w ten sposób zgromadzone nie mogłyby powstać, gdyby owi drobni akcjonariusze nie usiłowali zrobić tego samego, to znaczy zgromadzić niezasłużonego majątku w wyniku strat ponoszonych przez siebie podobnych ludzi, zamiast służyć tym ludziom. Niemniej trzeba powiedzieć, że wkłady długoterminowe stanowią rodzaj usługi świadczonej ogółowi, ponieważ dostarczają środków niezbędnych dla przemysłu.

Istnieje jeszcze wiele innych form krótkoterminowych „spekulacji”, czy to na giełdzie, czy w codziennym życiu, które przynoszą zysk w wyniku strat ponoszonych przez kogoś drugiego. Choćbym nawet miał taką możliwość, nikomu nie pomógłbym w podobnym łamaniu prawa.

Możemy teraz przystąpić do drugiego etapu „kardynalnej tajemnicy”: „umieście docenić bliźnich, kochać ich, widzieć ich wartość”. Znakomita większość ludzi rozumie przez to, że winniśmy okazywać serdeczne uczucia względem naszych sąsiadów.

Przez długi czas sam trwałem w tym biedzie

Istotnie, czy można porównywać serdeczność z miłością matki dla swego dziecka? Nie, ponieważ byłoby to tak, jak gdyby się chciało przyrównać zwykły sentyment do głębokiego nabożeństwa. Ten pierwszy byłby tylko przyjemnym spędzeniem czasu w chwili odprężenia, drugi nie szczędzi ani wysiłku, ani zdrowia, ani nawet życia.

Ten pierwszy jest tylko przysługą oddaną sobie samemu, drugi służy kochanej istocie bez żadnych granic, bez miary. Czy człowiek dobry uśmiechnie się do obcego człowieka, by ulżyć mu w jego strapieniu, by wyrazić mu swą sympatię, a potem pójdzie dalej swoją drogą? Nie, on zatrzyma się, by wspomóc go swoją służbą. Miłość bez posługi nie jest miłością..., służba jest jej jedyną miarą. Takie myśli doprowadziły mnie do zrozumienia rzeczywistego sensu tej zasady. Oto on:

Drugi etap „kardynalnej tajemnicy” zdobycia szczęścia i bogactwa

W jaki sposób kompetencja tworzy sukces

Osoba kompetentna będzie zawsze nagrodzona. Taka osoba posiada wielkie szansę na bogactwo. Natomiast ten, kto kompetencji nie posiada, trwoni tylko swe możliwości i pieniądze.

Ta reguła budzi mało kontrowersji. Bez wątpienia przyjmiesz ją od razu, ponieważ domyślasz się, że brak kompetencji na dłuższą metę prowadzi do biedy i nędzy.

Czy spotkałeś kiedyś człowieka, który by odniósł sukces, nie będąc kompetentnym w swojej pracy czy swoich interesach? (Mam tu na myśli sukces prawdziwy, a nie sukces przekupnia zdobywającego pieniądze kosztem krzywdy innych ludzi).

Wielu ludzi uważa, że skuteczność to kwestia wiedzy lub doświadczenia. Zbyt długo sądzono, że wiedza oznacza potęgę. Tak więc ludzie, którzy nie odebrali żadnej edukacji, żadnego wykształcenia, uważają, że skuteczność działania jest poza ich zasięgiem. Jest jednak wielu mężczyzn i kobiet, którzy pomimo wykształcenia na poziomie wyższym od przeciętnego, nie wykazują wielkiej kompetencji.

Świat jest pełen ludzi przegranych, o wysokim wykształceniu

Nie, skuteczność w działaniu nie zależy w sposób prosty od wiedzy, lecz także od wycucia i sprytu. Wszystko co robimy, powinno być robione z uczuciem. Powinniśmy być pełni zapału i entuzjazmu. Powinniśmy stale być w pogotowiu, by móc się doskonalić i polepszać również usługi, jakie świadczymy. W ten właśnie sposób powinniśmy działać nie tylko przez jedną godzinę, czy przez dzień, przez tydzień lub miesiąc, lecz nieustannie przez całe lata.

Widzę cię teraz, jak wznosisz ręce ku niebu wołając: „Ależ nie jestem do tego stworzony! Nigdy nie będę mógł zdobyć się na tak efektywny wysiłek. Nie potrafię przecież trwać w zapale i entuzjazmie od rana do wieczora, rok za rokiem.” Prawda jest taka, że nikt tego nie potrafi. Chyba że ... **ŻE NASZA WRAŻLIWOŚĆ JEST CIĄGLE POBUDZANA, BY TRWAĆ NA BARDZO WYSOKIM POZIOMIE.**

Nawet, gdy jesteś przekonany, że sukcesu nie da się osiągnąć inaczej, nie podejmiesz nigdy tego wysiłku, jaki chcemy tu ukazać (zresztą nikt nie byłby do tego zdolny i nikt NIGDY tego nie dokonał), jeśli nie będzie cię do niego popychało silne i trwałe uczucie. Uczucie, które nigdy nie będzie cię opuszczało, również w chwilach wytchnienia. Żaden powód intelektualny, żaden wysiłek samej tylko woli, nie pozwolą utrzymać takiej aktywności. Jeśli jednak twoje uczucie będzie wystarczająco silne, podjęcie tego wysiłku stanie się łatwe i radosne.

Wysiłek woli nie na wiele się przyda

Zapoznaj się z historią jakiegokolwiek przedsięwzięcia, które zakończyło się wielkim sukcesem, a zobaczysz, że w jego początkach ludzie budujący jego podstawy poświęcali mu się całkowicie, dniem i nocą. Ich sukces nie był tylko wynikiem pracy ich mózgu czy rezultatem wysiłku woli, lecz także ich wrażliwości, potężnego pragnienia, silnego zamiłowania do pracy, często niekontrolowanej zachłanności i pragnienia potęgi.

Te UCZUCIA, czy to dobre czy złe, umożliwiły ten gigantyczny wysiłek. Sukces nie jest możliwy bez prawdziwej żarliwości ducha. Bez tej żarliwości, nawet WIEDZĄC, co powinno być zrobione, nie zrobimy tego.

Gdy nasza uczuciowość zostanie wystarczająco pobudzona (nie chodzi tu jednak o uczuciowość powierzchowną, lecz głębokie uczucia, które oddziałują na nas dniem i nocą), zdobędziemy to, co się zwie DUCHEM PRZEDSIĘBIORCZOŚCI lub motywacją prowadzącą do sukcesu.

Ci, którzy zdobywają wszystko, nie różnią się tak bardzo od Was

Podświadomie podziwiamy ludzi posiadających tę zaletę. W głębi serca uważamy, że powinniśmy być do nich podobni, przynajmniej w niektórych dziedzinach. Jednak czasem wyobrażamy sobie, że im się to udaje, bo są urodzeni „pod szczęśliwą gwiazdą”, czego o nas powiedzieć nie można. To nieprawda. To całkowita nieprawda!

Ci mężczyźni, te kobiety, które otrzymują od życia to wszystko, czego od niego oczekują, nie różnią się od nas. Ich niezmordowana energia i duch, to nie jest kwestia woli. SĄ ONI POPYCHANI - często wbrew ich woli, przez uczucia, które bez przerwy utrzymują ich aktywność. Wszystko to w sposób naturalny prowadzi do:

W jaki sposób mieć zawsze dość energii, by zdobyć to, czego sobie życzymy

Nikt nie może się NAKŁONIC do odniesienia sukcesu. Można doznać zachęty do sukcesu przez silne uczucie, gorące pragnienie, przemożne i trwałe. Zobaczmy teraz, jak można je osiągnąć. Stwierdzisz wtedy, że możesz doznać zachęty do realizacji twoich pragnień, nie mając wcale wrażenia dokonywania jakichś nadzwyczajnych wysiłków.

Bez dominującego uczucia, najlepsze postanowienia, najbardziej przemyślane projekty, najgorętsze aspiracje, nigdy się nie zrealizują. Cena sukcesu jest najczęściej zbyt wysoka, by mogła być opłacona bez udziału takiego dominującego uczucia. Sukces wymaga zbyt wielu ofiar przez nazbyt długi okres czasu. Nie zgodzimy się po prostu na te ofiary, jeśli nie będziemy do nich zmuszeni przez wyjątkowe uczucie, silne i długotrwałe.

Trzeba być pod wpływem dominującego „uczucia”, które nas popchnie do działania

Być pod wpływem dominującego „uczucia”, co to właściwie I znaczy? Uczucia są w rzeczywistości wynikiem działania naszych instynktów. To dlatego są one tak potężne. Instynkty, które leżą u ich podstaw, stanowią część naszego dziedzictwa biologicznego: SIŁ MATURY.

Nasze życie emocjonalne (lub życie wewnętrzne) odznacza się nie tylko wielką złożonością, jest też pełne przeciwieństw. Różne uczucia popychają nas w różnych kierunkach. Powoduje nami cała gama uczuć takich jak: strach i odwaga, zazdrość i litość, miłość i nienawiść, wytrwałość i rozpacz, zamiłowanie do domowego ogniska i do przygód, ambicja i lenistwo, radość i smutek, podziw i pogarda, wspaniałość i egoizm i cały szereg innych emocji, których wyliczanie trwałoby zbyt długo.

Nic więc dziwnego, że tak niewielu ludzi posiada ten zmysł przedsiębiorczości skoro ludzie są tak zmienni, niezdecydowani i brak im determinacji! Dopóki pozwolimy tym przeróżnym emocjom rozbiegać się we wszystkich kierunkach, skuteczność działania będzie zupełnie niemożliwa.

Nie pozwólcie Waszym emocjom rozbiegać się w różne strony

Wystarczy spytać jakiegokolwiek psychologa, a powie on, że większość niepowodzeń i nieszczęść ludzkich jest spowodowana KONFLIKTEM EMOCJONALNYM. Wynikiem takiego konfliktu jest zawsze brak skuteczności działania. Zmartwienia i lęk staną się wtedy waszymi nieuniknionymi towarzyszami.

Zajmiemy się tutaj tymi konfliktami tylko w takim aspekcie, by konflikty emocjonalne wpływały na twoje życie w taki sposób, aby można było je wykorzystać ku twojemu pożytkowi, a nie przeciwko tobie. Tak więc ów trzeci etap możemy określić w następujący sposób:

1. Osoba wyróżniająca się brakiem skuteczności działania to taka, która nie odznacza się żadną emocją (czy uczuciem) dominującą i której różne emocje znajdują się w stałym i głębokim konflikcie - a więc jest to osoba, której cele podlegają ciągłym zmianom.

2. Osoba działająca skutecznie to taka, która jest stale zdominowana przez jedną emocję, która jest tak potężna, że inne emocje są w porównaniu z nią słabe lub przekształcają się w emocje pomocnicze, współpracujące z emocją dominującą, przez co prowadzą zawsze w tym samym kierunku.

W jaki sposób wybrać „emocję dominującą”, która doprowadzi nas do sukcesu

W poprzednim rozdziale zapoznaliśmy się z kilkoma fundamentalnymi zasadami, które najczęściej leżą u podstaw sukcesu. Jednakże znajomość tych zasad nie wystarcza do tego, by mocje zastosować. Sam prosty fakt uświadomienia sobie, że jakaś emocja dominująca może doprowadzić do sukcesu, niekoniecznie musi ten sukces zagwarantować. Co więcej należy więc zrobić? Oto krótka odpowiedź na to pytanie:

1. Wybrać emocję dominującą, która okaże się najbardziej właściwą, by doprowadzić cię do sukcesu.
2. Utrzymywać w sobie tę emocję bez przerwy.

Moim zdaniem nie istnieje jakaś jedna emocja, którą należałoby wybrać. Gdybym chciał jakąś podać, z pewnością byłbyś odmiennego zdania. Jeśli jednak wymienię wpierw inne emocje, kładąc akcent na niebezpieczeństwa i trudności, jakie każda z nich w sobie zawiera, szybko zdasz sobie sprawę, że emocja, którą wybrałem jest jedynym uczuciem, jakie może cię doprowadzić do sukcesu. Zacznijmy więc od wskazania emocji, które prowadzą czasem do sukcesu, lecz nie zalecam ich jako emocji dominujących. Oto pierwsza z nich:

1) CHCIWOŚĆ LUB ŻĄDZA WŁADZY

Niewątpliwie jedno lub drugie z tych uczuć, stanowiło siłę napędową wielu ludzi, którym rzeczywiście się powiodło. Najczęściej jednak zdarza się, jak to było w przypadku Napoleona, Hitlera i Ceaucescu, że tacy ludzie stają się ofiarami własnego sukcesu, co doprowadza ich do nieszczęścia. Historia takich karier pokazuje, że silna emocja, nawet naganna, daje w rezultacie skuteczność działania i sukces, chociaż... tymczasowy.

Jednak gdzieś w głębi naszej osobowości posiadamy coś, co cynicy nazywają instynktem stadnym, psycholodzy zwą to instynktem społecznym, a teolodzy - sumieniem. Stąd biorą się takie uczucia jak litość, wspaniałomyślność, lojalność, patriotyzm, miłość, miłosierdzie, tolerancja i szacunek.

Są to uczucia głęboko zakorzenione w nas, ponieważ natura wie, że człowiek żyjąc w społeczności i walcząc o życie nie może się bez nich obyć. Te uczucia konfrontują się z chciwością i żądzą władzy. Doprowadza to do konfliktu, który rodzi wahania, niepokój, poczucie niezdecydowania, strach, powoduje zwłokę w działaniu, czasem jest powodem lenistwa czy zaniechania samego działania.

Niewielu ludzi ma tak osłabiony instynkt społeczny, by z chciwości czy żądzy władzy,

uczynić główny motyw swego postępowania w pogoni za sukcesem. Hitler i Mussolini stali się w końcu szaleńcami, a bardzo wątpię, czy dzisiejsi psycholodzy mogliby stwierdzić, by Napoleon był zdrowy na umyśle.

Szukajcie równowagi...

Sądysz, że zdołałbyś zachować twoją równowagę, gdybyś bez ograniczeń pofolgował swojej chciwości i żądzy władzy? Z samego niesmaku, że taka idea mogłaby cię inspirować, wyniknąłby konflikt emocjonalny, który ograniczyłby skuteczność twojego działania. Taki motyw do poszukiwania drogi do sukcesu mogą sobie wybrać tylko ci, którzy już są nie zrównoważeni.

2) STRACH PRZED PORAŻKĄ

Oto i drugie uczucie, którego nie sposób polecać, chociaż nieraz może być motywem dla ludzi odnoszących umiarkowany sukces. Niejednego doprowadziło ono do osiągnięć w handlu czy do nauczania się zawodu.

Jednak silny niepokój nie może przez dłuższy czas utrzymywać się w zdrowym umyśle. Może on inspirować do przejściowego wysiłku, ale nic więcej. Jeśli strach utrzymuje się przez dłuższy czas stając się emocją dominującą, wywiera wpływ paraliżujący.

Nawet umiarkowany strach powoduje zmartwienie, odkładanie decyzji na później, odmowę podjęcia ryzyka, obawę przed zmianami, niezadowolenie. Błędy popełnione w przeszłości, utracone szanse, a także prawdopodobne błędy popełniane obecnie i możliwe w przyszłości, są takim obciążeniem dla umysłu, że ofiara z ledwością może się zmusić do działania, do którego potrzebne są decyzje i odwaga, czy do podjęcia zadania, które już jest w toku. Natura wyposażyła nas w lęk jako emocję użyteczną

Co chcę przez to powiedzieć, stwierdzając, że natura wyposażyła nas w lęk jako emocję użyteczną?

To proste: strach istnieje po to, by był odczuwany (i wykorzystywany) w przypadkach nagłych, gdy nagle niebezpieczeństwo wymaga nagłej i szybkiej ucieczki lub agresywnej waleczności. Jest to uczucie dość pozytywne, gdy uciekamy przed bykiem lub gdy trzeba uniknąć zderzenia z nadjeżdżającym samochodem. Nikt jednak nigdy nie osiągnął sukcesu z powodu samego tylko strachu. Innym sposobem określenia strachu jest:

3) PRAGNIENIE BEZPIECZEŃSTWA

To tak samo strach, lecz o mniejszym natężeniu. Żadne słabe uczucie, jak to właśnie, nie może dodać energii. Źródłem energii może być jedynie uczucie potężne. Tak więc tylko potężne uczucie może was doprowadzić do sukcesu.

Słabość tak wielu ludzi spowodowana jest faktem, że to właśnie pragnienie bezpieczeństwa jest tym uczuciem, które stanowi główny motyw ich pracy. Mają oni szczęście, że w wielu przypadkach dochodzą do tego jeszcze inne emocje, nie pozwalając, by to chorobliwe uczucie przerodziło się w obsesyjny strach przed nędzą, z całym szeregiem

wynikających stąd nieszczęść.

Wielu spośród nas uważa za swoją zasługę fakt, że ich ambicje są umiarkowane, ponieważ ich głównym pragnieniem jest unikanie nędzy i osiągnięcie bezpieczeństwa. Mała ambicja takich ludzi powoduje u nich nawet rodzaj „pobożnej” dumy, wykazują oni postawę „moralnej wyższości”. Ludzie tacy są jednak egoistami, choć nie wiedzą o tym. Bezpieczeństwo jest jedynym celem ich życia.

Tylko silna emocja może być źródłem energii

Strach przed klęską objawia się jako pragnienie bezpieczeństwa. Oba te uczucia mają swoją wartość tylko w przypadkach nagłych. Większość ludzi interesu małego formatu utrzymuje się na powierzchni dzięki takim pobudkom. Gdy stają przed nagłym problemem, ich strach się wzmacnia, pracują jak szaleni przez bardzo krótki okres czasu, doprowadzając swój umysł niemal „do zagotowania”, **aż** niebezpieczeństwo minie. Powracają oni wtedy do swych wysiłków powierzchownych i ograniczonych, bardziej zajmując się raczej , drobnymi szczegółami niż osiągnięciem prawdziwego sukcesu.

Niefortunnie dla siebie samych, nie posiadają oni wyższej motywacji, która by inspirowała ich wysiłki. Strach, jakkolwiek byłby jego powód, nie przynosi efektu, gdy jest niewielki; jest natomiast niebezpieczny, gdy staje się głęboki.

4) DUMA

Trzecim uczuciem wśród tych, których nie należy polecać, jako głównego motywu na drodze do sukcesu, jest DUMA. Jest ona często główną pobudką u ludzi, którzy odnieśli umiarkowany i tymczasowy sukces. Chęć i duch rywalizacji, pragnienie, by „nie dać się zdystansować przez jakiegoś tam”, mogą niewątpliwie być motywem znacznego wysiłku u niektórych ludzi i doprowadzić ich do sukcesu, który w przeciwnym razie nie byłby dla nich osiągalny.

DUMY nie należy całkowicie odrzucać

Jest ona użyteczna jako **motyw dodatkowy**. Inspiruje często sportowca podczas treningu, handlowca, który chce osiągnąć wyższe obroty niż jego konkurent, studenta, który chce poprawić swoje oceny.

W postaci DUMY zawodowej inspiruje często niestrudzonego badacza w jego laboratorium, adwokata, który chce wygrać sprawę nawet, gdy jego klient jest biedny lub nie potrafi docenić swego talentu, lekarza wykazującego wielką biegłość w swym zawodzie, pracującego w klinice, gdzie leczenie odbywa się gratis, urzędnika wykonującego swoją pracę najlepiej jak można, pomimo niskich zarobków i złych warunków pracy.

Jednak DUMA funkcjonująca jako główny motyw, jest niebezpieczna. W przypadku wysiłku o przejściowym charakterze, na przykład w zawodach sportowych, czy w okolicznościach pewnej „stymulacji aktywności” to uczucie (duma) stanowi bodziec.

Duma może być niebezpieczna

Podczas codziennej pracy, DUMA, podobnie jak pragnienie bezpieczeństwa, jest bronią obosieczną - tym drugim jej ostrzem jest strach przed wstydem i upokorzeniem. Jeśli DUMA jest stałym motywem działania, powoduje kłopoty, niepokój i jest źródłem konfliktów.

Pielegnowana duma przekształca się często w próżność. W takim przypadku wymaginowane lub przesadzone upokorzenia utrzymują ofiarę takiego przekonania w nieprzerwanym niepokoju umysłowym. Taki konflikt i niepokój stają się powodem zmienności humorów i w efekcie również braku skuteczności działania.

W rezultacie, jak możesz stwierdzić, duma nie jest uczuciem, które warto pielęgnować jako uczucie dominujące i inspirujące do stałych postępów na drodze prowadzącej do bogactwa i sukcesu.

Całkiem prosta rzecz, która popchnie was aż na szczyty...

Pozostawmy więc na boku te dominujące uczucia, których nie polecam, a pomówmy o tych, które są godne polecenia. Wątpię jednak, czy umiałbyś zrobić z nich czynnik stymulujący cię w sposób stały, bez pomocy jeszcze lepszych zasad wspomagających sukces, o których *powiem w dalszej części książki.*

Chociaż motyw, który zamierzam podać, jest jednym z najbardziej skutecznych i stanowił inspirację najsławniejszych ludzi, trudno byłoby nam go wykorzystać w dostatecznym stopniu, bez specjalnych darów czy talentów. Dlatego też trzeba dołożyć do niego jeszcze jeden składnik. Oto więc ten motyw, który chcę przedstawić:

ZAMIŁOWANIE DO PRACY.

Co do mnie - nie pracuję już od wielu lat

Nie, nie jestem na emeryturze. To coś o wiele lepszego. Choć im niewielu ludzi, których czas byłby bardziej wypełniony niż mój. Gdy mówię, że nie pracuję już od wielu lat, mam na myśli po prostu to, że lubię to, co robię. W rezultacie nie nazywam tego PRACĄ. Celem wielu ludzi jest po prostu zarobienie dużej liczby pieniędzy, by nie być już zmuszonym do pracy. Gdy jednak postawimy sobie cel tego rodzaju, na ogół nie daje to dobrego wyniku, ponieważ w rzeczywistości nie lubimy wtedy tego co robimy. A w celu osiągnięcia sukcesu, trzeba lubić swoje zajęcie. I ty także możesz to osiągnąć.

Mówiąc o zamiłowaniu do pracy nie mam tu na myśli zajęć nudnych (choć i one są czasem potrzebne). Mówię o zamiłowaniu do pracy wyrażającej się przez tworzenie, konstruowanie czy produkcję. Mówię o zamiłowaniu, które sprawia, że praca nabiera najwyższych wartości. W wielu dziedzinach nazywa się to artystycznym zapalem. Psycholodzy nazywają to potrzebą wyrażenia samego siebie i twierdzą, że nikt nie jest tej potrzeby w pełni pozbawiony.

Jest to zamiłowanie do pracy, które daje natchnienie sławnemu artyście, wielkiemu uczonemu, geniuszom we wszelkich dziedzinach, które umożliwia **niestrudzony i nieustanny wysiłek**. Tacy ludzie są rozpaleni taką gorliwością, że ich praca jest samą radością. Nie ma w nich żadnego poświęcenia się pracy, nauce, poświęcenia czasu, który jest potrzebny na wykonywane zadanie.

Pasja mobilizuje wasze ukryte źródła

Taka pasja do pracy, do interesów, do swej fabryki, często stymuluje człowieka interesu, który odniósł sukces. Sama przyjemność, którą znajduje w swojej pracy sprawia, że podświadomie budzi się w nim politowanie w stosunku do innych, którzy postępują odwrotnie niż on sam. W drodze do bogactwa i sukcesu postępuje on z radością. Tak więc, jeśli i ty chciałbyś przestać pracować, trzeba tylko w tym celu przebyć dwa etapy:

1) Zmienić swoją postawę.

2) Wykonywać coraz częściej i w coraz większym stopniu te zajęcia, które dają ci radość, które lubisz, ponieważ na dłuższą metę twoje bogactwo i możliwości będą wzrastały o wiele szybciej, gdy będziesz robił to co lubisz.

Niemniej muszę ci udzielić pewnego ostrzeżenia: człowiek, który jest zapaleńcem pracy, ma tendencję do pewnego niezrównoważenia. Jego rodzina cierpi z tego powodu, że jest on stale nieobecny. Źle znosi on przeciwieństwa i w rezultacie podejmuje czasem ryzyko postępowania niezgodne z prawem i wbrew swej fortunie. Bywa więc, że popada w bankructwo, w konflikt z prawem, staje się ofiarą tragedii wynikłej z zaniedbywania swych obowiązków względem najbliższych.

Tak więc, chociaż zalecam zamiłowanie do pracy jako motyw drugorzędny, to odradzam jego stosowanie jako motywu dominującego na drodze do bogactwa i sukcesu. To prawda, że nigdy sukces nie może być osiągnięty bez tego motywu, lecz może też i powinien zależeć od innego, mniej niebezpiecznego źródła energii. Większość z nas nie przejawia jednak aż tak nieodpartego zamiłowania do pracy. *Możesz więc ćwiczyć się w pozyskiwaniu energii z tego cennego źródła bez obawy.*

Jedno z największych źródeł szczęścia i powodzenia

Zamiłowanie do pracy, zrównoważone uczuciami wyższymi (patrz ciąg dalszy), jest jednym z najbogatszych źródeł szczęścia i powodzenia. Cóż to za radość, całkowita samorealizacja poprzez pracę! Malarze i rzeźbiarze nie są jedynymi artystami. Handlowiec jest też artystą w swojej pracy, podobnie przedstawiciel działu sprzedaży. Majster jest artystą w kierowaniu swoim zespołem, mechanik w posługiwaniu się swoimi narzędziami, mówca, gdy porywa swoje audytorium, księgowy, gdy przygotowuje zestawienia i dokumenty kasowe, detektyw podczas tropienia nieuchwytnego zbiega, matka, gdy opiekuje się tymi, których kocha.

Artystą jest również badacz, gdy odkrywa i ujarzma tajemnice przyrody. Wszyscy lubią wykorzystywać swoją wiedzę, wyrażać się poprzez pracę, nie tylko ze względu na zapłatę, którą otrzymują, lecz także z racji samego tylko zamiłowania do pracy.

W fabryce, w biurze, w pralni, gdzie większość pracowników pracuje tylko, jakby stanowili tryby jakiejś maszyny, trudno jest rozwinąć się artystycznemu temperamentowi. Niemniej, nie przestaje być prawdą to, że osoby umiejące wznieść się na wysoki poziom, potrafią w ten czy inny sposób realizować się poprzez swoją pracę.

Osoby odnoszące sukcesy umieją wyrazić się przez swoją pracę

Ktoś pod wpływem uczucia dumy czy powodowany chęcią rywalizacji, poprawia swoją wydajność, aby produkować więcej niż inni, jemu podobni. Ktoś inny, powodowany często ogromną ciekawością, ciągle obserwuje jak inni świadczą te same usługi, bierze udział w kursach korespondencyjnych, zastanawia się nad metodami swoich konkurentów i tak, powiększając wiedzę we wszystkich aspektach swojej pracy, staje się w końcu znany ze swych wielkich kompetencji.

Ktoś inny znowu w mniejszym stopniu szuka możliwości uczenia się, lecz stara się poznać podobnych sobie. Książki i podręczniki nie wzmagają jego zaciekawienia, natomiast natura ludzka, owszem, interesuje go. Nigdy nie jest znużony tym, co mówią inni ludzie, wysłuchuje ich poglądów, studiuje te wypowiedzi. Powoli zdobywa intuicyjną wiedzę dotyczącą ludzkiej natury, co pozwala mu lepiej poznać ludzi, wpływać na nich, zdobywać ich zaufanie, zachęcać ich do zwiększonego wysiłku. Praktykowanie tej wiedzy ciągle sprawia mu przyjemność, ponieważ taki jest JEGO sposób realizowania się.

Ktoś, kto rzeczywiście interesuje się innymi ludźmi, podobnie jak artysta, jest ciągle popychany do udoskonalania swego talentu. Taki człowiek ma szansę znaleźć się na ważnym stanowisku, stanie się dobrze prosperującym kupcem, majstrem, szefem personelu w fabryce. Może zostać przeniesiony do usług handlowych, na stanowisko dyrektora do spraw sprzedaży, czy wiceprezesa. A może przekona finansistów, którzy powierzą mu fundusze niezbędne do zainicjowania nowego przedsięwzięcia, którego prezesem sam się stanie?

Czy rzeczywiście interesujesz się ludźmi podobnymi sobie?

Poprzedni paragraf pokazuje, w jaki sposób tysiące ludzi rozpoczynając od skromnych warunków, dochodziły do stanowiska prezesa czy dyrektora generalnego wielkiego przedsiębiorstwa. Ludzie tej kategorii najczęściej odnoszą sukces, ponieważ działają w nich zgodnie dwie potężne emocje: *zamiłowanie do pracy i miłość do ludzi* (zamiłowanie do służenia i miłość do ludzi im podobnych).

Tacy ludzie, to żywe przykłady zasady „być sługą” i „kochać bliźniego swego”. Miłość bliźniego może tu być uczuciem przez nich nieuświadomionym. Mogą oni uważać, że bliźnim interesują się tylko z powodów egoistycznych.

Nikt jednak nie może pielęgnować w sobie takiej dbałości i takiego zainteresowania względem swych bliźnich, jeśli nie kocha ludzi podobnych sobie, choćby podświadomie. Taki człowiek być może nigdy niczego tym bliźnim nie dał, daje im jednak zawsze siebie samego. Tymczasem ludzie z jego otoczenia często wolą osobę, która daje, od samych darów.

Sposób dawania jest więcej wart od tego co się daje

Taki człowiek jest artystą ludzkiej natury, ekspertem w kojeniu rozdygotanych nerwów, potrafi zachęcić do zwiększonego wysiłku, zyskując jednocześnie zaufanie drugich. W swym otoczeniu wprowadza on harmonię, doprowadza do zgodności poglądów w obrębie swojej grupy, stwarza wśród ludzi atmosferę odprężenia. Cały jego artystyzm polega na subtelności.

Dochodzimy więc do motywu, który zarezerwowałem dla innego rozdziału, a mianowicie do miłości istoty ludzkiej. Na drodze do sukcesu jest to uczucie wyższe od zamiłowania do pracy. Na razie jednak, zajmijmy się tylko tym drugim.

Czasem może myślicie, że lubicie swoją pracę, bo po prostu spędzacie tam dobrowolnie wiele godzin. Jednak przez zamiłowanie do pracy rozumiem nie tylko zamiłowanie do spraw, które się tam toczą, lecz do wyrażania najlepszej części naszej istoty poprzez naszą pracę.

Gdy trzeba rozwiązać jakieś poważne problemy, prawdziwe zamiłowanie do pracy nie pozwala ich pozostawić na boku lub odłożyć, zajmując się rutynowo sprawami mniej

ważnymi.

Człowiek interesu lub dobry gospodarz, mogą pracować nie więcej, jak trzy, cztery godziny dziennie. Lecz w ciągu tego krótkiego czasu taki człowiek zajmuje się wyłącznie problemami najtrudniejszymi. I nawet wtedy, gdy nie zajmuje się pracą, jego myśli często zwracają się ku sprawom najważniejszym, związanym z tą pracą. Może on więc doświadczać inspiracji w dowolnej porze dnia czy nocy. Podobnie jak większość wielkich szefów nie znosi zajmować się ani szczegółami bez znaczenia, ani czynnościami rutynowymi. A jednak przez to, że naprawdę kocha intensywną pracę, osiąga o wiele więcej w ciągu tych kilku godzin pracy, niż inni zaprzężeni przez całe dnie do swych obowiązków.

Praca tego człowieka nie jest poszukiwaniem jakichś wyjść, lecz polem działania jego największej pasji: *instynktu tworzenia*.

Nie oceniajcie swojej pracy według godzin, które na nią poświęćacie

Niekiedy długie godziny pracy są tylko pretekstem, by zaniechać głębszego zastanowienia.

Naturalnie, że chcąc zrealizować rzeczy wielkie, trzeba pracować ciężko, lecz jednocześnie w sposób inteligentny. Oznacza to, że angażując inteligencję do wykonywania twoich zadań, możesz często zrealizować dwa razy więcej w dwukrotnie krótszym czasie. Wynik:

twoja praca będzie z pewnością bardziej wydajna i przyniesie owoce. Ponadto wykonasz ją z radością i w dobrym humorze.

Szósty etap „kardynalnej tajemnicy” zdobycia szczęścia i bogactwa

Oto w jaki sposób można zawsze mieć jakieś *rezerwowe* pieniądze

Odpowiednie zamiłowanie do pracy jest całkowicie niezbędne dla osiągnięcia sukcesu. Istnieje jeszcze drugi konieczny warunek, który uważam za ważniejszy, więc jeszcze go powtórzę: *należy do tego dołączyć miłość do pracy*. Zobaczmy w jaki sposób można nauczyć się kochać pracę ze względu na miłość do innych wartości, skoro już niepodobna pokochać pracy dla niej samej. W jednej chwili zrozumiesz, co mam na myśli.

Należy przede wszystkim zająć się przyzwyczajaniem, które nie będąc koniecznością, często jest użyteczne dla nabycia miłości do pracy, a często nawet niezbędne dla uzyskania sukcesu. To przyzwyczajanie oszczędzania.

Utwórz fundusz rezerwowy

Nie polecam oszczędzania dla samego oszczędzania, lecz jako środek dla rozwijania zamiłowania od pracy. Regularny wzrost stanu twojego konta w banku jest zauważalną oznaką postępu. Ten wzrost zgadza się z instynktem gromadzenia, który jest instynktem bardzo potężnym w każdym z nas. Podświadomie znajdziesz metody, które polepszą jakość twojej pracy, a tym samym pozwolą zdobyć i zaoszczędzić więcej. Twoje zamiłowanie do pracy zyska tym sposobem skuteczną podporę.

Niezwykle bogaty Rockefeller miał zwyczaj rozdawania monet dziesięciocentowych, by udzielać lekcji oszczędności. Przywiązywał do tego zwyczaju dużą wagę, nie z powodu upodobania do kilku dolarów zebranych w ten sposób, lecz dla inspirowania zamiłowania do pracy. Jest to tysiąckrotnie cenniejsze od samych pieniędzy.

Oszczędzanie nie jest możliwe bez poparcia emocjonalnego

Sama siła woli, choćby nie wiem jak wielka, nie skłoni nikogo do oszczędzania, bez pewnego dodatkowego impulsu. Dla niektórych z nas chęć „odłożenia czegoś na ciężkie dni” jest wystarczająca. *Ale cóż to za pobudka, która każe nam żyć w ciągłej obawie przed ciężkimi dniami!* Jakie to niebezpieczeństwo dla naszej równowagi psychicznej, naszego zmysłu przedsiębiorczości i dla wolności! Już lepiej wcale nie być oszczędnym. Ludzie mają instynktownie rację, że odrzucają taki motyw oszczędzania.

W przeciwieństwie do tego negatywnego motywu, należy znaleźć jakiś inny motyw nakłaniający nas do oszczędności. Nie mam bowiem żadnego zaufania do siły woli.

Jest to pragnienie, które kieruje ludźmi.

By okiełznać naszą chęć do wydawania pieniędzy, możemy wpaść na pomysł rozpoczęcia jakiegoś nowego przedsięwzięcia, nabycia domu na własność, nowego samochodu, małego sklepu czy warsztatu. Nawet życzenie, które pozwoli zaoszczędzić tylko drobną sumę, niech to będzie chęć podróży, przeprowadzenia się do innego miasta czy regionu lub też chęć zapewnienia wykształcenia naszym dzieciom.

Znam pewnego człowieka, który regularnie oszczędza, by udać się do modnego hotelu na Florydzie (w Stanach Zjednoczonych) i przeżyć tam dwa tygodnie w luksusie. Zachęcam go do tego, ponieważ tymczasem nabiera on zwyczaju oszczędzania i jego zamiłowanie do pracy zyskuje silny impuls. Pracuje jak szalony, ponieważ im więcej zarobi pieniędzy, tym prędzej zrealizują się jego marzenia.

Odkrywca, artysta, pisarz, jednym słowem ludzie obdarzeni talentem, najczęściej nie potrzebują rozwijać nawyku oszczędzania, by wzmóc ich zamiłowanie do pracy. Nie mogą się oderwać od pracy, która im się narzuca. Geniusze nie doznają często żadnej potrzeby oszczędzania, a mimo to odnoszą sukcesy. Inni ludzie jednak na ogół powinni oszczędzać, aby ich zamiłowanie do pracy mogło się rozwinąć.

Pamiętajmy, że oszczędzanie może być nie tylko środkiem służącym rozwijaniu zamiłowania do pracy. Jeśli chęć oszczędzania stanie się uczuciem dominującym, a nie pomocniczym, instynkt gromadzenia prowadzi do skąpstwa, chciwości, a nawet czasem do zbrodni.

Tak więc, bądźmy ostrożni... Dbajmy, aby oszczędzanie było świadome.

Siódmy etap „kardynalnej tajemnicy” zdobycia szczęścia i bogactwa

Dlaczego nie możesz sam skierować się na drogę do sukcesu, lecz coś musi cię ku niemu pchnąć.

„Ponieważ nikt nie potrafi się sam SKIEROWAĆ na drogę do sukcesu, dopiero jakieś uczucie, czy dominujący wpływ stanu umysłu, działając trwale i przez długi czas, może nas POCIĄGNAĆ w tym kierunku”.

Zgodnie z tą regułą, dowiedzieliśmy się, że: osoba działająca skutecznie to ktoś taki, kto jest zdominowany przez *jedno uczucie*, tak potężne, że pozostałe uczucia są słabe w porównaniu z tym pierwszym lub przekształcają się w emocje pomocnicze albo współdziałające z uczuciem dominującym. Jest to więc osoba, której uczucia są szarmonizowane w celu utrzymania się stale w dążeniu w określonym kierunku.

Wystarczy wspomnieć najczęściej używane określenia, stosowane odnośnie ludzi działających skutecznie i dobrze prosperujących:

energia, siła, moc, żywotność, zapał, charakter, werwa, porywczność, ruchliwość, żarliwość, polot, entuzjazm, gorliwość, żar, czujność, tupet, odporność, determinacja, wiara, pewność! Te słowa nie odnoszą się do cech intelektu, lecz cech duchowych. Oznaczają one raczej uczucia, niż myśli.

Są to cechy charakteru.

Jak można być pewnym, że wszystkie nasze przedsięwzięcia doznają niepowodzenia

Charakter określa stałe i dominujące usposobienie danej osoby, jej sposób działania i „odczuwania”. Krótko mówiąc, jej uczucia determinują jej myśli. To prawda, że myśli czasem zbaczają z tej drogi, lecz zawsze wracają do punktu wyjścia i zwracają się w kierunku narzuconym przez usposobienie. *Jeśli w usposobieniu danego człowieka leży pobbłazanie sobie samemu, zaspokajanie najmniejszych kaprysów i zachcianek, nigdy nie osiągnie on sukcesu.*

Dowiedzieliśmy się również, że niektóre uczucia mogą skutecznie prowadzić ludzi do sukcesu. Są to:

1. Chciwość lub żądza władzy
2. Strach przed porażką

3. Duma

4. Zamiłowanie do pracy

Co się tyczy trzech pierwszych, to lepiej, aby nie były one uczuciami dominującymi. Pielęgnowanie takich uczuć byłoby niebezpieczne. Tylko czwarte z nich jest godne polecenia jako środek MOTYWACYJNY. Jeśli posiada się go w sposób naturalny, tym lepiej. W ten sposób posiada go większość ludzi genialnych i bardzo utalentowanych. Jednak umiłowanie pracy dla niej samej jest przeciwne zwykłej ludzkiej naturze.

Można dużo zyskać mając zamiłowanie do pracy z jakiegokolwiek innej przyczyny. Ta przyczyna stanie się wtedy waszym dominującym uczuciem. Co może być tym niezwykłym uczuciem?

Chociaż istnieje wiele innych uczuć, które mogą prowadzić człowieka do sukcesu, jest jedno, które często jest tak skuteczne, że trzeba je tu wymienić. To:

5. Miłość do człowieka

Trzeba umieć docenić i kochać innych ludzi

Tu mogę zauważyć sceptycyzm na waszych twarzach. Co wspólnego może mieć miłość do ludzi z sukcesem? Odpowiem, że termin „miłość” posiada o wiele szerszy sens niż mu się na ogół przypisuje. Jeśli jesteś sceptycznie nastawiony w tym względzie, doczytaj jednak tę książkę do końca. Myślę, że stwierdzisz wtedy, że miłość do ludzi, w najszerszym tego słowa znaczeniu, PROWADZI do sukcesu, szczęścia i powodzenia.

Twierdzę tak, ponieważ doświadczyłem tego wiele razy - dobrze prosperujący kupiec lepiej służy ludziom, ponieważ bardziej ich lubi.

Przedstawiciel firmy, który odnosi sukcesy, tym bardziej lubi innych ludzi, znajdując się z nimi ciągle w kontakcie. Każdy wie, że prawie we wszystkich dziedzinach umiejętność łatwego „nawiązywania kontaktów z innymi” często jest ważnym elementem powodzenia danej osoby.

Człowiek nie potrafi „łatwo nawiązywać kontaktów”, jeśli nie lubi innych ludzi.

Ta skłonność do obcowania z innymi ludźmi, pragnienie zmieszania się z nimi, to nic innego, jak miłość do ludzi. Może ona występować nawet w słabym stopniu, lecz wystarczy do niej dorzucić chęć służenia ludziom, by uczynić z niej miłość na prawdziwie wysokim poziomie.

Najczęściej występującą formą miłości jest instynkt stadny -pragnienie bycia z innymi. Jest to fundamentalna potrzeba ludzkiej natury. Jeśli ten instynkt zostanie zdławiony, człowiek staje się zupełnym introwertykiem, pojawiają się kompleksy niższości i inne trudności psychiczne, które często stają się przyczynami chorób. Introwertyk rzadko dochodzi do sukcesu, chociaż czasami notuje sukcesy w niektórych dziedzinach.

Nie oskarżam jednak introwertyka o to, że nie kocha ludzi. Często zdarza się, że kocha ich w dobrej wierze i zdolny jest do heroicznych poświęceń na ich rzecz. Jego miłość jednak jest pełna zakazów, nie wyraża się w sposób spontaniczny i nie potrafi on zebrać owoców takiej miłości. Instynkty, w tym także instynkt stadny, wymagają od jednostki swobodnego rozwijania się, w przeciwnym przypadku zwracają się przeciwko jednostce.

Ów instynkt stadny jest tym samym zjawiskiem, które każe owcom czy bydłu, utrzymywać się w stadzie, a psom w sforze. Człowiek pod względem psychologicznym nie jest stworzony do życia w samotności.

Ósmy etap „kardynalnej tajemnicy” zdobycia szczęścia i bogactwa

Jak w prosty sposób otrzymywać od innych to, czego życzymy sobie

W poprzednim rozdziale nie skończyliśmy omawiać szóstego etapu tajemnicy zdobywania szczęścia i pieniędzy - miłości do ludzi. Nie zakończyliśmy z tego powodu, że jest dość trudno pielęgnować to uczucie w wystarczającym stopniu, nie dochodząc przedtem do prostego *pragnienia bycia z podobnymi sobie ludźmi*.

Tak więc w twoim interesie, muszę odłożyć na później bardziej zaawansowane aspekty tych rozważań, aż dowiemy się:

Jak przeciwdziałać niekorzystnemu nawykowi nadmiernej introspekcji

Nie można odnieść sukcesu, nie można zdobyć pieniędzy i szczęścia, jeśli przedtem nie będziemy umieli wpływać na ludzi i zdobywać ich szacunku.

Nawet w fabryce nie można uczynić postępu bez umiejętności kierowania ludźmi. Niezależnie od poziomu naszej wiedzy nie zdołamy wtedy „narzucić swojego zdania”, nie znajdziemy możliwości częstego i skutecznego wykorzystywania naszych talentów. Ten kto umie narzucić swoją wolę, łatwo uzyskuje to, czego sobie *życzy*, dotyczy to zarówno ulicznego sprzedawcy gazet jak i generalnego dyrektora banku.

Ktoś umiejący związać się z innymi może wprawdzie doznać porażki, lecz natychmiast pojawiają się przed nim nowe możliwości. To Pismo Święte każe nam kochać naszych bliźnich, ale nie możemy ich rzeczywiście kochać, jeśli nie będziemy z nimi dobrowolnie i nie nauczymy się ich poznawać do głębi.

Jest to jednak nie tylko kwestia wiary, chodzi tu również o skuteczność działania, równowagę psychiczną, dobrze określoną i kwitnącą osobowość. To nasza natura wymaga tej miłości, która może być wyrażona przez każdego z nas, poprzez stały i czynny kontakt, poprzez codzienne uczynki, zamiast samych tylko pragnień nie wychodzących poza myśli introwertyka.

Aby skutecznie działać w większości dziedzin, musimy starać się o częste kontakty z ludźmi, jeśli nie chcemy, aby nasza praca ucierpiała lub została zmarnowana.

Ludzie nie mają do was zaufania, jeśli nie czują, że należycie do tej samej wspólnoty

Podobni tobie ludzie nie będą mieli zaufania do tego co im oferujesz, jeśli nie będą

mieli wrażenia, że należysz do ich grona, że znasz ich życie codzienne i ich problemy, a nawet ich słabości i wady.

Taki brak zaufania leży u podstaw upadku licznych wybitnych intelektualistów. Ludzie nie uważają ich za należących do ich grona. Ustawicznie są oni podejrzewani o niedocenianie losu zwykłych śmiertelników. Ludzie są zawsze przekonani, że ten, kto łatwo „się kontaktuje” i docenia ich, wyświadczy im lepsze usługi, niż introwertyk. Ten ostatni natomiast, gdziekolwiek się znajdzie, będzie miał trudności ze znalezieniem uznania, niezależnie od jego zalet.

Tak więc w twojej pogoni za sukcesem nie możesz przyjąć roli introwertyka. Trzeba nauczyć się „mieszać” z innymi łatwo, w sposób naturalny, nie starając się koniecznie robić dobrego wrażenia, lecz będąc po prostu sobą i dając wyraz tej miłości, która jest w tobie.

Introwertycy unikają niektórych osób, bogatszych i bardziej wykształconych niż oni sami. Zadają sobie dużo trudu, by ukryć swoją niepewność, która i tak w końcu wychodzi na jaw.

Po kilku przykrych doświadczeniach introwertyk wraca najczęściej z ulgą do swych starych przyzwyczajzeń. Chętnie zakłada, że nic nie może zmienić tego stanu rzeczy. Tymczasem przejawia on tylko zbyt mało zainteresowania względem swoich bliźnich. Co możemy zrobić, aby nie postępować w ten sposób, aby być przyjmowanym przez społeczność, aby zostać zaakceptowanym i docenionym przez innych ludzi?

Należy niewątpliwie zacząć od zrobienia rzeczy, których nie lubisz

Tak, jeśli chcesz od innych otrzymać coś, czego od nich oczekujesz, trzeba wpieryw zrobić coś, czego się nie lubi. I można to zrobić tylko wtedy, gdy nakłania nas do tego głębokie uczucie. Uczucie gorące i trwałe.

Wiesz już, że nie można liczyć tylko na siłę woli, że trzeba do niej dołączyć jeszcze inny motyw, silny i stały, aby SKŁONIC się do zadań nieprzyjemnych.

A więc wybierzmy może coś z uczuć dominujących wymienionych w tej książce, czy może jeszcze coś innego. Lecz...

Musisz gdzieś znaleźć jakiś IMPULS

Po znalezieniu dominującego uczucia, jakie najlepiej ci odpowiada, WYKORZYSTAJ JE i realizuj następujący program:

- Najpierw idź gdziekolwiek, gdzie możesz porozmawiać z ludźmi podobnymi tobie i zdobyć wśród nich przyjaciół.
- Bierz udział we wszystkich możliwych imprezach.
- Jeśli można, przyłącz się do jakiegoś ugrupowania czy stowarzyszenia, które wydaje się właściwe dla ciebie. W większości z nich przedstawia się nowych członków. Zaraz po przyłączeniu się do takiego ugrupowania, poczujesz się jak ktoś obcy na jakiejś uroczystości. Musisz jednak znieść jakoś ten okres potrzebny do wyzbycia się piętna intruza. Nie będziesz bowiem mógł znaleźć czy wybrać sobie przyjaciół zanim nie nabierzesz jakichś towarzyskich zalet.

Nie zapominaj jednak nigdy, że w każdej grupie, działanie jest tak samo niezbędne, jak

sama twoja obecność. Możesz na przykład zainteresować innych opowiadając jakieś wesołe historyjki. A może nie znasz żadnej takiej historyjki? Nic nie szkodzi się nauczyć. Jeśli przeczytasz czy usłyszysz jakąś dobrą historię, która szczególnie ci się podoba, powtórz ją sobie wieczorem przed zaśnięciem, opowiedz ją sobie przed lustrem, naucz się jej, aż będziesz umiał opowiedzieć ją w sposób zabawny dla twego audytorium.

Podobnie rób z każdym ciekawym lub humorystycznym przypadkiem, jaki ci się przydarzy. Utalentowani gawędziarze zawsze powtarzają sobie swoje ulubione historyjki, gdy znajdują się sami - to właśnie jest sekret ich powodzenia w tej dziedzinie. To co oni robią bezwiednie możesz robić z pełną świadomością. Pierwsze próby mogą się zakończyć zupełnym niepowodzeniem. Niemniej jednak...

Praktyka powiększy twój talent.

Ludzie nie stają się atrakcyjni pod względem towarzyskim bez poświęcenia z ich strony pewnej ilości czasu i wysiłku. Poświęć więc nieco swojego czasu, aby zająć się jakąś działalnością sportową, -może to być bilard, kęgle, brydż, tenis, golf, wędkarstwo. Sport jest wiecznym tematem konwersacji. Poświęć też trochę czasu, by nauczyć się dobrze tańczyć.

Zainteresuj się też tematami, które szczególnie interesują twoją grupę, aby twoja konwersacja była interesująca dla tego towarzystwa. Jeśli rzeczywiście potrzeba ci przyjaciół, zrób ten wysiłek. Jeśli lubisz innych w stopniu wystarczającym, nie cofniesz się nawet przed znacznymi poświęceniami, by stać się dla nich sympatycznym towarzyszem.

Unikaj usprawiedliwiania się w rodzaju „nie mam czasu”

Być może powiesz: „przecież ja nie mam czasu, mam zbyt dużo do zrobienia”. Szkoda, bo pożytek, jaki mógłbyś z tego życia osiągnąć nie będzie wielki, jeżeli nie rozwiniesz swojej osobowości w taki sposób, by stać się atrakcyjnym dla innych. Większość introwertyków powinna poświęcić co najmniej jeden cały rok na edukację socjalną, a potem wprowadzić do praktyki to, czego się nauczyli. Bez tego zwykli ludzie będą ich traktowali podejrzliwie.

Pozwól tymczasem, że gorąco ci odradzę szukania kontaktów towarzyskich z innymi introwertykami lub z ludźmi, o których sądzisz, że należą do wyższych grup.

Unikaj kontaktu z ludźmi zbyt „introwertywnymi”

Ponieważ znajdziesz się w klasie ludzi stojących z boku, zawsze niezdolny do wejścia w stosunki z podobnymi sobie. Normalna konwersacja z nimi będzie nie do przyjęcia, nie będziesz mógł oddać im choćby tej jedynej przysługi, jakiej mogliby od ciebie oczekiwać zanim cię zaakceptują - by poczuli się z tobą swobodni, nieskrępowani i zadowoleni. Gdyby ci się powiodło, będą szczerze zainteresowani wszystkimi twoimi propozycjami. Tymczasem zanim nauczysz się kochać tę społeczność śmiertelników i „zmieszasz” się z nimi, zostaniesz przez nich odrzucony pod względem towarzyskim.

I jeszcze ostatnia rzecz: jeśli lubisz ludzi, musisz ich zaakceptować takimi jakimi są, z ich wadami i słabościami - *choć taka intencja nie może być przeszkodą, abyś miot nadzieję ich zmienić.*

Dziewiąty etap „kardynalnej tajemnicy” zdobycia szczęścia i bogactwa

Mistyczna tajemnica sukcesu

Po zrealizowaniu wolnego kursu pielęgnowania naszego instynktu stadnego, w którym nauczyliśmy się przyjmować ludzi takimi jakimi są, co będzie naszym następnym motywem?

Najważniejsze w miłości jest uszczęśliwianie istoty kochanej. Jest przecież rzeczą normalną, że w miarę jak nasza miłość wzrasta, rośnie również nasze pragnienie, aby ludzi uszczęśliwić, do tego stopnia, że pewne poświęcenia niezbędne dla osiągnięcia tego celu *odczuwamy jako radość*.

Racją naszego życia w sposób naturalny staje się służba tym, których kochamy. Dla tego celu poświęcamy najlepszą część nas samych. Jesteśmy dalecy od tego, by traktować to jako pańszczyznę, stanowi to naszą radość. Będziemy czuć się nieszczęśliwi, gdy NIE BĘDZIEMY SŁUŻYĆ ludziom w możliwie najlepszy sposób. Starając się ze wszystkich sił, aby ich uszczęśliwić zostaniemy SKIEROWANI na drogę do sukcesu.

Zwróć teraz uwagę, jaki jest następny krok. Te zdania zawierają mistyczny sekret powodzenia, którego wyjawienie obiecałem ci na początku:

Pielęgnuj miłość do ludzi podobnych sobie.

Pielęgnuj tę miłość w taki sposób, aby twoim najgorętszym życzeniem było ich uszczęśliwianie. Gdy to życzenie stanie się dla ciebie trwałą pasją służenia im, znajdziesz się na DOBREJ DRODZE prowadzącej do sukcesu: na drodze do szczęścia, pieniędzy i miłości bliźniego.

Krótko mówiąc, tylko ci, którzy z pasją poświęcają się coraz lepszej i szerszej służbie coraz to większej liczby ludzi, mogą liczyć na normalny sukces, a takie poświęcenie może być tylko wynikiem miłości do tych, którzy tej służby doświadczają.

To właśnie jest owo dominujące uczucie, którego poszukiwaliśmy, które nie przedstawia sobą żadnego zagrożenia dla naszej równowagi psychicznej. To uczucie, które jest zgodne ze wszystkimi prawami boskimi i ludzkimi, które może ograniczyć uczucia przeciwne, zmniejszające skuteczność działania. Jest to w końcu uczucie, które daje siłę pozwalającą na podtrzymywanie stałego wysiłku i starania.

Podobnie jak robiliśmy w poprzednich etapach, spójrzmy czy potwierdza je historia ludzi odnoszących sukcesy.

Typowy przypadek dwóch piosenkarzy

Obaj interpretowali z talentem modne piosenki, obaj byli obdarzeni pięknym głosem, dostosowanym do ich stylu wykonawczego, chociaż krytycy uważają ich głosy za okropne. Z ich talentami, raczej przeciętnymi, ani jeden ani drugi nie mogliby spodziewać się sukcesu.

Jeden z nich nigdy do niczego nie doszedł. Śpiewa w zasadzie tylko to, co mu odpowiada. Chciałby odnieść sukces, lecz nie lubi swego audytorium. Jego głównym celem jest pokazanie jakim jest wspaniałym piosenkarzem. Słuchacze zauważają tę jego postawę i przyjmują go raczej dość chłodno. Jego porażka jest zupełna i ostateczna.

Drugi piosenkarz lubi swoją publiczność. Jego największym pragnieniem jest jej uszczęśliwienie. Śpiewa piosenki lubiane przez jego słuchaczy, w stylu, który tym słuchaczom również odpowiada. Pragnąc bardziej zadowolić swą publiczność, nie zaprzestaje studiów. Natychmiast zwraca baczną uwagę, czy jego postawa podoba się czy nie. Cały czas, za pośrednictwem znanych sobie osób i swych słuchaczy, poszukuje stylu, który najbardziej się podoba. Bez przerwy przestaje też z innymi, podobnymi sobie ludźmi. Po pierwsze dlatego, że ich lubi, ale także z tego powodu, aby poznać ich muzyczne gusty. Przez całe lata stara się poznawać zamiłowania publiczności i nic nie jest w stanie zniechęcić go do tego.

Po latach prób i błędów tego wielkiego zamiłowania do publiczności, które nigdy go nie opuszczało, jego słuchacze zaczynają zauważać jego miłość do nich. Zrazu słuchają go z szacunkiem, potem z zapalem, wreszcie z zachwytem. Mówi się wtedy o nim - proszę, oto człowiek, jak wszyscy, zna nas dobrze i jest jednym z nas, wie, że go kochamy i on nas także kocha. Coś go w nas pociąga i dla nas też jest pociągający.

Jest w jego piosenkach jakiś żar uczuć, którego brak w piosenkach tego drugiego pieśniarza. Nasz piosenkarz staje się nagle sławny i odnosi wspaniały sukces. A przecież ten piosenkarz, który odniósł taki sukces, na początku nie posiadał niczego więcej niż ten drugi, doznający niepowodzenia, a nawet miał mniej od większości ludzi, którzy nigdy nie odniosą sukcesu. Miał jednak w sobie prawdziwą miłość, nigdy nie zawiódł swojej publiczności, miał więc owo dominujące uczucie, które w konsekwencji umożliwiło mu dokonywanie stałych poświęceń i doprowadziło go do sukcesu. Tak można streścić tajemnicę sukcesu większości piosenkarzy.

Ich miłość do słuchaczy często jest nieświadoma

W większości, piosenkarze odnoszący sukcesy mogą zawdzięczać swoje powodzenie raczej swojemu głosowi niż miłości, nawet jeśli ich głos nie zachwyca krytyków. Możemy wybaczyć im tę próżność, ponieważ nas kochają. Dla ludzi, którzy nie odczuwaliby przyjaźni do swoich bliskich albo byłiby dla nich tylko obojętni, nie byłoby możliwe podjęcie tych wszystkich wysiłków i pogodzenie się z poświęceniami koniecznymi w tej dziedzinie.

Podobne porównanie można by przeprowadzić dla dwóch aktorów, dwóch przedsiębiorców, dwóch właścicieli restauracji czy stacji benzynowych, dwóch kupców, producentów, komiwojażerów, urzędników, adwokatów, lekarzy i przedstawicieli innych zawodów, niemal we wszelkich dziedzinach działalności. Sukces przychodzi prawie zawsze do tych, którzy lubią swoją publiczność czy klientelę i dzięki temu poświęcają się, by z

większym powodzeniem świadczyć im usługi.

Nie należy uważać, że miłość do ludzi może być pielęgnowana tylko na drodze działalności społecznej. Może ona również wzrastać poprzez normalne kontakty w ramach twoich spraw i twojej pracy.

Kupiec spotyka się ze swoimi klientami w sklepie, szef ze swoimi pracownikami, przedstawiciel firmy z dawnymi lub przyszłymi klientami. Każdy z nich, poprzez ciągłe kontakty z klientami, uczy się ich lubić, cieszyć się z tego, że dzięki jego usługom są szczęśliwi, a jeśli uda mu się odnieść sukces, poświęca się osobiście, by znaleźć wszelkie możliwe środki umożliwiające ciągłe powiększanie liczby tych, których może w ten sposób uszczęśliwić.

Ktoś robi fortunę pisząc tylko zwykłe listy.

Są ludzie, którzy pielęgnują taką miłość do bliźnich za pomocą zwykłych listów. Jeden ze specjalistów od sprzedaży korespondencyjnej wyjaśnił mi kiedyś swoją metodę:

"W moich listach i broszurach nie piszę czegoś, co można by przeliczyć na pieniądze. Moi konkurenci mogą stosować przecież takie same argumenty. W moich listach można znaleźć coś, co przekonuje ich, że jestem zwykłym człowiekiem, ani lepszym, ani gorszym od moich klientów, posiadającym te same wady. Mam sympatię dla moich klientów i tych, do których piszę, ponieważ są oni tacy sami jak ja. W ciągu mojego życia przeczytałem tysiące listów od wszystkich tych ludzi, wysłałem tysiące odpowiedzi, widziałem jak oni z kolei odpowiadali na moje listy, aż mogłem poznać ich prawie tak dobrze jak siebie samego.

Z moich tekstów reklamowych ludzie mogą wywnioskować między wierszami, że dobrze ich znam, że żywię dla nich sympatię i że należę do tej samej kategorii ludzi.

Odwdzięczają mi się swoją sympatią, ufają mi, wolą załatwiać interesy ze mną. Jest to coś nieuchwytnego, pewien styl, charakter, osobowość. Treści reklamowe zawierają nie tylko argumenty odnoszące się do sprzedaży i to daje rezultaty. Zauważyłem, że w tekstach innych specjalistów od sprzedaży korespondencyjnej, znajdują się podobne pierwiastki".

Nie chodzi tutaj nigdy o wykazanie swojej wyższości. **Oni** są humanistami. W taki czy inny sposób korespondowali z tysiącami ludzi, ucząc się przez to ich rozumieć i odczuwając dla nich sympatię. I wszystko to da się odczytać między wierszami w rozsyłanych przez nich treściach.

Naucz się rozumieć ducha innych ludzi.

W większości dziedzin można by pokazać, że ludzie odnoszący sukces to ludzie rozumiejący ducha innych, odczuwający dla drugich sympatię i myślący tylko o tym, jak uszczęśliwiać ciągle większe rzesze podobnych sobie ludzi, poprzez świadczone przez siebie usługi. Naturalnie lubią też zarabiać pieniądze, lecz znakomita większość z nich „woli wyprawkę od skórki". Wszyscy oni, przechodząc na emeryturę, stają się nieszczęśliwi i zdezorientowani, ponieważ przestają już służyć innym.

Widziałem pewnego Irlandczyka, znakomitego kupca, który codziennie, przez godzinę, w

typowo irlandzki sposób wychwalał swoje towary przed pewną starszą panią wprawiając ją w świetny humor. Brak było jakiegokolwiek innego powodu dla tej sztuki, poza tym jednym, że lubił sprawiać przyjemność starszym paniom, jak zresztą w ogóle wszystkim. Przez to, że miał sympatię dla innych ludzi, starał się zawsze postępować najlepiej jak umiał.

Gdyby nie pociągały go kontakty z innymi ludźmi, nie mógłby nigdy rozwinąć swego talentu sprzedawcy. Niestety, jego miłość do ludzi nie wzmocniła się nigdy do takiego stopnia, by ze szczególną pasją pragnął służyć ludziom. Wystarczyła ona tylko na tyle, że stał się w miarę prosperującym kupcem, nie osiągając nigdy wielkiego sukcesu.

Miłość do ludzi musi rosnąć

To głęboka dążność do służenia coraz lepiej i w większym stopniu, zanim możemy liczyć na pełny sukces, jak to zostało określone w szóstej zasadzie. Miłość do ludzi powinna być na tyle duża, by służba ludziom była czymś naturalnym. Musi się ona też odbywać zgodnie z ideałem służenia, podobnie jak artysta pozostaje zgodny ze swym ideałem artystycznym, czyniąc zeń swoją pasję.

Wielkie sukcesy w znacznej większości są związane ze stałym wysiłkiem, możliwym tylko dla ludzi opanowanych przez silne i trwałe uczucie. Jeśli owi ludzie przyznają, że na ogół „wołą wyprawkę od skórki”, dają tym samym dowód miłości bliźniego i pragnienia służenia mu, dowód tym większej miłości, że jest ona nieświadoma.

Większość z nich służy liczniejszemu rzeszom ludzi i czyni więcej dobra niż zawodowi politycy. Chociaż przyznają, że są niedoskonali, nie zdając sobie z tego sprawy, postępują zgodnie z tą wspaniałą zasadą:

„Służyć dobrowolnie, tak jak gdyby służyło się Bogu, nie ludziom”

Są oni głównym czynnikiem w tej wymianie usługi za usługę, która sprawia, że cywilizowane życie staje się możliwe. Tok ich codziennych spraw powoduje, że głodni zostają nakarmieni, spragnieni są napojeni, nieznajomy zyskuje schronienie, nadzy zostają przyodziani, chory i strapiony doznaje pocieszenia, strudzony znajduje oparcie, wszystko to sprawia, że ludzie zostają uszczęśliwieni poprzez całą gamę różnych usług. Są oni największymi ze wszystkich artystami - artystami służby.

Dziesiąty etap „kardynalnej tajemnicy” zdobycia szczęścia i bogactwa

Czy Bóg może ci pomóc?

W poprzednich rozdziałach zajmowaliśmy się wszystkimi dominującymi uczuciami, najbardziej odpowiednimi, by nadać „impuls” konieczny do osiągnięcia sukcesu, *poza jednym*.

Jak z pewnością zauważyłeś, jedno z tych uczuć mają pewne wady, inne stwarzają niebezpieczeństwo, jeszcze inne nie dadzą się zastosować przez większość ludzi. Istnieje jednak jedno uczucie dominujące, pozbawione wad, niebezpieczeństw i dające się zastosować przez wszystkich, pod *warunkiem, że są to ludzie wierzący*.

To uczucie, to miłość do Boga. Jeśli jesteś niewierzący, najlepszym twoim atutem może być „miłość do ludzi podobnych tobie”. Jeśli jednak wierzysz, twoja „miłość do Boga” może być jeszcze bardziej skuteczna, o ile potrafisz ją włączyć w swoje życie codzienne.

Wiadomo, że wierność wielu ideałom, czy względem wielu osób, może powodować rozdarcie istoty ludzkiej, może w niej stwarzać konflikt emocjonalny, niszczący wszelką skuteczność działania. Podobnie jak wierność rozproszona może człowieka złamać, tak wierność ukierunkowana w sposób WYŁĄCZNY może mu bez wątpienia nadać siłę i moc boską. Taki był przypadek Joanny d'Arc, Lincolna, Garibaldiego, Florence Nightingale, Mojżesza, Pawła Apostoła.

Aby twoim wysiłkom nadać największą siłę

Wystarczy poświęcić się całkowicie wielkiej wierności, nie stawiając nigdy na swoją własną osobę, aby odnaleźć drogę do życia pełnego natchnienia i dążącego do pełnego sukcesu.

Takie zaparcie się siebie nadaje twoim wysiłkom największą siłę świata. Lenistwo staje się wtedy niemożliwe. Konflikty emocjonalne, które zmniejszałyby twoją skuteczność, znikają. Brak zdecydowania i wszelkie wahanie przepada natychmiast. Stajesz się teraz człowiekiem, który MA MISJĘ DO SPEŁNIENIA. Wszystkie uczucia gromadzą się, by wesprzeć to jedno wielkie uczucie. Wynika stąd znakomita harmonia, która składa się na siłę jednolitej osobowości. Wtedy twój marsz na drodze postępu jest tak potężny jak bieg rzeki.

Gdy lenistwo staje się wykluczone

Być ożywionym miłością do Boga to najczęściej najkrótsza droga do sukcesu. Inspiruje ona do wielkich wysiłków, leży u podstaw największych czynów i przynosi szczęście doskonałe. Nie musimy się już zmuszać do robienia tego co jest konieczne.

Możemy zwrócić uwagę na piękne krajobrazy rozciągające się wzdłuż naszej drogi, nie możemy jednak już z niej zawrócić. Jesteśmy wtedy nieodparcie zwróceny w kierunku, w

którym niesie nas prąd naszego życia, nieodzowny w Wielkim Zamiarze naszego Stwórcy, ponieważ my sami stajemy się ważnym elementem owego Zamiaru, istotnym składnikiem Siły Napędowej.

Jedenasty etap „kardynalnej tajemnicy” zdobycia szczęścia i bogactwa

Moje ostatnie zalecenia, aby szansa była odtąd zawsze u twego boku

I tak dochodzimy już niemal do końcowych stwierdzeń. Kardynalna tajemnica zdobycia szczęścia, bogactwa i sukcesu została ci już w większej części wyjawiona, może wydaje się jeszcze zaciemniona, ponieważ tego rodzaju temat może taki się wydawać po pierwszym przeczytaniu. Niewątpliwie jest on wyjaśniony niezbyt dobrze, bo nie jestem profesjonalnym pisarzem.

By sukces był pelen, przestań na przestrzeganiu w swoim życiu fundamentalnych zasad wymienionych w poprzednich rozdziałach, ustanów program oparty na tych zasadach i **NIE USTĘPUJ**.

Ułóż sobie ten program czarno na białym i codziennie czytaj swe postanowienia (o których mówimy w dalszym ciągu), by odświeżyć pamięć o nich i zyskać natchnienie do pracy. Przestrzeganie tego planu jest być może trudne, lecz bądź pewny - tak jest ze wszystkimi programami. Tak więc, im więcej światła udało mi się rzucić, by uczynić to zadanie łatwiejszym niż mógłbyś pomyśleć, tym trwalsza będzie twoja pasja służenia ludziom i dawania im najlepszej części twojej osoby.

Zawsze, naprawdę zawsze, oddawaj najlepszą część siebie

Moi czytelnicy na ogół będą mogli sami lepiej ustanowić swoje podstawy działania niż ja mógłbym to zrobić. Niektórzy jednak pozostaną sceptyczni lub nie przekonani, przez co nie zadadzą sobie trudu ustalenia swojego programu, chyba że ktoś ukierunkuje te zadania.

Być może nie zgodzisz się z moim planem, lecz dokonując pewnych jego poprawek, uczynisz, sądzę, to czego bym od ciebie chciał - sporządzisz swój własny plan, lepiej dostosowany do twoich talentów i okoliczności, jakie cię otaczają, a w każdym razie lepiej przystosowany do twojej psychiki i przez to mający większe szansę na to, że będzie on realizowany.

Tak więc zamieszczone tu dalsze postępowanie jest tylko sugestią podaną w celu zasugerowania pewnych refleksji. Weź papier i ołówek i w miarę czytania, dokonuj korekty każdego punktu w taki sposób, by przystosować go do twoich osobistych talentów.

Gdy skończysz, możesz spróbować zmienić kolejność poszczególnych punktów. W wyniku otrzymasz twój własny plan postępowania, według którego będziesz mógł z entuzjazmem zbudować dalszy ciąg swego postępowania o wiele lepiej niż przy pomocy mojego planu.

Pierwszy punkt twojego osobistego planu osiągnięcia sukcesu:

Jeśli nie służyłeś nigdy większej liczbie swych współobywateli, zacznij natychmiast.

Prawie wszyscy, którzy zarabiają niemało pieniędzy, czy to zatrudnieni na jakiejś posesji, czy ludzie interesu, czy pracujący w wolnym zawodzie albo w jakimkolwiek innym charakterze, świadczą usługi - fakt ten sam przez się pociąga za sobą konieczność spełnienia wymienionego tu pierwszego punktu. Usługa ma taką samą wartość, bez względu na to czy jest świadczona przez bezrobotnego, młodego człowieka po raz pierwszy stojącego przed nową sytuacją, młodzież uczęszczającą jeszcze do szkoły lub uczelni. W jaki sposób ci ludzie, którzy nie mają pracy mogą świadczyć usługi? Na różne sposoby:

- 1) Wybierając rodzaj działalności, w którym najlepiej chcieliby służyć (wystarczy zajrzeć do książki telefonicznej wielkiego miasta, by odkryć tam rodzaje działalności, o których być może jeszcze nigdy nie słyszałeś).
- 2) Przygotowując się do sprawnej służby w tak wybranej dziedzinie.
- 3) Nabierając znajomości ludzi - dzięki nawykom instynktu stadnego - by lepiej poznać, jak czynić ich szczęśliwymi.
- 4) Rozwijając w sobie sztukę uszczęśliwiania ludzi zawsze, gdy tylko nadarzy się okazja - poprzez konwersację, uprawianie sportu, w szkole, w domu studenckim lub w dowolnym innym miejscu (czynić ludzi szczęśliwymi to główny cel wszelkiej służby).
- 5) Służąc w sposób nieustanny, pełniąc funkcje w grupach lub po prostu w charakterze aktywnego członka klubu, kościoła, stowarzyszenia, jakiegokolwiek organizacji albo po prostu jako dobrego ucznia w szkole.
- 6) Przyłączając się do nowopowstałych stowarzyszeń, czy też zajmując się nowo przyjętymi osobami w waszej grupie, słowem wszędzie, gdzie można się nauczyć poznawać ludzi przeciętnych, kochać ich i im służyć. Być może tym samym ludziom będziesz mógł służyć w większym wymiarze w przyszłości, ponieważ będziesz ich lepiej rozumiał i kochał.
- 7) Zapoznając się z ludźmi, których będziesz obsługiwał w swojej przyszłej pracy, przyłączając się do nich, ponieważ im lepiej ich poznasz, tym lepiej będziesz mógł im służyć.
- 8) Pomagając jak najlepiej swoim sąsiadom.

Jak już dowiedzieliśmy się, ludzie nie zaakceptują usług, które możesz im w przyszłości oferować, jeśli nie będą mieli wrażenia, że ich znasz, rozumiesz i że jesteś jednym z nich. Tak więc wcześniejsze sugestie nie są podyktowane prostym altruizmem, lecz są koniecznością, jeśli chcesz, aby twoje usługi w przyszłości zostały z powodzeniem ZAAKCEPTOWANE.

Drugi punkt twojego osobistego planu osiągnięcia sukcesu:

a) Jeśli pracujesz na jakiejś posesji w przedsiębiorstwie, masz gospodarstwo, sklep, prowadzisz interesy, rozszerzaj swoje usługi i je udoskonalaj, wprowadzaj modyfikacje,

przyspieszaj i zwiększaj ich zakres w celu znalezienia liczniejszej rzeszy klientów lub ucz się i praktykuj nowe rodzaje usług, aby taki program rozwoju zrealizować w przyszłości.

b) Czekając na dalszy rozwój dokładaj znacznych starań, aby twoi współpracownicy, twoi klienci, twoi przełożeni i podwładni byli bardziej zadowoleni i usatysfakcjonowani możliwościami dodatkowych usług.

Ten drugi punkt jest szczególnie niejasny, ponieważ NIEWĄTPLIWIE istnieje ogromna liczba zajęć i usług, które są możliwe do zaoferowania. Wypisz sobie szczegółowo co zamierzasz zrobić w celu rozszerzenia swoich usług tak, aby było to zgodne z twoim trybem życia.

Trzeci punkt twojego osobistego planu osiągnięcia sukcesu:

Pielęgnuj jedno dominujące uczucie, silne, trwałe, możliwe do zaakceptowania, które będzie cię PROWADZIŁO naprzód, przez całe lata, bez względu na wkład pracy, poświęceń, bez względu na rozczarowania i zniechęcenia jakich mógłbyś zaznać na wybranej przez siebie drodze, *które nigdy cię nie opuści, aż do chwili zrealizowania zamierzonego celu.*

Bez takiej siły napędowej punkt pierwszy i drugi, a także wszystkie pozostałe, staną się podobne do postanowień noworocznych: podejmowanych z entuzjazmem, lecz szybko zaniechanych.

Tylko jakieś dominujące uczucie może ci zapewnić maksymalną skuteczność, pomóc w realizacji twojego osobistego programu, sprawić, że będziesz się zastanawiał w dzień i w nocy, aż twoje idee przyjmą właściwy kształt, a wysiłki znajdą uwieńczenie, którego żadna książka, ani nic innego na świecie nie będzie mogło im nadać.

Doświadczając takiego uczucia jako siły napędowej, ZNAJDZIESZ SWOJĄ WŁASNĄ DROGĘ DO SUKCESU, BOGACTWA I SZCZĘŚCIA. Nie zaznasz wtedy odpoczynku aż się spełnią te pragnienia, nie będziesz też potrzebował ani mojej, ani w ogóle niczyjej pomocy. Doświadczając takiego uczucia jako siły napędowej, sam będziesz wiedział, co należy robić i będziesz to robił. Doświadczając takiego uczucia jako siły napędowej, **staniesz się bogaty mimo woli**, chyba że zdarzy ci się jakaś choroba lub inny nieprzewidziany wypadek.

I choć na przykład pragnienie zemsty lub cały szereg innych uczuć, mogą czasem być siłą prowadzącą do bardziej lub mniej ograniczonego sukcesu, jedynymi motywami prowadzącymi do prawdziwego bogactwa, o których warto mówić, jest następujących sześć motywów, które przedstawiłem już w niniejszej książce.

1. Chciwość lub żądza władzy.
2. Strach przed porażką.
3. Duma.
4. Zamiłowanie do pracy.
5. Miłość do innych ludzi.
6. Miłość do Boga.

Pierwsze trzy nie są zalecane.

Nie wybieraj żadnego z trzech pierwszych motywów, zanim nie rozważysz poważnie ostrzeżeń, które sformułowałem w związku z nimi. Polecam czwarty. Piąty i szósty można

polecieć bez żadnych zastrzeżeń i nie przedstawiają one żadnego niebezpieczeństwa. Wykorzystaj którykolwiek z tych trzech ostatnich motywów i uczyn z niego TWÓJ motyw główny, prowadzący cię do sukcesu, pielęgnuj go przy tym starannie.

Czwarty punkt twojego osobistego planu osiągnięcia sukcesu:

Znaleźć środek umacniający twoją gorliwość (twój entuzjazm), gdy tylko ona słabnie.

Jedni mogą znaleźć tę zasadę w książkach traktujących o rozwoju osobistym, inni w dziełach czy kazaniach religijnych. Jeszcze inni znajdują ją w muzyce, w kontaktach z ludźmi, którym służą. Są tacy, którzy znajdują ją w artykułach i książkach dotyczących handlu, techniki, interesów. Wreszcie są też tacy, którzy zostaną zainspirowani przez swych kolegów lub ludzi zajmujących się zupełnie inną działalnością.

Biblioteki pełne są dzieł, które mogą być bardzo pożyteczne w twoich poszukiwaniach. Jednak TWÓJ motyw zależy od twojej psychiki i musisz znaleźć go sam.

Piąty punkt twojego osobistego planu osiągnięcia sukcesu:

Jeśli twoja gorliwość w dalszym ciągu słabnie, poważnie się zastanów, **czy postępujesz zgodnie ze swoim prawdziwym powołaniem**. Jeżeli nie, znajdź inną działalność, która pozwoli ci na uzyskanie większego entuzjazmu i zapału.

Jeśli taka zmiana jest konieczna, usprawiedliwia ona każde poświęcenie. Zanim jednak porzucisz te umiejętności, które już na tym polu nabyłeś, sprawdź koniecznie wszystkie punkty swojego programu.

Uważaj, bo trawa w ogrodzie sąsiada zawsze wydaje się bardziej zielona.

Tutaj trzeba zachować bardzo daleko idącą ostrożność, ponieważ dom sąsiada wydaje się zawsze bardziej komfortowy. Kiedy jednak dojdiesz do wniosku, że całkowicie nienawidzisz swoją pracę, prawie każda zmiana może być tylko zmianą na lepsze. Zamiłowanie do pracy jest podstawą pełnego sukcesu. Zastanów się wtedy nad swoimi rozrywkami i ulubionymi zajęciami, aby powziąć postanowienia co do rodzaju pracy, którą należałoby wybrać.

Szósty punkt twojego osobistego planu osiągnięcia sukcesu:

(do zastosowania w przypadku, gdy zajmujesz się interesami lub zamierzasz się nimi zająć)

Gdy już osiągniesz wreszcie jakąś wysoką pozycję, obojętnie czy we własnym przedsiębiorstwie, czy w jakimś innym, powinieneś umieć otaczać się ludźmi, którzy mogą cię czegoś nauczyć, ludźmi, którzy uczyli się gdzie indziej.

Jeśli działasz już w interesach lub w handlu, pozwalaj awansować tym, którzy w twojej organizacji wykazali zmysł nabywania talentów i wiedzy **ponad to**, czego od nich wymagano. W ten sposób DODATKOWE pomysły i umiejętności dołączą się do twoich.

Wykorzystanie czyjegoś doświadczenia jest najkrótszą drogą do sukcesu. Upewnij się

jednak, czy ta osoba zdobyła doświadczenie i sukcesy w tej samej działalności, którą zamierzasz jej powierzyć lub przynajmniej w działalności zbliżonej.

Znam wielu ludzi, którzy odnieśli pełne sukcesy bez wielkich zdolności. Niektórzy z nich mieli tylko niewielkie wykształcenie. Umieeli jednak dobierać i kierować ludźmi doświadczonymi i umożliwiać im realizację ich pracy. Potrafią tworzyć nowe idee i nowe zastosowania, aby przedsiębiorstwo mogło się rozwijać.

Podczas mojej pracy byłem często zdumiony brakiem wiedzy u ludzi interesu. Wybierają jakiegoś naukowca o ogólnym rozeznaniu, podczas gdy byłoby równie łatwo znaleźć specjalistę w tej dziedzinie, która jest w danym przypadku potrzebna. To tak, jakby wzywać lekarza rodzinnego, aby zaplombował ząb. Lekarz może się nauczyć plombować zęby, ale po co ponosić koszty takiej nauki?

Jeśli chcesz wykorzystać specjalistę, możesz RÓWNIEŻ potrzebować naukowca, jako twórcę nowych idei. Specjalista może wtedy je sprawdzić i wyeliminować te, które okazały się nie do zastosowania w tej szczególnej dziedzinie. Naukowiec często nie wie, że ta, czy owa z świetlanych idei została już sprawdzona i okazała się zła.

Niemniej jednak, może on zapożyczyć jakąś ideę z innego obszaru wiedzy, która nigdy jeszcze nie była stosowana w twojej dziedzinie. Warto wtedy spróbować jej zastosowania.

Osąd specjalisty jest konieczny, by oddzielić ziarno od plew.

Jeżeli idea jest nowa to jeszcze niekoniecznie musi być dobra. Ludzie często nie są skłonni przyjmować nowe idee, nawet gdy są znakomite.

Ta sama zasada okazuje się prawdziwa w stosunku do talentu adwokata, księgowego, artysty i to niezależnie od dziedziny życia zawodowego czy stanowiska. Wybieraj i pozwalaj awansować takim ludziom, od których możesz się czegoś NAUCZYĆ, naucz się też przyjmować od nich informacje. Nie wyobrażaj sobie, że sam wiesz wszystko, co jest potrzebne w twoim przedsiębiorstwie.

Ludzie, którzy nabyli całe swoje doświadczenie pod twoim kierownictwem i którzy nie wiedzą tego, co tobie jest znane, są czasem bezcenni. Możesz przecież potrzebować także tych, którzy nie wiedzą tyle co ty, lecz posiadają INNY zakres wiedzy. Nie dopuszczaj do ograniczania usług, które świadczysz. Nigdy nie będziesz wiedział tyle, nawet w zakresie swoich spraw, byś nie mógł się jeszcze czegoś nauczyć.

Nie chcę przez to powiedzieć, że powinieneś poszukiwać kadr poza swoim przedsiębiorstwem. Z pewnością w twojej fabryce, w biurze, powinieneś znaleźć ludzi, którzy mogą cię czegoś nauczyć, którzy w wyniku ciągłej obserwacji, w wyniku pracy do późnej nocy, wskutek bacznego przyglądania się konkurencji, przez lekturę specjalistycznych przeglądów handlowych, w rezultacie studiów nad innymi dziedzinami działalności, w wyniku dawniejszego doświadczenia, nabyli idee i wiadomości Z ZEWNĄTRZ, którymi można uzupełnić twoją wiedzę.

Wiedzą oni nie tylko to, czego nauczyli się od ciebie, lecz także INNE RZECZY, dzięki którym może wzrosnąć skuteczność waszych usług, zadowolenie klientów i pracowników lub

rozmiar waszego rynku. Tacy pracownicy to rzadkość w dzisiejszych czasach. Bez żadnych zastrzeżeń możesz przydzielić im kierownicze stanowiska, na które sami się zakwalifikowali. Gdy zachodzi taka potrzeba, STWÓRZ takie stanowiska. Taki sposób działania zachęci innych pracowników do podobnej aktywności.

Tymczasem jednak rozpocznij od PRZEPROWADZENIA EGZAMINU DLA SIEBIE SAMEGO. Czy dajesz swoim pracownikom OKAZJĘ, aby cię czegoś nauczyli? A gdy zapraszasz kogoś z zewnątrz PRZYJMUJESZ to, czego on może cię nauczyć? Jeśli nie, twoi konkurenci pokonają cię.

Przez to, że CHĘTNIE SIĘ UCZĄ i to od rozmaitych ludzi, często prostych i bezpretensjonalnych, nabierają rangi WIELKICH MISTRZÓW W ŚWIADCZENIU USŁUG.

Siódmy punkt twojego osobistego planu osiągnięcia sukcesu:

Na koniec, stosuj „auto-instrukcje”. Jak będziesz mógł stwierdzić, ich moc jest niemal cudowna (patrz dalsze strony).

Ósmy punkt twojego osobistego planu osiągnięcia sukcesu:

Wróć do punktu trzeciego i wracaj do niego w ciągu całej twojej kariery.

Mój sposób na szybkie wywołanie takich zmian w twoim życiu, jakich sobie życzysz.

Nie mógłbym skończyć tej książki nie podając mojego własnego sposobu na zapoczątkowanie szybkich zmian w twoim życiu, zgodnych z twoimi pragnieniami.

Czy jesteś skłonny zmienić nieco swoją osobowość, jeśli to mogłoby się przyczynić do znacznego udoskonalenia twojego życia? Jeśli odpowiesz „tak” na to pytanie, na następnych stronach znajdziesz prawdopodobnie najszybszy środek uzyskania tych udoskonaleń, których sobie życzysz.

Na początek trzeba sobie zdać sprawę, że wszelkie zmiany mają u swego źródła cele, którym mają służyć. Każdy ma swój cel. Nawet alkoholik ma swój cel: zdobyć następną butelkę. Nieszczęśliwa kobieta, pozostająca z mężczyzną, którego nie kocha, też posiada cel:

spotkać i pokochać kogoś innego, albo przynajmniej pozbyć się tego, którego nie cierpi.

Jakie są twoje cele?

Czasem nie wiemy dokładnie, jakie są nasze cele, choć wszyscy je mamy. A czy wiesz jaka to zadziwiająca różnica zachodzi pomiędzy tymi, którzy osiągają swój cel, a tymi którzy go nie osiągają? Różnica leży w „auto-instrukcjach”, w tym, że ludzie osiągający swój cel umieją się nimi posługiwać.

Przez całe nasze życie działamy pod wpływem pewnego zestawu instrukcji. Wszystko, co wybieramy, podlega owym instrukcjom. Prawie wszystko co się dzieje także im podlega, jak również to, co uważamy za swoje obowiązki.

„Auto-instrukcje” to jest to, co mówimy sami sobie, w ciągu całego dnia, w naszych ukrytych myślach.

Trzeba wiedzieć, że gdy nasze „auto-instrukcje” są negatywne, również i realizacja będzie negatywna. Oznacza to, że w dziedzinach podlegających negatywnym „auto-instrukcjom” jesteśmy skazani na porażkę, ponieważ nie możemy odnieść sukcesu, gdy jesteśmy negatywnie uwarunkowani. Inaczej mówiąc, będziemy robić to, na co sami się zaprogramowaliśmy.

I na odwrót, w tych dziedzinach, gdzie nasze „auto-instrukcje” są pozytywne, dokonujemy *rzeczy* pozytywnych, prawdopodobnie nawet rzeczy wielkich. Wygrywamy wtedy o wiele częściej niż przegrywamy. I to w sposób całkiem prosty - bo jesteśmy zaprogramowani na osiągnięcie celów i realizowanie tego co leży nam na sercu.

Zacznij od pozytywnego uwarunkowania się

Powiedz, czy chciałbyś zmienić swoje „auto-instrukcje” w tych dziedzinach, w których obecnie często przegrywasz? Czy chciałbyś poznać „auto-instrukcje”, które są dosłownie magicznymi formułami, które mogą spowodować w tobie zmiany jak gdyby z dnia na dzień?

Zacznij więc od powiedzenia sobie, że jesteś zdolny do uzyskania tego, czego pragniesz. Podstawowa koncepcja jest tak prosta, że nawet dobrze, iż technika umożliwiająca pomyślne jej zastosowanie jest nieco bardziej skomplikowana. Zaraz przystąpimy do omówienia tego tematu.

Jeżeli zastosujesz w sposób świadomy ten system, o którym zaraz powiemy, to znaczy jeśli będziesz go stosował dość często i z wystarczającym zaangażowaniem emocjonalnym, przestaniesz szukać sobie zmartwień i naprawdę otrzymasz to, czego życie ci dotąd prawdopodobnie odmawiało. Niezwykle jest to, że gdy już ten system wprowadzisz, możesz poświęcać mu mniej niż pięć minut dziennie.

Oto co należy zrobić, aby w następnych dniach, tygodniach i w twoim dalszym życiu twoje sprawy przybrały korzystny obrót

Opracuj zestaw „auto-instrukcji”, który będzie się odnosił do twoich osobistych celów. Ten zestaw instrukcji będzie się znacznie różnił od tych poleceń, które kierowałeś do siebie

do tej pory. Różnica pochodzi stąd, że nad tymi nowymi instrukcjami musisz się dobrze ; zastanowić. Następnie trzeba będzie je wszystkie dokładnie zanotować. I na koniec, co bardzo istotne, trzeba często ponownie je sprawdzać. Inaczej mówiąc, różnią się one od niekontrolowanych instrukcji, które stosujesz obecnie, możesz więc sprawić, iż okażą się one pozytywne ze względu na cele, jakie chcesz osiągnąć.

Auto-instrukcje, które działają cuda.

Wypisz swoje „auto-instrukcje” na karteczkach o wymiarach 5 x 8 cm, tak by na jednej karteczce znajdowała się jedna instrukcja. Na przykład na jednej karteczce napiszesz: „dzisiaj spotkam się z odpowiednimi ludźmi, w odpowiednich miejscach i we właściwej chwili, dzięki czemu wszyscy się wzbogacimy”. Czy inna auto-instrukcja: „ludzie mnie doceniają, to zadziwiające, ale niemal wszyscy, których spotykam doceniają mnie natychmiast. Ja oczywiście także niemal od razu doceniam spotykanych przez siebie ludzi”.

Czy jeszcze inna: „gdy udaję się na jakieś spotkanie, wyjeżdżam zawsze nieco wcześniej, aby mieć czas na psychiczne przygotowanie się do niego, zanim tam przybędę”.

Wreszcie jeszcze inna: „codziennie przybliżam się coraz bardziej do moich celów”. Im bardziej precyzyjne będą twoje nowe „auto-instrukcje”, tym lepiej pomogą one zmienić to co chciałbyś poddać zmianom. „Każdego ranka wstaję w dobrej formie” lub „Codziennie dokonuję rzeczy, które mnie wzbogacają” - oto precyzyjne i dynamiczne auto-instrukcje.

Aby ten system działał rzeczywiście skutecznie, trzeba spełnić kilka reguł. Zaraz je podam, podam też zestaw „auto-instrukcji”, spośród których będziesz mógł też wybierać instrukcje, które najlepiej będą się do ciebie stosowały. Przedtem jednak kilka zasad, które winny być spełnione, aby system auto-instrukcji stał się w pełni użyteczny:

1) Nie troszcz się z nadto o zgodność tych instrukcji z rzeczywistością. Nie zapominaj, że dotyczą one osoby, którą zamierzasz się stać, a nie tej osoby, którą jesteś obecnie.

2) Wyrażaj te auto-instrukcje w czasie teraźniejszym. Na przykład: „Jestem w znakomitej formie fizycznej i umysłowej”, a nie: „Będę w znakomitej formie fizycznej i umysłowej”. Zwykle bowiem jest tak, że gdy mówimy „Jutro”, na ogół nigdy to jutro nie nadchodzi.

3) Twoje auto-instrukcje powinny być wolne od wszelkiej sugestii poczucia winy czy nacisku. Na przykład, stosuj raczej instrukcję „Każdego ranka wstaję w dobrej formie” niż „Każdego ranka powinienem wstać w dobrej formie”. Twoja podświadomość nie lubi, abyś wydawał jej polecenia. Woli raczej, byś udzielał sugestii i o wiele korzystniej i szybciej na sugestie reaguje.

4) Swoje auto-instrukcje powinieneś połączyć z emocjami. Nadaj im na przykład sens, który pozwoli je unaocznić. Umieść w nich konkretne przedmioty, stół, dom, samochód, rozmaite szczegóły, które możesz sobie wyobrazić, gdy wypowiedzasz tę auto-instrukcję.

5) Skoncentruj się co najmniej na 10, lecz nie więcej niż na 20 auto-instrukcjach na raz. Jeśli z zadowoleniem stwierdzisz, że któraś z nich stała się częścią twojej nowej natury, którą chciałbyś przybrać ze względu na spodziewany sukces, usuń tę kartkę i w jej miejsce włóż następną.

6) Rozbudź w sobie zaufanie. Miej zaufanie do tego systemu, rozpoczynając od kilku łatwych auto-instrukcji, od kilku drobiazgów, które twego małżonka wprawiają we wściekłość. Na przykład - nie zakręcasz tubki z pastą do zębów po jej użyciu, a gdy pozbędziesz się tego nawyku, sam stwierdzisz, że system daje świetne rezultaty. Wśród tych karteczek z instrukcjami należy też mieć kilka całkiem łatwych, aby nie być przeciążonym i mieć ciągle wrażenie, że wszystko to jest dla ciebie możliwe do wykonania.

7) Połóż nacisk na zaufanie do tych nowych auto-instrukcji. Musisz postępować zgodnie z nimi, musisz być zdolny do ich przestrzegania, nawet jeśli początkowo masz jakieś wątpliwości. Zaufanie wkrótce się ugruntuje, ponieważ wyniki dadzą się odczuć w twoim codziennym życiu. Spowoduje to, że nabierzesz też większego zaufania do siebie, do twoich auto-instrukcji i możliwości przeprowadzenia zmian, które twoje życie uczynią lepszym.

8) Spokój i pogoda ducha, to jedne z kluczowych elementów wysokiej wydajności. Nie możesz być wzburzony, auto-instrukcje wypowiadaj głosem donośnym, z siłą i mocą, lecz pogodnie i w sposób wzbudzający zaufanie.

9) Zestaw auto-instrukcji zabieraj ze sobą wszędzie dokąd idziesz. Odczytuj go każdego ranka możliwie wcześniej, w każdej wolnej chwili w ciągu dnia oraz przed położeniem się spać.

Działa to w sposób cudowny, a skuteczność systemu będzie dla ciebie zadziwiająca. Działanie tego systemu polega na kierowaniu twoim umysłem, przy jednoczesnym zachowaniu trybu jego funkcjonowania. W celu osiągnięcia korzyści trzeba jednak abyś wykorzystywał ten system, odczytywał swoje nowe auto-instrukcje co najmniej trzy razy dziennie i miał dość czasu, by z należytą siłą emocjonalną przyswajać sobie ich treść i wcielać się w osobę, którą dzięki nim chcesz się stać.

Musisz sobie wyobrazić, jakbyś już tę auto-instrukcję sobie przyswoił, jakby stanowiła już ona część twojej osobowości. Po kilku dniach takie ćwiczenie nie zajmie więcej niż kilka sekund dla każdej instrukcji. Będziesz to robił w sposób prawie naturalny i wkrótce potem, dając słowo, pojawią się rezultaty - tak szybko, że aż będziesz zdziwiony. Już po upływie 21 dni rezultaty zauważysz w swoim codziennym życiu.

Poniżej przygotowałem zestaw nadzwyczaj skutecznych auto-instrukcji w taki sposób, by można było z nich wybrać te, które dla ciebie osobiście będą miały największą wartość. Proponuję więc wziąć niewielkie karteczki, jak to sugerowałem wcześniej, wybrać sobie dwanaście auto-instrukcji, które ci osobiście odpowiadają. Zapisz te instrukcje na karteczkach i noś je zawsze przy sobie, wykorzystuj je tak jak to opisałem. Gdy już niektóre z nich będą spełnione, zamień je na inne. Rezultaty będą wkrótce oszołamiające, powtarzam: oszołamiające! A więc do dzieła, do dzieła, do dzieła.

Auto-instrukcje, które czynią cuda

- „Wierzę w siebie”

- „Moje zdrowie poprawia się z dnia na dzień”

- „Wszystkie moje narządy funkcjonują znakomicie”

- „Cieszę się dobrym zdrowiem, bo jestem szczęśliwy, bo kocham życie, bo odkrywam ciągle nowe, fascynujące rzeczy, których mogę dokonać. Wiem, że najlepsze dopiero przede mną”.

- „Tak mój umysł jak i dato żywi się tylko najlepszą strawą”

- „Ćwiczę regularnie i w sposób zrównoważony”

- „Każdego wieczoru czytam pożyteczną lekturę, codziennie słucham czegoś pożytecznego, co mnie wzbogaca”

- „Unikam ludzi oraz przekazów, które mają negatywny wpływ na otoczenie. Gdy ktoś usiłuje skierować moje myśli w negatywnym kierunku, przestaję go słuchać”

- „Umiem tworzyć nowe, pozytywne idee”

- „Często spotykam interesujących ludzi, wygłaszających entuzjastyczne opinie”

- „Nigdy nie tracę czasu na przestawanie z ludźmi o negatywnym nastawieniu”

- „Mogę to zrobić”

- „Zbyt cenię swoją przyszłość i siebie samego, abym miał tracić swą energię na rzeczy bez znaczenia. Nie mam na to chęci”

- „Mam siłę przebicia, pełno pomysłów i zawsze wygrywam”

- „Zachowuję spokój w każdych okolicznościach”

- „Emocje nie mają nade mną władzy, to ja mam władzę nad nimi”

- „Stres nigdy się we mnie nie akumuluje”

- „Unikam ludzi oraz przekazów, które mają negatywny wpływ na otoczenie. Gdy ktoś usiłuje skierować moje myśli w negatywnym kierunku, przestaję go słuchać”

- „Umiem tworzyć nowe, pozytywne idee”

- „Często spotykam interesujących ludzi, wygłaszających entuzjastyczne opinie”

- „Nigdy nie tracę czasu na przestawanie z ludźmi o negatywnym nastawieniu”

- „Mogę to zrobić”

- „Zbyt cenię swoją przyszłość i siebie samego, abym miał tracić swą energię na rzeczy bez znaczenia. Nie mam na to chęci”

- „Mam siłę przebicia, pełno pomysłów i zawsze wygrywam”

- „Zachowuję spokój w każdych okolicznościach”

- „Szczepię się, bo jestem sprawny, jestem wytrwały w przewycięzaniu przeszkód i barier, które zatrzymują ludzi o mniejszej odporności”

- „Świadomie przygotowuję się do wszelkiego rodzaju poważnej działalności”

- „Najlepsze rozwiązania znajduję podczas snu. Przed snem wypisuję swoje problemy, a moja podświadomość dokonuje reszty. Zawsze mi się to udaje, ponieważ umiem się odprężyć”

- „Zasługuję na sukces w każdej dziedzinie mojego życia”

„Bardzo często wygrywam, bo starannie przygotowuję się do stawiania czoła moym wyzwaniom”

- „Zajmuję się sprawami dzisiejszymi, lecz nie tracę z oczu tego co niesie jutro. Jestem planistą. Widzę na odległość. Oceniam zawsze moje dokonania i nie tracę czasu”

- „Wydaję zawsze mniej, niż zarabiam. Gdy nadchodzi następny dzień jestem na niego zawsze przygotowany”

- „Rozumiem, że życie zależy od tego, jak wykorzystam mój czas”

- „Nie tracę czasu, starannie i inteligentnie go wykorzystuję”

- „Zawsze jestem gotów jak najlepiej wykorzystać swój czas”

- „Starannie odgradzam się od ludzi, którzy marnują swój czas”

- „Staram się przewidywać i uprzedzać przyszłe zdarzenia”

- „Mam dobre samopoczucie, bo zawsze czynię możliwie najlepszy użytek z mijającego czasu”

- „Planuję mój czas, by jak najlepiej udoskonalić jakość mego życia”

- „Posiadam dyscyplinę wewnętrzną. Nie pozwalam, aby telewizja rządziła moim życiem”

- „Od początku robię wszystko prawidłowo”

- „Jestem zorganizowany, ponieważ planuję moje postępowanie i postępuję zgodnie z tymi planami”

- „Jestem odpowiedzialny za to co zdarza się w moim życiu”

- „Ćwiczę regularnie i jestem w znakomitej formie”

- „Uwielbiam ćwiczenia fizyczne. Wielu ludzi uważa, że to nudne. Żal mi tych ludzi, bo nie wiedzą, co tracą”

- „Mam jasne cele dotyczące sportu i ćwiczeń fizycznych. Wykonuję ćwiczenia fizyczne, które dodają mi energii, wpływają dodatnio na moje zdrowie, pozwalają mi lepiej spać i przedłużają moje życie. Nie zamierzam szkodzić swojemu zdrowiu poprzez ćwiczenia, więc przyspieszam ich rytm, gdy czuję, że mogę to zrobić, cały czas wsłuchując się w sygnały swojego ciała”

- „Jem i piję zawsze z umiarkowaniem”

- „Staram się regularnie i rozsądnie zwiększać swoją energię fizyczną”

- „Dbam o swoje ciało”

- „Nie dopuszczam do siebie żadnych negatywnych myśli”

- „Moje cele są zawsze jasno określone”

- „Pracuję ciężko nie tylko w celu zarobienia pieniędzy, lecz także ze względu na zadanie, jakie jest do spełnienia”

- „Jestem uparty”

- „Mam świetną pamięć do nazwisk. Pamiętam nazwisko nowo poznanej osoby już od samego początku. Powtarzam je wiele razy podczas pierwszej rozmowy i sporządzam notatki, które czytam od czasu do czasu, aby pamiętać szczegóły dotyczące tej osoby”

- „Widzę zawsze dobre strony wszystkiego i sam staram się rozwijać swoje dobre strony”

- „Wiem, że w następnej kolejności po śnie, najważniejszy jest śmiech, a jedzenie jest tylko środkiem regeneracji”

- „Mam znakomite poczucie humoru, które umacnia się z dnia na dzień”

- „Zawsze mam czas, by rozkoszować się zapachem róż, zachwycać zachodem słońca i cieszyć się radosnymi stronami żyda”

- „Problem dla mnie nie jest problemem. Każdy problem traktuję jako dobrą okazję do wykorzystania mojego talentu i zmysłu przedsiębiorczości”

- „W każdym wyzwaniu zauważam korzystne okoliczności”

- „Działam bardzo szybko, gdy trzeba działać szybko, ale umiem również wykorzystać czas, gdy jest to lepszym rozwiązaniem”

- „Nigdy nie zaniecham działania, pomimo że jestem niespokojny czy napięty, jeśli wiem, że mogłoby to pogorszyć obrót spraw w przyszłości”

- „Uwielbiam działanie, uwielbiam aktywność, uwielbiam wypełniać swoje zadanie - wszystko to robię zawsze konsekwentnie, z radością i doprowadzam do sukcesu”

- „Mam szczęście, zawsze zdarzają mi się wspaniałe rzeczy”

- „*Moja natura jest właśnie taka, jakiej mógłbym sobie życzyć*”

- „*Utrzymuję się we wspaniałej formie*”

- „*Nic nie może mi się nie udać, bo jeśli nawet, to nauczę się czegoś nowego*”

- „*Szanuję i wysłuchuję opinii innych ludzi, ale mam zaufanie do moich własnych opinii i decyzje podejmuję sam*”

„*Jestem całkowicie przekonany, że osiągnę wszystkie swoje cele*”

- „*Gorąco pragnę osiągnąć swoje cele, bo są tak ekscytujące. Ciągle o nich myślę.*”

- „*Trzy razy dziennie wyobrażam sobie chwilę, gdy osiągnę wszystkie moje cele*”

- „*Panuję nad moimi myślami*”

- „*Nie dopuszczam do mego umysłu żadnych negatywnych idei*”

- „*Panuję nad moim umysłem, etatem i nad moim działaniem*”

- „*Posiadam autodyscyplinę. Gdy podejmuję zobowiązania względem siebie samego lub kogoś drugiego, dotrzymuję ich*”

- „*Dumny jestem z moich osiągnięć, z mojej woli robienia tego, co powinno być zrobione*”.