

SPIS TREŚCI

Wstęp	9
Co da ci ta książka	15
1. Uwierz, że możesz odnieść sukces, a tak się stanie	19
2. Wylecz się z wymówkozy – choroby niepowodzenia	36
3. Zbuduj swoją pewność siebie i pokonaj strach	61
4. Jak myśleć na wielką skalę	89
5. Jak myśleć i marzyć kreatywnie	115
6. Jesteś taki, jak o sobie myślisz	142
7. Zarządzaj swoim otoczeniem: Zawsze korzystaj z pierwszej klasy	163
8. Niech twoja postawa będzie twoim sprzymierzeńcem	184
9. Miej właściwe podejście do ludzi	211

10. Wpadnij w nałóg działania	231
11. Jak zamienić porażkę w zwycięstwo	254
12. Wyznaczaj sobie cele, aby się rozwijać	271
13. Jak myśleć jak lider	294

WSTĘP

Po co taka obszerna książka? Po co ta cała dyskusja o magii myślenia na wielką skalę? W tym roku zostaną wydane tysiące książek. Po co zatem jeszcze ta jedna więcej?

Pozwólcie, że pokrótce nakreślę tło.

Kilka lat temu byłem świadkiem wyjątkowo frapującego spotkania działu sprzedaży. Wiceprezes odpowiedzialny za marketing firmy był niezwykle podekscytowany. Chciał przekonać do czegoś swoich pracowników. Na spotkaniu z najlepszymi przedstawicielami firmy przedstawił zupełnie przeciętnie wyglądającego faceta, który w niedawno zakończonym roku zarobił trochę ponad 60 000 dolarów. Średnia zarobków pozostałych przedstawicieli wyniosła około 12 000.

Szef rzucił grupie wyzwanie. Oto, co powiedział: „Przyjrzyjcie się dobrze Harry’emu! A teraz powiedzcie, co takiego ma Harry, czego nie ma żaden z was? Harry zarabia pięć średnich pensji, ale czy Harry jest pięć razy bystrzejszy? Testy, które przeprowadziliśmy wśród personelu, wcale tego nie wykazały. Sprawdziłem. Wyniki Harry’ego są zbliżone do średniej w jego dziale.

A może Harry pracował pięć razy ciężiej niż wy, panowie? Według raportów – nie. Okazuje się nawet, że wziął więcej wolnego niż większość z was.

Czy Harry dostał lepszy teren? Znów muszę odpowiedzieć: nie. Średnie wyliczenia były mniej więcej takie same. Czy Harry jest lepiej wykształcony? A może wytrzymałszy? Znów – nie! Harry jest prawie tak przeciętny, jak przeciętny może być facet – z wyjątkiem jednej rzeczy.

Różnica między Harrym i wami polega na tym, że myślenie Harry’ego jest pięć razy większe”.

Następnie menedżer przystąpił do udowadniania, że sukces nie tyle zależy od wielkości czyjegoś mózgu, ile od wielkości czyjegoś myślenia.

Była to intrygująca idea, o której nie przestawałem myśleć. Im więcej obserwowałem, im więcej rozmawiałem z ludźmi, im głębiej drążyłem w poszukiwaniu tego, co tak naprawdę jest przyczyną sukcesu, tym jaśniejsza była odpowiedź. Historia za historią udowadniała, że ilość pieniędzy na rachunkach bankowych oraz ilość szczęścia czy ogólnej satysfakcji na rachunkach losu są uzależnione od skali myślenia.

Jeśli dzięki wielkiemu myśleniu można tyle osiągnąć, dlaczego wszyscy nie myślą w ten sposób? Wielokrotnie zadawano mi to pytanie. Sądzę, że odpowiedź jest następująca. Wszyscy, o wiele bardziej niż nam się wydaje, jesteśmy stwarzani poprzez myślenie wokół nas. A to myślenie zazwyczaj jest małe, a nie wielkie. Twoje otoczenie stara się zaciągnąć cię na Ulicę Drugiej Kategorii. Prawie codziennie wmawia ci, że „jest zbyt dużo wodzów, a za mało Indian”¹. Innymi słowy, że nie ma już dla ciebie możliwości dowodzenia, ponieważ jest nadmiar szefów, musisz się zatem zadowolić byciem kimś mniej znaczącym.

A jednak to „zbyt dużo wodzów” nie pokrywa się z prawdą. Liderzy we wszystkich zawodach mogą ci powiedzieć, tak jak powiedzieli mi, że „problem polega na tym, że jest za dużo Indian, a za mało wodzów”.

¹ Przysłowie angielskie – *przyj. tłum.*

To małosłkowne otoczenie mówi jeszcze inne rzeczy. Twierdzi na przykład: „Co ma być, to będzie” – że twoje przeznaczenie jest poza twoją kontrolą, a twój los jest już zdeterminowany. A więc zapomnij o marzeniach, zapomnij o pięknym domu, zapomnij o świetnej szkole dla twoich dzieci, zapomnij o lepszym życiu. Poddaj się. Połóż się i czekaj na śmierć.

Kto nie słyszał stwierdzenia, że „sukces nie jest wart swojej ceny”, jeśli musisz sprzedać duszę, poświęcić życie rodzinne, sumienie, wartości, aby osiągnąć szczyt. Prawda jest jednak taka, że sukces nie wymaga takich kosztów. A każdy krok do przodu procentuje.

Otoczenie wmawia nam również, że do miejsc na szczycie jest za duża konkurencja. Czy rzeczywiście tak jest? Pewien menedżer ds. rekrutacji powiedział mi, że otrzymuje od 50 do 250 razy więcej zgłoszeń do pracy opłacanej 10 000 dolarów rocznie niż na stanowiska, na których można zarobić 50 000 dolarów rocznie. Oznacza to, że na stanowiska pracy na Ulicy Drugiej Kategorii jest co najmniej 50 razy większa konkurencja niż do pracy w Alei Pierwszej Klasy. Aleja Pierwszej Klasy w USA to krótka, niezatłoczona uliczka. Są na niej niezmierzone wolne przestrzenie dla ludzi takich jak ty, którzy mają odwagę myśleć na wielką skalę.

Podstawowe zasady i pomysły stanowiące bazę dla tez zawartych w *Magii myślenia na wielką skalę* pochodzą z najlepszych źródeł – zostały stworzone przez umysły najwybitniejszych „wielkomyślicieli”, jacy kiedykolwiek żyli na ziemi. Takich jak prorok Dawid, który napisał: „Człowiek jest taki, jakie są jego myśli w głębi serca”; jak Emerson, który powiedział: „Wielcy ludzie to ci, którzy rozumieją, że myśli rządzą światem”; jak Milton, który w *Raju utraconym* napisał: „Umysł jest dla siebie siedzibą, może sam w sobie przemienić/ Piekło w Niebiosa, a Niebiosa w piekło”². Jak zadziwiająco spostrzegawczy Szekspir, który zauważył,

² J. Milton, *Raj utracony*, tłum. M. Słomczyński, Wydawnictwo Literackie, Kraków–Wrocław 1986, s. 15 – *przyp. tłum.*

że „Nie ma takiej rzeczy, złej czy dobrej, której nie można osiągnąć dzięki myśleniu”.

Ale gdzie można znaleźć tego dowód? Skąd wiemy, że ci wybitni myśliciele mieli rację? Potwierdzeniem są biografie tych z nas, którzy poprzez swój sukces, dokonania i szczęście udowodnili, że wielkie myślenie naprawdę działa cuda.

Proste zasady, które tu przedstawiamy, nie są abstrakcyjnymi teoriami bez związku z życiem. Nie opierają się na przypuszczeniach czy opiniach tylko jednego człowieka. Są to sprawdzone sposoby podejścia do sytuacji życiowych i stanowią uniwersalne w zastosowaniu kroki, które działają – i to działają w sposób cudowny.

Fakt, że czytasz tę stronę, dowodzi, że pragniesz sukcesu na wielką skalę. Chcesz urzeczywistnić swoje marzenia. Chcesz cieszyć się wysokim standardem życia. Chcesz, żeby twoje życie przynosiło ci dobre rzeczy, na które zasługujesz. A chęć osiągnięcia sukcesu jest wspaniałą cechą.

Masz jeszcze jedną godną podziwu zaletę. Fakt, iż trzymasz w ręku tę książkę, jest dowodem na to, że posiadasz zdolność wyszukiwania narzędzi, które pomogą ci dostać się tam, gdzie pragniesz. Przy tworzeniu czegokolwiek – samochodów, mostów, pocisków – potrzebujemy narzędzi. Wiele osób podejmujących próby zbudowania udanego życia zapomina, że istnieją narzędzia, które mogą im w tym pomóc. Ty o tym nie zapomniełeś. Posiadasz dwie podstawowe cechy niezbędne do uzyskania rzeczywistej korzyści z tej książki: pragnienie osiągnięcia większego sukcesu i zdolność wybrania narzędzia, które pomoże ci spełnić to pragnienie.

Myśl na wielką skalę, a będziesz żyć na wielką skalę. Ta wielkość będzie się przejawiać w wielkości osiągniętego szczęścia. W wielkości twoich dokonań. W wielkości dochodów. W wielkości przyjaciół. W wielkości szacunku.

Wystarczy tych obietnic.

Już teraz, właśnie w tej chwili, zacznij zastanawiać się, jak sprawić, by twoje myślenie działało dla ciebie cuda. Rozpocznij swoją wędrówkę, kierując się myślą wielkiego filozofa Disraeliego: „Życie jest zbyt krótkie, żeby być małym”.

CO DA CI TA KSIĄŻKA

W każdym rozdziale tej książki znajdziesz dziesiątki konkretnych praktycznych pomysłów, technik i reguł, które umożliwią ci wykorzystanie potężnej siły myślenia na wielką skalę, a tym samym uzyskanie sukcesu, szczęścia i satysfakcji, których tak bardzo pragniesz. Każda technika jest sugestywnie zilustrowana przykładami zaczerpniętymi z życia. Dowiesz się nie tylko, co robić, lecz również, co być może jest nawet ważniejsze, zrozumiesz dokładnie, jak wykorzystywać każdą zasadę w konkretnej sytuacji i do rozwiązania konkretnego problemu. Poniżej znajdziesz odpowiedź na pytanie, co da ci ta książka: pokaże ci, jak możesz...

Z siłą wiary rozpocząć drogę do sukcesu 19

Osiągnąć sukces dzięki wierze, że możesz go osiągnąć 21

Pokonać brak wiary i stwarzaną przez niego negatywną siłę 22

Osiągać wielkie rezultaty dzięki wielkiej wierze 24

Sprawić, aby twój umysł produkował pozytywne myśli 28

Rozwinąć w sobie siłę wiary 31

Zaplanować konkretny program budowania sukcesu 32

Zaszczepić się przeciwko wymówkozie, chorobie niepowodzenia

36

- Odkryć sekret tkwiący w twoim podejściu do zdrowia 38*
- Wykonać cztery konieczne kroki, aby pokonać wymówkozę zdrowia 42*
- Odkryć, dlaczego twoja siła myślenia jest ważniejsza od inteligencji 43*
- Używać swojego umysłu do myślenia, a nie jako magazynu na fakty 48*
- Opanować trzy łatwe sposoby leczenia wymówkoży inteligencji 50*
- Przewyciężyć swój problem związany z wiekiem – byciem „zbyt młodym” lub „za starym” 51*
- Pokonać wymówkozę szczęścia, aby przyciągnąć do siebie szczęście 57*
- Wykorzystać technikę działania, aby wyleczyć się ze strachu i zbudować pewność siebie 62*
- Zarządzać swoją pamięcią tak, aby zwiększyć swoje zasoby pewności siebie 67*
- Przewyciężyć swój strach przed innymi ludźmi 73*
- Wzmocnić swoją pewność siebie poprzez zaspokajanie swojego sumienia 76*
- Myśleć zdecydowanie dzięki zdecydowanemu działaniu 82*
- Nauczyć się pięciu skutecznych metod budowania pewności siebie i pokonywania strachu 87*
- Odkryć, że sukces jest mierzony skalą twojego myślenia 90*
- Zmierzyć swój prawdziwy rozmiar i odkryć swoje atuty 91*
- Myśleć na tak wielką skalę, jak wielki jesteś 93*
- Poszerzyć słownictwo „wielkomysliciela” dzięki czterem specjalnym krokom 95*
- Myśleć na wielką skalę, wyobrażając sobie, jak może wyglądać przyszłość 96*
- Dowartościowywać rzeczy, ludzi i samego siebie 103*
- Myśleć na wielką skalę o swojej pracy 104*
- Wznieść się ponad błabostki i skoncentrować się na sprawach wielkiej wagi 107*
- Sprawdzić, jak wielka jest skala twojego myślenia 111*
- Stosować kreatywne myślenie do odnajdywania nowych, lepszych sposobów działania 115*
- Rozwinąć kreatywną siłę, wierząc w wykonalność tego, co robisz 120*
- Zwalczyć zamrażające umysł tradycyjne myślenie 122*

- Robić więcej i lepiej dzięki wykorzystaniu swojej kreatywnej siły* 123
- Użyć trzech sposobów wzmacniania kreatywności dzięki otworzeniu uszu i umysłu* 134
- Poszerzyć swoje horyzonty i stymulować swój umysł* 135
- Pielęgnować i rozwijać swoje pomysły – owoce twojego umysłu* 138
- Wyglądać na ważnego i dzięki temu myśleć jak ktoś ważny* 143
- Stać się ważny dzięki myśleniu, że twoja praca jest ważna* 148
- Stworzyć swoją własną reklamę w celu „sprzedania siebie samej sobie”* 158
- Udoskonalić swoje myślenie – myśleć jak ważna osoba* 160
- Sprawić, aby twoje środowisko pracowało dla ciebie* 164
- Nie dopuścić, aby powstrzymywali cię małostkowi ludzie* 168
- Zająć się swoim środowiskiem pracy* 171
- Zażywać mnóstwo psychicznego słońca podczas odpoczynku* 174
- Usuwać zatrute myśli ze swojego środowiska* 178
- Korzystać z pierwszej klasy we wszystkim, co robisz* 181
- Rozwijać postawy, które pomogą ci zdobyć to, czego pragniesz* 186
- Aktywizować się; być entuzjastyczny* 186
- Wykorzystać moc prawdziwego entuzjazmu* 187
- Rozwinąć postawę „Jesteś ważny”* 195
- Zarabiać więcej pieniędzy, stosując podejście „Usługa przede wszystkim”* 204
- Zdobywać wsparcie innych ludzi dzięki właściwemu podejściu do nich* 211
- Dać się lubić poprzez stanie się „lejszym do wyniesienia”* 213
- Przejmować inicjatywę w zawieraniu znajomości* 216
- Opanować technikę dobrego myślenia o ludziach* 220
- Zdobywać przyjaciół dzięki wielko- duszności w rozmowie* 226
- Myśleć dobrze o ludziach, nawet kiedy przegrywasz albo spotyka cię niepowodzenie* 228
- Wpaść w nałóg działania – nie musisz czekać, aż warunki będą idealne* 231
- Zdecydować się zrobić coś ze swoimi pomysłami* 239

- Używać działania do wyleczenia się ze strachu i zyskania pewności siebie* 240
- Odkryć sekret działania umysłu* 243
- Korzystać z magii TERAZ* 246
- Wzmocnić się dzięki nawykowi zabierania głosu* 247
- Wykazywać inicjatywę – specjalny rodzaj działania* 250
- Odkryć, że porażka jest niczym więcej, jak tylko stanem umysłu* 255
- Uratować coś z każdego niepowodzenia* 256
- Wykorzystać siłę konstruktywnej samokrytyki* 262
- Osiągnąć pozytywne rezultaty dzięki wytrwałości i eksperymentowaniu* 264
- Pokonać zniechęcenie, znajdując dobrą stronę każdej sytuacji* 268
- Ustalić sobie wyraźne cele w życiu* 271
- Użyć tego planu do wytyczenia sobie celów na dziesięć lat* 274
- Unikać pięciu morderczych dla sukcesu broni* 278
- Pomnożyć swoją energię poprzez wyznaczanie sobie wyraźnych celów* 279
- Postawić sobie cele, które pomogą ci posuwać się naprzód i dłużej żyć* 280
- Osiągać swoje cele z trzydziestodniowym udoskonalaczem* 287
- Investować w siebie, aby zyskać w przyszłości* 289
- Opanować cztery zasady przywództwa* 295
- Rozwinąć swoją umiejętność stawiania się w sytuacji ludzi, na których chcesz mieć wpływ* 299
- Zaprząć „ludzkie podejście” do pracy dla siebie* 301
- Myśleć postępowo, wierzyć w postęp, dążyć do postępu* 307
- Sprawdzić, czy twoje podejście jest postępowe* 313
- Wydobyć swoją największą siłę myślenia* 314
- Użyć magii myślenia na wielką skalę w najważniejszych sytuacjach* 319

1

UWIERZ, ŻE MOŻESZ ODNIEŚĆ SUKCES, A TAK SIĘ STANIE

Sukces oznacza wiele wspaniałych, pozytywnych rzeczy. Sukces oznacza powodzenie w życiu osobistym: piękny dom, wakacje, podróże, nowe rzeczy, bezpieczeństwo finansowe, dobry start życiowy dla twoich dzieci. Sukces oznacza uwielbienie otaczające zwycięzców, przywództwo, podziw w firmie i w życiu społecznym. Sukces oznacza wolność: wolność od zmartwień, obaw, frustracji i niepowodzeń. Sukces oznacza szacunek dla samego siebie, nieustanne uzyskiwanie jeszcze większego szczęścia i satysfakcji z życia oraz możliwość robienia więcej dla tych, którzy od ciebie zależą.

Sukces oznacza wygrywanie.

Sukces – osiągnięcie go – to cel życia!

Każda istota ludzka pragnie sukcesu. Każdy chce, by życie przyniosło mu to, co najlepsze. Nikogo nie cieszy „czołganie się” i przeciętność. Nikt nie lubi czuć się człowiekiem drugiej kategorii i być zmuszonym do życia w ten sposób.

Kilka spośród najbardziej praktycznych mądrości związanych z budowaniem sukcesu opiera się na biblijnym cytacie, który mówi, że wiara przenosi góry.

Uwierz, naprawdę uwierz, że jesteś w stanie przenosić góry, a będziesz w stanie to zrobić. Niewielu ludzi wierzy, że może przenosić góry. I w rezultacie niewielu może.

Prawdopodobnie parę razy slyszales, jak ktoś mówi coś w rodzaju: „Nie ma sensu myśleć, że można przesunąć górę tylko dzięki mówieniu »Góro, przesun się«. To po prostu niemożliwe”.

Człowiekowi, który myśli w ten sposób, wiara miesza się z myśleniem życzeniowym. A przecież nie można przemysleć góry w inne miejsce. I nie można wmyśleć siebie do dyrektorskiego gabinetu. Ani do domu z pięcioma sypialniami i trzema łazienkami czy do grupy najlepiej zarabiających. Nie możesz wmyśleć się na pozycję lidera.

Ale jeśli posiadasz wiarę, możesz przenieść górę. Możesz osiągnąć sukces dzięki wierze, że jesteś w stanie tego dokonać.

W potędze wiary nie ma nic magicznego czy mistycznego.

Wiara działa w następujący sposób. Uwierz, że postawa „Jestem pewien, że mogę to zrobić” daje siłę, umiejętności i energię niezbędne do działania. Jeśli myślisz: „Mogę to zrobić”, zaraz odnajdziesz drogę do „Jak to zrobić”.

Codziennie młodzi ludzie podejmują pracę zawodową. Każdy z nich „chciałby” pewnego dnia cieszyć się sukcesem, który towarzyszy osiągnięciu wysokiej pozycji. Jednak większość spośród tych młodych ludzi po prostu nie ma w sobie wiary, że osiągnięcie najwyższych szczybli jest w ich zasięgu. I oni nie dochodzą na szczyt. Myśląc, że nie są w stanie piąć się w górę, nie odkrywają dróg, które prowadzą na szczyty. Ich zachowanie potwierdza, że są osobami „przeciętnymi”.

Jednak niewielka liczba spośród tych młodych ludzi naprawdę wierzy, że osiągnie sukces. Podchodzą oni do swojej pracy z założeniem „Zmierzam na szczyt”. I dzięki tej ogromnej wierze osiągają szczyt. Wierząc, że osiągną sukces – i że to nie jest nie-

możliwe – ludzie ci z uwagą obserwują zachowanie menedżerów wyższego szczebla. W ten sposób uczą się, jak ludzie sukcesu podchodzą do problemów i podejmują decyzje. Obserwują podejście ludzi, którzy osiągnęli sukces.

Osoba, która wierzy, że może coś zrobić, prędzej czy później będzie wiedziała, jak to zrobić.

Pewna znajoma mi młoda kobieta postanowiła dwa lata temu założyć agencję sprzedaży przyczep kempingowych. Wielu doradzało jej, że nie powinna (i twierdzili, że nie będzie w stanie) tego robić.

Na koncie miała niecałe 3000 dolarów oszczędności, a powiedziano jej, że minimalny kapitał początkowy powinien być wielokrotnie wyższy. „Zobacz, jaka tam panuje konkurencja – mówili doradcy. – A poza tym, jakie ty masz doświadczenie w sprzedaży przyczep kempingowych?”

Jednak ta młoda dama wierzyła w siebie i w swoją zdolność do osiągnięcia sukcesu. Oczywiście przyznała, że nie ma wystarczającego kapitału, branża jest bardzo konkurencyjna i brakuje jej doświadczenia.

„Ale – dodała – wszystkie prognozy, z jakimi się zetknęłam, wskazują, że rynek przyczep kempingowych będzie się rozwijał. Ponadto zbadalam konkurencję i wiem, że w tym mieście mogę zrobić lepszy interes na sprzedaży przyczep niż ktokolwiek inny. Mam świadomość, że będę popełniać błędy, ale mam zamiar szybko znaleźć się na szczycie”.

I tak się stało. Na początku miała pewne problemy ze zgromadzeniem kapitału. Absolutnie bezwarunkowa wiara pozwoliła jej zdobyć zaufanie dwóch inwestorów. Następnie, nadal uzbrojona w ogromną wiarę, dokonała „niemożliwego” – namówiła producenta przyczep, aby udostępnił jej kilka egzemplarzy oraz zgodził się na odroczenie płatności.

W zeszłym roku sprzedała przyczepy o wartości ponad miliona dolarów.

„W przyszłym roku – mówi – spodziewam się dalszego wzrostu i przekroczenia 2 milionów”.

Wiara, silna wiara, wyzwoliła jej umysł i pozwoliła wymyślić drogi, środki i sposoby.

Większość ludzi nie przykładła zbyt dużej wagi do wiary. Jednak niektórzy, mieszkańcy miasta Sukcesowo w USA, naprawdę ją doceniają! Zaledwie kilka tygodni temu mój przyjaciel, który jest urzędnikiem stanowego departamentu autostrad w jednym ze środkowo-zachodnich stanów, opowiedział mi o swoim doświadczeniu „przenoszenia gór”.

„W zeszłym miesiącu – zaczął – nasz departament rozesłał pisma do wielu firm inżynieryjnych, ponieważ otrzymaliśmy pozwolenie, by zatrudnić kilka firm do zaprojektowania ośmiu mostów w ramach naszego programu budowy autostrad. Wartość zbudowanych mostów ma wynieść 5 500 000 dolarów. Wybrane firmy otrzymają 4-procentową prowizję lub 200 000 dolarów na prace projektowe.

Rozmawiałem z dwudziestoma jeden firmami inżynieryjnymi. Cztery największe natychmiast zgodziły się złożyć ofertę. Pozostałe siedemnaście były to małe firmy, zatrudniające zaledwie od trzech do siedmiu inżynierów. Szesnaście spośród tej siedemnaście przestraszyła skala projektu. Rozważyli przedsięwzięcie, pokręcili głowami i ostatecznie powiedzieli: »To za dużo dla nas. Bardzo chcielibyśmy być w stanie to udźwignąć, ale nie ma sensu nawet próbować«.

Jednak jedna spośród tych małych firm, zatrudniająca zaledwie trzech inżynierów, przestudiowała plany i odpowiedziała: »Jesteśmy w stanie to zrobić. Złożymy ofertę«. Tak zrobili i dostali to zlecenie”.

Góry przenoszą tylko ci, którzy wierzą, że mogą to robić. Ci, którzy uważają, że nie dadzą rady, rzeczywiście nie są w stanie tego dokonać. Wiara wyzwala siłę niezbędną do działania.

A tak naprawdę, wiara we współczesnych czasach potrafi uczynić więcej niż przenosić góry. Jeden z najważniejszych elementów (a w rzeczywistości kluczowy element) badań kosmosu stanowi wiara, że przestrzeń kosmiczną można poskromić. Bez silnej, niezachwianej wiary, że człowiek może podróżować w kosmosie, naszym naukowcom nie starczyłoby odwagi, zainteresowania i entuzjazmu, by cokolwiek zaczynać. Wiara, że rak może zostać wyleczony, ostatecznie doprowadzi do stworzenia lekařstwa na tę chorobę. Obecnie odbywa się dyskusja na temat połączenia Anglii z Europą kontynentalną tunelem pod Kanałem La Manche. To, czy tunel kiedykolwiek zostanie zbudowany, zależy od tego, czy ludzie odpowiedzialni za projekt wierzą, że można go zbudować³.

Wiara w wielkie rezultaty jest siłą napędową, siłą, dzięki której powstały wszystkie wielkie książki, sztuki, odkrycia naukowe. Wiara w sukces jest podstawą sukcesu kaŹdej firmy, kořciola czy partii politycznej. Wiara w sukces stanowi jedną z podstawowych, absolutnie kluczowych cech człowieka sukcesu.

Wierz, naprawdę wierz, że możesz odnieść sukces, a tak się stanie.

Na przestrzeni lat rozmawiałem z wieloma ludźmi, którzy ponieśli porażkę w swoich przedsięwzięciach biznesowych czy różnego rodzaju karierach. Słyszałem wiele powodów i usprawiedliwień, tłumaczących te niepowodzenia. Rozmawiając z przegranymi, odkryłem coś bardzo znaczącego. Moi rozmówcy rzucałi zdawkowo uwagi typu: „Szczerze mówiąc, nie wierzyłem, że to może się udać”; „Miałem złe przeczucia, zanim jeszcze zacząłem” czy „Tak naprawdę to, że się nie udało, nie zaskoczyło mnie za bardzo”.

Postawa „OK, spróbuję, ale czarno to widzę” prowadzi do porażki.

³ Jak wiemy, wiara i w tym przypadku działała cuda – *przyp. tłum.*

Brak wiary jest siłą negatywną. Kiedy umysł nie wierzy lub wątpi, przyciąga „powody” wzmacniające niewiarę. Wątpiwości, brak wiary, podświadoma chęć porażki, brak prawdziwej woli odniesienia sukcesu są odpowiedzialne za większość porażek.

Jeśli będziesz myślał o wątpiwościach, przegrasz.

Jeśli będziesz myślał o zwycięstwie, wygrasz.

Niedawno młoda powieściopisarka rozmawiała ze mną o swoich pisarskich ambicjach. W rozmowie padło nazwisko jednego z najlepszych pisarzy w jej dziedzinie.

„Och – powiedziała – X jest wspaniałym pisarzem i oczywiście nie mogę nawet marzyć o podobnym sukcesie”.

Jej podejście bardzo mnie rozczarowało, ponieważ znam pisarza, o którym rozmawialiśmy. Nie jest najinteligentniejszy, najbardziej spostrzegawczy czy też „naj” w czymkolwiek innym poza jednym – jest najbardziej pewny siebie. Wierzy, że jest jednym z najlepszych, więc pracuje i tworzy najlepiej.

Dobrze jest szanować liderów. Ucz się od nich. Obserwuj ich. Analizuj ich zachowanie. Ale nie czcij ich. Uwierz, że możesz ich prześcignąć. Osiągnąć więcej niż oni. Osoby, które myślą „Chcę być prawie najlepszy”, nigdy nie będą najlepsze w swoich działaniach.

Spójrz na to w ten sposób: wiara jest termostatem, który reguluje to, czego dokonamy w życiu. Przyjrzyj się uważnie człowiekowi, który człapiąc, pogrąża się w przeciętności. Wierzy, że jest mało wart, więc niewiele otrzymuje. Wierzy, że nie potrafi dokonać wielkich rzeczy – i ich nie dokonuje. Wierzy, że jest nieważny, więc wszystko, co robi, jest naznaczone brakiem znaczenia. W miarę upływu czasu brak wiary w siebie zaczyna przejawiać się w tym, jak mówi, chodzi, działa. Jeśli nie przestawi swego termostatu do przodu, jego samoocena wciąż będzie maleć. A ponieważ inni postrzegają nas tak, jak my sami siebie widzimy, zaczyna maleć w opinii otoczenia.

A teraz spójrzmy na osobę, która posuwa się naprzód. Wierzy, że jest dużo warta – i dużo otrzymuje. Wierzy, że potrafi udźwignąć wielkie i trudne zadania – i tak się staje. Wszystko, co robi ten człowiek, jego zachowanie w kontaktach z innymi ludźmi, jego charakter, myśli, poglądy – wszystko to komunikuje nam: „Oto profesjonalista. On jest ważną osobą”.

Człowiek jest wytworem swoich własnych myśli. Uwierz na wielką skalę. Przetaw swój termostat do przodu. Rozpocznij swoją ofensywę ku sukcesowi z uczciwą, szczerą wiarą, że możesz odnieść sukces. Uwierz na wielką skalę i rozwijaj się na wielką skalę.

Kilka lat temu po wystąpieniu dla grupy biznesmenów w Detroit rozmawiałem z mężczyzną, który podszedł do mnie, przedstawił się i powiedział: „Bardzo podobało mi się pana wystąpienie. Czy mógłby pan poświęcić mi kilka minut? Bardzo chciałbym porozmawiać z panem o moim osobistym doświadczeniu”.

Kilka minut później siedzieliśmy wygodnie w kawiarni, czekając na zamówienie.

„Mam pewne osobiste doświadczenie – zaczął – które wiąże się dokładnie z tym, co mówił pan dzisiejszego popołudnia o tym, jak sprawić, by umysł zaczął działać na korzyść swojego właściciela zamiast przeciwko niemu. Nigdy z nikim nie rozmawiałem o tym, jak wyostałem się ze świata przeciętności, jednak chciałbym opowiedzieć to panu”.

„A ja chciałbym to usłyszeć” – odpowiedziałem.

„Zatem, zaledwie pięć lat temu wlokłem się przez życie jako kolejny facet pracujący w handlu narzędziami. Prowadziłem w miarę dostatnie życie na średnim poziomie. Jednak to było dalekie od ideału. Nasz dom był zdecydowanie za mały, nie mieliśmy też pieniędzy na wiele potrzebnych nam rzeczy. Moja żona, niech będzie jej chwała, nie uskarżała się zbyt, jednak na jej twarzy było wypisane, że jest bardziej pogodzona z przeznaczeniem niż szczęśliwa. Byłem coraz bardziej sfrustrowany. Kiedy

zdałem sobie sprawę, jak bardzo zawodzę moją wspaniałą żonę i dwójkę dzieci, poczułem w sobie ból”.

„Jednak teraz sprawy wyglądają zupełnie inaczej – kontynuował mój rozmówca. – Dzisiaj mamy piękny nowy dom na hektarowej działce i całoroczną chatę kilkaset mil na północ. Nie martwimy się już, czy będziemy mogli posłać dzieci do dobrego college’u, a moja żona nie musi już czuć się winna za każdym razem, kiedy wydaje pieniądze na nowe ubrania. W przyszłym roku latem całą rodziną lecimy na miesięczne wakacje do Europy. Zaczęliśmy naprawdę żyć”.

„Jak to się stało?” – spytałem.

„Stało się to dzięki temu – kontynuował – że, używając pana dzisiejszego wyrażenia, wykorzystałem siłę wiary. Pięć lat temu dowiedziałem się o możliwości pracy w firmie narzędziowej mieszczącej się tutaj, w Detroit. W tym czasie mieszkaliśmy w Cleveland. Zdecydowałem się spróbować w nadziei, że będę mógł zarabiać trochę więcej pieniędzy. Przyjechałem tu wcześniej, w niedzielę wieczorem, a rozmowę kwalifikacyjną miałem dopiero w poniedziałek.

Po kolacji usiadłem w swoim pokoju hotelowym i z jakiegoś powodu poczułem się zdegustowany samym sobą. »Dlaczego – zapytałem siebie – jestem takim średnio-klasowym nieudacznikiem? Dlaczego staram się dostać pracę, która jest tak niewielkim krokiem do przodu?« Do dzisiaj nie wiem, co skłoniło mnie wówczas do wzięcia kartki z hotelowej papeterii i wypisania nazwisk pięciu osób, które znałem przez wiele lat, a które prześcignęły mnie w osiągniętej władzy i pozycji zawodowej. Dwójkę stanowili byli sąsiedzi, którzy przeszli do lepszych działów. Dwóch kolejnych to osoby, dla których kiedyś pracowałem, a ostatnim był mój szwagier.

Następnie – i znowu nie wiem, co mnie do tego popchnęło – zadałem sobie pytanie, co ma tych pięciu moich znajomych,

czego mi brakuje – oprócz lepszej pracy. Porównałem się z nimi pod względem inteligencji i, szczerze mówiąc, nie zauważyłem, aby byli doskonali w tej sferze. Podobnie, nie mogłem z ręką na sercu stwierdzić, że przewyższają mnie pod względem wykształcenia, rzetelności czy też zalet osobistych.

Wreszcie doszedłem do innej cechy ludzi sukcesu, o której dużo się słyszy – inicjatywy. Tutaj ciężko mi było to przyznać, ale nie miałem wyjścia. W tej sferze moje dokonania pokazywały, że jestem daleko za moimi znajomymi, którzy odnieśli sukces.

Było już około trzeciej nad ranem, jednak mój umysł był zaskakująco jasny. Pierwszy raz dostrzegłem swoje słabe punkty. Uświadomiłem sobie, że zawsze trzymałem się z tyłu. Zawsze coś mnie hamowało. Zagłębiałem się w siebie coraz bardziej i bardziej i wreszcie znalazłem przyczynę tego, dlaczego brakowało mi inicjatywy – w głębi duszy nie wierzyłem, że jestem wiele wart.

Przesiedziałem tak resztę nocy, analizując, jak bardzo, od kąd sięgam pamięcią, brak wiary w siebie zdominował mnie, jak bardzo mój umysł pracował przeciwko mnie. Odkryłem, że wciąż tłumaczyłem sobie, dlaczego nie mogę awansować, zamiast szukać powodów, dla których mogę. Sprzedawałem siebie zbyt tanio. Zauważyłem, że ten element samodeprecjacji był widoczny we wszystkim, co robiłem. Dzięki temu dotarło do mnie, że nikt nie zacznie wierzyć we mnie, dopóki ja sam nie zacznę w siebie wierzyć.

Wtedy właśnie zdecydowałem, że mam dość czucia się jak człowiek drugiej kategorii. Postanowiłem, że od tej chwili nie będę już sprzedawał się tanio.

Następnego dnia ciągle miałem w sobie tę determinację. Podczas rozmowy o pracę poddałem moją nowo odkrytą pewność siebie pierwszej próbie. Przed pójściem na rozmowę miałem nadzieję, że wystarczy mi odwagi, aby zażądać 750, a może nawet 1000 dolarów więcej niż w obecnej pracy. Jednak teraz, kiedy

zdałem sobie sprawę, że jestem wartościowym człowiekiem, postanowiłem zażądać 3500 dolarów więcej. I dostałem je. Dobrze się sprzedałem, ponieważ po długiej nocy autoanalizy odnalazłem w sobie rzeczy, które uczyniły mnie bardziej „chodliwym”.

W przeciągu dwóch lat po otrzymaniu tej pracy zbudowałem sobie reputację człowieka, który potrafi zdobywać zlecenia. Wtedy właśnie weszliśmy w fazę recesji. To uczyniło mnie jeszcze bardziej wartościowym, ponieważ byłem jednym z najlepiej pozyskujących zlecenia pracowników w branży. Firma przeszła reorganizację, a ja otrzymałem pokaźną liczbę akcji oraz dużą podwyżkę”.

Uwierz w siebie, a dobrze rzeczy będą ci się przytrafiać.

*

Twój umysł jest „fabryką myśli”. To bardzo zajęta fabryka produkująca niezliczoną ilość myśli dziennie. Produkcja w twojej fabryce myśli odbywa się pod kontrolą dwóch brygadzystów, z których pierwszego nazwiemy Panem Zwycięskim, drugiego zaś – Panem Porażką. Pan Zwycięski odpowiada za produkcję pozytywnych myśli. Specjalizuje się w wytwarzaniu uzasadnień tego, że potrafisz, że masz wystarczające kompetencje, że dasz sobie radę.

Drugi brygadzysta, Pan Porażka, produkuje negatywne myśli, obniżające samoocenę. Jest twoim ekspertem w wynajdywaniu powodów, dlaczego nie umiesz, jesteś za słaby, nie nadajesz się. Jego specjalnością jest schemat myślowy „dlaczego ci się nie uda”.

Obaj panowie – i Zwycięski, i Porażka – są bardzo posłuszni. Stają na baczność natychmiast. Wszystko, co musisz zrobić, by wezwać każdego z brygadzystów, to wysłać małe mentalny sygnał. Jeśli sygnał jest pozytywny, z szeregu występuje Pan Zwycięski i zabiera się do pracy. Podobnie negatywny sygnał sprawia, że zaczyna działać Pan Porażka.

Aby uświadomić sobie, jak tych dwóch brygadzystów pracuje dla ciebie, wykonaj następujący test. Powiedz sobie: „Co za paskudny dzień”. Takie stwierdzenie da sygnał do działania Panu Porażce, który wyprodukuje kilka faktów dowodzących, że masz rację. Zasugeruje ci, że dzisiaj jest zbyt ciepło lub zbyt zimno, że w takim dniu interesy się nie udają, sprzedaż spada, ludzie będą nerwowi, zostaniesz skrytykowany, a twoja żona będzie w kapryśnym nastroju. Pan Porażka jest niesamowicie skuteczny. Już po kilku chwilach jesteś przekonany. To jest zły dzień. Zanim się obejrzyś, masz przerąbany dzień.

A teraz powiedz sobie: „Dzisiaj jest dobry dzień”, a Pan Zwycięski ruszy do akcji. Powie ci: „ To wspaniałe dzień. Powietrze jest orzeźwiający. Życie jest piękne. Dziś uda ci się wykonać kawał dobrej roboty”. A wtedy rzeczywiście to będzie dobry dzień.

W taki sam sposób, w jaki Pan Porażka pokaże ci, dlaczego nie możesz sprzedać czegoś Smithowi, Pan Zwycięski udowodni ci, że możesz tego dokonać. Pan Porażka będzie cię zapewniał, że poniesiesz porażkę, podczas gdy Pan Zwycięski pokaże ci, dlaczego odniesiesz sukces. Pan Porażka przygotuje świetne argumenty przeciwko Tomowi, podczas gdy Pan Zwycięski pokaże ci mnóstwo powodów, dla których lubisz Toma.

Im więcej pracy dajesz jednemu z tych dwóch brygadzystów, tym silniejszy się staje. Jeśli Pan Porażka pracuje częściej, zatrudnia nowy personel i zajmuje coraz więcej przestrzeni w twoim umyśle. W końcu zaś przejmie całkowitą kontrolę nad działem produkcji myśli i w efekcie wszystkie twoje myśli będą miały negatywny charakter.

Jedyną mądrą rzeczą, jaką możesz zrobić, jest zwolnienie Pana Porażki. Nie potrzebujesz go. Przecież nie chcesz, by wciąż mówił ci, czego nie potrafisz, do czego nie jesteś gotowy i tak dalej. Pan Porażka nie chce pomóc ci dotrzeć tam, dokąd pragniesz się dostać, więc po prostu wylej go z pracy.

W zamian za to w 100% wykorzystaj Pana Zwycięskiego. Kiedy jakaś myśl pojawia się w twoim umyśle, poproś Pana Zwycięskiego, aby nad nią popracował. On pokaże ci, jak możesz odnieść sukces.

Do jutra o tej samej porze w USA przyjdzie na świat kolejne 11 500 konsumentów. Populacja rośnie w rekordowym tempie. W najbliższych dziesięciu latach, według ostrożnych szacunków, w Stanach Zjednoczonych przybędzie 35 milionów mieszkańców. Odpowiada to łącznej populacji naszych pięciu największych metropolii: Nowego Jorku, Chicago, Los Angeles, Detroit i Filadelfii. Wyobraź to sobie!

Nowe gałęzie przemysłu, nowe przełomy naukowe, rosnące rynki – wszystko to oznacza nowe możliwości. To dobre wiadomości. Żyjemy w wymarzonych czasach!

Wszystkie te prognozy stawiają szereg wymagań dla ludzi na szczytach każdej sfery życia – ludzi, którzy posiadają najwyższą zdolność do wpływania na innych, kierowania ich pracą, służenia im swoimi zdolnościami lidorskimi. A ludzie, którzy znajdą się na przywódczych stanowiskach, są dorośli lub prawie dorośli już teraz. Jedną z tych osób jesteś ty.

Gwarancja boomu nie jest oczywiście gwarancją sukcesu osobistego. Stany Zjednoczone zawsze szybko się rozwijały. Jednak zaledwie krótki rzut oka wystarczy, by dostrzec, że miliony ludzi – tak naprawdę większość z nich – walczą, lecz nie odnoszą prawdziwego sukcesu. Większość wciąż haruje w przeciętności mimo rekordowych możliwości dwóch ostatnich dekad. Podobnie w nadchodzącym okresie boomu większość ludzi nadal będzie martwić się, obawiać, czołgać się przez życie w poczuciu bycia nieważnym, niedocenianym, niezdolnym do spełnienia swoich marzeń. W rezultacie praca przyniesie im niewielkie wynagrodzenie i niewielkie szczęście.

Ci, którzy przemieniają możliwości w wynagrodzenie (i pozwól mi powiedzieć, że szczerze wierzę, iż jesteś jednym z nich, jako że w innym wypadku liczyłbyś na szczęście i nie zawracałbyś sobie głowy tą książką), będą należeć do tych mądrych ludzi, którzy uczą się, jak myśleć, by osiągnąć sukces.

Wejź. Drzwi do sukcesu są otwarte szerzej niż kiedykolwiek wcześniej. Nastaw się na to, że zamierzasz dołączyć do tej grupy wybranych, którzy otrzymują od życia to, czego pragną.

Oto pierwszy krok do sukcesu. Podstawowy krok. Nie można go uniknąć. Krok Pierwszy: Uwierz w siebie, uwierz, że możesz odnieść sukces.

Jak rozwijać siłę wiary

Poniżej znajdziesz trzy wskazówki pomocne w zdobywaniu i umacnianiu siły swojej wiary:

1. Myśl jak zwycięzca, nie jak przegrany. W pracy, w domu zastąp myślenie przegranego myśleniem zwycięzcy. Kiedy zmagasz się z trudną sytuacją, myśl: „Wygram”, zamiast: „Prawdopodobnie przegram”. Kiedy z kimś rywalizujesz, myśl: „Jestem jednym z najlepszych”, a nie: „On mnie przewyższa o klasę”. Kiedy pojawia się jakaś możliwość, myśl: „Mogę to zrobić”, nigdy: „Nie potrafię”. Pozwól kluczowej myśli „Osiągnę sukces” zdominować twój proces myślowy. Myślenie nastawione na sukces ćwiczy twój umysł w tworzeniu planów, które prowadzą do sukcesu. Myślenie o porażce działa dokładnie odwrotnie. Myślenie skoncentrowane na porażce powoduje, że umysł tworzy inne myśli, które prowadzą do porażki.

2. Przypominaj sobie regularnie, że jesteś lepszy niż ci się wydaje. Ludzie sukcesu nie są supermenami. Sukces nie wymaga superinteligencji. W sukcesie nie ma też nic mistycznego. A ponadto sukces nie zależy od szczęścia. Ludzie sukcesu to po prostu całkiem zwyczajni goście, którzy rozwinęli wiarę w siebie i w to, co robią. Nigdy – naprawdę nigdy – nie sprzedawaj się tanio.
3. Wierz na wielką skalę. Rozmiar twojego sukcesu zależy od wielkości twojej wiary. Jeśli będziesz myśleć o małych celach, oczekuj małych osiągnięć. Myśl o wielkich celach, a osiągniesz wielki sukces. Pamiętaj również o tym, że wielkie idee i wielkie plany są często łatwiejsze – a z całą pewnością nie bardziej wymagające – niż małe idee i małe plany.

Ralph J. Cordiner, przewodniczący zarządu General Electric, na konferencji poświęconej przywództwu wygłosił następujące słowa: „Od każdego człowieka, który aspiruje do bycia liderem, oczekujemy – dla niego samego i dla jego firmy – determinacji do podjęcia własnego programu rozwoju osobistego. Nikt nie ma zamiaru żądać od kogoś, by ten się rozwijał. (...) To, czy wlecze się z tyłu, czy idzie do przodu w swojej specjalności, zależy od jego indywidualnych starań. Rozwój wymaga czasu, pracy i poświęceń. Nikt nie podejmie ich za ciebie”.

Rada pana Cordinera jest rozsądna i praktyczna. Wykorzystaj ją. Ludzie, którzy stali się najlepsi w zarządzaniu firmą, sprzedawcy, jako inżynierowie, działacze religijni, pisarze, aktorzy czy w jakimkolwiek innym działaniu, osiągnęli to dzięki systematycznemu i nieprzerwanemu realizowaniu planu rozwoju osobistego i postępu.

Każdy program szkoleniowy – a jednym z nich jest właśnie ta książka – powinien zawierać trzy elementy. Po pierwsze, musi

wskazywać, co należy robić. Po drugie, musi przekazywać metodę, jak tego dokonać. A po trzecie, musi się sprawdzić, czyli przynosić spodziewane rezultaty.

Pierwszy element – „co robić” – twojego osobistego szkolenia z sukcesu opiera się na postawach i technikach ludzi sukcesu. Jak zarządzają swoim własnym zachowaniem? Jak pokonują trudności? Jak zapracowują na szacunek innych? Co odróżnia ich od zwykłych ludzi? W jaki sposób myślą?

Element „Jak tego dokonać?” twojego planu rozwoju to zestaw konkretnych wskazówek. Znajdziesz je w każdym rozdziale tej książki. Te wskazówki są naprawdę pomocne. Zastosuj je, a się przekonasz.

A co z najważniejszą częścią szkolenia – rezultatami? Pełna zaangażowania, systematyczna realizacja przedstawionego tutaj programu doprowadzi cię do sukcesu na skalę, która obecnie może wydać ci się nieprawdopodobna. Rozbity na powyższe elementy, twój osobisty program szkoleniowy z zakresu sukcesu przyniesie ci serię nagród: większy szacunek ze strony twojej rodziny, podziw przyjaciół i współpracowników, poczucie bycia potrzebnym, bycia kimś, wysoki status społeczny, wyższe zarobki i wyższy standard życia.

Twoje szkolenie opiera się na samodzielnym zarządzaniu. Nikt nie będzie stał nad tobą i mówił ci, co i jak masz robić. Niniejsza książka będzie twoim przewodnikiem, jednak tylko ty możesz siebie zrozumieć. Tylko ty możesz wymagać od siebie zastosowania tego programu. Tylko ty możesz ocenić swoje postępy. Tylko ty możesz korygować swoje działania, jeśli przydarzą ci się drobne pomyłki. Krótko mówiąc, tylko ty możesz wyszkolić się do osiągania coraz większych i większych sukcesów.

Posiadasz już w pełni wyposażone laboratorium, w którym możesz pracować i uczyć się. Twoje laboratorium to całe twoje środowisko. Twoje laboratorium składa się z otaczających

cię ludzi. Laboratorium to dostarcza ci wszystkich możliwych przykładów ludzkich działań. I nie ma ograniczeń w tym, czego możesz się nauczyć, jeśli popatrzyś na siebie jak na naukowca pracującego w swoim laboratorium. Czegoś chcieć jeszcze – nie musisz już nic kupować, nie musisz opłacać czynszu, nie ma żadnych innych opłat. Możesz używać tego laboratorium, ile tylko zechcesz – za darmo!

Jako dyrektor twego laboratorium będziesz chciał robić to, co robi każdy naukowiec: obserwować i eksperymentować.

Czy nie dziwi cię, że większość ludzi tak słabo rozumie działania innych, mimo iż przez całe życie są otoczeni ludźmi? Większość ludzi nie ćwiczy się w obserwowaniu. Jednym z ważnych celów tej książki jest nauczyć cię obserwować oraz rozwijać pogłębione spojrzenie na ludzkie działania. Zechcesz zadać sobie pytania typu: „Dlaczego John odnosi tyle sukcesów, Tom zaś ledwie daje sobie radę?”; „Dlaczego niektórzy ludzie mają wielu przyjaciół, a inni zaledwie kilku?”; „Dlaczego niektórzy ludzie bez problemu akceptują to, co mówi im jakaś osoba, ignorują zaś inną, która mówi im dokładnie to samo?”.

Kiedy przejdziesz szkolenie, będziesz posiadaczem cennych informacji – wyłącznie dzięki bardzo prostemu procesowi obserwacji.

Poniżej znajdziesz dwie konkretne propozycje, które pomogą ci stać się doświadczonym obserwatorem. Wybierz ze swojego otoczenia osobę, która odnosi największe sukcesy, oraz najbardziej przegraną osobę, jaką znasz. Następnie, tak jak to pokazuje ta książka, obserwuj, jak dokładnie twój przyjaciel, będący człowiekiem sukcesu, przestrzega zasad osiągnięcia sukcesu. Zwróć również uwagę, jak analiza dwóch skrajnych przypadków pomaga ci dostrzec niezaprzeczalną mądrość prawd zawartych w tej książce.

Każdy twój kontakt z innymi ludźmi stwarza ci szansę zaobserwowania zasad osiągnięcia sukcesu w działaniu. Twoim zada-

niem jest uczynić udane działania twoją codziennością. Im więcej ćwiczymy, tym szybciej działanie w pożądanym sposobie stanie się naszą drugą naturą.

Większość z nas ma przyjaciół, którzy w ramach hobby hodują coś w ogródku. Wielokrotnie słyszeliśmy, jak mówią coś w rodzaju: „Patrzcie, jak rośliny rosną, jest niesamowite. Spójrz, jak reagują na nawóz i wodę. Zobacz, o ile większe są w porównaniu z ubiegłym tygodniem”.

Oczywiście, niesamowicie jest obserwować, co dzieje się, kiedy człowiek z wyczuciem współpracuje z naturą. Jednak nie jest to nawet w dziesiątej części tak fascynujące, jak obserwowanie samego siebie, reagującego na własny, z wyczuciem administrowany program zarządzania myślami. Świetnie jest czuć, jak robimy postępy – stajemy się bardziej pewni siebie, bardziej efektywni; dzień za dniem, miesiąc po miesiącu rozwijają się w nas ludzie sukcesu. Nic – absolutnie nic – w tym życiu nie da ci więcej satysfakcji niż świadomość, że jesteś na drodze do sukcesu. I nic nie stanowi większego wyzwania niż osiągnięcie go samodzielnie.