



## Spis treści

Analiza wstępna . . . . .	9
Opowiadanie . . . . .	17
1. Zjadając cukierka, działasz na własną niekorzyść . . . . .	19
2. Ludzie sukcesu dotrzymują obietnic . . . . .	25
3. Praktykowanie powstrzymywania się od cukierków . . . . .	33
4. Do czego są skłonni ludzie sukcesu . . . . .	41
5. Pomnażanie cukierków . . . . .	55
6. Nastawienie na niezjadanie cukierka . . . . .	67
7. Dojrzewanie . . . . .	75
8. Najśłodszy cukierek . . . . .	81
Analiza końcowa . . . . .	85
Podziękowania . . . . .	107
Od autora . . . . .	111





Nie zjadaj cukierka... od razu!

9

# ANALIZA WSTĘPNA





**U**rodzony w bardzo bogatej rodzinie, a jako nastolatek pogrążony w biedzie, dorastałem, więcej wiedząc o groźbie porażki niż o tajnikach sukcesu. Chociaż moi rodzice zdołali podźwignąć się po utracie praktycznie wszystkiego, co posiadali, nigdy nie odzyskali już sposobu myślenia charakterystycznego dla ludzi sukcesu. Przejąłem od nich więcej lęków niż poczucia wygranej. Z tych lęków zrodziło się moje pragnienie, by nie tylko samemu osiągnąć sukces finansowy, ale także zarabiać na życie ucząc tej sztuki innych ludzi. Zostałem doradcą motywacyjnym i zachęcałem tysiące menedżerów i zawodowych sportowców, by w dążeniu do wyznaczonych celów stosowali cenne zasady osiągania sukcesu. Nie zdawałem sobie jednak wówczas sprawy, że pomijałem pewien bardzo ważny element większej całości.

I wtedy przeczytałem o cukierkach. Na zawsze odmieniło to moje życie, podobnie jak teraz odmieni twoje.





Kiedy moja rodzina straciła wszystko, nic już nie było takie samo. Moi rodzice nie byli tacy sami i ja także na zawsze się zmieniłem. Sądzę, że ojciec już zawsze obawiał się, że znowu może wszystko utracić, stał się więc przesadnie ostrożny. Kiedy na nowo się wzbogacił, nadal jeździł starym chevroletem. Dopiero gdy skończył osiemdziesiąt jeden lat, kupił sobie cadillaca (w którym zresztą dwa lata później zmarł). Podświadomie nosiłem w sobie te same lęki, ale reagowałem dokładnie na odwrót, wydając wszystko, cokolwiek zarobiłem. Żyłem bardzo rozrzutnie. Trwoniłem pieniądze na podróże, kobiety, prezenty, najnowsze modele samochodów i drogą biżuterię, nie odkładając ani grosza i wydając więcej niż zarabiałem. Zjadałem wszystkie swoje cukierki od razu.

W tym momencie może zastanawiasz się, dlaczego mój ojciec nie próbował mnie powstrzymać. Dlaczego nie usiłował wpoić mi tych samych wartości dotyczących pieniędzy, które sam nauczył się wyznawać? Mój ojciec nigdy nie nauczył mnie tajników osiągania sukcesu, ponieważ nigdy ich sam nie zrozumiał. Był w stanie wprowadzić je w życie nie dzięki znajomości jakiejś recepty na sukces, ale ze strachu przed kolejną utratą wszystkiego. Gdy jesteś bogaty i nagle budzisz się rano bez grosza, otrzymujesz bardzo ważną życiową lekcję, ale niekoniecznie masz czas, by o niej rozmyślać, a cóż dopiero przekazywać ją innym. W ten oto sposób arkana osiągania bogactwa pozostały dla mnie tajemnicą - tajemnicą, którą później postanowiłem zgłębić. Chciałem zrozumieć i móc logicznie wyjaśnić:





- Dlaczego niektórym się udaje, a innym nie.
- Dlaczego niektórzy osiągają sukces, a inni ponoszą porażkę.
- Dlaczego 90 procent sześćdziesięcioletków nie osiąga dostatecznej zamożności i wciąż musi pracować, polegać na opiece społecznej albo modlić się, by syn lub córka przebrnęli przez studia medyczne lub prawnicze i byli w stanie pomóc rodzicom u schyłku ich życia.

Od ponad trzydziestu lat prowadzę treningi motywacyjne. Przemawiałem w ponad trzydziestu krajach dla najlepszych korporacji na świecie. Lista moich klientów jest imponująca. Pracowałem również w kręgach sportowych, motywując sportowców NBA<sup>1</sup> i olimpijczyków. Wtedy także nurtowało mnie to samo pytanie: Dlaczego niektórym sportowcom się udaje, a innym nie? Oczywiście było dla mnie, że nie chodzi jedynie o talent lub możliwości. Świat pełen jest utalentowanych sportowców, którym nigdy się nie powiodło, i mniej utalentowanych, którzy osiągnęli sukces.

Moje pragnienie poznania tajemnicy sukcesu pchało mnie do dalszych poszukiwań. W ten sposób natknąłem się na badania psychologiczne, przeprowadzone przez wybitnego amerykańskiego psychologa, dr. Waltera Mischela.

Nie będę zagłębiał się tutaj w szczegóły tych badań, ponieważ przeczytasz o nich w książce. Pozwól mi jednak powiedzieć jedno: *odkryłem tajemnicę* – od-

---

<sup>1</sup> NBA (National Basketball Association) – amerykańska zawodowa liga koszykówki. *Przyp. tłum.*



powiedz na pytanie, dlaczego niektórzy ludzie osiągają sukces, a inni ponoszą porażkę. Uznałem, że ta wiedza jest na tyle ważna, iż postanowiłem napisać o tym książkę z pomocą mojej wspaniałej współautorki, Ellen Singer.

Uwierzcie mi, tę zasadę powinni poznać wszyscy. To coś, co jednych czyni bogatymi, a innych biednymi. To sekret, którego powinno się uczyć wszystkie dzieci na świecie. Nauczyłem tego moją córkę. Teraz chcę was nauczyć, byście mogli przekazać tę wiedzę swoim dzieciom.

Książka ta przeznaczona jest dla pracodawców, pracobiorców i osób pracujących na własny rachunek. Przyda się sportowcom i wszystkim ludziom, którzy chcą się rozwijać. Skorzystają z niej nauczyciele, na których spoczywa tak ogromna odpowiedzialność edukacji młodego pokolenia. Książka ta jest również dla nastolatków, którzy pragną tak zmienić swoje postępowanie, by osiągnąć w życiu sukces.

Zanim jednak przejdziemy do opowieści o cukierkach, zadam pewne pytanie:

Były sobie trzy żaby spływające na liściu w dół rzeki. Jedna z nich postanowiła wskoczyć do wody. Ile żab pozostało na liściu?

Większość ludzi odpowie, że dwie. To zła odpowiedź. Na liściu nadal są trzy żaby. Dlaczego? Ponieważ postanowić a wykonać to dwie różne sprawy.

Ile już razy postanawiałeś schudnąć – po to tylko, by po trzech miesiącach stwierdzić, że waga nawet nie drgnęła? Ile razy decydowałeś się rzucić palenie, a już nazajutrz, lub jeszcze tego samego wieczora, sięgałeś



po papierosa? Ile razy obiecywałeś sobie, że w weekend posprzątasz na strychu, by w poniedziałek przyznać, że bałagan jest jeszcze gorszy niż przedtem?

Jeżeli wszystko to brzmi dla ciebie znajomo, mam nadzieję, że zdecydujesz się przeczytać tę książkę, zastosować w życiu to, czego się z niej nauczysz, i tym samym uczynisz milowy krok w stronę sukcesu.

Sir Francis Bacon powiedział, że „wiedza to potęga”. Miał rację, zapomniał jednak o jednym słowie, które czyni to zdanie prawdziwym w każdej sytuacji. „*Zastosowana* wiedza to potęga”. Jeżeli coś wiesz i nic nie robisz, to tak, jakbyś nie wiedział. Po prostu.

Ja poznałem tajemnicę. Przestałem zjadać wszystkie moje cukierki. Kiedy skończysz czytać tę książkę, ty także przestaniesz.

*Dr Joachim de Posada,*  
międzynarodowy mówca,  
autor *How to Survive Among Piranhas*  
(Jak przetrwać między piraniami),  
książki, która analizuje reguły  
osiągania sukcesu (zasady,  
które możesz z powodzeniem  
zastosować, gdy nauczysz się,  
jak powstrzymać się  
od zjedania cukierków)





Nie zjadaj cukierka... od razu!

17

# OPOWIADANIE





## 1

## Zjadając cukierka, działasz na własną niekorzyść

Jonathan Patient, zazwyczaj stonowany i niewzruszony niczym jego ulubione garnitury Brooks Brothers<sup>1</sup>, wychodząc z zebrania, które przebiegało w dość napiętej atmosferze, czuł się nieco wymięty. Kiedy zbliżał się do swojej limuzyny, zobaczył, że szofer wpycha sobie do ust ostatni kawałek obficie polanego keczupem hamburgera.

– Arthurze, znowu wyjadasz cukierki! – powiedział z wyrzutem.

– Cukierki? – Arthur był zdezorientowany zarówno surowym tonem swego pracodawcy, jak i słowami potentata branży wydawniczej (Jonathan Patient znany był ze swojego zagadkowego sposobu wystawiania się). – To był Big Mac, naprawdę. Nie pamiętam, kiedy ostatni raz w ogóle jadłem jakiegoś cukierka. Nawet

---

<sup>1</sup> Brooks Brothers – najstarsza męska firma odzieżowa w USA.  
*Przyp. tłum.*



w Wielkanoc nie zjadłem żadnego czekoladowego jajka. A batona to nie miałem od...

- Spokojnie, Arthurze. Wiem, że tak naprawdę nie jadłeś cukierka. Chodzi o to, że spędziłem cały ranek otoczony zjadaczami cukierków i poczułem się sfrustrowany, widząc, że robisz to samo.

- Czuję, że czas na jakąś opowieść, panie Patient. Czy chce pan, bym prowadził, jak pan będzie mówił?

- Tak, Arthurze. Esperanza przygotowuje dziś swoją słynną paellę - twoje ulubione danie, jeśli dobrze pamiętam. Poprosiłem, by podała do stołu za dwadzieścia minut - o pierwszej - co, jak się za chwilę przekonasz, wiąże się z moją historią.

- Jak się mają do tego wszystkiego cukierki, panie Patient?

- Cierpliwości, Arthurze. Wkrótce się dowiesz.

Arthur wetknął „New York Timesa” z prawie rozwiązaną krzyżówką za przeciwsłoneczny daszek po stronie pasażera i gładko włączył lincolna w śródmiejski ruch, a tymczasem Jonathan Patient usadowił się z tyłu na miękkiej, skórzanej kanapie i rozpoczął swoją opowieść:

\* \* \*

- Kiedy miałem cztery lata, brałem udział w badaniach, które potem miały okazać się sławnym eksperymentem. Tak się po prostu zdarzyło, że byłem we właściwym wieku i we właściwym miejscu. Mój ojciec studiował na Uniwersytecie Stanforda - pisał właśnie swoją

pracę magisterską – kiedy jeden z profesorów szukał przedszkolaków do udziału w eksperymencie, który miał dostarczyć materiału badawczego do studiów na temat skutków odroczonej gratyfikacji u dzieci.

Wyglądało to tak, że dzieciaki, takie jak ja, umieszczane były pojedynczo w pokoju. Przyszła jakaś kobieta i położyła przede mną cukierka. Następnie powiedziała, że musi wyjść na piętnaście minut. Powiedziała też, że jeżeli nie zjem tego cukierka w czasie jej nieobecności, to po powrocie da mi w nagrodę jeszcze jednego.

- Dwa za jednego. Stuprocentowy zwrot na inwestycji! To kusząca propozycja nawet dla czterolatka – rozważał głośno Arthur.

- Z pewnością. Ale w wieku czterech lat piętnaście minut to bardzo długo. A jeśli w pobliżu nie ma nikogo, kto mógłby powiedzieć „nie”, strasznie trudno jest powstrzymać się przed zjedzeniem – powiedział Jonathan.

- Zjadł pan więc tego cukierka?

- Nie, ale kilkakrotnie byłem bliski poddania się. Nawet raz go polizałem. Strasznie trudno było się powstrzymać. Próbowiałem śpiewać, tańczyć – robić cokolwiek, co mogłoby odwrócić moje myśli od cukierka – aż wreszcie, kiedy wydawało mi się, że siedzę tam już wieki, miła kobieta w końcu wróciła.

- I dała panu... drugiego cukierka?

- Oczywiście. To były dwa najsmaczniejsze cukierki, jakie kiedykolwiek jadłem.

- Ale o co chodziło w tym eksperymencie? Powiedzieli panu?

- Nie wtedy. Dowiedziałem się dopiero wiele lat później. Ci sami naukowcy zebrali wówczas możliwie jak najwięcej tych „cukierkowych” dzieciaków - zdaje się, że w pierwszych badaniach było nas około sześciuset - i poprosili naszych rodziców, by ocenili nas według listy umiejętności i cech.

- A co pana rodzice powiedzieli o panu?

- Nic. Nigdy nie otrzymali kwestionariusza. Miałem wtedy czternaście lat i kilka przeprowadzek za sobą. Ale badacze odnaleźli prawie sto „cukierkowych” rodzin, a rezultaty były wielce znaczące.

Okazało się, że dzieciaki, które nie zjadły cukierka - a nawet te, które potrafiły się przez dłuższy czas od tego powstrzymać - lepiej się uczyły, miały lepsze relacje z innymi i lepiej sobie radziły ze stresem niż dzieci, które zjadły swojego cukierka zaraz po tym, jak dorosły wyszedł z pokoju. Okazało się, że ci odporni na cukierki osiągnęli dużo większe sukcesy niż zjadacze cukierków.

- No, z pewnością w pana przypadku to prawda - powiedział Arthur - ale nie wszystko rozumiem. W jaki sposób powstrzymanie się od zjedzenia cukierka w wieku czterech lat sprawiło, że stał się pan wydawcą internetowym o miliardowych dochodach w wieku lat czterdziestu?

- Nie bezpośrednio, rzecz jasna. Jednakże zdolność do odroczenia gratyfikacji z własnej, nieprzymuszonej woli okazuje się być znaczącą zapowiedzią przyszłych osiągnięć.

- Ale dlaczego?

- Powróćmy do mojej uwagi, kiedy zobaczyłem cię jedzącego Big Maca. Czy to nie ty powiedziałeś mi dziś



rano, że Esperanza obiecała zostawić ci porządną porcję paelli na lunch?

- Co więcej, obiecała mi *najlepszą* porcję, dużo *langusta* - ale miałem panu tego nie mówić.

- A co robiłeś na pół godziny przed tym, jak Esperanza zaserwuje ci najlepszą paellę w mieście?

- Jadłem Big Maca - jadłem cukierka! Rozumiem. Nie potrafiłem poczekać i w ten sposób zaspokoilem swój apetyt czymś, co mogę mieć w każdej chwili.

- Właśnie tak. Zamiast poczekać na coś, czego naprawdę pragnąłeś, zdecydowałeś się na natychmiastową gratyfikację.

- Coś takiego! Ma pan rację, panie Patient. Ale nadal nie rozumiem szerszego kontekstu. Czy zjedanie lub niezjedanie cukierków ma cokolwiek wspólnego z tym, że siedzi pan na tylnym siedzeniu i odpoczywa, podczas gdy ja tu prowadzę?

- Tak, Arthurze. Ma bardzo wiele wspólnego. Wyjaśnię ci więcej na ten temat jutro, kiedy zabierzesz mnie o dziewiątej rano do biura. Teraz jesteśmy już w domu i mam zamiar zjeść wyborny lunch. Jakie są twoje plany, Arthurze?

- Będę unikał Esperanzy, dopóki nie zgłodnieję.

\* \* \*

Byli już pod rezydencją Jonathana Patienta. Arthur otworzył drzwi samochodu, a potem drzwi wejściowe do budynku przed mężczyzną, od którego od pięciu lat otrzymywał czeki z wypłatą oraz, jeśli tylko chciał





słuchać, cenne nauki. Nie wiedział jeszcze, dlaczego, ale miał niejasne przeczucie, że wykład o cukierkach okaże się najważniejszy ze wszystkich. Nie zastanawiając się długo, opuścił posiadłość, pojechał do najbliższego sklepu spożywczego i kupił torebkę cukierków.

