

Wygrywa tylko ten, kto ma jasno określony cel
i nieodpartę pragnienie, aby go osiągnąć!

NAPOLEON HILL

MINDSET ZWYCIĘZCY

**SPRAWDZONE STRATEGIE
★ NA DRODZE DO ★
SUKCESU**

BRIAN TRACY

AUTOR BESTSELLERA **NAWYKI WARTÉ MILIONY**

onepress

Tytuł oryginału: The Warrior Mindset for Success: Essential Strategies
for Achieving Your Goals

Tłumaczenie: Ksawery Sosnowski

ISBN: 978-83-289-3513-6

Original edition copyright 2025 by Brian Tracy.
All rights reserved.

Polish edition copyright 2026 by Helion S.A.
All rights reserved.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form
or by any means, electronic or mechanical, including photocopying,
recording or by any information storage retrieval system, without
permission from the Publisher.

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

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

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

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

onepress.pl/user/opinie/minzwy

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzje.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: onepress.pl (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

Wprowadzenie	7
1. Jasne zadanie	21
2. Ofensywa	29
3. Prostota	47
4. Potęga koncentracji	68
5. Jedność dowodzenia	87
6. Zbieranie informacji	106

1

JASNE ZADANIE

Pierwszą zasadą jest zasada **zadania** (ang. *objective*). W terminologii wojskowej zasada zadania pełni nadrzędną funkcję. Niejasność w kwestii zadań to główna przyczyna porażek, frustracji i niedostatecznych osiągnięć w każdej dziedzinie, włączając w to wojnę, biznes i cele osobiste. Natomiast jasność w odniesieniu do zadań jest najważniejszym czynnikiem sukcesu. Kiedy szef sztabu amerykańskiej armii George C. Marshall wysłał Dwighta D. Eisenhowera do Europy, aby koordynował siły alianckie w czasie II wojny światowej, jego zadanie było jasne: udać się do Londynu, wspomóc Europę i pokonać Niemców. Kiedy generał Norman Schwarzkopf został wysłany do Zatoki Perskiej w 1990 roku, jego zadanie również było oczywiste: wyprzeć armię iracką z Kuwejtu.

W biznesie umiejętność wyznaczania jasnych celów i zadań w każdej płaszczyźnie i dla każdej osoby w każdym dziale jest

pierwszym warunkiem sukcesu i rentowności. Natomiast niepewność co do celów i zadań jest główną przyczyną marnowania czasu i pieniędzy, obniżenia morale, niezadowolenia i braku kierunku, które nękać tak wiele współczesnych firm.

Dla Ciebie zasada zadania oznacza wyznaczanie jasnych, konkretnych celów dla każdego aspektu Twojego życia. Twoja umiejętność wyznaczania celów i tworzenia planów ich realizacji to główna dźwignia sukcesu. Z jasnymi celami możesz osiągnąć prawie wszystko, natomiast bez nich musisz zawsze pracować dla kogoś, kto ma swoje własne cele.

Potrzebujesz celów w życiu osobistym. Potrzebujesz celów w życiu rodzinnym. Potrzebujesz celów w biznesie i karierze. Potrzebujesz celów rozwoju osobistego i rozwoju zawodowego. Potrzebujesz celów duchowych i celów wewnętrznego rozwoju, a także potrzebujesz celów społecznych, które dotyczą wkładu, jaki chcesz wnieść do swojej społeczności.

Zdecyduj dzisiaj, że nadchodzący rok będzie najlepszy w Twoim życiu. Postanów dzisiaj, że przeszłość, jaka by ona nie była, pozostawiasz za sobą i koncentrujesz się na teraźniejszości. Rozpocznij proces wyznaczania celów, wyobrażając sobie, że nie masz żadnych ograniczeń co do tego, kim możesz być, co możesz mieć i co możesz robić.

Wyobraź sobie, że masz cały czas i wszystkie pieniądze, wszystkich ludzi i kontakty, całą wiedzę i umiejętności oraz wszystkie zasoby, których potrzebujesz, aby osiągnąć wszystko, czego chcesz. Wyobraź sobie, że właśnie wygrałeś milion i masz go w banku. Wyobraź sobie, że masz gwarancję sukcesu w każdym celu, który sobie wyznaczyłeś. Zawsze rozpoczynaj proces wyznaczania celów tak, jakbyś nie miał żadnych ograniczeń i zaczynał z czystą kartką, aby zaprojektować dla siebie wspaniałe.

Etapy skutecznego wyznaczania celów

1. Zdecyduj dokładnie, czego chcesz.
2. Zapisz swoje cele według ich ważności.
3. Wyznacz termin.
4. Sporządź listę wszystkiego, co musisz zrobić, aby osiągnąć cel.
5. Uporządkuj swoje cele według czasu i priorytetu.
6. Wprowadź swój plan w życie.
7. Rób każdego dnia coś, co przybliży Cię do Twojego najważniejszego celu.

Proces wyznaczania celów

Możesz skorzystać z bardzo prostego procesu wyznaczania celów. Istnieją znacznie bardziej szczegółowe, niezwykle pomocne ćwiczenia w wyznaczaniu celów, ale zacznij od tego: zdecyduj dokładnie, czego chcesz. Oprzyj się pokusie ogólników czy niejasności. Na przykład jeśli chcesz więcej zarabiać, zdecyduj, jaką konkretnie kwotę chcesz zarobić w określonym czasie. Jeśli chcesz cieszyć się odpowiednią wagą ciała, bądź konkretny i jasny w kwestii tego, ile ma ona docelowo wynieść i jak będziesz mierzyć postępy. Skupienie i jasność są niezbędne do uwolnienia niesamowitej mocy Twojej podświadomości w osiąganiu celów, które są dla Ciebie ważne.

Potem zapisz swoje cele. Tylko trzy procent dorosłych ma spisane cele, a osiągają oni więcej niż wszyscy pozostali razem wzięci. Cel, który nie jest spisany, to tylko życzenie, które jest jak dym papierosowy w powietrzu: nie ma trwałości ani mocy, niczego, czego można się chwycić.

Zapisz więc swój cel. Zapisz go jasno, konkretnie, szczegółowo. Im więcej szczegółów ujmiesz w opisie celu, tym szybciej go osiągniesz.

Następnie ustal termin. Cel bez terminu to kolejny przypadek myślenia życzeniowego i nadziei, ale kiedy ustalasz termin, tworzysz podświadomy system motywacji, który popycha Cię w kierunku celu, jednocześnie przyciągając cel do Ciebie.

Sporządź listę wszystkiego, co musisz zrobić, aby osiągnąć cel. Im więcej pozycji umieścisz na liście, tym intensywniej zaczniesz wierzyć, że cel jest dla Ciebie możliwy do osiągnięcia. Sama czynność sporządzania listy jest motywująca. Obudzi w Tobie pewność siebie i odwagę. Uczyni Cię większym optymistą. Da Ci poczucie siły i kontroli nad własnym życiem.

Kolejny krok to uporządkowanie celów według czasu i priorytetu. Utwórz plan. Zdecyduj, co będziesz musiał zrobić najpierw, a co później. Co jest ważniejsze, a co mniej ważne. W szczególności zdecyduj, co jest najważniejszą rzeczą, którą możesz zrobić, aby jak najszybciej przybliżyć się do swojego celu, i od niej zacznij.

Następnym krokiem jest wprowadzenie planu w życie. Wszyscy ludzie sukcesu są intensywnie nastawieni na działanie. Zrób coś natychmiast. Zrób to teraz. Zabierz się za to. Nastawienie na działanie to najczęstsza cecha łącząca wszystkich ludzi sukcesu. Ruszaj, zabierz się do roboty, narzuć tempo, rozwijaj poczucie pilności, rozwijaj nawyk zamykania spraw oraz skłonność do działania. Szybkie tempo jest niezbędne do sukcesu. Całe planowanie strategiczne ma na celu działanie *teraz*. Cały proces podejmowania decyzji musi przekształcić się w działanie *teraz*. Wszelkie myśli, nadzieje, marzenia i wyznaczanie celów muszą zostać przełożone na działanie *teraz*.

Działanie to podstawa. W żaden inny sposób nie wyrażasz tego, kim jesteś.

Ostatki krok to robienie każdego dnia czegoś, co przybliży Cię do najważniejszego celu. Gdy już ruszysz w kierunku swoich marzeń, nie zatrzymuj się. Oprzyj się pokusie zwolnienia czy zawahania. Rób coś każdego dnia, aby utrzymać się w ruchu, aby czuć przepływ krwi, aby nie stracić impetu.

Jednym z najlepszych znanych mi ćwiczeń w wyznaczaniu celów jest wzięcie czystej kartki i napisanie u góry słowa „Cele” i dzisiejszej daty. Następnie zapisz dziesięć celów, które chcesz osiągnąć w ciągu najbliższych dwunastu miesięcy.

Zapisz te cele w czasie teraźniejszym, jakbyś już je osiągnął. Na przykład jeśli chcesz zwiększyć swoje dochody, zacznij tak: „Zarabiam X złotych”. Jeśli chcesz schudnąć, napisz: „Ważę X kilogramów”.

Zapisz przynajmniej dziesięć celów. Możesz zapisać więcej, ale nie mniej. Sama ta czynność zmieni Twoją przyszłość. Gdybyś po prostu odłożył tę listę i nie czytał jej przez cały rok, a następnie po tym czasie wyjął ją i przeczytał, byłbyś zdumiony. Za 12 miesięcy odkryłbyś, że 80 procent Twoich celów zostało osiągniętych.

Gdybyś mógł osiągnąć tylko jeden cel ze swojej listy, który by to był? Gdy już to zdecydujesz, określ, który byłby Twoim drugim najważniejszym celem, potem trzecim i tak dalej.

Najważniejszy cel zapisz na samej górze kartki. Zadaj sobie pytanie: jakiej dodatkowej wiedzy i umiejętności będę potrzebować, aby osiągnąć ten cel? To, co doprowadziło Cię do miejsca, w którym jesteś dzisiaj, nie wystarczy, żeby Cię tam utrzymać. Aby osiągnąć coś, czego nigdy wcześniej nie osiągnęłaś, musisz stać się kimś, kim jeszcze nie byłaś. Aby zrealizować cel, który

obecnie wykracza poza wszystko, co dotąd zrealizowałeś, musisz rozwinąć jakąś nową cechę, właściwość lub umiejętność. Co to jest? Jakie przeszkody lub trudności będziesz musiał pokonać? Jaka przeszkoda lub ograniczenie wyznaczają tempo, w jakim osiągasz cel? Czy to coś w Tobie samym, czy jakaś zewnętrzna sytuacja?

W terminologii wojskowej zasada zadania wymaga skierowania wszystkich wysiłków ku jasno określonymu, decydującemu i osiągalnemu celowi. Nieustannie oceniasz i ponownie oceniasz swój plan, aby upewnić się, że główne zadanie wciąż jest najważniejsze z tych, które możesz osiągnąć.

Cztery cechy przywództwa

- | | |
|------------|----------------------|
| 1) wizja, | 3) realizm, |
| 2) odwaga, | 4) odpowiedzialność. |

Podstawowe cechy przywództwa

Cztery podstawowe cechy przywództwa, które odnoszą się do celów, zadań i pozostałych omawianych przeze mnie kwestii to **wizja, odwaga, realizm i odpowiedzialność**.

Wizja oznacza posiadanie wyraźnego mentalnego obrazu tego, co chcesz osiągnąć i gdzie chcesz się znaleźć. Wszyscy liderzy mają wizję. Potrafią widzieć szerszy obraz. Mają ekscytyującą perspektywę lub ideę idealnej przyszłości dla siebie, swojej rodziny, swojej firmy i swoich klientów. Jaka jest Twoja wizja? Co próbujesz osiągnąć lub zdobyć? Jak to będzie wyglądać, gdy już to osiągniesz?

Drugą cechą przywództwa jest **odwaga**: posiadanie wewnętrznej siły, aby robić wszystko, co potrzebne do osiągnię-

cia wizji. Masz wewnętrzną dyscyplinę i siłę woli, aby praktykować swoje najwyższe wartości. Jesteś gotów do działania i podejmowania inicjatywy bez gwarancji sukcesu. Odwaga to fundamentalna cecha każdego wielkiego sukcesu.

Trzecią cechą przywództwa jest **realizm** lub intelektualna uczciwość: umiejętność i gotowość radzenia sobie ze światem takim, jaki jest, a nie takim, jakim chciałbyś, żeby był. Jesteś szczerzy co do swoich mocnych i słabych stron oraz mocnych i słabych stron Twojej firmy i sytuacji. Nie oszukujesz siebie. Jesteś całkowicie szczerzy i obiektywny co do tego, kim jesteś, co chcesz osiągnąć i co musisz zrobić, aby osiągnąć cel.

Czwartą cechą przywództwa jest **odpowiedzialność**: akceptowanie tego, że jesteś tam, gdzie jesteś, i tym, kim jesteś, z powodu własnych decyzji. Nie uciekasz się do wymówek lub obwiniania innych osób. Nie narzekasz ani nie krytykujesz. Mówisz: „Tylko ode mnie zależy, czy to się spełni”.

Liderzy myślą o przyszłości: planują naprzód o rok, dwa, trzy, cztery i pięć lat. Gdzie chcesz być za pięć lat? Jeśli wszystko potoczy się dla Ciebie idealnie, jak to będzie wyglądać? Pamiętaj, że teraz jest najlepszy czas w całej historii ludzkości — wcześniej nie mieliśmy tylu możliwości i szans. A jedynymi ograniczeniami są te, które sam nakładasz na własne myślenie, albo z powodu wątpliwości i lęków, albo dlatego, że nie wykorzystujesz jeszcze umiejętności myślenia praktykowanych przez największych ludzi sukcesu.

Jak najszybciej weź czystą kartkę, wypisz swoje dziesięć celów, uporządkuj je według priorytetu, wybierz najważniejszy cel i opracuj plan jego osiągnięcia. Następnie każdego dnia rób coś konkretnego i namacalnego, co przybliży Cię przynajmniej o jeden krok do tego celu. Kiedy zaczniesz wdrażać zasadę

zadania w każdy aspekt swojego życia i pracować z jasnymi, konkretnymi, spisanymi celami, będziesz na drodze do przełamania bariery sukcesu.

W następnym rozdziale przyjrzymy się drugiej zasadzie strategii wojskowej: zasadzie **ofensywy**. Porozmawiamy o tym, jak ważne jest podejmowanie konkretnych działań i ich realizacja.

Kluczowe punkty

- Sukces jest bezpośrednią konsekwencją Twojego myślenia.
- Możesz zmienić to, kim jesteś, zmieniając sposób myślenia.
- Kiedy myślisz i działasz tak, jak robią to ludzie sukcesu, sam stajesz się jednym z nich.
- Nie masz wpływu na wyzwania, które mogą się pojawić. Możesz kontrolować jedynie swoją reakcję na nie.
- Największymi barierami na drodze do sukcesu są strach i wątpliwości.
- Optymizm jest kluczowym czynnikiem sukcesu.
- Optymiści zawsze pytają „jak?”.
- Twoja skuteczność zależy od umiejętności integrowania informacji.
- Im większe sukcesy odnosisz w osiąganiu swoich celów, tym bardziej szczęśliwy i pewny siebie się stajesz.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



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

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

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

GRUPA
Helion 

W rzeczywistości liczy się jedynie to, co faktycznie robisz – zwłaszcza w obliczu trudności. **To, co czynisz, kim jesteś i kim się stajesz, zależy od Twoich myśli.** To właśnie sposób myślenia określa, jak wielki masz potencjał. Sposób myślenia największych dowódców, władców i strategów pozwalał im zmieniać bieg historii. Jakimi zasadami kierowały się umysły największych przywódców i wojowników, aby osiągać najśmielsze cele?

W tej książce znajdziesz dokładne i praktyczne wyjaśnienie najistotniejszych zasad strategii. Autor wyjaśnia, jak można z nich korzystać w celu zrealizowania swoich najważniejszych życiowych celów. Dowiesz się, jak podejść do ich sprecyzowania, a także jak tworzyć jasne i zwięzłe plany. Nauczysz się uzyskiwać, odzyskiwać i wykorzystywać inicjatywę. Uczynisz z koncentracji jeden ze swoich najmocniejszych atutów. Docenisz niezwykłą moc płynącą z informacji, rozbudzisz własną kreatywność i wykształcisz w sobie pozytywne nastawienie. Lektura książki pomoże Ci zdobyć wyjątkowe umiejętności: **będziesz myśleć jak najwięksi ludzie sukcesu, postępować jak oni i uzyskiwać równie imponujące rezultaty!**

BRIAN TRACY jest uznanym autorem książek z dziedziny rozwoju osobistego i psychologii sukcesu, a także wyjątkowo cenionym mówcą motywacyjnym. Każdego roku przemawia do ponad 250 tysięcy osób w Stanach Zjednoczonych, Kanadzie, Europie, Australii i Azji. Wiele jego publikacji znalazło się na listach światowych bestsellerów. Mieszka z rodziną w Kalifornii.

onepress



Księgarnia internetowa:
onepress.pl



HELION S.A.
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-289-3513-6



9 788328 935136

Cena: 49,90 zł