

BESTSELLEROWY AUTOR NEW YORK TIMESA

BRIAN TRACY

PRAWA MOCY

WYKORZYSTAJ PONADCZASOWE PRAWDY
I ZDOBĄDŹ WSZYSTKO, CZEGO PRAGNIESZ

onepress
POWER

Tytuł oryginału: The Laws of Power: How to Use Time-Tested Truths to Get Everything You Want

Tłumaczenie: Leszek Sielicki

ISBN: 978-83-289-1928-0

Original edition copyright © 2024 by Brian Tracy. All rights reserved.

Polish edition copyright © 2025 by Helion S.A. All rights reserved.

Front cover design by David Rheinhardt of Pyrographx.

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/pramoc

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

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

Przedmowa	7
1. Prawa sukcesu	9
2. Prawa osiągnięć	33
3. Prawa szczęścia	59
4. Prawa relacji	77
5. Prawa ekonomii	96
6. Prawa negocjacji	117
7. Prawa pieniądza	137
8. Prawa tworzenia bogactwa	157
9. Prawa sprzedaży	175
10. Prawa biznesu	195
11. Prawa szczęścia	219
12. Prawa samorealizacji	237

1

PRAWA SUKCESU

Na przestrzeni dziejów większość najwybitniejszych myślicieli uważała, że żaden obiekt cięższy od powietrza nie jest w stanie latać. A potem profesor Uniwersytetu w Bazylei, Daniel Bernoulli, sformułował zasady hydrodynamiki, z których najsłynniejsza — złożona zasada oporu powietrza — znana jest dziś jako prawo Bernoulliego. Prawo to, gdy zastosowano je praktycznie w sferze inżynierii lotniczej, umożliwiło braciom Wright w 1903 roku odbycie pierwszego lotu samolotem Kitty Hawk, co stało się początkiem współczesnego lotnictwa.

Daniel Bernoulli nie stworzył tego prawa, ale gdy odkrył jego istnienie i inni nauczyli się je stosować, ludzkość mogła podbić przestworza. Dziś samoloty latają nad niemal całym światem z prędkością i efektywnością niewyobrażalnymi jeszcze sto lat temu — i to wszystko dzięki prawu Bernoulliego.

Ty także możesz wznieść się w przestworza. Korzystając z praw sukcesu i osiągnięć ostatnich 4000 lat, możesz sięgnąć szczytów własnego potencjału. Możesz realizować swoje marzenia i aspiracje szybciej i skuteczniej, niż myślisz. Gdy zastosujesz te sprawdzone i praktyczne zasady w swoim życiu, zaczniesz robić postępy, których być może nigdy się nie spodziewałeś.

Zorganizuj swoje życie w taki sposób, aby wszystko, o czym będziesz myśleć, i wszystko, co będziesz robić, harmonizowało z uniwersalnymi prawami przewidującymi i kontrolującymi przeznaczenie, a przestaną istnieć jakiekolwiek ograniczenia w kwestii tego, kim będziesz mógł się stać i co będziesz w stanie osiągnąć.

Jako dziewiętnastoletni chłopak wyruszyłem w podróż życia, poszukując odpowiedzi na następujące pytanie: dlaczego niektórzy z nas odnoszą większe sukcesy niż inni? Wychowałem się w rodzinie, której zawsze brakowało pieniędzy. Nie ukończyłem szkoły średniej i przez kilka lat pracowałem fizycznie. Zmywałem naczynia, kopałem studnie i nosiłem materiały budowlane na placach budów. Pracowałem w fabrykach i tartakach. Byłem marynarzem na norweskim frachtowcu i robotnikiem rolnym pomagającym przy żniwach.

Długo podróżowałem po całym świecie, przyglądając się różnym kulturom, filozofiom, religiom i szkołom myślenia. I nieustannie poszukiwałem odpowiedzi na to pytanie: dlaczego jedni osiągnęli więcej, a inni mniej?

Z biegiem lat, gromadząc coraz więcej doświadczeń, zacząłem dostrzegać w tym pewną regularność i przewidywalność. Wyglądało na to, że wszystkim, co dzieje się w naszym życiu, kierują jakieś prawa i zasady. Studiowałem to zagadnienie przez dziesięciolecia, aż doszedłem do wniosku, że istnieją uniwersalne prawa, które każdy może wykorzystywać, aby znacząco poprawić jakość swojego życia. Znajdziesz je w tej książce. A kiedy zaczniesz się do nich stosować, osiągnięcie tego, czego pragniesz w każdej dziedzinie życia, stanie się dla Ciebie znacznie łatwiejsze.

Mówiąc wprost: odkryłem, że odnoszący sukcesy ludzie żyją w harmonii z prawami natury, a ci, którym powodzi się gorzej, niekoniecznie. Szczęśliwi ludzie sukcesu świadomie lub nieświadomie organizują swoje myśli, uczucia i działania w taki sposób, aby prawa rządzące rzeczywistością działały na ich korzyść. Potrafią w ciągu kilku lat osiągać więcej niż inni przez całe życie tylko dlatego, że częściej postępują dobrze, a rzadziej źle. Że podejmują właściwe decyzje i skuteczne działania. Że ukierunkowują swoją mentalną, emocjonalną i fizyczną energię w taki sposób, aby móc osiągać cele, które wzbogacają ich życie. Że nie marnują czasu na zagłębianie się w ślepe zaułki i inne działania, które w ostatecznym rozrachunku prowadzą do porażek, frustracji i poczucia, że stracili całe miesiące czy lata.

Odnoszący sukcesy ludzie żyją w harmonii z prawami natury,
a ci, którym powodzi się gorzej, niekoniecznie.

Ludzie odnoszący sukcesy wydają się żyć bardziej efektywnie niż inni. To osoby, które z łatwością osiągają to, czego chcą, i odczuwają przy tym prawdziwą satysfakcję.

A ludzie, którym się nie wiedzie? Cóż, albo nie znają uniwersalnych praw, albo świadomie je ignorują, licząc na to, że w dłuższej perspektywie unikną konsekwencji swoich działań. Takie podejście może naturalnie prowadzić do marnowania czasu i poczucia niespełnienia. Widząc osobę, która nie wykorzystuje w pełni swojego potencjału, jesteśmy świadkami łamania uniwersalnych praw — co jest zarówno smutne, jak i niepotrzebne.

Uniwersalne prawa są jak prawa fizyki, na przykład prawo grawitacji. Nazywamy je „prawami”, bo obowiązują wszędzie i zawsze, a ich nieznanie nie jest żadnym usprawiedliwieniem. Prawo grawitacji działa niezależnie od tego, czy wyskakujemy z dziesiątego piętra budynku znajdującego się w Nowym

Jorku, czy w Londynie. Podlegamy mu, osiągając w każdej sekundzie przyspieszenie 9,81 metra na sekundę i spadając na chodnik. Nie ma znaczenia, czy wiemy o istnieniu grawitacji, czy w nią wierzymy, czy ktoś nam o niej opowiadał, ani nawet czy jest ona dla nas w danym momencie wygodna, czy nie. Działa w każdym przypadku i zawsze musimy ponosić konsekwencje jej istnienia.

Uniwersalne prawa różnią się od praw stanowionych przez ludzi. Te drugie, na przykład przepisy ruchu drogowego, bywają skuteczne lub nie w zależności od okoliczności. Można próbować je łamać i unikać konsekwencji — przynajmniej na krótką metę. W przypadku praw o uniwersalnym charakterze jest inaczej. Funkcjonują one zawsze, bez żadnych wyjątków, a naszym zadaniem jest dostosowywanie do nich własnych myśli i czynów, aby działały na naszą korzyść.

W tej książce zajmiemy się szeregiem praw wyprowadzonych z doświadczenia, obserwacji i refleksji. Chciałbym stwierdzić, że wymyśliłem je sam, ale tak nie jest, bo były odkrywane raz po raz w kolejnych stuleciach spisanej historii. Prawa te miewają zastosowanie w różnych sytuacjach i można z nich korzystać na wiele sposobów. Prawo przyciągania, w nieco zmienionej formie, może się na przykład odnosić do skutecznego osiągania sukcesów, nawiązywania i utrzymywania dobrych relacji z innymi ludźmi czy bogacenia się. Prawa, które tu omówię, nakładają się na siebie i ze sobą przeplatają. Niektóre bywają bardziej przydatne niż inne, ale nie ma takich, które byłyby ze sobą sprzeczne.

W kolejnych rozdziałach tej książki omówię szereg praw odnoszących się do różnych dziedzin, takich jak finanse, działalność biznesowa, zawieranie udanych transakcji czy prowadzenie negocjacji. Niektóre mogą występować w wielu kontekstach i mieć zastosowanie w różnorodnych obszarach — jest tak na przykład w przypadku praw przekonania i korespondencji.

Prawo przyczyny i skutku

Pierwsze prawo sukcesu jest fundamentem wszystkich innych i żelazną zasadą naszego przeznaczenia. To *prawo przyczyny i skutku*, które rządzi wszechświatem, a wszystkie inne zasady są mu podporządkowane i z nim zgodne. W Biblii prawo to nosi nazwę reguły zasiewów i zbiorów, sir Isaac Newton nazywał je prawem akcji i reakcji, a Ralph Waldo Emerson w swoim słynnym eseju pod takim właśnie tytułem określił je mianem prawa kompensacji. Zgodnie z jego treścią żyjemy w uporządkowanym wszechświecie, w którym wszystko ma jakiś powód. Nie ma przypadków i — przynajmniej w dłuższej perspektywie — każdy skutek ma określoną przyczynę lub ciąg przyczyn.

Każdy skutek ma przyczynę lub ciąg przyczyn.

Jeśli pragniesz osiągnąć w życiu określony efekt — odnieść sukces albo być bogaty, zdrowy czy szczęśliwy — możesz doprowadzić do tego, wykorzystując sprawdzone przyczyny, które prowadzą do określonego rezultatu. Zgodnie z prawem przyczyny i skutku możesz także — obserwując dotyczące Cię nieszczęścia, problemy zdrowotne lub finansowe czy trudności w relacjach z innymi — docierać do ich źródeł, po czym, usuwając przyczyny, eliminować niepożądane efekty.

Prawo przyczyny i skutku jest tak proste, że często bywa ignorowane, i tak powszechne, że większość z nas próbuje żyć, nie zwracając na nie uwagi. Nawet gdy nie jesteśmy zadowoleni z efektów własnych działań, nadal zachowujemy się w identyczny sposób, osiągając identyczne efekty. I stajemy się coraz bardziej sfrustrowani, bo nic się nie zmienia. Szaleństwo bywa często definiowane jako robienie stale tego samego i oczekiwanie innych rezultatów. Otaczają nas ludzie, którzy stale osiągają niechciane

efekty zamiast pożądaných. Takie osoby nie zdają sobie sprawy z tego (albo nie obchodzi ich to), że jedynym sposobem, aby osiągać inne efekty, jest zmienianie ich przyczyn.

Prawo przyczyny i skutku to wspierała zasada prowadząca do życiowych sukcesów. Chodzi w niej o to, że gdy wiemy, co chcemy osiągnąć, możemy znaleźć kogoś, kto już tego dokonał, i po prostu zacząć go naśladować. To nic skomplikowanego — skoro osiągnął to ktoś inny, nam zapewne także się uda, jeśli będziemy postępować w taki sam sposób. Świat jest w tej kwestii neutralny. Otoczenie i inni ludzie nie zwracają sobie głowy tym, kim jesteśmy i skąd się wzięliśmy, o ile stosujemy sprawdzone metody prowadzące do konkretnych efektów, które faktycznie chcemy osiągać. Nie ma znaczenia, czy jesteś młody, czy stary, wysoki, czy niski, czarny, czy biały, gruby, czy chudy — natura nie faworyzuje nikogo. Przytoczmy znane powiedzenia, że dżungla jest neutralna, a boisko takie samo dla wszystkich. Jeśli będziesz konsekwentnie postępować tak samo jak inni ludzie sukcesu, w końcu zaczniesz osiągać identyczne efekty. Wiele zależy naturalnie od miejsca startu, ale wszystkie niedogodności można przewycięzać dzięki cierpliwości, determinacji i wytrwałości.

Mój przyjaciel, który przez ponad pięćdziesiąt lat badał zachowania ludzi sukcesu, doszedł do wniosku, że w kontekście osiągania sukcesu jedną z najistotniejszych kwestii jest stosowanie sprawdzonych zasad, które to umożliwiają. Uważa on, że każdy, kto naprawdę poważnie myśli o sukcesie, powinien uczyć się od ekspertów. Nie szczędź zatem wysiłków i środków, aby móc czerpać wiedzę od tych, którzy już osiągnęli to, do czego dążysz. Życie jest zbyt krótkie, abyśmy byli w stanie nauczyć się wszystkiego od zera, więc poszukaj kogoś, kto osiągnął coś, na czym Ci zależy, sprawdź, jak do tego doszło, i konsekwentnie powtarzaj jego działania — aż osiągniesz identyczny efekt. To jak zasiew i zbiory: jeśli zasiejesz identyczne nasiona, plon będzie taki sam. Powielaj przyczyny skutków, które chcesz osiągać,

i przetrwaj nieuniknione trudności, które spotykają każdego, a w końcu osiągniesz swój cel. To uniwersalne prawo — jeśli będziesz żyć z nim w harmonii, zaczniesz z czasem osiągać efekty, które zadziwią wszystkich łącznie z Tobą.

Punktem wyjścia do wykorzystania prawa przyczyny i skutku jest klarowne określenie efektów, jakie chcemy osiągnąć.

Zanim zaczniesz stosować zasady sukcesu, musisz poważnie zastanowić się nad tym, co w kontekście Twoich unikalnych doświadczeń, cech osobowości, umiejętności, wartości, przekonań, nadziei i aspiracji oznacza on konkretnie dla Ciebie. Tylko Ty możesz zdefiniować go tak, aby odpowiadał Twoim potrzebom. Niektórzy określają sukces jako osiągnięcie czegoś, czego się pragnęło. Inni definiują go jako możliwość życia po swojemu, bez ingerencji innych. Sukcesem może być na przykład niezależność materialna, szczęśliwe i pełne miłości relacje z najbliższymi czy zdrowie i dobrostan fizyczny i psychiczny. Niezależnie od definicji w pierwszej kolejności należy opisać wszystko, co powinno pojawić się w naszym życiu, kiedy już ten sukces osiągniemy.

Aby osiągnąć coś istotnego, należy przede wszystkim określić idealny efekt — stworzyć wizję własnej przyszłości. Każda podróż zaczyna się od ustalenia, dokąd chcemy dotrzeć, wyznaczenie sobie celu jest zatem pierwszym krokiem na drodze do sukcesu.

Przed rozpoczęciem jakichkolwiek działań należy mieć absolutną pewność co do tego, jakie mają być ich efekty. Pewna uczestniczka mojego seminarium o wyznaczaniu sobie celów podszła do mnie po zajęciach i stwierdziła, że jej podstawowym celem jest sprzedanie nieruchomości wartej milion dolarów. Zapytałem, dlaczego wybrała akurat taki. Odpowiedziała, że chce zarobić wystarczająco dużo pieniędzy, aby wycofać się z branży nieruchomości i zająć czymś, co naprawdę chciałaby robić. Była nieszczęśliwa, sfrustrowana i nie robiła niemal żadnych postępów. Wyjaśniłem jej, że nigdy nie osiągnie sukcesu, robiąc coś, czego

nie lubi — może zatem powinna zmienić kierunek i od razu zacząć robić coś, na czym jej naprawdę zależy? Na szczęście skorzystała z mojej rady i zmieniła zawód. Gdy ją ostatnio spotkałem, była szczęśliwsza niż kiedykolwiek wcześniej.

W prawie przyczyny i skutku najistotniejsze jest to, że aby móc osiągać określone efekty, należy przede wszystkim wiedzieć, jakie są ich przyczyny. I odwrotnie: aby eliminować określone skutki, trzeba usuwać czynniki, które do nich prowadzą.

Z prawem, o którym mowa, wiąże się następująca zasada: przyczynami są myśli, a skutkami okoliczności. Myśli dotyczące określonych kwestii są punktem wyjścia dla wszystkiego, co nam się przytrafia. Warunki, w jakich żyjemy, odzwierciedlają nasze najgłębsze przekonania i nasz sposób myślenia. Myśląc długo i intensywnie w określony sposób, tworzymy utrwalone przekonanie, którego zewnętrznym przejawem stają się nasze zachowania.

Oto przykład: zacznij nieustannie myśleć o sukcesie i zastanawiać się nad tym, co mógłbyś zrobić, aby wiodło Ci się lepiej w istotnych obszarach życia, a z pewnością poprowadzi Cię to do działań, które znacznie zwiększą prawdopodobieństwo, że faktycznie go odniesiesz. Myśli to zasadnicza przesłanka uwarunkowań, w jakich chcemy się znaleźć.

Prawo umysłu

Z prawem przyczyny i skutku wiąże się drugie prawo sukcesu: *prawo umysłu*. W najprostszej formie oznacza ono, że myśli się materializują. To, o czym myślimy, stwarza rzeczywistość — staje się nią. Odpowiada to stwierdzeniu Ralpha Waldo Emersona, zgodnie z którym jesteśmy tym, czego najczęściej dotyczą nasze myśli. Prawo umysłu jest niezwykle istotne, bo pomaga zrozumieć wiele innych praw odnoszących się do sposobów funkcjonowania naszego intelektu.

Prawo ekwiwalencji mentalnej

Naturalnym rozwinięciem prawa umysłu jest trzecie prawo sukcesu: *prawo ekwiwalencji mentalnej*. Chodzi w nim o to, że naszym podstawowym obowiązkiem wobec siebie jest budowanie w myślach klarownych i precyzyjnych odpowiedników tego, czego chcemy doświadczać we wszystkich wymiarach zewnętrznego życia. Jeśli chcesz być szczęśliwy, musisz precyzyjnie zdefiniować — czyli stworzyć — mentalny obraz tego, co dokładnie oznacza dla Ciebie szczęście. Podobnie aby żyć długo i szczęśliwie w dobrym zdrowiu, mieć udane relacje z innymi czy cieszyć się bogactwem finansowym, powinieneś stworzyć we własnym umyśle dokładny i szczegółowy obraz tego, czego pragniesz. Właśnie on stanie się dla Ciebie punktem wyjścia do realizacji marzeń i osiągania celów.

Prawo korespondencji

Czwartym prawem sukcesu jest tak zwane *prawo korespondencji*. To znane od co najmniej 4000 lat prawo jest jedną z fundamentalnych reguł wyjaśniających ludzkie doświadczenia. Zgodnie z jego treścią życie zewnętrzne staje się lustrzanym odbiciem życia wewnętrznego. Świat wykazuje tendencję do wyjątkowo precyzyjnego odzwierciedlania tego, co dzieje się w naszej świadomości i podświadomości.

Życie zewnętrzne staje się lustrzanym odbiciem życia wewnętrznego.

Prawo korespondencji funkcjonuje w czterech obszarach. Pierwszy to nasza postawa. Często bywa tak, że zanim cokolwiek powiemy, inni odczytują nasze nastawienie i zaczynają traktować nas w taki, a nie inny sposób: wewnątrz jest tak, jak na zewnątrz.

Drugim obszarem, w którym działa prawo korespondencji, jest sfera naszych relacji z innymi ludźmi. Niemal idealnie odzwierciedlają one naszą postawę i osobowość. Jeśli jesteś dobrym i szczęśliwym człowiekiem, Twoje relacje są zapewne także dobre i szczęśliwe. Ucząc się bycia cierpliwym, tolerancyjnym i kochającym, z pewnością doprowadzisz do tego, że Twoje relacje zaczną niemal natychmiast odzwierciedlać to niczym lustro.

Trzecim obszarem funkcjonowania prawa korespondencji jest zdrowie. Wiele aspektów naszego zdrowia można bezpośrednio powiązać z konkretnymi postawami, które powodują, że cierpimy na mniej lub bardziej poważne dolegliwości. Wyniki licznych badań z zakresu medycyny holistycznej sugerują, że za większość chorób, zaczynając od przeziębienia czy grypy, a kończąc na najpoważniejszych, zagrażających życiu schorzeniach, odpowiadają określone postawy mentalne. Gdy przez dłuższy czas odczuwamy niepokój, zdenerwowanie lub smutek, organizm zaczyna odzwierciedlać te uczucia. Stwierdzenie, że organizm — *soma* — choruje, gdy skłania go do tego umysł — *psyche* — to fundament medycyny psychosomatycznej. Nieco je uogólniając, moglibyśmy uznać, że ciało wyraża to, co kryje się w umyśle.

Czwarty obszar, w którym znajduje zastosowanie prawo korespondencji, dotyczy tego, że zewnętrzny świat osiągnięć materialnych dokładnie odpowiada wewnętrznemu światu naszego przygotowania. Im większy jest poziom naszej wiedzy i umiejętności, tym efektywniej pracujemy i tym więcej zarabiamy. Nie można liczyć na to, że osiągniemy na zewnątrz więcej niż to, co już osiągnęliśmy wewnątrz. Prawo korespondencji nie zna wyjątków.

Prawo przekonania

Piątym prawem sukcesu jest *prawo przekonania*, zgodnie z którym coś, w co wierzymy z emocjonalnym zaangażowaniem, staje się naszą rzeczywistością. Wykazujemy tendencję do działania w sposób

zgodny z naszymi najgłębszymi przekonaniem. Przekonanie to filtr, który przepuszcza do świadomości wyłącznie takie informacje, które potwierdzają to, co myślimy o sobie i o świecie. Słynny psycholog William James uważał, że przekonania tworzą rzeczywistość. Według Biblii człowiek jest tym, co ma w sercu. Oto przykład: ktoś, kto głęboko wierzy, że został stworzony do tego, aby odnieść wielki sukces, i jest przekonany, że nic nie jest w stanie go powstrzymać, działa zgodnie z tym przekonaniem i w ostatecznym rozrachunku sprawia, iż staje się ono prawdą. I odwrotnie: gdy z jakiegokolwiek powodu wątpimy, że odniesiemy sukces, owo negatywne przekonanie skłania nas do pozostawania w stanie inercji.

Najistotniejszym aspektem prawa przekonania jest konieczność kwestionowania negatywów, które ograniczają nasz potencjał. Chodzi o wątpliwości dotyczące nas samych i naszych możliwości, które powodują, że się nie doceniamy. Takie ograniczające przekonania sprawiają, że wykazujemy tendencję do poprzestawiania na drobniejszych osiągnięciach, choć mogłyby one być znacznie większe. Ograniczające przekonania sprawiają, że godzimy się na znacznie mniej, niż moglibyśmy osiągnąć.

Ograniczające przekonania mogą dotyczyć skuteczności diet, rzucania palenia, wyższych zarobków, bycia atrakcyjnym dla osób przeciwnej płci czy rozwijania nowych umiejętności, dzięki którym moglibyśmy odnosić większe sukcesy czy być szczęśliwsi.

Dążąc do sukcesu, należy bezwzględnie kwestionować takie ograniczające przekonania. Warto nawet pytać bliskie osoby, jakie ograniczające przekonania mogą nas powstrzymywać.

Ograniczające przekonania często przypominają wymówki. Dobrym sposobem na sprawdzanie ich zasadności jest zadawanie sobie następującego pytania: czy ktoś inny z podobnymi ograniczeniami zdołał mimo wszystko osiągnąć sukces? Jeśli komuś innemu się udało, Ty także zapewne dasz sobie radę. Gdy się nad tym zastanowisz, szybko zrozumiesz, że bardzo wielu ludzi było w gorszej sytuacji niż Twoja, a jednak dokonało wielkich rzeczy.

Pamiętaj, że zaczniesz osiągać znacznie więcej dopiero wtedy, gdy uwolnisz się od ograniczających przekonań oraz pozwolisz swoim myślom i aspiracjom sięgać wyżej.

Prawo wartości

Szóste prawo sukcesu to *prawo wartości*. Zgodnie z jego treścią to, co naprawdę cenimy i w co wierzymy, wyraża się jedynie i wyłącznie w naszych działaniach. Wartości innych osób można oceniać, przyglądając się temu, co te osoby robią, a nie słuchając tego, co mówią. Podobnie, analizując własne działania, można określać, co jest dla nas naprawdę ważne. Przekonań nie wyrażają słowa, nadzieje, życzenia czy intencje — liczą się wyłącznie czyny. Doskonale rozumieją to dzieci, ignorując rady rodziców w stylu „rób, co mówię, a nie to, co robię”. Wszyscy zdajemy sobie sprawę, że działania każdego człowieka są rzeczywistym odzwierciedleniem jego najgłębszych przekonań.

We współczesnym świecie wiele zamieszania i niezadowolenia wiąże się z tym, że często mylimy deklaracje z przekonaniami, a to dwie różne rzeczy. Naprawdę wierzymy wyłącznie w to, co robimy. Czyny mówią znacznie głośniejszą niż słowa. Oto przykład: gdy ktoś naprawdę wierzy w wartość wytrwałości i poświęcenia, jest to widoczne w jego codziennych działaniach. Jeśli szczerze cenimy uczciwość, rzetelność i samodyscyplinę, demonstrujemy to zachowując się tak, a nie inaczej.

O tym, co jest dla nas naprawdę ważne, świadczą nasze zachowania w sytuacjach kryzysowych — gdy musimy dokonywać wyborów. Nasze rzeczywiste wartości ujawniają się dopiero wtedy, kiedy musimy wybierać między rodziną a pracą albo między pieniędzmi a uczciwością.

Zaletą wartości jest to, że można je rozwijać, podejmując konsekwentnie zgodne z nimi działania, nawet jeśli nie stały się jeszcze trwałym elementem naszego charakteru.

Prawo motywacji

Siódme prawo sukcesu to *prawo motywacji*. Wszystko, co robimy, napędzają wewnętrzne pragnienia, impulsy i instynkty, z których wiele tkwi w naszej podświadomości. Determinantami naszych postaw i zachowań są dominujące motywacje — to, czego naprawdę chcemy i potrzebujemy, a nie to, co uważamy za istotne. To bardziej ogólna postać prawa wartości.

Motywacje i działania można opisywać za pomocą *formuły AZK*. Chodzi o antecedencję, zachowania i konsekwencje. Antecedencje to wszystko, co ma miejsce przed pojawieniem się określonych zachowań. Zachowania to konkretne działania. Konsekwencje to ich skutki.

Wiemy, że z psychologicznego punktu widzenia antecedencje — to, co czytamy, czego się uczymy i co w kontekście robienia lub nierobienia czegoś słyszymy od innych — zapewniają nam zaledwie 15% motywacji. Pozostałe 85% wynika z naszych oczekiwań — z tego, co naszym zdaniem się zdarzy. Nasze zachowania są kształtowane przez przekonania dotyczące konsekwencji i przyszłości. Im lepiej przewidujemy skutki własnych działań i im bardziej pragniemy osiągnąć pozytywne efekty, tym motywacja jest silniejsza. I właśnie dlatego, chcąc osiągać możliwie najlepsze rezultaty, powinniśmy w absolutnie klarowny sposób określać swoje cele.

Wyjątkowo istotnym aspektem formuły AZK jest to, że z jednej strony zachowania nie gwarantują osiągnięcia pożądaných konsekwencji, ale z drugiej wszystkie działania, w które się angażujemy, przynoszą jakieś skutki. Co więcej, określone konsekwencje wiążą się zarówno z podejmowaniem działań, jak i z zaniechaniem nich. To, co robimy, oraz to, czego nie robimy, wpływa na naszą przyszłość — czasem w wyjątkowo znaczący sposób.

Oto przydatne ćwiczenie: opisz osobę, którą chciałbyś się stać, oraz życie, jakie chciałbyś prowadzić. Twoim najistotniejszym atutem jest umiejętność myślenia i kojarzenia. Im dokładniej

przeanalizujesz to, kim jesteś, co chcesz osiągnąć i jak zamierzasz tego dokonać, tym skuteczniejszy i bardziej efektywny będziesz. Zdolność klarownego i precyzyjnego myślenia o własnych celach i sposobach ich osiągnięcia jest kluczem do sukcesu i spełnienia.

Prawo podświadomej aktywności

Ósme prawo sukcesu to *prawo podświadomej aktywności*, które ma kilka zastosowań. Zgodnie z jego pierwszą częścią każda myśl lub koncepcja, o której świadomie myślimy, staje się w połączeniu z emocjami poleceniem dla podświadomości. Oznacza to, że możemy osiągnąć każdy cel, o którym myślimy przez cały czas, bo podświadomość organizuje nasze myśli i działania w taki sposób, aby je urzeczywistnić. Jeśli chcesz zarobić lub pozyskać w inny sposób określoną kwotę i myślisz o tym nieustannie, dniami i nocą, wykorzystując wszelkie możliwe sposoby, aby to pragnienie zakorzeniło się głęboko w Twojej podświadomości, zacznie ona mobilizować wszystkie swoje rezerwy, aby to, o czym myślisz, faktycznie pojawiło się w Twoim życiu.

Każda myśl lub koncepcja, o której świadomie myślimy, staje się w połączeniu z emocjami poleceniem dla podświadomości.

Druga część prawa podświadomej aktywności dotyczy tego, że podświadomość, po otrzymaniu odpowiednich poleceń, aktywuje korę siatkowatą. Kora siatkowata, znana także jako siatkowaty układ aktywujący, to niewielka, palczasta struktura w mózgu, która zwraca uwagę na zgodne z naszymi dominującymi pragnieniami czy zainteresowaniami zdarzenia i okoliczności, które nas otaczają. Oto przykład: gdy uznajesz, że chcesz kupić czerwony sportowy samochód, pragnienie to sygnalizuje korze siatkowatej, że czerwone samochody sportowe są dla Ciebie aktualnie niezwykle ważne.

Od tej chwili zaczniesz wszędzie dostrzegać czerwone sportowe samochody. Stajesz się niezwykle wyczulony na punkcie czerwonych sportowych samochodów i sposobów ich pozyskiwania.

Jeśli chcesz zapewnić sobie niezależność finansową, połącz ten cel z intensywnym pragnieniem, a kora siatkowata sprawi, że staniesz się niezwykle wyczulony na wszelkie okazje ułatwiające zarabianie pieniędzy. Zaczniesz wszędzie dostrzegać możliwości zbliżające Cię do osiągnięcia tego celu. Wcześniej mogłeś być zupełnie nieświadomy ich istnienia, gdy jednak zakotwiczysz konkretny cel w podświadomości, zacznie ona robić wszystko, abyś mógł go osiągnąć.

Trzecia część prawa podświadomej aktywności wiąże się z tym, że podświadomość kontroluje nie tylko autonomiczny układ nerwowy, mięśnie, nerwy, działania i reakcje, ale także mowę ciała i sposób wypowiadania się. Pewien ekspert twierdzi, że podczas komunikacji 55% przekazu jest zawarte w mowie ciała, 38% w tonie głosu, a jedynie 7% w treści wypowiedzi.

Co więcej, mowa ciała i ton głosu kontrolują dotyczące nas same komunikaty, które wysyłamy do podświadomości. Podświadomość przyjmuje nasze dominujące myśli i emocje, po czym dostraja organizm tak, aby ton, w jakim się wypowiadamy, pasował do spójnego z nimi wzorca. Oto przykład: gdy odnosimy sukces, zaczynamy wysyłać do podświadomości energię emocjonalną, która informuje ją, że nam się udało, po czym przez pewien czas myślimy i działamy jak zwycięzca. Chodzimy pewniej, mówimy z większym przekonaniem i jesteśmy bardziej skoncentrowani. Mowa ciała odzwierciedla to, jak o sobie myślimy.

Prawo oczekiwania

Dziwiątym prawem sukcesu jest *prawo oczekiwania*, znane także jako prawo samospełniających się przepowiedni. To jedno z najistotniejszych praw, bo jest proste i przewidywalne. Zgodnie z jego

treścią wszystko, czego z ufnością oczekujemy, wykazuje tendencję do materializowania się w naszym życiu. Otrzymujemy nie to, czego po prostu chcemy, tylko to, czego oczekujemy z maksymalną intensywnością, i właśnie dlatego postawa pozytywnego oczekiwania wydaje się iść w parze z wielkimi sukcesami.

Ogromną zaletą tego prawa jest to, że mamy możliwość kształtowania własnych oczekiwań. Możesz uznać, że od teraz będziesz oczekiwać wyłącznie pozytywnych zdarzeń. Możesz zacząć uważać, że cały świat robi wszystko, aby pomóc Ci osiągnąć Twoje cele. Taka postawa może całkowicie odmienić Twoje życie, otwierając przed Tobą nowe możliwości i perspektywy, o których wcześniej nawet nie odważyłeś się marzyć.

Możesz stać się kimś, kogo magnat ubezpieczeniowy W. Clement Stone nazwał „odwrotnym paranoikiem” — zacznij myśleć, że świat Ci sprzyja, bo chcesz czynić dobro. Stosując się do zasad tego prawa, można szukać pozytywów w każdym człowieku i każdej sytuacji. Można dostrzegać je nawet w niepowodzeniach. Zamiast się denerwować, możesz stwierdzić: „Wierzę, że każda sytuacja, w jakiej się znajduję, przyniesie doskonały efekt”. Pozytywne nastawienie sprawi, że zaczniesz podchodzić do wszystkiego z większym optymizmem i otwartością.

Najważniejsze są Twoje oczekiwania wobec siebie samego. Do wszystkiego, co będziesz robić, podchodź ze spokojem i pewnością siebie. Zacznij oczekiwać, że będziesz odnosić więcej sukcesów niż porażek. Wierz w to, że zaczniesz wygrywać częściej niż przegrywać i że jeśli nie zrezygnujesz z marzeń, w końcu osiągniesz swoje cele. Pozytywne oczekiwania wobec siebie to klucz do osiągnięcia wielkiego sukcesu.

Prawo koncentracji

Dziesiąte prawo sukcesu, które znajduje zastosowanie w wielu dziedzinach życia, to tak zwane *prawo koncentracji*: to, na czym

stale koncentrujemy się emocjonalnie, wykazuje tendencję do stawiania się elementem naszego życia, zarówno wewnętrznego, jak i zewnętrznego.

Wyniki badań psychologicznych dowodzą, że gdy koncentrujemy się na określonych cechach, takich jak odwaga, szczerłość czy wytrwałość, zaczynają one stopniowo pojawiać się w naszym charakterze. Przypomina to budowanie muru — cegła po cegle.

Prawo koncentracji wiąże się ściśle z prawem podświadomej aktywności i przybliża nam to, kim naprawdę aktualnie jesteśmy. To, na czym koncentrowaliśmy się w przeszłości i na czym koncentrujemy się obecnie, ma ogromny wpływ na nasze zachowania i działania. To, na czym się koncentrujemy, jest istotną determinantą jakości osiąganych przez nas efektów i wartości naszych sukcesów.

Prawo nawyku

Jedenastym prawem sukcesu jest *prawo nawyku*: praktycznie wszystko, co robimy, jest automatyczne i nieprzemyślane. Składamy się z nawyków. Od chwili gdy rano wstajemy z łóżka do czasu położenia się spać wykazujemy tendencję do wybierania linii najmniejszego oporu i robienia tego, do czego przywykliśmy wcześniej. Jemy to samo na śniadanie. Myjemy zęby tą samą pastą. Jeździmy do pracy tą samą trasą. Witamy się z innymi tymi samymi słowami. Wychodzimy na lunch o tej samej porze. Pracujemy zawsze w taki sam sposób.

Oczywiście nie ma nic złego w tworzeniu nawyków, które upraszczają nam życie. Im więcej czynności możemy wykonywać automatycznie i bez namysłu, tym wygodniejsze staje się życie. Gdy określone działania stają się nawykami i przestają wymagać świadomego myślenia, umysł może się koncentrować na innych zadaniach, których wykonywanie może przybliżać nas do osiągnięcia tego, czego naprawdę pragniemy. Automatyzacja rutynowych

czynności pozwala skupiać energię i uwagę na tym, co jest naprawdę istotne dla naszego rozwoju i przybliża nas do celów, które sobie stawiamy.

Dobre nawyki trudno wykształcić, ale łatwo się z nimi żyje. Złe tworzy się łatwo, ale życie z nimi nie należy do najprzyjemniejszych. Zmienianie złych przyzwyczajeń nie jest proste, lecz skoro utrudniają nam one osiągnięcie celów, warto poddać je analizie i głębszej refleksji. Trzeba ustalić, czy ułatwiają one osiągnięcie celów, czy wręcz przeciwnie — sprowadzają nas na manowce.

Wszystko, co robimy, prowadzi nas w takim lub innym kierunku. Nic nie jest neutralne i wszystko się liczy. Jeśli określony nawyk nie jest pomocny, to jest szkodliwy. Jeśli nie prowadzi do sukcesu, najpewniej wabi nas w pułapkę.

Złe nawyki można przewycięzać, zastępując je nowymi — pozytywnymi. Oto przykład: jeśli w wyniku Twoich uderzeń piłka golfowa raz po raz ląduje w wysokiej trawie, możesz to zmienić, ucząc się, jak uderzać, aby trafiała tam, gdzie chcesz. Jeśli masz w zwyczaju zbyt późne wstawanie, możesz to zmienić i konsekwentnie, dzień po dniu, zmuszać się do wstawania wcześniej, aż to zachowanie stanie się Twoim nowym nawykiem.

Praktykując prawo koncentracji w połączeniu z prawem nawyku i nieustannie myśląc o tym, jak funkcjonowalibyśmy z nowym nawykiem lub zachowaniem, przekazujemy ten komunikat podświadomości. I stopniowo zaczynamy zachowywać się w sposób zgodny z nowym nawykiem, który chcemy sobie przyswoić

Prawo przyciągania

Z powyższymi rozważaniami łączy się prawo numer dwanaście. To jedna z najistotniejszych reguł sukcesu — *prawo przyciągania*. Zgodnie z jego treścią jesteśmy żywymi magnesami, nieustannie przyciągającymi ludzi, zdarzenia i okoliczności, które harmonizują z naszymi myślami.

Przyciągamy ludzi, zdarzenia i okoliczności, które harmonizują z naszymi myślami.

Jestem przekonany, że możemy osiągać wszystko, o czym jesteśmy w stanie myśleć intensywnie i bez przerwy. Każda myśl, którą sobie wpajamy i łączymy z emocjami, zaczyna tworzyć mentalne pole siłowe, zaczynające przyciągać wszystko, czego potrzebujemy do osiągnięcia konkretnego celu.

Prawo przyciągania znane jest od setek, o ile nie tysięcy lat. Znajduje odzwierciedlenie w takich powiedzeniach, jak „swój do swego ciągnie” czy „swój swego pozna”. Byś może słyszałeś także o „dobieraniu się jak w korcu maku” i „byciu ulepionym z tej samej gliny”. Współautor serii książek *Balsam dla duszy* i mój przyjaciel Mark Victor Hansen twierdzi, że jeśli czegoś chcemy, to coś chce także nas. Wszystkie wymienione powiedzenia wskazują na to, jak ogromną moc ma ludzki umysł. Każda myśl, którą nasycamy emocjami, staje się pewną postacią energii — niczym magnes przyciągający do naszego życia określone zdarzenia i okoliczności.

W muzyce prawo przyciągania często określa się mianem rezonansu sympatycznego. Wyobraź sobie dwa fortepiany stojące w dużym pomieszczeniu. Gdy naciśniesz klawisz C jednego z nich, a następnie podejdziesz do drugiego instrumentu, zauważysz, że struna odpowiadająca dźwiękowi C w drugim fortepianie będzie delikatnie drgać, wchodząc w idealny rezonans z pierwszym dźwiękiem.

Typowym przykładem działania tego prawa jest następująca sytuacja: wchodzimy do pomieszczenia, w którym jest kilka osób, i niemal natychmiast zaczynamy czuć więź z jedną z nich. Przyciągają nas — i odwzajemniają nasze zainteresowanie — osoby, z którymi czujemy się swobodnie i mamy wiele wspólnego. Na spotkaniach towarzyskich samotne osoby często czują tego rodzaju rezonans, który je do siebie zbliża. Podobnie, mając jasno określony cel lub pomysł, przyciągamy ludzi dysponujących informacjami i zasobami, które mogą pomóc nam w jego realizacji.

Inny przykład to przeciwieństwo prawa przyciągania, czyli prawo odpychania. Gdy zaczynamy stawać się osobą określonego rodzaju, zauważamy, że przyciągamy podobne osoby, a odpychamy i jesteśmy odpychani przez takie, które myślą inaczej niż my. To prawo wyjaśnia, dlaczego pozytywne osoby wykazują tendencję do wybierania towarzystwa innych pozytywnych osób (a negatywne negatywnych) i dlaczego obie te grupy nie wykazują szczególnego zainteresowania sobą nawzajem. Warto nawiązywać kontakty z ludźmi, których szanujemy i podziwiamy, stając się w myślach osobą, która ich do nas przyciągnie.

Prawo wyboru

Trzynastym prawem sukcesu jest *prawo wyboru*, według którego zawsze możemy wybierać, co ma się znaleźć w naszej świadomości, ale dokonując tego rodzaju wyborów, kształtujemy wszystkie inne aspekty własnego życia. Myśli kontrolują naszą rzeczywistość. Nikt inny nie może myśleć za nas, więc przemyślenia, które postanawiamy pielęgnować, określają wszystko, co stanie się w naszym życiu.

Wielką zaletą prawa wyboru jest to, że zapewnia nam ono całkowitą swobodę myślenia, a tym samym możliwość stania się kimkolwiek, kim naprawdę pragniemy być. Konkretnie wybory należą oczywiście do nas — jesteś, kim jesteś, bo sam tak wybrałeś. Jeśli nie jesteś zadowolony ze swojej obecnej sytuacji i tego, kim jesteś, wyłącznie od Ciebie zależy, czy zdecydujesz się być kimś innym i robić coś innego.

Prawo optymizmu

Czternastym prawem sukcesu jest *prawo optymizmu*, według którego pozytywne nastawienie idzie w parze z sukcesem i szczęściem w praktycznie wszystkich aspektach życia. Optymizm sprawia, że stajemy się pogodnymi i miłymi osobami, które inni lubią,

których towarzystwo wybierają i którym chcą pomagać. Większość najbardziej znanych ludzi sukcesu to bardzo sympatyczne osoby. Im bardziej optymistyczne jest nasze nastawienie, tym szczęśliwsi się stajemy i tym chętniej próbujemy nowych rzeczy.

Prawo zmiany

Piętnaste prawo sukcesu — *prawo zmiany* — mówi, że zmiany są nieuniknione. Zmiana to jedyna stała we wszechświecie. Wszystko zmienia się nawet teraz, gdy czytasz tę książkę, ale to dobrze, że nic nie jest ustalone raz na zawsze. Postęp, niezależnie od tego, jakiego jest rodzaju, wymaga zmian. Zmiany zachodzą niezależnie od nas, więc warto robić wszystko, czego pragniemy, po prostu wykorzystując ich siłę. Twoje życie stanie się lepsze wyłącznie w przypadku, gdy będziesz się rozwijać. Nie możesz pozostawać taki sam i jednocześnie być coraz lepszy. Jeśli nie będziesz wykorzystywać zmian, staniesz się ich ofiarą. W Twoim życiu zaczną pojawiać się zdarzenia, nad którymi będziesz mieć niewielką kontrolę lub nie będziesz mieć jej wcale, i będziesz musiał dostosować swoje działania i zachowania do tego, co się wydarzy.

Prawa w praktyce

A teraz opowiem Ci historię, która zwykle okazuje się prawdziwa. Był sobie młody mężczyzna z niezbyt bogatego domu, mający przeciętne wykształcenie, przeciętną pracę i przeciętnych znajomych. Jak większość przeciętnych młodych mężczyzn interesował się głównie dziewczynami, sportem i oglądaniem telewizji. Lubił dobrze się bawić i wydawał większość pieniędzy na rozrywki. Pracę traktował jak zło konieczne — źródło utrzymania umożliwiające prowadzenie przeciętnego życia. I jak w przypadku większości przeciętnych ludzi jego życie nie zmierzało w żadnym konkretnym kierunku.

Pewnego dnia coś się jednak zmieniło. Być może przeczytał inspirującą książkę, wysłuchał motywacyjnego podcastu lub wziął udział w mobilizującym seminarium. Cokolwiek to było, stał się kimś innym. Uświadomił sobie, że może wybrać inną drogę i przestać być człowiekiem, którym był. Skorzystał z prawa wyboru i — dzięki prawu zmiany — zrozumiał, że jego życie zmieni się na lepsze wyłącznie wtedy, gdy sam zacznie się zmieniać. Korzystając z prawa przyczyny i skutku, podjął decyzje dotyczące tego, co chce osiągnąć, i zaczął szukać przyczyn potencjalnie pożądaných skutków, do których chciał doprowadzić. Stosując prawo optymizmu, zaczął wykazywać pozytywne nastawienie, zarówno w odniesieniu do swojej osoby, jak i do własnych możliwości. Myślał o tym, że zdarzy się coś dobrego, uruchamiając w ten sposób prawo oczekiwania. Zaczął pracować nad sposobem myślenia i, wykorzystując prawo koncentracji, skupiał się na wymarzonej stylizacji życia.

Zgodnie z prawem podświadomej aktywności zaczął się zachowywać jak osoba, którą chciał się stać. Zaczął także dostrzegać możliwości rozwoju, z których istnienia wcześniej nie zdawał sobie sprawy. Zmieniając sposób myślenia, uruchomił prawo umysłu i prawo ekwiwalencji mentalnej, tworząc precyzyjny obraz swoich celów. Zgodnie z prawem korespondencji starał się doprowadzić do tego, aby świat zewnętrzny stawał się odzwierciedleniem jego nowego, doskonalszego świata wewnętrznego. Zmienił przekonania na własny temat i doprowadził do tego, że dzięki prawu przyciągania w jego życiu zaczęli pojawiać się ludzie i zasoby, które ułatwiały mu realizację zamierzeń. Koncentrując się na pragnieniach, zmienił wartości i motywacje, po czym zaczął rozwijać nawyki prowadzące do sukcesu. Dostosowując własne życie do praw sukcesu, zaczął rozwijać się w tempie, które zaskoczyło nawet jego samego. Osiągnął coś, co wcześniej było dla niego niewyobrażalne. Tobie także może się to udać.

Prawa sukcesu opierają się na fundamentalnej zasadzie, zgodnie z którą, aby odnieść sukces, trzeba najpierw zdecydować, co

on dla nas oznacza. Dopiero wtedy możemy zacząć stosować omówione wyżej prawa, by móc szybciej urzeczywistnić własną definicję sukcesu. Nie ma ograniczeń w kwestii tego, kim możemy być, co mieć lub co osiągnąć — jedynymi są te, którymi sami obarczamy umysł. Gdy zaczniesz żyć w zgodzie z prawami sukcesu i odpowiednio zmienisz sposób myślenia, pojawią się efekty przekraczające Twoje najśmielsze wyobrażenia. Być może w ciągu roku lub dwóch osiągniesz więcej niż inni przez 5 czy 10 lat. Gdy zaczniesz stosować w praktyce prawa sukcesu, przyszłość stanie przed Tobą otworem.

Prawa sukcesu

Prawo przyczyny i skutku. Każdy skutek ma przyczynę lub ciąg przyczyn.

Prawo umysłu. Myśli się materializują. To, o czym myślimy, staje się rzeczywistością — stwarza ją.

Prawo ekwiwalencji mentalnej. Naszym podstawowym obowiązkiem wobec siebie jest budowanie w myślach klarownych i precyzyjnych odpowiedników tego, czego chcemy doświadczać we wszystkich wymiarach zewnętrznego życia.

Prawo korespondencji. Życie zewnętrzne staje się lustrzanym odbiciem życia wewnętrznego.

Prawo przekonania. Coś, w co wierzymy z emocjonalnym zaangażowaniem, staje się naszą rzeczywistością.

Prawo wartości. To, co naprawdę cenimy i w co wierzymy, wyraża się jedynie i wyłącznie w naszych działaniach.

Prawo motywacji. Wszystko, co robimy, napędzają wewnętrzne pragnienia, impulsy i instynkty, z których wiele tkwi w naszej podświadomości. Determinantami naszych postaw i zachowań są dominujące motywacje — to, czego naprawdę chcemy i potrzebujemy, a nie to, co uważamy za istotne.

Prawo podświadomej aktywności. Każda myśl lub koncepcja, o której świadomie myślimy, staje się w połączeniu z emocjami poleceniem dla podświadomości.

Prawo oczekiwania. Wszystko, czego z ufnością oczekujemy, wykazuje tendencję do materializowania się w naszym życiu. Otrzymujemy nie to, czego po prostu chcemy, lecz to, czego oczekujemy z maksymalną intensywnością.

Prawo koncentracji. To, na czym stale koncentrujemy się emocjonalnie, wykazuje tendencję do stawiania się elementem naszego życia, zarówno wewnętrznego, jak i zewnętrznego.

Prawo nawyku. Praktycznie wszystko, co robimy, jest automatyczne i nieprzemyślane. Składamy się z nawyków. Wykazujemy tendencję do wybierania linii najmniejszego oporu i robienia tego, do czego wcześniej przywykliśmy.

Prawo przyciągania. Nieustannie przyciągamy osoby, zdarzenia i okoliczności, które harmonizują z naszymi myślami.

Prawo wyboru. Zawsze możemy wybierać, co ma znaleźć się w naszej świadomości, ale dokonując tego rodzaju wyborów, kształtujemy wszystkie inne aspekty swojego życia. Myśli kontrolują naszą rzeczywistość.

Prawo optymizmu. Pozytywne nastawienie idzie w parze z sukcesem i szczęściem.

Prawo zmiany. Zmiany są nieuniknione. Zmiana to jedyna stała we wszechświecie.

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 

Na próżno robić więcej, jeśli można osiągnąć to samo, robiąc mniej.

William Ockham, filozof

Od wieków myśliciele i naukowcy odkrywają prawa rządzące światem — kierowani potrzebą poszukiwania prawdy, znalezienia odpowiedzi na ważne pytania i osiągania wielkich celów. W ich dorobku odnajdujemy uniwersalne zasady odnoszenia sukcesów. Są one ponadczasowe i niezienne — tak jak prawa fizyki. A teraz cała ta wiedza została połączona w formułę gwarantującą sukces. Pierwszy raz w historii.

To może być najważniejsza książka, jaką kiedykolwiek przeczytasz!

Dzięki temu poradnikowi poznasz sprawdzone zasady, które działają zawsze i wszędzie. Te uniwersalne reguły zostały przedstawione w klarowny i prosty sposób, z dokładnym, przystępnym wyjaśnieniem, jak działają i jak mogą Ci pomóc w praktyce. Dowiesz się, jak korzystać z praw korespondencji, przyczyny i skutku, przyciągania, koncentracji, podświadomej aktywności i wielu innych, aby osiągać cele, które dziś mogą się zdawać poza Twoim zasięgiem. Przekonaj się, jak skuteczne są podstawowe prawa rządzące sukcesem, szczęściem, finansami, bogactwem i samorealizacją!

Brian Tracy jest uznanym autorem książek z dziedziny rozwoju osobistego i psychologii sukcesu. Jest też jednym z najlepszych mówców motywacyjnych na świecie — 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 978-83-289-1928-0



9 788328 919280

Cena: 59,90 zł