

# ZRÓB

PRZEJMIJ KONTROLĘ

# TO

WYDANIE II

NAD SWOIM CZASEM I ŻYCIEM

# TERAZ!

AUTOR BESTSELLERA NAWYKI WARTÉ MILIONY

# BRIAN TRACY

Tytuł oryginału: Get It Done Now! Own Your Time,  
Take Back Your Life, Second Edition

Tłumaczenie: Tomasz F. Misiorek

ISBN: 978-83-289-0480-4

Original edition copyright © 2022 by Brian Tracy  
All rights reserved.

Polish edition copyright © 2024 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

<https://onepress.pl/user/opinie/zrtot2>

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](mailto:onepress@onepress.pl)

WWW: <https://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

# Spis treści

|                                                                                                   |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Wstęp                                                                                             | vii |
| Rozdział 1. Żadnych wymówek. Przejmij kontrolę nad swoim życiem w tej chwili!                     | 1   |
| Rozdział 2. Opanuj właściwą mentalność dla produktywności                                         | 25  |
| Rozdział 3. Zrealizuj to, przejrzyście ustalając cele                                             | 45  |
| Rozdział 4. Przełomowe nawyki pozwalające już teraz być zorganizowanym!                           | 72  |
| Rozdział 5. 10 najlepszych sposobów na produktywność                                              | 99  |
| Rozdział 6. Skończ z odwlekaniem od zaraz!                                                        | 133 |
| Rozdział 7. Porady podnoszące twoją produktywność, które skierują twoją karierę na szybką ścieżkę | 151 |
| Rozdział 8. Jak zwiększyć wartość każdego związku                                                 | 177 |
| Konkluzja. Czynić różnicę                                                                         | 187 |



# ROZDZIAŁ 1

---

## ŻADNYCH WYMÓWEK. PRZEJMIJ KONTROLĘ NAD SWOIM ŻYCIEM W TEJ CHWILI!

**P**roduktywność to zdolność do uzyskiwania rezultatów — rezultatów, które pomogą innym ludziom, odmienią ich życie i im samym pomogą utrzymać produktywność. Wielką tragedią dzisiejszych czasów jest to, że ludzie szkolą się tylko w takim zakresie, jaki jest dla nich absolutnie niezbędny, i nie starają się o bezustanne zwiększanie swoich zdolności do uzyskiwania rezultatów, za które zapłacą im inni.

Chciałbym tutaj dać ludziom psychiczne i fizyczne narzędzia, których będą mogli użyć, by szybciej uzyskać lepsze wyniki. Ostatecznie zarobią więcej pieniędzy, dostaną szybciej awans i — co najlepsze — będą się ze sobą fantastycznie czuli. Nie powinieneś być produktywny tylko dlatego, że dostajesz za to pieniądze, albo że to cieszy twojego szefa. Powinieneś być produktywny dlatego, że to czyni cię szczęśliwym.

To dla innych chcemy uzyskiwać rezultaty. Wiele lat temu mój stary znajomy, mówca motywacyjny Earl Nightingale powiedział,

że to, co osiągniesz w swoim życiu, pozostaje wprost proporcjonalne do rezultatów, jakie uzyskasz dla innych ludzi. Powiedział, że zawsze dostajemy to, na co zasłużymy: nigdy nie dostaniemy więcej ani mniej. Wiele osób rujnuje sobie życie, próbując z niego wyciągnąć więcej, niż włożyli. Próbują dostać więcej, niż na to zasłużyli. Earl mówił, że słowo „zasłużyć” po łacinie brzmi „deservire” i w obu przypadkach pochodzi od słowa „służyć” (po łacinie „servire”). Dostajesz to, co ci się należy za słuzenie w jakiś sposób innym ludziom.

---

To, co osiągniesz w swoim życiu, będzie wprost proporcjonalne do rezultatów,  
jakie uzyskasz dla innych ludzi.

---

Ludzie pytają mnie: „Jak mogę zarobić więcej pieniędzy? Jak mogę awansować szybciej?”.

Odpowiadam: „Musisz przez cały dzień, codziennie koncentrować się na tym, by lepiej służyć innym, albo na zwiększaniu swojej wiedzy i umiejętności tak, byś mógł pomagać ludziom w osiąganiu ich celów, spełnianiu zamierzeń, pokonywaniu przeszkód i rozwiązywaniu problemów. Musisz bezustannie myśleć o tym, jak służyć innym ludziom”.

To właśnie jest produktywność.

Wiele osób myśli, że praca to kara, którą trzeba odcierpieć, żeby jakoś żyć. Ludzie mający takie nastawienie nieodmiennie znajdują się na samym dole drabiny finansowej. Zarabiają mniej niż inni, często bywają bezrobotni i rzadko awansują. Prawda jest taka, że praca to coś, czego potrzebujemy do spełnienia. Naszym zadaniem jest znalezienie pracy, którą będziemy wykonywać najchętniej.

Wiele lat temu Napoleon Hill, autor książki *Think and Grow Rich (Myśl i bogać się)*, powiedział, że jeśli znajdziesz pracę, którą kochasz, nie przepracujesz już ani dnia dłużej. Jednym z twoich najważniejszych zadań jest celowanie z marzeniami jak najwyżej i robienie czegoś, co kochasz. To twoja odpowiedzialność.

Gdy byłem dyrektorem, przychodzili do mnie ludzie i mówili: „Mam trzydzieści pięć lat. Moje życie stoi w miejscu. Czy możesz mi pomóc? Czy możesz mnie poprowadzić? Czy możesz przyjąć mnie do swojej firmy oraz zaoferować szkolenie i wsparcie, których potrzebuję, żeby robić dobrą robotę i otrzymywać stosowną zapłatę?”.

Odpowiadałem: „Nie może tego zrobić nikt poza tobą samym”. To jak bycie dobrym rodzicem. Nie można zlecić tego komuś innemu. Tylko ty — twarzą w twarz, głowa przy głowie, kolano przy kolanie, serce przy sercu — możesz być dobrym mężem lub dobrym rodzicem. Nie da się tego zrobić w inny sposób.

Dlatego też twoim zadaniem jest znalezienie zajęcia, którego wykonywanie sprawia ci przyjemność. Gdybyś mógł robić dowolną rzecz na całym świecie, co by to było i czym różniłoby się od tego, co robisz dziś? Jeśli nie robisz teraz tego, co kochasz, musisz się zatrzymać i zadać sobie pytanie: „Jeśli nie kocham tej pracy, to jaką pracę *by*m kochał?”.

.....  
 Jeśli nie robisz teraz tego, co kochasz, musisz się zatrzymać i zadać sobie pytanie:  
 „Jeśli nie kocham tej pracy, to jaką pracę *by*m kochał?”  
 .....

Wiele osób mówi: „Nie kocham mojej aktualnej pracy, więc powinienem znaleźć sobie coś innego”. Nie, czekaj. Kochasz tylko swoją pracę i jesteś w niej produktywny tylko wtedy, gdy robisz coś, w czym jesteś dobry. Dlatego twoim zadaniem jest stanie się bardzo dobrym w tym, co robisz. Nigdy nie rezygnuj z pracy tylko dlatego, że jesteś przeciętny, czasami wystarczy jeden krok dalej i będziesz swoją pracę wykonywał dobrze. Nagle światła się zapalą, poczujesz się szczęśliwy i codziennie nie będziesz mógł się doczekać pójścia do pracy.

Ludzie sukcesu zawsze są zdyscyplinowani. Używają tej dyscypliny, by zaczynać wcześniej, pracować ciężiej, zostawać po godzinach i robić więcej. Musisz specjalnie dyscyplinować ich,

żeby *nie pracowali*, żeby robili rzeczy powszechnie uważane za rozrywkę, bo oni sami spełniają się przez pracę. Ich praca, zdolność do uzyskiwania wyników jest tym, co sprawia, że czują się szczęśliwi, czują, że żyją.

Pozwól, że podzielę się z tobą własnym doświadczeniem. Gdy zaczynałem pracować jako sprzedawca, wstawałem o 6 lub 6:30 rano i jechałem do pracy na 7 lub 7:30. Moim zadaniem była sprzedaż bezpośrednia. Nie miałem samochodu, więc dojeżdżałem do centrum autobusem i pukałem do drzwi, godzina po godzinie. Wieczorami wychodziłem i pukałem do drzwi w okolicy, do drzwi mieszkań i domów.

Pierwszą udaną transakcję (a była to mała transakcja) wykonałem dopiero trzydzieści dni po rozpoczęciu pracy. Potem udawało mi się coś sprzedać raz lub dwa razy w tygodniu. Nie zarabiałem zbyt dużo i było mi ciężko. Odkryłem, że jeśli nie jesteś zbyt dobry w tym, co robisz, przestajesz z innymi ludźmi, którzy też nie są zbyt dobrzy. Szybko dochodzi do tego, iż nabierasz przekonania, że tak to już jest. Nikomu się nie wiedzie, praca w sprzedaży jest ciężka i lepiej nie będzie.

Pewnego dnia jednak zapytałem sprzedawcę, który najwyraźniej odnosił sukcesy, jakiej rady mógłby mi udzielić. Zarabiał przecież więcej niż ktokolwiek w naszej firmie. Zarabiał więcej, a wcale nie zdawał się pracować bardzo ciężko. Zaczynał o 9 rano i kończył o 5 lub 5:30 po południu. Bywał w drogich restauracjach i miał gruby plik pieniędzy w kieszeni, a ja się przepracowywałem, ledwo wiązałem koniec z końcem i jeździłem autobusem.

---

Produktywni ludzie są zdyscyplinowani. Używają tej dyscypliny, by zaczynać wcześniej, pracować ciężiej, zostawać po godzinach i robić więcej.

---

„Cóż — powiedział — czytałeś jakieś książki o sprzedaży?”

Jestem zapalonym czytelnikiem. Lubię czytać. Odparłem: „To istnieją książki o tym, jak sprzedawać?”



„Owszem — odpowiedział — niektórzy spośród najlepszych sprzedawców na świecie napisali naprawdę świetne książki”.

Nie mogłem w to uwierzyć. Natychmiast poszedłem do księgarni. Znalazłem tam dziesiątki książek o sprzedaży, napisanych przez najlepszych sprzedawców, którzy przeszli całą drogę, od biedy do bogactwa. Kupiłem swoją pierwszą książkę o tym, jak sprzedawać.

Tuliłem ją w ramionach. Nazywała się *Sprzedawaj szybciej* albo jakoś podobnie. Zabrałem ją do domu i przeczytałem.

Autorem był człowiek z trzydziestoletnim doświadczeniem, który własną pracą awansował do stopnia dyrektorskiego, zatrudniał wielu sprzedawców, szkolił ich i zarządzał nimi. I właśnie on napisał, co mam robić.

Od czego zacząć? Z kim się kontaktować? Jak się kontaktować? Co mówić, gdy dojdzie do spotkania? W jaki sposób kontynuować kontakt? Jak pozycjonować się w odniesieniu do konkurencji? I tak dalej.

Nie mogłem w to uwierzyć. Wydawało mi się, że umarłem i poszedłem do nieba. Zacząłem czytać i czytać, i moja sprzedaż zaczęła się poprawiać. Zacząłem być coraz szczęśliwszy. Zacząłem zarabiać coraz więcej pieniędzy, a ludzie zaczęli patrzeć na mnie, jakbym coś popalał albo popijał jakiś magiczny eliksir.

Wtedy zapytałem sam siebie: „Jaka będzie najważniejsza ze wszystkich umiejętności związanych ze sprzedażą, których potrzebuję, by odnosić sukcesy?”. Będzie nią finalizowanie transakcji.

Nie bałem się już pukać do drzwi i rozmawiać z ludźmi. Czasami mówiłem za dużo lub za szybko. Później nauczyłem się, że w kontakcie z klientem nie możesz ciągle mówić i mówić. Musisz zadawać pytania i uważnie słuchać odpowiedzi, gdyż starasz się dowiedzieć, jak możesz pomóc konkretnemu klientowi polepszyć jakość jego życia lub pracy.

Nie przestajesz zadawać pytań i potem pokazujesz, pod jakim względem twój produkt lub usługa byłyby idealne dla klienta.

Pokazujesz, jak możesz pomóc klientowi w osiągnięciu lepszych wyników, większej korzyści z życia, pracy lub biznesu lub byciu bardziej produktywnym.

Zrozumiałem jednak, że problemem jest finalizowanie transakcji. W momencie, gdy dochodziłem do tego ostatecznego etapu, coś mnie paraliżowało. Byłem jak jeleń złapany w światła reflektorów.

Powiedziałem więc: „W porządku. Mam zamiar nauczyć się domykania transakcji”. Poszedłem ponownie do księgarni i wyszukałem tam wszystkie książki na temat domykania transakcji. Zabrałem je do domu i czytywałem się w nie codziennie godzina po godzinie, wieczorami, rankami i w weekendy.

W ciągu miesiąca moje dochody zwiększyły się cztero- lub pięciokrotnie. W ciągu roku zwiększyły się dziesięciokrotnie, bo nauczyłem się wielu sposobów proszenia o złożenie zamówienia. Żaden z tych sposobów nie był oparty na manipulacji, wywieraniu silnej presji lub zamęczaniu klienta. Były to po prostu pomocne, inteligentne sposoby zadawania pytań nakierowujących inne osoby na podjęcie decyzji o kupnie.

Następnie zacząłem uczyć innych tego, czego sam się nauczyłem, a ich sprzedaż zaczęła rosnąć i rosnąć. Wkrótce byłem już menedżerem działu sprzedaży i zacząłem decydować o zatrudnianiu innych sprzedawców. Uczyłem ich podstawowego procesu sprzedaży i pokazywałem, jak proponować złożenie zamówienia. Przez te lata uczyniłem milionerami więcej osób niż chyba ktokolwiek w historii, pomagając im sprzedawać i potem prosić o złożenie zamówienia. Moje książki zostały przetłumaczone na trzydzieści lub czterdzieści języków. Są czytane przez miliony sprzedawców. Mój przyjaciel Vic Conant z firmy Nightingale-Conant, zajmującej się nagrywaniem poradników, powiedział mi o ankiecie, za sprawą której okazało się, że to dzięki moim materiałom o sprzedaży najwięcej osób zostało milionerami. Wcale mnie to nie dziwi, bo ja też w ten sposób zostałem milionerem.

Dlatego i w twoim przypadku moje rady zadziałają, gdyż *wszystkich umiejętności związanych ze sprzedażą można się wyuczyć*. Najlepsi ludzie w branży sprzedażowej powiedzą ci, że kiedy zaczynali, byli okropni. Nie potrafili nic sprzedać. Głodowali. Mieszkali w swoich samochodach albo spali na podłodze w mieszkaniach należących do znajomych.

Potem posiedli umiejętności. I ty możesz posiąść każdą umiejętność, jaką dał radę posiąść ktoś inny. To jedna z najwspanialszych rzeczy związanych z produktywnością: masz możliwość stania się pięć lub dziesięć razy produktywniejszy niż dziś, a związane z tym umiejętności są proste do opanowania i nieskomplikowane. Skąd to wiem? Bo jesteś otoczony ludźmi zarabiającymi o wiele więcej niż ty. Jednak, gdy zaczynali, zarabiali o wiele mniej od ciebie, ale posiedli pewne umiejętności, o których piszę w tej książce. Posiedli te umiejętności i nie ustawali w ich doskonaleniu.

---

*Możesz posiąść każdą umiejętność, jaką dał radę posiąść ktoś inny.*

---

Wszystko jest trudne na początku, ale gdy zaczniesz nad tym pracować, stanie się łatwe i będzie przychodzić automatycznie. Ty i ja sprawimy, że duża produktywność stanie się łatwa i będzie przychodzić automatycznie.

Dziś, gdybyś zaproponował mi 1000 dolarów za godzinę, bym dla ciebie pracował, musiałbym odmówić. Powiedziałbym: „Przykro mi. Mój czas wart jest o wiele więcej. Chciałbym ci pomóc, ale po prostu nie pracuję za tak niskie stawki”. Dawno temu moja pierwsza praca była płatna 1 dolara i 12 centów za godzinę. Gdybyś zaproponował mi wtedy stawkę 5 dolarów, zapytałbym: „Kogo muszę zabić, żeby dostać 5 dolarów za godzinę?”.

Dziś nie przyjąłbym 1000 dolarów. Znam całe mnóstwo ludzi, dla których 1000 dolarów za godzinę to żaden interes, bo zarabiają o wiele więcej. Gdy jednak zaczynali, zaczynali od zera — zaczynali od samego dna.

Najważniejszą rzeczą jest podjęcie decyzji. Decyzji o tym, ile chcesz zarabiać. Decyzji o tym, co będziesz musiał zrobić, by zarobić te pieniądze. Decyzji o tym, jakie umiejętności będziesz musiał posiadać. O tym, jak masz zamiar zorganizować swój czas i swoje życie, by osiągnąć wyniki, które sprawiają, że ludzie chętnie zapłacą ci tyle pieniędzy, ile chcesz zarobić.

**Podjmij cztery kluczowe decyzje  
dla zmaksymalizowania swojej produktywności:**

1. Ile chciałbyś zarabiać pieniędzy.
2. Co zrobisz, by je zarobić.
3. Jakie umiejętności posiadasz, by je zarobić. Nabywaj je celowo jedną po drugiej.
4. Jak zorganizujesz swój czas i swoje życie, by je zarobić.

Angela Duckworth w swojej książce *Grit* („Hart”) pisze, że najważniejszą cechą ludzi sukcesu jest to, iż są zdeterminowani. Nieważne, z iloma niepowodzeniami przyjdzie im się zmierzyć, po prostu zbierają się z podłogi i pracują dalej. Każdego dnia, każdej godziny prą do przodu. Nieważne, ile razy spotka ich niepowodzenie, oni zawsze się odbijają. Co więcej, ludzie sukcesu dobierają niezbędne im umiejętności i świadomie bez przerwy się w nich ćwiczą. Jednym z sekretów sukcesu milionerów i miliarderów, którzy do majątku doszli własną pracą, jest to, że zaczęli rozwijać swoje umiejętności, po jednej na raz.

Każdy z tych milionerów wstaje wcześniej rano. Przeczytasz o tym niejednemu raz: ludzie sukcesu wstają o 5 lub 6 rano. Przeciwny milioner, który zarobił miliony własną pracą, wstaje przed 6 rano.

Ja tę decyzję podjąłem dawno temu. Ustawiłem swój zegar tak, że leżąc w łóżku, mogę widzieć, która jest godzina. Gdy dochodzi za pięć szósta, budzę się. Wstaję i zaczynam działać, prawie jakby dom się palił. Ponieważ mieszkam w okolicy San Diego,

przez większą część roku mogę wstać, zejść na dół, wskoczyć do basenu i przepłynąć tam i z powrotem dziesięć lub dwadzieścia długości.

Gdy całe lata temu kupowałem tę nieruchomość, szukałem domu z basenem o długości pozwalającej go przepłynąć za pomocą dziesięciu ruchów ramion. Oglądałem wiele domów. Wreszcie znalazłem ten i zmierzyłem basen od krańca do krańca: dziesięć ruchów ramion.

Wskakuję więc i robię pięćdziesiąt ruchów, pięć długości basenu. Gdy zrobisz pięćdziesiąt ruchów ramion, jesteś już zupełnie wybudzony. Mija niecałe dwadzieścia minut, a nabrałeś już energii na cały dzień.

Następnie bogaci ludzie uczą się przez godzinę lub półtorej. Sumiennie poświęcają czas na naukę. Nie zaniedbują czytania. Jak sądzisz, kto kupuje i czyta te wszystkie książki? Na pewno nie biedni ludzie.

Jeśli zajrzysz do domu bogatego człowieka, zobaczysz, że książki są tam wszędzie. Rozmawiałem z wziętym agentem nieruchomości, który sprzedawał drogie domy w drogiej okolicy. Opowiadał, że gdy oprowadzał po domu pary, kobiety pytały, gdzie jest salon i kuchnia, a mężczyzna, gdzie jest pracownia, gabinet czy pokój biurowy. Zorientował się, że gdy bogaci ludzie kupują dom, potrzebują miejsca dla swoich książek, bo mają ich całe mnóstwo. Potrzebują biblioteki. W takim domu jednym z najlepszych wabików dla klienta, jaki możesz zrobić, jest urządzenie biblioteki, całych rzędów półek na książki, bo to jest coś, co z pewnością przyciągnie zamożnych kupujących.

Mój świętej pamięci przyjaciel i mówca biznesowy Jim Rohn powiedział kiedyś, że wchodząc do domów bogatych ludzi, wszędzie widzisz książki. Gdy wchodzisz do domu biednych ludzi, widzisz największy telewizor, na jaki ich stać, ale żadnych książek. Oni po prostu nie czytają.

Wielu bogatych ludzi urządza sobie pokój telewizyjny. Mam dobrego przyjaciela pisarza Roberta Allena, który ma cudowny dom. Urządził sobie osobny pokój jak salę kinową, tylko do oglądania telewizji. Aby jednak coś obejrzeć, musisz wstać i przejść z jednej części domu na dół, do drugiej. Zorganizował to w ten sposób, by utrudnić bezmyślne oglądanie telewizji.

Nie ułatwiał tego tak, żeby można było po prostu włączyć telewizor jednym naciśnięciem guzika, gdy wieczorem wracasz do domu, wstajesz rano czy zaczynasz weekend. Bogaci ludzie oglądają telewizję średnio przez godzinę do półtorej godziny dziennie. Dla porównania, ubodzy ludzie oglądają od pięciu do siedmiu godzin dziennie.

Co robią bogaci, kiedy nie oglądają telewizji? Spędzają czas ze swoimi rodzinami. Rozmawiają ze swoimi małżonkami. Rozmawiają z dziećmi. Dzieci rozwijają swoją osobowość, poczucie własnej wartości i pewność siebie dzięki czasowi, jaki ich rodzice spędzają, rozmawiając z nimi, zadając pytania, słuchając ich odpowiedzi i opowieści. To coś całkowicie niezbędnego.

W najlepszych małżeństwach wracasz do domu wieczorem — nazywa się to „godziną mocy” — i rozmawiasz z małżonkiem lub małżonką. Nie pytasz: „Gdzie jest pilot?” i nie uciekasz oglądać telewizji przez resztę wieczoru.

Oto niektóre z nawyków bogatych ludzi: bezustannie budują relacje ze swoją rodziną i ciągle się uczą. Czytają cały czas.

Mamy z żoną czworo dzieci. Wszystkie nasze dzieci mają stosy książek, biblioteczki i półki z książkami. Czytają cały czas. Czasami wydaje mi się, że czytają więcej ode mnie, a ja jestem zapalonym czytelnikiem. Czytam nie mniej niż trzy godziny dziennie, czasem więcej.

Oto niektóre z nawyków ludzi sukcesu. Jeśli chcesz odnieść sukces, jeśli chcesz być bogaty, rób to, co robią bogaci ludzie. Jeśli chcesz być biedny, rób to, co robią biedni ludzie.

### **Praktyki milionerów i miliarderów, którzy sami doszli do sukcesu:**

- Rozwijają i ćwiczą celowo umiejętności jedną po drugiej.
- Wstają wcześniej rano.
- Poświęcają na douczanie się w swojej dziedzinie od 60 do 90 minut dziennie.
- Minimalizują ilość czasu spędzanego przed telewizorem i skupiają się na budowaniu relacji.

Napoleon Hill napisał najpopularniejszą w historii książkę o budowaniu majątku: *Think and Grow Rich* („Myśl i bogać się”). Stworzył w ten sposób więcej milionerów niż chyba jakikolwiek inny autor na świecie. Nazywa się go twórcą milionerów i zresztą taki był jego cel. Chciał być znany jako twórca milionerów. Poświęcił dwadzieścia dwa lata badań na rozmowy z multimilionerami, którzy doszli do majątku własną pracą, aby dowiedzieć się, jak udało im się wzbogacić. Wszystko, co odkrył, usystematyzował. Ludzie po prostu zapoznali się z jego systemem jak z przepisem kuchennym i tak długo postępowali zgodnie z przepisem, aż go opanowali.

Nie jestem dobrym kucharzem, ale kilka potraw potrafię przygotować wyśmienicie. Ktoś zapytał mnie niedawno, dlaczego tak dobrze wychodzą mi te potrawy. To kwestia praktyki — ćwiczyłem ich przygotowywanie raz za razem. Kiedy zrobiłem je po raz pierwszy, wcale nie smakowały dobrze, ale po tygodniach, miesiącach prób doszedłem do etapu, na którym nie tylko były smaczne, ale potrafiłem je przygotowywać, nawet nie zastanawiając się szczególnie nad tym, co robię. Mogę robić je automatycznie i zawsze będą niezaprzeczalnie pyszne dzięki praktyce, jaką mam w ich przygotowywaniu.

Kiedyś nie miałem żadnych umiejętności gotowania, a teraz je posiadam. Kiedyś nie miałem żadnych umiejętności sprzedaży, a teraz je posiadam. Nauczyłem sprzedaży ponad dwa miliony ludzi w osiemdziesięciu trzech krajach.

Ludzie mówią mi: „Zmieniłeś moje życie. Uczyniłeś mnie bogatym. Nie zdawałem sobie sprawy, że sprzedaż to umiejętność,

którą można opanować. Myślałem, że po prostu trzeba chodzić, pukać do drzwi i trafić na kogoś, kto będzie potrzebował twojego produktu. Nie zdawałem sobie sprawy, że to umiejętność, że to sztuka, że to kwestia praktyki”.

Napoleon Hill nie rezygnował ze swoich badań i napisał kolejną książkę, zatytułowaną *The Master Key to Riches* („Klucze do sukcesu”). Napisał wiele książek, ale te dwie są naprawdę wspaniałe. *The Master Key to Riches* zawiera około 250 stron i w ostatnim akapicie, w ostatnim rozdziale można przeczytać w ostatniej linii: „Uniwersalnym kluczem do sukcesu jest samodyscyplina”.

Ludzie odnoszą sukces, ponieważ są bardzo zdyscyplinowani. Napisałem jedną z najlepiej sprzedających się na świecie książek na ten temat. Jest zatytułowana *No Excuses: The Power or Self-Discipline* („Żadnych wymówek. Potęga samodyscypliny”). Ludzie na całym świecie ustawiają się z tą książką w rękach w kolejkach, by otrzymać mój autograf.

Bardzo dokładnie przestudiowałem ten temat i odkryłem, że jeśli masz wystarczająco dużo samodyscypliny, możesz osiągnąć niemal wszystko. Jeśli jej nie masz, nie osiągniesz nic. Ludzie osiągają niezwykle rzeczy, mimo że są otoczeni przez rozpraszacze uwagi i gadżety, właśnie dlatego, że potrafią narzucić sobie dyscyplinę i nie poświęcać im uwagi.

Jednym z kluczy do sukcesu w dzisiejszych czasach jest umiejętność wyłączenia urządzeń elektronicznych. Jeśli musisz sprawdzić skrzynkę pocztową, rób to dwa lub trzy razy dziennie. Włącz program pocztowy, sprawdź, zakończ i wyłącz go, bo po prostu zbyt rozprasza. Gdy słyszysz odgłos przychodzącego e-maila, nie masz siły, by się powstrzymać przed zajrzeniem i sprawdzeniem, kto do ciebie napisał. To jak odruchowa reakcja. Nazywa się „efektem automatu do gry”. Ludzie siedzą przy pracy, odzywa się dźwięk przychodzącego e-maila, a oni myślą: „O, co wygrałem? Musiałem coś wygrać”. Natychmiast sprawdzają w komputerze swoją



skrzynkę. Jeśli to jakieś śmieci, myślą sobie: „A niech to”. Wysyłają e-mail do kogoś innego, wzbudzając z kolei jego zainteresowanie. I tak w kółko — ding, dong, ding, dong.

---

Nie daj się wciągnąć w rozgrywkę z automatem do gier,  
ogranicz używanie urządzeń elektronicznych do minimum.

---

Powrót do pracy po rozproszeniu przez e-mail lub SMS zabiera średnio siedemnaście minut. Niektórym zabiera więcej, niektórym mniej, niektórzy do pracy nigdy nie wracają. Otrzymują rozpraszającą wiadomość o 11 przed południem i zajmują się nowym e-mailem. Jest więc 11:17 i myślą sobie: „Kurcze, już prawie czas na drugie śniadanie. Nie ma sensu brać się za pracę, zajmę się nią po jedzeniu”. Idą poszukać kogoś, z kim mogliby zjeść drugie śniadanie. Wychodzą, wracają i uznają: „To czas, by popracować nad moimi relacjami ze współpracownikami”, po czym zaczynają rozmawiać, telefonować i wysyłać e-maile do kolegów.

Po prostu pozostaw te urządzenia wyłączone. Miej dość dyscypliny, by je wyłączyć.

## E-mail: deser w pracy

Obecnie wiele osób ma duże trudności w zarządzaniu swoją skrzynką pocztową. Mają w niej tysiące e-maili. Osobiście codziennie najpierw zajmuję się uporządkowaniem skrzynki pocztowej, a następnie resztę dnia poświęcam na pracę.

Jedną z technik budowania samodyscypliny jest wykonanie swojego najważniejszego zadania na początku, zanim zabierzesz się do czegokolwiek innego, a następnie możesz nagrodzić się za wykonanie tego zadania, sprawdzając skrzynkę pocztową. Sprawdzenie skrzynki jest czymś w rodzaju deseru w pracy. Ludzie to uwielbiają.

Trzymaj palec na przycisku „usuń”. Nie pozwól się kontrolować ludziom wysyłającym ci rozmaite e-maile. Dostają je każdego dnia,

każdy je dostaje. Są bardzo kuszące. Mają chwytliwe tytuły, przedstawiają potencjalne korzyści i inne różności. Jedyne, co możesz z nimi zrobić, to usuwać, usuwać, usuwać. Nie pozwól się skusić.

### Zasady zarządzania e-mailami:

- Powrót do pracy po rozproszeniu przez e-mail lub SMS zabiera przeciętnie 17 minut.
- Uczyń ze sprawdzania e-maili swój „deser w pracy”: sprawdzaj je w ramach nagrody, przyznawanej sobie po ukończeniu najważniejszych zadań.
- Trzymaj palec na przycisku „usuń”.
- Nie wciągaj się w bezowocne czytanie e-maili na różne tematy.
- Sprawdzaj skrzynkę e-mailową 2 – 3 razy dziennie.
- Zachowuj istotne e-maile, usuwaj pozostałe i wracaj do tego, co ważne.

Kilka lat temu moja przyjaciółka Julie Morgenstern napisała świetną książkę *Never Check Email in the Morning* („Nigdy nie sprawdzaj skrzynki pocztowej rano”). Inna przyjaciółka Diana Booher napisała *Get Over Email Overload* („Wyjdź z zalewu e-maili”). Te książki wyjaśniają, jak możesz zarządzać skrzynką pocztową w ten sposób, by służyła tobie, a nie żebyś był jej niewolnikiem.

Jest wiele niepozornych sztuczek. Wspomniałem o kilku. Ludzie postępują zgodnie z tymi zasadami i w rezultacie e-maile to dla nich nic wielkiego. Sprawdzają je dwa lub trzy razy dziennie. Wiedzą dokładnie, jak sobie z nimi radzić. Jeśli trzeba, drukują je i załączają do dokumentacji. Jeśli trzeba, odpowiadają na nie i wracają do pracy.

Ponownie kluczową sprawą jest tu dyscyplina. Elbert Hubbard, jeden z największych amerykańskich myślicieli poprzedniego wieku, powiedział: „Samodyscyplina to klucz do sukcesu”. Powiedział też: „Samodyscyplina to umiejętność zmuszenia się do zrobienia tego, co trzeba, wtedy, kiedy trzeba, niezależnie od tego, czy masz na to ochotę, czy nie”.

Zauważ: „Niezależnie od tego, czy masz na to ochotę, czy nie”. Każdy chętnie poświęca się rzeczom, na które ma ochotę. Możesz zjeść coś pysznego lub napić się czegoś dobrego. Możesz posłuchać muzyki. Możesz pogawędzić z przyjaciółmi. Możesz robić rzeczy, które są miłe i łatwe, zamiast rzeczy, które są trudne i wymagają wysiłku.

Twoim zadaniem jest praktykowanie samodyscypliny. Każdy akt samodyscypliny wymaga wytrwałości, a każdy akt wytrwałości buduje twoje poczucie własnej wartości. Sprawia, że czujesz się silniejszy i bardziej zadowolony z siebie. Psycholodzy nazywają to „poczuciem posiadania kontroli”. Czujesz się szczęśliwy tylko wtedy, gdy wiesz, że panujesz nad swoim życiem — gdy posiadasz kontrolę nad swoim życiem i swoją pracą.

Gdy podejmujesz decyzję, by zacząć i wykonać zadanie, potrzebujesz dyscypliny, by w ogóle się za to zabrać, i potrzebujesz wytrwałości, by kontynuować. Gdy już dokończysz zadanie, poczujesz się z tego powodu cudownie.

Nawyk to podjęcie działania, uzyskanie pozytywnych efektów i powtórne podjęcie. Powtarzaj to działanie raz za razem, aż stanie się dla ciebie łatwe i automatyczne. Punktem startowym wyrabiania samodyscypliny jest wyrabianie dobrego nawyku rozpoczynania i wykonywania zadania.

Kolejną rzeczą, która zawsze mi pomaga, jest robienie notatek. Ludzie sukcesu, których znam, zawsze mają ze sobą coś do pisania — mały notatnik albo i duży. Noszą go ze sobą.

Przykładem jest Vic Conant. Zawsze nosił ze sobą notatnik, gdziekolwiek się wybierał. Gdy tylko zaczynałeś mówić, otwierał go i słuchał. Wysłuchiwał kelnerów, słuchał swojej sekretarki, słuchał każdego. Zapisywał w notatniku wszystko, co usłyszał, a co mogło mieć jakąś wartość. Stał się jednym z najlepszych amerykańskich biznesmenów i jednym z najpoważniejszych graczy w branży nagrywanych szkoleń i sprzedaży. Osiągnął to dzięki praktykowaniu samodyscypliny.

## Zarządzanie czasem

Produktywność wymaga też planowania i organizacji. To oznacza pracowanie przez cały czas w twoich godzinach pracy — dla większości ludzi ta koncepcja jest zupełnie obca.

Większość ludzi naprawdę nie zabiera się do pracy przed jedenastą. Gdy przychodzą do firmy, najpierw witają się z kolegami i wymieniają grzeczności. Jak się miewasz? Czy oglądałeś to i to w telewizji? Co sądzisz o tym i o owym? Wreszcie koło 11 przychodzi refleksja: „Rany, już prawie czas na przerwę. Lepiej porobię coś produktywnego”.

Pracują chwilę i idą na lunch. Nie zabierają się z powrotem do pracy czasami aż do godziny 15. A potem nagle jest już 15:30 lub 16 i myślą: „Cóż, dzisiaj już nie ma sensu zabierać się za cokolwiek”. Kończą więc pracę.

Zauważyłeś kiedyś, że gdy wracasz do domu o 16:30, wszędzie są korki? Ci ludzie nie skończyli jeszcze pracy. Dlaczego siedzą już w swoich samochodach? Wciąż powinni pracować, więc dlaczego korkują miasto, wracając do domu?

Nie zdałem matury. Skończyłem szkołę średnią wśród tych uczniów, którzy nie załapali się na najwyższe noty. Jedyną pracą, na jaką mogłem liczyć, było mycie naczyń na tyłach małego hoteliku. Potem zająłem się myciem samochodów i myciem podłóg jako sprzątacze. Myślałem, że moja przyszłość będzie polegała na myciu różnych rzeczy. Nocowałem w samochodzie. Nocowałem na podłogach w pokojach wynajmowanych przez moich przyjaciół. Spałem w piwnicy domu moich rodziców, którzy wcale nie byli tym faktem zachwyceni.

Wtedy zacząłem zadawać pytanie, dlaczego jedni ludzie radzą sobie w życiu lepiej niż inni, i szukałem odpowiedzi. Przeczytałem, że Arystoteles był największym filozofem w historii i poczynił pewne bardzo istotne spostrzeżenia na temat sukcesu.

Arystoteles powiedział, że wszyscy ludzie są niewolnikami swoich przyzwyczajeń. Wszystko, co robisz lub czego nie robisz,

jest rezultatem nawyków, które rozwinąłeś na wczesnym etapie życia. Rolą rodziców jest zbudowanie u dzieci dobrych nawyków. Zaszczep w nich dobre nawyki, a będą miały dobry charakter.

Wracamy zatem do naszego aktualnego tematu: jesteś tym, kim jesteś, i tu, gdzie jesteś, za sprawą swoich nawyków. Mój przyjaciel mówca motywacyjny Ed Foreman zwykł mawiać: „Zbuduj dobre nawyki i spraw, by kierowały twoim życiem, zamiast pozwalając, by złe nawyki cię kształtowały i psuły twój charakter”. Z tego względu jednym z twoich najważniejszych zadań w życiu jest wypracowanie pozytywnych nawyków.

Gdy zacząłem studiować tajniki osiągnięcia sukcesu, odkryłem, że opiera się on na procesie budowania nowych nawyków, który to proces wymaga powtarzania ich przez około dwadzieścia jeden dni. To nie do końca prawda, bo czasami nawyk wchodzi ci w krew od razu — dzieje się coś, co na zawsze zmienia twój sposób myślenia. W przypadku innych nawyków, takich jak rezygnacja z palenia papierosów lub zmiana diety w celu zrzucenia wagi, proces trwa dłużej. W większości przypadków uporczywe powtarzanie czegoś, raz za razem, sprawi, że w pewnym momencie pojawi się nawyk.

.....  
 Zbuduj dobre nawyki i spraw, by kierowały twoim życiem, zamiast pozwalając,  
 by złe nawyki cię kształtowały i psuły twój charakter — Ed Foreman  
 .....

Jednym z najważniejszych nawyków jest pracowanie przez cały czas, gdy mamy pracować. Gdy jesteśmy dziećmi, chodzimy do szkoły, którą utożsamiamy z zabawami i kolegami. Najpierw jednak idziemy do przedszkola albo zerówki. Początkowo jesteśmy trochę przestraszeni, ale zaraz okazuje się, że to miejsce, w którym mamy kolegów, więc bawimy się z kolegami. Potem szkoła staje się centralnym punktem naszego życia.

Dorastamy i bawimy się na inne sposoby. Uprawiamy zabawy dla dorosłych i bawimy się w sport. Wszystko to jest wciąż zabawą z kolegami. Pracujemy na tyle, żeby nas nie wyrzucili

i żebyśmy wciąż mogli tu przychodzić, ale generalnie robimy to dla rozrywki.

Gdy opuszczamy szkołę i idziemy do pierwszej pracy, ponownie dopada nas strach i zdenerwowanie. Pierwszy dzień w pierwszej pracy jest często jednym z najstraszniejszych. Idziemy do pracy, jesteśmy zdenerwowani i rozglądamy się dookoła. Widzimy sporo osób mniej więcej w naszym wieku i są one generalnie przyjazne. Co robisz, gdy znajdziesz się wśród osób mniej więcej w swoim wieku? Dokładnie to, co w szkole, czyli bawisz się.

Praca staje się dla nas głównym miejscem spędzania czasu. Idziemy do pracy i na skutek nawyku bawimy się kolegami. Trzeba wykonywać swoje obowiązki albo nie będzie można już przychodzić do pracy, zwolnią cię i będziesz bezrobotny. Robisz więc wystarczająco dużo, by cię nie zwolniono, by tam przychodzić i spędzać czas ze znajomymi. Cieszysz się na spotkanie znajomych, cieszysz się z wyjścia na miasto po pracy i cieszysz się na myśl o nadchodzącym weekendzie.

Najważniejszą sprawą jest wyrobienie nawyku pracowania przez cały czas, gdy masz pracować. Powtarzaj sobie, że miejsce pracy służy do pracy, a nie do zabawy. Gdy przekraczasz próg o 8:30 lub wcześniej, twoim zadaniem jest wzięcie się do roboty i praca przez cały dzień.

Jeśli ktoś cię zagada, odpowiedz: „Z przyjemnością z tobą porozmawiam, ale zróbmy to po pracy, zgadajmy się podczas przerwy na lunch” albo: „Chętnie bym z tobą teraz pogadał, ale mam coś do zrobienia tu i teraz, mój szef oczekuje, że będzie to zrobione natychmiast”.

Gdy to powiesz, nikt nie będzie cię powstrzymywał przed kontynuowaniem pracy. Stwierdzą: „W porządku, pogadamy później”. Ewentualnie zostawią cię w spokoju, bo jesteś nudny — nie chcesz bawić się w pracy.

Twoim zadaniem jest pracowanie przez cały czas, w którym masz pracować.

Oto kolejny ważny nawyk, który możesz sobie wyrobić. Jest to kończenie swoich zadań. *To klucz do wysokiej produktywności.* Pracuj przez cały czas, gdy masz pracować, i kończ swoje zadania. Gdy zabierzesz się za jakieś zadanie, zepnij się i idź na całość. Pracuj nad nim, aż je dokończysz.

Dużym źródłem stresu w naszym społeczeństwie jest obecnie to, że jesteśmy zasypani pracą, której nie dokończyliśmy. Ustaw więc priorytety: „Jeśli mogę dokończyć tylko jedno zadanie dziennie, jakie zadanie będzie miało najlepsze efekty dla mojej kariery, najlepiej przysłuży się mojemu pracodawcy lub mojej własnej firmie?”. Bez względu na to, jaka będzie odpowiedź, zabierz się za to konkretne zadanie i zajmuj się nim tak długo, aż skończysz.

Czeka cię wspaniałe odkrycie: kończenie zadań poprawia poczucie własnej wartości i pewność siebie. Zdobywa ci szacunek i podziw innych ludzi. Jest kluczowe dla osiągnięcia wyższych dochodów, większych możliwości, kolejnych stanowisk i ważniejszych obowiązków. W pracy kończenie zadań jest wszystkim. Nie chodzi o samo wykonywanie pracy. Chodzi o to, by została wykonana.

Niech twój proces myślenia zawsze podąża w kierunku wykonywania zadań. Dobrą analogią jest branie udziału w wyścigu i przybywanie na metę jako pierwszy. Jeśli startujesz w wyścigu i dostrzesz na metę pierwszy, jak cię nazwą? Zwycięzcą. Tak właśnie.

---

Zasłuż na reputację, spraw, żeby ludzie mówili: „Jeśli chcesz, żeby coś było zrobione, dajcie to jej. Ona to robi, a dodatkowo robi szybko i dobrze”.

---

Gdy dokończysz zadanie, poczujesz się jak zwycięzca. Nie musisz się z nikim ścigać. Samo skończenie zadania sprawi, że poczujesz się jak zwycięzca. Twoje poczucie własnej wartości wzrośnie. Poczujesz zastrzyk energii. Poczujesz się szczęśliwy. Ludzie dookoła (szczególnie ci, którzy mają największy wpływ na twoją karierę) będą się do ciebie uśmiechać i będą cię lubić. Za twoimi plecami powiedzą: „Jeśli chcesz mieć wykonaną pracę, poproś

tego gościa, bo gdy jemu coś zlecisz, on to robi. Będzie nad tym siedział tak długo, aż zrobi. Zostanie po godzinach, przyjdzie wcześniej, będzie pracował w weekendy, ale robota będzie zrobiona”.

Gdy zacząłem pracować, wyrobiłem sobie nawyk kończenia moich zadań. Czasami pracowałem do późnej nocy lub przez cały weekend. Pracowałem kiedyś dla pewnego wielkiego szefa w szybko rozwijającej się firmie, skupiającej 200 mniejszych pod jednym szyldem. Kiedyś w piątek zlecił mi zadanie. Powiedział: „To dla mnie ważne. Byłbym wdzięczny, gdybyś przygotował i spisał to opracowanie”.

Odpowiedziałem: „W porządku”. Było piątkowe popołudnie i zostałem w pracy do 8 wieczorem. Zadzwoiłem do żony i powiedziałem jej, że będę pracował do późna. Pracowałem też całą sobotę i całą niedzielę. Wróciłem do pracy w poniedziałkowy poranek, mając cały raport pięknie opracowany i przepisany.

Gdy szef pojawił się nieco później, bo niemal zawsze był w firmie około 10, raport czekał już na jego biurku. Szef przyszedł do mojego biura i powiedział: „To imponujące. Naprawdę doceniam, że to dokończyłeś. Nie chodziło mi — co prawda — żeby było to gotowe aż tak szybko — tydzień lub dwa wystarczyłyby — ale bardzo dziękuję, że to zrobiłeś”.

Ten raport to była analiza inwestycji wymagającej milionów dolarów. Dyrektor banku zadzwonił do niego później i powiedział: „Słuchaj, nie chcę specjalnie wywierać presji, ale potrzebujemy tego raportu na już, żeby zatwierdzić pożyczkę dla waszej firmy”. Była to pożyczka na 50 milionów dolarów.

„Tak właściwie — odparł mój szef — mam już tę analizę gotową i zaraz ją wyślę”. Tak zrobił i pożyczka została przyznana. Miało to ogromny wpływ na powodzenie firmy. Szef przyszedł do mnie potem i opowiedział, co się wydarzyło. Ponownie powiedział, jak bardzo docenia to, co zrobiłem i poszedł sobie. Nie był gadatliwym facetem, ale od tego czasu za każdym razem, gdy pojawiał się coś, co trzeba było zrobić i to zrobić szybko, dawał mi to.



Awansowałem z małego biura, przez większe biuro, do drugiego największego biura w firmie. Przeszedłem od siedzenia w pracy do nocy do posiadania podwładnych, którzy wypełniali za mnie obowiązki. Przeszedłem od nic nieznaczącej posady do kierowania trzema działami firmy. Przeszedłem od kłopotów finansowych do zarabiania więcej niż kiedykolwiek w życiu.

Całe lata później zatrudniłem rewidenta z tej firmy u mnie. Powiedział: „Tak przy okazji, tamten szef płacił ci więcej w wynagrodzeniach, premiach i nagrodach niż komukolwiek innemu w swojej karierze”. W międzyczasie pracowały dla niego setki osób. Zawsze powtarzał swoim księgowym: „Jeśli macie coś, co musi zostać zrobione, dajcie to Brianowi, bo robi to szybko i robi to dobrze”.

To jest klucz do twojego sukcesu, do twojej produktywności, do wysokich dochodów, do nowych możliwości, do czucia się cudownie z samym sobą i do bycia szanowanym przez wszystkich dookoła: wykonuj swoją pracę, rób to szybko i dobrze.

Pracuj przez cały czas, gdy masz pracować, realizuj swoje zadania i kończ je jak najszybciej. Nie przejmuj się, że jest za wcześnie, czy robisz coś za szybko. Zasłuż na reputację, tak żeby ludzie mówili: „Jeśli chcesz, żeby coś było zrobione, dajcie to jej. Ona to robi, a dodatkowo robi szybko i dobrze”.

Jaką masz reputację w tej chwili? Na ile twoja reputacja różni się od reputacji innych pracowników firmy? Czy ludzie mówią o tobie, że jeśli coś ma być zrobione szybko i dobrze, powinno trafić do ciebie, a nie do kogoś innego?

Pomyśl o tym, bo twoja przyszłość zależy od tego wiele bardziej niż od innych rzeczy, które ludzie mówią za twoimi plecami o tobie i twojej pracy.

## Znaczenie sukcesu

Teraz wrócimy do pytania, które odmieniło moje życie, gdy stałem się pełnoletni. Dlaczego niektórzy ludzie odnoszą większy

sukces niż inni? Zaraz po tym natychmiast do głowy przychodziło kolejne pytanie. Czym jest sukces? Czy sukcesem jest zarabianie mnóstwa pieniędzy?

Nie. Sukcesem jest przeżycie swojego życia w ten sposób, w jaki chcesz je przeżyć. Robienie rzeczy, które chcesz robić. Wykonywanie pracy, która daje ci satysfakcję, i pracowanie z ludźmi, których towarzystwo poważasz i lubisz.

Sukces to wolność. Dla mnie wolność jest najważniejszą radością życia — czuć się kompletnie wolnym, być tym, kim się chce, i wykonywać swoją pracę.

Dziś mówimy o gospodarczym boomie. W Ameryce aktualnie do wzięcia jest siedem milionów miejsc pracy, więcej niż w jakimkolwiek kraju na świecie. Firmy małe i duże mają wolne stanowiska, szukają kandydatów, ale bez względu na to, ile by chciały płacić, nie mogą znaleźć ludzi, którzy wykonają dla nich pracę. Reklamują się więc i promują, zatrudniają i szkolą, po czym zwalniają tych ludzi i zatrudniają innych.

Jeśli chcesz mieć całkowitą wolność i czuć się wspaniale ze sobą i swoim życiem, stań się znany jako osoba, która przynosi rezultaty. Jeśli ktoś da ci pracę do wykonania, wykonaj ją, zrób to szybko i dobrze. Nie marudź, nie narzekaj i nie mów, że jesteś zbyt zajęty lub przytłoczony obowiązkami.

Nigdy w całym swoim życiu nie odmówiłem wykonania zadania w pracy. Gdy byłem młody i biedny, nie wiedziałem, że to takie ważne. Dla mnie to była okazja do odniesienia sukcesu. Otwierano dla mnie drzwi. Mój szef mówił: „Oto drzwi — biegnij przez nie”, a ja biegłem.

Przeciętni pracownicy firmy mnie nie lubili. Obgadywali za plecami. Mówili o mnie brzydkie rzeczy, bo cały czas pracowałem, podczas gdy oni przychodzili, zbierali się na kawę, a potem wychodzili na lunch. Siadali, rozmawiali i dopiero potem wracali do pracy. Po dniu pracy wychodzili na drinka. A ja cały czas pracowałem.

Czytałem kiedyś recenzję autobiografii gracza baseballu, Pete'a Rose'a. Nazywali go Chyżym Pete, bo taką miał filozofię gry. Ojciec nauczył go ruszać się szybko, gdy leci piłka. Spotkałem go kiedyś, był świetnym facetem. Wszyscy go lubili, bo był pozytywny, optymistyczny i energiczny. Biegał szybciej i był bardziej zdeterminowany i wytrwały niż ktokolwiek inny. Stał się jednym z najlepszych amerykańskich graczy w baseball. Gdyby nie pewne problemy podczas jego kariery, z całą pewnością trafiłby do Galerii Sław.

Zawsze więc myślę o nim jako o Chyżym Pete. Właśnie taki powinien się stać. Zdobyć reputację chyżego. Jeśli ktoś chce, żeby coś było zrobione szybko i dobrze, da to tobie, a przed tobą będą się otwierać kolejne drzwi.

Gdy porzuciłem pracę u wielkiego szefa (sprzedał swoją firmę za 850 milionów dolarów i odszedł, by odpocząć przy mniejszych projektach), zadzwonił telefon. Natychmiast zostałem zatrudniony przez drugą najbogatszą osobę w Kanadzie Zachodniej, kolejnego miliardera, który zadzwonił i zapytał: „Możesz przyjść pracować dla mnie?”.

„Oczywiście” — odpowiedziałem, widząc w tym kolejną okazję.

„Ile zarabiałeś, pracując u wielkiego szefa? — zapytał. — Ile ci płacił?”. Powiedziałem. Odpowiedział: „Zapłacę ci trzy razy tyle. Kiedy możesz zacząć?”.

Poszedłem więc porozmawiać z wielkim szefem i powiedziałem, że już czas, bym ruszył do przodu, po czym zacząłem pracować dla nowego pracodawcy. Natychmiast zostałem umieszczony na czele działu firmy wartego 265 milionów dolarów.

To, że wyrobiłem sobie reputację osoby, która szybko wykonuje powierzone zadania, odmieniło moje życie. Jest to jeden z najważniejszych nawyków, jaki możesz sobie wyrobić. Rozwijaj dobre nawyki i rób to poprzez praktykę. Gdy wyrabiasz sobie nawyk, nigdy nie pozwalaj sobie na wyjątki. Nigdy nie korzystaj z wymówki ani nie odpuszczaj dlatego, że jesteś zmęczony,

pracowałeś w tym tygodniu naprawdę ciężko i masz jeszcze dużo innych rzeczy do zrobienia.

Żadnych wymówek. Tak brzmi tytuł mojej książki, najlepiej sprzedającej się dziś książki na ten temat: *No Excuses: The Power of Self-Discipline*.

### **Porady, jak skutecznie nabierać przydatnych nawyków**

1. Wyrabianie nowych nawyków wymaga regularnego powtarzania, raz za razem, póki nawyk się nie utrwali.
2. Wyrób sobie nawyk „pracowania” przez cały czas, gdy jesteś w pracy.
3. Wyrób sobie nawyk *dokańczania wszystkich swoich zadań*.
4. Wyrabianie nawyków wymaga całkowitej osobistej odpowiedzialności za wyniki — żadnych wymówek.

# 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** 

# STAŃ SIĘ NAJSZCZĘŚLIWSZĄ OSOBĄ, JAKĄ MOŻESZ SIĘ STAĆ!

Czy dostrzegasz paradoks w tym, że w świecie pełnym udogodnień, które mają zwiększać naszą produktywność, niezwykle trudnym zadaniem okazuje się utrzymanie zadowalającej efektywności? Dzieje się tak z prostego powodu: o uwagę walczy mnóstwo nieistotnych wiadomości, powiadomień, reklam, SMS-ów, które z szatańską skutecznością oddalają nas od naszych celów. Jak sobie poradzić z rozpraszacami uwagi i zacząć się skupiać na ważnych sprawach?

Dzięki tej doskonale przyjętej książce uzyskasz kontrolę nad swoją uwagą. Autor przedstawia konkretne zasady rządzące efektywnością i rozwija mity dotyczące produktywności. Jednak najważniejsze informacje koncentrują się na umiejętności skupiania się na istotnych sprawach w codziennym życiu. Książka dostarcza praktycznych strategii pozwalających wybierać właściwe zadania we właściwym czasie i skutecznie je realizować. Odkryjesz sprawdzone metody oszczędzania czasu, a także nauczysz się sprawnego planowania i utrzymywania porządku w życiu codziennym. Autor dzieli się również cennymi wskazówkami dotyczącymi unikania prokrastynacji i podpowiada, kiedy warto odroczyć zadanie, aby później wykonać je z większą kreatywnością.

**BRIAN TRACY** jest uznanym autorem książek z dziedziny rozwoju osobistego i psychologii sukcesu, a także jednym z najlepszych mówców motywacyjnych na świecie — każdego roku przemawia do ponad 250 tysięcy osób w Stanach Zjednoczonych, Kanadzie, Europie, Australii i Azji. Wiele z jego publikacji znalazło się na światowych listach 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 978-83-289-0480-4



9 788328 904804

Cena: 49,90 zł