

— IDŹ DO —

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

— KATALOG KSIĄŻEK —

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

— TWÓJ KOSZYK —

DODAJ DO KOSZYKA

— CENNIK I INFORMACJE —

**ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH**

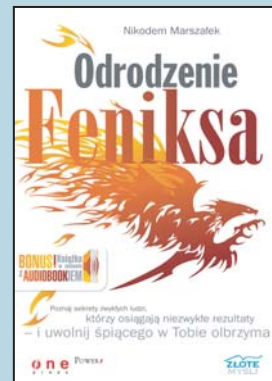
ZAMÓW CENNIK

— CZYTEL尼亚 —

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Odrodzenie Feniksa

Autor: Nikodem Marszałek
ISBN: 83-246-0832-X
Format: A5, stron: 208



„Powstań na nowo” i naucz się realizować swoje marzenia

Z czym kojarzy Ci się Feniks? To stworzenie, które spala się pod koniec życia, by po chwili odrodzić się jako pełne energii pisklę. Ta przemiana jest magiczną siłą i przestaniem dla nas. Do całkowitej odnowy potrzebujemy tylko chęci, zaangażowania i odwagi. Sukces nie jest dziełem przypadku, dlatego musisz przejąć kontrolę nad każdym aspektem Twojego życia.

Przeczytaj „Odrodzenie Feniksa”. Dzięki temu:

- stworzysz dla siebie nowy, optymistyczny sposób życia,
- zbudujesz od podstaw swój prawdziwy wizerunek,
- skutecznie wyznaczysz i osiągniesz ambitne cele,
- odkryjesz, jak korzystać z nieograniczonej siły marzeń.

**Poznaj sekrety zwykłych ludzi, którzy osiągają niezwykle rezultaty –
i uwolnij śpiącego w Tobie olbrzymia.**

Autor poradnika, Nikodem Marszałek, jest specjalistą w dziedzinie motywacji. Popularyzuje kursy związane z rozwojem osobistym dla pracowników firm sprzedaży bezpośredniej oraz towarzystw ubezpieczeniowych. Specjalizuje się także w motywacji sportowców i studentów.

SPIS TREŚCI

Wstęp	5
ALCHEMIA OSIĄGNIĘĆ	19
Prawo kontroli	20
Prawo przypadku	21
Prawo przyczyny i skutku	21
Prawo wiary	23
Prawo oczekiwań	27
Prawo przyciągania — magnetyzm	34
Prawo zgodności	36
Prawo wdzięczności	37
Podsumowanie	38
POTEĞA FENIKSA	41
Nastawienie	41
Postawa	45
Wizualizacja	49
OGNISTY WICHER	59
Psycholingwistyka	60
Koncentracja i magia słów	66
Hierarchia wartości — Twój największy przyjaciel	74
Podsumowanie	82

BUDOWANIE SUKCESU W SOBIE	85
Równowaga pięciu sił	85
Wizerunek własny	95
Konieczne korekty – natychmiastowy plan zmian	111
RANDKA Z PRZEZNACZENIEM	119
Marzenie	120
Cele są wszystkim	124
Techniki osiągania celów	139
Podsumowanie	143
Nieograniczona kreatywność dzięki CSS	144
Zasady skutecznego działania	148
Tundruk – Twoja osobista książka zmian II/II	153
NAJPOTĘŻNIEJSZE NARZĘDZIE NA ZIEMI	157
Dlaczego ludzie nie zadają pytań?	157
Dlaczego afirmacja działa tylko przez 24 dni?	167
Podświadomość	171
Podsumowanie	174
Nadświadomość	179
SIEDMIODNIOWE WYZWANIE	181
NAJWSPANIALSZY DZIEŃ TWOJEGO ŻYCIA	187
BONUS	191
Profile osobowości DISC	191
ZAKOŃCZENIE	203

POTĘGA FENIKSA

NASTAWIENIE

Za każdym razem, gdy podczas seminarium zaczynam mówić na temat **nastawienia**, proszę uczestników o wykonanie poniższego ćwiczenia.

1. Napisz imię przyjaciela, którego szczerze podziwiasz:

.....
.....

2. Wymień jedną cechę, którą podziwiasz w nim najbardziej:

.....
.....

Zastanów się chwilkę nad tymi pytaniami. Dokonamy wspólnie fascynującego odkrycia związanego z nastawieniem.

Gdy już wszyscy uczestnicy ukończą ćwiczenie, pytam się o odpowiedzi. Zbieram kartki i odczytuję 20 pierwszych odpowiedzi. Gdy ktoś opisuje cechę związaną z nastawieniem, oznaczam

ją literą N, jeżeli jest to cecha określająca umiejętność, piszę U, litera W oznacza zaś wygląd. Za każdym razem 95% cech, które podziwiamy u innych, to cechy związane z nastawieniem (N).

Instytut Harwardzki przeprowadził wśród swoich studentów badania dotyczące nastawienia. Okazało się, że ani szkolne wyniki, ani osiągnięcia sportowe czy naukowe nie miały żadnego wpływu na ich kariery finansowe i zawodowe. To, nad czym skupiono się, przeprowadzając badanie, to nastawienie studentów. Stało się jasne, że to właśnie nastawienie jest tą cechą, która pcha młodego człowieka do przodu i determinuje uzyskiwane przez niego wyniki. Uzyskawszy tak szokujący wynik, naukowcy postanowili przebadać inną grupę społeczną, a mianowicie 500 najbardziej przedsiębiorczych ludzi w USA. W 1983 roku poznano wyniki tych badań. Okazało się, że 94% przebadanych amerykańskich przedsiębiorców przypisuje swój sukces bardziej nastawieniu niż jakiemukolwiek innemu czynnikowi.

Dlaczego nastawienie jest tak ważne, a tak często pomijane? Ponieważ wiele osób nie zdaje sobie sprawy z tego, że nastawienie odgrywa w życiu tak istotną rolę. Firma Half International zapytała ostatnio wicedyrektorów i dyrektorów ds. personelu stu największych firm o podstawowy powód, dla którego zwalniany jest pracownik. Uwagi były ciekawe, a co więcej, większość dotyczyła nastawienia. Wyniki były następujące:

- niekompetencja: 30 %;
- niezdolność do współpracy z innymi: 17%;
- nieszczerłość: 12%;
- złe nastawienie: 10%;
- brak motywacji: 7%;
- niewykonywanie poleceń: 7%;
- inne: 8%.

Zauważ, że na pierwszym miejscu znajduje się niekompetencja, a pięć kolejnych odpowiedzi związanych jest z nastawieniem. **Nastawienie to nic innego jak przyzwyczajenie się do pewnego sposobu myślenia, którego można się nauczyć.**

WIDZISZ TO, CO CHCESZ

Znam pewną historię świetnie ilustrującą kwestię roli nastawienia. Opowiada ona o mądrym, sędziwym odźwiernym, żyjącym w XVIII-wiecznej Europie, którego obowiązkiem było witanie wędrowców przybywających do tętniącego życiem śródziemnomorskiego miasta. Podróżni przybywający do miasta zatrzymywali się przy bramie miejskiej, aby zapytać odźwiernego o drogę oraz o możliwości znalezienia pracy. Pewnego dnia pod bramą zatrzymał się wędrowiec i spytał odźwiernego: „Starcze, jacy są mieszkańcy twego miasta?”

Staruszek podrapał się w głowę i zapytał: „A jacy ludzie mieszkają w mieście, z którego ty przybywasz?”. Podróżny skrzywił się i stwierdził sucho: „Banda skąpych, chciwych i nieuczciwych łobuzów”. „Hm...”, odparł odźwierny, pokiwawszy głową. „Takich też ludzi znajdziesz w naszym mieście. Pamiętaj, że cię ostrzegalem”. Około godzinę później do bram miasta zbliżył się kolejny podróżny. Sądząc po stroju i rysach twarzy, mężczyzna mógł być młodszym bratem poprzedniego przybysza. Pierwszy odezwał się starzec, mówiąc: „Sądząc po wyglądzie, młody człowieku, musiałem przed chwilą rozmawiać z twoim bratem. Czy szukasz go może?”. Młodzieniec uśmiechnął się i potrząsnął głową, zaprzeczając: „Nie, za nic w świecie, dziadku. Mój brat jest wyjątkowo zgorzkniałym człowiekiem. Przykro to przyznać, ale absolutnie nie tęsknię za jego towarzystwem”. Młody człowiek podszedł do sędziwego odźwiernego, uściskał mu dłoń i zapytał: „Byłbym ci nieskończenie wdzięczny dziadku, gdybyś odpowiedział mi na

pewne pytanie. Sądząc po twoim wieku, musisz znać wielu mieszkańców tego miasta. Powiedz mi, proszę, jacy są ci ludzie?”. Starzec odpowiedział: „A jacy ludzie żyją w mieście, z którego przybywasz?”. „Ach, trudno byłoby znaleźć lepszych ludzi. Wszyscy co do jednego są uczciwi, pracowici i hojni aż do przesady. Bardzo nie chciałem opuszczać miasta, ale zmusiła mnie do tego konieczność znalezienia pracy”. „Hm...”, odparł z uśmiechem odźwierny. „Takich właśnie ludzi znajdziesz w naszym mieście. Serdecznie cię witamy!”.

Jaki z tego morał? Kiedy mowa o nastawieniu, każdy z nas zobaczy to, co chce widzieć. Zatem **nastawienie** zdefiniujemy jako **filtr mentalny, przez który przepuszczamy nasze myśli i patrzymy na świat**.

Uwaga

Nie jest ważne to, co się nam przytrafia, ale to, co dzieje się w nas. Hugh Downs mówi, że osoba szczęśliwa to nie taka, której sprzyjają okoliczności, ale raczej taka, która ma odpowiednie nastawienie. Zbyt wielu ludzi wierzy, że szczęście jest od nas niezależne. Kiedy wszystko idzie dobrze, są szczęśliwi, zaś kiedy wszystko idzie nie po ich myśli, są smutni. Ile znasz osób cierpiących na „chorobę miejsca”? Myślą, że szczęście można znaleźć, obejmując jakieś stanowisko lub przebywając w określonym miejscu. A może znasz takich, którzy cierpią na „chorobę kogoś”? Myślą, że szczęście wynika ze znajomości kogoś lub możliwości przebywania z daną osobą. Jakże istotne są słowa Victora Frankla, które wypowiedział, wspominając lata wojenne spędzone w nazistowskim obozie koncentracyjnym:

*Jedyną rzeczą, której nie możecie mi zabrać,
jest wybór, jak będę reagował na to, co mi robicie.
Ostatnią wolnością człowieka jest wybór nastawienia
w danych warunkach.*

Jesteś odpowiedzialny za swoje nastawienie. Nasze życie nigdy nie będzie wypełnione narzekaniem i oczekiwaniami. Jest ono bowiem pełne niespodzianek, a przystosowanie naszego nastawienia do jego realiów jest zadaniem na całe lata.

Pesymista skarży się na wiatr.

Optymista czeka, aż wiatr się zmieni.

Przywódca przystosowuje się do nowych warunków.

Najwspanialszy dzień to ten, w którym weźmiesz odpowiedzialność za swoje nastawienie. Doradca prezydenta Lincolna rekomendował mu pewną osobę do jego kancelarii, ale Lincoln odmówił, mówiąc: „Nie podoba mi się jego twarz”. „Ale panie prezydencie, on nie jest odpowiedzialny za swoją twarz”, zdziwił się doradca. „Každy po czterdziestce jest odpowiedzialny za swoją twarz”, odparł prezydent i sprawa została zakończona.

Nieważne, co teraz myślisz, Twoje nastawienie widać na Twojej twarzy. Zapamiętaj, że nasze nastawienie przesądza o tym, co widzimy i jak pokierujemy naszymi uczuciami. Te dwa czynniki w największym stopniu decydują o naszym sukcesie.

POSTAWA

Czym jest postawa? Myślisz, że to sposób, w jaki chodzisz lub stoisz? Oczywiście. Ale jest to też coś więcej. To sposób, w jaki prezentujesz się od wewnątrz. Gdy ktoś patrzy w ziemię, chodzi pochylony, wiemy, że ta osoba nie czuje się ze sobą zbyt dobrze. Większość z tego, co inni myślą o nas, znajduje się pod naszą kontrolą. Ponieważ na początku jesteśmy dla siebie obcy, ludzie

nie wiedzą, co tak naprawdę mają o nas myśleć. Wyrabiają sobie opinię na podstawie tego, co my sami o sobie myślimy. A Ty, co o sobie myślisz? Czy zastanawiałeś się nad tym ostatnio? Bez względu na Twoje doświadczenie nie przepraszaj za to, kim jesteś. Bez względu na to, czy jesteś wykształcony, czy nie, bogaty, czy biedny, młody, czy stary, żonaty, czy jesteś kawalerem, jesteś tym, kim jesteś, i wart jesteś powietrza, którym oddychasz. Bóg za Ciebie nie przeprasza, więc i Ty nie powinieneś. Bądź z siebie dumny, bądź dumny z tego, dokąd zmierzasz.

Zapamiętaj! Większość ludzi myśli o Tobie to samo, co Ty myślisz o sobie. Jeśli szanujesz siebie, inni też będą Cię szanować. Nie zdziw się jednak, kiedy okaże się, że nie okazując sobie szacunku, inni będą wobec Ciebie postępować tak samo.

Przyjrzymy się teraz pewnemu wzorowi. Przedstawia się on następująco: **CW+CN×P = IPJ**.

IPJ — to indywidualny potencjał jednostki.

CW — oznacza cechy wrodzone, czyli naturalne odruchy, temperament i ogólne zdolności umysłowe.

CN — to cechy nabyte, a zatem wiedza, umiejętności, talent, doświadczenie i zdolności. Są to cechy, które rozwijaliśmy w czasie dojrzewania i dorastania.

P — oznacza postawę, a więc energię umysłu, którą angażujemy do wykorzystania cech wrodzonych i nabytych.

Wielką niewiadomą tego wzoru jest **P**, czyli **postawa**.

Niezwykłe osiągnięcia zwykłych ludzi

Postawa — można ją udoskonalać niemal w nieskończoność, nawet osoba o przeciętnych CW i CN może dokonać wielkich rzeczy, jeśli tylko ma bardzo pozytywną postawę.

Czym jest postawa? Jest to odpowiednie podejście do życia, ogólne nastawienie i sposób uzewnętrzniania myśli i uczuć. Pozytywna postawa to optymistyczne i pełne radości nastawienie wobec ludzi, problemów i wydarzeń.

Zadanie

Jedyną metodą obiektywnej oceny własnej postawy jest pilne obserwowanie swoich reakcji, kiedy sprawy idą nie po Twojej myśli. Najlepiej sprawdzić siebie w warunkach stresu — ujrzymy wtedy swoje prawdziwe „ja”.

Postawa, jak już wiesz, bierze się z oczekiwań, jakie mamy względem siebie. Możesz ją przejąć po rodzicach, rodzinie, bliskich lub nawet z telewizji czy prasy.

Przykład

Jedziesz z Gdańska do Krakowa, aby sprzedać swój projekt. Pierwszego dnia wszyscy naokoło mówią Ci: „Twój projekt jest za drogi”. Dzień drugi, wtorek, każdy powtarza, że ten projekt sprawdziłby się rok temu, ale nie teraz. Dzień trzeci, środa, słyszysz, że to jest śmieszne i że nawet dziecko wymyśliłoby to lepiej. Nabierasz przekonania, że jesteś do kitu. Jak się czujesz czwartego dnia? Na pewno zupełnie przegrany, znużony, odrzucony i wypruty z sił! Kładziesz się w swoim pokoju hotelowym i nagle słyszysz telefon! Bliska Ci osoba, która dzwoni, poznaje, że jesteś znużony i zniechęcony, i mówi: „Nie przejmuj się, to nie ma znaczenia, bo wygraliśmy przed chwilą 6 milionów na loterii”.

Zadam Ci pytanie. Jakbyś się czuł w chwili, gdy dowiedziałbyś się, że wygrałeś 6 milionów złotych? Czy odczułbyś zmianę po 20 minutach, czy natychmiast? Czy przygnębienie, zniechęcenie, odrzucenie i frustracja, które odczuwałeś przez te wszystkie dni, odchodzą natychmiast? Dzięki wygranej i możliwościom, jakie

ona stwarza, czujemy napływ energii i entuzjazm, więc szybko wsiadamy do samolotu czy pociągu, potem jedziemy samochodem i wreszcie wpadamy do domu. Całujemy wszystkich naokoło i pytamy: „Gdzie to jest? Gdzie jest ta wygrana?”. Twoja żona, która dzwoniła do Ciebie, mówi zdziwiona: „To był żart. Poczulałam twoje zniechęcenie i wiedziałam, że sprawy nie poszły po twojej myśli. Chciałam ci powiedzieć coś miłego, żeby cię pozytywnie »naładować«”.

Ludzie sukcesu wyrabiają w sobie pozytywne oczekiwania. Jeśli to zrozumiesz, nieważne będzie, czy wygrana była prawdziwa, czy nie, ważne będzie to, że Twoje nastawienie było prawdziwe, że cały marazm, zniechęcenie i frustrację mogłeś zrzucić z siebie w ciągu zaledwie kilku sekund. Mówiłem już wcześniej, że ludzie sukcesu wyrabiają w sobie oczekiwanie czegoś pozytywnego. Gdy i Ty wyrobisz w sobie nawyk pozytywnego oczekiwania, zdobędziesz klucz do szczęśliwego życia.

Zastanów się chwilę nad opisaną poniżej sytuacją.

Rano dzwoni telefon i słyszysz takie oto słowa: „Cześć partnerze, przepraszam, że nie dzwoniłem do ciebie od dłuższego czasu. Wiesz, ilekroć przebywam w twoim towarzystwie, budzi się we mnie entuzjazm, nagle mam tyle energii i czuję się znacznie lepiej. Dwadzieścia minut z tobą daje mi naprawdę wiele radości. Wiem, że powinienem był zadzwonić do ciebie dużo wcześniej, ale miałem mnóstwo zajęć. Mam nadzieję, że wkrótce się spotkamy. Trzymaj się, do zobaczenia”.

Przypuśćmy, że dostałeś taki telefon od swojego zaufanego, dawno niewidzianego znajomego. Mam pytanie. Jak wyglądałby Twój dzień po usłyszeniu takich słów? Wspaniale, prawda? Jeśli

jestes lekarzem, byłbyś w tym dniu lepszym lekarzem, jeśli jesteś sekretarką, byłabyś lepszą sekretarką, byłbyś efektywniejszym sprzedawcą, lepszym ojcem, matką, kierownicą czy nauczycielem.

Czy wierzysz, że byłbyś lepszym człowiekiem w tym dniu?

Dlaczego byłbyś lepszy? Ponieważ zmieniło się Twoje nastawienie do samego siebie. Jesteś lepszy, ponieważ myślisz teraz o sobie trochę lepiej.

Mam dla Ciebie propozycję. Wykonaj taki telefon do jakiejś dawno niewidzianej osoby, którą szanujesz, lubisz, której możesz powiedzieć coś miłego.

Uwierz mi. Nie chcę Cię oszukać. Jeśli zrobisz dla kogoś coś miłego, zobaczysz, on zrobi to samo dla Ciebie. W ten sposób zapewnisz sobie dobre relacje z innymi. Każdy z nas lubi czuć się ważny i lubiany, jest to jedna z istotniejszych ludzkich potrzeb. Przypomnij sobie prawo przyczyny i skutku.

Wszystko, co robimy, jest obrazem tego, jak widzimy siebie. Jednak o wizerunku własnym będziemy mówić w dalszej części tej książki.

WIZUALIZACJA

Mówiliśmy o prawie wiary, oczekiwania i przyciągania. A gdyby połączyć te prawa z techniką wizualizacji? Pamiętasz, jak mówiłem o 32 cechach fizycznych i psychicznych mojej przyszłej małżonki?

Istnieją cztery elementy wizualizacji:

1. częstotliwość — jak często dokonujesz wizualizacji jakiegoś wydarzenia z przyszłości, określonego celu lub swojego zachowania? Ludzie sukcesu nieustannie wizualizują swoje dążenia, myślą bez przerwy o tym, czego pragną.

2. jasność — zadajesz sobie pytanie, dlaczego wypisałem aż tyle cech psychicznych i fizycznych? Istnieje bezpośredni związek między jasnością, z jaką wyobrażamy sobie cel lub rezultat, a szybkością, z jaką jesteśmy w stanie go zrealizować.
3. intensywność — nasze obrazy i wyobrażenia musimy połączyć z emocjami. Musisz okazywać entuzjazm, Twoje wizje powinny Cię ekscytować.
4. trwanie — jak długo jesteś w stanie utrzymywać wizerunek swojego dążenia? Im dłużej wyobrażasz sobie pożądane wydarzenie, tym większe prawdopodobieństwo jego wystąpienia.

Niezwykłe osiągnięcia zwykłych ludzi

Ludzie sukcesu doskonale wiedzą, czego chcą. Ma to związek z klarownością ich myślowych wizerunków. Ludzie, którzy nie osiągają sukcesów, nie zdają sobie sprawy z tego, co chcą osiągnąć i kim chcą być.

Przykład

Jeśli chcesz mieć nowy samochód, to idź do dealera i zażądaj jazdy próbnej. Weź do domu ulotki czy folder, potnij je i umieść zdjęcia wymarzonego wozu we wszystkich miejscach, na które często patrzysz. Jeśli chcesz schudnąć, znajdź w gazecie zdjęcia osób o wymarzonych przez Ciebie kształtach, potnij je i umieść w widocznych miejscach.

Kiedy spytano wielkiego pianistę, A. Schnabla, w jaki sposób można zostać tak świetnym muzykiem, tak mało ćwicząc, odpowiedział: „Ćwiczę w wyobraźni”. Napoleon Bonaparte, zanim w ogóle zobaczył na oczy pole bitewne, uprawiał wojenne rzemiosło w świecie swojej wyobraźni.

Mój osobisty przykład

Prawa działają na naszą korzyść. Dlaczego nie wykorzystać praw oczekiwania, wizualizacji i magnetyzmu oraz wdzięczności?

Jak przeczytałeś wcześniej, musiałem wytworzyć obraz myślowy, który był podbudowany 32 różnymi cechami. Samo stworzenie obrazu zajęło mi dwa dni. Zapewne ciekawi Cię, jakie to były cechy. Oto one:

- fizyczne — kształt nosa, wzrost, kolor oczu, uśmiech, brwi, kolor włosów, wielkość ust, policzków, kształt rąk, uczesanie itp.;
- psychiczne — styl osobowości musiał być „S” (szczegóły poznasz w dalszej części książki), inteligencja i rozumienie mojego poczucia humoru, specyficzne podejście do życia, określone zachowania w pewnych warunkach itp.

Najważniejszym elementem było pozostawienie za sobą przeszłości. Wytwarzając w sobie nowy obraz, nie można myśleć o przeszłości. Obraz musi być jasny i klarowny. Dokonywałem wizualizacji rano, zaraz po przebudzeniu, oraz przed zaśnięciem. W jaki sposób wzbudzać w sobie emocje i podniecenie? Jeśli obraz jest wystarczająco szczegółowy, włącz muzykę. Niech to będą dwa lub trzy utwory, które wzbudzają w Tobie wielkie emocje (najważniejsze jednak, aby w czasie słuchania utworu muzycznego nie przypominały Ci się obrazy z przeszłości, osoby lub miejsca, np. gdy słuchasz spokojnej muzyki, nagle pojawia się obraz romantycznej kolacji czy tańca z ukochanym).

Cały proces wizualizacji trwał około 10 minut, leżałem, czasem stałem, ale oczy za każdym razem miałem zamknięte. Najlepiej, jeśli uda Ci się wywołać w sobie tak silne emocje, abyś pod koniec procesu wizualizacji był szczerze wzruszony.

Po dwóch miesiącach zaprzestałem stosowania metody wizualizacji. Powtarzałem jedynie: *Oczekuję tego, co najlepsze. Wiem, że gdzieś jesteś* oraz wzmacniałem prawo wdzięczności poprzez wypowiedanie słów: *Dziękuję, Boże, żeś mnie wysłuchał*.

Minął kolejny miesiąc, a ja dalej oczekiwałem, nie przestając wierzyć. To były czasy, gdy połączenie z internetem można było uzyskać jedynie za pomocą archaicznego już dziś modemu telefonicznego. Musiałem wszystko zbadać i wszystkiego doświadczyć, ostatnim niezbadanym zakamarkiem były czaty. Moja przygoda trwała krótko – niecały tydzień. Zacząłem rozmowę z dziewczyną o nicku Syrenka19. Rozmawialiśmy 20 minut, po czym okazało się, że ona mieszka 15 minut drogi od mojego mieszkania. Gdy po tygodniu spotkaliśmy się po raz pierwszy, coś chodziło mi po głowie, nie wiedziałem jednak co, ale czułem się bardzo dziwnie. Po miesiącu bliższej znajomości zaczęliśmy się spotykać na poważnie. I w tym momencie znalazłem moją kartkę z 32 cechami. Od razu wykrzyknąłem: „Jak mogłem o tym zapomnieć, dlaczego?!”. Zastanowiłem się chwilę i przy każdej z tych cech zacząłem pisać imię mojej nowo poznanej dziewczyny. Wiesz, że na 32 cechy spełniała 26? Pierwszym moim odruchem był płacz i słowa: „Tak jest, Boże, dzięki ci za wszystko, już wiem, co powinienem zrobić”. Dzisiaj jesteśmy małżeństwem i mamy wspaniałą córkę – Laurę.

Często ktoś obcy mówi nam, że tworzymy fantastyczną parę, lub słyszymy, że mieliśmy wielkie szczęście. Niekiedy, po wysłuchaniu tej historii, mówią: „Niech pan z takim szczęściem zagra w totolotka”. Nigdy nie zdarzyło mi się tego usłyszeć w czasie prowadzenia seminarium. Nie ma przypadków. Wizualizacja połączona z intensywnością zespala wszystkie siły uniwersum, abyś osiągnął to, czego pragniesz, lub to, na czym aktualnie się koncentrujesz. Gdy ja już o tym zapomniałem, proces przyciągania

dawno się zaczął, przepełniała mnie wdzięczność i ufne oczekiwanie. Najciekawszym podsumowaniem będzie Twoje przygotowanie — dostaniesz to, co sobie wyobrazasz, ale nigdy nie wiesz kiedy i gdzie. Nie musiałem szukać swojej wymarzonej partnerki w południowej Tajlandii, nie używałem też żadnych okultystycznych metod. Wszystko sprowadza się do prostych zasad.

*Wszystko, o co w modlitwie prosicie, stanie się wam,
tylko wiercie, że otrzymacie.*

(Mk 11, 24)

Podziwiam doktora Denisa Waitleya za badania przeprowadzone na jeńcach, którzy wrócili z Wietnamu. Główną odpowiedzią na jego badania była siła wizualizacji.

Wspominał on, że wielu jeńców było pilotami zestrzelonymi przez radzieckie pociski SAM. Doktor Waitley przeprowadzał też wywiady z byłymi zakładnikami z Iranu. Wśród zakładników i jeńców wojennych ludzie, którzy podchodzili do swojej niewoli jako „uniwersytetu bez ścian”, wytrzymywali nawet 7 lat. Istniała jednak niezgodność, ten uniwersytet był bez książek, nie było nic do pisania, malowania, do oglądania, wyłącznie ściany, prycza i garnek. Jedynie światło, które zdawało się świecić bez przerwy. Oślepiająca żarówka powodowała utratę orientacji, zmęczenie i rozpacz, czyli reakcje pożądane przez więziennych strażników. Pozbawieni jakichkolwiek narzędzi, materiałów czy udogodnień więźniowie po prostu kreowali się w swojej wyobraźni. Przywoływali najrozmaitsze inspirujące wydarzenia i istotne nauki przechowywane w pamięci. Na tym polega twórcza możliwość koncentrowania się na wzmacniających pozytywnych, zdrowych doświadczeniach. Niektórzy jeńcy powtarzali cytaty z Biblii, niektórzy grali w golfa, odtwarzając w pamięci rozgrywki, jakie prowadzili

w swoim rodzinnym mieście. Powtarzali wycieczki, które odbyli ze swoimi rodzinami i dziećmi. Byli i tacy, którzy grali w baseball, studiowali uderzenia, słyszeli głosy uznania tłumu. Gdy ich uwolniono, w prawdziwym życiu wielu z nich poczuło się silniejszymi. Nie tylko jako lepsi gracze w golfa czy baseball, ale jako ludzie silniejsi psychicznie.

Mówimy o nastawieniu. Wiesz, dlaczego jestem dzisiaj taki podekscytowany? Kiedy wychodziłem z domu, pocałowałem moją żonę i powiedziałem jej, że ją kocham, a ona odpowiedziało mi to samo. Nie muszę martwić się, co będzie się działo w domu, kiedy mnie nie będzie. Nie wydzwaniam do niej po nocach, kiedy śpię w hotelu, nie martwię się, że zadzwoni jakiś facet i powie, iż ma „list polecony dla mojej żony”.

Równowaga i współdziałanie przejmują kontrolę nad Twoim życiem. Zapamiętaj — żadna praca nie da Ci równowagi i stabilności. To Ty sam musisz ją w sobie wskrzesić. Dlatego następnym ważnym problemem, który omówię, będzie równowaga życiowa (zarysowałem ten problem w poradniku *Motywacja bez granic*).

Są ludzie, którzy mówią, że charakter czy postawa życiowa nie są istotne. Tak, ci ludzie nigdy nie rozmawiali z matką mającą trójkę dzieci, które ojciec zostawił, lub samotnym ojcem, którego żona uciekła z najlepszym przyjacielem.

Czy prowadzisz jakiś biznes? Mam pytanie. Czy zatrudniłbyś strażnika swojej firmy, który mówi, że jest względnie uczciwy? A może menedżera, który mówi, że wszystko jest względne?

Twoja postawa i nastawienie są bardzo istotne. Pracuj nad tym, aby zbudować najlepsze nastawienie, jakie możesz, i uodpornić się na negatywny wpływ otoczenia.

DOBRY CHARAKTER BIERZE SIĘ Z DOBREGO NASTAWIENIA

Musimy brać przykład z orła. Orzeł jest narodowym symbolem USA. Jest to jedyny ptak, który gdy atakuje, skierowany jest w stronę słońca. Jego oczy są tak silne, że promienie go nie oślepiają. Ludzie z charakterem uderzają zawsze w kierunku słońca. Aby uderzać, wykorzystując oślepiające promienie światła, musisz posiadać odpowiednie nastawienie. Pytanie, na które musisz sobie odpowiedzieć, brzmi: czy Ty odpowiadasz, czy reagujesz?

Odpowiadaj pozytywnie na zbliżające się problemy, stres czy też zmartwienia. Co mam na myśli, pisząc „odpowiadaj”? Do dzisiejszego dnia reagowałeś, a między **reagowaniem** a **odpowiadaniem** jest ogromna różnica.

Przypuśćmy, że idziesz do lekarza, który daje Ci receptę i prosi, abyś przyszedł następnego dnia. Jeżeli przy kolejnej wizycie mówi Ci, że musisz zmienić leki, ponieważ Twój organizm źle na nie **reaguje**, to jesteś zmartwiony. Jeżeli jednak lekarz mówi Ci, że Twój organizm **odpowiada** na daną kurację, zapewne uśmiechasz się z zadowoleniem. **Reagowanie** jest czymś negatywnym, a odpowiadanie **pozytywnym**. Wybór należy do Ciebie.

Przyjaciele są Twoją radą nadzorczą.

Mamy to szczęście, że możemy wybierać ludzi, których będziemy słuchać i naśladować, oraz tych, których będziemy ignorować. Pewna mądra osoba stwierdziła: „Przyjaciele mogą rozszerzyć twoje horyzonty, ale i zniweczyć twoje marzenia”. Z Biblii możemy wywnioskować, że lustro odbija twarz człowieka, jednak jaki jest on naprawdę, można przekonać się po jego przyjaciółach.

W firmach na posadę prezesa wybiera się osoby kompetentne, posiadające umiejętności i kontakty, które mogą pomóc jeszcze bardziej rozwinąć firmę. Spróbuj traktować siebie jako firmę. Moja matka powtarzała (pewnie większość matek to mówi): „Powiedz mi, z kim się zadajesz, a powiem ci, kim jesteś”.

Usuń ze swojego życia „toksycznych” ludzi. Chcesz utrzymać postawę na wysokim poziomie? Niestety, wszyscy mieliśmy lub mamy chociaż jednego „przyjaciela”, który jest negatywnie nastawiony. To właśnie ludzi z takim nastawieniem określamy jako „toksycznych”. Nie mam na myśli tego, że nie powinieneś próbować pozytywnie wpływać na takich znajomych. Wręcz przeciwnie. Musisz dołożyć wszelkich starań, aby zachęcić ich najbliższych do rozwoju. Jesteś liderem, nie masz obowiązku przyłączać się do wiecznej stypy.

Mistrzem nastawienia był z pewnością W. Clement Stone, zagorzały zwolennik filozofii pozytywnego myślenia (stworzonej przez doktora Normana Vincenta Peala) i założyciel towarzystwa ubezpieczeniowego o rocznych obrotach wartości stu milionów dolarów.

Oto, co powiedział Clement:

Ludzie niewiele się różnią między sobą – jednak ta niewielka różnica stanowi o ogromnej różnicy.

Tą niewielką różnicą jest nastawienie. Tą ogromną różnicą jest fakt, czy jest ono pozytywne, czy negatywne.

Zadanie na dziś

Myślisz teraz zapewne: „Rozumiem cię, Niko, mam myśleć pozytywnie”. Powiem Ci coś w tajemnicy. Możesz wierzyć w pozytywne myślenie lub nie. Mówisz, że jesteś bardzo pesymistyczną osobą, ale tak naprawdę po prostu się boisz, bo nie chcesz się rozczarować.

Powiem Ci coś — chronisz się przed sukcesem. Chciałbym, abyś wykorzystał kiedyś metodę Clementa Stone’a.

Postawa Clementa Stone’a

Jaką postawę przyjął Clement? „Odwrotny paranoik” patrzy na każdą sytuację tak, jakby była zesłana przez niebo, by dać mu jakąś korzyść lub lekcję pomocną w osiągnięciu sukcesu. Ta osobliwa forma „paranoi” jest podstawą pozytywnej postawy psychicznej. Jest zauważalną cechą człowieka sukcesu. To nie afirmacja, tylko stwierdzenie. Powtarzaj sobie: „Wierzę, że dziś przydarzy mi się coś wspaniałego”. Dzięki temu wyrobisz w sobie postawę pozytywnego oczekiwania. Pamiętaj o prawie oczekiwania i wiary? Wyobraź sobie, że przez cały dzień wierzysz, iż spotka Cię coś fantastycznego. Pomyśl, ile miałbyś optymizmu, otwarcia i odwagi, gdybyś był całkowicie przekonany, że świat „spiskuje” na Twoją korzyść? Wykonuj to ćwiczenie przynajmniej przez trzy dni.

Zapamiętaj: nie możesz osiągnąć więcej, niż sam od siebie oczekujesz. Oczekiwania znajdują się pod Twoją kontrolą, więc oczekuj od siebie wszystkiego co najlepsze!