

DARMOWY E-BOOK

BRIAN TRACY



INTERNATIONAL

BRIAN TRACY

PSYCHOLOGIA OSIĄGNIĘĆ

Aby osiągnąć coś wartościowego w życiu prywatnym i zawodowym, najpierw musisz rozwinąć sam siebie i stać się wartościową osobą.

~Brian Tracy

Czego się nauczysz?

- ▶ Jak stać się człowiekiem sukcesu?
- ▶ Jak wyznaczać i osiągać cele?
- ▶ Jak planować swoją przyszłość?



WIĘCEJ INFORMACJI NA: [WWW.briantracy.pl](http://www.briantracy.pl)

DARMOWY E-BOOK



BRIAN TRACY

PSYCHOLOGIA OSIĄGNIĘĆ

- ▶ Niniejsze opracowanie jest bezpłatne. Jest to fragment programu szkoleniowego „Maksimum Osiągnięć”, dostępnego w formie książki oraz na płytach CD, platformie e-learningowej i warsztatach Brian Tracy International.
- ▶ Niniejsze publikacja może być kopiowana, oraz rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez firmę Brian Tracy International.
- ▶ Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody wydawcy.
- ▶ Zabrania się odsprzedaży tej publikacji.

Korekta: Marcin Kijak
Skład: Marcin Polański

© 2010 Copyright by Brian Tracy International Sp. z o.o.

Wszelkie prawa zastrzeżone.
All rights reserved.

SPIS TREŚCI

Wstęp	4
Dlaczego jedni odnoszą większe sukcesy niż inni?	4
Czym jest sukces?	6
Jesteś geniuszem	8
Odkryj Swój Potencjał	9
Co wiemy o potencjale człowieka?	10
Zwycięska Umiejętność	11
Umiejętność Wyznaczania Celów	15
7 Kroków Wyznaczania i Realizacji Celów	16
Siła Koncentracji	23
Brian Tracy International	29
Opisy szkoleń	31
Płyty Audio	37

WSTĘP

Witaj, nazywam się Brian Tracy. Wiele lat temu, kiedy miałem 20 lat, rozpocząłem trwające całe życie poszukiwania odpowiedzi na pytanie, dlaczego niektórzy ludzie osiągają więcej sukcesów niż inni. Istnieje w psychologii zasada mówiąca, że w życiu dorosłym zwykle poszukujemy tego, czego najbardziej brakowało nam w dzieciństwie.

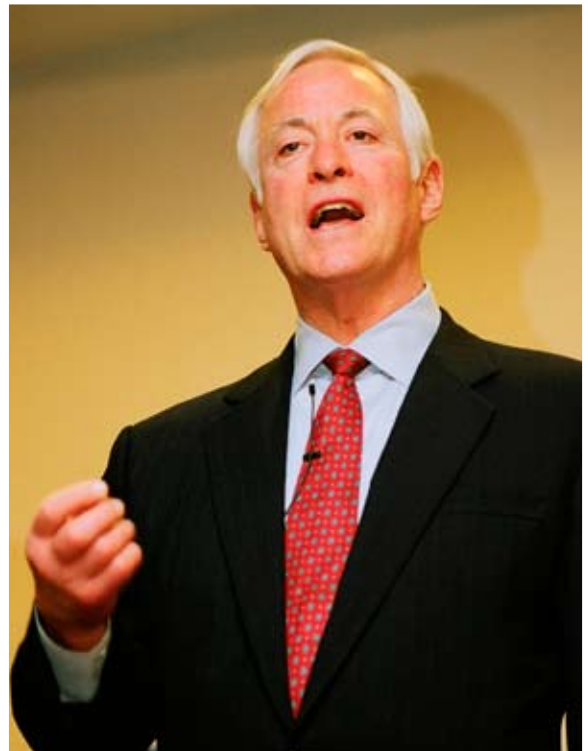
Pochodziłem z domu, w którym nie było pieniędzy, nie miałem wykształcenia, a więc skończyłem jako człowiek bez pracy, wiedzy i umiejętności. W wieku 20 lat wybrałem się w świat. Odwiedziłem ponad 80 krajów, nauczyłem się czterech języków.

Przeczytałem najpierw dziesiątki, a potem setki i tysiące książek. Zaraz po trzydziestce wróciłem na uniwersytet i uzyskałem tytuł magistra w dziedzinie biznesu. Spędziłem tysiące godzin analizując tę kwestię i mogę dziś z przyjemnością powiedzieć, że mam już kilka odpowiedzi.

DLACZEGO JEDNI ODNOSZĄ WIĘKSZE SUKCESY NIŻ INNI?

Już od 30 lat badam to, dlaczego niektórzy ludzie osiągają więcej sukcesów od innych. Dlaczego mają więcej pieniędzy, lepiej im się żyje, są zdrowsi. Dlaczego żyją dłużej, mają lepszą pracę, firmy, domy, rodziny. Przede wszystkim analizowałem historię, potem psychologię i filozofię, biznes, ekonomię, religię i metafizykę.

Przebrnąłem przez materiał sięgający wstecz do trzech tysięcy lat przed naszą erą i stwierdziłem, że w całej historii najwięksi mędracy także poszukiwali odpowiedzi na to właśnie pytanie.



Przeznaczono tysiące godzin a nawet poświęcono całe życie na poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, **dlaczego pewni ludzie osiągnęli większe sukcesy niż inni** w wielu różnych dziedzinach – teraz już to wiemy i jest to niesłychanie emocjonujące.

Żyjemy w najbardziej ekscytującej chwili historii ludzkości, ponieważ znamy już odpowiedzi. Dowiedzieliśmy się, że jeżeli odkryjemy, co inni ludzie robią w jakiegokolwiek dziedzinie, by osiągnąć sukces, i będziemy robić te same rzeczy, uzyskamy takie same wyniki.

Nazywam to **analogią do zamka szyfrowego**. Jeśli dostaniesz skrzynkę z zamkiem szyfrowym, a w skrzynce będzie wszystko, czego chcesz, o co poprosiłbyś przede wszystkim? Przypuszczam, że o podanie szyfru. A gdybym podał ci liczby, zapytałbyś o ich odpowiednią kolejność, ponieważ wiesz, że jeśli wykonasz odpowiednie czynności we właściwy sposób, a więc ustawisz właściwe numery we właściwej kolejności, otworzysz zamek – potrafi to zrobić każde dziecko.

Jeśli dowiesz się, co zrobili inni ludzie, aby osiągnąć sukces w dowolnej dziedzinie i będziesz miał w sobie dość dyscypliny, by konsekwentnie wykonywać te same czynności, w końcu dojdiesz do tych samych wyników.

CZYM JEST SUKCES?

Czasami mówiąc o sukcesie mamy na myśli jedynie pieniądze. Ale wcale tak nie jest. Kwestia sukcesu była analizowana już przez najwcześniejszych greckich filozofów – Sokratesa, Platona i Arystotelesa. Arystoteles dokładnie przebadał tę kwestię i stwierdził, że celem ludzkiego życia jest szczęście. Chodzi o to, że ty i ja mamy jedną wspólną cechę – chcemy być w życiu szczęśliwi. Rozpoczął więc poszukiwania przyczyn szczęścia ludzi i badania te rozwijamy od dwóch tysięcy lat.

Składniki sukcesu są więc dla każdego takie same. To rzeczy, których ty chcesz, których ja chcę i wszyscy inni.

Najważniejszy z nich to **spokój ducha**. Każdy chce czuć się w życiu dobrze. Każdy chce mieć w sobie pokój. Ostatecznym celem wszystkich religii, filozofii i psychologii jest danie ludziom narzędzi, które mogą wykorzystać po to, by osiągnąć większy spokój ducha. Wolność od lęku, gniewu i negatywnych emocji. A więc jest to najważniejszy wspólny składnik sukcesu.

Drugi to **zdrowie**. Chcemy dobrze się czuć, mieć dużo energii. Chcemy pozbyć się bólu, chorób i dolegliwości. Chcemy długo żyć. Wstawać rano i dobrze się czuć – a wiemy już dziś, że niemal wszystkie choroby i dolegliwości spowodowane są przez złe nawyki zdrowotne. Wiemy, że jeśli dowiesz się, co robią inni zdrowi ludzie i zmusisz się do tego, by robić to samo, będzie cieszyć się dobrym zdrowiem i pełnią energii.

Trzeci element sukcesu to **dobre stosunki z ludźmi**. Dobre stosunki oznaczają, że masz wokół siebie ludzi, których lubisz i kochasz i na których ci zależy. Oznacza to, że kontaktujesz się z ludźmi, których znasz, którzy lubią ciebie, szanują i zależy im na tobie. Ludzie cię kochają, czujesz się z nimi bezpiecznie i dobrze.



Kolejna sprawa to **sensowna praca**. Chcesz wykonywać pracę, która coś dla świata znaczy. Chcesz mieć poczucie celu. Chcesz wiedzieć, że to, co robisz, ma swój skutek w świecie. Że w jakiś sposób korzystnie wpływa na innych ludzi. Wiemy, że można być szczęśliwym tylko wtedy, gdy wiemy, że nasza praca jest istotna dla innych, że jest dobrze wykonywana i nagradzana pozytywnymi reakcjami, że jej efekty pozytywnie wpływają na życie i pracę innych ludzi. A więc sensowna praca jest bardzo, bardzo ważna.

Piąty wspólny składnik sukcesu to **niezależność finansowa**. Na pewno chcesz mieć na tyle dużo pieniędzy, by przestać się nimi przejmować. Chcesz uzyskać niezależność, stać na własnych nogach. Ludzie mówią, że pieniądze są celem sukcesu, ale to nieprawda. Pieniądz to potrzeba. Jest jak głód – jeśli nie masz co jeść, cały czas myślisz o pożywieniu, ale jeżeli masz go pod dostatkiem, zaczynasz myśleć o czymś innym. Nawiasem mówiąc wiemy już, że najprawdopodobniej jesteś w stanie zarabiać znacznie więcej, niż dziś – wystarczy znaleźć sposób na dostarczenie czegoś wartościowego większej liczbie ludzi i w większej liczbie miejsc.

Chcesz mieć poczucie, że osiągasz wszystko to, co jesteś w stanie. Abraham Maslow nazywał to **samorealizacją**. Chodzi o urzeczywistnienie całego swojego potencjału. Wstajesz rano pełen energii, jesteś szczęśliwy i cieszysz się swoją pracą. Kiedy ktoś pyta, co myślisz o swojej pracy, odpowiadasz: kocham to, co robię. Lubienie tego, co się w życiu robi, jest niesłychanie ważne. Oznacza, że żyjesz pełnią życia. Być może najlepszą definicją sukcesu jest **zdolność do przeżywania własnego życia dokładnie tak, jak się chce**.

Jest jedna bardzo ważna rzecz, którą możesz i powinieneś zrobić – usiądź i przemyśl dokładnie taką kwestię: gdyby moje życie było w każdym calu doskonałe, jak by wyglądało? Gdyby było tak doskonałe, gdybyś osiągnął wszystkie swoje cele i nie miał żadnych ograniczeń, jak zaprojektowałbyś takie życie i co mógłbyś już dziś zrobić, by rozpocząć drogę od miejsca, w którym jesteś dziś, do tej wymarzonej sytuacji?

Mamy już więc składniki sukcesu, a jakie są jego efekty – **czym skutkuje sukces?**

Są to: **poczucie własnej wartości**, a więc dobre mniemanie o sobie i swojej wartości. Jest to też **szacunek dla siebie i duma**. Szacunek dla siebie oznacza, że czujesz się naprawdę dobrym człowiekiem, a uczucie takie możesz uzyskać prowadząc prawdziwie dobre życie w odniesieniu do innych ludzi. Szacunek dla siebie oznacza to, że szanujesz własną osobę i wiesz, że szanują cię ludzie, których szanujesz ty. Uzyskujesz szacunek ludzi, którzy w twoim życiu są ważni.

Tak naprawdę ludzie, których szacunek jest dla ciebie cenny, stanowią dla ciebie ważny element życia i warto o nich myśleć. Duma wypływa ze świadomości tego, że doskonale radzisz sobie z własnym życiem. Że dobrze wykorzystujesz swoje możliwości – a wiemy, że im lepiej realizujesz się w pracy, tym bardziej lubisz samego siebie i tym większe masz poczucie własnej wartości. A im ono większe, tym lepiej funkcjonujesz. A im większe poczucie własnej wartości i im lepiej funkcjonujesz, tym większy masz dla siebie szacunek. Tak więc te sprawy wiążą się ze sobą.

Co zrobić, aby mieć tego w życiu więcej? Jak osiągnąć większy szacunek dla siebie, poczucie własnej wartości i dumę?

Odpowiedź jest prosta – nauka. Popatrz na innych szczęśliwych ludzi, którzy mają poczucie własnej wartości, szacunek dla siebie i są z siebie dumni i rób nieustannie to samo, co oni, aż dojdiesz do takich samych rezultatów. Ludzie najszczęśliwsi to przywódcy w życiu osobistym i zawodowym. **Posiadają cechy przywódcze** – a więc jeśli przeanalizujemy zachowania liderów i dowiemy się, co takiego daje im poczucie własnej wartości, szacunek do siebie i dumę, a potem będziemy robić to samo, a zwłaszcza jeśli będziemy myśleć tak samo jak oni, zaczniemy się do nich upodabniać.

JESTEŚ GENIUSZEM

Maksimum osiągnięć i doskonale funkcjonowanie możliwe są tylko wtedy, gdy zaczniesz rozumieć, **w jaki sposób funkcjonuje twój umysł**, w jaki sposób myślisz, a potem nauczysz się osiągać wszystko, co można w życiu. Jest to niezwykle ekscytujący temat.

Przedstawię tu małą analogię: wyobraź sobie, że kupiłeś nowy, bardzo rozbudowany komputer ze wszystkimi urządzeniami zewnętrznymi, przywozisz go do domu i rozkładasz elementy na biurku, ale stwierdzasz, że nie masz instrukcji obsługi. Co w takiej sytuacji zrobisz? Możesz oglądać wszystkie elementy i próbować je połączyć, a potem walczyć z ich uruchomieniem i oprogramowaniem, ale może ci to zająć tygodnie, miesiące, lata, a nawet całe życie. Prawdopodobnie szybko poddasz się i wrócisz do starych, pewnych, choć nieefektywnych metod pracy.

Przychodzimy na świat wyposażeni w najbardziej rozbudowany komputer, jaki można sobie wyobrazić. Twój mózg posiada 100 miliardów komórek, a każda z nich łączy się może z 20 tysiącami innych, co tworzy możliwość powstawania trylionów myśli i koncepcji, a nie masz instrukcji obsługi. Wiemy już, że istnieją proste prawa psychiki, które stanowią instrukcję obsługi twojego mentalnego systemu, a które formułowano już 3 tysiące lat przed naszą erą. Objasniają one sposób funkcjonowania umysłu, a kiedy sposób ten poznasz, kiedy opanujesz te prawa, możesz w ciągu kilku miesięcy lub lat osiągnąć więcej, niż inni przez całe życie.

ODKRYJ SWÓJ POTENCJAŁ

Przez całe życie słyszysz o potencjale człowieka. Wiesz, że przeciętna osoba wykorzystuje bardzo niewielką jego część. Czym jednak jest ten ludzki potencjał? Ile go naprawdę posiadasz?

Mam bardzo prosty **wzór na potencjał**. Jego składniki to „**cechy wrodzone**”, a więc cechy, zdolności, talenty, które są w tobie zaprogramowane. A wiemy, że każdy człowiek jest zaprojektowany na odnoszenie sukcesów i wyposażony we wrodzone cechy i zdolności.

Drugi składnik to „**cechy nabyte**”. Są to te rzeczy, których się uczysz. Wykształcenie, doświadczenie, książki, myśli, decyzje. Te nabyte cechy po dodaniu cech wrodzonych i pomnożeniu przez postawę tworzą twój własny potencjał.

Czym jednak jest ta postawa? Skąd ona pochodzi?

Wiemy, że postawa jest w dużym stopniu określona przez twoje oczekiwania. Jeśli oczekujesz, że wszystko będzie dobrze, to masz postawę pozytywną. Jeśli oczekujesz, że rzeczy będą się miały źle, masz postawę negatywną. To wpływa na wszystkie twoje relacje z ludźmi.

Skąd biorą się oczekiwania?

Są one bezpośrednio związane z podświadomością. Opierają się na twoich wartościach i przekonaniach co do rzeczywistości.

A skąd biorą się te przekonania?

Tworzą się na wczesnym etapie życia. Kształtują twój **samokoncept**. A ten jest zestawem idei, uczuć i przekonań, wszystkim, co przyjąłeś za prawdziwe w ciągu całego życia, częścią twojego samokonceptu są też rzeczy nieprawdziwe. Zawsze patrzysz na świat przez pryzmat samokonceptu. Większość psychologów uważa, że odkrycie go to najważniejsze odkrycie XX wieku, ponieważ wyjaśnia funkcjonowanie człowieka w każdym możliwym wymiarze.

Samokoncept jest głównym programem twojego wewnętrznego komputera. Programiści mówią: śmieci włożysz, śmieci dostaniesz. Prawdziwe jest także inne stwierdzenie: cenne włożysz, cenne dostaniesz. Każde twoje doświadczenie jest na zawsze zapisywane w podświadomości. Wszystko, co widzisz, czytasz, słyszysz lub doświadczasz albo czujesz zostaje tam zapisane i działa jako podstawa dla twoich dzisiejszych działań i odczuć.

CO WIEMY O POTENCJALE CZŁOWIEKA?

Dla mnie jedną z przełomowych chwil była ta, w której dowiedziałem się, że przeciętny człowiek wykorzystuje mniej niż 10% swojego potencjału. Cóż to oznacza? To, że jeśli wykorzystujesz tylko 10% potencjału, to pozostaje go jeszcze bardzo dużo.

Mówi się, że Einstein korzystał tylko z 15% swojego potencjału, a był jednym z największych geniuszy w historii. Ile więc naszego potencjału możemy wykorzy-

stać? Wyniki prac Stanford Brain Institute w San Francisco i Palo Alto wskazują, że przeciętny człowiek nie wykorzystuje 10% swojego potencjału, a zaledwie około dwa.

ZWYCIĘSKA UMIEJĘTNOŚĆ

Umiejętność wyznaczania celów i sporządzania pisemnych planów ich realizacji to umiejętność bardzo ważna dla sukcesu. Umożliwi ci osiągnięcie więcej, niż jakakolwiek inna umiejętność. Uczyłem jej ludzi po najlepszych szkołach wyższych. Ich komentarz był taki: „ta umiejętność jest ważniejsza od całych lat nauki”. Oczywiście jeśli masz za sobą lata studiów, a do tego tę umiejętność, nie ma dla ciebie żadnych ograniczeń.

Pewien mądry, bogaty człowiek powiedział mi kiedyś: „**sukces to cele, cała reszta to komentarze**”. Sukces to cele, a reszta to otoczka. Dzięki celom możesz osiągnąć niezwykle rzeczy, a bez nich nie osiągniesz niczego.



Skupianie się na celach to cecha wszystkich wybitnych ludzi. Każdy, kto cokolwiek osiągnął, ma ważne cele. Sam fakt ich wyznaczania sprawi, że znajdziesz się wśród najwybitniejszych ludzi. Teraz dobra wiadomość – już dziś jesteś człowiekiem zorientowanym na cele. Jesteś szczęśliwy tylko wtedy, gdy masz wyraźne poczucie kierunku w życiu. Jeżeli jednak twoim celem jest powrót do domu i oglądanie telewizji albo czytanie gazety, na pewno go osiągniesz. Jeśli masz cele wielkie, ekscytujące, to też je osiągniesz.

Wszystko dzieje się w jakimś celu. Zawsze do jakiegoś celu dążysz. Ważna zasada sukcesu mówi, że **szczęście to ciągle dążenie do wartościowego celu lub ideału**. Jesteś szczęśliwy tylko wtedy, gdy osiągasz coś ważnego dla siebie.

Cele uruchamiają umysł. Uwalniają jego potęgę. Włączają wszystkie prawa psychiki: przyciągania, oczekiwania, wiary, wzajemności, nawyku, emocji. Kiedy masz cele, wszystko stara się, byś je zrealizował.

Dają ci poczucie mocy i celu w życiu. Czujesz się mocniejszy i panujesz nad swoim losem. Cele uwalniają energię niezbędną do ich realizacji. Kiedy ekscytujesz się osiągnięciem celu, czujesz przepływający przez siebie strumień energii. Nie wiesz nawet, skąd pochodzi. Cele powodują też powstawanie pomysłów.

Twój umysł cały wrze do wszelkiego rodzaju myśli, które pojawiają się w twojej głowie i pomagają ci w realizacji. **Stajesz się bardziej kreatywny.** Cele wpływają też na nieustępliwość, determinację, stanowczość. Kiedy masz cele, wiesz czego chcesz, dokąd idziesz, stajesz się mocniejszy.

U każdego człowieka występuje **mechanizm porażki i mechanizm sukcesu**. **Mechanizmem porażki jest strefa komfortu.** Jest to naturalna tendencja do poruszania się po linii najmniejszego oporu. Robienia tego, co fajne i łatwe, a nie tego, co trudne i konieczne. Działa to automatycznie, przez co większość ludzi ponosi porażki i nawet o tym nie wie – osiąga znacznie mniej, niż gdyby miała jasne cele.

Mechanizm sukcesu także jest automatyczny, ale wyzwalany jest przez cel. Kiedy wyznaczysz sobie wyraźny cel, działa jak przełącznik – wyłącza mechanizm porażki. Dlatego właśnie ludzie mogą przez długi czas żyć nie osiągając niczego, a nagle zobaczyć wielki cel lub wizję i w chwilę zmienić swoje życie. Stają się liderami.

Cele są bardzo ważne dla szczęśliwego życia. Trudno sobie wyobrazić szczęśliwą i idącą naprzód osobę, która nie ma żadnych celów. Są one podstawą poczucia własnej wartości, szacunku do siebie i dumy. Kiedy realizujesz cele, bardziej siebie lubisz. Rośnie poczucie własnej wartości. Czujesz do siebie szacunek i inni szanują ciebie. Odczuwasz dumę.

W roku 1953 na uniwersytecie Yale przeprowadzono bardzo słynne badanie. Zapytano absolwentów ten uczelni, czy mają wyraźne, spisane cele i plany na dalsze życie. Stwierdzono, że spisało swoje cele tylko 3% absolwentów. 13% miało cele, ale niespisane. 83% nie miało żadnych celów. Po 20 latach stwierdzono, że te 3% ze spisanyimi celami miało więcej pieniędzy od pozostałych 97% łącznie.

W roku 1979 podobne badanie przeprowadzono na uniwersytecie Harvard. Zadano to samo pytanie. Ilu z was ma jasne, spisane cele i plany ich realizacji po skończeniu szkoły? 3% miało cele spisane, 13% niespisane, a 83% żadnych celów. Po 10 latach sprawdzono, jak absolwenci radzą sobie w życiu. Przedstawiciele trzyprocentowej grupy ludzi z celami mieli **10 razy więcej pieniędzy**, niż pozostałe 97% ludzi bez celów lub bez spisanych celów.

A więc **każdy człowiek automatycznie dąży do realizacji własnych dążeń**. Wiemy, że w twoim mózgu znajduje się mechanizm wyszukiwania celów, podobnie jak w rakiecie bojowej. Dążysz do nich, zbierasz informacje, uczysz się, potem zmieniasz kurs.

Na całym świecie istnieją tylko dwa stworzenia posiadające taką funkcję. Pierwsze to ty sam, a drugie – gołąb pocztowy. Gołębia możesz zabrać z gniazda, włożyć do klatki, przykryć ją kocem, wstawić do skrzyni i wywieźć o 1000 kilometrów w dowolną stronę. Kiedy później otworzysz klatkę, gołąb wzniesie się, zrobi dwa lub trzy kółka i poleci wprost do domu.

Ty działasz tak samo – **masz wbudowany cybernetyczny mechanizm kierujący**. Kiedy wyznaczysz sobie cel, nie musisz nawet wiedzieć, gdzie jest. Nie musisz wiedzieć, skąd pochodzi. Wystarczy, by był dla ciebie jasny – zaczniesz do niego dążyć, a on do ciebie. Wiemy już dziś, że w życiu problemem nie jest realizacja celów. Działa ona automatycznie. Zawsze osiągasz cele, które sobie wyznaczysz.

Problem polega właśnie na wyznaczaniu. Przez całe lata próbowałem dowiedzieć się, dlaczego ludzie tego nie robią – nawet wtedy, gdy są świadomi ich znaczenia.

Tylko 3% ludzi ma spisane cele.

Dlaczego? **Istnieją cztery powody.**

Pierwszy jest taki, że **ludzie nie zauważają ich znaczenia**. Jeśli wychowałeś się w rodzinie nieposiadającej celów lub spotykasz się z takimi ludźmi, możesz uznać, że wyznaczanie celów nie ma nic wspólnego z prawdziwym życiem. Nigdy się z tym nie spotkałeś i nie widziałeś tego wyników. Nie wiesz więc nawet, że jest to bardzo ważna rzecz dla realizacji twojego potencjału.

Drugi powód jest taki, że **ludzie nie wiedzą, jak wyznaczać cele**. Możesz spędzić 10 czy 15 lat w najlepszych szkołach, mieć tytuły naukowe, a nigdy nie odbyć nawet godziny szkolenia na temat celów. Moim zdaniem wyznaczanie celów powinno być przedmiotem w każdej szkole na każdym poziomie, ponieważ wpływa ono na wszystko inne. Większość ludzi jednak nie wie, jak to się robi, a więc nie robi tego.

Trzeci powód to **lęk przed odrzuceniem**. Jest nim strach przed wyśmianiem. Kiedy jesteś dzieckiem, wyznaczasz sobie cele mówiąc: „chcę robić to lub chcę być tym”. Wtedy jednak ludzie krytykują cię, śmieją się i mówią, że to głupie. A jeśli nie uda ci się osiągnąć celu znowu się śmieją i szybko zauważasz, że cele to nic dobrego. Jest na to metoda. Kiedy wyznaczasz cele jako dorosły, nie opowiadaj o nich nikomu. Wszyscy ludzie sukcesu nauczyli się ukrywać cele. Mówisz o nich tylko tym, którzy chcą ci pomóc – żonie, szefowi, kolegom. Poza tym jednak nikomu. Nie mów nikomu o celach, aż je zrealizujesz. Nie musisz się wtedy martwić o to, co ludzie powiedzą, bo nikt niczego nie wie.

Najgorszy jest numer czwarty – **lęk przed porażką**. Jest główną przyczyną porażek w dorosłym życiu. Nie chodzi o samą porażkę. Prawdopodobnie setki razy coś ci się nie udało. Porażka cię nie zabije, tylko wzmocni. Jednak lęk przed nią paraliżuje cię i uniemożliwia ci skutecznie wyznaczanie celów. Jak myślisz, ile razy przeciętna osoba próbuje, zanim zrezygnuje po wyznaczeniu nowego celu? Fakty są takie, że liczba ta jest mniejsza od jedności, ponieważ większość ludzi rezygnuje jeszcze przed podjęciem próby.

Ludzie boją się porażki dlatego, że nie rozumieją podstawowej prawdy: **porażka jest niezbędna dla sukcesu**. Jest konieczna dla sukcesów w dowolnej dziedzinie. Sam fakt, że spotyka cię niepowodzenie i uczysz się na jego podstawie gwaran-

tuje, że zbliżasz się do sukcesu. Nigdy więc nawet nie myśl o możliwości porażki. **Pamiętaj, że stajesz się tym, o czy myślisz.** Myśl o sukcesie, a nie porażce. Wyrzuć takie myśli z głowy. Henry Ford, który trzy razy zbankrutował zanim wynalazł samochód i stał się jednym z najbogatszych ludzi na świecie, mówił, że porażka to jedynie szansa na mądrzejsze zaczęcie od nowa. Porażka jest tylko nauką pozwalającą na nowy start.

Młody człowiek zadał Thomasowi Watsonowi, który po wyrzuceniu z firmy National Cash Register założył nową firmę, stając się założycielem IBM, takie pytanie: „jak mogę szybko zacząć osiągać większe sukcesy?” Watson powiedział mu: „**jeśli chcesz więcej sukcesów, zwiększ dwukrotnie liczbę porażek**”. Sukces jest odwrotną stroną porażki. Im szybciej upadniesz, tym szybciej nauczysz się tego, co jest potrzebne do sukcesu.

Thomas Edison, największy chyba wynalazca czasów nowożytnych, postanowił zbudować żarówkę elektryczną. Zanim znalazł właściwą odpowiedź, przeprowadził około 11 tysięcy nieudanych prób. Po pięciu tysiącach jeden dziennikarz zapytał go: „panie Edison, dlaczego nie rezygnuje pan po pięciu tysiącach porażek?” Odpowiedź zmieniła życie wielu ludzi. „Młody człowieku, nie rozumie pan. To nie porażka. Znalazłem tylko pięć tysięcy sposobów, które nie działają, dzięki czemu jestem o pięć tysięcy prób bliżej rozwiązania.”

W końcu żarówka powstała i zmieniła cały świat. Filozofia Edisona polegała na tym, że po wyznaczeniu celu odbywa się proces eliminacji. Trzeba było znaleźć wszystkie sposoby, które nie funkcjonują, a potem ten, który się sprawdził. To samo dotyczy ciebie. **Wiele razy w życiu poniosłeś porażkę, ale z każdej z nich wyciągnąłeś wnioski, które przydały się później.**

UMIEJĘTNOŚĆ WYZNACZANIA CELÓW

Umiejętność myślenia, planowania, wyznaczania celów i sporządzania planów ich realizacji to wspaniała cecha prowadząca do sukcesu. Dzięki

niej wszystko jest możliwe. Życie nauczyło mnie, że trzeba mieć instrukcję do realizacji celów. Nie wystarczy po prostu rzucić się do akcji. Mając dobrą instrukcję możesz bardzo dużo osiągnąć. Każdy plan jest lepszy od jego braku.

Wiesz już, że porażka w planowaniu to planowanie porażki. Jeśli masz plan, możesz w ciągu roku osiągnąć więcej, niż w pięć lat bez planu. Każda minuta spędzona na planowaniu oszczędza ci od 10 do 20 minut realizacji. To ogromny zysk.

Cele zaczynają się od intensywnego, płomiennego pragnienia. Wiemy, że im bardziej czegoś chcesz, z tym większą determinacją będziesz do tego dążyć. Cele muszą być osobiste. Muszą być czymś, czego chcesz. Nie interesują cię cele dla kogoś innego ani dotyczące czegoś, czego ktoś chce dla ciebie.

Jest taki dowcip: ilu psychiatrów potrzeba do zmiany żarówki? Wystarczy jeden, ale żarówka sama musi chcieć się zmienić. To samo dotyczy ciebie i mnie. Musisz głęboko wierzyć, że cel jest dla ciebie realny. Wszystko, co robisz, musi wywoływać u ciebie poczucie wiary i przekonania o możliwości realizacji.

Kiedy więc wyznaczasz cel, musi on być realny, wiarygodny. Ustalanie celów to wspaniała technika, która zmieni całe twoje życie, ale ludzie często przesadzają. Twoje cele muszą leżeć w granicach twoich możliwości, musisz je widzieć, wierzyć w nie. Potem możesz zacząć wyznaczać cele trudniejsze.

7 KROKÓW WYZNACZANIA I REALIZACJI CELÓW

A oto siedmioczęściowa instrukcja wyznaczania i realizacji celów. Opanuj ją i stosuj. Obiecuję, że nauczysz się osiągać coraz trudniejsze cele.

Po pierwsze - **postanów, czego dokładnie chcesz**. To najtrudniejsze ze wszystkiego. Ludzie sukcesu mówią, że możesz mieć w życiu niemal wszystko, czego zapragniesz, kłopot jednak w tym, że większość ludzi nie ma pojęcia, czego chce. Oto więc pytanie: „czego chcesz w życiu, w każdej jego dziedzinie?” Czego naprawdę chcesz? Czego byś chciał, gdybyś nie miał żadnych ograniczeń?

Po drugie - **zapisz to**. Myśl na papierze. Cel, którego nie zapiszesz, wisi jedynie w powietrzu, jak dym z papierosa. Jest niematerialny. Nie możesz go dotknąć. Kiedy jednak go zapiszesz, krystalizuje się on i ożywa, nabiera własnej siły.

Tylko 3% ludzi zapisuje swoje cele. Kiedy zapiszesz własne, staniesz się przedstawicielem tych trzech procent. Przekroczysz granicę. Nagle staniesz w szeregu z ludźmi sukcesu. Zapisując cele, zadbaj o to, by były jasne, konkretne i szczegółowe.

Cel powinien być też mierzalny i obiektywny. Zadaż sobie pytanie: „Skąd będę wiedział, czy osiągam cel?” Niektórzy mówią, że ich cel to szczęście. Albo zdrowie, czy też bogactwo. To jednak nie są cele. To tylko fantazje. Pragnienia, które wszyscy mamy. Cel to coś zapisanego, jasnego i konkretnego.

Cel musi być ostateczny, idealny i ekscytujący. Daruj sobie kompromisy. Opisz cel tak, jakby był w każdym calu doskonały. Nie gódź się na nic gorszego. Musi to być coś, co naprawdę będzie cię motywować do działania. Kiedy myślisz o tym, czego chcesz i zapisujesz to, określ, po co ci to. Do czego potrzebny jest ci ten cel? Jaką osiągniesz korzyść? Co z tego będziesz miał?

Mówi się, że **przyczyny są paliwem w palenisku osiągnięć**. Im więcej masz przyczyn dążenia do celu, tym trudniej będzie ci przeszkodzić. Ludzie nie osiągną sukcesów dlatego, że nie wiedzą, do czego potrzebne im są cele. Chcę mieć mnóstwo pieniędzy. Po co? Sam nie wiem. Postanów więc, co zamierzasz zrobić z tym celem, a im więcej przyczyn znajdziesz, tym większa będzie twoja motywacja i szansa sukcesu.

Następnie **wyznacz ostateczny termin realizacji i terminy pośrednie**. Jeśli twój cel jest długoterminowy, na przykład trzyletni, wyznacz terminy roczne, półroczne, kwartalne, miesięczne. A więc szereg terminów pośrednich. Cel bez terminu to tylko marzenie. Mrzonka. Nie ma w sobie siły, nie motywuje cię. Wyznaczając termin programujesz go w swojej podświadomości i zaczynają dziać się fantastyczne rzeczy.

Określając termin musisz zacząć od **analizy bieżącej sytuacji**. Gdzie jesteś dziś? Jeśli na przykład chcesz schudnąć, zważ się, żebyś wiedział, od czego zaczynasz.

Jeśli chcesz osiągnąć jakiś poziom niezależności finansowej, przeanalizuj obecną sytuację. Ile zarabiasz, wydajesz, oszczędzasz. Przeanalizuj więc sytuację szczerze i obiektywnie. Zbierz fakty. Nie oszukuj się. Nie mów, że chcesz zarobić milion w ciągu roku, kiedy nie masz ani pracy, ani pieniędzy. Bądź wobec siebie szczerzy, aby wiedzieć, skąd ruszasz. Jasne warunki, oparte o staranną analizę, uruchamiają siły twojego umysłu.

Trzeci krok przy wyznaczaniu i realizacji celów to **określenie przeszkód**. Tam, gdzie możliwy jest sukces, zawsze istnieją przeszkody. Gdyby ich nie było, nie byłoby celu, tylko zwykła czynność. Włączanie telewizora nie jest celem, jest czynnością. Podobnie jak powrót do domu z pracy. Jednak tam, gdzie wyniki i sukcesy, będą też przeszkody. Kiedy wyznaczasz sobie cel, widzisz najpierw właśnie przeszkody.

Mówimy, że przeszkody to to, co widzisz, kiedy spuścisz wzrok z celu. Mam więc pytanie. Dlaczego jeszcze nie osiągnąłeś tego celu? Co cię powstrzymuje? Co cię ogranicza?

Zawsze istnieje jedna rzecz, która określa szybkość, z jaką zbliżasz się do celu. Nazywamy to **ograniczeniem**. Może to być umiejętność, zdolności, cecha osobista, dyscyplina. **Jednak 80% wszystkich przyczyn, które nie pozwalają ci iść naprzód, mieści się w tobie**. W przypadku firmy mieści się wewnątrz firmy. Tylko 20% przeszkód znajduje się na zewnątrz.

A więc czwartym etapem realizacji celów jest **określenie wiedzy i umiejętności**, których będziesz potrzebował na dotarcie tam, gdzie chcesz. Przyszłość należy do ludzi kompetentnych. Kompetentnych w wielu dziedzinach – wiedza jest kluczem do przyszłości.

Żyjemy w wieku informacji. Nie zajdziesz daleko wydłużając tylko dzień pracy. Musisz korzystać z mózgu. Oznacza to konieczność rozwijania wiedzy i stosowania jej, przemieniania w umiejętności.

Jakie są dziś krytyczne czynniki sukcesu? W czym z pewnością musisz osiągnąć doskonałość, by do czegoś dojść? Wiemy dziś, że takich najważniejszych

czynników jest zawsze nie więcej niż pięć czy siedem – w każdej firmie i w każdej sytuacji, dotyczy to też spraw rodzinnych. Jest więc od pięciu do siedmiu rzeczy, w których musisz osiągnąć doskonałość, by sukces stał się twoim udziałem.

Wiadomo też, że najsłabszy czynnik sukcesu, twoja najsłabsza umiejętność, określa stopień, w jakim możesz wykorzystać pozostałe umiejętności. Możesz być świetny w pięciu czy sześciu dziedzinach z siedmiu, ale jeśli jesteś słaby w jednej, to cię zatrzyma.

Pora na bardzo ważne pytanie. Jaka umiejętność, gdybyś ją doskonale posiadał i stosował, miałaby największy pozytywny wpływ na twoje życie? Jaka umiejętność najsilniej zmieniłaby przyszłość? Zawsze znasz odpowiedź na to pytanie. A jeśli nie, musisz przeprowadzić kilka analiz. Porozmawiaj z szefem, współmałżonkiem, przyjaciółmi lub innymi ludźmi. Musisz odrobić lekcje. Musisz jednak znaleźć tę jedną umiejętność, a potem rozwinąć ją, niezależnie od tego, ile czasu ci to zajmie.

Jeden z moich przyjaciół po zadaniu tego pytania doszedł do wniosku, że rozwijanie działalności firmy będzie wymagało sprzedawania produktów w krajach Ameryki Łacińskiej. A do tego musiał opanować język hiszpański. Wyzaczył więc sobie taki cel. Realizacja go zajęła nie tydzień czy miesiąc, a trzy lata. Teraz bezbłędnie mówi i pisze po hiszpańsku, a dochody firmy wzrosły o 50% dzięki otwarciu nowego rynku.

Jakiej umiejętności potrzebujesz? Gdzie możesz ją opanować? Czy musisz sam się jej nauczyć? Jeśli boli cię ząb, nie musisz przecież robić doktoratu ze stomatologii. Czasami wystarczy skorzystać z pomocy kogoś, kto rozwija tę umiejętność już od lat. Jednak umiejętności decydujące o twojej przyszłości to te, które musisz mieć w sobie lub w swojej organizacji. Czy więc możesz je od kogoś pożyczyć? Gdzie możesz szybko je opanować? Gdzie znaleźć eksperta, który cię nauczy?

W tych czasach inteligentne działanie polega na kupowaniu niezbędnych umiejętności, aby zaoszczędzić czas. Nie musisz poświęcać całego życia na naukę. Ucz się od ekspertów.

Czwarta kwestia związana z określaniem niezbędnej wiedzy i umiejętności, to **podstawowe kompetencje**. Są to rzeczy, w których jesteś naprawdę dobry. To

przyczyny twojego obecnego sukcesu. Każda firma zbudowana jest na fundamencie podstawowych kompetencji. Są one osią, wokół której obraca się przedsiębiorstwo. To te rzeczy, za które rynek chętnie płaci.

Pytanie brzmi: „jakich podstawowych kompetencji będziesz potrzebował w przyszłości?” Za rok? Za pięć lat? Jaka będzie twoja następna praca? Jak rozwinie się twoja kariera? Jak będzie wyglądał rynek za kilka lat? Jakich podstawowych kompetencji będziesz potrzebował za trzy lub pięć lat? Mówi się, że ludzie, którzy nie planują przyszłości, nie mogą jej mieć.

Piąty klucz do wyznaczania i realizacji celów to **określenie ludzi, grup i organizacji, których pomocy będziesz potrzebował w realizacji celów**. Wiemy, że nikt nie może dziś osiągnąć niczego wielkiego samodzielnie. Wiemy też, że jeśli masz wielki cel, będziesz potrzebował pomocy wielu ludzi. Stosuj więc prawo kompensacji, Mówi ono, że otrzymasz tyle, ile sam dasz. Jeśli chcesz pozyskać współpracę innych ludzi, musisz się do nich dostosować. Wszyscy myślą o tym, co będą z tego mieli. Jeśli prowadzisz działalność, zastanów się, co będą z tego mieli klienci. Jeśli pracujesz w firmie – co będzie miał z tego szef. Co musisz dać, żeby ludzie ci pomogli?

Inne prawo określające sukces to **prawo usługi**. Mówi ono, że nagroda będzie zawsze zależeć od usług, które wyświadczysz. To tak jak z sianem i zbieraniem. Ludzie sukcesu to tacy, którzy najlepiej usługują innym ludziom. Jeśli chcesz poprawić jakość swojego życia, popraw jakość usług.

Trzecie prawo odnoszące się do pozyskiwania pomocy innych to **prawo nadkompensacji**. Mówi ono, że powinieneś zawsze robić więcej, niż ludzie oczekują. Jest to bardzo skuteczne. Nikt nie osiągnie sukcesu robiąc mniej, niż się od niego oczekuje. To samo dotyczy tych, którzy robią dokładnie tyle, ile się oczekuje. Sukces osiągniesz tylko wtedy, jeżeli będziesz robił więcej, niż oczekuje szef, firma, klienci, rodzina.

Zawsze rób więcej niż to, za co ci płacą. Tajemnica sukcesu polega na tym, żeby zawsze szukać możliwości dania więcej, niż się dostaje. Człowiek, który osią-

gnał bardzo wiele, stał się prezesem Amerykańskiej Izby Handlowej, powiedział, że jego życie zmieniło się w chwili, gdy zrozumiał, że sukces będzie zależał dokładnie od tego, co zrobisz ponad to, czego inni oczekują.

Zawsze rób dodatkowy krok. Rób więcej, niż ktoś się spodziewa. Zostań dawcą. Dając coraz więcej z siebie, uruchamiasz wszystkie prawa natury – prawo siania i zbierania, przyczyny i skutku, akcji i reakcji. Im więcej dajesz, tym więcej dostaniesz – jest to prawo, a nie przypadek.

Szósty klucz do profesjonalnego realizowania celów to **stworzenie szczegółowego, pisemnego planu** zawierającego rzeczy, które musisz zrobić, ludzi, których będziesz potrzebować, umiejętności, które musisz rozwinąć, przeszkody do pokonania, harmonogramy, terminy itd. Sporządź szczegółowy plan z liczbami i datami. Wymień wszystkie etapy. Może ich być 10, 20, 30 lub 40, ale musisz wymienić wszystkie.

Piękne jest to, że kiedy wypiszesz to wszystko na papierze i spojrzysz na to, pomyślisz: „przecież mogę to zrobić”. To tak jak stopnie schodów. Możesz pokonywać je jeden po drugim. Następnie musisz się zobowiązać przed sobą, że zrobisz te wszystkie rzeczy. Wtedy na pewno dojdiesz do celu.

Po sporządzeniu listy uporządkuj ją pod względem czasu i priorytetów.

Co jest najważniejsze? Co jest najbardziej wartościowe? Co trzeba zrobić najpierw? Co potem? Następnie określ harmonogram i ścieżki realizacji celów. Niektórzy ludzie pytają, co zrobić, kiedy wyznaczy się cel i jego termin i nie dotrzyma się tego terminu. Wtedy trzeba wyznaczyć nowy termin. Pamiętaj, że wstępny harmonogram opiera się na teorii. Jeśli nie zdążysz, wyznacz nową datę. Ktoś mądry powiedział, że nie istnieją nierealne cele, istnieją tylko nierealne terminy. Stwórz więc harmonogram realizacji. Kiedy już spiszesz plan, regularnie go analizuj i aktualizuj.

Siódmy etap realizacji celów to **podjęcie działania**. Natychmiast zrób coś, co przybliży cię do celu. Pamiętaj, że działanie to podstawa osiągnięć. Ludzie sukcesu działają, pozostali odkładają na później. Im więcej działań podejmujesz, tym

więcej masz energii. Tym lepiej się czujesz. Więcej działań to więcej informacji pozwalających działać lepiej. Rusz więc w kierunku celu. Codziennie rób coś, co przybliży cię do niego.

Jeśli wyznaczanie, planowanie i osiąganie celów wyobrazisz sobie jako piramidę, jej podstawą będą codziennie wykonywane zadania. Pośrodku znajdują się poszczególne „kawałki”, czyli cele krótkoterminowe, a wierzchołkiem jest ostateczny cel.



Wszystko się liczy. Każda codzienna aktywność wpływa na wynik końcowy.

Miej jasno sprecyzowane cele i bądź elastyczny w procesie ich osiągnięcia

A na koniec **wzmocnij swoje plany i cele wytrwałością i determinacją**. Wytrwałość to samodyscyplina w działaniu. Samodyscyplina jest podstawową cechą w dążeniu do sukcesu, a karmi się ona wytrwałością. Wraz z samodyscypliną rośnie poczucie własnej wartości, szacunku do siebie i dumy z siebie. Kiedy jednak braknie ci wytrwałości albo samodyscypliny, cierpi na tym też poczucie własnej wartości, szacunku i dumy.

Wytrwałość jest miarą twojej wiary w siebie. Fantastyczne jest to, że im bardziej jesteś wytrwały, tym bardziej w siebie wierzysz. A im bardziej w siebie wierzysz, tym więcej masz wytrwałości. Wytrwałość to cecha silnego charakteru i sukcesu. Gwarantuje ona, że jeśli będziesz działać, dojdiesz do celu.

Ostateczna zasada sukcesu to **zasada impetu**. Opiera się o prawo bezwładności. Mówi ono, że ciało będące w ruchu porusza się dalej. Kiedy już rozpoczniesz drogę do celu, łatwiej jest podtrzymać ten ruch, niż zatrzymać się i zacząć od nowa.

Na przykład, rozpoczęcie dążenia do celu może pochłonąć 10 jednostek energii. Później jednak podtrzymanie tego ruchu będzie wymagać tylko jednej jednostki. Kręć więc kołami postępu, utrzymuj ruch naprzód. Tak robią wszyscy ludzie sukcesu. Postanawiają, czego chcą, zapisują to, tworzą plan realizacji i wyznaczają priorytety. Wybierają najważniejszą rzecz, potem podejmują działanie i kontynuują je wytrwale. Jeśli będziesz robił to samo, dostaniesz te same wyniki. Osiągniesz każdy cel, jaki sobie wyznaczysz, o ile będziesz wytrwale do niego dążył.

SIŁA KONCENTRACJI

W setkach wywiadów radiowych i telewizyjnych ludzie pytają mnie o przyczyny sukcesu i porażki. Gdybym miał tylko minutę, zmieściłbym odpowiedź w dwóch słowach. **Skupienie i koncentracja**. Skupienie oznacza zdawanie sobie sprawy, czego się chce. A koncentracja to dyscyplina i siła woli do poruszania się w jednym kierunku aż do końca.

W naszym świecie liczy się wiedza. **Pracujesz umysłem, a nie rękami**. Jesteś oceniany i nagradzany za wyniki, a nie działania. Ludzie sukcesu, liderzy tacy jak ty, to ci, którzy osiągają więcej niż inni. Poszukując kluczy do sukcesu lub porażki można wyobrazić sobie wykres. Ma on z jednej strony sukces i zadania produktywne, a z drugiej strony zadania nieproduktywne. Ludzie sukcesu robią więcej rzeczy o wysokiej wartości. Pozostali skupiają się na wartości mniejszej.

Umiejętność koncentracji jest podstawową cechą skutecznego funkcjonowania. Każde wielkie osiągnięcie poprzedzają długie okresy koncentracji. Wszystko wymaga długiego czasu koncentracji – budowa biurowca, piramid, wychowywanie dzieci, tworzenie firmy, uzyskanie stopnia naukowego.

Ważna jest umiejętność **połączenia długoterminowej wizji z krótkoterminowym skupieniem**. Musisz mieć ogólną wizję tego, dokąd dążysz i jednocześnie skupiać się na tym, co w tej chwili możesz zrobić, by przyczynić się do realizacji tej wizji. Mówi się, że najskuteczniej działający człowiek to taki, który może myśleć jednocześnie o dwóch rzeczach i nadal funkcjonować. Te dwie rzeczy to długoterminowe skupienie na celach i krótkoterminowe skupienie na dzisiejszych zadaniach.

Koncentracja wymaga samokontroli i panowania nad sobą. Wymaga samodyscypliny. Wiemy jednak, że skoncentrowana praca na ważnych zadaniach daje niezwykle poczucie panowania. Czujesz się silny. Czujesz, że możesz zrobić wszystko, jeśli potrafisz się na tym skoncentrować i robić rzeczy ważne. Skoncentrowany wysiłek to podstawowe źródło poczucia własnej wartości, szacunku do siebie i dumy. Im bardziej się koncentrujesz i realizujesz, tym lepiej się czujesz. Im lepiej się czujesz, tym więcej masz energii i skupienia. Im więcej robisz, tym bardziej ludzie cię szanują, a przez to masz większe poczucie dumy z siebie.

Metoda na skuteczne działanie jest prosta. Stwórz listę. Planuj dni, tygodnie, miesiące i wszystkie projekty na papierze. Zapisuj, zanim zaczniesz. Już samo zmuszenie się do zapisania rzeczy przed rozpoczęciem ich realizacji zaoszczędzi ci 25% czasu.

Wszyscy ludzie sukcesu zapisują swoje cele i plany na papierze. Robią listy wszystkiego. A . Oznacza to 1000% zwrotu z zainwestowanego czasu. 1000% zwrotu z energii. Ludzie, którzy mówią, że nie mają czasu na planowanie i zapisywanie rzeczy, nie mają pojęcia, o czym mówią.

Na swojej liście starannie **ustal priorytety**. Oprzyj się pokusie załatwiania najpierw drobiazgów. Jeśli skusi cię zajmowanie się drobiazgami, powstanie u ciebie

taki nawyk. Jest to nawyk słabego działania. Wielu ludzi daje się tak złapać i w końcu powstaje sytuacja, że załatwianie drobiazgów zajmuje im cały dzień i nie mają czasu na przejście do rzeczy większych.

Przy ustalaniu priorytetów na liście **korzystaj z zasady 80-20**. Mówi ona, że 20% tego, co robisz, odpowiada za 80% wartości wszystkich działań. Jeśli więc masz na liście 10 rzeczy, dwie z nich będą ważniejsze od ośmiu pozostałych. Te 20% to rzeczy trudne. 80% to rzeczy łatwe i przyjemne. Które z nich zrobisz? Jeżeli potrafisz zmusić się do zrobienia najważniejszych 20%, będziesz panować nad swoim życiem.

Oddziel na swojej liście rzeczy pilne od ważnych. Pilne to takie, które trzeba zrobić natychmiast. Określa je sytuacja. Stoją one przed tobą i musisz je zrobić teraz, albo będą kłopoty. Jednak takie pilne rzeczy zwykle nie pomagają ci szczególnie w dłuższej perspektywie. Ważne rzeczy natomiast to takie, które mają długookresowe konsekwencje. Sam określasz, co jest ważne.

A dla przyszłości naprawdę istotna jest praca właśnie nad rzeczami ważnymi, które mają długoterminowe konsekwencje. Można to ująć w ten sposób: długoterminowe konsekwencje są miarą ważności tego, co robisz. Możesz przyjrzeć się każdej sprawie i zapytać: „jakie są długoterminowe konsekwencje?” Jeśli są istotne, to sprawa prawdopodobnie jest też ważna na teraz. Jeśli ich nie ma, sprawa przypuszczalnie jest mało ważna.

Do dzielenia elementów listy na kategorie możesz zastosować **metodę ABC-DE**. Analizujesz kolejne pozycje i przypisujesz im poszczególne litery. Rzeczy oznaczone A to te, które musisz zrobić. W przeciwnym razie narażasz się na spore konsekwencje. Skutki będą poważne dla firmy, klientów, rodziny, dla całego życia. Jeśli jest kilka takich rzeczy, nazywasz je A1, A2, A3 itd.

Dalej następują zadania oznaczone B. Są to rzeczy, które powinieneś zrobić. Niezrobienie ich grozi umiarkowanymi konsekwencjami. Ktoś może doznać przykrości lub niewygody, jednak nigdy nie możesz robić nic oznaczonego literą B, dopóki nie zrobisz wszystkich zadań A.

Elementy oznaczone literą C to rzeczy, które miło byłoby zrobić, ale nie wiążą się z nimi żadne konsekwencje: wyjście na obiad, kawa, gazeta, telefon do przyjaciela. Nie wolno przystępować do C, kiedy niezrobione są B. Nie robisz B, dopóki nie skończysz A.

Literą D oznaczamy elementy, które zlecisz komuś innemu. Z zasady należy zlecać innym jak najwięcej. Przekazuj wszystko co możesz innym, którzy mogą to zrobić, dając ci więcej czasu na te 20% rzeczy, które są naprawdę ważne. Nie rób rzeczy tylko dlatego, że możesz albo sprawiają ci przyjemność. Rób to, co możesz zrobić tylko ty, a resztę daj komuś innemu. Zdolność przekazywania zadań to jedna z najważniejszych umiejętności w życiu.

Litera E oznacza eliminację. Eliminujesz wszystko, co może zwolnić ci czas na robienie rzeczy ważnych. Teraz o priorytetach. Priorytet to jest coś, czego robisz więcej i co robisz wcześniej. Coś, co przesuwają się na początek listy. Pozostałe rzeczy robisz później i robisz ich mniej. Spadają na dół listy i czasem nigdy nie są realizowane. W dzisiejszych czasach jest za dużo do zrobienia i za mało czasu. Jesteś zajęty, za dużo pracujesz. Oznacza to, że nie możesz zająć się czymś nowym, nie eliminując czegoś starego. Nie możesz wyznaczyć nowego priorytetu, nie wskazując jednocześnie rzeczy nieważnej. Żeby coś włożyć, coś musisz usunąć. Czego więc możesz się pozbyć w życiu? Są to rzeczy, które nie są już tak ważne, jak kiedyś.

Zastosuj kreatywną eliminację. Pomyśl, czego możesz się pozbyć lub co możesz przekazać innym. Na czym marnujesz najwięcej czasu? Największe marnotrawstwo czasu polega na robieniu świetnie rzeczy, których wcale nie trzeba robić. Marnowanie energii na rzeczy zupełnie nieważne.

W kontekście koncentracji mówi się o **punktach ciężkości**. Są to rzeczy, których wykonanie będzie miało ogromny wpływ na działania innych ludzi. Są jak zapalniki – wciskasz guzik i powodujesz eksplozję. Dzieje się mnóstwo rzeczy. Oto przykład. Podjęcie decyzji, którą inni będą realizować. Dopóki nie podejmiesz tej decyzji, wszyscy czekają. Kiedy już to zrobisz, wszyscy ruszają do pracy. Im wyżej,

tym więcej punktów ciężkości. Innym przykładem może być realizacja kluczowej części dużego projektu. Nikt nie może go realizować, dopóki nie skończysz swojej części. Ty określasz szybkość prac.

Kolejny punkt ciężkości to zrobienie konkretnej pracy, od której zależą inni. Stajesz się wtedy wąskim gardłem. To prowadzi do jednej z najlepszych koncepcji zarządzania czasem. Nazywa się ona teorią ograniczeń. Teoria ograniczeń zmusza cię do zadania sobie pytania, jaki czynnik ograniczający określa prędkość realizacji jakiegokolwiek zadania.

Musisz organizować swój czas tak, by tworzyć przedziały przeznaczone na najważniejsze zadania. Pół godziny, godzina, pół dnia, dzień. Jeśli odłożysz wszystko i zajmiesz się tylko jedną rzeczą, będziesz wiedział, że nie ma nic ważniejszego. Jeśli coś cię rozproszy, mów sobie: „wracaj do pracy, wracaj do pracy”.

Wypracuj nawyk koncentrowania się na zadaniu o najwyższym priorytecie i pracy nad nim, aż skończysz. Warto to robić dlatego, że skończenie ważnego zadania jest ogromnym źródłem energii, entuzjazmu i poczucia własnej wartości. Kiedy pracujesz nad czymś ważnym i nie ustajesz aż do końca, czujesz się jak zwycięzca. Dostajesz zastrzyk endorfin. Czujesz się świetnie. Jeśli jednak pracujesz nad czymś nieważnym i skończysz to, nie dostajesz niczego. A więc praca nad ważnymi rzeczami i kończenie ich daje fantastyczne poczucie panowania i siły.

Powiąz wszystko, co robisz z poczuciem pilności. Wszyscy ludzie sukcesu mają poczucie pilności. Ma je tylko 2% naszej populacji – i są to najbardziej wartościowi i produktywni ludzie w każdej organizacji. Zasada jest prosta: szybkie tempo to podstawa sukcesu i produktywności. Im szybciej działasz, tym więcej masz energii. Im szybciej pracujesz, tym więcej zrobisz. Wszyscy ludzie czynu skupiają się na działaniu. Mają poczucie pilności. Jest to nawyk, który można wyuczyć przez praktykę. Powtarzaj więc sobie nieustannie: „zrób to teraz, wracaj do pracy i zrób to”. Kiedy koncentracja i skupienie wejdą ci w nawyk, znikną wszelkie ograniczenia.

Jeśli wdrożysz te wskazówki do swojego codziennego życia, będziesz zdumiony z osiągniętych rezultatów!

Powodzenia!

Potencjał przeciętnego człowieka jest jak niezbadany ocean, dziewiczy kontynent, cały wszechświat możliwości - które czekają na uwolnienie i zastosowanie do jakiegoś ważnego, dobrego celu.



Brian Tracy International

Już ponad 30 lat BTI wspiera światowych liderów biznesu. Ponad 5 milionów osób, ponad 1000 korporacji, w 54 krajach świata skorzystało już z naszego doradztwa i wsparcia szkoleniowego. Koncentrujemy się na kompleksowym i procesowym podejściu do współpracy z klientami, w celu dokładnego zrozumienia ich potrzeb i wspólnego osiągnięcia zamierzonych rezultatów.

Co wyróżnia BTI

Nasze programy są proste, a przede wszystkim praktyczne i skuteczne. Wyróżnia nas unikalny system edukacyjny, skoncentrowany w pierwszej kolejności na budowaniu organizacji opartej na postawach pracowników jako fundamentu wprowadzania każdej trwałej zmiany, będącego podstawą do budowania umiejętności oraz rozwijania kompetencji.

- ▶ Nowoczesna i zróżnicowana metodologia
- ▶ Unikalny systemem wsparcia doradczego i po-szkoleniowego
- ▶ Systemowe podejście do wdrażania programów szkoleniowych w organizacjach
- ▶ Integrujemy nasze projekty szkoleniowe z innymi procesami w firmie
- ▶ Wszyscy nasi eksperci posiadają bogate doświadczenie biznesowe, są praktykami wielokrotnie czynnymi zawodowo menedżerami oraz mentorami dla uczestników naszych szkoleń

Co wnosi współpraca z BTI do organizacji:

- ▶ Precyzyjne definiowanie obszarów do rozwoju i wsparcia
- ▶ Kompleksowe i całościowe podejście do sytuacji w organizacji
- ▶ Szybkie zmiany w zaangażowaniu i efektywności współpracowników
- ▶ Nową metodologię i nowoczesne wsparcie systemowe
- ▶ Skraca czas implementacji procesów zmian
- ▶ Daje narzędzia do tworzenia wewnętrznego systemu rozwoju
- ▶ Daje narzędzia do budowy efektywnej strategii

Na rynku polskim Brian Tracy International działa od 2007 roku. Mieliśmy już przyjemność współpracować między innymi z takimi firmami jak:

- | | | |
|--|------------------------------------|---------------------------------------|
| ▶ A.Blikle Sp. z o.o. | ▶ General Motors Poland Sp. z o.o. | ▶ PKO TFI |
| ▶ Ageton T.U. Na Życie S.A. | ▶ Grupa Kolastyna S.A. | ▶ PKN Orlen S.A. |
| ▶ Agora S.A. | ▶ GTS Energis Sp. z o.o. | ▶ Polkomtel S.A. |
| ▶ Alima Gerber S.A. | ▶ HBO Polska Sp. z o.o. | ▶ Polska Telefonía Cyfrowa Sp. z o.o. |
| ▶ Allianz Polska S.A. | ▶ Henkel Polska Sp. z o.o. | ▶ Polskie Radio S.A. |
| ▶ AstraZeneca Pharma Poland Sp. z o.o. | ▶ ING Bank Śląski S.A. | ▶ PTK Centertel |
| ▶ Avon Cosmetics | ▶ Johnson & Johnson | ▶ PZU S.A. |
| ▶ Aviva Comercial Union | ▶ Kati Sp. z o.o. | ▶ PZU Życie |
| ▶ Bank Handlowy | ▶ Kinnarps Polska Sp. z o.o. | ▶ RMF FM |
| ▶ Bank Zachodni WBK S.A. | ▶ Kraft Foods | ▶ Santander Consumer Bank S.A. |
| ▶ Bayer Sp. z o.o. | ▶ Kredyt Bank SA | ▶ Scania Production Słupsk S.A. |
| ▶ BRE Bank S.A. | ▶ Lotos Czechowice S.A. | ▶ Siódemka Sp. z o.o. |
| ▶ Cisco | ▶ Lukas Bank S.A. | ▶ Skandia Życie T.U. S.A. |
| ▶ Deloitte Advisory Sp. z o.o. | ▶ Mercedes Benz | ▶ Sokołów S.A. |
| ▶ Deutsche Bank S.A. | ▶ NCR Sp. z o.o. | ▶ Solvay Pharma |
| ▶ Dom Maklerski BZWBK S.A. | ▶ Nestle Polska S.A. | ▶ Statoil Poland Sp. z o.o. |
| ▶ Dr Irena Eris | ▶ Ortis S.A. | ▶ Totalizator Sportowy Sp. z o.o. |
| ▶ Dr Oetker Polska Sp. z o.o. | ▶ Pirelli Real Estate Sp. z o.o. | ▶ Union Investment |
| ▶ Empik | ▶ PKO BP S.A. | |
| ▶ Gazeta Prawna | | |

Działalność BTI w firmach – doradztwo, konsulting, procesy wewnętrznej organizacji

Wyniki firm zależą w dużej mierze od nastawienia pracowników czyli od takich czynników jak zaangażowanie, pewność siebie, wiara w sukces czy entuzjazm. Te czynniki decydują o efektywności działań pracowników znacznie bardziej niż ich wiedza i umiejętności.

Z tego właśnie powodu podniesienie wyników firmy zależy będzie od odpowiedniego zarządzania zespołem. Ujawnianie przez menadżerów zachowań nastawionych na budowanie postaw ciągłego podnoszenia efektywności, **wyciąganie wniosków z porażek, systematyczność, pewność siebie, optymizm i entuzjazm** wpływa - w konsekwencji - na podniesienie obrotów w firmie.

Są to elementy, których nie można nauczyć w procesie przekazywania wiedzy czyli w standardowy sposób. **Można na nie wpływać** jedynie poprzez tworzenie właściwej kultury zespołu czy organizacji, czyli poprzez **angażowanie podwładnych w zarządzanie**.

Nasze doświadczenia we wspieraniu przedsiębiorstw

Brian Tracy, założyciel firmy doradczo-szkoleniowej Brian Tracy International jest jednym z najbardziej znanych twórców programów szkoleniowych i doradztwa w zakresie sprzedaży, przywództwa, zarządzania, motywacji i rozwoju osobistego.

Osobiście pracował z milionami ludzi w 86 krajach świata. Nasze programy oparte o metodologię Briana Tracy wprowadzamy z dużym powodzeniem w największych korporacjach na świecie i w Polsce. Nasi klienci chwalą pracę konsultatów, trenerów i coachów przede wszystkim za zmianę postaw pracowników, trwałość zmian a w rezultacie zwiększenie zysków firmy.

Nasza filozofia działania

Naszym celem jest **pomoc ludziom, firmom i organizacjom w zwiększeniu efektywności i skuteczności działań, które wprost przekładają się na zwiększenie zysków**.

Co możemy zrobić dla Waszej firmy?

- ▶ Przygotowanie i wsparcie w budowaniu strategii firmy,
- ▶ Przygotowanie i realizacja programów rozwojowych dla kadry zarządzającej,
- ▶ Przygotowanie i realizacja programów rozwojowych dla menadżerów sprzedaży i sieci sprzedaży,
- ▶ Wsparcie we wprowadzaniu zmian i zarządzaniu zmianami na zasadzie *interim management*,
- ▶ Wsparcie zmian w budowaniu kultury korporacyjnej, implementacji standardów i podwyższania efektywności,
- ▶ Realizacja szkoleń i wprowadzanie długofalowych programów rozwojowych dla kadry zarządzającej i pracowników

Co wnosi współpraca z BTI do organizacji:

- ▶ Precyzyjne definiowanie obszarów do rozwoju i wsparcia
- ▶ Kompleksowe i całościowe podejście do sytuacji w organizacji
- ▶ Szybkie zmiany w zaangażowaniu i efektywności współpracowników
- ▶ Nową metodologię i nowoczesne wsparcie systemowe
- ▶ Skrócenie czasu implementacji procesów zmian
- ▶ Dostarcza narzędzia do tworzenia wewnętrznego systemu rozwoju
- ▶ Dostarcza narzędzia do budowy efektywnej strategii

Jakie procesy wspieramy

Nasze doświadczenie pozwala nam skutecznie wspierać w organizacjach takie procesy jak:

- ▶ Rozwój kadry menadżerskiej
- ▶ Fuzje i przejęcia
- ▶ Restrukturyzacje i zmiany organizacyjne
- ▶ Procesy rekrutacyjne
- ▶ Budowanie i wzmacnianie kultury korporacyjnej
- ▶ Budowanie strategii komunikacji wewnętrznej
- ▶ Budowanie strategii firmy i jednostki organizacyjnej
- ▶ Budowanie strategii marketingowej
- ▶ Budowanie długofalowych programów rozwoju pracowników i organizacji
- ▶ Tworzenie programów rozwoju talentów i sukcesji w organizacji

OPISY SZKOLEŃ



Psychologia Sprzedaży

Strategie najlepszych konsultantów sprzedaży na świecie

„Psychologia sprzedaży” to praktyczny warsztat dla wszystkich osób mających kontakt z klientem, zajmujących stanowiska w działach sprzedaży, marketingu sieciowym czy prowadzących własny biznes. psychologia sprzedaży

Na warsztacie nasi eksperci uczą niezbędnych umiejętności, dzięki którym czołowi przedstawiciele branży sprzedaży oraz zarządzania sprzedażą maksymalizują swoje obroty i zwiększają dochodowość, przekazujemy praktyczne, sprawdzone metody i techniki służące szybszemu osiągnięciu lepszych wyników sprzedażowych.

Cele szkolenia

- ▶ Celem warsztatów jest podanie uczestnikom pomysłów, strategii i technik, które będą mogli wykorzystać od zaraz, aby sprzedawać więcej, szybciej i łatwiej niż kiedykolwiek wcześniej.
- ▶ Uczestnicy dowiedzą się, jak wydobyć z siebie i ze swojej kariery w sprzedaży maksimum swoich możliwości.
- ▶ Pozną obawy i prawdziwe motywy swoich klientów, co staje na przeszkodzie do dokonania zakupu? Co powstrzymuje klientów przed podjęciem decyzji?
- ▶ Uwolnią się od myślenia i postaw, które obniżają sprzedaż i generują stres, wpływają na obniżenie poczucia własnej wartości i skuteczności.
- ▶ Pozną najczęściej podawane przez klientów obiekcje, źródła ich powstawania i radzenia sobie z nimi podczas spotkań handlowych.

Oczekiwane rezultaty

- ▶ Podniesienie poziomu pewności siebie i odwagi w kontaktach z klientami
- ▶ Poznanie sposobów na pozyskanie jeszcze większej ilości nowych klientów i możliwości lepszego zarządzania relacjami z już obsługiwanyimi klientami
- ▶ Zwiększenie własnej skuteczności sprzedażowej, dyscypliny w działaniu i wytrwałości
- ▶ Zrozumienie procesu decyzyjnego i elementów odpowiadających za to, dlaczego Klienci kupują oraz wdrożenie ich we własnej strategii sprzedażowej
- ▶ Świadome budowanie odporności na odmowy i radzenie sobie z trudnymi klientami
- ▶ Stworzenie i praca na indywidualnym strategicznym planie sprzedaży

Dla kogo jest to szkolenie?

- ▶ Menedżerowie sprzedaży, liderzy zespołów
- ▶ Przedsiębiorcy prowadzący własny biznes
- ▶ Przedstawiciele handlowi, pracownicy działów handlowych
- ▶ Przedsiębiorcy zajmujący się marketingiem sieciowym
- ▶ Dla początkujących jak i sprzedawców z wieloletnim stażem

Dlaczego taka forma?

Jak wiadomo, przez samo czytanie książek nie staniesz się skutecznym sprzedawcą. Jednak gdy połączysz wiedzę z praktycznymi ćwiczeniami, wymienisz się praktycznymi wskazówkami z innymi sprzedawcami i wprowadzisz je w życie, to może się okazać, że efekty przerosną Twoje najśmielsze oczekiwania.

Inwestycja w to szkolenie to 2470 zł (VAT zw.)

Liczba uczestników jest ograniczona ze względu na formę warsztatu, wynosi 12 miejsc.

Cena obejmuje

- ▶ Dwa dni szkoleniowe
- ▶ Materiały szkoleniowe
- ▶ Certyfikat uczestnictwa
- ▶ Przerwy kawowe, lunch

Ramowy program szkolenia:

- ▶ 08⁴⁵ – 09⁰⁰ – Rejestracja uczestników
- ▶ 09⁰⁰ – 10⁴⁵ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 10⁴⁵ – 11⁰⁰ – Przerwa kawowa
- ▶ 10⁰⁰ – 12³⁰ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 12³⁰ – 13³⁰ – Lunch
- ▶ 13³⁰ – 14³⁰ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 14³⁰ – 14⁴⁵ – Przerwa kawowa
- ▶ 14⁴⁵ – 15⁴⁵ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 15⁴⁵ – 17⁰⁰ – Podsumowanie i zakończenie szkolenia



Skuteczne Zarządzanie i Przywództwo



Idea warsztatów z zakresu przywództwa

Świat pędzi i stawia coraz to nowe wyzwania przed menadżerami. Konwencjonalne metody kierowania ludźmi już dzisiaj nie wystarczają – teraz wygrywają Ci, którzy potrafią zdobyć serca i umysły swoich pracowników i otaczają się pracownikami lepszymi od siebie.

Skuteczne zarządzanie firmami zależy przede wszystkim od umiejętności miękkich takich jak efektywna komunikacja, wpływanie na innych, praca z własnymi przekonaniem i oddziaływanie na postawy. Pogląd, że liderem trzeba się urodzić a główną cechą przywódcy jest charyzma, nie wytrzymuje próby czasu.

Dzisiaj liderów się tworzy, ucząc i doskonaląc zdolności inspirowania, wpływania i podejmowania decyzji w zespole. Szkolenia Brian Tracy International dla menadżerów wykorzystują najnowsze instrumenty i badania prowadzone na całym świecie z zakresu psychologii, zarządzania i rozwoju osobistego.

Nasza metoda opiera się na dostarczaniu uczestnikom praktycznych doświadczeń podczas ćwiczeń i dyskusji oraz gier. Te aktywne metody uczenia się pozwalają uczestnikom szkoleń zmienić swoje nastawienie do roli lidera i odnaleźć własny dopasowany do osobistych preferencji styl przywództwa. Uczymy jak być liderem, bo bycie menadżerem to już dzisiaj za mało.

Warsztaty prowadzone są metodą coachingową, której celem jest oddziaływanie na postawy uczestników. Uczestnicy stawiani są przed sytuacjami, które pozwalają im zrozumieć te czynniki, które wpływają na efektywność pracowników, budowanie ich motywacji i zaangażowania. Przeżywając osobiście i doświadczając symulowane przez trenera sytuacje, w sposób niejako automatyczny przenoszą właściwe zachowania na zarządzanie zespołem. Uczestnicy samodzielnie odkrywają co jest skuteczne, a co nie działa w zarządzaniu zespołem, delegowaniu i stawianiu celów.

Założenia programu warsztatu:

- ▶ Rozpoznanie własnej drogi przywództwa kluczem do skutecznego zarządzania
- ▶ Rola emocji w funkcjonowaniu zespołu i zarządzaniu
- ▶ Co decyduje o naszych wyborach i zachowaniach – racjonalne przesłanki czy emocje?
- ▶ Inteligencja emocjonalna lidera – ćwiczenia interaktywne
- ▶ Rola wizji i misji w zarządzaniu – kiedy działa najskuteczniej
- ▶ Style przywództwa, zarządzanie sytuacyjne
- ▶ Jestem menadżerem czy liderem?
- ▶ Zespół i jego funkcjonowanie oraz fazy rozwoju zespołu
- ▶ Wyznaczanie celów i delegowanie
- ▶ Coachingowe wyznaczanie celów
- ▶ Motywacja i jej znaczenie w zarządzaniu
- ▶ Psychologia osiągnięć dla liderów

Inwestycja w to szkolenie to 2470 zł (VAT zw.)

Cena obejmuje

- ▶ Uczestnictwo w szkoleniu
- ▶ Materiały szkoleniowe
- ▶ Certyfikat uczestnictwa
- ▶ Przerwy kawowe, lunch

Ramowy program szkolenia:

- ▶ 08⁴⁵ – 09⁰⁰ – Rejestracja uczestników
- ▶ 09⁰⁰ – 10⁴⁵ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 10⁴⁵ – 11⁰⁰ – Przerwa kawowa
- ▶ 10⁰⁰ – 12³⁰ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 12³⁰ – 13³⁰ – Lunch
- ▶ 13³⁰ – 14³⁰ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 14³⁰ – 14⁴⁵ – Przerwa kawowa
- ▶ 14⁴⁵ – 15⁴⁵ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 15⁴⁵ – 17⁰⁰ – Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Sztuka występów Publicznych

Ekspert prowadzący: Robert Kozak

Idea warsztatów z zakresu przywództwa

Jesteś menedżerem? Trenerem? Coachem? Terapeutą? Rodzicem? Pracujesz z ludźmi lub zarządzasz firmą? W dzisiejszych czasach, pomimo technologii którymi się posługujemy (maile, smsy, komunikatory) nadal komunikacja jest podstawową umiejętnością każdego człowieka. To właśnie od komunikacji z drugim człowiekiem zależy jakie powodzenie osiągamy w biznesie, jak układa się nasza kariera, jak potoczą się losy rodzinne.

Jeśli chcesz nabyć umiejętności efektywnej komunikacji, prezentowania swojej osoby i poglądów, skutecznego wpływania na odbiorców – świetnie trafiłeś! To wszystko poznasz na warsztacie prowadzonym przez Roberta Kozaka – człowieka mediów byłego szefa BBC w Polsce, szefa „Wiadomości” i „Teleexpressu”

Program szkolenia:

- ▶ Planowanie, Przygotowanie, praktyka – cele, audytorium, ćwiczenie
- ▶ Co zamierzam powiedzieć i dlaczego właśnie to - muszę, powinienem, mogę
- ▶ Do kogo zamierzam powiedzieć
- ▶ Gdzie i jak? Prezentacja w Power Point – tło czy dominant?
- ▶ Nie ważne co mówisz, ważne co odbiorcy zrozumieli i co im zostało
- ▶ Co nas najbardziej blokuje
- ▶ Ja, moja organizacja i media – jak zarządzić kontaktem z dziennikarzem
- ▶ Prasa, radio i telewizja – różne wymagania
- ▶ Kontakt wzrokowy
- ▶ Mowa ciała
- ▶ Ton głosu
- ▶ Mój wzorzec, moja rola – ćwiczenia praktyczne przed kamerą
- ▶ Podstawowe błędy
- ▶ Rola nastawienia i jak je zmienić

Forma zajęć

- ▶ Interaktywne warsztaty
- ▶ Doświadczony ekspert
- ▶ Inspirujące przykłady i historie
- ▶ Praca indywidualna i zespołowa

Liczba uczestników jest ograniczona ze względu na formę warsztatu, wynosi od 6 do 8 miejsc.

Inwestycja w to szkolenie to zaledwie 1600 zł (VAT zw.)

Cena obejmuje

- ▶ Uczestnictwo w szkoleniu
- ▶ Materiały szkoleniowe
- ▶ Certyfikat uczestnictwa
- ▶ Przerwy kawowe, lunch



Ramowy program szkolenia:

- ▶ 08⁴⁵ – 09⁰⁰ – Rejestracja uczestników
- ▶ 09⁰⁰ – 10⁴⁵ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 10⁴⁵ – 11⁰⁰ – Przerwa kawowa
- ▶ 10⁰⁰ – 12³⁰ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 12³⁰ – 13³⁰ – Lunch
- ▶ 13³⁰ – 14³⁰ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 14³⁰ – 14⁴⁵ – Przerwa kawowa
- ▶ 14⁴⁵ – 15⁴⁵ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 15⁴⁵ – 17⁰⁰ – Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Samodyscyplina – klucz do osobistej efektywności

Jak osiągnąć w miesiąc to, co ludzie osiągnają w ciągu roku?

Czym jest samodyscyplina?

Jest to umiejętność robienia tego „co powinieneś robić, kiedy powinieneś to robić, bez względu na to czy masz na to ochotę, czy nie. To jeden z najważniejszych elementów w budowaniu szacunku do siebie, poczucia własnej wartości i prowadzenia satysfakcjonującego życia. W trakcie naszego warsztatu szkoleniowego, poznasz i rozwiniesz w sobie nawyki samodyscypliny, wytrwałości i odwagi w działaniu. Nauczysz się jak wykorzystywać strategie samodyscypliny w stawianiu celów, zarządzaniu czasem, budowaniu relacji, rozwijaniu biznesu, komunikacji i wielu innych obszarach życia.

Czego nauczę się, przychodząc na ten warsztat?

- ▶ Jak wyrobić w sobie nawyki samodyscypliny prowadzące do sukcesu
- ▶ Jak zwiększać swoją efektywność aby w krótszym czasie osiągać większe rezultaty
- ▶ Jak skutecznie wyznaczać swoje cele, planować i realizować je (nawet pomimo „przeciwności losu”)

Z warsztatu wyniesiesz wiedzę i umiejętności:

- ▶ Jak koncentrować się na najbardziej wartościowych działaniach przynoszących największe efekty
- ▶ Jak efektywnie zarządzać sobą w czasie
- ▶ Zbudujesz nawyk rozpoczynania i wytrwałości w dążeniu do celów
- ▶ Zwiększysz poczucie własnej wartości i podniesiesz samoocenę
- ▶ Rozwiniesz swoją odwagę, pewność siebie i zaufanie do własnej osoby
- ▶ Pokonasz wewnętrzne ograniczenia i uwolnisz jeszcze większy potencjał
- ▶ Nauczysz się kontrolować własne zachowania i emocje

Forma warsztatu:

- ▶ Intensywny warsztat prowadzony w formie interaktywnej
- ▶ Doświadczony ekspert Brian Tracy International
- ▶ Praca indywidualna i zespołowa
- ▶ Inspirujące przykłady i historie ułatwiające zrozumienie tematu
- ▶ Olbrzymia dawka motywacji dająca siłę do działania

Twoja inwestycja to 1490 zł (VAT zw.).

Cena obejmuje:

- ▶ Uczestnictwo w warsztacie
- ▶ Materiały szkoleniowe
- ▶ Certyfikat ukończenia szkolenia
- ▶ Przerwy kawowe, lunch podczas szkolenia

Ramowy program szkolenia:

- ▶ 08⁴⁵ – 09⁰⁰ – Rejestracja uczestników
- ▶ 09⁰⁰ – 10⁴⁵ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 10⁴⁵ – 11⁰⁰ – Przerwa kawowa
- ▶ 10⁰⁰ – 12³⁰ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 12³⁰ – 13³⁰ – Lunch
- ▶ 13³⁰ – 14³⁰ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 14³⁰ – 14⁴⁵ – Przerwa kawowa
- ▶ 14⁴⁵ – 15⁴⁵ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 15⁴⁵ – 17⁰⁰ – Podsumowanie i zakończenie szkolenia



Maksimum Osiągnięć

Klucz do doskonałego funkcjonowania i osobistego przywództwa

Maksimum Osiągnięć – to najbardziej znany program szkoleniowy Briana Tracy, brało w nim udział ponad milion osób na całym świecie. Oceniany jest jako najlepszy w dziejach program na temat rozwoju zawodowego i osobistego.

Na szkoleniu:

Poznasz najbardziej przełomowe odkrycie XX wieku w dziedzinie potencjału ludzkiego. Dowiesz się, jak samokoncepcja – to, jak o sobie myślisz i czujesz – decyduje o wszystkim, co mówisz, robisz i w co wierzysz.

Nauczysz się, jak możesz w sposób systematyczny i celowy przejąć kontrolę nad własnymi myślami i uczuciami oraz jak możesz zacząć budować swoje poczucie własnej wartości i pewności siebie, aż staniesz się bardziej efektywny we wszystkim, co robisz.

Dowiesz się, jak możesz wyłączyć większość swoich negatywnych emocji. Nauczysz się uwalniać od uczucia gniewu, strachu, winy, i niechęci, które cię dotąd powstrzymywały. Poznasz szereg sprawdzonych technik, które możesz wykorzystać do wyzwolenia umysłu, zwolnienia hamulców i odblokowania swojego potencjału.

Poznasz najważniejsze koncepcje z dziedziny wyznaczania celów. Nauczysz się pytać, które przez całe życie możesz sobie zadawać, aby być wciąż skupiony na osiągnięciu tego, co jest dla Ciebie ważne. Nauczysz się formułować własną misję, dzięki której będziesz się ze sobą wspinał i osiągniesz więcej niż kiedykolwiek wcześniej.

Poznasz siedem zasad związanych ze zmianami i to, jak można je stosować, aby lepiej panować nad własnym życiem i mieć lepsze samopoczucie. Najefektywniej działający ludzie to w każdej dziedzinie ci, którzy stosują szereg metod i strategii postępowania ze zmianami, których nie mogą spowolnić ani nawet przewidzieć. Kiedy je poznasz i zaczniesz wykorzystywać, będziesz czuł się lepiej i pewniej we wszystkich obszarach życia.

Dowiesz się jakie są pierwotne przyczyny co najmniej 95% wszystkich stresów, niepokojów i napięć, z którymi masz do czynienia. Nauczysz się prostych, skutecznych, sprawdzonych technik eliminacji tych źródeł stresu i zapewniania sobie większego poczucia panowania i siły.

Poznasz najważniejsze techniki kreatywnego myślenia. Pomogły one osiągnąć sukces większej liczbie osób, niż jakiegokolwiek inne techniki. Umiejętność rozwiązywania problemów, podejmowania decyzji i osiągania wyników to podstawowy czynnik wpływający na twój sukces i szczęście w życiu.

Dowiesz się, jak wzmacniać poczucie własnej wartości u innych ludzi, jak sprawić, by ludzie się lubili i jak dobrze i efektywnie postępować we wszystkich relacjach z innymi – w domu i w pracy. Umiejętność postępowania z ludźmi wpływa na twoje szczęście i sukces bardziej, niż jakiegokolwiek inny czynnik. To, jak bardzo lubisz innych i jak inni lubią Ciebie, ma wielkie znaczenie dla twojej zdolności do wpływania na ludzi, negocjowania, przekonywania i dobrego postępowania w pracy i w życiu osobistym.

A ponadto – udział Briana Tracy (video), warsztaty grupowe, ćwiczenia indywidualne, duża dawka inspiracji, motywacji i dobrej zabawy!

Program obejmuje 6 dni szkoleniowych podzielonych na 3 moduły. Co miesiąc spotykamy się w grupie aby przez dwa dni pracować nad zmianą i świetnie się bawić! To również doskonała okazja do poznania wspaniałych ludzi!

Twoja inwestycja to (vat zw.):

6 dni szkoleniowych (3 moduły) w pakiecie: **5770 zł**

Jeden moduł (dwa dni szkoleniowe) oddzielnie: **2200 zł**

Cena obejmuje:

- ▶ uczestnictwo w warsztacie
- ▶ komplet materiałów szkoleniowych (350 stron, 3 skrypty)
- ▶ lunch w przerwie obiadowej w restauracji
- ▶ catering w przerwach kawowych
- ▶ zestaw płyt wartych 500 zł (dla osób które wykupią pakiet)

Ramowy program szkolenia:

- ▶ 08⁴⁵ – 09⁰⁰ – Rejestracja uczestników
- ▶ 09⁰⁰ – 10⁴⁵ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 10⁴⁵ – 11⁰⁰ – Przerwa kawowa
- ▶ 10⁰⁰ – 12³⁰ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 12³⁰ – 13³⁰ – Lunch
- ▶ 13³⁰ – 14³⁰ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 14³⁰ – 14⁴⁵ – Przerwa kawowa
- ▶ 14⁴⁵ – 15⁴⁵ – Warsztaty szkoleniowe
- ▶ 15⁴⁵ – 16⁰⁰ – Podsumowanie i zakończenie szkolenia



Multimedialne programy szkoleniowe wydawane przez Brian Tracy International i przygotowane przez samego Briana Tracy pozwalają na doskonalenie swoich umiejętności w dowolnym czasie i miejscu. Są doskonałą alternatywą dla książek oraz pozwalają na wykorzystanie czasu w podróży dla zdobywanie nowej wiedzy i umiejętności.

Dotychczas ukazały się następujące tytuły:

- **DVD** Samodyscyplina – Klucz do Sukcesu w Biznesie i Życiu Osobistym - Konferencja Briana Tracy
- **DVD** Siła Motywacji - Konferencja Briana Tracy
- **CD** Sztuka Pozyskania i Utrzymania Najlepszych Klientów
- **CD** Samodyscyplina. Fundament Efektywności i Ponadprzeciętnych Osiągnięć
- **CD** Crunch Point. Strategie Rozwiązywania Sytuacji Kryzysowych
- **CD** Sztuka Zamykania Sprzedaży
- **CD** 21 Strategii Wybitnych Sprzedawców
- **CD** Siła Pewności Siebie!
- **CD** Skuteczne Zarządzanie
- **CD** Osiągnięcie Równowagi w Życiu
- **CD** Maksimum Osiągnięć
- **CD** Siła Komunikacji

zapraszamy do naszego sklepu internetowego

www.briantracy.pl

BRIAN TRACY INTERNATIONAL Sp. z o.o.

ul. Hanki Czaki 4 lok. 5, 01-588 Warszawa

Tel. 22 403 59 05, Fax. 22 485 34 32

email. kontakt@briantracy.pl