„Brian Tracy új könyvében megtalálhatod a siker valódi titkát! Gyakorlatban is kipróbált technikák rendszerezett gyűjteményét kínálja céljaid eléréséhez." – Dr. Tony Alessandra

A siker tervezett munka eredménye

# REPÜLÉSI TERV

BRIAN TRACY

BRIAN TRACY

# REPÜLÉSI TERV

Bagolyvár Könyvkiadó

A fordítás alapjául szolgáló eredeti kiadás:
Brian Tracy: **Flight Plan** — The Real Secret of Success
Berret–Koehler Publishers, Inc., 2008

Fordította: Doubravszky Júlia
Szakmailag lektorálta: Sallay Katalin

ISBN 978–963–9730–70–0

Kiadja: Bagolyvár Könyvkiadó
Felelős kiadó: a Bagolyvár Kft. igazgatója
Budapest, 2009

Készült a százhalombattai EFO Nyomdában
Felelős vezető: Fonyódi Ottó
www.efonyomda.hu

*Csodálatos lányomnak, Christinának, Damon feleségének, aki nemcsak csinos, de anyaként is fantasztikus. Christina, te ihletted ezt a könyvet. Bölcs tanácsadó és munkatárs voltál mindvégig, te vagy mindannyiunk példaképe.*

# Tartalomjegyzék


| | | |
|---|---|---|
| Bevezetés | A titok, aminek birtokában szembeszélben is sikeres lehetsz | 7 |
| 1. fejezet | Válassz úticélt! | 12 |
| 2. fejezet | Tekintsd át a lehetőségeidet! | 25 |
| 3. fejezet | Írd le repülési tervedet! | 33 |
| 4. fejezet | Készülj fel az utazásra! | 45 |
| 5. fejezet | A felszálláshoz maximális tolóerő kell | 53 |
| 6. fejezet | Számolj a turbulenciával! | 58 |
| 7. fejezet | Folyamatosan korrigáld az útirányt! | 69 |
| 8. fejezet | Gyorsítsd fel a tanulási folyamatot! | 81 |
| 9. fejezet | Aktiváld tudatfölötti elmédet! | 92 |
| 10. fejezet | Kerüld az útlevágást és a délibábokat! | 100 |
| 11. fejezet | Uralkodj a félelmeiden! | 106 |
| 12. fejezet | Ne add fel, amíg el nem éred a sikert! | 113 |
| Összegzés | A siker nem véletlen | 121 |
| A szerzőről | | 124 |

Bevezetés

# A titok, aminek birtokában szembeszélben is sikeres lehetsz

**„Egy ezermérföldes utazás egyetlen lépéssel kezdődik."**

Konfuciusz

Csodálatos időket élünk. Ma többeknek adatik meg, hogy megvalósítsák céljaikat, mint bármikor az emberiség történelme során. És több célt, több vágyat is megvalósíthatunk. Ha más nem is, a világnak ez az oldala egyre csak jobb lesz, ahogy telnek az évek. A te feladatod az, hogy minél aktívabban részt vállalj a közgazdászok által „az emberiség aranykorának" nevezett időszak tevékenységében.

Mai világunkban mindenki boldog, egészséges, karcsú és gazdag akar lenni. Lehetőleg minimális idő alatt, a lehető legegyszerűbben. Erre az azonnali jutalmazásra irányuló, csaknem általános keresletre válaszul rengeteg ember és szervezet jelent meg a piacon, csábítóbbnál csábítóbb módszerekkel, technikákkal, ezoterikus stratégiákkal és sikertitkokkal. Mindegyikük erőfeszítés nélkül elérhető sikert és boldogságot ígér. Feltéve persze, ha az ő módszerüket alkalmazod.

Egy-két évente megjelenik egy könyv arról a titokról, melynek birtokában te is gyorsan és könnyen lehetsz boldog és gazdag. A TITOK című könyvben például leírják, hogy kizárólag gondolkozással és pozitív gondolatok vizualizálásával fog megtalálni téged mindaz a jó dolog, amire vágysz. Tetszetős gondolat, főként azok

számára, akiknek nem akaródzik keményen megdolgozni a sikerért. Pedig valamirevaló eredményeket bizony csak komoly munkával lehet elérni.

A sikernek tehát egyetlen titka van: ne keressünk mögötte semmilyen mágikus titkot! Mert nincs. Vannak viszont egyetemes törvényszerűségek és örökérvényű igazságok, amelyeket minden kor újra és újra felfedezett magának. A boldogság, az egészség és az anyagi jólét sosem véletlen műve. Jobb, ha tudod: céltudatos tervezés, valamint az Ok és Okozat Törvényének tisztelete áll minden siker mögött.

Az Ok és Okozat Törvénye így szól: „Minden oknak van okozata." Azaz semmi sem történik következmények nélkül. A törvény azt is kimondja, hogy „Minden okozatnak oka vagy okai vannak." Bizonyos dolgokat megtéve bizonyos eredményeket kapsz. A Biblia szerint „a mit vet az ember, azt aratándja is"*. Isaac Newton harmadik törvénye is lényegében erről szól: „Két test kölcsönhatása során mindkét testre azonos nagyságú, egymással ellentétes irányú erő hat."

A szabály röviden a következő: ha sokszor egymás után pontosan ugyanúgy cselekszel, mint azok, akik sikeresek lettek, előbbutóbb te magad is garantáltan sikeres leszel. Vagy megfordítva, ha nem azt teszed, amit a sikeresek, te se számíts sikerre. A siker nem a véletlen műve. Nem szerencse, hanem tervezett munka eredménye. Ugyanis a sikerre is igaz az Ok és Okozat Törvénye.

## A nagy felfedezés

Az emberiség történelmének talán a legnagyobb felfedezése — a vallások, a filozófia, a metafizika és a pszichológia alapvető törvényszerűsége — a következő: a gondolataink jelentik az okokat, a körülmények pedig okozatok. Azaz a gondolataid teremtik meg a

---

* Új testamentom, Pál levele a Galatziabeliekhez, 6. rész, Károli Gáspár fordítása — ford. megj.

valóságodat. A világot tehát nem olyannak látod, mint amilyen, hanem olyannak, amilyen te magad vagy. Bárhová is nézel, magadat látod. Szélesebb értelemben véve a „kinti világ" tükre mindannak, ami benned van. Minden, amit magadban gondolsz, visszaköszön rád odakint. Ha tudni akarod, hogy mi történik egy ember fejében, elég, ha megnézed, hogy mi történik vele az életben.

A Megfelelés Törvényét — amely kimondja, hogy miként bent, úgy kint, azaz „külső világod megfelel a belső világodnak" — nem lehet megsérteni, legalábbis hosszú távon nem. Sohasem szerezhetsz és tarthatsz meg tartósan valamit kívül, amelyre nem készültél fel, és nem érdemeltél ki belül.

Vagy ahogy szokták mondani, ahhoz hogy sikeres légy, rendelkezned kell mindazzal, ami ehhez szükségeltetik. Nos, hogy elérj vagy megtapasztalj valamit kívül, szükségeltetik ennek a belső szellemi megfelelője. Külső világod megváltoztatásához belső világodon kell változtatnod. „Ahhoz, hogy többet tudj magadénak, előbb te magadnak kell többnek lenned" — mondta Goethe.

Ha bármilyen területen a jelenlegitől eltérő életet akarsz élni, neked magadnak is meg kell változnod. Tanulnod, fejlődnöd kell, meg kell szerezned az általad vágyott élethez szükséges tapasztalatot, bölcsességet és tudást. Álmaidhoz csak egyetlen út vezet. Egy olyan út, amelynek kanyarulatait nem lehet levágni.

Ezzel elérkeztünk a sikernek ahhoz a metaforájához, amelyet már sok ezer emberrel osztottam meg világszerte. A hasonlat hallatán minden általam megismert sikeres ember ugyanazt mondta: „Pontosan ezért lettem én is sikeres!"

## Az élet egy nagy utazás

Amióta előadásokat és szemináriumokat tartok szerte a világban, meg sem tudom számolni, hányszor utaztam repülőn. Egyik repülőutam alkalmával megdöbbentő dolgot tanultam a repülésről: ha A pontból B pontba akarsz eljutni, a menetidő 99 százalékában nem a B pont irányába repül a géped. Miért? Mert repülés közben olyan elkerülhetetlen környezeti hatásokkal kell folyamatosan számol-

nod, mint a függőleges légáramlatok, oldalszél, turbulencia, viharok, villámlás, és a föld mágneses hatása, amelyek folyamatosan eltérítik a gépet a terv szerinti irányától.

Tegyük fel, hogy a Los Angelesből New Yorkba tartó járaton ülsz. A gép nemsokára felszáll. „Hölgyeim és Uraim! Köszöntöm Önöket az XY légitársaság New Yorkba tartó járatán. A menetidő a mai nap várhatóan öt óra és tizenkét perc lesz, azaz körülbelül öt óra negyven perckor érkezünk meg a LaGuardia repülőtérre. Kellemes utazást kívánok Önöknek!" És így is lesz. Öt óra és tizenkét perc elteltével már a LaGuardia reptér kifutópályáján gurulunk.

Mi a történet lényege: életed útjának legnagyobb részén nem pontosan a „menetirány szerint" fogsz haladni, mint ahogy azt a repülőnél is láttuk. Teljesen mindegy, mennyire körültekintően terveztél és szerveztél meg mindent előre, életed jellemzően a „két lépés előre, egy lépés hátra" sorozatából fog állni. Attól kezdve, hogy elindulsz a célod felé, folyamatosan korrigálnod kell az útvonalat. Elindulsz, megállsz, balra vagy jobbra mész, alulról vagy felülről kerülöd meg az akadályokat, sőt, olyan is előfordul, hogy visszafordulsz ugyanazon az úton. Ezek azok a lényeges tapasztalatok, amelyek révén olyan személyiséggé válhatsz, ami a hosszú távú sikerhez szükséges.

## Repülési tervre van szükséged*

Egy bölcs ember egyszer azt mondta nekem: „A siker egyenlő a célokkal. Minden más csak magyarázat." Ha nagy dolgokat akarsz elérni, világos célok, tervek és menetrend nélkül ne is próbálkozz. Ha A pontból B pontba akarsz jutni, mindezekre szükséged lesz. Repülési tervedet pedig még az utazás megkezdése előtt írd le, mert szükséged lesz rá az úton. A „felszálláshoz" is bátorság kell, hiszen a siker nem garantált, neked viszont hinned kell benne. Készülj fel,

---

* A repülési terv célja, hogy előzetesen megadjuk az illetékes irányító vagy tájékoztató szolgálatnak a tervezett repülésről az összes szükséges információt. — ford. megj.

hogy az út során folyamatosan korrigálnod kell majd az irányt. Azt pedig jó előre el kell határoznod, hogy nem adod fel az utazást, amíg kitűzött úticélodat el nem érted.

## A Valódi Titok működés közben

A legmodernebb, a célpontot garantáltan megsemmisítő irányított rakéta sem ér semmit, ha nem lövöd ki. Fel kell juttatnod a levegőbe. Irányító mechanizmusa csak akkor tud működésbe lépni, ha a rakéta megindult a kitűzött célja felé.

Hasonlóképpen, mielőtt alkalmazhatnád figyelemreméltó erősségeidet és erődet, neked is el kell indulnod a kitűzött célod felé. Az első lépést neked kell megtenned. Cselekedned kell. Le kell győznöd magadban a kudarctól és esetleges csalódástól való félelmet. Ehhez pedig ki kell lépned a „komfortzónádból".

A siker valódi titka annak megértése, hogy az élet olyan, mint egy távolsági repülőjárat. Először el kell döntened, hova szeretnél menni, fel kell szállnod a megfelelő gépre, majd felemelkedve elindulni a célod felé, annak tudatában, hogy a repülőgép az idő 99%-ában nem pontosan a kívánt irányba fog tartani. Ha elindultál, kész kell legyél arra, hogy útirányodat menet közben folyamatosan korrigáld.

## Most pedig készülj a felszálláshoz!

Ha nagyobb boldogságban, egészségben és jólétben szeretnél élni, mint amiről valaha is álmodtál, ehhez tizenkét lépés megtételén át vezet az út. A tizenkét lépés eredményeként minden területen te fogod irányítani az életedet, céljaid elérésében teljes szellemi kapacitásod rendelkezésedre áll majd, és azzá válsz, aki mindig is lenni akartál. Így minden ellenszél és turbulencia ellenére a menetrendszerinti időben megérkezel majd az általad kitűzött célállomásra. Most pedig nézzük meg részletesen, mi ez a tizenkét lépés.

1. fejezet

# Válassz úticélt!

**„Minden sikeres emberre jellemző az alaposság. A tehetség a vég nélküli fáradozás vállalásának művésze. Minden nagy eredményt hihetetlen mértékű odafigyelés és végtelen alaposság jellemez, még a legapróbb részletekben is."**

Elbert Hubbard

Már most is megvan a képességed arra, hogy többet érj el, mint amiről valaha álmodtál. Adottságaidat akár még száz emberélet alatt sem tudnád kimeríteni. Soha a világban még nem volt ennyi lehetőség és újítás, amelyek segítségével egészségesebbé, boldogabbá és gazdagabbá válhatnál. Ahhoz azonban, hogy ezt a rengeteg lehetőséged kihasználd, először pontosan meg kell határoznod, hogy mi a célod, azaz hová akarsz eljutni. Ez az első, és egyben legnagyobb felelősséged saját magad iránt.

Ha tisztáztad magadban, hogy ki vagy, mit akarsz és merre tartasz, teljesítményed ugrásszerűen meghaladja majd az átlagemberek átlagos teljesítményét. Tízszer annyit fogsz elérni, mint ők, ráadásul sokkal rövidebb idő alatt.

Van négy cél, amelyben gyakorlatilag minden ember egyetért. Ezek: (1) fittség, egészség és hosszú élet; (2) élvezetes munka, jó fizetésért; (3) jó emberi kapcsolatok ápolása szeretteinkkel és azokkal, akiket tisztelünk, és akiktől cserébe mi is szeretetet és tiszteletet kapunk; (4) pénzügyi függetlenség, hogy többé soha ne kelljen aggódnunk a pénz miatt. Ha egytől tízig pontozod magad ezen a négy

területen, látni fogod, hogy életed legtöbb problémájával azon a területen találkozol, ahol alacsony pontszámot adtál magadnak. Életminőségedben tehát akkor érhetsz el leghamarabb javulást, ha erre a leggyengébb területre összpontosítod az energiáidat.

## Bőségszemlélet

Bármelyik irányába repülsz is a fenti négy cél közül, ezt kétféle hozzáállással teheted. Vagy úgy, hogy mindenben a bőséget látod, vagy pedig úgy, hogy mindig a szűkösség miatt aggódsz. Azaz vagy félig telinek, vagy félig üresnek látod azt a bizonyos poharat. Ha a poharad „félig teli", magabiztos, optimista és pozitív leszel. Folyamatosan és önbizalommal telve tudsz haladni álmaid megvalósítása felé.

Ezzel a mentalitással a világot általában jóindulatúnak érzékeli az ember. Úgy gondolod, hogy a világ jó hely, tele jó emberekkel. Meggyőződésed, hogy ezen a világon éppen most a legfantasztikusabb élni.

Ez persze nem jelenti azt, hogy nem látod a világban a gondokat és a nehézségeket. Dehogynem! De úgy tekintesz rájuk, hogy ezek a problémák mindig is léteztek. A „félig teli" mentalitás pozitívabbá és konstruktívabbá tesz, így inkább a megoldásra összpontosítasz, mintsem a problémákra. Ahelyett, hogy a múltban keresnéd a problémák okait és felelőseit, a jelenre figyelsz, és a megoldást keresed.

Mi a helyzet a szűkösség szemlélettel, vagyis a „félig üres" mentalitással? Az eredmény ellentétes lesz mindazzal, amit eddig leírtam. Azt fogod hinni, hogy a siker jellemzően szerencse függvénye, a sikeres emberek pénze pedig sosem „becsületesen" szerzett pénz. Bármerre nézel, mindenütt elnyomást és igazságtalanságot látsz. Kifogásként szívesen takarózol olyan bölcsességekkel, mint „A pénz pénzt fial", „Nem az számít, mit tudsz, hanem hogy kit ismersz" és hogy „Egy fecske nem csinál nyarat."

Akár a „félig teli", akár a „félig üres" mentalitás jellemző rád, számíts arra, hogy mindent ennek megfelelően fogsz látni magad körül. Belső világodhoz alkalmazkodik majd a téged körülvevő világ. Feltételezem, hogy ha már kezedbe vetted ezt a könyvet, rád in-

kább a „félig teli”, vagyis a bőség mentalitás jellemző. Ura vagy az életednek, és hiszed, hogy veled nem „csak úgy történnek a dolgok”.

Ha a hozzáállásod pozitív és konstruktív, kész vagy a felelősséget is vállalni tetteidért és sorsodért. Nem hibáztatsz állandóan másokat, és nem hozakodsz elő folyamatosan különféle kifogásokkal. Ha nem vagy elégedett az adott helyzettel, kezedbe veszed az irányítást, és te magad próbálsz változtatni a dolgokon. Amennyiben kiderül, hogy erre nincs lehetőség, kész vagy elfogadni a helyzetet. De sosem panaszkodsz.

## A célodhoz vezető út feltérképezése

Minél több időt szánsz követendő utad és az általad elérni kívánt célok megválasztására, annál gyorsabban és könnyebben el fogod érni azokat. Jövőbeli szándékod határozza meg, hogy mit és hogyan cselekszel a jelenben, nap mint nap.

Elsőként tedd fel a legfontosabb kérdést: **Mit akarok kezdeni az életemmel?**

Életed bármely területéről is legyen szó, a célok kitűzésekor legyél nagyon önző. Használd a képzeletedet. Pontosan határozd meg azokat a körülményeket, amelyek a lehető legboldogabbá tennének, és azokat a célokat, amelyeket elérve a lehető legelégedettebb lennél magaddal és az életeddel.

Képzeld el, hogy van egy varázspálcád. Ezzel a varázspálcával mostantól kezdve életed minden napját számodra tökéletessé varázsolhatod. Milyen lenne ez a tökéletes élet? Hogy nézne ki? Mit álmodnál meg magad számára, ha tudnád, hogy álmod garantáltan megvalósul?

Ne gondolj a korlátokra. Tegyél úgy, mintha álmaid megvalósításában nem akadályozna sem az idő, sem a pénz, a tudás vagy a jártasság hiánya. És hogy minden más — barátok, kapcsolatok, iskolai végzettség, céljaid elérésének képessége — rendelkezésedre áll álmaid megvalósítása érdekében. Leegyszerűsítve: ott lapul a

zsebedben egy végtelen fedezettel rendelkező hitelkártya, aminek segítségével a világon bárhová elrepülhetsz. Ahová csak akarsz.

## Álomkarriered és álomjövedelmed

Kezdjük a munkáddal és a karriereddel. Mennyi lenne számodra az ideális jövedelem? Milyen lenne számodra az ideális munkahely? Milyen cég vagy milyen szervezet? Milyen emberekkel szeretnél együtt dolgozni? Ha te határoznád meg a munkakörödet, mit élveznél a legjobban, és hogyan lehetnél a lehető legproduktívabb? Milyen adottságaidat és képességeidet szeretnéd munkád során a lehető legnagyobb mértékben kamatoztatni?

Mivel valószínűleg életed hátralevő részében nagyrészt dolgozni fogsz, nagyon fontos, hogy pontosan meghatározd a számodra ideális munkát és munkakörülményeket. „A siker titka: meghatározni, hogy milyen tevékenységet élvezel a legjobban, majd megtalálni a módját, hogy jól meg is élj belőle" mondta Napoleon Hill.

Ha egész nap egyetlen dologgal kellene foglalkoznod, és ezért jól meg is fizetnének, mit csinálnál a legszívesebben?

## Természetes adottságaid és képességeid

Wayne Dyer szerint minden gyermek titkos küldetéssel jön a világra. Mi a te küldetésed? Mire születtél? Mi az, ami igazán érdekel téged? Melyek azok a különleges adottságok, képességek, vágyak, és jártasságok, amelyek egyedivé tesznek téged? Mindenki másnál másabbá? Honnan tudod, hogy azzal foglalkozol, ami valóban a te küldetésed?

Az alábbi tíz mutató segítségével eldöntheted, hogy a számodra megfelelő területen tevékenykedsz-e, és valóban azzal foglalkozol-e, akiért téged erre a Földre küldtek:

1. *Imádod* a munkádat. Érdekel, lenyűgöz és vonz, amit csinálsz.
2. Munkádban törekszel a *kiválóságra*. Szeretnél benne lenni a terület művelőinek felső tíz százalékában.

3. *Nagyon nagyra tartod* szakterületed kiválóságait, és magad is hozzájuk hasonló akarsz lenni, a sikereiket tekintve is.
4. Szeretsz újat *tanulni* a szakterületeden. Szívesen olvasol, továbbképzésekre és előadásokra jársz. Sosem fáraszt, hogy egész életeden át képezned kell magad.
5. Jellemzően az a számodra megfelelő munka, amit könnyűnek érzel. Szinte ragad rád a tudás, és nem tartod nehéznek a munkát, mert *természetes* tevékenységnek érzed, ami másoknak nehéz.
6. Amikor elmerülsz a munkában, szinte *megáll az idő*. Gyakran elfelejtesz enni, inni, sőt, pihenni is.
7. Önbecsülés és elégedettség szempontjából azok a sikerek adnak számodra a legtöbbet, amelyeket a szakterületeden érsz el. Ezeket a sikereket érzed életed *csúcsélményeinek*. Alig várod, hogy ismét sikeres légy.
8. Szeretsz a munkádról beszélni, és szívesen *gondolkozol* is róla. Még a szabadidődben is. Munkád szinte átszövi az egész életedet.
9. Szeretsz *találkozni* szakterületed többi képviselőjével, és szívesen beszélsz velük szabadidődben is munkáról.
10. *Életed végéig* ezzel a munkával akarsz foglalkozni. Sosem gondolsz a várva-várt nyugdíjas évekre, hiszen élvezed a munkádat.

Sokan mondták már: „Csináld, amit szeretsz — és a pénz követni fog." A valódi siker mindig abból adódik, hogy az illető megtalálta, amivel legszívesebben foglalkozik, és szívvel-lélekkel nekiállt a lehető legjobbá válni az adott területen. A számodra ideális munka és karrier meghatározása elengedhetetlen ahhoz, hogy meghatározd utazásod célját, és megvalósítsd mindazt, ami benned van.

## A tökéletes magánélet

Ha varázspálcáddal tökéletessé varázsolhatnád családi életedet,

kapcsolataidat és munkán kívüli személyes életedet, mi változna? Hogyan jellemeznéd ezt az életet? Milyen életstílust érzel magadhoz a legközelebb? Hol szeretnél élni? Milyen otthonod lenne? Családoddal együtt mivel foglalkoznál a legszívesebben?

Ha nem vagy házas, képzeld el a számodra tökéletes társat. Milyen embert képzelsz el magad mellett? Fogj egy papírt, és írd le, hogy kire vágysz. Minden apróságot fogalmazz meg. Meg fogsz lepődni, milyen rövid idő alatt összefutsz az „igazival", ha már pontosan tudod, milyen típusú személyt akarsz.

Ha munkán kívüli életed minden napja tökéletes lenne, mivel töltenéd az idődet? Milyen autód lenne? Hová járnál legszívesebben üdülni? Hová utaznál szívesen? Állítsd össze ideális naptáradat — napról napra, hétről hétre, hónapról hónapra, évről évre. Első lépésként tudnod kell, mit akarsz, ahhoz, hogy el is érjed.

## Korlátok nélkül

Ha az egészséged tökéletes lenne, a mostani helyzethez képest mi változna? Mennyi lenne a testsúlyod? Milyen fitt lennél? Milyen ételeket fogyasztanál? Mit sportolnál rendszeresen? Hogy néznél ki, ha fizikai adottságaid maximumát hoznád ki magadból? Milyen alakod lenne?

Végül pedig nézzük a pénzügyi kérdéseket. Mikor éreznéd úgy, hogy a pénzügyi helyzeted számodra tökéletes? Mennyi pénzed lenne a bankban? És mennyi pénzed lenne befektetésekben, amelyek pénzt termelnek neked? Mennyi lenne a nettó vagyonod? Mennyi lenne a passzív jövedelmed havonta és évente? És ami a legfontosabb, mit szeretnél nettó vagyonként megszerezni?

Próbálj az összes eddigi kérdésre a lehető legvilágosabban válaszolni. Minél egyértelműbbek a válaszaid, annál egyszerűbb lesz meghatároznod az úti célodat, és elkészítened a repülési tervedet.

## Pénzügyi függetlenség

Íme egy nem túl bonyolult feladat: határozd meg, hogy havonta átlagosan mennyi pénzből tudsz/tudtok kényelmesen megélni még akkor is, ha jövedelmed az adott hónapban nulla. Minden költséget kalkulálj bele. A lakásod törlesztőrészleteit (vagy az albérleti díjat), az étkezést, az utazást, az orvosi költségeket, a nyaralást és a szórakozást. Ha megvan az összeg, szorozd meg tizenkettővel, hiszen az év tizenkét hónapból áll. Az éves összeget szorozd meg hússzal (várhatóan ennyi évig élsz még, miután nyudíjba mentél). A végösszeg nem lesz más, mint az a pénzösszeg, amelyet nyugdíjazásodig össze kell gyűjtened. Feltéve, ha anyagilag független nyugdíjas évekre vágysz.

Határozd meg, mennyi a nettó vagyonod. Papíron számold ki, hogy pontosan mennyi értéked van ma. Képzeld el, hogy mindent eladsz, ami a tulajdonodban van, és külföldre költözöl. Légy őszinte. Mennyi pénzed lenne, ha mindenedet pénzzé tennéd? A bankok is ezt nézik, amikor elbírálják a hitelkérelmedet. A kölcsönadó tudni akarja, mennyi pénzed és mennyi adósságod van, és hogy szükség esetén, tulajdonod értékesítésével, mennyi készpénzhez tudsz jutni.

Ez a pénzügyi kezdőpont: a jelenlegi nettó vagyonod. Emellett ismert a pénzügyi célállomás is, az a pénzügyi helyzet, amit évek múlva majd el akarsz érni. Azzal, hogy felmérted a helyzetedet, megtetted az első lépést a célod felé.

## „Vissza-a-jövőből" gondolkodásmód

Életed bármely területére igaz, hogy a végső cél meghatározásakor nagy időtávban, azaz távlatokban kell gondolkoznod. Ezt a módszert alkalmazza a legtöbb sikeres ember, bármilyen területről is legyen szó. Lényege a következő: határozd meg, hogy egy bizonyos időtáv (x év) elteltével hol akarsz tartani.

Ha meghatároztad a jövőbeli állapotot, akkor jön a „vissza-a-jövőből" gondolkodás. Elképzeled, hogy már megérkeztél az általad kitűzött célhoz. Képzeletben visszanézel ebből az előnyösebb hely-

zetből oda, ahonnan indultál (azaz ahol most valójában vagy), és végignézed, hogy milyen lépések „vezettek" (valójában „fognak vezetni") a jövőbeli állapothoz.

Ha hosszú távban gondolkozol, tisztábban láthatod magadat és az életedet. Rá fogsz jönni, hogy mit kell tenned, és mit kell abbahagynod, ha tényleg el akarod érni a célodat.

Ha világosan megfogalmazod, hogy mit akarsz elérni, sokkal könnyebb lesz nap, mint nap tettekkel kapcsolatos döntéseket hoznod. Miért? Mert csak annyit kell fejben tartanod, hogy minden, amit ma teszel és döntesz, a célod felé kell vezessen téged.

## Négy hatásos módszer

Célod (repülési terved végpontja) kiválasztásakor négy különleges módszert is alkalmazhatsz, amelyek segítségével egyrészt gyorsabban fogsz haladni, másrészt nagyobb eséllyel érsz célba, a repülési tervben meghatározott időre. Ez a négy módszer a verbalizálás, a vizualizálás, az emocionalizálás, és a racionalizálás. Vegyük sorra őket:

1. *Verbalizálás:* Írásban rögzítsd világos, specifikus és mérhető céljaidat. Nem találhatsz célba, ha nem látod a célt. Hogyan érheted el a célodat, ha nem fogalmaztad meg írásban világosan? Minél több időt fordítasz célod pontos megfogalmazására, annál könnyebben el tudod dönteni minden lépésedről, hogy a megfelelő irányba visz-e téged, vagy sem.
2. *Vizualizálás:* Életed bármely látható területén akarsz változtatni, először az önmagadról és a vágyott jövődről alkotott képedet kell jobbá tenned. A vizualizálás során világos, részletes mentális képet készítesz arról, hogy hová is tartasz.
   A vizualizálás képessége az ember egyik leghihetetlenebb és legnagyszerűbb eszköze. Minél gyakrabban képzeled el tökéletes célod képét megvalósult állapotban, annál mé-

lyebben vésődik be az üzenet a tudatalattidba. Minél tisztábban látod elmédben a célodat, annál gyorsabban jelenik meg a valóságban is.

3. *Emocionalizálás:* Miután verbalizáltál és vizualizáltál egy célt, következhet az emocionalizálás. Ennek során azokat az érzéseket idézed fel, amelyeket akkor fogsz megtapasztalni, amikor elérted, amit akartál. Minél erősebb ez az érzés, annál nagyobb energiákat tudsz fordítani célod elérésére, és értelemszerűen annál gyorsabban el is fogod érni.
   Annak az örömnek, boldogságnak, büszkeségnek és élvezetnek az átélése, amely a célod elérésével jár, sokszorosára növeli a cél elérésére fogható mentális energiáidat.
4. *Racionalizálás:* Ez azt jelenti, hogy leírod az összes indítékot, ami a cél elérésére motivál, és az összes előnyt, amelyre szert teszel, ha elérted. Írd le, hogy mi mindenben tenné jobbá az életedet, ha elérnéd a kitűzött célt. „Az, kinek a MIÉRTje elég erős, szinte bármilyen HOGYANnal célba ér" mondta Nietzsche.
   A nagy tettek indítékokból táplálkoznak. Minél több indítékod van egy cél elérésére, annál motiváltabb és elszántabb leszel. Annál jobban kitartasz majd, minden viszontagság ellenére. És annál kreatívabb megoldások jutnak majd eszedbe a nehézségek és az akadályok kiküszöbölésére. Minél több az indítékod, annál kevésbé tudnak majd megállítani. Nem fogják tudni megakadályozni, hogy elérd a célod.

## Tedd hihetővé!

Fontos megjegyzés: céljaid mindig legyenek hihetők és realisztikusak. „Amit emberi elme el tud képzelni és el tud hinni, azt el is tudja érni" — mondta Napoleon Hill.

Ha izgalmas célt tűzöl is magad elé, arra azért vigyázz, hogy cé-

lod mindig legyen realisztikus. Olyan nagyságrendű, amely számodra még átlátható, és amelyhez kell ugyan nyújtózkodnod, de biztos vagy benne, hogy előbb-utóbb el fogod érni.

Azért fontos, hogy céljaid hihetőek legyenek, mert ha eddigi eredményeidet túlzott mértékben meghaladja a kitűzött cél, a különbség már *nem fog motiválni*, sőt, épp ellenkező hatással lesz rád. A túl magasra tett léc „rövidre zárja" tudatalattink áramkörét, és leblokkolja a motivációt.

Ha nem vagy képes hinni *tudatos elméddel* abban, hogy eléred a célod, a tudatalattid sem lesz segítségedre. Egy ideig még lehet, hogy izgatott és motivált leszel, de az első valódi és elkerülhetetlen akadály és csalódás után el fogod veszíteni a lelkesedésedet, és „ejted" az ügyet.

## Előbb sétálj, aztán fuss!

Tréningjeim résztvevői gyakran odajönnek hozzám előadás után, és elmondják, hogy már ott, helyben, megálmodták pénzügyi célkitűzéseiket. „És mi az?" — szoktam kérdezni. A válasz: „Egy (két) éven belül milliomos (milliárdos) leszek!"

Az ilyen emberekről aztán általában kiderül, hogy harmincnegyven évesek, egész életükben pénzügyi problémáik voltak, és most sincs túl sok pénzük (ha egyáltalán van). Ők azonban úgy gondolják, hogy az elmúlt évek és évtizedek tapasztalatait semmissé téve, alig valamennyi felkészüléssel és erőforrással, világos terv nélkül, eljuthatnak a vágyott gazdagsághoz. Szerintük elég, ha az ember folyamatosan boldogító dolgokra gondol, mert ezzel majd magához vonzza mindazt, ami elfeledteti majd vele a több évtizednyi kudarcot és csalódást.

Ha azt hallom valakitől, hogy milliomos akar lenni, méghozzá a lehető leghamarabb, azt szoktam tanácsolni, hogy először csak szimplán „vagyonos" akarjon lenni. Ha sikerült pár százezer forintot megtakarítania, és kifizette minden adósságát, akkor dönthet úgy, hogy „nagyon vagyonos" lesz. És így tovább. Nagy dolgok

csak nagy erőfeszítés és nagy energiabefektetés árán jönnek létre. Előbb sétálj, és csak aztán próbálj futni.

## Megérdemlem?

A nagy választóvonal ma már jellemzően nem rajtunk kívül található, hanem bennünk. Minden attól függ, hogy milyen mértékig ébredünk tudatára, és alkalmazzuk elménk hihetetlen erejét.

Gyermekkori tapasztalataid alapján és sok más okból kifolyólag lelked mélyén tele vagy pszichológiai akadályokkal — úgynevezett „mentális fékekkel" —, amelyek nem engedik, hogy eljuss teljesítőképességed határáig. Csak úgy leszel képes nagy dolgokra, ha megtalálod, és kiengeded ezeket a fékeket. Céljaidhoz is gyorsabban közelítesz majd, mint valaha.

A tudatalattidban fellelhető mentális fékek közül témánk szempontjából talán a legveszélyesebb az úgynevezett „nem érdemlem meg" érzés. Ez azt jelenti, hogy a lelked mélyén meg vagy győződve arról, hogy nem érdemled meg a boldogságot, az egészséget és az anyagi jólétet. Ezt az érzést kisebb-nagyobb mértékben a legtöbb ember tapasztalja, és ez megakadályozza őket abban, hogy igazán sikeresek legyenek. Onnan tudod, hogy benned is működésbe lépett ez a fék, ha úgy érzed, „nem vagy elég jó".

### Értékteremtés

Nincs olyan, hogy „nem érdemled meg". Igenis megérdemelsz minden jót az életben. Mindent, amit csak elképzelsz. De csak akkor, ha ezeket úgy éred el, hogy közben valami értéket is adsz az embereknek és a világnak. Ha fejleszted az adottságaidat, jártasságaidat, keményen dolgozol, és olyan munkát végzel, amely hasznot hoz másoknak is, megérdemled mindazt az elismerést és ellentételezést, amelyet a munkádért kapsz. Ne érezz bűntudatot, és ne hidd, hogy nem érdemled meg. Ha mások számára értékes dologgal járulsz hozzá az életükhöz, jogod van hozzá, hogy az értékből te is részesedj. Ezen az egyszerű elven alapul a szabad piac és a szabad társadalmak.

Ha nagyon meggazdagszol, lehet, hogy megkérdik az emberek: „Nem érzed magad bűnösnek, hogy ennyi pénzt összeharácsoltál?" Ilyenkor válaszolj büszkén és magabiztosan: „Egyáltalán nem! Véleményem szerint úgy tudom a legjobban segíteni a szegényeket, hogy nem leszek én is egy közülük."

## Az önkéntes csere gyakorlata

Ezzel eljutottunk egy fontos témához. Minden pénz abból származik, hogy valamiféle gazdagságot hoztunk létre. Aki gazdag, jellemzően azért gazdag, mert idejét és energiáját egy adott termék vagy szolgáltatás előállítására és értékesítésére fordította egy adott mennyiségű pénzért cserébe.

Azaz minden forint, amit az anyagi függetlenség felé vezető úton meg akarsz szerezni, olyan embertől származik majd, aki, így vagy úgy, de dolgozott érte. Minden forintot, amit kapsz, önként adnak vagy fizetnek majd neked olyanok, akik maguk is kemény munkával keresték meg azt.

Az élet kulcskérdése tehát a következő: mit tehetek, hogy kiérdemeljem ezt a pénzt más emberektől?

## A hozzájárulás ereje

Peter Drucker szerint az üzleti és a pénzügyi élet minden félreértését elkerülhetnénk, ha a „siker" szó helyett következetesen a „hozzájárulás" szót használnánk.

Ha körülnézel, látni fogod, hogy a leggazdagabb emberek járulnak hozzá legnagyobb mértékben a lehető legtöbb ember életéhez. Olyan termékeket és szolgáltatásokat állítanak elő, amelyeket rengeteg ember vásárol meg saját elhatározásából, hogy ezzel javítsa életminőségét.

Válaszolj magadnak a következő kérdésre: Mivel fogok hozzájárulni mások életéhez, amiért cserébe az emberek ki akarják fizetni majd nekem az általam megkeresni kívánt összeget? Anyagi helyzetedet illetően ez a legfontosabb kérdés, amit feltehetsz. Ma mit teszel ebben a témakörben? És mit tehetsz a jövőben? Szerinted mivel

érdemled ki az általad elérni kívánt gazdagságot? Milyen értéket vagy kész másoknak adni cserébe azért, hogy ők önként adjanak neked kemény munkával megkeresett pénzükből?

És mindenek előtt, milyen emberré kell válnod ahhoz belül (azaz tudást, jártasságot és jellemet illetően), hogy az általad elérni kívánt életet kiérdemeld (ami a dolgok külső megjelenése).

Ha mostantól nem magadra és az általad elérendő dolgokra gondolsz, hanem azoknak az elméjébe és szívébe próbálsz belelátni, akiket szolgálni akarsz, te is látni fogod a rengeteg lehetőséget. Lehetőséget arra, hogy segíts az embereknek. Ha arra kezdesz összpontosítani, hogy mit adhatsz másoknak, ezzel el is indultál a gazdagság felé.

2. fejezet

# Tekintsd át a lehetőségeidet!

**Az ember nagy feladata nem az, hogy világosan lássa, amit a távol homályba burkol, hanem hogy megtegye azt, amit tisztán láthat, egy karnyújtásnyira.**

Thomas Carlyle

Ha eldöntötted, ki vagy, mit akarsz, és életed egyes területein milyen céljaid vannak, hozzáláthatsz a céljaid elérését segítő lehetőségeid értékeléséhez. Végignézheted, hogy milyen utakon juthatsz el az általad kitűzött célokhoz. Meg kell alkotnod az út során alkalmazandó stratégiákat és taktikákat is, amelyek segítségével menetrendszerinti időre fogod elérni a célállomást.

## Mindig legyen „B terved"!

Életem során tanultam néhány fontos szabályt. Ez az egyik: Mindenki csak annyira szabad, amennyire jól kidolgozott lehetőségei engedik.

Nézzünk egy példát. Ha egy feladatot csak egyféleképpen tudsz teljesíteni, az általad választott módszer azonban nem működik, le kell állnod. Ha csak egyetlen lehetőséged vagy módszered van egy cél eléréséhez, történjék bármi, ami miatt az adott módszer vagy lehetőség nem működik, zsákutcába jutsz.

A sikeres emberek ezzel szemben folyamatosan opciók és lehetőségek után kutatnak. Arra az esetre, ha valami nem a terveik szerint alakulna, alternatív megoldásokat (amolyan „B terveket") és

utakat dolgoznak ki, így előre felkészülnek a váratlan akadályokra. Amikor tehát valami nem megfelelően alakul — ahogy általában lenni szokott —, a sikeres emberek nem esnek pánikba. Hiszen már előre felkészültek a lehető legrosszabbra, így mindig ott lapul a zsebükben egy „B terv".

## Teremts több lehetőséget!

Ha az a célod, hogy mindenki másnál fittebb légy, írj össze hét tevékenységet, amelyeket még ma el tudsz kezdeni annak érdekében, hogy fitt, karcsú és egészséges légy. Mit kell elkezdened, és mit kell abbahagynod? Tervezd meg egy napodat felkeléstől lefekvésig, ha az egészség és a fittség magasabb szintjére akarsz eljutni.

Ha a cél a boldog családi élet, vagy az „igazi társ" megtalálása, írj egy listát mindarról, amit célod elérése érdekében tehetsz. Kérdezd meg a számodra fontos embereket, hogy miként javíthatnád velük való kapcsolatodat. Kérdezd meg, hogy szerintük mit kellene elkezdened, és mit kellene abbahagynod ahhoz, hogy őket boldogabbá tedd?

## Jó választások és jobb döntések

Életed választások és döntések hosszú sorozata. Mai életminőséged nagyrészt attól függ, hogy mit választottál, és milyen döntéseket hoztál a múltban. Jövőbeli életminőséged pedig mai választásaid és mai döntéseid függvénye lesz. Különösen azoké a döntéseké, amelyek a céljaid elérése szempontjából fontos területeket érintenek.

Egész életedet és sorsodat befolyásolhatja, hogy melyik céghez mész dolgozni, vagy milyen vállalkozást indítasz. Ezért elég időt kell hagynod magadnak a döntéshez. Fontos, hogy végső döntéseddel tökéletesen meg légy elégedve.

Haladó mentor-programunkon tanítjuk többek között az úgynevezett „óradíj" gondolatát. Ennek lényege, hogy programunk résztvevői éves jövedelmüket elosztják kétezerrel (hozzávetőlegesen

ennyi időt töltenek évente munkával a felsővezetők és vállalkozók), így megkapják óradíjukat.

Nézzünk egy példát. Ha évente nettó ötmillió forintot keres valaki, és ezt elosztja kétezerrel, az eredmény 2500 Ft óránként. Ha évi tízmillió forintról van szó, ebből 5000 Ft-os óradíj következik.

Mielőtt megtervezed az idődet és az életedet, világosan kell látnod, hogy mennyi ma az óradíjad, és mekkora óradíjat kívánsz elérni a jövőben. Minden óra, amit munkaidőd alatt alacsony hozamú vagy értéktelen tevékenységgel töltesz, jövedelmedtől függően 2500–5000 Ft-ba vagy annál is több pénzbe kerül neked. Ismétlem, minden munkaidő alatt végzett tevékenység vagy pénzt hoz neked, vagy pénzt visz el tőled, a kívánt óradíjtól függő mennyiségben.

## Határozd meg, hogy mivel töltöd leghasznosabban és legjobban az idődet!

Amikor kiválasztod a számodra megfelelő állást, céget, befektetést, vagy eldöntöd, hogy mivel töltöd az idődet, javaslom, hogy jó előre és nagyon alaposan gondold végig választásod következményeit. Dönts aszerint, hogy mit tartasz időd leghasznosabb és legjobb felhasználásának.

Ha nem vagy elégedett jelenlegi helyzeteddel, ne nyugodj bele a dolgokba. Légy kezdeményező. Próbálj változtatni a helyzeten. Ha nem elégít ki a munkád, keress mást. Ha nem vagy boldog jelenlegi párkapcsolatodban, tegyél meg minden tőled telhetőt, hogy jobb legyen, de ha ez sem segít, légy kész kilépni belőle.

## Ne érd be kevesebbel!

„Az emberi faj története sok-sok ember egyéni története, akik mind áron alul adták el magukat" — mondta Abraham Maslow.

Sokan csak azért, mert félnek — vagy mert félénkek —, sokkal kevesebbel is beérik, mint amennyit egyébként el tudnának érni. Nem szeretik a munkájukat, mégsem keresnek másikat. Nem érzik

magukat jól a párkapcsolatukban, mégsem lépnek ki belőle. Nem adják fel egészségükre nyilvánvalóan káros szokásaikat. Olyan dolgokba fektetnek be, amihez nem értenek, és még jóval azután is benne hagyják a pénzüket, hogy belátták, hibát követtek el.

Ha életed bármely részével elégedetlen vagy, mindig emlékezz: ára van ugyan, de a szabadság mindig megvehető. Ha akarod, mindig tudni fogod, hogy mi az ára.

## Ha akarsz valamit, kérned kell!

Mind az üzletben, mind az üzleten kívül igaz, hogy a számodra felajánlott feltételekről valaki egyszer döntött, valaki más pedig változtathat rajtuk. Mindegy, hogy fizetésemelésről, munkakörülményekről, szerződési feltételekről, termékek vagy szolgáltatások áráról, berendezés, illetőleg iroda bérleti díjáról, vagy banki hitelfeltételekről van szó. Ha elégedetlen vagy azzal, amit kaptál, ne tépelődj. Mondd ki, hogy mit akarsz.

Ilyenkor gondolj arra, hogy *ha nem teszed fel a kérdést*, biztos, hogy NEM a válasz. Ha pedig feltetted, és a válasz még mindig NEM, mit vesztettél? Néhány másodpercet az életedből. Ha viszont IGENnel válaszolnak a kérésedre, ez akár az egész jövődet is megváltoztathatja.

Ismered a régi mondást: „Próba szerencse." A Bibliában is ez áll: „Kérjetek és adatik néktek, keressetek és találtok"*

## Vess ki nagy hálót!

Az ötletek szabálya a következő: a minőség a mennyiség függvénye. Ez azt jelenti, hogy minél több utat vázolsz felé célod elérésére, mielőtt útnak indulsz, annál jobbat fogsz választani.

Vess ki nagy hálót. Ne szeress bele az első ötletbe, ami az eszedbe jut. Folyamatosan emlékeztesd magad, hogy *az érzelmek mindig*

---

* Máté 7:7, ford. megj.

*torzítják az objektív értékelést*. Azaz minél jobban kötődsz érzelmileg az egyik megoldáshoz, annál kevésbé leszel képes meghozni a lehető legjobb döntést, azaz kiválasztani a cél eléréséhez leginkább megfelelő utat.

## Légy saját magad tanácsadója!

Képzeld el, hogy felkértek, légy saját magad tanácsadója. Abban kell magadnak segítened, hogy eldöntsd, hogyan a legcélszerűbb elérni egy kitűzött célt vagy célállomást. Tanácsadóként maradj mindig nyugodt, kiegyensúlyozott és objektív.

Mindennek megvan a maga ideje. Van, amikor érzelemre, szenvedélyre és lelkesedésre, és egy döntéssel kapcsolatos teljes elköteleződésre van szükség. Ez tény. De csak *miután* már döntöttél a cél megvalósításának mikéntjéről! Addig azonban tartózkodj az érzelmi elköteleződéstől, és próbálj maximálisan objektív maradni. Csak így hozhatod meg a megfelelő döntést.

Ne szeress bele saját ötleteidbe. Különösen ne az első ötletekbe. Indulj ki abból, hogy létezhet jobb módszer céljaid elérésére annál, mint ami elsőre eszedbe jutott.

## A gazdagság alapja

Ha pénzügyi sikerekre vágysz, ezt csak egyféleképpen érheted el: ha „értéket adsz". Minden hosszú távú, kiszámítható (azaz nem váratlan) és tartós gazdagság abból származik, hogy valaki értéket adott az embereknek. Valaki — más cégekkel, ugyanezekért a vevőkért, hasonló termékekkel és szolgáltatásokkal versengve — az emberek számára szükséges és vágyott termékeket és szolgáltatásokat kínált fel, az emberek pedig hajlandóak voltak ezért fizetni. Ez az alapvető közgazdasági törvényszerűség hosszú távon megdönthetetlen érvényű.

A Biblia talán legfontosabb üzenete a Vetés és Aratás Törvénye: „a mit vet az ember, azt fogja aratni is". Ugyanez igaz karrieredre,

családi életedre, egészségedre és pénzügyeidre is. Amit vetsz, azt fogod megtapasztalni. Mai aratásod korábbi vetésed egyenes következménye. Ha nem vagy elégedett a terménnyel, vess mást még ma. Most rögtön kezdj el adni. Adj értéket másoknak. Méghozzá bőkezűen.

És ne feledd, „ki mint vet, úgy arat". A dolgok nem az aratással, hanem a vetéssel kezdődnek. A vetés pedig nem ritkán sokáig tart. És gyakran nem is nő ki rögtön, amit elvetettünk.

Thomas Stanley és William Danko nagysikerű *The Millionaire Next Door* (Milliomos a szomszédom) c. könyvében leírja, hogy egy átlagos amerikai, saját erőből milliomossá vált üzletember sikere mögött átlagosan huszonkét év kemény munka, lemondás, visszafordulás, nehézség és átmeneti kudarc áll. Az emberek néha hajlamosak azt hinni, hogy majd ők megkerülik az „átlagot", és rögtön a sor elejére állnak. És azok, akik egyáltalán nincsenek felkészülve arra, hogy a sikerhez szükséges kemény munkát is beletegyék a projektbe. Ezért végül egész életükben a sor végén fognak álmodozni. Ne hagyd, hogy ez veled is megtörténjék!

## Kezdd egy listával!

Ha pénzügyi természetű célokat tűztél ki magadnak, sorold fel az összes lehetőséget arra, hogy elérd a kívánt célt. Ne feledd, minél több választási lehetőséged van, annál jobb döntést tudsz hozni. Íme nyolc példa:

1. Új vállalkozás indításával tervezed elérni a célod.
2. Megvásárolhatsz egy már létező vállalkozást, és nyereségesebbé teheted.
3. Szakterületed kiválóságává fejleszted magad, és a sok pénzt, amit munkáddal megkerestél, körültekintően megtakarítod, és befekteted.
4. Befektethetsz ingatlanba — a felújított ingatlant eladhatod, vagy bérbeadhatod.

5. Különleges adottságaiddal és jártasságaiddal segíthetsz kezdő vállalkozások beindításában, részvényért vagy tulajdoni opcióért cserébe.
6. Vásárolhatsz franchise jogot, és felfuttathatod az adott üzletet.
7. Módot találhatsz arra, hogy hobbid vagy érdeklődésed egyben pénzkereseti forrássá is váljon számodra.
8. Dönthetsz úgy is, hogy sikeres cégnél fogsz dolgozni, kiválóvá válsz a munkakörödben, és szakterületed egyik legjobban megfizetett képviselője leszel. Ha jól keresel, és okosan fekteted be a pénzed, így is lehetsz gazdag.

A fenti módszerek mindegyikének segítségével születtek már milliomosok. Olyanok, akik a semmiből jutottak el a csúcsra. Mindegyik módszerben van azonban egyvalami, ami közös: kiválóvá kell válnod mások szolgálatában.

## A remény nem stratégia

Ne feledd, *a remény nem stratégia*. Mielőtt úgy döntesz, időt, pénzt vagy érzelmet fektetsz egy munkába, vállalkozásba vagy társas kapcsolatba, gondosan nézz utána, hogy pontosan miről is van szó. Aprólékosan vizsgálj meg minden részletet.

Kérj tanácsot olyanoktól, akik már megtették ugyanezt az utat. Tanulj a szakértőktől. Kérdezd meg azokat is, akik ugyanahhoz a célhoz igyekeztek, és el is érték azt. Tudd meg, hogyan csinálták, mit tanultak az utazásból, és mi az, amit egy következő alkalommal már másként csinálnának.

Lehetőségeidet mérlegelve mindig légy nyitott arra az eshetőségre, hogy nincs igazad, hogy esetleg teljes tévedésben vagy. Légy kész beismerni, ha így van, és szükség esetén módosítsd a tervezett útvonalat.

Mondják, hogy két pont között legrövidebb út az egyenes. Ez lehet, hogy a geometriában így van, az életben azonban nem mindig.

Ha a jelenből a céljaid felé tartasz, nem mindig az egyenes út a legrövidebb. Lehet, hogy kerülő úton gyorsabban eléred az úticélodat.

Mostanában sokan rájönnek, hogy csak folyamatos (ön)képzéssel tudják teljesíteni pénzügyi céljaikat. Kapcsolódnak különféle szabadegyetemekhez, online módon fokozatokat szereznek, tanfolyamokat és szemináriumokat látogatnak, és szinte falják választott területük szakirodalmát. Művelik és trágyázzák a talajt, hogy a végén majd minél bőségesebb termést arathassanak.

## Képességed a gondolkodásra

Kitűzött céljaid, valamit életed „célállomásának" elérése szempontjából a legértékesebb eszközöd az elméd. Az érték abban a képességedben rejlik, hogy világosan fel tudod mérni: ki vagy és mit akarsz. Sikereidnek legalább nyolcvan százaléka annak köszönhető, hogy elegendő időt fordítottál gondolkodásra. Előre kigondoltad, hogy pontosan mit akarsz elérni az életedben, és számodra mi jelentené a sikert.

Ha célba akarsz érni, ha életre szóló sikerre vágysz, az első lépés a következő: tűzz ki világos, specifikus és mérhető célokat, amelyek megvalósulására erősen vágysz, és amelyek összhangban vannak legerősebb adottságaiddal és képességeiddel.

3. fejezet

# Írd le repülési tervedet!

**Céljainkhoz csak tervek útján érhetünk, tervekén, melyekben mélyen hiszünk, és melyek alapján lendülettel cselekszünk. Más út a sikerhez nem vezet el.**

Stephen A. Brennen

Sokan azt hiszik, hogy a sikerhez és a boldogsághoz mindössze két dolog kell: egy világos cél, valamint pozitív, optimista meggyőződés azzal kapcsolatban, hogy az általad kitűzött célt el is éred. Való igaz, hogy célunk (vagy célállomásunk) meghatározása elengedhetetlen, de ez csupán kiindulópont. Ezzel kezdődik az igazi munka. Ekkor mutathatod meg saját magadnak és másoknak, hogy szándékaid valóban komolyak.

Az emberek csupán három százaléka rendelkezik világos, írásban rögzített célokkal és a célok megvalósításáról szóló írásos tervvel. A felnőttek csupán három százaléka tesz valamit minden egyes nap az általa legfontosabbnak tartott cél megvalósításáért. Csak a legjobbak gondolkoznak mindennap céljaikról.

Az emberek célok helyett általában vágyakkal rendelkeznek. Remélnek, álmodnak, fantáziálnak. Vannak céljaik, de én ezeket csak „cigarettafüst-céloknak" hívom. Amint kimondják őket, szép lassan szétoszlanak, emlékké halványulnak, semmilyen irányt vagy fókuszt nem hagyva maguk után.

Számos ember beszél álmai házáról, álmai vállalkozásáról, álmai kapcsolatáról vagy álmai munkájáról. Az álom azonban egészen ad-

dig álom marad, amíg az álom „vázát" fel nem töltöd tartalommal. Csak akkor fogsz időben megérkezni a célállomásra, ha minden részletre kiterjedően megtervezed az utazásodat.

## Mérhetőség és módszer

Céljaidat kvantitatív és kvalitatív módon is határozd meg. A *kvalitatív* meghatározáson azt értem, hogy leírod, hogyan fogsz érezni és gondolkozni, ha elérted a célod. Büszkeség, elégedettség, élvezet, boldogság, szeretet, béke és öröm — ez csak néhány a lehetséges érzések közül, amelyeket a számodra tökéletes cél teljesítése kiválthat benned. Ha elképzeled, hogy már elérted a célod, mindezt az érzést képzeletben át tudod élni.

*Kvantitatív* meghatározáson ezzel szemben azt értem, hogy a célhoz valamilyen módon konkrét számokat rendelsz. Ez lehetővé teszi, hogy célod a lehető legkonkrétabb legyen, és érzékelni tudd a haladást. Ennek hiányában lehetetlenné válik az irányítás.

Sokaktól hallom, hogy pénzügyi függetlenségre törekszenek. De ha történetesen felteszem nekik a kérdést, pontosan mit is értenek pénzügyi függetlenségen, még a legjobb válasz is legfeljebb ez: „milliomos akarok lenni."

Ez nem elég konkrét cél. A „pénzügyi függetlenség" ugyanis azt jelenti, hogy életedben soha többé nem kell aggódnod a pénz miatt. Soha! Ez pedig nem lehet más, mint egy konkrét összeg. Ennyire van szükséged, és kész. Szóval, mennyi ez az összeg, mondjuk, a te esetedben? Mennyi pénzre lenne szükséged ahhoz, hogy pénzügyileg függetlennek tekinthesd magad?

## Célkitűzés egyszeregy

A „felszállás" előtti lépéssorozat megtervezése nagymértékben növeli annak a valószínűségét, hogy utad sikeres lesz.

1. Pontosan határozd meg, hogy mit akarsz elérni életed egyes területein. Légy konkrét. Annyira világosan fogal-

mazd meg céljaidat, hogy még egy gyerek is megértse, sőt, el is tudja magyarázni mondandódat egy másik gyereknek. Úgy, hogy a másik gyerek is megértse, mit akarsz.
Ne azt mondd, hogy „sok pénzt akarok keresni", hanem mondj konkrét összeget. Mennyi az a „sok"? Egy ködös cél nem tudja kellően motiválni az embert.

2. Írd le a célodat, és valamilyen módon tedd mérhetővé. A cél, amelyet nem írtak le, kívánság marad. Lendület nélküli álom. Ellenben ha mérhetővé tetted, ezzel pontosan meg is határoztad.

3. Tűzz ki határidőt. Világosan írd le, hogy meddig akarod elérni az adott célt. Tudatalattink imádja a határidőket. A határidő gondolati energiákat szabadít fel, és lendületben tart a cél felé vezető úton.

4. Vegyél számba minden lehetséges akadályt, amelyen túl kell jutnod ahhoz, hogy célba érj. Mi romolhat el? Mi áll jelen helyzeted és célod között? Miért nem értél már most célba? Mi tart vissza, vagy mi tarthat vissza, hogy elérd a célod?
Gondolkozz papíron! Minél világosabban fogalmazod meg az esetleges problémákat és nehézségeket, annál felkészültebb leszel, amikor szembetalálkozol velük.

5. Határozd meg, hogy milyen többlettudásra és jártasságra lesz szükséged ahhoz, hogy elérd a célodat. Ne feledd, ha olyan dolgot akarsz elérni, amit még sosem értél el, valószínűleg sok mindent el kell hozzá sajátítanod. Az az adottság, tudás és jártasság, amivel odáig eljutottál, ahol ma vagy, biztos, hogy nem lesz elegendő a továbblépéshez. Minden új cél új tudás és új jártasságok elsajátítását és gyakorlását igényli tőled. Mit jelent ez a te esetben? A világos fogalmazás itt is elengedhetetlen.

6. Határozd meg, hogy kiknek a segítségét és együttműködését kell kérned céljaid eléréséhez. A nagy célok megvalósításához sok ember segítségére lesz szükséged. Minél konk-

rétabban meghatározod, kik ezek az emberek, annál nagyobb valószínűséggel fogod megtenni az ahhoz szükséges lépéseket, hogy elnyerd ezeknek az embereknek a támogatását és együttműködését.

7. Az összes fenti kérdésre írásban válaszolj. Válaszaidat rendezd fontossági sorrendbe. Mit kell tenned először? Mi a legfontosabb? A tevékenységek sorrend és fontosság szerinti rendezését hívom *tervnek*, amelyben a lépésről lépésre leírt feladatok végül elvezetnek az ember céljához vagy más szóval az úticélhoz.

A fenti hét lépéses módszert követve szinte bármilyen cél elérhető. Most pedig következzék egy egyszerű recept annak meghatározására, hogy mi a te legfontosabb úticélod, azaz első számú célod.

## A garantált sikerrecept

Ez a recept megváltoztathatja az életedet, és lehetővé teszi, hogy időben elérd az úticélodat. A módszer négy egyszerű lépésből áll. Szerte a világban beszéltem már hallgatóimnak erről a módszerről. A visszajelzés mindig ugyanaz volt: segítségével több mindent és rövidebb idő alatt tudtak megvalósítani, mint amiről valaha is álmodtak.

### Első lépés: Alkalmazd a tíz–cél módszert!

Végy egy üres papírlapot, és a tetejére írd fel: CÉLOK, alá pedig a mai dátumot. Gondold végig, hogy mi az a tíz cél, amit valamikor a jövőben szeretnél megvalósítani. Ha megvan, írd fel őket a lapra. A „varázspálca" módszer segítségével képzeld el, hogy semmi sem akadályoz céljaid megvalósításában. Hogy semmi sem lehetetlen. Tíz tételt kell csak leírnod. Olyanokat például, hogy mi akarsz lenni, mit akarsz tenni, vagy mivel akarsz rendelkezni. Engedd szabadjára a képzeletedet, és ne gondolkozz abban, hogy mi lehetséges, és mi nem.

Íme néhány jó tanács céljaid megfogalmazásához:

1. Mindig *jelen időben* fogalmazz. Úgy, mintha célod máris megvalósult volna. Ahelyett, hogy azt írnád: „évente xxx forintot *fogok* keresni" írd azt, „évente xxx forint jövedelmem *van*." Tudatalattid ugyanis csak a jelen időben megfogalmazott parancsokra reagál.
2. Mindig *pozitívan* fogalmazz. Ahelyett, hogy azt írnád, „leszokom a dohányzásról" (negatív) írd azt, hogy „nemdohányzó vagyok" (pozitív).
3. *Egyes szám első személyben* fogalmazz. Te vagy az egyetlen ebben a világegyetemben, aki rád vonatkozóan használhatja az „én" névmást. Ha célkitűzésed megfogalmazásakor te magad nyilatkozol az „én" névmással, pozitív módon megerősítve egy célt, ezt mind a tudat alatti, mind a tudatos elméd azonnal fontos parancsként fogja fogadni, hiszen az üzenet egyenesen a „vezetőségtől" érkezik.

Tíz célod mindegyikét ilyen módon fogalmazd meg tehát: kezdd az „én" szócskával, majd folytasd jelen időben, pozitív kifejezésekkel, egyes szám első személyben. És minden cél végére írj határidőt.

## Második lépés: Válaszd ki céljaid közül a legfontosabbat!

Képzeld el, hogy minden leírt célodat előbb-utóbb megvalósítod. Ha elég kitartó vagy és elég sokáig dolgozol rajta, biztosan így is lesz. Képzeld el azt is, hogy a tíz cél közül választhatsz egyet, amely egy napon belül megvalósulhat.

Tedd fel magadnak a kérdést: vajon melyik cél lenne az a listámról, amit, ha egy napon belül megvalósíthatnék, a legnagyobb pozitív hatással lenne az életemre? Bármi is a válaszod, jelöld meg az adott célt. Ez lesz mostantól a *legfőbb célod*. Az elsődleges, legfontosabb célod életutad következő szakaszán.

**Harmadik lépés: Készíts tervet!**

Végy egy új üres lapot, és a tetejére írd fel ezt a kiválasztott célt. Fogalmazz úgy, ahogy megbeszéltük: jelen időben, pozitívan, egyes szám első személyben. Úgy írj, mintha a célod már megvalósult volna. Természetesen ne felejtsd el odaírni a határidőt.

Írd össze, milyen nehézségek akadályozhatják a megvalósítást, milyen további információt és jártasságot kell megszerezned a sikerhez, és kiknek az együttműködésére lesz szükséged a megvalósítás során. Az információt rendezd tervvé, és azonnal tedd meg az első lépéseket. Indulj el a cél felé vezető úton.

**Negyedik lépés: Folyamatosan ötletelj a céloddal kapcsolatban!**

Az ötletelés rákényszeríti az embert, hogy nagyon intenzíven a céljára összpontosítson. Ehhez végy egy új papírlapot, és a tetejére írd fel a legfőbb célodat. Méghozzá kérdés formájában. Ha célod pénzügyi jellegű, írhatsz valami ilyesmit: „Hogyan kereshetek xxx Forintot 2___ december 31.-ig?"

Próbálj nem kevesebb, mint húsz választ írni erre a kérdésre. (Minden ehhez hasonló kérdésnél a minimum húszra törekedj.) Többet írhatsz, de kevesebbet nem.

Az első három vagy öt válasz valószínűleg elég egyszerű lesz. Arról fog szólni, hogy egy bizonyos tevékenységet többször, egy másikat pedig kevesebbszer kellene csinálnod. A következő öt válasz már összetettebb, és nagyobb kreativitást igényel majd. Az utolsó tízhez pedig nagyon össze kell majd szedned magad, fegyelmezett fókuszálás és kreativitásod teljes mértékű kihasználása nélkül ugyanis képtelen leszel még tíz elfogadható választ kitalálni.

## Cselekedj!

Ha megvan a húsz válasz, jelölj meg egyet, és cselekedj az abban foglaltak szerint. Méghozzá most, rögtön! Ez nagyon-nagyon fontos. Ha bármelyik ötletedet elkezded megvalósítani, ezzel utat

nyitsz a benned lévő kreativitásnak. Ettől kezdve meglátod, csak úgy ömlenek majd belőled a jobbnál jobb ötletek arra, hogy miként oldd meg problémáidat, és hogyan valósítsd meg céljaidat. Teljesítményed pedig ugrásszerűen nőni fog.

Ha nem teszel azonnal valamit legalább az egyik ötleted megvalósításáért, kreativitásod hamarosan teljesen el fog lustulni, majd leáll, hiszen alig juttatott jobb helyzetbe téged. Végül nem fog történni semmi.

Nem mindegy, hogy egy új ötletet milyen gyorsan követnek tettek. Ettől függ ugyanis, hogy a jövőben mekkora valószínűséggel fogsz egyáltalán cselekedni egy-egy új ötlet hatására.

A cselekvésorientáltság felgyorsítja a lehetőségeidet. Segítségedre lesz abban, hogy gyorsabban elérd a számodra legfontosabb célt.

Ezt a gyakorlatot életed végéig célszerű rendszeresen elvégezned. Ha változik az életed, vagy új célt kell kitűznöd magad elé, sorolj fel tíz célt, és válaszd ki a legfontosabbat. Szoktasd rá magad, hogy minden alkalommal legalább húsz különféle módszert írsz össze a cél megvalósítására. Ezután válassz ki egyet a húsz közül, és cselekedj. Ott rögtön.

## Ismét „vissza a jövőből"

Gondolkozz előrefelé, addig a határidőig bezárólag, amikor eléred majd kitűzött célodat. Képzeld el, hogy minden tökéletesen a terveid szerint haladt, és pontosan a tervezett időben érted el a célállomást.

A siker távlatából a jelenre visszatekintve legalább húszféleképpen fejezd be az alábbi mondatot: „Azért értem el a célom, mert . . . . . " Írj le mindent, ami csak eszedbe jut. Mindent, aminek köze lehet a sikeredhez.

Ezután végy egy másik lapot, és fejezd be ezt a mondatot: „Azért nem értem el a célomat, mert nem . . . . . " Írj össze mindent, amit megtehettél volna, de mivel nem tetted meg, végül nem érted el a célodat.

Ezek a gyakorlatok arra kényszerítenek, hogy világosabban gondolkozz. Világosabban, mint a legtöbb ember valaha tette. Ha csupán tíz vagy húsz variációt írsz minden mondat befejezéseként, rögtön látni fogod, hogy mit kellene és mit nem kellene tenned, ha sikeres akarsz lenni.

Írj pozitív megerősítést első számú céloddal kapcsolatban. „Legfőbb célom 2___ december 31. napjáig ..... forintot keresni." Vizualizáld, hogy ennek a célnak az elérése miként változtatná meg az életedet. Képzeld el, hogyan éreznéd magad, ha elérnéd a célodat. Gondold végig, milyen okokból kifolyólag akarod elérni első helyen ezt a célt.

Minden nap tegyél valamit célod érdekében, kivétel nélkül, egészen addig, amíg el nem érted. Emlékeztesd magad, hogy legfontosabb célodat illetően nem választhatod a kudarcot.

Gyakorlat

# Írd le repülési tervedet!

Sorold fel azt a tíz célt, amit a következő évben szeretnél elérni:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

9. _____

10. _____

A lista melyik célja tenné a lehető legnagyobb pozitív hatást az életedre, ha huszonnégy órán belül megvalósulna?

_____

_____

_____

Milyen határidővel szándékozol megvalósítani ezt a célt?

_____

_____

Sorolj fel három problémát vagy akadályt, amelyek utadban állnak, hogy ezt a célt megvalósítsd:

1. _____

_____

2. _____

_____

3. _____

_____

Sorolj fel három jártasságot és tudást, amelyre a célod elérése érdekében szükséged lesz:

1. _____

2. _____

3. _____

Sorold fel a három legfontosabb embert, csoportot vagy szervezetet, amelyek együttműködésére szükséged van célod megvalósításához:

1. _____

2. _____

3. _____

Fenti válaszaid alapján készítsd el annak a hét lépésnek a listáját, amelyekhez célod megvalósítása érdekében azonnal hozzáláthatsz:

1. _____

_____

2. _____

_____

3. _____

4.

5.

6.

7.

Ha egyetlen lépésről lehet csak szó, mihez fognál hozzá azonnal, ami a célod felé visz téged?

Bármi lenne is a válaszod a legutóbbi kérdésre, azonnal láss hozzá. Ne várj. Gyorsan kell cselekedned. Szállj fel, és soha ne nézz vissza.

4. fejezet

# Készülj fel az utazásra!

**Komolyan gondolod? Ragadd meg a percet!**
**A bátorságban zsenialitás, erő és varázslat lakik.**
**Vállald, hogy cselekszel, elméd izzása követni fogja tetted.**
**Kezdj bele, és meglásd, munkád bizton elvégeztetik.**

Johann Wolfgang von Goethe*

A vérbeli profi mindig felkészült. A sikeres ember is, bármely területről is legyen szó. Ha egyre feljebb haladsz egy szakma kiválóságai közt, láthatod, hogy minél kiválóbb valaki, aránylag annál több időt tölt felkészüléssel. Sokkal többet, mint az átlagos szakmabeliek. A felső tíz százalék biztos, hogy jóval alaposabban felkészült, mint az, aki éppen csak megél a szakmájából.

Ha üzleti útról van szó, van néhány lépés, amit a profik addig-addig ismételgetnek, amíg az a vérükké nem válik. Először is listát készítenek mindarról, amire az út során szükségük lehet. Sosem bíznak semmit az emlékezetükre. Írásos listát készítenek.

Másodszor, mindent elővesznek, amit magukkal akarnak vinni, és szépen egymás mellé kirakják őket. Harmadszor összecsomagolnak mindent, és készen állnak arra, hogy időre odaérjenek a repülőtérre. A profi jól tudja, hogy a pánikszerű, kapkodó pakolásnak mindig az a vége, hogy pont a legfontosabb dolgokat hagyja otthon az

---

* Valójában a Faust c. mű részlete alapján írta John Anster — ford. megj.

ember. Ez pedig szükségtelen kellemetlenségekkel terheli őt később, az út során.

Van egy technika, amivel növelheted az időben való megérkezés esélyeit. Úgy hívják, hogy „a lehetséges legrosszabb eredmény" gondolkodásmód. Ehhez nem kell mást tenned, mint végiggondolnod, hogy mi az a legrosszabb dolog, ami az út során történhet veled.

## Védekezz a legrosszabb ellen!

Én magam profi trénerként és előadóként keresem a kenyerem. Számomra az lenne a legrosszabb, ha utazáskor elveszne a csomagom, és megérkezéskor ott állnék váltóöltöny és előadási anyagok nélkül, hiszen így nem tudnám megtartani az előadásaimat. Ez ellen úgy szoktam védekezni, hogy minden elengedhetetlenül szükséges holmit kézipoggyászként viszek magammal a gép fedélzetére. Csomagomat pedig az egész utazás alatt szemmel tartom. Mivel mindig előre felkészültem az ilyen esetekre, még sosem származott túl nagy problémám abból, ha a csomagjaim netán késve érkeztek volna meg.

Még ha hosszú utazásra készülök, és több egymás utáni napon is tartok előadást, a nagy bőrönd mellett akkor is mindig viszek magammal egy kis kézipoggyászt a legfontosabb holmiknak. A nagy bőröndöt pedig úgy adom fel poggyászként, hogy tudom, amennyiben elvész, vagy késve érkezik meg, a kellemetlenségen kívül túl nagy gondom nem lehet belőle.

Célállomásod, azaz a legfontosabb célod felé haladva folyamatosan tedd fel magadnak a kérdést: „Mi az a legrosszabb, ami történhet velem?" Ha megvan, készülj fel a legrosszabbra.

## Minden eshetőségre tervezz!

A kiváló gondolkodó abban különbözik átlagos társaitól, hogy ő számol a dolgok lehető legrosszabb kimenetelével, és ezért megte-

szi a szükséges óvintézkedéseket. Napóleont állítólag egyszer megkérdezték, hogy hisz-e a szerencsében. Erre azt válaszolta. „Hiszek. Hiszek a balszerencsében. Hiszem, hogy az velem is bármikor megtörténhet, ezért ennek megfelelően tervezek."

Nem ritkán előfordul, hogy egyes repülőjáratokat technikai problémák vagy rossz időjárási viszonyok miatt törölnek, vagy csak késve indítanak. Velem is számtalanszor megtörtént. Mit tehet ilyenkor az ember? Én például minden repülésem alkalmával megkérem az utazásaimat szervező irodát, hogy listázza ki nekem az ugyanarra tartó járatok közül az én járatom előtti és utáni néhány repülőjárat adatait. Ha gond van azzal a járattal, amivel mennék, rögtön át tudom kérni magam egy következőre. Váratlan helyzetekben pedig egyszerűen felhívom az irodát, aki lehívja a rendszerből, hogy milyen egyéb lehetőségeim vannak. Így perceken belül át tud irányítani engem a megfelelő járathoz.

## Szükség esetén cselekedj gyorsan!

Nemrégiben a keleti partra kellett átrepülnöm, hogy tréninget tartsak egy Fortune 500 cégnél. Ez öt órás repülőutat jelentett. Amikor beszálltam, és mindenki elfoglalta a helyét, a pilóta bejelentette, hogy technikai problémák miatt el kell halasztani az indulást. Szakembereik már dolgoznak a javításon — mondta. Azt mondta, harminc perc múlva ismét tájékoztatni fog bennünket a dolgok állásáról. Javasolta, hogy addig olvassunk, de akár használhatjuk mobiltelefonunkat is.

Mivel korábban már volt ilyen tapasztalatom, azonnal hívtam az utazási irodát. Ügynököm tájékoztatott, hogy húsz perc múlva ugyanoda indul egy másik járat, amelyre ugyanabból a váróból kell beszállni, ahonnan erre a gépre kellett. Ezt hallva gyorsan felálltam, és kiszálltam a gépből. Sikeresen elértem a másik járatot, és így csupán harminc perc késéssel érkeztem meg a keleti partra.

Később megtudtam, hogy az eredeti járatom gépén tapasztalt technikai probléma jóval komolyabb volt, mint azt elsőre gondolták. Az utasokkal három óra gépben való várakozás után közölték,

hogy a járatot törölni kell. És mivel aznap már nem volt több járat a keleti part felé, hazaküldték őket. Ha ők tudták volna, mint amit én tudok, lehet, hogy ők sem az otthonukban töltötték volna az éjszakát. Kérdés, hogy másnap tudtak-e helyet szerezni a céljuk felé tartó járatra. Én viszont ekkor már rég a keleti parton voltam.

## Terved kisiklásához néha elég egy kedvezőtlen fordulat

Tegyük fel, hogy taxival akartál kimenni a reptérre. Minél később rendeled meg a taxit, annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy a taxi késni fog, vagy ami még rosszabb, nem is találsz magadnak taxit. Emlékezz a régi-régi szabályra, miszerint „tervezz mindent jó előre, eredményed nem lesz dőre"*

Néhány éve Dallasban elkapott egy hóvihar. Ezért kénytelen voltam az éjszakát a reptértől negyven kilométerre fekvő motelben tölteni. Nem sokkal éjfél után érkeztem, de tudtam, hogy reggel hétre már a reptéren kell lennem, nehogy lekéssem a birminghami járatot, ami egyben azt is jelentené, hogy nem tudom megtartani az előadásomat.

Az éjszakai recepciós láthatóan hullafáradt volt. És nem is igazán érdekelte a problémám. Hiába magyaráztam neki, hogy reggel fél hatkor mindenféleképpen szükségem van egy taxira, hogy odaérjek a reptérre, ő unottan rám nézett, és közölte, hogy ne izguljak már annyira. Hívni fogja a taxit, és az autó reggel fél hatkor ott fog várni rám a motel előtt. Sikerült négy órát aludnom, felkeltem, felöltöztem, és lerohantam, mert gondoltam, hogy már biztosan ott vár a taxi a motel előtt. Tévedtem. A taxi nem volt ott.

A recepción ugyanaz az unott arc fogadott. Amikor megkérdeztem, hogy hol a taxim, ő csak megvonta a vállát, és közölte: megfe-

---

* Gondolom, ezt a versikét is olyan könnyű lesz megjegyezni, mint az angol eredetit, a „6 P szabály"-t — „proper prior planning prevents poor performance" — ford. megj.

ledkezett a taximról. Ott álltam, és hirtelen nem tudtam, mit tegyek. Hiszen taxi nélkül esélyem sem volt arra, hogy elérjem a gépet.

Legnagyobb szerencsémre épp ekkor érkezett meg a reptéri szolgálati járat a reggeli műszakos munkatársakért, akik ugyanott éjszakáztak, ahol én. Fogtam a csomagomat, és odarohantam a buszvezetőhöz. Egy kis borravalóval sikerült meggyőznöm, hogy engem is vigyen el a repülőtérre. Az utolsó pillanatban érkeztem, de megérkeztem. Elértem a birminghami járatot.

## Ne légy passzív!

A fenti sztorinak számomra két tanulsága volt. Először is, mindig készülj a legrosszabbra. Bárki bármit mond vagy ígér, készülj fel arra az eshetőségre, hogy az illető nem tartja be az ígéretét.

A második tanulság pedig az volt, hogy nem szabad passzívnak lenni. Kezdeményezni kell. Ahelyett, hogy hasonló helyzetben dühöngenél vagy kétségbeesnél, keress más megoldást. Foglalkozz ezzel, ahelyett hogy sajnálnád magad. Ha számodra nem megfelelő a jelen helyzet, tégy valamit. Ne nyugodj bele a változtathatatlanba. Ne várd, hogy a dolgok megváltozzanak. Változtass te a dolgokon.

## Készíts ellenőrző listát!

A pilóták felszállás előtt minden alkalommal végigmennek a checklist-en, magyarul ellenőrző listán.* Az egyik pilóta angolul olvassa, a másik ellenőrzi, és angolul jelez vissza. Ez még akkor is pontosan ugyanígy folyik, ha az illető húsz év alatt sok ezer órát töltött a levegőben.

Te is készíts ellenőrző listát. Mindegy, hányszor tetted már meg az adott utat, minden alkalommal ellenőrizd végig a listát. Soha ne

---

* Mivel a nemzetközi légiközlekedés hivatalos nyelve az angol, az ellenőrző listát a pilóták „checklist"-nek nevezik, és az ellenőrzés is mindig angol nyelven folyik — ford. megj.

bízz az emlékezetedben. Ha akár csak egyetlen lényeges dologról is megfeledkezel, ez elég lehet ahhoz, hogy célod elérhetetlen távolba kerüljön tőled.

Néhány éve az IBM-nél tartottam előadássorozatot. Egyik hallgatóm, aki vezetőként is igen tehetséges volt, és akit emberileg is szimpatikusnak tartottam, egyik napról a másikra eltűnt. Hiába hívtam többször is, nem hívott vissza. Amikor felhívtam a céget, közölték velem, hogy az illető, egyik üzleti útja során, repülőszerencsétlenség áldozata lett. Borzasztó volt hallani.

A repülő Dallasban landolás közben kigyulladt és kiégett. Egyetlen ember sem élte túl a balesetet. A fekete doboz szerint a balesetet emberi mulasztás okozta. Ez volt az aznapi utolsó járat. A pilóták már alig várták, hogy egy jó kis estét töltsenek valamelyik dallasi szórakozóhelyen. A pilótafülkében jó volt a hangulat. Landolás közben is folyt a beszélgetés. A fedélzeti mérnök — húsz év repülős múlttal — beszélgetés közben nem tartotta szükségesnek, hogy elővegye a checklist-et, és fejből sorolta az egyes pontokat. Csak egyetlen tételt felejtett ki: a fékszárnyakat. Fékszárnyak nélkül a repülő rakétaként csapódott a leszállópályába, és rögtön ki is gyulladt. Kivétel nélkül mindenki a lángokban lelte halálát.

Ha céljaidról van szó, az ellenőrző lista mellőzése nyilván nem jár ennyire végzetes következményekkel. Vállalkozóként azonban könnyűszerrel tönkremehetsz, ha épp a legfontosabb dologról feledkezel meg. Ugyanez magánemberként is megtörténhet veled.

## A megfelelő felkészülés

Biztosan te is sokszor hallottad már: „A jó kezdet fél siker". Bármilyen területről legyen is szó, a valódi profik és a sikeresek mindig felkészültek. Erről ismered meg őket. Felkészülésedet úgy teheted maximálisan hatékonnyá, hogy saját ellenőrző listád szerint haladsz. Íme néhány javaslat:

1. Merre tartasz? Hagyj magadnak elégi időt céljaid és álmaid tisztázására. Hova akarsz eljutni? Hogy nézne ki a szá-

modra tökéletes helyzet? Minél tisztábban látod a végcélt, annál könnyebb megtervezned a közbülső lépéseket.

2. Készíts listát teendőidről. Sorolj fel mindent, ami célod megvalósításához szükségeltetik. Ne feledkezz meg semmiről. Ha valami utólag jut az eszedbe, írd hozzá a listához.
3. Gondold végig, mi minden okozhat gondot vagy késlekedést célod megvalósításában. Gondolkozz előre, és próbálj felkészülni a váratlan helyzetekre is. Soha ne bízz a szerencsédben. És ne reméld, hogy minden a terv szerint halad majd.
4. Beszélj másokkal, akik ugyanezt az utat már bejárták előtted. Ne próbáld újra feltalálni a spanyol viaszt. Inkább alázatosan kérj tanácsot a tapasztaltabbaktól. Azoktól, akik már megfizették a tanulópénzt, és eljutottak oda, ahová te tartasz.
5. Olvass el mindent, amit az általad tervezett utazás témájában írtak. Néha egyetlen ember egyetlen ötletén vagy gondolatán múlik, hogy siker lesz-e a jutalmad, vagy kudarcot fogsz vallani.

Minél fontosabb saját magad és családod számára, hogy elérd a célod, annál több időt tölts felkészüléssel. Csak ez után kötelezd el magad az utazás mellett. A megfelelő felkészüléssel nem hibázhatsz. Nincs olyan, hogy valaki „túlzottan felkészült" lenne.

## Mindig legyen „B terved"!

„Felszállás" előtt mindig gondold végig, hogy mi okozhat késést, mi hátráltathat, illetve téríthet el, miközben haladsz a célod felé. Mindig dolgozz ki „B tervet" arra az esetre, ha repülési tervedről kiderülne, hogy nem megvalósítható. Soha ne számíts arra, hogy minden a várakozásodnak megfelelően alakul majd.

Az üzleti életben is tudnod kell, min áll vagy bukik a vállalkozá-

sod sikeres elindítása és működése. Ilyenek például: a számodra üzleti szempontból fontos emberek, a vevők, a pénzügyi források, és az alkalmazandó marketing és értékesítési módszerek. Magánéletedben is mindig mérd fel, hogy mikor mi az a legrosszabb, ami történhet, és aminek hatására akár le is kell mondanod terveid megvalósításáról. Éppen ezért itt is mindig legyen B terved.

Soha ne feledkezz meg Murphy törvényéről és annak két folyományáról:

1. Ami elromolhat, az el is romlik.
2. Ha többféle dolog is elromolhat, biztos, hogy az romlik el közülük, amelyik a legnagyobb kárt okozza, méghozzá biztos, hogy a legrosszabbkor.
3. Biztos, hogy az elromlott alkatrész pótlása kerül a legtöbbe, a lehető legrosszabb időben.

Vedd hozzá mindehhez Cohen Törvényét, miszerint „Murphy alapvetően optimista ember volt."

## Tervezz, és készülj fel előre!

A cél megvalósításával (azaz az utazással) kapcsolatos bizonytalanság mértéke és a siker bekövetkeztének valószínűsége attól függ, hogy mennyire látod tisztán a számodra tökéletes célt, és annak megvalósítását mennyire átgondoltan és részletekbe menően tervezted meg. Világos cél és megfelelő terv birtokában radikálisan csökkentheted a bizonytalansági tényezők számát és azok hatását. Ezért sokkal nagyobb valószínűséggel érsz sikerrel célba. Emlékezz: „A jó kezdet fél siker".

A sikeres ember mindig tisztában van a fontos részletekkel, különösen egy új vállalkozás vagy utazás kezdetén. Semmit sem bíz a véletlenre. Nem abból indul ki, hogy minden érintett megfelelően végzi majd a dolgát, és hogy bárki is törődik annyira az ő céljának megvalósításával, mint ő maga. Ennek köszönhető, hogy a sikeres ember sokkal nagyobb eséllyel valósítja meg céljait. A szerencsének ehhez semmi köze.

## 5. fejezet

# A felszálláshoz maximális tolóerő kell

**Nagyszerű bátorság nem létezhet ott, ahol nem lakik meggyőződés, és nincs önbizalom. A csatát félig már megnyerted, ha mélyen hiszed, hogy végig tudod vinni az elkezdett feladatot.**

Orison Swett Marden

Eldöntötted, hogy hová utazol. Megérkeztél a reptérre. Felszálltál a repülőre, és elfoglaltad a helyedet. Előtted áll minden feladat legfontosabbika: a felszállás. El kell indulnod az úton. Még akkor is, ha a meggyőződéseden kívül semmi sem garantálja a sikert. Itt dől el minden. Nem csak a te életedben, hanem minden sikeres emberében is.

A repülő lassan kigurul a megfelelő kifutópályára, az irányítótorony megadja neki az engedélyt a felszálláshoz, és a gép szép lassan beáll a megadott irányba. Ez az a kritikus pillanat, amikor már tényleg a cél irányába fordulsz.

A pilóta megkapja az engedélyt a felszállásra. A gép hajtóművei felzúgnak, a pilóta maximális tolóerőt ad a gépnek. A repülőgép fokozatosan gyorsulni kezd, és egyre nagyobb sebességgel száguld a kifutópályán, egészen addig, amikor egyszerre csak ssssssss . . . Ekkor már nem érzel semmilyen zötyögést. A gép felszállt. A pilóta behúzza a futóművet. A repülés hivatalosan ekkor kezdődik meg.

A legfontosabb kérdések: mi történik, ha a pilóta nem kapcsolja maximális tolóerőre a hajtóművet, hanem csak — mondjuk — nyolcvan-kilencven százalékra járatja a motort? Ezt bárki meg-

mondja neked, aki valamicskét is ért a repüléshez. Maximális tolóerő nélkül a gép sosem fog felszállni. Mert nem fogja elérni a felszálláshoz szükséges sebességet.

Ez jól példázza, hogy mi különbözteti meg a sikereseket a középszerűektől a mindennapi életben. Ha egy sikeres ember akar „elrepülni" valahová, célja megvalósítása felé maximális tolóerővel fog felszállni. Maximális energiával áll neki a munkájának. Bármit is tesz, bármivel is foglalkozik, azt teljes szívvel és lélekkel teszi. Különösen akkor, ha valamilyen új, számára ismeretlen témáról van szó.

Ha sikeres akarsz lenni valamiben, semmi sem fontosabb annál, mint hogy kész legyél nagyon keményen és hosszú ideig munkálkodni célod elérésén. Egészen addig, amíg oda nem értél.

Az átlagemberek sosem szállnak fel maximális tolóerővel. Mindig a kisebb ellenállás irányába igyekeznek, oda, ahol a lehető legkevesebb a munka és a gond. Ezért valójában sosem képesek felemelkedni a földről. Nem szállnak fel, és nem is lesznek soha igazán sikeresek.

## Tedd meg az első lépést!

A nagyszerűség és a középszerűség közti legfőbb különbség abban van, hogy a nagyszerű emberek nagy, izgalmas célokat tűznek maguk elé, cselekvési tervük minden részletre kiterjed, és ők valóban *meg is teszik az első lépést.*

A középszerűek viszont reményekkel, álmokkal, kívánságokkal és vágyakkal teli életet élnek. Ami eddig még nem is különbözik a nagyszerű emberekétől. Amikor azonban eljön az igazság pillanata, a középszer megtorpan. És nem megy tovább. Valami belső fék megakadályozza őt abban, hogy megtegye azt a bizonyos első lépést. A kudarctól és a veszteségtől való félelme teljesen lebénítja. Ezért a döntő pillanatban végül visszakozik.

Réges-rég olvastam ezzel kapcsolatban egy idézetet: „A kétségbeesés fövenyén hevernek napszítta csontjai azoknak, akik a diadal

pillanatában tétováztak, és tétovázásuk lett egyben a vesztük is." Ezek a szavak azóta is kísértenek.

## Bátorság kell

A sikerhez nélkülözhetetlen a bátorság. „A bátorságot helyesen tartják minden erény legfontosabbikának, hiszen minden más erény léte ettől függ" — mondta Winston Churchill. A „Britannia Vaslédijének" is nevezett Margaret Thatcher azt mondta, minden attól függ, hogy nehéz helyzetbe jutva tudunk-e bátrak lenni.

Robert Greene, a *Power* (Hatalom) című könyv szerzője szerint „Mindig légy merész. A merészség ugyan gyakran bajba sodor, de ha még merészebb vagy, ki fogsz jutni a bajból."

## Addig menj, amíg látsz!

Célodat világosan kell, hogy lásd, a megvalósításban azonban légy *rugalmas*. Nem számít, hogy elvileg mindent megterveztél és megszerveztél előre, mindig érhetnek meglepetések. Ezek hatására kénytelen leszel újra és újra felülvizsgálni a terveidet. Ehhez azonban először meg kell tenned az első lépést.

Szerencsére a látótávolság mindig van akkora, hogy az első lépést biztonsággal megtedd. A természet ebből a szempontból nagy tréfamester, mindig elrejti az általad választott út további szakaszát. Ha elkötelezted magad egy célnak vagy iránynak, a természet megmutatja neked az első lépést. Ez olyan teszt, amelyben eldől, hogy valóban komolyak-e a szándékaid.

Ha mély meggyőződéssel megteszed az első lépést, bár az első lépésen kívül még semmit sem látsz, a természet levonja a következtetést: szándékaid komolyak. Ezért fellebbenti a fátylat a jövőről, és hagyja, hogy a második lépést is meglásd. Ha ezt is megteszed, jöhet a következő. Aztán pedig ismét a következő. Mindig csak egy lépéssel látsz majd előre, de azt elég tisztán láthatod ahhoz, hogy tovább haladj.

## Törekvés a kiválóságra

Ha (1) elhatározod, hogy keményen dolgozol, amíg el nem éred az általad vágyott sikert, és (2) kiválóvá válsz abban, amivel foglalkozol, ez ugyanaz, mint amikor a repülőgép hajtóművét maximális tolóerőre kapcsolják. Ahhoz, hogy kiteljesedj, és kihasználd az adottságaidat, előre el kell határoznod, hogy te leszel a legjobb. Vagy legalábbis benne leszel szakterületed felső tíz százalékában. Minden boldogság, jutalom, elégedettség és elismerés a legjobbaknak jár. A többiek a maradékon osztoznak.

A Nobel Díjas chicagói közgazdász, Gary Becker, nemrégiben cikket jelentetett meg az Egyesült Államokban tapasztalható „egyenlőtlenségi szakadék"-ról. Bebizonyította, hogy az úgynevezett egyenlőtlenségi szakadék valójában a jártasságokban való egyre nagyobb eltérést jelenti. Mivel mindannyian high-tech, tudásalapú társadalomban élünk, egyre nagyobb azok jutalma a többiekhez képest, akik folyamatosan aktualizálják tudásukat és jártasságaikat. A legmagasabb jövedelem ezért azokhoz áramlik, akik folyamatosan újabb és újabb módszereket keresnek arra, hogy még több értéket adjanak az emberiségnek.

## Minél többet teszel be, annál többet vehetsz ki

Ráadásul a magasabb jövedelmű háztartásokban élők általában több időt töltenek munkával, mint az alacsonyabb jövedelműek. A nagyon magas jövedelmi kategóriába tartozó vállalkozók (cégtulajdonosok) és felsővezetők általában heti ötvenöt órát töltenek munkával. A háztartások jövedelmi kategória szerinti alsó ötödébe tartozó lakosok ezzel szemben kevesebb, mint heti húsz órát dolgoznak. Emlékezz: Ki mint vet, úgy arat.

A *The Millionaire Next Door* c. könyv szerzői, Stanley és Danko, huszonöt évi interjúkészítés után arra a következtetésre jutottak, hogy az önerőből milliomossá vált emberek több mint 85 százaléka meg van győződve arról, hogy sikerét kemény munkájának köszönheti. Mindegyikük valami ilyesmit mondott: „Nem voltak jó iskolá-

im. Nem voltam sem okosabb, sem jobb, mint mások. De kész voltam keményebben dolgozni, mint ők."

Minden szakma legjobbjai (a felső tíz százalék) kétszeresét, ötszörösét, sőt, nem ritkán tíz-hússzorosát is megkeresik annak, amennyit az adott terület alsó nyolcvan százaléka átlagosan kap. Ha még nem vagy benne a felső tíz százalékban, akkor tűzd ki célul, hogy te is köztük leszel.

## Ha dolgozol, csak a munkáddal foglalkozz!

Ha meg akarod valósítani céljaidat, ez az egyik legfontosabb szabály, amit mindig be kell tartanod: ha dolgozol, akkor valóban dolgozz. Foglalkozz a munkáddal. Ne fecséreld az idődd munkahelyi pletykálkodásra és egyéb felesleges dolgokra. Egész nap dolgozz. Kezdj egy kicsit korábban, maradj egy kicsit tovább. A kettő közt pedig dolgozz keményen.

Tartsd magad távol az időpocsékoló alakoktól. Ha körülnézel, látni fogod, hogy a körülötted levők nagy része sokkal lassabban dolgozik, mint te. Sokan fele olyan gyorsak, sőt! Ők azok, akik állandóan szóval tartanának, ha hagynád. Szívesen beszélgetnének családról, sportról, politikáról vagy bármiről, csak nem a munkáról. Tartózkodj tőlük, és tartsd őket távol magadtól. Mondd meg, hogy szívesen beszélgetsz velük munkaidő után, de most vissza kell térned a munkához.

Készíts minden napra feladatlistát, és ebben fontosság szerint sorold fel aznapi teendőidet. Reggel elsőként a legfontosabb feladattal foglalkozz, és ne hagyd abba, amíg be nem fejezted. Határozd el, hogy te leszel a cég legszorgalmasabb alkalmazottja, és mindenki tudni fogja rólad, hogy te dolgozol a legkeményebben. *Munkaidő alatt munkával foglalkozz.*

A siker nem véletlen. A siker megjósolható. Ha azt teszed, amit a többi sikeres ember tesz, újra és újra, előbb-utóbb te is ugyanazt az eredményt fogod elérni: sikeres leszel. Ebben csak egyetlen dolog tarthat vissza téged: te magad.

6. fejezet

# Számolj a turbulenciával!

**„Ha megkérdeznének, hogy mi az a tanács, amit az egész emberiség számára a legfontosabbnak tartok, azt válaszolnám: Számíts a bajra, hiszen a baj az élet elkerülhetetlen része. Ha szembejön veled, tudj felemelt fővel farkasszemet nézni vele, és a szemébe mondani: »Nagyobb leszek nálad, engem te nem győzhetsz le!«"**

Ann Landers

Amikor felszáll a repülőgép, a pilóta bemondja, hogy felszállás alatt minden utas maradjon a helyén, és biztonsági övét tartsa becsatolva. Előfordul, hogy azt is bemondja: „A repülési idő első felében várható némi turbulencia, ezért ez idő alatt legyenek szívesek övüket becsatolva tartani."

Ha új vállalkozást indítasz vagy új munkahelyen kezdesz, mindig számíts a turbulenciára. Az első időben mindig történnek váratlan problémák és olyan nehézségek, amelyekre még álmodban sem gondoltál volna. A repülők is gyakran kereszteznek függőleges légáramlatot. Ha ez éppen lefelé irányuló áramlat volt, akkor az utasok akár érezhetik úgy is magukat, mintha a gép zuhanni kezdene.

Amint elkötelezted magad újdonsült célod mellett, és fejest ugrasz a feladatokba, minden, ami elromolhat, el is fog romlani. Az első néhány napból többet fogsz tanulni, mint amennyit az egy éven át tartó készülődés és tervezés alatt tanultál.

Az új cél megvalósításán dolgozva hibát hibára halmozol majd. Ezek a hibák sok idődet, pénzedet és érzelmi energiádat emésztik

fel. A sikerhez azonban nem vezet más út. Csak úgy szerezheted meg a sikerhez szükséges tudást, jártasságot és jellemet, ha sok hibát vétesz, és minden alkalommal tanulsz hibáidból.

Miközben haladsz a kitűzött célod felé, mindig lesznek problémáid, sokszor kényszerülsz majd arra, hogy visszakozz, és kudarcok is érnek majd, nem is ritkán. De csak átmenetileg. Ez is mind-mind az élet része. Nem lehet elkerülni. Nem tudsz sikeres lenni, ha nem tanulod meg kezelni az elkerülhetetlen kihívásokat és akadályokat, amelyek jelen helyzetedet elválasztják az általad kitűzött céltól.

## Irányítsd a válaszodat!

Az erős jellemű emberek mindig számítanak az esetleg felmerülő problémákra. A gyengék viszont minden alkalommal meglepődnek, és megrémülnek, amikor a dolgok nem a terveiknek megfelelően alakulnak. Van, aki mérges lesz, és robbanékony. Van, aki másokat kezd hibáztatni. És van, aki depresszióssá válik, vagy irracionálisan kezd gondolkozni.

Az ok-okozat összefüggésben te csak az okozatot, azaz a problémára adott *választ* tudod befolyásolni. A problémát magát nem. Ezt gyakran „válaszadási képességnek" is nevezik.

Sikered nagymértékben függ attól, hogy mennyire hatékonyan vagy képes válaszolni az utad során felmerült problémákra. Szerencsére rengeteg hatékony stratégiát leshetsz el sikeres emberektől, amelyeket ők alkalmaznak, problémakezelésük során

## Nagyobb területhez nagyobb problémák járnak

Először is, mindig *számíts* a problémákra, csalódásokra és átmeneti kudarcokra. Ne döbbenj meg, ne légy meglepett, de ne légy mérges sem, ha problémával találkozol. Inkább végy egy nagy levegőt, nyugodj meg, és mondd: „A probléma megoldása az én munkám; a problémák abból fakadnak, amit csinálok."

Minden alkalommal, amikor sikerül megoldanod egy problémát, gyakorlottabb leszel a problémamegoldásban. Így legközelebb már egy nehezebb probléma megoldása sem fog nagyobb gondot okozni neked, mint ez. A problémamegoldás legfőbb hozadéka, hogy mindig nagyobb és nagyobb problémákat oldhat meg az ember. A nagyobb problémával pedig nagyobb jutalom és nagyobb felelősség jár.

Az ember mindig arra a szintre emelkedik, amilyen szinten képes munkahelyi és személyes problémáinak kezelésére. A kis emberek kis problémákat oldanak meg (ha egyáltalán képesek problémát megoldani). Minden területen azok az emberek rendelkeznek a legnagyobb önbizalommal, és ők a legsikeresebbek, akik a legtöbb problémát tudták hatékonyan kezelni saját területükön, legyen szó akár kis, akár nagy problémákról.

## Gondolkozz megoldásokban!

A kiemelkedő emberek megoldás-orientáltak. Megoldásokban gondolkoznak, és azon, hogy mit tehetnek, nem pedig azon, hogy kit lehet valamiért hibáztatni. Ezek az emberek jövőorientáltak, és állandóan azon törik a fejüket, hogy mit kell azonnal megtenniük ahhoz, hogy ellenőrzésük alatt tartsák a fellépő kárt, minimalizálják a problémát, és tovább haladjanak.

Az egyik legjobb stratégia a problémákra való képzeletbeli felkészülés. Határozd el, hogy bármi is történjék, nyugodt és laza maradsz. És nem leszel mérges. Programozd úgy az agyad, hogy a problémákat kész legyél higgadtan és hatékonyan megoldani.

Ha sikeresen felkészültél lelkileg, és bekövetkezik az elkerülhetetlen: szembesülsz a problémával, meglátod, hogy automatikusan lelassítasz majd, és nyugodtabbá válsz. Lazább és objektívebb leszel. Ellenőrzésed alatt tartod a helyzetet.

## Tegyél fel kérdéseket!

Ha váratlan turbulenciáról van szó az üzletben vagy a magánéletedben, maradj nyugodt. Őrizd meg világos gondolkodásodat, és inkább kérdéseket tegyél fel, ahelyett, hogy pusztán csak reagálnál, vagy akár még túl is reagálnád a történteket.

Először is, szerezz meg minden, a témára vonatkozó tényt. Pontosan mi is a probléma? Hogyan történt? Mik a probléma pontos dimenziói és költségvonatkozásai? Minden tényt kétszer is ellenőrizz. Az első pillantásra problémának tűnő dolgokról gyakran kiderül, hogy felnagyították azokat, vagy valamiféle téves információn alapulnak.

Az is előfordul, hogy a megoldás már benne van magában a problémában. Vagy hogy a probléma tulajdonképpen nem is probléma, hanem valójában szerencse, amely álruhában érkezett. Ha idegeskedés helyett kérdéseket teszel fel, ezzel megőrizheted a nyugalmadat, és a helyzet ura maradsz. Összpontosíts a *megoldásra*. Tedd fel magadnak a kérdést: Milyen lépést vagy lépéseket tudok/tudunk most azonnal megtenni annak érdekében, hogy megoldjuk az adott problémát?

Ilyen helyzetben a legtöbb ember hajlamos azonnal katasztrófát vizionálni, és a lehető legrosszabbra gondolni, ami bekövetkezhet. Nekilát másokat keresni, akiket hibáztathat a történtekért. Állj ellen a kísértésnek, és ne viselkedj te is így. Sőt, próbáld meg a körülötted levőket is távol tartani ettől a szerencsétlen gondolkodásmódtól.

## Vállalj felelőséget, és vedd át az irányítást!

Ha világosan meghatároztad a problémát (és még mindig úgy látod, hogy valóban problémáról van szó), valamint végiggondoltad, hogy milyen lépéseket tehetsz a megoldás irányába, jöhet a következő lépés. Vállalj felelősséget, és cselekedj, vagy valaki mást kérj fel a cselekvésre, és ruházd át a felelősség egy részét rá.

Mindig abban gondolkozz, hogy mit tehetsz. A pilóta váratlan turbulencia esetén mindkét kezét a kormányon tartja, miközben sze-

mével folyamatosan pásztázza a műszerfalat. Probléma esetén irányítanod kell a helyzetedet, és biztosítanod kell, hogy változatlanul a célirányba repüljön a gép.

Az élet minden nehézsége valamilyen teszt. Az a kérdés, hogy átmész-e rajta, vagy megbuksz. Minden alkalommal, amikor hatékonyan oldasz meg egy nehézséget, valamivel bölcsebb, intelligensebb és erősebb leszel, mint korábban. Kialakul benned a szükséges hozzáértés és kompetencia, aminek segítségével a jövőben ennél nagyobb problémákat is megoldasz majd.

## Használj más szavakat!

A repülésben az „attitűd" (angolul attitude) a repülés irányának vízszintessel bezárt szögét jelenti. Az analógiát alkalmazva egy problémáról való gondolkodásmódod meghatározza az attitűdödet, a hozzáállásodat, a problémához való közelítésed módját.

Három szó segítségével te is megváltoztathatod a hozzáállásodat, amikor problémával szembesülsz. Először is, minden „problémát" ezentúl nevezz „helyzetnek". A „probléma" ugyanis negatív érzéseket, félelmet és aggódást kelt, a „helyzet" viszont semleges. Ha a „Van egy problémánk" helyett annyit mondasz, hogy „Ilyen helyzetben vagyunk", azzal nem értékelted előre a szituációt.

Én személy szerint a „probléma" helyett jobban szeretem a „kihívás" szót. Ha valami elromlik, azonnal rávágom: „Érdekes kihívással kerültünk szembe a mai napon."

A „kihívás" ugyanis pozitív töltetű szó. Ha kihívásra gondolsz, az jut az eszedbe, hogy valamihez fel kell emelkedned, valami a jót hozza ki belőled és másokból. Az élet a kihívások miatt lesz izgalmas, ezért érdemes élnünk. A mindennapok kihívásai által válsz egyre jobb önmagaddá.

A „helyzet" és a „kihívás" mellett van egy harmadik szó is, amivel szintén helyettesítheted a „probléma" szót. Ez pedig: „lehetőség". Szerintem ez a legjobb az összes közül. „Van egy problémánk" — helyett mondhatod: „Váratlan lehetőséggel találtuk szembe magunkat".

Napoleon Hill híres szavait idézve: „Minden probléma vagy nehézség, amellyel szembekerülsz, valójában egy ugyanakkora vagy még nagyobb előny magja." Neked az a feladatod, hogy találd meg ezt a bizonyos előnyt. Csak a hozzáállásodon múlik, hogy képes vagy-e így kezelni a kérdéseket, vagy sem.

A legtöbb sikeres ember gondolkodására ugyanez jellemző: minden problémában és nehézségben a jót, a lehetőséget és az előnyt keresik.

## Szellemi energiáid felszabadítása

Agyunk igen figyelemreméltó szerv. Ha nyugodt és laza vagy, agyad „gondolkozó" része, a *neocortex** teljes mértékben aktív, és a rendelkezésedre áll. Ha azonban valami miatt ideges vagy mérges vagy, a neocortex kikapcsol. Mint amikor egy épületben egyszerre minden világítást lekapcsolnak. Ha érzelmileg involválódsz egy problémában, már csak agyad másik, ősi területe: a *paleocortex* képes a gondolkodásra. Ezt limbikus vagy érzelmi agynak is szokták hívni.

Érzelmi agyad kétféle állapotban létezik: vagy harcol, vagy menekül. Ha félsz vagy ideges vagy egy probléma miatt, érzelmi agyad mindkét állapotában hajlamos arra, hogy tagadásba, dühbe vagy mások hibáztatásába meneküljön. Ez vagy valaki vagy valami elleni kirohanásban jelentkezik, vagy pedig abban, hogy megpróbálsz tudomást sem venni a problémáról, hátha magától is megoldódik. Egyik válasz sem segít azonban a probléma megoldásában.

A nagy elmék, bármely területről legyen is szó, úgy néznek szembe az életünk szerves részét alkotó gondokkal, hogy közben teljes mértékben ellenőrzésük alatt tartják gondolataikat és érzelmeiket. Ezt úgy érik el, hogy gondosan megválasztják a szituáció leírá-

---

* A neocortex az emberi agykéreg fejlődéstanilag legfiatalabb és egyben legnagyobb, legkomplexebb része. Az élővilág evolúciójának ezen késői eredménye kifejezetten az emberre jellemző. — ford. megj.

sára felhasznált szavakat, a hangszínüket és a viselkedésüket, miközben a problémával foglalkoznak.

## Szembeszélben

Amikor elindulsz egy új irány, egy új cél felé, hasonlóan a felszálló repülők pilótáihoz, te is tudatában vagy a menetrendszerinti indulási és érkezési időknek. Eltervezed, hogy mikor éred el a célodat, és arra számítasz, hogy többé-kevésbé időre meg is fogsz érkezni. De amint felszállsz, általában te is rögtön szembekerülsz egy jelenséggel, amit a pilóták „váratlan szembeszélnek" neveznek.

Munkám folytán az évek során rengeteget utaztam, és sok millió kilométert tettem meg repülővel. Egy dolog kivételével szinte mindent megtapasztaltam, amit repüléskor tapasztalni lehet: nem szenvedtem repülőszerencsétlenséget. Különösen tavasszal és ősszel elég gyakran előfordul, hogy a repülő szembeszélbe kerül egy-egy nagyobb út során. Ezek néha akár 200–300 km/h sebességű szelek is lehetnek, és ha hosszú útról van szó, a járat akár két órát is késhet miattuk. Egyszer New Yorkból Dallas felé repülve annyira erős szembeszélben mentünk, hogy a pilóta kénytelen volt St. Louisban beiktatni egy leszállást, mert Dallasig nem tartott volna ki a gép üzemanyag-tartaléka.

Az élet ugyanígy működik. Amikor új utazásra indulsz, új célok megvalósításához látsz hozzá, te is találkozol majd a szembeszéllel. Költségeid kétszer akkorák lesznek, mint amivel kalkuláltál, és minden háromszor annyi időt igényel majd, mint hitted. Ha új vállalkozást indítasz, készíts pénzügyi tervet, majd a terv költség oldalát mindenütt szorozd meg kettővel. Ekkor megkapod azt, amit többé-kevésbé reálisnak tekinthetsz majd. Amikor egy-egy feladat időigényét kalkulálod, mindig szorozd meg hárommal az eredetileg tervezett időtávot. Terved így lesz reális.

## Különféle szembeszelek

Legyen szó üzletről vagy a privát életedről, a szembeszélnek számos forrása lehet. Az első és legfontosabb forrást *más emberek* jelentik. Azok, akik csalódást okoznak neked, akik becsapnak, átvernek, nem felelnek meg az elvárásaidnak, vagy kiderül róluk, hogy inkompetensek vagy nem érdekli őket az adott kérdés. Ha arra számítasz, hogy mindenki, akivel együtt kell működnöd, intelligens, hozzáértő és őszinte lesz, biztos, hogy sok kihívásban lesz részed, mire eljutsz a tapasztalt bölcsesség állapotáig.

A szembeszelek másik fő forrás: vásárlóid és üzleti partnereid. Új vállalkozásba kezdve meg fogsz döbbenni, milyen nehéz az embereket első alkalommal rávenni arra, hogy tőled vásároljanak. Iszonyatosan nehéz elérni, hogy jelenlegi szállítóik helyett téged válasszanak. A legtöbb vásárló saját komfortzónáján belül éldegél. A Tehetetlenség Törvényét követve ugyanis továbbra is jelenlegi szállítójuktól fognak vásárolni, még akkor is, ha a te terméked vagy szolgáltatásod minősége jelentősen jobb a másikénál. Teszik mindezt csak azért, mert kényelmes számukra ismét ugyanazt tenni, mint amit azelőtt tettek.

Vásárlóid gyakran csalódást okoznak majd neked. Kevesebb megrendelést kapsz, mint amivel számoltál. Döntéshozásuk időigénye is biztos, hogy hosszabb lesz a tervezettnél. A fizetési határidőről pedig kiderül, hogy elméletben mindig rövidebb, mint a gyakorlatban. És a panaszok? Biztos, hogy több lesz a vártnál. Meg fogod tudni például, hogy a termék vagy szolgáltatás, amiről naivan azt hitted, jobbá teszi majd az életüket, tulajdonképpen túlárazott, labdába sem rúg a versenytársak mellett, és használata nem eredményezi az általad beígért hatást. Jó, ha tudod: teljesen természetes, hogy ilyen kihívásokkal és nehézségekkel kell szembesülnöd. A te feladatod az, hogy a valóság részeként kezeld őket, és megoldást találj rájuk, méghozzá minél hamarabb.

Emlékezz: a vevőnek mindig igaza van. A vállalkozásod jövője függ ettől. Nem az számít, hogy mit állítasz elő, hanem az, hogy mit vesznek meg az emberek. És nem az számít, hogy mit ajánlasz a vevőidnek, hanem hogy ők mit élveznek. Jövedelmünk abból szárma-

zik, hogy valamilyen módon szolgálatot teszünk másoknak. Ezek az emberek, a „mások" határozzák meg azt, hogy mit akarnak tőlünk. Tőlük függ, hogy mit kell tennünk a sikerhez. Nézz szembe a tényekkel, és fogadd el a valóságot. Ha kell, változtass a termékeden vagy a szolgáltatásodon, hogy a vásárlók ne csak megvegyék, hanem vissza is járjanak hozzád, sőt a barátaiknak is téged ajánljanak.

### *Pénzügyi szembeszél*

A szembeszelek újabb válfaja a *pénzzel* kapcsolatos. Vannak, akik szerint annyi pénzt kereshetsz, amennyit csak akarsz, és ehhez nem kell más, csak pozitív gondolkodás és vizualizálás: el kell képzelned magad gazdag emberként. Jó is lenne, ha így működnének a dolgok! Ezt a módszert mindenki szívesen elhiszi. Sőt, vannak, akik teljes szívükkel hisznek is benne.

Ezek az emberek azonban érdekes mód sosem azok, akik valóban el is érték a szóban forgó pénzügyi sikert. Akik valóban meggazdagodtak, azok keserű tapasztalat árán kellett, hogy megtanulják, a pénzzel kapcsolatban csak egy dolog könnyű: elveszíteni azt. Egy japán mondás szerint „Pénzt keresni olyan, mint tűvel ásni. Pénzt veszíteni viszont olyan, mint homokra vizet önteni."

A pénzhez általában rengeteg érzelem kötődik. Az emberek iszonyatosan ragaszkodnak a pénzükhöz. Nagyon nehéz őket rávenni arra, hogy megváljanak tőle. Ha kölcsönt vagy hitelt szeretnél kérni a barátaidtól, bankoktól vagy akár a szállítódtól, te is megtapasztalhatod, hirtelen milyen szkeptikus, gyanakvó és lassú lesz mindenki. Mert mindannyian vigyáznak a pénzükre. A gazdagok ugyanis már sok mindent tapasztaltak: hazudtak nekik, becsapták őket, és valószínűleg ezt sok pénzük is bánta, mire megtanulták a leckét. Ezért annyira óvatosak, ha valaki pénzt akar kérni tőlük. Akár rólad, akár bárki másról van szó, függetlenül attól, hogy mire kell a pénz.

### *Személyes ellenszél*

A fentiek mellett olyan ellenszelet is tapasztalsz majd utad során, ahol a szél forrása *te magad* vagy. Rájössz, hogy hiányzik belőled

bizonyos tehetség vagy jártasság, hogy híján vagy a sikerhez szükséges tudásnak. Rájössz, hogy nem gazdálkodsz jól az időddel, és nincs meg benned a szükséges fegyelem. Nem fókuszálsz kellően a munkádra, és nem tudsz kitartóan a legfontosabb feladatodra koncentrálni. Miközben órákat, napokat elvesztegetsz, túlterheltnek érzed magad. Úgy érzed, hogy túl sok tennivalódra sosincs elég időd.

Az is lehet, hogy a pénzügyi, az elemző, a marketing vagy éppen az értékesítői jártasságok hiányoznak a repertoárodból. Nem tudod, hogyan tervezd és szervezd a vállalkozásodat, hogyan reklámozz hatékonyan, és hogyan győzd meg a vevőjelöltet, hogy ne mástól, hanem tőled vásároljon. Előfordul, hogy az ember a megfelelő munkatársak megtalálásában és megtartásában nem jeleskedik igazán. Vagy üzleti döntései csapnivalóak.

Ha most indítod vállalkozásodat, nem biztos, hogy rögtön megtalálod a megfelelő embereket a megfelelő pozíciókra. A feladatok delegálása és a beosztottak vezetése sem egyszerű és evidens feladat. El kell érned ugyanis, hogy a neked dolgozók mindegyike időre elkészüljön a munkájával, ne lépje túl a költségvetést, és teljesítménye is megfeleljen az elvárásoknak.

Szerencsére az itt felsorolt jártasságok mindegyike *tanulható*. Először azonban őszintén el kell ismerned, ha itt-ott hiányosságaid vannak. Ha már tudod, hol kell fejlődnöd, kezdd el képezni magad.

Csodálatos elménknek köszönhetően képesek vagyunk minden jártasságot elsajátítani, amire az általunk kitűzött cél eléréséhez szükségünk van. Soha ne tartson vissza, hogy nincs kellő jártasságod vagy képességed valamiben. Inkább tűzd ki célul az adott képesség fejlesztését, és készíts cselekvési tervet az elérésére. Ha kész a terv, kezdj el dolgozni rajta minden nap, egészen addig, amíg tökélyre nem fejleszted magad az adott jártasságban.

## Ne lepődj meg!

A problémákra számítani kell, a nehézség az élet normális, természetes és elkerülhetetlen része. Ezt tudni és elfogadni az érettség jele, és olyan alapvető tulajdonság, amely nélkül nem juthatsz el a si-

kerhez, a boldogsághoz és a kiegyensúlyozott élethez. Ahhoz, hogy te is igazán sokra vidd, először el kell fogadnod a váratlan turbulenciák és ellenszelek folyamatos lökéseit, mint az élet természetes részét. Az a feladatod, hogy megtanulj átnavigálni ezeken a nehézségeken, méghozzá nyugodtan, tiszta fejjel és maximális önbizalommal.

Ha nyugodt maradsz a nehézségek közepette is, nyugodt és hatékony gondolkodó leszel. Ha türelmet gyakorolsz a legzaklatottabb időkben is, türelmes ember leszel. Így leszel igazán jó pilóta, aki hatékonyan megbirkózik az élet elkerülhetetlen viharaival mind a munkában, mind pedig az élet más területein.

7. fejezet

# Folyamatosan korrigáld az útirányt!

**„Előbb vagy utóbb mindnyájunk életében bekövetkezik egy válsághelyzet. Jövőbeli boldogságunk és sikerünk attól függ, hogy miként tudunk megbirkózni vele. Az idők kezdete óta minden élőlénynek szembesülnie kellett ilyen válsághelyzetekkel."**

Robert Collier

A problémák, nehézségek és a visszalépések az élet természetes és elkerülhetetlen részei. Amikor új célt tűzöl ki és nekiállsz, hogy megvalósítsd, olyan kihívásokkal és nehézségekkel fogsz találkozni, amelyekre soha nem is számítottál. Az emberi jellem igazi próbája azonban az előbb-utóbb elkerülhetetlenül bekövetkező válsághelyzet. Fontos, hogy tudj problémát kezelni, elengedhetetlen azonban, hogy a válsághelyzeteket is kezelni tudd. Gyakran ezen áll vagy bukik a siker.

Azt mondják, hogy ma egy átlagember minden második-harmadik hónapban szembesül egy-egy ilyen válsághelyzettel. Lehet szó üzleti, pénzügyi, családi, fizikai vagy személyes válságról, teljesen mindegy. Ez azt jelenti, hogy mindenki, akit ismersz (beleértve saját magadat is) vagy épp benne van a válságban, vagy most mászott ki belőle, illetőleg épp a felé tart.

A válság, a szó jelentésénél fogva, kéretlenül, spontán szokott bekövetkezni. Olyankor, amikor egyáltalán nem számítunk rá. És onnan támad, ahonnan a legkevésbé sem vártuk. Mivel nem lehet rá előre számítani, és nem tudjuk megjósolni sem, bekövetkezésekor

egyetlen dolgot tehetünk: megtanuljuk hatékonyan kezelni, és válaszolni rá.

## Vezetői képességek

A Stanford Egyetem kutatói éveken át tanulmányozták több száz Fortune 1000 cég elnökének és vezérigazgatójának éves teljesítményértékelését. Voltak közülük olyan vezetők, akiket bátran nevezhetünk minden terület és iparág összességében legsikeresebb vezetőjének. A szakértők az illető karrierjének kezdetétől fogva minden, felettesük által róluk írt éves teljesítményértékelést elolvastak. Ilyen módon próbálták megtalálni a sikeres felsővezetők mindegyikére jellemző közös tulajdonságokat.

A tanulmányból kiderült, hogy ezekben az emberekben két fő dolog volt közös. Az első: mindegyikük jó csapatjátékos volt. Első néhány munkahelyükön jó csapattagként értékes dolgokkal járultak hozzá teamjük munkájához. Miután előléptették őket, és elindultak felfelé a ranglétrán, egy másik képességük is kezdett megmutatkozni. Ekkor derült ki róluk, hogy nem csupán jó csapatjátékosok, de képesek arra is, hogy mindig nyerő csapatot hozzanak össze. Tehetséges emberekből szerveztek jó csapatot, akik fontos célokat tudtak megvalósítani, és fontos eredményekkel járultak hozzá cégük sikeréhez.

## A legfontosabb vezetői tulajdonság

A második, és egyben legfontosabb vezetői tulajdonság, amelyet minden sikeres vezetőben felfedeztek, hogy valamennyien jól tudtak dolgozni válsághelyzetben is. Minden terület legjobbjai karrierjük során bebizonyították, hogy hatékonyan tudják kezelni az előbbutóbb elkerülhetetlenül bekövetkező válsághelyzeteket.

A kutatók azonban még egy érdekes dolgot is felfedeztek: a csapatépítést tanulni lehet. Tréningeken és előadásokon egészen jól elsajátítható a csapatmunkában való jártasság. A válsághelyzetben

való hatékony munka azonban tanulhatatlan képesség. Valaki vagy képes rá, vagy sem. Ráadásul ezek a vezetők nem tréningeken és előadásokon fejlesztették ki ezt a képességüket, nem szerepjátékok során és elképzelt válságszituációkon gyakoroltak.

A válságkezelés képességét ugyanis kizárólag *élesben* lehet elsajátítani. Akkor, amikor a válság kiszámíthatatlanul és váratlanul érkezik, és amikor annak következményeként akár az egész szervezet jövője is veszélybe kerül. Az ilyen krízisek közepette kerülnek elő az igazi vezetők, hogy megmentsék a helyzetet, és megoldást találjanak a problémára.

## Az élet tesztek sorozata

Az életben a problémák jelentik a tesztet, amelyen vagy megfelelsz, és akkor továbbmehetsz, vagy nem felelsz meg, és akkor vagy visszamész, vagy egy helyben fogsz toporogni. Az elkerülhetetlen válsághelyzetek hozzáértésedet és érettségedet teszik próbára nap mint nap. A válság az emberi jellem mércéje. Ilyen helyzetben derül ki, hogy valójában mennyire bátor, mennyire intelligens, kitartó, és előrelátó valaki.

„Nem a körülmények teszik az embert azzá, aki. Csupán megmutatják neki, ki is ő valójában" — mondta Epictetus. És persze ilyenkor mások számára is nyilvánvaló lesz, milyen ember is az illető.

Ha vezetőként válsággal szembesülsz, mindenki téged figyel majd. Figyelik, hogy fogsz reagálni. Mindenki méricskél, és mindenki bírál. Van, aki többre tart majd téged, és van, aki csalódik benned. A válság az élet „sorsdöntő" pillanata.

## Hogyan teljesítenek a vezetők válsághelyzetben?

Munkám során számos nagy cég elnökével és vezérigazgatójával dolgoztam együtt. Voltam coach, tanácsadó, ügyfeleim közt volt jó

néhány milliomos és milliárdos. Sőt, akadt egy-két multimilliárdos is. Alkalmam nyílt személyesen megismernem őket és a gondolkozásukat.

Volt egy tulajdonság, amelyet én magam is észrevettem mindegyikükben: a legnagyobb visszalépéskor, és a legsúlyosabb válsághelyzetben is képesek voltak nyugodtak és kiegyensúlyozottak maradni. Ha problémával vagy válsággal kerültek szembe, úgy tűnt, „átkapcsoltak" valamit az agyukban, amitől képesek voltak nyugodtak maradni, és továbbra is irányítani a helyzetet. Érzelmeik nem lettek úrrá rajtuk.

A legsikeresebb embereket válsághelyzetben sosem láttam mérgesnek vagy dühösnek. De izgatottnak és bosszúsnak sem. Sőt! Mintha mindezek szöges ellentétét képviselték volna viselkedésükkel. Válság esetén mintha lelassították volna cselekvésüket, és a korábbinál még udvariasabban viselkedtek. Sokszor hallottam tőlük, hogy „kérem" és „köszönöm". Rengeteg kérdést tettek fel, és próbáltak minél több információt gyűjteni, mielőtt reagáltak vagy válaszoltak volna a szituációra.

## Ismerd meg a tényeket!

Harold Geneen, a 150 cégből álló IT&T vállalatcsoport volt elnöke, egyszer azt mondta, hogy bármilyen üzleti problémáról is van szó, legfontosabb, amit tehetsz, hogy megismered a tényeket. „A valódi tényeket akard. Ne a feltételezett tényeket, a látható tényeket, a nyilvánvaló tényeket, és a remélt tényeket. Addig ass, amíg rábukkansz a valódi tényekre. A valódi tények ugyanis nem hazudnak."

Ha Jack Welch, a General Electric volt elnöke, problémával találkozott, mindig megkérdezte: „Mi a valóság?" Welch mindig ragaszkodott ahhoz, hogy megtudja, mi az igazság az adott helyzetben. Bármi is volt az.

Ezek a vezetők rájöttek, hogy minél több információt (azaz több tényt) tudsz meg egy adott problémáról vagy válsághelyzetről, annál nyilvánvalóbban megmutatkozik a megfelelő megoldás. Úgy tű-

nik, jellemzően a problémák egyre mélyebb feltárásakor szoktak előkerülni a megoldások.

## A legfontosabb munka

Mi a legfontosabb munka? A válasz: a „gondolkodás". Életutadat és életminőségedet nagyban befolyásolja az a képességed, hogy milyen tisztán gondolkozol, és milyen jó döntéseket tudsz hozni. Aki jobban tud gondolkozni, jobb következtetésekre jut. Jobb következtetések birtokában pedig jobb lépéseket tesz, amelyek jobb eredményeket hoznak. Azok, akik nem hagynak maguknak elég időt egy-egy helyzet átgondolására, gyakran hibás következtetésekre jutnak, rossz döntéseket hoznak, nem a megfelelő lépéseket teszik meg, és végül messze alulteljesítik képességeiket és lehetőségeiket. Kudarc éri őket újra meg újra.

Mind a munkádban, mind pedig életed egyéb területein az egyik legfontosabb jártasság a nyugodt és világos gondolkodás. Ezt a képességet magad is gyakorolhatod. Tanulj meg érzelemmentes maradni váratlan problémák és visszalépések esetén. Maradj objektív. Képzeld el, hogy tanácsadó vagy, akit azért hívtak, hogy az adott válsághelyzetet felmérje, és javaslatokat tegyen. A helyzetet ezért nem közvetlen közelről vizsgálod, hanem a szükséges távolságtartással. Az információgyűjtés során is érzelemmentes maradsz. Csak akkor tégy javaslatokat és hozz döntéseket, amikor már úgy érzed, mindent megtudtál az adott problémáról.

## Gondolkozz előre!

A gondolkozással kapcsolatos jártasságok közül az egyik legfontosabb, amit kifejleszthetsz magadban, a krízisek előre látásának képessége. Ahhoz, hogy gyakorold ezt a jártasságot, rendszeresen nézz körül, és tekints előre. Mindig kérdezd meg magadtól: Mi a legrosszabb dolog, ami elromolhat? Mi térítheti el a terveimtől, mi akadályozhat meg abban, hogy elérjem a céljaimat?

Készíts listát minden esetlegesen felmerülő problémáról és válsághelyzetről. Alkalmazd a három százalék szabályát: még ha csak három százalék esélye is van egy komoly probléma felmerülésének, akkor is írd hozzá a listához. Gondold végig, mit tennél, ha mégis bekövetkezne. Hogyan reagálnál?

A holland királyi Shell a világ egyik legnagyobb olajtársasága. A cég többek között a szituációtervezési gyakorlatáról is híres. Mivel a cég számos olajmezővel és gázmezővel, vezetékkel, tartályhajóval, olajfinomítóval és benzinkúttal, azaz rengeteg veszélyes üzemmel rendelkezik, több mint hatszáz különféle válságszituációra dolgoztak ki részletes cselekvési tervet.

Így ha meghibásodik egy olvajvezeték Kazahsztánban, polgárháború tör ki Nigériában, vagy olajkitörés történik Alaszkában, a Shell írásos tervvel rendelkezik a válsághelyzet kezelésére. Azonnal és hatékonyan tudnak reagálni. Ezzel minimalizálhatják a kárt és a költségeket, valamint elejét vehetik a gáz- és olajszállítmányok akadozásának azáltal, hogy más forrásokra kapcsolják át a vezetékeket.

Neked is hasonlóan célszerű szervezned magad. Gondolkozz előre. Próbáld meg kitalálni, hogy mi akadályozhat terved végrehajtásában és céljaid megvalósításában. Aztán a jelenbe visszatérve tedd fel a kérdést, hogy ilyen esetben hogyan látnál hozzá azonnal az adott probléma kezeléséhez.

## Kulcs a győzelemhez

Bonaparte Napóleon híres volt arról, hogy előre megjósolta, mi történhet egy-egy csata során. Mint egy jó sakkozó. Ütközet előtt általában kilovagolt a csatatérre tábornokaival, és mindent alaposan szemügyre vett. Elemezte a harcmezőt abból a szempontból is, hogy hová célszerű tüzérséggel, lovassággal, és gyalogsággal felvonulni. És amikor csak tehette, ő választotta ki a szerinte megfelelő csatateret, ahová valamilyen módon odacsalta az ellenséget.

Napóleon Waterloo-nál csatát vesztett. A németországi Leipzignél is vereséget szenvedett 1813-ban, és 1812-ben végül nem sike-

rült megszállnia Oroszországot. A legtöbben csak ezekre a dolgokra emlékeznek Napóleonnal kapcsolatban. Pedig 1793 és 1815 között több száz győztes csata fűződik a nevéhez szerte Európában. Az általa vezetett francia seregek, Napóleon kiváló képességeinek köszönhetően, gyakran még fölényes túlerőn is győzedelmeskedni tudtak.

Azzal, hogy képes volt előre látni a lehetséges válsághelyzeteket, és mindig tudta, mi az a legrosszabb, ami a csata során történhet, Napóleonnak óriási előnye volt az ellenséges tábornokokkal szemben. Mindegy, hogy mi történt, miután eldörrent az első lövés, Napóleon mindenre fel volt készülve. A csata közben is minden váratlan ellenséges megmozdulásra azonnal tudott reagálni. Rögtön parancsot adott az áttörésre vagy éppen a visszavonulásra, attól függően, hogy miből származott nagyobb előnye. Napóleon ugyanis minden lehetséges forgatókönyvet előre végiggondolt, és lejátszott magában.

Minél többet foglalkozol az esetlegesen felmerülő problémák, kihívások és válságok megoldási lehetőségeivel még jóval azelőtt, hogy felmerülnének, annál nyugodtabb és magabiztosabb leszel, amikor valóban bekövetkeznek. És ahogy a tavaszt mindig a nyár követi, ugyanúgy válik majd életed természetes részévé a kisebb-nagyobb problémák és válságok hosszú sora. Ezért rutinból fogod megoldani őket.

## Az útirány korrigálása

Ezzel elérkeztünk a siker titkának egyik legfontosabb összetevőjéhez. Már szó volt róla, hogy a légiközlekedésben a repülőgépek repülési idejük 99%-ában nem az indulás és az érkezés helyét összekötő egyenes mentén mozognak. Minden repülőút folyamatos útirány-módosítások sorozata, ami szükséges ahhoz, hogy a gép időben megérkezzék a megadott helyre.

Életed során ugyanez a helyzet. Szinte nincs olyan nap, hogy váratlan események és körülmények miatt kisebb vagy nagyobb mértékben el ne térne eredeti terveidtől. Ha gyorsan és hatékonyan

tudsz irányt módosítani, korrigálni, nagy esélyed van a sikerre. Ez a képességed minden más tényezőnél fontosabb.

## Állj ellen a komfortzóna csábításának!

Kudarctól való félelmében a legtöbb ember ellenáll a változásoknak. Még akkor is, ha a változás egyébként az előnyüket szolgálná. A Tehetetlenség Törvénye szerint „a mozgó test mindaddig mozgásban marad, amíg egy külső erő nem hat rá". Az emberek is hajlamosak újra és újra ugyanazt csinálni, csak azért, mert számukra kényelmes, ha nem kell változtatniuk.

Harold Geneen szerint „vezetőgarnitúránkkal kapcsolatban nem az alkoholizmus, és nem is a munkalkoholizmus* a legnagyobb gond, hanem az egoizmus."

A legtöbb ember gyűlöl tévedni. Még ha nyilvánvalóvá válik is a tévedésük, akkor sem akarják beismerni. Csak hogy megvédjék egójukat, és ne kelljen beismerni, hogy tévedtek, képesek egészen hihetetlen szellemi és érzelmi piruettekre. Ha rajtakapják, hogy hibázott, az ilyen ember inkább semmibe veszi a kritikát, mindent tagad, vagy azonnal másokat hibáztat. És nyilván nem hajlandó irányt változtatni sem.

## Csak egy dolog állandó: a változás

Az Amerikai Menedzsment Szövetség megállapítása szerint a gyors változások világában az ember legalább az esetek hetven százalékában téved. Információk változnak. A technológia fejlődik. Versenytársaid váratlan lépéseket tesznek. Olyan események, amelyekre semmilyen hatásod nincs, egy pillanat alatt a legjobb terveidet is romba tudják dönteni.

Több heti tervezgetés után valamelyik pénteken végre sikerül

---

* Magyarul munkamánia — ford. megj.

összeállítanod tervet. Aztán hétfőn történik valami a piacon — ez lehet olyan komoly esemény, mint a 9/11*, de lehet olyan apróság is, mint a versenytárs árcsökkentése —, és ismét nekiállhatsz átírni a kész tervet.

A *rugalmasság* ezért alapvető követelmény, amikor a cél felé vezető utad során viharokkal, turbulenciával, szembeszéllel és villámlással kerülsz szembe. Légy kész elfogadni a körülötted levők visszajelzéseit, és szükség esetén irányt változtatni. Tudnod kell, hogy fontosabb, mi az igazság, mint az, hogy kinél van.

Sokan azt gondolják, beismerni a hibát, és irányt változtatni a gyengeség és a hozzá nem értés jele. Pedig a gyors változások világában beismerni, hogy nem vagy tökéletes, és beismerni, hogy új információ birtokában irányváltoztatás mellett döntöttél, éppen hogy bátorságra és erős jellemre utal. A gyenge emberek mindig azon munkálkodnak, hogy elkendőzzék tévedéseiket. Az erős jellemek viszont gyorsan beismerik, ha tévedtek, és azonnal irányt változtatnak.

Elmédet mindig tartsd tisztán. Ebben nyújt segítséged a *zéró alapú gondolkodás* gyakorlása. Ez a következőt jelenti: minden alkalommal, amikor új információhoz jutsz, tedd fel magadnak a kérdést: „Ennek az új információnak az alapján, ha most épp nem ezt csinálnám, a most kapott új ismeretek tudatában is ugyanehhez fognék kozzá?"

Ha a válasz NEM, azonnal tedd meg a szükséges lépéseket, és változtass az útirányon. Változtatnod kell ugyanis, ha végül célba akarsz érni. Emlékezz a szabályra: célodat mindig tisztán lásd magad előtt, megvalósításában azonban légy rugalmas.

---

* Terroristák ezen az azóta már fogalommá vált napon robbantották fel a World Trade Centert ország-világ szeme láttára két eltérített utasszállító géppel — ford. megj.

## Tartsd ellenőrzésed alatt az elmédet!

Fontos, hogy elkerülhetetlen válsághelyzet esetén elméd — és a helyzet — mindig a ellenőrzésed alatt maradjon. Ezt azzal tudod elérni, hogy te és a körülötted levők megpróbáltok válaszolni az alábbi kérdésekre:

1. Mit próbálunk elérni?
2. Hogyan próbáljuk ezt elérni?
3. Létezik erre jobb módszer?
4. Milyen feltételezésekből indulunk ki?
5. Mi van, ha a feltételezéseinkről kiderül, hogy nem helytállóak?
6. A kérdésekre adott válaszok alapján milyen lépéseket kell azonnal megtennünk?
7. Mi az első szükséges lépés?

Különítsd el a tényeket a problémáktól. A tény rögzített és mozdíthatatlan, mint egy múltbeli esemény, amin nyilván már nem változtathatsz, vagy egy jelen esemény, melyre semmi befolyásod sincs (pl. az időjárás.)

A probléma ezzel szemben olyasvalami, amit meg lehet oldani. Tenni lehet az ügyben. Ha gondolkozol, találhatsz rá valamilyen megoldást.

A szabály egyszerű: ne hagyd magad feldühíteni a megváltoztathatatlan dolgoktól. Idődet és energiádat inkább olyan kihívásokra tartogasd, amelyekre valamilyen más módon befolyással lehetsz. Ne feledd: „Ha nincs rá gyógyír, bírd ki!"

## A rugalmasság megőrzése

Van három állítás, amelyeket rendszeresen elismételve hatékonyan kitisztíthatod az elmédet, és így bármilyen helyzetet hatékonyabban tudsz majd kezelni. Ha szokásoddá válik, hogy minden problémára

és nehézségre ezzel e három állítással reagálsz, sokkal könnyebben tudod majd szükség esetén megváltoztatni az útirányt.

1. Ha döntöttél, majd az újonnan megismert információ és körülmények hatására be kell lásd, hogy hibáztál, ne félj kimondani: „**Tévedtem.**"
   Amint elismered, hogy hibáztál, a helyzetnek vége. Nem kell több időt és energiát pocsékolnod arra, hogy megvédd, utólag igazold vagy megmagyarázd hibás álláspontodat. Egyszerűen mondd ki: „Tévedtem." Majd határozd meg, hogy az új információ alapján milyen iránymódosításokra lesz szükséged.
2. A második állítás, amelyet meg kell tanulnod rendszeresen kimondani, a „**Hibáztam.**"
   Hiszen láttuk, hogy döntéseink mintegy hetven százaléka így is, úgy is hibás, el kell fogadjuk, hogy egész életünk során folyamatosan követünk el kisebb-nagyobb hibákat. Ha lehet, nyugodtan és magabiztosan ismerd be, hogy nem vagy tökéletes, és az akkor rendelkezésre álló információk alapján jutottál hibás következtetésekre. Ahogy ezt megtetted, a helyzetnek vége. Mostantól mindenki a problémamegoldásra összpontosíthat.
3. A harmadik állítás a „**Meggondoltam magam.**"
   Döntéseinket mindig annak megfelelően hozzuk, hogy az adott pillanatban mit gondolunk, és mit érzünk. Lehet azonban, hogy néhány óra vagy néhány nap múlva egészen másként látjuk a dolgokat. Az alapján, amit most tudunk, rájöhetünk, hogy korábbi döntésünk számunkra nem a legelőnyösebb volt. Ha elég erős vagy ahhoz, hogy beismerd, meggondoltad magad, továbbléphetsz.

## Szabad választás

Szüleim gondolkodása kimondottan rugalmatlan volt. Ha egyszer eldöntöttek valamit, sohasem változtattak álláspontjukon. Ez gye-

rekként roppant módon frusztrált engem. Még ha nem is volt igazuk, ezt soha be nem ismerték volna. Hiszen az egójukról volt szó.

Amikor apa lettem, úgy döntöttem, hogy én majd másként viselkedem a gyerekeimmel. Már egészen kicsi korukban közöltem velük: „Nyugodtan meggondolhatjátok magatokat." Soha nem akartam, hogy úgy érezzék, egy valamikor tett kijelentésük vagy álláspontjuk foglyaként kell vergődniük időtlen időkig.

Christina lányom azóta felnőtt, és már gyermeke is van. Sokszor mondta nekem: számára egész élete során a „nyugodtan meggondolhatjátok magatokat" volt az a gondolat, ami leginkább felszabadította. Ezért ő is mindenkinek továbbadja a gondolatot, akinek csak tudja. És ő maga is nap mint nap eszerint él.

Ha el akarod érni a legtöbbet, ami számodra elérhető, tanuld meg nap, mint nap korrigálni az irányt életed során. És emlékezz: bármikor meggondolhatod magad.

8. fejezet

# Gyorsítsd fel a tanulási folyamatot!

**Jól csak a szívével lát az ember;**
**ami igazán lényeges, az a szemnek láthatatlan.**

Antoine De Saint-Exupéry*

Szerinted mi a te legértékesebb pénzügyi eszközöd? Eléggé meglepő módon nem a lakásod, a befektetéseid, vagy a bankszámládon levő pénz. Hanem a te *keresőképességed*. Az, hogy mennyi pénzt tudsz keresni. Eszközeid közül ez a legértékesebb és egyben a legromlandóbb is.

Egész eddigi életed munkája van benne. Keresőképességed sok mindenből tevődik össze: a tudásodnak, a jártasságodnak, a gyakorlatodnak, a képzettségednek, a családi hátterednek, a személyiségednek, a jellemednek, a gondolataidnak és a viselkedésed milyenségének (pl. bátorság, önfegyelem, kitartás) az összessége. Keresőképességed körültekintő alkalmazása sok millió forintot jelenthet számodra évente.

Elveszítheted a házadat, az autódat, a pénzedet, és minden anyagi jellegű tulajdonodat. De addig, amíg keresőképességed a rendelkezésedre áll, mindig képes leszel kimenni a piacra, és mindent újból előteremteni.

---

* A kis herceg

# Immateriális javak

Keresőképességed láthatatlan. Az üzleti életben úgy mondanák, hogy nem kézzel fogható, „immateriális". Nagysága nem igazán mérhető, és nem is becsülhető. Lehet, hogy ketten ugyanolyan IQ-val rendelkeznek, ugyanazon az egyetemen végzik el ugyanazt a szakot, ugyanolyan eredménnyel, ráadásul dolgozni is ugyanakkor kezdenek. Tíz évvel később egyikük már több előléptetésen is túl van, és öt-tízszer annyit keres, mint a másik. Mivel magyarázható ez a különbség?

A magyarázat roppant egyszerű. Keresőképességed *felértékelődő* vagy *értékcsökkenést szenvedő* eszközöd lehet: értéke az idővel vagy nőni, vagy csökkenni szokott. A változás iránya teljes mértékben rajtad áll.

Egy felértékelődő eszköz az idő múlásával egyre értékesebbé válik. Ha elkötelezed magad amellett, hogy egész életeden át tanulni fogsz, folyamatosan fejleszted a tudásodat, jártasságodat és értékteremtő képességedet, ahol csak lehetséges, keresőképességed növekvő lesz. Egyre többet fogsz keresni csupán azért, mert egyre többet érsz majd azok számára, akiknek dolgozol. Az Ok és Okozat Törvénye szerint keresőképességed növekedésével az általad teremtett érték és saját magad értéke is egyre nagyobb lesz a versengő piacon.

# A legjobban fizetett intelligencia

A Harvardi Egyetem professzora, Howard Gardner szerint a legfontosabb és legjobban fizetett szellemi tőke társadalmunkban a *szociális intelligencia*. Ebbe olyan képességek tartoznak, mint a tárgyalás, a kommunikáció, a meggyőzés, és az eladás — azaz saját magad, terméked és szolgáltatásod másoknak való eredményes értékesítése.

Ha szeretnél valami érdemlegeset létrehozni az életed során, sok-sok ember segítségére és együttműködésére van szükséged. *Interperszonális* (azaz személyek közötti kommunikációban való) jártasságod minden másnál értékesebb, amikor segítségért vagy támoga-

tásért folyamodsz az emberekhez. Különösen, ha az illető interperszonális jártassága lényegesen gyengébb a tiednél.

Lehet, hogy nem vagy jó tárgyaló, amikor saját nevedben, vagy vállalkozásod nevében kell megpróbálnod a számodra lehető legjobb árat elérni egy üzleti tárgyaláson. Az is lehet, hogy nem vagy jó saját magad, terméked és szolgáltatásod eladásában, ha szkeptikus vevőről van szó, aki ráadásul teljesen elégedett azzal, amit jelenleg használ.

## Lépj rá a gázra!

Tudásod és jártasságod fejlesztése körülbelül annak felel meg, mint amikor magasabb oktánszámú benzint tankolsz az autódba. A nagyobb és értékesebb hozzájárulást lehetővé tevő új jártasságok elsajátítása növeli a lehetőségeidet. Mintha rálépnél a gázra. Ahhoz, hogy többet keress, először többet kell tanulnod. Pat Riley* így fogalmazott: „Ha nem vagy egyre jobb, egyre rosszabb leszel."

Sajnos a legtöbben fix keresőképességgel rendelkeznek. Sőt, sokak keresőképessége *egyre kevesebbet ér* a piacon, ugyanis értéke kisebb ütemben nő, mint az infláció. Emiatt a legtöbb embernek szimplán „állása" van, amivel körülbelül annyit keres, hogy „megéljen belőle".

Társadalmunk felső húsz százaléka aközben folyamatosan növeli keresőképességét. Azaz egyre nagyobb mértékben és értékben tud hozzájárulni cége és alkalmazottai sikeréhez és jövőjéhez. Szakkönyveket olvasnak, abból is a legjobbakat. Oktató CD-ket hallgatnak vezetés közben, és oktató DVD-k, tréningek és továbbképzések segítségével fejlesztik tudásukat és jártasságukat. Olyan erőbedobással tanulnak, mintha a jövőjük függne tőle. Mert tudják, hogy ez valóban így is van.

---

* A széles körben ismert és az egyik legjobbnak tartott amerikai profi kosárlabdaedző, aki már visszavonulása előtt is a populáris kultúra ismert tagja, és közkedvelt előadó volt — ford. megj.

# Írj le minden tanulságot!

Egyik barátom a húszas éveiben járt, amikor beindította saját marketing vállalkozását. Heti hét napot dolgozott, mindennap legalább tizenkét órát. Üzlete azonban csődbe jutott, és elúszott az egész vagyona.

Ekkor tett valamit, ami az egész életét megváltoztatta. Leült egy spirálfüzettel, és minden oldal tetejére felírt egy-egy kérdést. A kérdések egy sorozatot adtak ki:

1. Mit tanultam ebből a tapasztalatból általában véve az üzleti életről?
2. Mit tanultam a vásárlókról és a piacokról ebből az üzleti kudarcból?
3. Mit tanultam ebből a tapasztalatból az emberekkel és alkalmazottakkal kapcsolatban?
4. Mit tanultam üzleti partnerekről és üzlettársakról?
5. Mit tanultam a pénzről, a bankokról és a finanszírozásról?
6. Mit tanultam magamról, mit tudtam meg erősségeimmel és gyengeségeimmel kapcsolatban?
7. Mit tanultam meg a gyártásról, valamint termékek és szolgáltatások értékesítéséről ebből a tapasztalatból?

Barátom ekkor leült, és addig nem állt fel, amíg tele nem írta az összes oldalt válaszokkal. Ötletelt. Megpróbálta leírni az összes lehetséges választ. Ez a spirálfüzet lett következő vállalkozásának kézikönyve. Minden alkalommal, amikor találkozott egy problémával, odalapozott a spirálfüzet megfelelő oldalára, és elolvasta a vonatkozó részt. Elolvasta, hogy ezzel a problémával kapcsolatban mit tanult meg előző vállalkozásának kudarcából.

Barátom harmincöt éves korára milliomos lett. Negyvenévesen már milliárdosként élt. Ötvenévesen pedig nyugdíjba ment, és azóta is saját golfpályája mellett éldegél gyönyörű házában, Palm Springsben.

# Törekedj a kiválóságra!

Személyes kiválóságod az egyik legfontosabb láthatatlan, illetőleg immateriális vagyonod. Ahhoz, hogy vállalkozásodban vagy iparágadban személyes kiválóságra tegyél szert, életre szóló elkötelezettségre van szükség. De amint bekerülsz szakmád képviselőinek felső tíz százalékába, biztos lehetsz benne, hogy fizetésed is ennek megfelelően magas lesz. Ráadásként elnyered mások tiszteletét és megbecsülését is. Élhetsz úgy, ahogy mindig is élni akartál. Önbizalom, önbecsülés és büszkeség érzése fog eltölteni nap mint nap.

Nemrégiben Las Vegasban tartottam előadást. Szünetben odajött hozzám az egyik résztvevő, és azt mondta: „Amikor négy évvel ezelőtt ugyanitt, ugyanennek a cégnek tartott előadást, azt mondta nekünk, hogy ha világosan, írásban megfogalmazott céljaink vannak, és folyamatosan dolgozunk jártasságunk fejlesztésén és aktualizálásán, valamint ha sosem adjuk fel, megkétszerezhetjük jövedelmünket.

Nos — folytatta emberünk —, Ön tévedett. Én ugyanis minden szavát komolyan vettem, és szó szerint úgy tettem, ahogy javasolta. Az elmúlt négy évben majdnem minden napom munkával telt. De jövedelmem nem kétszerese lett a négy évvel ezelőttinek, hanem majdnem tízszerese. Alig tudom elhinni, hogy mennyivel többet keresek, mint akkoriban, amikor az Ön hatására úgy döntöttem, mindennap jobbá teszem magam abban, amivel foglalkozom."

## Intellektuális vagyonunk növelése

Az intellektuális vagy szellemi tőkének három fajtája létezik, amivel vagy rendelkezünk, vagy szert teszünk rá. Ehhez tanulásra és kemény munkára van szükségünk. Befektetésünk azonban jól megtérül, hiszen jövedelmünk életünk egész hátralevő részében magasabb lesz.

Az intellektuális tőke első fajtája alapvető tudásodból, jártasságodból és képességeidből áll. Forrása iskoláid, tapasztalatod és a gyakorlat. Ezek határozzák meg, hogy milyen jól tudsz teljesíteni a munkahelyeden, és milyen mértékben vagy képes hozzájárulni vál-

lalkozásod jövőjéhez. Ezt a fajta tőkét szinte végtelenségig lehet növelni egész életed során. Előfordul, hogy egy-egy kulcsfontosságú jártasság megszerzésével akár *meg is kétszerezheted* hozzájárulásod értékét, ami jövedelmed megkétszereződésében fog megmutatkozni.

## Fejleszd „belsős" tudásodat!

Az intellektuális tőke második fajtája az a tudás, amit „belsősként" céged vagy szervezeted belső működéséről tudhatsz. Amit te belsősként tudsz, valószínűleg nagyrészt nem ismert versenytársaid és más cégek számára.

Minden vállalkozás rendszereket fejleszt ki. Saját eljárásokat, módszereket, technikákat és stratégiákat termékek és szolgáltatások előállítására, értékesítésére, és a vevők igényeinek kielégítésére. Emellett minden üzleti és egyéb szervezetnek saját politikai és társadalmi struktúrája van. A hivatalos hierarchia mögött ott van egy másodlagos hatalmi struktúra. Te „belsősként" mindezzel tisztában vagy. Tudod, hogy a szervezet egyes tagjai egymáshoz képest valójában mekkora hatalommal és döntési jogkörrel rendelkeznek. Tudod, hogy egy adott feladattal kihez kell odamenned ahhoz, hogy a feladat valóban el legyen végezve.

Emellett minden vállalkozásnak saját számviteli, adminisztratív és pénzügyi rendszere van. Ezeket a rendszereket több év alatt dolgozzák ki, és egy új embernek rengeteg idejébe telik, mire kiismeri magát bennük. Ráadásul ezek gyakran jelentik az adott cég „ütőkártyáját". Ezért ha valaki „belsősként" tisztában van a fent említett rendszerek működésével, olyan intellektuális tőkével rendelkezik, amit az adott cég csak nagy nehézségek árán tudna pótolni.

Tegyük fel, hogy odajön hozzám az asszisztensem, akivel már tizenöt éve együtt dolgozom, és közli, hogy fizetésemelést kér. Végiggondolva a dolgot rájövök, hogy rengeteg pénzemet, időmet és energiámat emésztené fel, hogy megtaláljam helyette a megfelelő embert. És még ha meg is találnám, hónapokba, sőt, akár évekbe is telhet, mire az új asszisztens megszerzi ugyanazt a szellemi tőkét, amivel elődje rendelkezett. Hiszen jelenlegi asszisztensemnek kis-

ujjában van minden a vállalkozásommal kapcsolatban. Ismeri az üzletfeleimet, a kapcsolataimat, a szerződéseimet, a kapcsolattartás során lezajlott kommunikációt, és üzleti tevékenységem összefüggéseit. Évek teltek el, mire idáig eljutott. Ha mindezt végiggondolom, sokkal könnyebben adok majd neki fizetésemelést, hiszen tudom, hogy az ezzel járó költségek jóval alacsonyabbak a megfelelő utód megtalálásának és kiképzésének várható költségeinél. Asszisztensem szellemi tőkéje ugyanis nagyon nagy értéket képvisel.

**Légy „eredményszállító"!**

Keresőképességedet legnagyobb mértékben szellemi tőkéd harmadik fajtája befolyásolja. Ez pedig nem más, mint annak ismerete, hogy miként érsz el pénzügyi eredményeket egy versenypiacon. Jól ismered termékeidet és szolgáltatásaidat, és tudod, hogy kell őket eladnod. Ismered a vevőidet, a szállítóidat, és mindegyikről pontosan tudod, hogy kell velük bánni. Jók a banki kapcsolataid, ismered a megfelelő ügyvédeket, könyvelőket és kormányzati tisztviselőket. És tudod, hogyan lehet hatékonyan együttműködni velük. Ez a fajta intellektuális tőke csak hosszú évek munkájával szerezhető meg. És tudnod kell, hogy céged számára óriási értéke van.

Magaddal szembeni legfontosabb kötelességed az, hogy igen magas szintre fejleszted keresőképességedet. Ehhez szellemi tőkéd folyamatos növelésére van szükség. Egyre jobbá kell válnod a munkádban, egyre értékesebbé kell válnod szervezeted számára, aminek részeként egyre jobb pénzügyi eredményeket kell szállítanod.

## Eredményesség és hatékonyság

Célod az, hogy először értékes légy, aztán tegyél meg mindent, hogy *nélkülözhetetlenné* válj. Ehhez kezdj egy kicsit korábban, dolgozz egy kicsit keményebben, és maradj egy kicsit tovább, mint a többiek. Azzal válsz lépésről lépésre egyre nélkülözhetetlenebbé, hogy a te pozíciódban dolgozókhoz képest minding jobb eredményeket tudsz felmutatni. Ha már mindenki tudni fogja, hogy hozzájárulásod milyen értékes a cég számára, hamar odafigyelnek rád

azok, akik mentorként segítik majd az előmeneteledet. Többet fogsz keresni, és gyorsabban is fognak előléptetni, mint a többieket. Ez így lesz karriered egésze alatt, akár alkalmazottként, akár pedig vállalkozóként keresed a kenyered.

## A szerencse szereti a felkészült elméket

Annak képessége, hogy hasznosítsd azokat a láthatatlan befolyásoló erőket, amelyek sikeressé tehetnek, fejleszthető. Az a lényeg, hogy folyamatosan keresd az új információkat. Olvass könyveket, folyóiratokat, hírleveleket szakterületed szakértőitől. Vegyél részt az iparági szövetségek által szervezett minden éves találkozón, és szerezz minél több tudást az ott megjelent szakértőktől. Találkozz rendszeresen szakmabeliekkel, és beszélgess velük, kezdeményezz tapasztalatcserét.

A Valószínűség Törvénye szerint sosem tudhatod, hogy az így szerzett ötletek közül melyik lesz az, aminek segítségével évek kemény munkáját megtakarítva lehetsz a korábbinál sikeresebb. Több gondolat és több információ birtokában pedig nagyobb valószínűséggel találod meg az adott helyzethez adott időpillanatban leginkább megfelelő ötlet.

## Szakterületed felső tíz százaléka

Ahhoz, hogy választott szakmádban a lehető legtöbbet el tudd érni, célul kell kitűznöd, hogy bekerülj a szakma képviselőinek felső tíz százalékába. Azaz a legjobbak közé. Ezzel a gondolattal sok embert megdöbbentettem már. Ahogy én magam is megdöbbentem, amikor annak idején megismertem ezt az igazságot. Csalódottá váltam, és elbizonytalanodtam. Hiszen még főiskolai diplomám sem volt. Mielőtt üzletkötőként kezdtem volna dolgozni, évekig fizikai munkából éltem. Életem során sokszor kirúgtak, és többször lettem „leépítés áldozata". Már a harmincas éveimben jártam, amikor gyakran még mindig nem tudtam, miből fizessem ki a számláimat.

Aztán megtanultam valamit, amitől megváltozott az életem. Mindenki, aki most a felső tíz százalékban van, az alsó tíz százalékban kezdte. Mindenki, aki ma valamiben kiváló, valamikor régen gyenge volt az adott területen. T. Harv Eker így fogalmazott: „Aki ma mestere valaminek, biztos, hogy régen ugyanabban a dologban csapnivaló volt."

## Mindenki alul kezdi

Gondolj bele! Mindenki, aki ma szakmája csúcsát képviseli, valamikor maga is kezdő volt. Előtte ő sem dolgozott a szakmában. Sőt, lehet, hogy azt sem tudta, mi ez az egész. Ma viszont már ők a legjobbak, és sokszorosát keresik annak, amit a szakma átlagos képviselői keresnek. Tudod, mi a szerencse? Hogy amit már sokan sikeresen megtettek, azt némi tanulással te is képes vagy megtenni.

Senki sem jobb és okosabb nálad. Annyi tehetség, tudás és intelligencia van a birtokodban, ami száz embernek is elég lenne a boldoguláshoz. Az Ok és Okozat Törvénye értelmében, ha elsajátítod, és rendszeresen gyakorlod, amit más sikeres emberek tesznek, előbbutóbb te is megszerzed ugyanazt a jártasságot, és ennek eredményeképpen eléred ugyanazt a sikert. Ebben semmi sem korlátoz téged. Csak azok a korlátok, amelyeket saját gondolataiddal te magad állítasz magad elé.

Tragikus, de tény: a kiválóság iránti elkötelezettség hiánya automatikusan a középszerűség elfogadását eredményezi. A kiválóság nem véletlen műve. A nagy horderejű változást eredményező célok megvalósítása mindig hosszú időt igényel. A kiválósággal is ugyanez a helyzet. Nem válhatsz semmiben sem kiválóvá egyik napról a másikra.

## A mesterré válás hosszú folyamata

Mennyi ideig tart, hogy szakmád képviselőinek „krémjébe" bekerülj? Abba a bizonyos tíz százalékba? Erre a kérdésre kutatók már több mint ötven éve keresik a választ. Jelenlegi tudásuk szerint átlagosan hét év, illetőleg az ennek megfelelő tízezer óra kemény, összpontosított munka már meghozza az eredményt.

Hét év alatt elismert agysebész lehetsz. És ennyi idő kell ahhoz is, hogy te légy az egyik legsikeresebb üzletkötő a szakmában. De ahhoz is hét év kell, hogy vállalkozóként bekerülj a felső tíz százalékba. És ahhoz is, hogy dízelmotorok terén profi autószerelővé képezd magad. Válaszd bármelyik szakmát, az időigény nagyjából ugyanennyi.

Amikor előadásaim alkalmával erről kezdek beszélni, látni szoktam a hallgatóságon, hogy csalódottak lesznek, sőt, van, aki kétségbe is esik. Nem zárom ki annak a lehetőségét, hogy te majd átlag felett teljesítesz. De jobb, ha felkészülsz a realitásokra. A kiválósághoz azért kell hét évnyi és tízezer órányi kemény munka, mert ennyi szükségeltetik ahhoz, hogy szakmailag kellően felkészült légy.

## A homokóra akkor sem áll meg, ha nem teszel semmit

Szoktam hallani: „Várj csak egy percet! Most vagyok harminc éves. Azt akarod mondani, hogy harminchét éves leszek, mire végre bekerülhetek a szakterületem felső tíz százalékába, és elkezdhetem élvezni az ezzel járó kiváltságokat? Tudod, mit jelent ez? Hogy addigra hét egész évvel idősebb leszek!"

Erre egyetlen kérdéssel szoktam válaszolni. „És? Ha nem teszel semmit, akkor vajon hány évvel leszel idősebb hét év múlva?" Elgondolkodtató, nem? Hét év múlva pontosan hét évvel leszel idősebb, mint most. Az egyetlen kérdés: Benne leszel-e addigra szakmád felső tíz százalékában, vagy sem. Vagy továbbra is az alsó nyolcvan százalékban akarsz vegetálni, ahol épp annyit keresel, amennyiből megélsz, miközben folyamatosan aggódsz a pénzügyeid miatt?

Ugyanez igaz a sikeres vállalkozások esetében. Egy neves könyvelő cég harmincezer vállalkozást vizsgált éveken át. Megállapították, hogy az új vállalkozások az első két év során általában veszteségesek, a következő két év során pedig éppen annyi nyereséget termelnek, amiből ki tudják fizetni első két évük során felhalmozódott adósságaikat. A negyedik év végére kezd beindulni az üzlet. A vállalkozás ettől kezdve termel nettó nyereséget. Általában a hetedik évben aztán megváltozik valami. Ekkor indul be igazán az üzlet.

Ebben az évben gyakran már annyi a cég éves nyeresége, mint az első öt-hét év során összesen. Peter Drucker szavait idézve „Nincs az az új vállalkozás, amely nyereségessé tud válni az első négy évben."

## Sorolj át a gyorsító sávba!

Hogyan érheted el a repülési magasságot a lehető leggyorsabban és a legkiszámíthatóbb ütemben? A válasz igen egyszerű: tudás, jártasság és kemény munka árán.

Határozd el, hogy ettől kezdve folyamatosan képzed magad, mind személyes, mind pedig szakmai területeken. Mindennap olvass valamit a szakterületeddel kapcsolatban. Hallgass oktató CD-ket vezetés közben. És rendszeresen vegyél részt tréningeken és továbbképzéseken, amire most már online is lehetőséged van. Soha ne hagyd abba a tanulást és a birtokodban levő tudás folyamatos aktualizálását.

Az elméleti tudást alakítsd jártassággá. Ehhez folyamatos gyakorlás szükségeltetik. De légy felkészülve arra, hogy a módszerek jellemzően nem szoktak működni rögtön az első alkalommal. Ilyenkor addig kell gyakorolni őket, amíg mesterfokon el nem sajátítod alkalmazásukat. Mindenképpen szánd rá a szükséges időt, bármennyi legyen is az.

Egy-egy új jártasság elsajátítása nagyon hasonlít ahhoz, amikor egy új ételreceptet próbál ki az ember. Ha első alkalommal készíted az ételt, biztos, hogy nem lesz olyan, mintha egy mesterszakács készítené. Gyakorlással és némi kísérletezgetéssel (lehet próbálkozni például a fűszerek arányainak vagy az elkészítés módjának változtatgatásával) egyre jobban sikerül majd az étel. Míg végül te is eljutsz oda, hogy főztöd „isteni finom" lesz, ettől kezdve minden alkalommal.

Az üzleti jártasságokkal is pontosan ugyanez a helyzet. Először ügyetlennek és esetlennek érzed majd magad. Gyakorlással azonban végül mesterévé válsz az adott jártasságnak.

## 9. fejezet

# Aktiváld tudatfölötti elmédet!

**„A csoda se több, se kevesebb ennél. Bárki, aki megismerte valódi önmagát, és felismerte egységét a mindent átható Bölcsességgel és Hatalommal, lehetővé teszi a közönséges elme által ismerteknél magasabb szintű törvényszerűségek megmutatkozását."**

Ralph Waldo Trine

A mai, kívülről tömzsinek ható utasszállító gépek hihetetlenül fejlett repülőelektronikával vannak felszerelve. Már az átlagos gépek csúcstechnológiás fedélzeti számítógépei is képesek arra, hogy a pilóták folyamatos információval rendelkezzenek a gép szinte minden részéről. A nagyobb gépekben található több millió dollár értékű robotpilóták szinte teljesen önállóan, emberi közreműködés nélkül is képesek irányítani a gép felszállását, repülését és landolását.

Pilótákra ennek ellenére szükség van. Ennek három oka is van. Kellenek, mert ők programozzák be az úticélt, a check-list segítségével ők ellenőrzik, hogy minden rendben működik-e a gépen, és ők viszik ki a gépet a kifutópályára, irányítják a felszállást, és vezetik a gépet egészen addig, amíg az eléri a repülési magasságot.

Szükség van pilótákra azért is, mert a repülés alatt ők ellenőrzik folyamatosan a berendezések megfelelő működését. A váratlan légköri jelenségek, mint a szél, a turbulencia és a viharjelenségek, szintén egyedi elbírálás alá esnek, azaz igénylik a pilóta döntését. A pilóta dönt az ekkor szükséges iránymódosításokról is.

A harmadik ok, ami miatt még mindig dolgoznak pilóták a repülőgépeken, a landolással kapcsolatos. Az ő felelősségük ugyanis, hogy a gép rendben megérkezzen úticéljához, és biztonságosan landoljon.

Szerencsére a legtöbb esetben, azon túl, hogy beprogramozza az úti cél koordinátáit a fedélzeti számítógépbe, a pilótának nincs túl sok dolga. A repülési magasság elérése után ugyanis a robotpilóta veszi át az irányítást, és a szükséges útirány módosításokkal tévedhetetlenül elirányítja a gépet a kiválasztott úti célhoz. A pilóták ekkor kifújhatják magukat, mert ettől kezdve a sokmillió dolláros számítástechnika megbízhatóan elirányítja a gépet.

## Tudat feletti elméd

A fenti hasonlatot alkalmazva, életedben a tudat feletti elméd tölti be személyes irányító és vezető rendszered szerepét. Ahhoz azonban, hogy igénybe vedd az elméd segítségét, először neked kell beprogramoznod az útirányt, azaz a megvalósítandó célodat. A cél a leírás cselekménye közben kerül át a tudatalattidba. Amikor a célod világossá válik a tudatalattid számára, az továbbítani fogja az információt a tudat feletti elmédnek. Tudatfelettid ettől kezdve napi huszonnégy órában dolgozik majd célod elérésén, egészen addig, amíg meg nem valósítottad a terveidet.

A tudat feletti elme létezéséről már nagyon régóta tud az emberiség. A források többféle néven is emlegetik. A mitológia és a vallás „Isteni Elme"-ként hivatkozik rá. Ralph Waldo Emerson vonatkozó esszéjében pedig a kozmosz „legfelsőbb lelke" (angolul „oversoul") szerepel. Carl Jung is megemlékezik róla, nála „kollektív tudattalan"-ként szerepel ugyanez a fogalom. Napoleon Hill pedig „végtelen intelligenciát" emleget. Hill megállapította, hogy Amerika leggazdagabb embereinek sikere többek közt annak köszönhető, hogy képesek voltak aktiválni ezt a végtelen intelligenciát. A fogalom néhány további elnevezése: „intuíció", „ösztönös megérzés", „ösztön" és „belső hang".

Nem számít, ateista vagy-e vagy vallásos, hiszel-e a spirituális

dolgokban vagy sem. Tudat feletti elméd mindenképpen a birtokodban lévő legnagyobb erő. Megfelelően irányítva szinte bármilyen cél megvalósítását lehetővé teszi számodra, és eljuttat bárhová, ahová csak el akarsz jutni. Ehhez azonban az kell, hogy célod kristálytisztán meg legyen fogalmazva, hogy pontosan tudd, mit akarsz. Ez a siker legfontosabb titka.

Tudat feletti elméd abban tud segíteni, hogy legfontosabb gondolataiddal összhangban olyan embereket, ötleteket és forrásokat „sodor eléd", akik és amik segítségedre lehetnek abban, hogy sikeres légy.

Ha aktiválni tudod a tudatfelettidet, a nap minden percében rendelkezésedre fog állni. Ötleteket, segítséget, útmutatást, megoldásokat generál neked, amikor csak szükséged van rá. Mint egy óriási szuperszámítógép. Hatékonysága attól függ, hogy milyen mértékben használod, és mennyire hiszel benne. Rendszeres használat mellett egy idő után azt fogod észrevenni, hogy automatikusan, minden megerőltetés nélkül generál megoldásokat a problémáidra, és segít, hogy elérd céljaidat.

## Csak egyértelmű parancsokat ért

Tudat feletti elmédnek van azonban egy fontos tulajdonsága: csak világosan, egyértelműen megfogalmazott parancsokat ért. Méghozzá azok közül is csak a pozitív módon megfogalmazottakat. Tudatfelettid számára mindig jelen időben, pozitív tartalommal és egyes szám első személyben fogalmazz. Célodról is úgy beszélj, mintha már megvalósult volna. Ezzel aktiválod a tudatfelettidet.

Ennek másik módszere lehet az elképzelt helyzetek, képek emocionalizálása (azaz érzelmi átélése) és a vizualizálás. Minél világosabban látod és tudod megfogalmazni a célodat, és minél nagyobb érzelmi átéléssel tudod ezt a célt vizualizálni, tudatfelettid annál gyorsabban „szállítja" majd neked az eredményt a megvalósult cél formájában.

## Működése automatikus és folyamatos

Tudat feletti elméd működése automatikus és folyamatos. Minden, a célod megvalósítása útjában levő problémát megold, amenynyiben világosan adtad meg neki a célt. A cél megadása írásban kell történjék, mert ezzel programozod be azt a tudatfelettidbe, ahol önálló életre kel, és meglesz a saját hatalma is.

Ettől kezdve mindegy, hogy ébren leszel, alszol, vagy éppen mással leszel elfoglalva, tudatfelettid napi huszonnégy órában fog dolgozni neked céljaid megvalósításán. Ehhez csak annyi kell, hogy időt szánj tudatfelettid „beprogramozására". Utána mehetsz vissza napi teendőidhez; tudatfelettid, mint egy parancssort futtató számítógép, szépen eldolgozgat majd a háttérben.

Tudat feletti elméd akkor működik a leghatékonyabban, ha nyugodt és magabiztos vagy. Ha az a meggyőződésed, azaz hiszel benne és számítasz rá, hogy tudatfelettid időre „szállítani fogja" neked a megvalósult célt vagy a megoldást egy problémára, elméd ennek megfelelően is fog dolgozni. Működése gyors és hatékony lesz.

Elméd ugyanis bármikor azonnal rendelkezésedre áll céljaid elérésében, problémáid megoldásában és az akadályok leküzdésében. Megoldja pénzügyi problémáidat, összehoz a régen várt „igazival", aki lelki társad is lesz egyben, és elhozza neked mindazt, amire a szíved mélyén vágysz.

## Leghűségesebb szolgád

Tudat feletti elméd a te hűséges szolgád. Mindig azon munkálkodik, hogy sikeressé tegyen téged. Méghozzá minél sikeresebbé. Azt akarja, hogy boldogan, jó egészségben és anyagi jólétben élj. És hogy elégedett légy az életeddel.

Tudatfelettid azonban azzal is tisztában van, hogy bizonyos dolgokat meg kell tanulnod ahhoz, hogy ne csak elérd, de képes légy meg is tartani a sikert. Ezért egyenként szép sorjában szállítja neked a leckéket, amíg végül te is elsajátítod a tartós sikerhez elengedhetetlen tudnivalókat. Neked csak annyi feladatod van, hogy minden leckét (nehézséget, visszalépést, problémát) gondosan tanulmányozz, és megtanuld, ami belőle megtanulható (azaz levond a

megfelelő következtetéseket és szerezd meg a megszerezhető tapasztalatot). Ha úgy tűnik valamiért, hogy rosszul mennek a dolgok, mindig tedd fel magadnak a kérdést: mit tanulhatok ebből az esetből?

## Mindig légy készültségben!

Tudatfelettidtől a megfelelő időben mindig megkapod a megfelelő választ. Ez a válasz azonban „romlékony árucikk", amely azonnali intézkedést igényel. Amint megkapod, azonnal cselekedned kell.

Ha éppen egy probléma megoldásán vagy egy cél megvalósításán dolgozol, néha egyszercsak úgy érzed, fel kell hívnod valakit, meg kell venned egy könyvet, beszélned kell valakivel, vagy tenned kell egy bizonyos dolgot. Ilyenkor cselekedj azonnal. Semmiképp ne halogasd a dolgot. Mert néha már egy nap, sőt, egy perc is elég, hogy „megromoljon" tudatfelettid üzenete.

Tudatfelettid gyakran ötletek képében üzen neked. A valóban sikeres emberek nagyon gyakran éppen azzal lettek sikeresek, hogy azonnal cselekedtek, amikor eszükbe jutott „az" ötlet. A zseniális ötlet, amely egyszercsak „bevillant" a tudatukba.

## Tudatfelettid aktivizálása

Tudat feletti elméd erejét tudatosan is képes vagy aktivizálni. Ennek jó néhány módja van. Az első igen egyszerű: végy egy üres papírlapot, és minél részletesebben írd körül azt a problémát, amivel éppen foglalkozol. Minden apró részletet vess papírra. Néha már az írás maga is elegendő ahhoz, hogy működésbe hozd a tudatfelettit, aki tökéletes megoldást fog szállítani neked. A problémával kapcsolatban tényleg mindent írj le. Azt is, hogy hogyan keletkezett, milyen hatása van, miben látod az esetleges megoldást, miben nem stb.
Tudatfelettid aktivizálásának másik hatékony módszere a felejtés. El kell felejtened az egész problémát, úgy, ahogy van. Kezdj el valami mással foglalkozni, és dolgozz olyan keményen, hogy ne is le-

gyen időd az eredeti problémán törni a fejed. Ekkor abban a pillanatban, ami számodra tökéletes lesz, egyszercsak beléd nyilall majd a felismerés. Rájössz, hogy mi a megoldás. Ne feledd, ez az a pillanat, amikor rögtön cselekedned kell. Mert lehet, hogy egy perc múlva már késő lesz.

Történelmünk számos nagy alakja meditáció vagy más néven „elme-pihentetés" útján lépett kapcsolatba tudatfelettijével. Hatékony relaxáció közben az ember tudata teljesen kiürül. És ebben az üres tudatban szoktak felbukkanni a tudat feletti gondolatok.

Az én kedvenc módszerem erre az *egyedüllét*. Hogy az egyedüllétet a lehető leghatékonyabban tudd használni, javaslom a következő módszert. Először is, határozd el, hogy legalább fél órán át csöndben ülsz. Elméd körülbelül ennyi idő alatt tud teljesen ellazulni.

Másodszor: Erre az időszakra tégy félre minden zavaró motívumot. Ne igyál kávét, teát, ne hagyd látókörödön belül az olvasnivalókat, mert ezek akarva-akaratlanul is elterelhetik a figyelmedet. Ezt a szakaszt én úgy nevezem hogy „út a csendbe". Ha képes vagy csendben és zavartalanul üldögélni fél órán át, és nem zavar meg semmilyen zaj vagy egyéb körülmény, elméd le fog nyugodni, és teljesen tiszta lesz. Ekkor történik a csoda, amire írók gyakran úgy hivatkoznak, hogy „megérintette őket a Múzsa".

A harmadik fontos dolog: ne akarj az adott problémán vagy célon gondolkozni. Próbálj mindenről megfeledkezni, relaxálj. Ne gondolkozz semmin. Tudatosan ne gondolj semmire. Csak ülj csendben, és hagyd, hogy elméd lassacskán ide-oda sodródjon, mint egy levélke a hullámzó tavon. Ne gondolj semmire, csak hagyd, hogy gondolataid végigkalandozzák az életedet. Lazíts. Meglátod, egyszerre beléd nyilall majd a gondolat. A tökéletes válasz. A megoldás. Amire éppen szükséged van.

A tudatfeletti működését a klasszikus zene is segíti. Ahogyan a mély relaxáció is. Néha akkor villannak be az ötleteink, amikor már majdnem elaludtunk, vagy rögtön ébredés után. Ezért jó, ha ágyad mellett tartasz egy jegyzetfüzetet, tollal. Ötleteidet mindig azonnal írd fel, nehogy a következő pillanatban elfelejtsd őket.

A tudatfeletti működését fizikai erőfeszítéssel, azaz sporttal is intenzívebbé teheted. Gyalogolj, fuss, ússz, vagy végezz bárilyen más olyan sportot, amely fizikai erőkifejtés révén felgyorsítja a pulzusodat, és az agyadban endorfin és dopamin kiválasztódását segíti elő. Ezek a kémiai anyagok boldogságot és az eufóriához hasonló érzést keltenek az emberben, ami tudat feletti inspiráció esetében is kísérőjelenség. Ezért gyakori, hogy kimerítő edzés után, a zuhany alatt támadnak a legjobb ötleteink.

Ha elsajátítod a tudatfeletti alkalmazását, és meg is bízol benne, szinte megállíthatatlan leszel abban, amivel foglalkozol. Az a lényeg, hogy tudatosan, határozott céllal és rendszeresen alkalmazd a tudatfeletti erejét. Higgy a módszer működésében. Légy meggyőződve róla. És meglásd, elméd meghálálja majd a gyakorlatozást és a bizalmat. A megfelelő időben szállítja majd neked pontosan azt az ötletet és megoldást, amire szükséged van.

## A tudat feletti megoldás

Az alábbi három tulajdonságáról mindig fel fogod ismerni, ha ötleted valóban tudat feletti elmédből érkezett:

1. A tudat feletti megoldás minden szempontból teljes. A probléma vagy cél minden aspektusával foglalkozik.
2. A tudat feletti megoldás láttán az ember mindig felkiált: „Hogy ez eddig hogy nem jutott az eszembe... pedig majd kiverte a szememet." Ezek olyan egyszerű és világos megoldások, amelyek megvalósításához minden szükséges képességgel rendelkezel.
3. A tudat feletti ötlet vagy megoldás mindig intuitív. És pont ezért, mindig úgy *érzed*, hogy helyes. Meg vagy győződve, hogy igazad van. Ezért megnyugszol, boldognak érzed magad. És legszívesebben azonnal munkához látnál, hogy alkalmazd az ötletet.

# A Nagy Törvény

A Tudat feletti Tevékenység Törvénye kimondja: „Bármely gondolat, terv, cél, vagy ötlet, amely folyamatosan jelen van a tudatos elménkben, a tudat feletti elménk által fog megvalósulni."

Ez nagyon fontos meghatározás. Benne van, hogy tudatfelettink nem tud segíteni nekünk, ha a tudatunk tele van egymásnak ellentmondó és ködösen fogalmazott célokkal. A Bibliából Jakab levelét is idézhetném, amely szerint aki kételkedik, az „kétszívű, minden útjában állhatatlan ember".

Szellemi erőink felszabadításához és aktivizálásához meg kell tanulnunk fókuszálni és összpontosítani. Ez előfeltétel. Döntsd el, hogy mi a legfőbb célod — az a cél, amelynek megvalósulása a legnagyobb pozitív hatást gyakorolná az életedre —, és folyamatosan erre a célra gondolj, kristálytisztán tartva tudatos elmédben, hogy mit akarsz. Ez be fogja indítani a tudatfelettidet.

Ha meggyőződéssel a szívedben megteszed azt a bizonyos első lépést, amit a második és harmadik követ, tudatfelettid tovább dolgozik majd érted a háttérben. Munkájához azonban elengedhetetlen, hogy te közben folyamatosan megtedd a szükséges iránymódosító lépéseket. És hogy minden nehézség ellenére kitarts terveid mellett, és menetelj a kitűzött célod felé.

Ha sikerül munkára fognod a tudatfelettidet, tudnod kell, hogy az energiák egy része az univerzumból érkezik hozzád. Ezek az erők biztosítják majd, hogy megvalósíts minden olyan célt, amit valóban nagyon-nagyon meg akarsz valósítani.

## 10. fejezet

# Kerüld az útlevágást és a délibábokat!

**„Vannak, akik céljuk kapujában adják fel terveiket; mások ezzel szemben épp azzal győzedelmeskednek, hogy az utolsó pillanatig küzdenek, minden korábbinál nagyobb hévvel."**

Hérodotosz

A személyes siker egyik legnagyobb ellenségére ad magyarázatot a Legkisebb Ellenállás Törvénye. Ahogy a víz is lefelé folyik, az emberek nagy része is állandóan rövidebb, gyorsabb, és könnyebb megoldásokat keres a problémáira. Csak az érdekli őket, hogy minél könnyebben megvalósítsák céljaikat, nem törődnek tetteik hosszú távú következményeivel. Ezzel az emberi tulajdonsággal magyarázható a legtöbb felnőttkori kudarc és alulteljesítés.

Ha fizikailag fitt akarsz lenni, ennek egyetlen megoldása van. Hetente legalább kétszáz percet (azaz kb. három és fél órát) kell edzened. Az általános erőnléthez szükséged van nyújtó, izomerősítő és kardio gyakorlatokra egyaránt. Edzened kell az alsó és a felsőtestedet is. És a fogmosáshoz vagy a fürdéshez hasonlóan a testedzés is életed végéig végzendő feladat.

Ha mentálisan fitt akarsz lenni, ha meg akarod őrizni, illetőleg növelni akarod keresőképességedet, ehhez is rendszeres gyakorlatokat kell végezned. Mindennap olvass vagy tanulj valamit a szakterületedről. Légy képben az iparági változásokkal és az aktuális helyzettel kapcsolatban. Ha vezetsz, ne szórakoztató zenét hallgass, hanem oktató CD-ket. Szabadidődet ne haszontalan tévézéssel, ha-

nem önképzéssel töltsd. Szakmai és személyes jártasságodat is fejlesztened kell. Készülj fel, hogy nap mint nap ellent kell majd állnod a legkisebb ellenállás és a könnyebbik út kísértésének.

## Valamit — semmiért

Az ember egyik legerősebb vágya, hogy a lehető legkevesebbet (sőt, ideális esetben semmit sem) adva kapjon cserébe dolgokat. Mindig elszomorít, amikor látom, mennyien hisznek a gyors és könnyű pénzkereseti lehetőségekben. Azok, akik hisznek a semmiért—valamit csere működésében, és azt hiszik, hogy létezik könnyű és gyors meggazdagodás, általában üres zsebbel végzik különféle próbálkozásaikat.

*„Ha valami túl jól hangzik ahhoz, hogy igaz legyen, akkor valószínűleg nem is az"* — mondta Malcolm Forbes.

## Légy kész arra, hogy mindennek megfizesd az árát!

Általában semmi sem olyan egyszerű, ahogy kezdetben kinéz. Semmi sem egyszerű, ami ér valamit. Minden nagy teljesítmény sok száz vagy sok ezer aprócska teljesítmény összege, amelyeket senki sem vett észre, és senki sem ünnepelt. A nagy vagyonok mögött sok év kemény munkája és tapasztalata áll. Hetven-nyolcvan órás munkahetekből álló, szabadság nélkül eltöltött, de annál több kudarccal és visszalépéssel tarkított évek tapasztalata. Olyan éveké, melyek során számos csalódás érte az illetőt, és számos váratlan turbulenciával és szembeszéllel kellett megküzdenie, mire idáig eljutott.

Az ember gyakran olvas az újságokban olyanokat, hogy a csúcstechnológiai vagy a dot-com iparágban, a Google-hoz és a YouTube-hoz hasonlóan, hogyan tett szert valaki egészen rövid idő alatt óriási vagyonra. De ha azt nézed, hogy Amerikában körülbelül huszonhat millió vállalkozás működik, láthatod, hogy ezek a sikersztorik a vállalkozásoknak csak egészen aprócska töredékét teszik ki.

Éppen azért írnak róluk az újságok, mert *ritka* különlegességek. Mert teljesítményük egészen rendkívüli. A tartós gazdagság azonban rendszerint lassú, körültekintő munka és ésszerű takarékoskodás eredménye.

## Teendők eltévedés esetére

A sportrepülők pilótáinak mindig megtanítják, hogy mit kell tenniük, ha eltévednek. Minden esetben ugyanazt a négy lépést kell megismételniük egészen addig, amíg pontosan nem azonosították tartózkodási helyüket, vagy biztonsággal le nem tették gépüket a földre. Ezt a négy lépést javaslom neked is abban az esetben, ha úgy éreznéd, hogy eltévedtél.

### Nézz szembe az igazsággal!

Amint rájössz, hogy eltévedtél, azaz látható tereptárgyak alapján nem tudod megállapítani, hogy merre tartasz, vedd fel a kapcsolatot a legközelebbi légi irányítótoronnyal, és ismerd be, hogy eltévedtél. Előfordul, hogy egy kis gép pilótája nem hajlandó beismerni, hogy eltévedt, ezért egyre nagyobb köröket róva próbálja beazonosítani, hogy hol van. Addig-addig rója a köröket, amíg elfogy az üzemanyaga, és szerencsétlen esetben akár le is zuhanhat.

Ha gondod van a vállalkozásban vagy a pénzügyi életben, legyél kész bevallani a helyzetet egy olyan embernek, akiről feltételezed, hogy segíteni tud rajtad. Ha a vállalkozásod pénzügyi gondokkal küzd, beszélj a bankoddal. Mondd el, mi a helyzet. A bank ugyanis sok száz, a tiedhez hasonló esettel találkozott már, és éppen ezért valószínűleg rugalmasan kezel majd téged. A bankok jellemzően nem szeretik a meglepetéseket. Nem szeretik, ha túl későn jut a tudomásukra, hogy nem tudod fizetni az aktuális törlesztő részletet.

Ha bajban van a vállalkozásod, ne vonakodj tanácsot kérni olyanoktól sem, akik hasonló területen dolgoznak. Az üzleti életben felmerülő problémák általában típusproblémák, ezért előtted valószínűleg sokan mások is megküzdöttek már velük. Kérj tanácsot és ja-

vaslatokat a tapasztaltabbaktól. Ne hagyd, hogy egód beavatkozzon a problémamegoldásba.

## Megfelelő perspektívából tekints a dolgokra!

A repülésben ez azt jelenti, hogy felemelkedsz olyan magasra, ahonnan sokkal több mindent látsz az alattad elterülő tájból, mintha alacsonyan repülnél. „Madártávlatból" lehet, hogy még azt is ki tudod találni, hogy hol vagy.

Üzleti és személyes életedben a madártávlatból való letekintésnek az felel meg, ha a helyzettel és a problémákkal kapcsolatban őszinte vagy magaddal. Viselkedj úgy, mintha saját magad tanácsadója lennél. Tegyél fel elfogulatlan, objektív kérdéseket. Ezekhez hasonló kérdésekről már korábban szó volt. Alkalmazd a zéró alapú gondolkodást. Probléma esetén ne hagyd, hogy elragadjanak az érzelmeid. Problémák mindig is lesznek, meg kell tanulnod higgadtan, objektíven kezelned őket.

Ha nyugodt, hűvös és magabiztos tudsz maradni, akkor képes leszel tiszta fejjel és fókuszált elmével foglalkozni bármely problémával.

## Légy őszinte és egyenes!

Ha felvetted a kapcsolatot a legközelebbi légi irányítótoronnyal, számolj be arról, hogy ki vagy, és mit látsz. Őszintén, objektíven és legjobb tudásod szerint válaszolj a légi irányító kérdéseire. Semmi ne kerülje el a figyelmedet, mindent mondj el. Minél több információt adsz az irányítótoronynak, annál nagyobb eséllyel tudnak eljuttatni téged a megfelelő helyre.

Az életben ugyanez a helyzet. Ha rájössz, hogy bármi oknál fogva letértél a megfelelő útról, azonnal tájékoztasd erről az érintetteket. Ha üzleti problémád van, mondd el az alkalmazottaknak, hogy mi történt, és mit teszel a probléma kezelésére. Ha a szállítást vagy a gyártást illetően vannak gondjaid, azonnal hívd fel a megrendelőt, és tájékoztasd a helyzetről. Hívásod legyen őszinte, mindent mondj el neki. Ne tarts vissza fontos információt.

Mindenki tud mindent. Ez tény. Mind az üzleti életben, mind pe-

dig azon kívül érvényes ez a törvény. Nincsenek titkok. Amint valami megtörténik, az emberek beszélni kezdenek róla. Az egyik elmondja a másiknak, az pedig egy harmadiknak. A pletykák hihetetlen sebességgel terjednek, és azokhoz jutnak el a leggyorsabban, akikhez éppen nem kellene. Ezért jobb, ha mindezt megelőzve őszinte vagy az emberekkel. Mondd el nekik, mi a helyzet, mielőtt mástól tudnák meg ugyanezt.

Amikor gyerekként fociztunk a haverokkal, és véletlenül berúgunk egy ablakot, az volt a szabály: „ne hagyd, hogy a hír megelőzzön!". Az ember ilyenkor rohant haza, nehogy a papa és a mama a szomszédtól tudja meg előbb, hogy mi történt. A szülők is olyanok, mint a bankok: nem szeretik a meglepetéseket.

Munkádban és otthon is ugyanezt tanácsolom. Ne hagyd, hogy a hír megelőzzön. Gyakorold a „meglepetések nélkül" taktikát. Ha nyitott, őszinte és közvetlen emberként ismernek meg az emberek, becsületesnek és egyenesnek fognak téged tartani. És mivel bíznak benned és hisznek neked, a támogatásukra is inkább számíthatsz, mintha hagynád, hogy „megelőzzenek téged a hírek." Ne feledd, ahhoz, hogy becsületesnek tartsanak és bízzanak benned, először fel kell nőnöd a feladathoz, és valóban becsületesen kell élned.

## Fogadj el tanácsot a szakértőktől!

Bármit is mond neked az irányítótorony, cselekedj az utasításoknak megfelelően. Ne kezdj el vitatkozni, alkudozni, és ne próbáld utólag felülbírálni az utasítást. A légi irányítónak ugyanis csak egyetlen célja van: segíteni akar neked, hogy épségben le tudd tenni a repülőt. Az üzleti életben és azon kívül is hasonló a helyzet. Ha bankhoz, ügyvédhez, könyvelőhöz vagy üzleti konzulenshez fordulsz megoldásért, állj készen arra, hogy a tanácsaikat követve rögtön nekiállj megoldani a problémát. Nem azt akarom ezzel mondani, hogy vakon kövess minden tanácsot. De ha logikusnak tűnik számodra, amit mondanak, és ha annak segítségével meg tudod oldani a problémádat, akkor jobban teszed, ha megfogadod.

Azt is határozd el, hogy a siker árát előre ki fogod fizetni. Ne hagyd, hogy téged is elcsábítson a gyors meggazdagodás és a sem-

miért-valami reménye. A sikert ugyanis nem adják ingyen. Céljaidat csak úgy érheted el, ha értékes hozzájárulással fizetsz érte. Ne próbálj munka nélkül ellentételezéshez jutni. És olyan előnyökhöz sem, amelyekért nem dolgoztál meg igen keményen.

11. fejezet

# Uralkodj a félelmeiden!

**„Valójában az a bátor ember, aki ellenáll a félelemnek, aki legyőzi a félelmét — nem pedig az, akiből hiányzik a félelem."**

Mark Twain

Az élet egyik legnagyobb kihívása hogy legyőzzük félelmeinket, és bátrak legyünk. A félelem, ahogy mindig is az volt, ma is az emberiség legnagyobb ellensége.

„Egyetlen dologtól kell félnünk: a félelemtől" — mondta Roosevelt elnök. Szerinte magától a félelemérzéstől való félelem okoz stresszt és boldogtalanságot, nem pedig a félelem tárgyától való félelem. Ha rászoktatjuk magunkat a bátorságra és megingathatatlan önbizalomra teszünk szert, a lehetőségek egészen új világa tárul fel előttünk. Képzeld csak el, mi mindent álmodnál és mi mindent tennél meg, ha a világon semmitől sem kellene félned!

## Szokj rá a bátorságra!

Szerencsére a bátorság olyan szokás, amelyik minden más szokáshoz hasonlóan elsajátítható. Ennek pedig egyetlen módja van: az ismétlés, a gyakorlás. Ha folyamatosan szembenézünk és megküzdünk félelmeinkkel, előbb-utóbb képesek leszünk életünk szinte minden problémájával félelmek nélkül szembenézni. Ehhez először azt kell felmérnünk, hogy vajon mi tesz bennünket hajlamossá a félelemre.

A félelmek legfőbb forrása a gyerekkorban keresendő. A *dest-*

*ruktív (más szóval romboló) kritika* sok szempontból igen káros a gyermek lelki fejlődésére. Az egyik, hogy egyszerre kétféle félelmet is belénevel. Az egyik a kudarctól való félelem, aminek következtében mindenről rögtön az jut majd az eszébe, hogy „nem tudom megcsinálni". A másik pedig az elutasítástól való félelem, ami arra kényszeríti, hogy „meg kell tennem".

Ha a kudarctól és az elutasítástól egyszerre félünk, állandóan attól fogunk rettegni, hogy elveszítjük a pénzünket, az időnket, és egy emberi kapcsolatba fektetett érzelmi energiáinkat. Hiperérzékennyé válunk mások véleményére és a tőlük érkező bármilyen kritikára. Néha olyannyira, hogy semmit sem merünk tenni, mert attól félünk, hogy nem mindenki fog egyetérteni velünk.

Félelmeink képesek teljesen megbénítani bennünket. Megakadályozzák, hogy építő módon álljunk a dolgokhoz, hogy konstruktív lépéseket tegyünk álmaink és céljaink megvalósításának irányába. Ha gúzsba köt bennünket a félelemérzés, hajlamosak leszünk a hezitálásra és a késlekedésre. Határozatlanok leszünk, nehezünkre esik a döntés. Teendőinket halogatni fogjuk. Mindenféle kifogásokat találunk, amelyekkel megideologizálhatjuk viselkedésüket. Dühít bennünket, amikor a „meg kell tennem, de nem bírom megtenni" és a „nem bírom megtenni, de meg kell tennem" csapdájában vergődünk.

## Minél többet tudsz, annál kevésbé félsz

Félelmeink nem csupán gyerekkorunkból eredeztethetők. Egy másik része a *tudatlansággal* függ össze. Korlátozott mennyiségű információ birtokában az embereket általában kételyek gyötrik. Feszültek és bizonytalanok leszünk, ha cselekedeteink eredményére gondolunk. A tudatlanság miatt félnek sokan a változástól is. Félnek az ismeretlentől, ezért kerülnek minden olyan alkalmat, amikor bármi újat vagy mást kellene kipróbálniuk.

Mindennek azonban az ellentéte is igaz. Minél több információt gyűjtünk egy adott tárgyban, annál bátrabbak és magabiztosabbak leszünk az adott kérdést illetően. Biztosan tudsz példát mondani er-

re a saját életedből. Amikor úgy érzed, pontosan tudod hogy mit csinálsz, és ezért nincs benned félelem. Úgy érzed, hogy hozzáértőként cselekszel, és képes vagy kezelni a kérdést, bármi történjék is.

Van még két tényező, amelyek mindig erősítik a bennünk levő félelmeket. A *betegség* és a *kimerültség*. Ha fáradt vagy, ha nem érzed jól magad, ha fizikailag gyengélkedsz, sokkal sebezhetőbb leszel, mint amikor egészséges és energikus vagy. Rossz közérzettel hajlamosabb leszel arra is, hogy félj és kételkedj magadban.

## Elemezd félelmeidet!

Ha megállapítottad, hogy mire vezethetők vissza félelmeid, a következő lépés a félelmek elemzése. Ehhez először pontosan és objektíven meg kell fogalmaznod félelmeid lényegét, majd ki kell elemezned azokat.

Végy egy üres papírlapot, és írd fel a tetejére: „Mitől félek?" Ne feledd, minden intelligens embernek vannak félelmei. Mindenki fél valamitől. Ez teljesen normális és természetes dolog. Normális dolog, hogy aggódsz saját magad és szeretteid fizikai, érzelmi és pénzügyi biztonságáért. Emlékezz Mark Twain szavaira: „Valójában az a bátor ember, aki ellenáll a félelemnek, aki legyőzi a félelmét — nem pedig az, akiből hiányzik a félelem."

Nem az a kérdés, hogy vannak-e félelmeid, vagy sem. Mindannyiunkban vannak félelmek. A kérdés helyesen: hogyan kezeled a félelmeidet? A bátor ember szembemegy a félelmeknek, félelmei ellenére halad előre a kitűzött célja felé. Fontos: ha szembeszállsz a félelmeiddel, és kész vagy megközelíteni a félelem tárgyát, önbizalmad és önbecsülésed növekedésével félelmed is egyre inkább csökkenni fog. „Tedd meg, amitől félsz, és félelmed halálában biztos lehetsz" — mondta Ralph Waldo Emerson.

Ennek ellentéte is igaz. Ha kerülöd, amitől félsz, félelmed egészen addig fog nőni, míg végül átveszi egész életed irányítását. Növekedésével viszont egyre csökken majd önbecsülésed és önbizalmad.

## Készíts listát!

Írj le mindent, ami félelmet, stresszt vagy aggódást okoz számodra. Írj le minden apróságot is. A munkádban és otthon is gondold végig azokat a területeket, ahol félelmek miatt nem tudsz kellően kibontakozni, vagy ha puszta félelemből nem hagysz ott egy munkahelyet vagy egy kapcsolatot, még akkor sem, ha nem vagy boldog benne. A leggyakoribb természetesen a kudarctól és a visszautasítástól való félelem.

Vannak emberek, akik kudarctól való félelmükben óriási energiákat fektetnek be az általuk elkövetett hibák utólagos megideologizálásába és rejtegetésébe. Mások, visszautasítástól való félelmükben, olyan mértékig lesznek függők mások véleményétől, hogy képtelenek lesznek önálló kezdeményezésre, hátha valaki nem nézi majd őket emiatt jó szemmel. Az ilyen ember addig képtelen döntést hozni, amíg meg nem bizonyosodott arról, hogy legalább egyvalaki más is egyetért vele.

Ha készen van a listád azokról a félelmekről, amelyek szerinted befolyásolják a gondolkodásodat és a viselkedésedet, rendezd őket sorba. Állítsd a félelmeket fontossági sorrendbe. Melyik félelem hat leginkább a viselkedésedre? Melyik az, amelyik jobban visszatart dolgoktól, mint az összes többi? Melyik lenne szerinted a lista második helyezettje? És a harmadik?

## Objektíven vizsgáld meg félelmeidet!

Legjelentősebb félelmedre vonatkozóan válaszolj az alábbi három kérdésre:

1. Milyen módon akadályoz, vagy tart vissza engem ez a félelem?
2. Miben segít (segített) nekem ez a félelem?
3. Mit kapnék cserébe az élettől, ha kiiktatnám magamból ezt a félelmet?

Néhány évvel ezelőtt én magam is elvégeztem ezt a gyakorlatot. Rájöttem, hogy legnagyobb félelmem az volt, hogy *féltem a sze-*

*génységtől*. Féltem, hogy nem lesz elég pénzem, hogy le leszek égve, sőt, még az is eszembe jutott, hogy nyomorogni fogok. Tisztában vagyok vele, hogy félelmem gyökerei korai gyerekkoromra nyúlnak vissza. Szüleim a 30-as évek Nagy Világválságának Amerikájában nőttek fel, és állandóan a pénz miatt aggódtak. Aggodalmaikat igazolva láttam, amikor huszonévesen én magam is állandó pénzzavarral küszködtem. Bár odáig már eljutottam, hogy objektíven elemezzem a szegénységtől való félelmem okát, ez alig változtatott azon, hogy legbelül állandóan rágta a lelkem az aggódás. Még akkor is féltem, amikor már bőven volt annyi pénzem, hogy ne kelljen emiatt szoronganom.

## Tedd fel a legfontosabb kérdést!

Az első kérdésre én azt válaszoltam: állandóan ideges voltam, ahányszor csak valami miatt kockára kellett tennem a pénzemet. Munkahelyeimet is ennek megfelelően válogattam. Mindig a biztonságot választottam, a lehetőséggel szemben.

A második kérdésre válaszom a következő volt: a szegénységtől való félelemtől hajtva mindenki másnál többet és keményebben dolgoztam. Sokkal elszántabb és motiváltabb voltam náluk. Sokkal több ideig tanulmányoztam a pénzügyi befektetések minden csínjátbínját. Mondhatom, hogy a szegénységtől való félelem „hajszolt bele" az anyagi függetlenségbe.

És a harmadik kérdés? Ha megszabadulnék ettől a félelemtől, kész lennék több kockázatot vállalni. Sokkal agresszívebben törekednék pénzügyi céljaim megvalósítására. Saját vállalkozást indítanék. Nem lennék állandóan ideges attól, hogy túl sokat költök, vagy hogy túl kevés pénzem van. Nem aggódnék állandóan azon, hogy mi mennyibe kerül.

Miután objektíven kielemeztem félelmemet, képes voltam elkezdeni azon dolgozni, hogy kezeljem és kiiktassam az életemből. „Erővé változtattam a félelmemet" (hogy Anthony Robbins motivációs tréner szavait idézzem). Hozzám hasonlóan, erre te is képes vagy!

# Gyakorold a bátorság minőségét!

A bátorság fejlesztésének és a félelem kiküszöbölésének első lépése, hogy olyan dolgokat teszünk, amelyek összhangban vannak az általunk elsajátítandó bátorság és önbizalom szokásával. Bármi, amit elég sokáig gyakorolsz, előbb-utóbb szokásoddá válik.

Az első és talán legfontosabb fajta bátorság az elkezdés bátorsága. Elkezdeni, belevágni valamibe, magabiztosan és hittel tele megtenni az első lépést az általunk kiválasztott cél felé. Az új és ismeretlen kipróbálásának bátorsága is ide tartozik. Meg kell tanulnod kimozdulni komfortzónádból, anélkül, hogy a sikert bárki is garantálná számodra.

Robert Ronstadt, aki a Babson College-ben tizenkét éve oktat vállalkozástant, megvizsgálta végzett MBA hallgatóinak további pályafutását. Azt szerette volna tudni, hogy hallgatói hogyan boldogultak diplomázás után. Legnagyobb meglepetésére diákjainak csak kevesebb mint tíz százaléka indított saját vállalkozást, és vált sikeressé az évek során. A többiek vagy cégeknek dolgoztak alkalmazottként, vagy diplomázás óta arról álmodoztak, hogy egyszer majd beindítják saját kis vállalkozásukat. Mivel magyarázható a két csoport közti különbség? Erre Ronstadt is nagyon kíváncsi volt.

Egyetlen tulajdonságot talált, amely minden sikeres vállalkozóban közös volt: a hajlandóság, hogy valóban beindítsák saját vállalkozásukat ahelyett, hogy vártak volna. Ronstadt „Folyosó Elv"-nek nevezte el ezt a törvényszerűséget. Az újdonsült vállalkozók úgy haladtak előre szakmájukban, mintha folyosón haladtak volna, újabb és újabb, messziről nem látott ajtók nyíltak meg előttük. Olyan ajtók, amelyek létezéséről nem is tudtak, amíg oda nem értek hozzájuk. A lehetőségek tehát útközben derültek ki. Ha nem haladtak volna előre, nem látták volna meg őket.

Kiderült az is, hogy a Vállalkozói Program végzősei közül azok, akik semmit sem kezdtek a tanultakkal, és még mindig nem indították saját vállalkozást, azóta is a *megfelelő alkalomra* vártak. Nem voltak hajlandóak csak úgy elindulni a bizonytalanság folyosóján, amíg nem látták garantálva maguk számára a sikert. Erre a garanciára persze várhatnak. Sosem fog bekövetkezni!

## A jövő a kockázatvállalóké

A jövő a kockázatvállalóké, nem pedig a biztonságkeresőké. Az élet ebből a szempontból eléggé igazságtalan velünk. Hiszen minél inkább keresi valaki a biztonságot, annál kevesebb adatik meg neki belőle. Minél inkább keresed a lehetőségeket, annál valószínűbb, hogy eléred a biztonságot, amire vágysz.

Ha úgy érzed, hogy félsz vagy ideges vagy, és szeretnéd felpumpálni a bátorságodat, összpontosíts a céljaidra. Vizualizáld őket, képzeld el, hogy már megvalósultak. Már az az ember vagy, aki mindig is szerettél volna lenni, és álmaid életét éled boldogan.

Tudatod egyszerre csak egy gondolattal tud foglalkozni, ezért a vágy szépen átveszi a félelem helyét. Ha rászoktatod magadat, hogy állandóan a céljaidról gondolkozz és beszélj, minimalizálni, sőt, semlegesíteni is tudod félelmeidet. Ha arra összpontosítasz, hogy miként tudod elérni céljaidat, önbizalmad és bátorságod is növekedni fog. Ura leszel érzelmeidnek, és a saját kezedben lesz a jövőd is.

A Koncentráció Törvénye kimondja, hogy minden, amin sokat gondolkozunk, növekszik. Bármi, amin sokat töprengünk, megnő. Bármi, amin újból és újból elgondolkozunk, belenő a valóságunkba. Minél többet időzöl céljaidnál, annál többet fogsz teljesíteni belőlük.

## A bátorság fejlesztése

Életed csak akkor lehet boldog és sikeres, ha megtanulsz uralkodni a félelmeiden és erősíted magadban a bátorságot. Ha elkötelezetten fejleszted magadban a bátorság szokását, előbb vagy utóbb el fogsz jutni oda, hogy félelmeid szinte semmilyen befolyással nem lesznek rád. Nem jutnak szerephez, amikor döntened kell.

Nagy, kihívást jelentő, izgalmas célokat fogsz kitűzni magad elé, és azzal a nyugodt tudattal vágsz majd bele a megvalósításukba, hogy el is tudod érni őket. Minden szituációban nyugodt és magabiztos leszel. És ha egyszer elindulsz, senki sem fog tudni megállítani.

12. fejezet

# Ne add fel, amíg el nem éred a sikert!

**„Határozd el, hogy egy leszel a »legjobbak« közt; az ezzel járó anyagi elismerés majdnem automatikusan követni fogja előmeneteledet. Bármi is a szakmád, ez mindenütt igaz."**

Dong G. Mitchell

Az önfegyelem elengedhetetlen emberi tulajdonság, e nélkül senki sem lehet sikeres. Az önfegyelem azt jelenti, hogy jellemed és akaratod segítségével attól függetlenül megteszed, amit meg kell tenned, hogy van-e hozzá kedved, vagy sem.

A jellem annak képessége, hogy lelkesen tett ígéretünkön és lelkesen kitűzött célunkon, a kezdeti lelkesedés elpárolgása után, „prózai körülmények közt" is tovább tudunk dolgozni. Ez nem arról szól, hogy mit tanultál, és mit tudsz, hanem arról, hogy képes vagy-e kellő elkötelezettséggel és önfegyelemmel újra és újra megfizetni a siker árát, amíg végre eléred a célod, és tiéd lehet a siker. Önfegyelemre utad egésze alatt szükséged lesz.

Már a megfelelő cél kitűzéséhez is önfegyelemre van szükség. A cél megvalósításra szolgáló terv kidolgozása is önfegyelmet igényel. Ahogy a terv folyamatos felülvizsgálata és az új információ hatására szükségessé vált iránymódosítások végrehajtása is. A napi tervezéshez szintén fegyelem kell. Prioritásokat kell felállítanod ahhoz, hogy tervezni tudd az idődet. Mindig az éppen legfontosabb feladatra kell összpontosítanod.

Az önképzéshez is rengeteg önfegyelemre van szükség. Mindig

meg kell találnod azokat a területeket, ahol fejlődnöd kell, hogy elérhesd mindazt, amire képes vagy. Aztán pedig mindennap foglalkoznod kell az önképzéssel. Önfegyelem kell ahhoz is, hogy ne a mában próbáld élvezni munkád gyümölcsét, hanem bölcs takarékossággal, jövőbeli pénzügyi függetlenségedre gondolva ésszerűen fektesd be, amit kerestél. Ahhoz is önfegyelem kell, hogy el-elkalandozó gondolataidat mindig visszatereld legfontosabb céljaidra és álmaidra, akkor is, amikor félelmek és kétségek gyötörnek. A problémákra pedig néha csakis önfegyelem útján leszel képes nem dühvel vagy depresszióval, hanem pozitív és konstruktív hozzáállással válaszolni.

## A kitartás — önfegyelem munka közben

Az önfegyelem akkor mutatkozik meg leginkább, amikor nem mennek jól a dolgok, te viszont mégis kitartóan dolgozol tovább. A kitartás önfegyelem munka közben. A kitartás az emberi jellem megbízható mércéje. Sőt, mértékéből egyenesen lehet következtetni arra is, hogy az illető mennyire bízik magában és a sikerében.

Minden alkalommal, amikor balszerencse és csalódás ellenére tovább haladsz utadon, a kitartás szokását gyakorlod. Ezáltal büszkeség, erő és önbecsülés épül be a jellemedbe és a személyiségedbe. Erősebb és határozottabb ember leszel. Ha kitartó vagy, önfegyelmed is nőni fog. Kitartás nélkül pedig nincs siker.

A történelem nagyjainak híres győzelmei is valójában a kitartás győzelmei voltak. Ezek az emberek rengeteg szenvedésen és megpróbáltatáson mentek keresztül, mielőtt elérték volna sikereiket. Jellemük erősségéből adódóan képesek voltak elhatározásaiknak mindvégig megfelelni, ez tette őket azzá, akik voltak.

## A kitartás a siker fémjele

A sikeres üzletemberek és vállalkozók, úgy tűnik, egy dologban mind egyformák: megfékezhetetlen akarattal és megingathatatlan

kitartással rendelkeznek. Ha megnézed bármely terület legsikeresebbjeit, láthatod, hogy a sikerhez vezető útjukat óriási balszerencsék és gondok övezték, és ez az állapot néha évekig is eltartott.

1890-ben Amerika óriási gazdasági válság markában sínylődött. Országszerte vállalkozások százai mentek tönkre, és ezrek kerültek az utcára. Élt egy üzletember valahol Középnyugaton, akinek korábban saját szállodája volt. Most ezt is elvesztette. Ott állt pénz és üzlet nélkül, rengeteg szabadidővel. Elhatározta, hogy ír egy könyvet, amellyel megpróbálja motiválni az embereket. Arra akarta buzdítani őket, hogy tartsanak ki, és minden nehézség ellenére emeljék fel a fejüket, és dolgozzanak tovább.

Ő volt Orison Swett Marden. Egy lóistálló felett bérelt szobát, egy éven át éjjel-nappal dolgozott a könyvén, melynek végül azt a címet adta, hogy *Pushing to the Front* (Nyomulj előre!). Könyvében számtalan sikersztorit olvashatunk olyanokról, akik még a nagy válság idején sem adták fel a küzdelmet, és kitartásuk előbb-utóbb meghozta számukra a jól megérdemelt sikert.

Aztán végre elkészült a könyv. Kora este volt. Miután Marden leírta az utolsó oldal utolsó mondatát, kimerülten és éhesen lement egy kis kávézóba, hogy megvacsorázzék. Ott ült és evett, miközben valami miatt kigyulladt az istálló. Mire hazaért, a kézirat mind az ötezer-ötszáz oldala a lángok martalékává vált.

## Soha ne add fel!

Először őt is elkapta a kétségbeesés. Kárba veszett az egész éves munkája. Aztán, jól végiggondolva a történetet, rájött, hogy a könyv maga éppen arról szólt, hogy emberek küzdöttek meg sikeresen az őket ért tömérdek balszerencsével. Belső forrásaiból újult energiával feltöltődve nekiállt hát, hogy újraírja a könyvet. Ismét egy egész éve ment rá a munkára. De nem adta fel.

Amikor végre elkészült az új kézirattal, számos kiadót megkeresett vele, de a nagy gazdasági válság közepette — ami akkor már harmadik éve dúlt — senki sem mert vállalkozni arra, hogy motivációs irodalommal próbálkozzon a piacon. Ezért mindenütt elutasították. Nyugodtan tudomásul vette az elutasítást, és úgy döntött, ki-

várja, amíg eljön az ő ideje. Chicagóba költözött hát, és munkát vállalat.

Egy nap megemlítette a könyvet egyik barátjának, akinek jó ismerőse volt az egyik könyvkiadó. A kiadó elolvasta a könyvet, és egészen fellelkesült tőle. Úgy gondolta, hogy gazdasági válságban — és úgy egyébként is — pont ilyen könyvre van szüksége az embereknek. A *Pushing to the Front*-ot végül többször is megjelentették egymásután, és óriási bestseller lett belőle. Emberek ezrei számára lett az inspiráció és a bátorság forrása, a legnehezebb időszakokban.

Sok üzletember és politikus nyilatkozta már, hogy ez a könyv segítette át Amerikát a huszadik századba. Óriási hatása volt ugyanis a döntéshozók gondolkodására az egész országban, és ez lett végül minden idők önfejlesztő könyveinek klasszikusa. Olyan emberek tanultak belőle, mint Henry Ford, Thomas Edison, Harvey Firestone és J. P. Morgan.

### Indulj el, és menj tovább!

„A sikerhez két dolog elengedhetetlen. Az első, hogy képesek legyünk elindulni. A másik pedig az, hogy képesek legyünk kitartóan folytatni, amit elkezdtünk" — írta könyvében Orison Swett Marden. A kitartásra vonatkozó meggyőződése a következő volt: „Nem létezik kudarc annak számára, aki tudatában van saját erejének, aki nem ismeri a kimerültséget; nem létezik kudarc az elszánt törekvés, a legyőzhetetlen akarat számára. Nem létezik kudarc annak számára, aki felkel minden elbukás után, visszapattanva a földről, mint egy gumilabda, aki kitart még akkor is, amikor már mindenki más feladta, és nyomul tovább előre, amikor már mindenki más visszafordult."

## A kitartás értéke

Talán az egyik legértékesebb eszközöd a kitartás. Hogy akkor is képes vagy kitartóan foglalkozni valamivel, amikor már mindenki

más feladta volna. B. C. Forbes a *Forbes* magazint a depresszió legmélyebb évei alatt alapította, és tette kiemelkedően sikeressé. „A történelem megmutatta nekünk, hogy a legismertebb győztesek rendszerint lélekőrlő akadályokat kellett hogy legyőzzenek, mielőtt elérték volna a sikert. Azért nyertek, mert nem engedték, hogy kudarcaik elijesszék, és ezzel akadályozzák őket a győzelemben" — mondta Forbes.

Valaha John D. Rockefeller volt a leggazdagabb, önerőből lett milliomos. Ő is hasonlóképpen vélekedett. „Nem hiszem, hogy bármely más emberi tulajdonság fontosabb lenne a siker szempontjából, mint a kitartás. A kitartás szinte mindent legyőz, még a természetet is" — mondta.

Conrad Hilton, aki egy nagy álommal és egy kis hotellel vágott bele üzlete megvalósításába a texasi Lubbock-ban, végül a világ egyik legsikeresebb szállodaláncának tulajdonosa lett. „A siker, úgy tűnik, a tettekkel van kapcsolatban. A sikeres ember állandó mozgásban van. Hibázik ugyan, de sosem adja fel" — mondta.

## A csalódás elkerülhetetlen

Az intelligens emberek, saját jól felfogott érdekükben, minden lehetséges dolgot megtesznek, csak azért, hogy kevesebb problémával és nehézséggel kelljen szembenézniük tevékenységeik során. Mégis, hiába a legnagyobb erőfeszítés, rendszeresen csalódások és balszerencse keserítik meg napjaikat, hiszen ez az élet teljesen természetes és elkerülhetetlen része. Szokták mondani, hogy a világban csak két dolgot nem lehet elkerülni: a halált és az adózást. A tapasztalat azt mutatja, hogy az elkerülhetetlen dolgok közé tartozik a csalódás is.

Mindegy, mennyire jól szervezed magad és tevékenységedet, életed során rengetegszer fogsz csalódni. Rengetegszer kell majd visszalépned, és rengeteg akadállyal fogsz találkozni. Minél magasabb és nagyobb kihívást jelentő célokat tűzöl magad elé, annál nagyobb csalódásokat és nehézségeket kell majd tapasztalnod.

Érdekes paradoxon: Csak úgy fejlődhetsz és növekedhetsz, csak

úgy tudod elérni mindazt, amire képes vagy, ha időnként balszerencse ér, amit hatékonyan kezelsz, és tanulsz belőle. Az élet legnagyobb leckéit átmeneti kudarcok képében kapja az ember. A csapás ilyenkor hívatlanul és váratlanul érkezik, hiába tettünk meg mindent, hogy elkerüljük. Sőt. Általában éppen azon a területen ér bennünket, ahol a legtöbbet tettük az elkerülésére. Mégis azt mondom, hogy ezek nélkül nem fejlődhetsz azzá az emberré, akivé válni akarsz, aki minden, számára lehetséges, nagyszerű célt képes lesz megvalósítani.

## A nehézségek vizsgáztatnak bennünket

A történelem számos nagy alakja jutott már ugyanarra a következtetésre, miszerint a nehézség tulajdonképpen vizsga, amelyen meg kell felelned ahhoz, hogy igazán értékes dolgokat hozz létre. Hérodotosz, az ókori görög filozófus és a történetírás atyja is azt mondta: „A csapások erőssé teszik az embert, és olyan tulajdonságait is felszínre hozzák, amelyek egyébként lehet, hogy mindörökké a mélyben rejtőztek volna." Az igazán nagy kihívások és nehézségek legyőzésekor, a pozitív és konstruktív reakció közben mutatkoznak meg a legnagyszerűbb emberi tulajdonságok: az erő, a bátorság, a jellem és a kitartás.

Mindenkinek szembe kell néznie időnként nehézségekkel. Azok, akik nagy dolgokat értek el, arra használják a nehézségeket, hogy erősebbek legyenek, míg azok, akik mindig csak kicsiben cselekszenek, hagyják, hogy a nehézségek és a csapások eluralkodjanak rajtuk, és elkedvetlenítsék őket.

## A siker mindig egy lépéssel a kudarc mögött érkezik

A legnagyobb sikerek szinte mindig akkor következnek be, amikor a belső hang már szinte kiabál: „add már fel!". És ekkor megjelenik egy lépéssel a kudarc mögött a siker. A történelem számos nagy

alakja tapasztalta már megdöbbenve, hogy nagy sikereik mindig akkor jöttek, amikor a csalódások és a józan ész ellenében is folytatták elkezdett munkájukat. A kitartás utolsó fázisa, amit gyakran csak „a kitartás próbája"-ként emlegetnek, jellemzően minden nagy eredmény bekövetkeztét megelőzi.

H. Ross Perot, aki ezer dolláros tőkével alapította meg a ma hárommilliárdot érő EDP Industries-t, Amerika történelmének egyik legsikeresebb, önerőből lett vállalkozója. Ross Perot mondta egyszer: „A legtöbb ember éppen akkor adja fel, amikor már majdnem elérte a sikert. Amikor már majdnem ott van. Amikor már csak egy perc van hátra a játékidőből, és kezében a labdával már csak egy méterre van a gólvonaltól."

A mindezen nehézségek dacára való kitartás — ez jellemzi a nyerőket. Őket az ismétlődő kudarcok sem tántorítják el. A legnagyobb nehézségek közepette is folytatják, amit elkezdtek. Erre egy ismeretlen szerző versét szeretném idézni. Hiszem, hogy ezt a verset mindenkinek kívülről meg kellene tanulnia, és felidéznie magában, valahányszor azt fontolgatja. A vers címe: „Ne add fel."

# Ne add fel!

Ha a dolgok rosszul mennek, ahogy gyakran megteszik,
Ha fáradt lépteid alatt az út mindig csak hegyre visz,
Ha pénzed kevés, de adósságod annál hatalmasabb,
Ha mosolyt adnál, de ajkadról csak egy sóhaj fakad,
Ha úgy érzed, fáradtságod már kedved is elvette mind,
Pihenj hát, pihenj meg kissé. De fel ne add!
Az élet furcsa kanyarjait, a sors fintorgó ábrázatát,
El nem kerülheted, leckéjét megtanítja kéretlen is.
A kudarcokat, melyek végződhettek volna máshogy,
Győzelemmel is akár, ha a kitartás végig nem hagy el.
Fel ne add, még ha lépted vánszorgásnak is érzed,
Hiszen a cél már lehet, hogy csak egy lépésre van.
A siker olyan, mint egy kifordított kudarc —
Mint a kétségek fellegének csillogó ezüstje.
Hogy célodhoz közel mennyire értél, sosem tudhatod.
Néha messzinek látszik, pedig egy lépés, és megkapod.
Ha harcolsz, hát harcolj érte.
Még akkor is, amikor minden a legnehezebb.
Amikor már szinte fel is adnád, ne hagyd el magad.
Küzdj tovább! És ne add fel!

Összegzés

# A siker nem véletlen

**„Ne várj. Az időzítés sosem lesz tökéletes. Kezdd onnan, ahol éppen állsz: használd a meglévő eszközeidet, és meglásd, munka közben elő fognak kerülni a jobb eszközök."**

Napoleon Hill

„A bölcsesség kezdete [ez:] szerezz bölcsességet, és minden keresményedből szerezz értelmet" — áll a Példabeszédek könyvében. Az évezredek során mindvégig a bölcsesség megszerzését tekintették a legmagasabb emberi hivatásnak. Kortársaink és a régi időkben élt nagy elmék közül azokat tartjuk a legtöbbre, akik életük során nagynagy bölcsességre tettek szert.

Mindennapjaink során is keressük azokat, akik tapasztalatuknál fogva nagy bölcsességek birtokában vannak. Tanácsot és útmutatást kérünk tőlük, hogy segítségükkel elkerülhessük a buktatókat, és gyorsabban meg tudjuk valósítani céljainkat.

„A bölcsesség egy rész tapasztalat és egy rész ezen való elmélkedés" — írja Arisztotelész. Ahhoz, hogy bölcsességre tegyél szert, először tapasztalatot kell szerezned, majd pedig elemezned kell a tapasztalataidat. Tapasztalataidból minden lehetséges tanulságot és gondolatot próbálj kinyerni.

## Ki lesz belőled?

A legtöbb embernek van pénzzel és pénzügyi függetlenséggel kapcsolatos álma, vágya vagy célja. Majdnem mindenki titkon arról áb-

rándozik, hogy egyszer egy nap ő is milliomos lesz. Ez a cél egyáltalán nem elérhetetlen. De csak akkor, ha elég sokáig akarod, és kész vagy fizetni is érte. Azaz kész vagy beletenni az ehhez szükséges rengeteg munkát és erőfeszítést.

A dologban nem az a legfontosabb, hogy elérted a célodat és te is milliomos lettél, vagy hogy — bármilyen célról is van szó — elérted, amit akartál, hanem az, hogy közben megváltoztál. Az a fontos, hogy utána már te sem vagy ugyanaz, mint voltál régen.

Ahhoz, hogy valami egészen újat elérj, hogy olyasmit alkoss, amit még sosem, neked is meg kell változnod. Más emberré kell válnod, aki még sosem voltál, olyan emberi tulajdonságokkal, amelyekkel korábban még sosem rendelkeztél. A nagy sikerhez neked magadnak is naggyá kell válnod. Ha valódi sikert akarsz, neked is sikeres emberré kell válnod. Kívül-belül, egészen a lelked legmélyéig.

## A jellem — minden

Ha találkozol vagy beszélsz valakivel, akit nagyra tartasz, jellemzően nem az jut az eszedbe, hogy mit hozott létre vagy mit ért el, hanem az, hogy az illető fantasztikus jellemmel rendelkező, kivételes egyéniség, mindannak köszönhetően, amit sikerült elérnie.

Az élet egyik nagy célja, hogy az ember kihozza magából mindazt, amire képes. Hogy kivételes ember legyen, jelleme, hozzáértése és bölcsessége láttán felnézzenek rá az emberek. Tartozol magadnak annyival, hogy életed során te is alkoss valami csodálatosat, amivel akár ha csak egy picit is, de jobbá teszed a világot. Ez a valódi siker titka.

Bármilyen területről is van szó, a valódi siker sok száz vagy sok ezer kisebb-nagyobb dolog, amelyeket megtettél vagy éppen nem tettél meg. A sikerhez nem létezik „kulcs". És mágikus „titok" sem. *„A siker nagy titka éppen az, hogy nincs is titka. Általános érvényű gondolatok és törvények vannak csupán, amelyeket az emberiség újra és újra felfedez"* — mondta egyszer nekem Og Mandino, az író.

A legsikeresebbek az alábbi három fontos lépést szokták maguk is felfedezni:

1. Döntsd el, hogy pontosan mit akarsz, írd le, és a megvalósítására készíts tervet. Határozd el, merre akarsz menni.
2. Cselekedj. Indulj el a célod felé. Higgy abban, amit teszel. Képes legyél úgy megtenni az első lépést, hogy semmi sem garantálja számodra a sikert. Indulj el a nagy utazásra. Szállj fel.
3. Légy felkészülve arra, hogy az irányt folyamatosan korrigálnod kell majd. Számíts a nyilvánvalóan, elkerülhetetlenül, és folyamatosan felbukkanó problémákra, nehézségekre, visszafordulásokra, visszalépésekre, és válságokra. Számíts rájuk egész életedben, minden nap és minden héten. Mivel elkerülni nem tudod őket, légy kész hatékonyan kezelni őket.

Tűzd ki a célodat most rögtön! Szállj fel, és folyamatosan korrigáld az irányt. Repülj, amíg el nem értél mindent, amire csak képes vagy!

# A szerzőről

Brian Tracy az Amerikai Egyesült Államok egyik legismertebb és legkeresettebb üzleti előadója és szerzője. A személyes és szakmai fejlesztés területén ma ő az egyik első számú tréner és tanácsadó. Évente körülbelül 250 ezer résztvevője van a vezetői hatékonyság, kreativitás, értékesítés, személyes siker és vezetés témakörökben tartott kurzusainak. Több mint harminc könyv és háromszáz audio és video oktatóanyag szerzője. Ezek egy része fordításban világszerte kapható, ötvenkét országban lehet hozzájutni. Az Advanced Coaching and Mentoring Programot (Haladó Coach és Mentorképző Program) és a Coaching Excellence Programot (Kiváló Coachképző Program) Campbell Fraserrel együttműködésben írta.

Brian Tracy munkája során több mint ezer vállalatnál működött közre tanácsadóként. Ügyfelei között szerepelt többek között az IBM, a McDonnell Douglas és a Million Dollar Round Table. Trénerként több mint kétmillió embert képzett eddig. Brian Tracy tanácsait már igazolta az élet, javaslatai praktikusak és gyors eredményt ígérnek. Olvasói, tréningjeinek és előadásainak hallgatói, coaching ügyfelei olyan technikákat és stratégiákat sajátíthatnak el tőle, amelyekkel szinte azonnal jobbá és eredményesebbé tehetik életüket és munkájukat.

## További ajánlott olvasmányok

Brian Tracy: Töréspont
Brian Tracy: Maximális teljesítmény
Brian Tracy: Személyes hatékonyság
Brian Tracy: Ütőképes üzletkötés
Brian Tracy: Önerőből milliomos
Brian Tracy: Több fizetés, gyors karrier
Timothy Ferriss: 4 órás munkahét
Keith Ellis: Csodalámpa
Robert T. Kiyosaki: Gazdag papa, szegény papa
Robert T. Kiyosaki: CASHFLOW 101 oktatójáték
Bodo Schäfer: Út az anyagi függetlenséghez
Napoleon Hill: Gondolkozz és gazdagodj

## Rendeljen Most!

REPÜLÉSI
TERV

www.bagolyvar.hu

„Délelőtt megrendeli, másnap kézhez kapja!"
Mennyiségi kedvezmények, heti ajándékkönyv!